

55^{ème} Congrès
d'Association Internationale des Economistes
de Langue Française



Bilan et perspectives d'un demi-siècle
de construction de l'Union européenne dans le cadre
de la mondialisation économique contemporaine

Varsovie, du 21 au 23 mai 2007



WARSAW SCHOOL OF ECONOMICS

SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE



AMBASSADE DE FRANCE
EN POLOGNE



SOCIETE GENERALE
Corporate & Investment Banking



**CENTRE
MICHEL
FOUCAULT**

Recherche en sciences sociales
CCF - Université de Varsovie

INDEX

Nicole ATTIA et Valérie BERENGER

**LA CONVERGENCE DES DEPENSES SOCIALES DANS L'UNION EUROPEENNE.
IMPACT DU TRAITE DE MAASTRICHT**

Christian AUBIN, Jean-Pierre BERDOT, Daniel GOYEAU et Jacques LEONARD

L'EURO COMME MONNAIE D'ENDETTEMENT INTERNATIONAL

Camille BAULANT

**DE L'EUROPE DES NATIONS A L'EUROPE DES REGIONS :
L'INTÉRÊT DE L'APPROCHE DES CLUSTERS POUR RELANCER LA
COOPÉRATION EUROPÉENNE**

Matouk BELATTAF

**FLUX MIGRATOIRES EN MÉDITERRANÉE OCCIDENTALE : ENJEUX ET
PERSPECTIVES D'UNE GESTION STRATÉGIQUE,
CONCERTÉE ET ÉQUILBRÉE**

Athena BELEGRI-ROBOLI and Panayotis MICHAELIDES

TECHNOLOGY AND SECTOR CLUSTERING IN THE GREEK ECONOMY

Izabela BERGEL

**LE PROCESSUS DE LIBÉRALISATION ET DE DÉRÉGULATION DES SERVICES
DE TRANSPORTS ET SES CONSÉQUENCES POUR LES VOYAGEURS EN
POLOGNE**

Alain BIENAYMÉ

**MOBILITÉ DES FACTEURS, INTÉGRATION DES ÉCONOMIES
& GOUVERNANCE DE L'UNION EUROPÉENNE**

Jacques BOURRINET

**PROBLÉMATIQUE DE LA POLITIQUE DE COHÉSION ÉCONOMIQUE ET
SOCIALE DANS UNE UNION EUROPÉENNE À 27 MEMBRES**

Antoine BRUNET, Jean-Paul GUICHARD

**L'EUROPE FACE À LA CONNIVENCE ETATS-UNIS / CHINE SUR LE COURS
DU YUAN ?**

Silviu CERNA, Victoria ȘEULEAN, Diana BĂRGLĂȚAN

**LA STRATEGIE DE POLITIQUE MONETAIRE DE LA BANQUE NATIONALE DE
LA ROUMANIE A LA VEILLE DE L'ADHESION A L'UE**

Elżbieta CHRABONSZCZEWSKA

**STRATÉGIE DES BANQUES POLONAISES APRÈS L'ENTRÉE DANS L'UNION
EUROPÉENNE DANS LE CONTEXTE DE LA GLOBALISATION**

Eugeniusz Z. CZERWIENIEC

**LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS À L'ÉCHELLE LOCALE SUR
EXEMPLE DE LA POLOGNE**

Eric DACHEUX, Daniel GOUJON, Jacques POISAT

**L'ÉCONOMIE SOLIDAIRE : UNE POSSIBILITÉ DE
RELANCE DE LA CONSTRUCTION EUROPÉENNE ?**

Laurent DALMAS

**LA DIRECTIVE-CADRE DE L'UNION EUROPÉENNE SUR L'EAU (2000) ET LE
RÔLE DES FIRMES MULTINATIONALES DANS LA GESTION DES SERVICES
PUBLICS D'APPROVISIONNEMENT ET D'ASSAINISSEMENT DES EAUX**

Jean-Jacques FRIBOULET

L'EUROPE SOCIALE S'ARRÊTE-T-ELLE AUX FRONTIÈRES DES ÉTATS?

Mitsuo FUJIMOTO

**LA FORMATION D'UNE TRIADE ÉCONOMIQUE ENTRE L'UNION
EUROPÉENNE, L'AMÉRIQUE DU NORD ET L'ASIE AINSI QUE LE CONCEPT
DE FIRME MULTIRÉGIONALE**

Gaston GAUDARD

**L'ACTUALITÉ DES ZONES DE LIBRE-ÉCHANGE EN 2007
RELATIVEMENT À CELLE DES UNIONS DOUANIÈRES EN 1957**

Marian GORYNIA

L'ÉCONOMIE POLONAISE ET LA MONDIALISATION

El Mehdi Ali GRIGUICHE

**CYCLE REEL, CYCLE FINANCIER & POUVOIR PREDICTIF DES TAUX EN
TUNISIE**

Mirosław JAROSIŃSKI

LES MÉTHODES D'ANALYSE STRATÉGIQUE DU MARCHÉ EUROPÉEN

Claude JESSUA

**APRÈS LE NON DE LA FRANCE AU TRAITÉ CONSTITUTIONNEL EUROPÉEN :
EXPLICATIONS ET PERSPECTIVES**

Vinko KANDŽIJA

**POSITION DE LA CROATIE DANS L'EUROPE DU SUD-EST:
CONVERGENCE OU DIVERGENCE?**

Paul LÖWENTHAL

ENJEUX D'UNE INTÉGRATION EN PÉRIODE DE CRISE

Alberto MAJOCCHI

UN AGENDA POUR PROMOUVOIR LA CROISSANCE EUROPÉENNE

Krzysztof MALAGA

**LA DIVERGENCE ET LA CONVERGENCE ÉCONOMIQUE EN EUROPE:
BILAN ET PERSPECTIVES**

Alain MATHIEU

**ENERGIES RENOUVELABLES :
DES SITUATIONS TRÈS CONTRASTÉES DANS L'UNION EUROPÉENNE**

Maria NEGREPONTI-DELIVANIS

**REFORMES ECONOMIQUES ET STRUCTURELLES DU MARCHÉ EUROPEEN
DU TRAVAIL UN POINT DE VUE CRITIQUE**

Jean Pierre OLSEM

**FORCES ET FAIBLESSES DE LA CONSTRUCTION
EUROPÉENNE FACE AUX DÉFIS DE L'INNOSPHERE**

Anna OREZIAK

**LE MARCHÉ POLONAIS DES TÉLÉCOMMUNICATIONS DANS LA
PERSPECTIVE DE LA COMPÉTITION ET DES DÉLOCALISATIONS DANS
L'UNION EUROPÉENNE**

Béatrice QUENAUULT

**QUELLE STRATÉGIE POUR L'UNION EUROPÉENNE DANS LA PERSPECTIVE
DU NOUVEAU CYCLE DE NÉGOCIATIONS SUR LES CHANGEMENTS
CLIMATIQUES ?**

Marek RATAJCZAK

PLACE DE L'INSTITUTIONNALISME DANS L'ÉCONOMIE MODERNE

Maria ROMANOWSKA

**LES TRANSFORMATIONS STRUCTURALES DES ENTREPRISES POLONAISES
DANS LA PÉRIODE DE LA TRANSFORMATION**

Paul ROSELE CHIM

**LES DÉSÉQUILIBRES DE DÉVELOPPEMENT
PAR LA MIGRATION ET L'INFORMEL EN GUYANE FRANÇAISE**

Sergio ROSSI

**LA LIBRE CIRCULATION DES CAPITAUX AU SEIN DE LA ZONE EURO:
ENJEUX ET PROBLÈMES**

Alicja RYSZKIEWICZ

LES FONDS STRUCTURELS DE L'UNION EUROPEENNE EN POLOGNE

Aleksander SULEJEWICZ, Patrycja GRACA

**MESURANT LE SECTEUR DE TRANSACTION DANS L'ÉCONOMIE
POLONAISE, 1996 - 2002**

Alina SZYPULEWSKA-PORCZYŃSKA

PLACE DE LA POLOGNE SUR LE MARCHÉ INTÉRIEUR DES SERVICES

Hidéo Tabei

LES DIFFÉRENTS MODÈLES D'ÉTAT-PROVIDENCE EN EUROPE ET AU JAPON

Dorina TĂNĂSESCU, Ileana RĂDUCANU, Irina Antoaneta IONESCU

**ÉTUDE SUR LA FORCE DE TRAVAIL DANS LES PME ROUMAINES DANS LES
CONTEXTE EUROPÉEN**

Jean-Marc TROUILLE

**LE RENOUVEAU DE LA POLITIQUE INDUSTRIELLE DANS L'UNION
EUROPÉENNE – UNE APPROCHE FRANCO-ALLEMANDE**

Garip TURUNÇ

L'ÉLARGISSEMENT : UN DÉFI HISTORIQUE POUR L'EUROPE

Henri-Louis VEDIE

**HARMONISATION SOCIALE ET FISCALE AU SEIN DES PAYS DE L'UNION :
L'IMPOSSIBLE CHALLENGE ?**

Piotr WACHOWIAK

GESTION DU CAPITAL INTELLECTUEL DE L'ENTREPRISE

Witold WILIŃSKI

**LES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS DES NOUVEAUX PAYS MEMBRES
DE L'UNION EUROPÉENNE : ANALYSE DES EFFETS DE L'ÉLARGISSEMENT**

Yasuyuki YANABA

**ACTIVITÉS DES ENTREPRISES JAPONAISES EN VUE DU DÉVELOPPEMENT
DURABLE : EXEMPLES DE TECHNOLOGIES AVANCÉES ET DEVOIRS POUR
SA DIFFUSION**

Vladimir ZAPLETAL

REGIONALISATION A L'EPOQUE DE MONDIALISATION

LA CONVERGENCE DES DEPENSES SOCIALES
DANS L'UNION EUROPEENNE.
IMPACT DU TRAITE DE MAASTRICHT

Nicole ATTIA

et

Valérie BERENGER¹

Résumé : *Ce papier étudie la convergence des dépenses de protection sociale dans l'Union Européenne et l'incidence du Traité de Maastricht sur ce processus. Nous avons testé plusieurs hypothèses de convergence sur 12 pays membres, entre 1980 et 2000, en nous appuyant sur deux indicateurs : un indicateur de moyen, PSPIB, et un indicateur de résultat, PSHBT. Les tests de σ et β convergence en cross-section montrent que, pour les deux indicateurs, ces deux hypothèses sont vérifiées pour l'ensemble de la période. En revanche, le découpage de la période en deux sous périodes destiné à repérer l'effet Maastricht indique une rupture à partir de 1993. Nous avons ensuite testé l'hypothèse de convergence conditionnelle en données de panel en introduisant des variables internes et externes. Les résultats obtenus confirment l'existence d'un processus de convergence conditionnelle et révèlent le rôle particulièrement important des facteurs externes, notamment l'effet Maastricht. La coexistence des hypothèses de convergence absolue et conditionnelle n'est pas incompatible. Elle suggère que les pays convergent vers des états stationnaires parallèles évoquant l'idée possible d'un serpent social européen plus que d'un modèle social unique.*

Classification : JEL : H53, O52, I38

Mots clés : Etat-Providence, Protection Sociale, Convergence, Union Européenne, Données de Panel.

**Communication présentée au 55^{ème} Congrès de l'AIELF : Bilan et Perspectives d'un
demi- siècle de construction de l'Union Européenne dans le cadre de la Mondialisation
Economique Contemporaine
Varsovie 21-23 Mai 2007**

Ce travail de recherche est un document provisoire soumis à la discussion.

Ne pas diffuser ni citer sans l'autorisation des auteurs.

¹ Maîtres de Conférences, Université de Nice-Sophia Antipolis, CEMAFI, (attia@unice.fr et berenger@unice.fr).

1. Introduction

L'Union Européenne s'est construite sur une adhésion explicite et continue à la logique libérale. Selon le Traité de Rome, le progrès social découlera spontanément des progrès économiques engendrés par le marché commun reléguant au second plan la dimension sociale. Ainsi, chaque pays a continué à suivre sa voie pour développer ses propres institutions de protection sociale et conserve toujours toute latitude en matière d'organisation et de financement de sa politique sociale selon le principe de subsidiarité².

Ce choix de l'Europe pourrait trouver un fondement dans la théorie du fédéralisme fiscal³ mais celle-ci n'a pas joué un rôle essentiel dans la détermination de l'Europe. Cette option s'explique plus par la place secondaire accordée aux politiques sociales, et par le désir profond de garder la souveraineté nationale dans un domaine particulièrement marqué par le poids des traditions historiques (le sentier de dépendance). Ainsi, la diversité des systèmes nationaux est acceptée mais leur coordination est nécessaire pour faciliter la libre circulation du travail, dans l'espace communautaire.

A partir des années 80, la plupart des pays de l'UE est confrontée à des défis communs : faible croissance, chômage, vieillissement démographique, autant de facteurs qui alourdissent les dépenses sociales au moment même où les contraintes extérieures rendent l'augmentation des prélèvements extrêmement difficile. En effet, la mondialisation contraint à la compétitivité. De même, le traité de Maastricht impose une discipline budgétaire très stricte. Face à ces difficultés, on s'interroge sur la viabilité des systèmes existants et on craint un dumping social qui aurait pour effet un nivellement par le bas dans ce climat de concurrence accrue. Dans ces conditions, une réflexion sur l'évolution des systèmes de protection sociale s'impose. Dans les années 80 et 90, les enjeux de la protection sociale sont essentiellement posés en termes de coût ; la conception aujourd'hui a évolué et on commence à percevoir la protection sociale comme un levier possible au service de l'unification européenne. Elle est désormais couplée comme priorité avec l'objectif économique. En effet, depuis le sommet de Lisbonne (2000), les pays membres se sont engagés à appliquer la « Méthode Ouverte de Coordination » à la politique sociale. Cependant, contrairement au

² Ce principe, qui sous-tend le fonctionnement de l'Union Européenne en matière sociale, correspond à une règle d'organisation qui consiste à réserver uniquement à l'échelon supérieur, ici la Communauté Européenne, ce que l'échelon inférieur ne pourrait effectuer que de manière moins efficace.

³ Cette théorie étudie le partage des compétences entre niveaux de pouvoirs différents dans un Etat fédéral et détermine le niveau optimal de décision pour les principaux domaines de la politique publique. Pour plus de détails, voir l'article fondateur de Tiebout, (1956).

Pacte de Stabilité et de Croissance, cette méthode ne comporte aucun caractère contraignant ; de plus, le principe de subsidiarité est parfaitement préservé. Ce principe implique certes une diversité des systèmes de protection sociale en Europe, mais les défis et les contraintes auxquels sont confrontés tous les pays de l'Union Européenne sont similaires et conduisent donc à s'interroger sur l'existence d'une évolution commune. Peut-on, ainsi, dégager un processus de convergence sociale ? C'est ce phénomène que nous nous proposons d'étudier. Contrairement à la convergence nominale, la convergence sociale est peu étudiée. L'intérêt que nous portons à la convergence sociale sera centré sur un point précis. Le traité de Maastricht à travers cinq critères, impose aux économies européennes, une convergence nominale. Non seulement, la convergence réelle n'est pas stipulée, mais, de surcroît, parmi ces critères, apparaît une contrainte forte en matière de déficit budgétaire (plafonné à 3% du PIB) et de dette publique (60 % du PIB) qui limite les marges de manœuvre des Etats. On peut donc se demander si le respect des conditions de mise en place de la monnaie unique influe sur la dynamique de la PS et dans quel sens. Quel rôle joue le Traité de Maastricht sur cette évolution ?

Notre travail s'organise de la manière suivante. La section 2 présente une revue des analyses de la convergence des systèmes de protection sociale reposant sur l'identification d'approches qualitative et quantitative. Dans la section 3, nous procédons à une étude empirique pour tenter de dégager et d'évaluer, de façon quantitative le processus de convergence sociale en Europe. Après une approche en cross section des hypothèses de la σ et de la β convergence, nous utilisons des données de panel pour étudier la convergence conditionnelle. Cela nous permet d'élargir notre réflexion, en identifiant les facteurs internes et externes susceptibles de conditionner cette convergence.

2. Les différents types d'analyse de la convergence des systèmes de protection sociale

Depuis les années 80, divers travaux se sont intéressés au problème de la convergence sociale en Europe. Certains ont étudié la convergence de fait en analysant les politiques sociales des différents pays afin de dégager l'existence de tendances communes. D'autres adoptent une approche quantitative de la question en empruntant les concepts de convergence de la théorie de la croissance.

2.1. L'analyse qualitative de la convergence

Les travaux traitant des aspects qualitatifs de la convergence ont commencé par distinguer deux modèles de protection sociale : les systèmes d'assurance sociale

(bismarckiens) et de sécurité sociale nationale (beveridgiens). Au cours de ces dernières années à la suite des travaux de Titmuss (1974) et Flora (1986), Esping-Andersen (1999) a affiné cette typologie en tenant compte de critères économiques, sociaux, institutionnelles et politiques et a ainsi identifié trois modèles types de protection sociale. Cela a permis une classification des pays européens en quatre groupes⁴. L'objectif de cette approche consiste à s'interroger sur la pertinence de cette classification en analysant le contenu des réformes nationales entreprises au sein des différents Etats Membres dans le contexte de l'élaboration de l'UEM afin de dégager des lignes directrices similaires. Ainsi, l'analyse de ces différents travaux permet d'identifier deux axes communs de mutation.

(i) Le retrait de l'Etat Providence

De nombreuses études (Kopits, 1997) ont montré qu'en période de crise, les coûts de la PS représentaient une source d'inefficacité. Face aux difficultés d'alourdir la pression fiscale et compte tenu de la priorité accordée à la réduction des déficits, les réformes ont essentiellement porté sur la réduction des prestations pour freiner la croissance des dépenses.

Partout, elles ont consisté à réduire la composante redistributive des systèmes de protection sociale en restreignant les critères d'éligibilité aux prestations et en accentuant la logique d'assurance. Cette tendance est particulièrement bien illustrée par les réformes mises en œuvre dans les domaines des retraites et de la santé⁵ où l'enjeu est d'introduire « un nouveau référentiel »⁶ : la logique de marché et son corollaire, la réduction de la prise en charge collective. Ainsi, dans le domaine des retraites⁷, au cours des années 90, la plupart des pays européens ont relevé l'âge d'accès à une retraite à taux plein, soit en retardant l'âge légal d'ouverture des droits (Allemagne, Autriche, Grèce, Italie, Portugal, Royaume-Uni), soit en augmentant le nombre d'années de cotisations minimales pour y accéder (Espagne, France, Grèce, Italie, Irlande, Portugal). De même, la formule de calcul du montant des pensions a été modifiée dans un sens plus restrictif (Autriche, Espagne, Finlande, Grèce, Portugal, France, Suède). Ces ajustements reflètent bien le renforcement de la composante assurance car ils lient de manière plus étroite les pensions aux cotisations (exemple : Suède en 2001 et Italie en

⁴ Le modèle social démocrate appliqué par le Danemark, la Suède et la Finlande ; le modèle libéral ou résiduel adopté par les pays anglo-saxons (Royaume-Uni et Irlande) ; le modèle conservateur-corporatiste des pays continentaux (Allemagne, France, Benelux et Autriche) et les pays du Sud (Espagne, Grèce, Portugal et Italie).

⁵ En revanche, les risques chômage et exclusion sociale sont l'objet de stratégies liées à la flexibilisation du marché du travail où l'objectif est simplement de réduire le montant de ces dépenses.

⁶ Selon l'expression B. Palier, (2002).

⁷ Pour une analyse plus détaillée des réformes menées dans le contexte de la construction européenne voir V. Berenger, (2002).

1995)⁸. Suivant la même orientation, les principes d'universalité et d'uniformité sont remis en cause dans les régimes de prestations forfaitaires.

Ces réformes aboutissent ainsi à reporter le besoin de prévoyance sur le segment de la protection sociale complémentaire privée. Ainsi, depuis une dizaine d'années, la plupart des gouvernements des Etats membres encouragent par des incitations fiscales le développement de régimes privés d'assurance. La tendance est donc celle d'une restructuration des systèmes existants selon un modèle à volets multiples inspiré de celui préconisé par la Banque Mondiale et caractérisé par une extension du rôle joué par la capitalisation. Même dans les pays où les fonds de pension sont peu développés (Espagne et Italie), les gouvernements ont récemment initié des réformes qui visent à leur attribuer une place plus importante. Depuis ces dernières années, la Commission Européenne encourage elle-même les pays à s'engager dans cette voie⁹.

Dans le domaine de la santé, où s'applique depuis 2004, la méthode ouverte de coordination, la convergence s'exprime à deux niveaux. D'une part, la couverture maladie s'universalise (CMU en France, systèmes nationaux de santé en Espagne, Grèce, Italie, Portugal) ; d'autre part, la régulation des dépenses s'est appuyée sur l'introduction d'une forte concurrence visant à restaurer un signal en termes de prix pour améliorer l'efficacité du système. Ces deux aspects peuvent a priori apparaître antinomiques mais cette contradiction n'est qu'apparente. Bien que l'extension de la couverture vise à garantir l'égalité d'accès de tous à la santé, son recentrage sur les plus démunis revient à réserver un champ d'application plus vaste à la logique du marché.

Les réformes de libéralisation de la santé ont pris deux formes. La première repose sur une mise en œuvre de mécanismes de concurrence portant sur les prix et les quantités ; par exemple au niveau de la demande, le ticket modérateur et le non remboursement de soins dits de confort visent à rétablir le lien entre la quantité consommée et le prix des soins. La seconde introduit une concurrence entre les acteurs : entre les fournisseurs de soins comme la réforme britannique de 1990 qui a inspiré quelques années plus tard les pays du Sud et la Suède ou entre les acheteurs de soins comme les réformes néerlandaise (1987) et allemande (1992)¹⁰.

⁸ Les retraites devraient désormais correspondre à une fraction de la totalité des cotisations versées.

⁹ Signalons la publication de plusieurs rapports et communications de la Commission Européenne : « *Vers un marché unique pour les retraites complémentaires* », COM (99)134 final et le *Livre vert* : Les retraites complémentaires dans le marché unique, COM (97)283. Par ailleurs, les pays européens appliquent depuis 2001 la Méthode Ouverte de Coordination.

¹⁰ Pour plus de détails sur les réformes des systèmes de santé voir Le Grand, J., (1991), et Hassenteufel, P., (2004).

(ii) Un dépassement de la typologie binaire traditionnelle

Une autre tendance commune se manifeste par le rapprochement des modes de financement atténuant ainsi la frontière traditionnelle entre le système d'assurance et le système d'assistance. Les systèmes d'assurance ont accru le recours au financement fiscal par le biais de taxes affectées (taxes sur les tabacs et alcools et sur les activités polluantes en France, Allemagne et Luxembourg) et de quasi-impôts (création de la CSG et de la CRDS en 1990 et 1996 en France, de la CSP en 1994 en Belgique). Les prestations de solidarité sont ainsi plus systématiquement financées par l'impôt. A l'inverse, les systèmes d'assistance universelle des pays scandinaves font de plus en plus appel aux cotisations notamment salariales. Par exemple, au cours de la décennie 90, la part des contributions publiques au Danemark a chuté de presque 18 points.

Ainsi, les structures de financement des Etats Membres représentent aujourd'hui à des degrés divers des compromis entre les deux modèles. Ces évolutions représentent un support réel au processus de convergence sociale en UE.

2.2. Les analyses quantitatives : les concepts de *sigma* (σ) et de *bêta* (β) convergence

Quelques travaux récents ont utilisé les méthodes empiriques de la littérature sur la croissance économique pour analyser le degré de convergence des dépenses de protection sociale. Ils reprennent les deux concepts de convergence issus des études comparatives portant sur la croissance économique des pays.

La première conception appelée σ -convergence cherche à étudier si la dispersion des écarts de revenu se réduit au cours du temps. Lorsqu'il y a σ -convergence, les PIB par tête convergent vers la valeur moyenne. La mesure de ce concept est effectuée selon une approche non paramétrique.

La seconde conception correspond au concept de β -convergence (Barro et Sala-I-Martin, 1996). Elle s'attache à évaluer si les niveaux de vie des différentes économies tendent à se rapprocher dans le temps afin de mettre en évidence la tendance d'une économie pauvre à croître plus vite qu'une économie riche. La convergence du second type tend à générer celle du premier. Cependant, ce processus est compensé par des perturbations qui font que la β -convergence est une condition nécessaire mais non suffisante de la σ -convergence. Pour compléter ces études, l'hypothèse de β -convergence conditionnelle induite du modèle de Solow a été testée. Ce concept analyse la convergence de chaque pays vers son propre sentier

d'équilibre ; il ne renvoie pas à la convergence entre les pays. Il tient compte du fait que les sentiers d'équilibre peuvent différer en raison de différences de caractéristiques structurelles. Dans ce cas, les pays convergent d'autant plus vite qu'ils sont éloignés de leur sentier d'équilibre de long terme. Il existe bien une relation décroissante entre le taux de croissance du PIB par tête et son niveau initial dès lors que sont prises en compte les spécificités profondes de chaque pays.

Alonso et al. (1998) ont été les premiers à tester les hypothèses de σ et de β convergence dans le domaine de la protection sociale. S'appuyant sur des estimations en cross-section et en données de panel de 11 pays de l'UE sur la période 1966-92, les auteurs montrent un certain degré de convergence des dépenses de protection sociale par habitant au cours des sous périodes 1966-74, 1978-86 et 1986-1992 et une divergence sur la sous période 1974-1978. Dans la plupart des travaux qui ont suivi, la β -convergence a essentiellement été estimée en cross-section sur des échantillons de pays de l'OCDE et/ou de pays de l'UE afin d'examiner la convergence des dépenses de protection sociale dans leur totalité ou par catégories de dépenses (Cornelisse et Goodswaard (2002), Boeri (2002),)¹¹. Parmi ces études, à l'exception de celle de Wolf (2002), rares sont celles qui ont tenté d'éclairer les conditions du rattrapage en testant l'influence d'autres déterminants agissant sur la dynamique des dépenses de protection sociale. Ces travaux aboutissent dans l'ensemble à des résultats similaires concernant l'ensemble des pays européens et confirment les hypothèses de σ et de β convergence.

Les études plus récentes visent à compléter les estimations en coupe transversale par des estimations en données de panel afin de dégager de manière plus précise la nature de la dynamique de convergence et d'introduire l'hétérogénéité dans la spécification des équations de β -convergence. Ainsi, Püss et al. (2003) ont testé la convergence des dépenses de protection sociale par habitant et en % du PIB et par catégories de dépenses en données de panel sur les 15 pays de l'UE au cours de la période 1993-2000. Leurs résultats confirment les hypothèses de σ et de β convergence absolue et montrent, dans le même temps, que le niveau de la convergence n'est pas homogène sur la totalité de la période considérée¹². Au regard des études antérieures, la contribution de ces auteurs réside dans le test de la β -convergence conditionnelle qui inclut cinq facteurs susceptibles de conditionner la convergence. Ces facteurs tiennent compte des caractéristiques économiques et socio-démographiques des pays

¹¹ De même, s'appuyant sur ces mêmes concepts, Hagfors (2000) examine la convergence de la structure du financement des systèmes de protection sociale en cross-section pour 15 pays européens sur la période 1980-1999 et sur les sous périodes 1980-1992 et 1993-1999.

¹² Elle atteint le niveau le plus élevé entre 1996-1997 et le niveau le plus faible sur la période 1997-2000.

considérés sans toutefois intégrer l'influence probable de la politique d'intégration européenne sur la dynamique des dépenses sociales. Ces concepts sont également estimés par Nixon (1999) en données de panel pour analyser la convergence des systèmes de santé. L'auteur intègre uniquement le niveau du PIB par habitant comme variable de contrôle mais tient compte de la diversité des systèmes de santé en référence à la typologie standard établissant la distinction entre les systèmes d'assurance maladie, systèmes nationaux de santé et systèmes mixtes. Dans le même esprit, Corrado et al. (2003) utilisent un modèle à effet fixe et à coefficients composés reposant sur l'inclusion de variables muettes sensées refléter les choix politiques et sociaux en matière de protection sociale caractérisant chaque pays de l'échantillon. Ils mettent en évidence le maintien d'une forte hétérogénéité entre les systèmes de protection sociale et ne confirment donc pas la convergence vers un unique modèle social européen. Ces résultats sont approfondis dans une étude plus récente de Alsasua et al. (2007) qui nuance les résultats de la β -convergence en mettant en évidence l'influence de facteurs économiques et démographiques propres à chaque pays dans la persistance des écarts dans le niveau des dépenses de protection sociale par habitant au sein des pays européens. Enfin, ces mêmes hypothèses sont également testées dans d'autres travaux abordant la question plus générale de la convergence de la structure des dépenses publiques (Ringe, 2004 ; Sanz, 2005 et Skidmore et al., 2004).

Toutefois, à notre connaissance, la plupart de ces travaux ne tiennent compte essentiellement que des facteurs internes reflétant la situation économique et démographique de chaque pays considéré sans intégrer l'influence des facteurs externes tels que l'ouverture des économies et les contraintes liées au processus d'intégration des économies. Par ailleurs, aucun de ces travaux n'explique clairement la compatibilité entre les résultats obtenus de la convergence absolue et de la convergence conditionnelle. Ainsi, empruntant la même démarche méthodologique, nous proposons, par degré de complexité croissante des techniques d'estimation, d'élargir le cadre d'analyse de façon à intégrer les effets de l'ouverture et des contraintes imposées par la construction de l'UEM sur la dynamique de convergence des systèmes de protection sociale.

3. Spécification des hypothèses de convergence et résultats pour 12 pays membres de l'Union Européenne : 1980-2000

Empruntant la même démarche méthodologique, nous proposons d'élargir le cadre d'analyse, par degré de complexité croissante des techniques d'estimation, de façon à intégrer

diverses variables susceptibles d'influencer la vitesse de convergence des dépenses de protection sociale, particulièrement celles indiquant le degré d'ouverture et les contraintes imposées par la construction de l'UEM. Après avoir exposé les hypothèses de convergence, nous présenterons les résultats obtenus.

3.1. Les hypothèses de convergence

Plusieurs tests de convergence peuvent s'appliquer afin de caractériser la dynamique des dépenses de protection sociale.

(i) *Le test de la σ -convergence*

La σ -convergence est un test de la tendance au rapprochement. Elle consiste à analyser de manière purement descriptive, l'évolution dynamique d'un indicateur de dispersion de la variable considérée. Ainsi, selon ce concept, il y a convergence de la variable étudiée entre les pays si son écart-type ou son coefficient de variation décroît de manière significative au cours du temps. En indiquant par t_0 la date initiale et par T la date finale de référence de la période considérée, il s'agit alors de tester à l'aide de la statistique de Fisher l'hypothèse nulle $H_0 : \sigma^2_{t_0} = \sigma^2_T$ contre l'hypothèse alternative $H_1 : \sigma^2_{t_0} \geq \sigma^2_T$ à un niveau donné de seuil de risque fixé a priori.

(ii) *Le test de la β -convergence absolue en coupe instantanée.*

Il s'agit de quantifier l'existence d'un phénomène de rattrapage. Cette conception souvent appelée « régression vers la moyenne » (Barro et Sala-I-Martin, 1996) s'appuie sur l'estimation du modèle suivant :

$$\left(\frac{1}{T}\right) \ln\left(\frac{y_{iT}}{y_{i0}}\right) = a + \beta \ln(y_{i0}) + \varepsilon_i \quad (1)$$

La variable dépendante est le taux de croissance annuel moyen des dépenses de protection sociale du pays i entre $t=0$ et $t=T$.

Un mécanisme de β -convergence est observé lorsqu'il existe une relation significative et négative ($\beta < 0$) entre le niveau de départ de la variable et son évolution. Si cette hypothèse est vérifiée pour les dépenses sociales alors elle indiquerait que les pays caractérisés initialement par les niveaux de dépenses les plus faibles rattraperaient les pays dont les niveaux de dépenses auraient atteint un stade de maturité et qu'indépendamment de leurs spécificités

économiques, sociales et institutionnelles, l'ensemble des pays convergeraient vers le même sentier d'équilibre stationnaire¹³.

Toutefois, le modèle en coupe instantanée est limité dans sa capacité à intégrer d'autres déterminants de la dynamique des dépenses de protection sociale car le faible nombre d'observations peut conduire à des estimateurs biaisés et introduire de la multicollinéarité entre les variables explicatives. Une autre limite des tests de β -convergence en coupe instantanée est qu'ils ne permettent pas de tenir compte de la dimension temporelle des données et n'exploitent pas toute l'information relative à l'hétérogénéité des systèmes nationaux de protection sociale mise en évidence dans les typologies (Esping-Andersen, 1999). L'économétrie des données de panel est une des solutions pour pallier ces insuffisances. Elle conduit ainsi à tester une conception plus flexible et moins restrictive de la convergence appelée β -convergence conditionnelle.

(iii) Le test de la β -convergence conditionnelle : les facteurs internes et externes susceptibles d'affecter la convergence des dépenses de protection sociale

Bien que les modèles à effets fixes et à effets aléatoires représentent les deux procédures conventionnelles d'estimation des données de panel, le modèle à effets fixes présente, dans notre étude, un intérêt particulier car il permet de contrôler les déterminants de la croissance des dépenses sociales inobservables, spécifiques aux pays et constants au cours du temps. En outre, si ces effets individuels représentent des proxies de variables non spécifiées, il est probable que l'effet spécifique propre à chaque pays soit corrélé avec les autres variables explicatives. Enfin, comme l'ensemble des pays inclus dans l'échantillon ne correspond pas à un échantillon aléatoire d'un ensemble plus large de pays, le modèle à effets fixes représente un choix approprié (Greene 2000).

L'hypothèse de convergence conditionnelle peut être appréhendée à partir du modèle suivant :

$$\ln\left(\frac{y_{it}}{y_{it-1}}\right) = a + \sum_{i=2}^N a_i D_i + \beta \ln(y_{it-1}) + \sum b_k x_{kit} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

¹³ L'estimation de la vitesse de convergence peut être directement estimée en utilisant la spécification suivante :

$$\left(\frac{1}{T}\right) \ln\left(\frac{y_{iT}}{y_{i0}}\right) = a - [1 - \exp(-\beta T) / T] \ln(y_{i0})$$

Elle permet notamment d'estimer la demi-vie nécessaire pour qu'à la suite d'un choc un pays converge vers l'état stationnaire.

Où y_{it} désigne des dépenses de protection sociale (en % du PIB ou par habitant) et où les variables x_k correspondent à un ensemble de facteurs influençant le taux de croissance des dépenses sociales et contrôlant le niveau de l'état stationnaire. Enfin, D_i correspond à l'inclusion de variables muettes prenant les valeurs 1 ou 0 pour chaque pays $i=1\dots 12$ ¹⁴. Les coefficients (a_i) indiquent les caractéristiques propres à chaque pays ; ils tiennent compte du fait qu'il peut exister différents états stationnaires résultant des différences structurelles entre les pays.

La convergence est ainsi contrôlée par l'ensemble des facteurs affectant le taux de croissance des dépenses sociales. La convergence est donc conditionnelle si les variables prises en compte ont une influence significative et s'il existe une relation positive entre le taux de croissance des dépenses sociales et la distance qui les séparent de leur état stationnaire.

Afin de sélectionner les variables susceptibles d'affecter le taux de croissance des dépenses sociales, nous nous appuyons sur la littérature existante traitant des déterminants des dépenses publiques et des dépenses sociales.

En suivant Lindert (1996) et Alsasua et al. (2007), nous incluons trois types de facteurs internes pouvant conditionner la convergence. Le premier correspond au taux de croissance économique (Δ PIB) car il détermine la capacité financière du système. Le second correspond au taux de variation du chômage (Δ UNEM) qui dépend de la situation de l'emploi et conditionne la demande de prestations sociales. Enfin, le dernier prend en compte les caractéristiques socio-démographiques représentées par le taux de variation retardée du ratio de dépendance (Δ RD(-1)). Selon la littérature, cette variable devrait avoir un impact positif sur la croissance des dépenses sociales car une augmentation de ce ratio dû au vieillissement démographique accroît la proportion des électeurs bénéficiaires nets des transferts (Lindert, 1996).

Enfin, s'agissant des facteurs externes, nous proposons d'inclure deux variables reflétant l'intégration économique internationale et européenne : le degré d'ouverture (Δ OUV) et l'effet Maastricht (MAAST ou MADE).

Concernant l'impact de l'ouverture commerciale sur les dépenses sociales, les travaux de la littérature aboutissent à des résultats mitigés. L'ouverture commerciale et la libéralisation financière ont conduit à une interdépendance croissante des politiques budgétaires. La mobilité du capital peut notamment affecter la taille et la composition des dépenses publiques. Selon Tanzi (2000) la mobilité des capitaux et des contribuables

¹⁴ La Belgique est identifiée à la constante.

réduisent l'autonomie fiscale des pays. Par ailleurs, la taxation du capital peut être un déterminant des décisions de localisations des entreprises (Devereux et Griffith 1998). De ce point de vue, l'intégration économique internationale menacerait les systèmes de protection sociale car ces derniers sont perçus comme une charge dans l'absolu affectant le coût du travail. De ce point de vue, le maintien de systèmes de protection sociale généreux affecterait le secteur à l'exportation et le secteur domestique.¹⁵

Toutefois, l'intégration économique internationale peut provoquer un effet inverse. Ainsi, Alesina et Wacziarg (1998) mettent en évidence une relation positive entre l'ouverture commerciale et la consommation publique en cross section pour plus de 130 pays développés et en développement, sur la période 1985-1989. Rodrik (1998) montre que plus les économies sont ouvertes et plus elles sont exposées aux chocs externes et de ce fait les individus exigent plus de protection de façon à pouvoir se prémunir des chocs¹⁶.

A l'exception de l'étude de Ringe (2004) qui étudie uniquement les déterminants du niveau des dépenses de protection sociale, l'influence de l'effet Maastricht n'a pas été testée dans les travaux de convergence. Selon la littérature, on devrait s'attendre à un effet négatif. En effet, les critères de Maastricht constituent une contrainte budgétaire, un objectif commun pour assurer le fonctionnement approprié de l'Union Monétaire. Ils peuvent servir d'instrument pour une consolidation fiscale impliquant un retrait de l'Etat Providence en Europe. Rotte et Zimmermann (1998) montrent que les Etats Membres de l'UE ont utilisé la popularité de l'idée européenne pour renforcer la discipline fiscale en dépit de l'augmentation du chômage et du déclin des taux de croissance et acquièrent ainsi une crédibilité en présentant les programmes d'austérité comme une nécessité au processus d'intégration. Les auteurs utilisent le terme d'« européanisation » de la politique fiscale. Plus grand est le soutien public national pour l'UE et plus importante est la capacité des gouvernements à réduire les déficits et la dette publique. En revanche, Von Hagen et Strauch (2001) ont démontré que la probabilité de mise en œuvre des efforts de consolidation fiscale est fonction des conditions économiques initiales. En particulier, l'importance de la dette initiale constitue

¹⁵ Kaufman et Segura-Ubierno (2001) mettent en évidence un effet négatif de l'ouverture commerciale sur les dépenses de sécurité sociale et une relation positive entre la libéralisation du capital, les dépenses de santé et d'éducation dans un panel de 14 pays d'Amérique Latine pour la période 1973-1997. De même, selon l'étude de Garrett et Mitchell (2001), l'ouverture commerciale aurait réduit la taille du secteur public, la consommation publique et les transferts dans 18 pays de l'OCDE sur la période 1961-1983.

¹⁶ Empruntant des arguments différents et différents indicateurs de globalisation, d'autres études soutiennent l'existence d'une relation positive entre globalisation et protection sociale : Garrett (1998), Hicks et Swank (1992) et Quinn (1997).

un déterminant important à la fois de la probabilité de consolidation et de la forme et de la qualité de l'ajustement.¹⁷

Ainsi, afin de tenir compte de l'effet Maastricht, nous introduisons une variable indicatrice qui vaut 0 dans le cas de l'absence d'adhésion aux critères et 1 à partir de la date de mise en effet des critères (à partir de 1993)¹⁸. Dans la mesure où l'un des critères de convergence concerne le niveau de la dette publique, nous construisons une variable indicatrice multiplicative MADE qui correspond au produit de la variation retardée de la dette ($\Delta\text{DETTE}(-1)$) publique et de la variable indicatrice MAAST, ce qui permettra d'apprécier l'effet marginal d'une variation de la dette avant et après la mise en application des critères de Maastricht.

3.2. Données et résultats

Nous analysons la convergence de deux indicateurs des dépenses de protection sociale : PSPIB et PSHBT (en SPA et à prix constants) exprimés en logarithme, à partir d'un échantillon de 12 pays membres de l'UE¹⁹ sur la période 1980-2000. Les données que nous utilisons proviennent de deux bases de données : les données relatives aux dépenses de protection sociale et à la structure démographique sont extraites de la base de données d'Eurostat, les indicateurs économiques sont issues des annexes statistiques d'Economie Européenne²⁰. Ces deux indicateurs mesurent le niveau de protection sociale d'un pays selon deux optiques différentes : le premier, les dépenses de protection sociale en pourcentage du PIB (PSPIB), indique l'effort effectué par un pays en matière de protection sociale en termes de part de la richesse nationale consacrée à la protection sociale ; le second, les dépenses sociales par habitant (PSHBT) exprimé en SPA et à prix constant (1985) peut être conçu comme un indicateur du niveau de bien-être et de protection des habitants d'un pays. Dans cette perspective, PSPIB peut être interprété comme un indicateur de moyens alors que PSHBT permettrait d'appréhender le niveau de protection sociale en termes de résultats du

¹⁷ La relation entre le niveau initial de la dette et la qualité de l'effort d'ajustement a été mise en lumière dans un certain nombre de travaux notamment dans l'étude de Bertola et Drazen (1993). De même, selon Dalagamas (1993), dans les pays caractérisés par des ratios de dette élevés, les citoyens sont plus informés sur les conséquences des politiques d'expansion fiscale et acceptent plus le conservatisme fiscal. De même, Sutherland (1995) montre que lorsque le niveau de la dette est élevé, les consommateurs ajustent leurs anticipations et prévoient de supporter eux-mêmes la charge de la dette.

¹⁸ La variable MAAST admet une valeur nulle sur la totalité de la période considérée pour le Danemark et le Royaume-Uni.

¹⁹ Allemagne, Belgique, Danemark, Espagne, France, Grèce, Italie, Irlande, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal et Royaume-Uni qui sont les seuls pays pour lesquels nous disposons de séries temporelles complètes pour la période 1980-2000.

²⁰ Ces annexes compilent plusieurs sources : Eurostat, OCDE et données nationales.

point de vue de la population. Ces deux instruments de mesure sont bien évidemment liés²¹, mais ne concordent pas forcément car leur évolution divergente peut révéler l'influence du PIB par habitant.

Avant d'aborder la présentation des résultats issus des différentes hypothèses de convergence, une brève analyse de l'évolution de la moyenne de ces deux indicateurs s'impose.

Tableau 1 : Evolution de la moyenne des dépenses de protection sociale en UE.

Périodes		80 - 89	89 - 93	93 - 00
		Indicateurs		
PSPIB	U 12	22,5 → 23,3 Hausse (tendance irrégulière)	23,3 → 27 Forte hausse	27 → 24,9 Baisse
PSHBT(indice 100 pour 1980)	U 12	100 → 123 Hausse	123 → 147 Forte hausse	147 → 169 Hausse

Elle permet d'identifier deux tournants l'un en 1989 et l'autre en 1993. A partir de 1989, l'augmentation des dépenses de protection sociale (PSPIB et PSHBT) s'accélère jusqu'en 1993 : PSPIB passe de 23,3 % à 27 %, et PSHBT passe de 123 à 147. En **1993** et jusqu'en 2000, PSPIB diminue pour atteindre 24,9 % rejoignant ainsi son niveau de 1991 alors que PS/HBT continue à augmenter mais à un rythme moindre.

Cette première observation va dans le sens de la mise en évidence d'une rupture dans l'évolution des dépenses de protection sociale des Etats-membres dont la date correspond à la mise en œuvre du Traité de Maastricht.

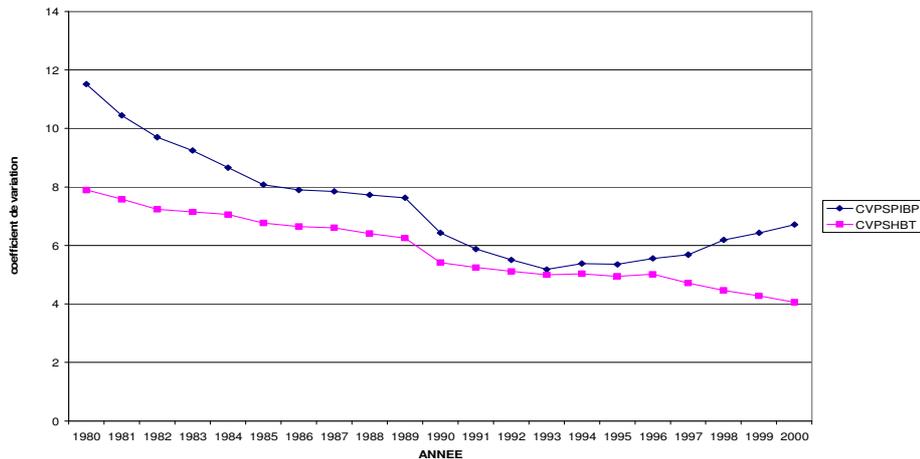
(i) Les résultats des tests de σ -convergence et de β -convergence absolue en coupe transversale.

Le graphique 1 présente l'évolution du coefficient de variation (écart-type normalisé) sur la totalité de la période pour les deux indicateurs que sont PSPIB et PSHBT exprimés en logarithme. Bien que la valeur du coefficient de variation de PSPIB décline entre 1980 et 2000 passant de 11.52 à 6.72, sa baisse n'est pas régulière sur la totalité de la période. Son évolution est caractérisée par deux périodes de forte baisse : 1980-1985 et 1989-1993 qui

²¹ PS/hbt se décompose de la façon suivante : $\frac{PS}{hbt} = \frac{PS}{PIB} \cdot \frac{PIB}{hbt}$

positionnent l'indicateur à sa valeur minimum en 1993 .A partir de cette date, l'indicateur entame une évolution ascendante. Le coefficient de variation de PSHBT décroît de manière lente entre 1980 et 2000 passant d'une valeur de 7.89 en 1980 à 4.06. Son évolution est néanmoins marquée par une stabilisation de sa valeur entre 1990 et 1996 pour ensuite décroître à nouveau.

Graphique 1 : Evolution du coefficient de variation de PSPIB et PSHBT



Les résultats du test de Fisher ($F=2.94$ avec $Pr=0.04$ pour PSPIB et $F=3.78$ avec $Pr=0.02$) indiquent que l'hypothèse de la σ -convergence est vérifiée sur la totalité de la période pour les deux indicateurs. En revanche, cette hypothèse est rejetée dans les deux cas pour la période 1993-2000 ($F=1.8$ avec $Pr=0.83$ pour PSPIB et $F=1.5$ avec $Pr=0.25$ pour PSHBT). Enfin, en comparant les valeurs des coefficients de variation, on constate que PSPIB présente une plus grande dispersion que PSHBT. Cette différence peut indiquer des choix différents selon les pays en matière de dépenses de protection sociale.

Il s'agit maintenant d'analyser si l'évolution des dépenses de protection sociale permet d'identifier l'existence d'un phénomène de rattrapage. Aussi, afin de tester l'homogénéité de la vitesse de convergence sur la totalité de la période et d'identifier l'effet indirect de la politique d'intégration européenne initiée par la mise en oeuvre des critères de Maastricht, le modèle (1) est également testé sur deux sous périodes : 1980-1992 et 1993-2000 où 1993 correspond à la mise en oeuvre de l'effet Maastricht. Le tableau 2 présente les résultats issus de l'estimation par les MCO de la relation (1) à partir données en coupes transversales de PSPIB et de PSHBT des 12 pays considérés. A l'exception de PSPIB sur la sous période 1993-00, le coefficient β est de signe attendu et statistiquement significatif. Globalement, les résultats confirment l'hypothèse de convergence des dépenses de protection sociale (PSPIB

et PSHBT) sur la totalité de la période avec des valeurs de -0.041 et de -0.0237 respectivement pour les deux indicateurs considérés. En revanche, les résultats obtenus sur les deux sous périodes permettent de montrer que l'évolution de ce processus n'est ni continue ni régulière.

Tableau 2. Test de la convergence absolue PS/PIB et PS/HBT.

	PS en % du PIB			PS par habitant en SPA et à prix constants		
	1980-00	1980-92	1993-00	1980-00	1980-92	1993-00
Intercept	0.131*** (0.027)	0.157*** (0.024)	0.0126 (0.109)	0.210*** (0.028)	0.232*** (0.035)	0.220** (0.068)
β	-0.041*** (0.009)	-0.047*** (0.008)	-0.007 (0.033)	-0.0237*** (0.004)	-0.026*** (0.0045)	-0.025** (0.008)
R^2	0.6775	0.782	0.046	0.7865	0.7674	0.4664
vitesse	0.0925	0.205	na	0.0668	0.03213	0.0278
Demi-vie	7.5	3.5	na	10.37	21.5	24

Le coefficient β et la vitesse de convergence ont été estimés respectivement par les MCO et les MCNL. Entre parenthèses figurent les écart-types des coefficients estimés. (***), (**) et (*) indiquent les seuils de signification 1%, 5% et 10%.

La vitesse à laquelle les dépenses de protection sociale convergent n'est pas constante. Alors que le coefficient estimé (β) est de signe attendu pour PSPIB, il admet une très faible valeur et n'est plus statistiquement significatif après 1993 suggérant ainsi que la convergence très rapide qui caractérise la période 1980-1992 semble s'être interrompue ou s'est considérablement ralentie après 1993. Toutefois, la valeur très faible du coefficient de détermination révèle que le modèle estimé n'est pas significatif. En revanche, PSHBT convergent de manière significative sur l'ensemble des périodes considérées à une vitesse toutefois plus lente après 1993. Dans tous les cas, la qualité de l'ajustement du modèle est plus faible pour la sous période 1993-2000 suggérant par là même la nécessité de prendre en compte l'influence d'autres facteurs sur la croissance des dépenses de protection sociale afin de tester l'hypothèse de convergence conditionnelle. Les résultats obtenus corroborent ceux issus du test de la σ -convergence.

Les hypothèses de σ et de β convergence sont bien évidemment liées, mais elles ne sont pas identiques. La β révèle l'existence d'une force de rappel, d'un mécanisme d'ajustement des économies vers un équilibre de long terme. Selon, Y. Le Pen (1997), l'existence de chocs aléatoires peut arrêter la tendance révélée par la β et augmenter ou stabiliser ainsi la dispersion d'une variable. L'existence de la β convergence est donc une

condition nécessaire mais pas suffisante à celle de la σ -convergence²². Pour constater l'existence d'une σ convergence, il faut que la tendance exprimée par la β convergence soit suffisamment forte pour dominer les effets des chocs qui se sont produits.

L'indicateur de bien-être PSHBT révèle une convergence certaine, ralentie probablement, par le Traité de Maastricht mais continue. A l'exception de la sous période 1993-2000 qui indique que la β -convergence n'est pas suffisamment importante pour garantir la σ -convergence, les hypothèses de β et σ convergence sont acceptées pour cet indicateur.

En revanche, l'effort consenti par les pays pour la PS ne présente pas les mêmes caractéristiques : il tend à converger sur toute la période de 1980 à 2000. Mais, la seconde sous période (de 1993 à 2000) ne laisse apparaître aucune diminution de la dispersion des DPS : les hypothèses de σ et de β convergence ne peuvent être retenues.

Compte tenu de la relation qui existe entre PSHBT et PSPIB, l'évolution de PSHBT ne peut donc pas être interprété uniquement par les réformes survenues dans la PS, une grande partie de l'évolution s'explique par le développement économique. Comme le niveau de protection par habitant d'un pays représente l'objectif recherché de l'effort consenti en terme de partage de la richesse produite nous pouvons conclure, toujours avec prudence, qu'un processus de convergence sociale se réalise entre 1980 et 2000 marqué par un ralentissement à partir de 1993.

(ii) Les résultats de la β -convergence conditionnelle en données de panel

Les résultats issus de l'estimation de l'équation de convergence absolue en cross-section ont été critiqués car la non prise en compte de l'hétérogénéité inobservable entre les pays pouvait conduire à des estimateurs biaisés du taux de convergence. Aussi, Islam (1995) propose d'analyser la convergence dans le cadre d'un modèle spécifié en données de panel qui permet de contrôler les caractéristiques propres à chaque pays invariables dans le temps en utilisant les effets fixes. En outre, au regard des résultats que nous obtenons, le faible nombre de données ne permet pas d'intégrer les autres facteurs influençant la croissance des dépenses de protection sociale autres que le niveau initial des dépenses. Contrairement à la plupart des travaux en données de panel qui utilisent les moyennes des variables sur un ensemble de sous périodes de 5 ans, nos estimations utilisent les données annuelles. Afin de mettre en évidence, l'impact des autres facteurs de contrôle de l'état stationnaire, nous estimons plusieurs spécifications présentées par degré de restriction décroissant. Ainsi, le

²² Pour plus de détails, voir Quah, D., (1992).

modèle A est la spécification la plus parsimonieuse car il n'inclut que les variables indicatrices propres à chaque pays et la variable endogène retardée. Le modèle B ajoute au modèle A les déterminants internes de la croissance des dépenses de protection sociale. Enfin, le modèle C complète la spécification précédente en tenant compte des facteurs liés à l'ouverture des économies. Après une première série d'estimation par les moindres carrés ordinaires du modèle en données groupées et à effets fixes, l'analyse de la structure des erreurs par les tests standards révèle la présence d'erreurs non sphériques. Ainsi, le test du ratio de vraisemblance de l'hétéroscédasticité transversale conduit à rejeter l'hypothèse nulle d'homoscédasticité. De même, le test de Breusch-Pagan conduit à accepter l'existence de corrélations contemporaines entre les résidus. Enfin, le test de Wooldridge pour l'autocorrélation des résidus indique la présence d'une autocorrélation d'ordre 1 des résidus. Afin de tenir compte de la structure des termes d'erreurs, deux procédures sont proposées dans la littérature. La première est la méthode d'estimation des moindres carrés généralisés réalisables (FGLS) en supposant un AR(1) commun à l'ensemble des pays de l'échantillon²³(N). Toutefois, Beck et Katz (1995) ont montré que les FGLS avaient tendance à surestimer la signification des coefficients et que leurs propriétés asymptotiques n'étaient pas vérifiées pour de faibles échantillons aussi bien dans la dimension temporelle qu'individuelle. Aussi, la seconde procédure (PCSE) consiste à corriger les écart-types des coefficients estimés en utilisant la méthode de Prais-Winsten. Nous appliquons ces deux procédures afin de tester la robustesse de notre modèle. Les tableaux 3 et 4 présentent les résultats obtenus pour nos deux variables dépendantes : PSPIB et PSHBT en appliquant la procédure (PCSE). Ces résultats peuvent être comparés avec ceux issus de l'application des FGLS présentés en annexe 1.

Dans les différentes spécifications, le coefficient β est statistiquement significatif et de signe attendu. Il confirme ainsi que l'hypothèse de convergence conditionnelle est vérifiée pour l'ensemble des 12 pays. De la même manière, les coefficients des variables muettes par pays (tableaux 3 et 4) révèlent que les pays convergent vers des états stationnaires relativement semblables en terme de PSHBT car seuls quelques pays dévient du sentier d'équilibre emprunté par les autres. En revanche, PSPIB présente un nombre plus important de variables muettes statistiquement significatives (en particulier dans le modèle C) indiquant une plus grande diversité des états stationnaires vers lesquels convergent les systèmes de protection

²³ Cette procédure d'estimation exige que le nombre d'observations (T) soit significativement plus important que le nombre de pays. Beck et Katz (1995) proposent d'utiliser la procédure PCSE qui permet également de tenir compte de la présence d'hétéroscédasticité et d'autocorrélation. Ils mettent en évidence la supériorité des estimateurs obtenus par rapport à ceux des FGLS lorsque la dimension temporelle est faible par rapport à la dimension individuelle.

sociale. Ce résultat suggère que les pays ne convergent pas en terme de PSPIB vers un modèle unique de protection sociale mais suivent des trajectoires caractérisées par la même vitesse de convergence vers leur propre état stationnaire.

Dans le modèle B, l'inclusion simultanée de ΔPIB et ΔUNEM rend non significative l'une des deux variables en raison de leur colinéarité. Plusieurs estimations préalables nous conduisent à exclure du modèle ΔUNEM pour PSHBT et ΔPIB pour PSPIB.

Dans tous les cas, le taux de variation du ratio de dépendance [$\Delta\text{RD}(-1)$] a une incidence positive et significative sur la croissance des dépenses sociales. Il s'agit d'un résultat auquel on pouvait s'attendre dans la mesure où l'augmentation de ce ratio tient compte à la fois de la pression liée au vieillissement démographique mais aussi à la baisse du taux de fertilité qui représente un défi commun auquel sont confrontés la plupart des pays européens. L'augmentation de ce ratio agit à la hausse sur les dépenses liées à la vieillesse et à la santé qui représentent la principale composante des dépenses de protection sociale. Par ailleurs, ce résultat confirme les hypothèses de la théorie de l'électeur médian, à savoir, la sensibilité de l'Etat providence aux poids des urnes. De la même manière, la variation du taux de chômage (ΔUNEM) a une incidence positive et significative sur la croissance de PSPIB, ce qui se justifie aisément dans la mesure où, par le biais du jeu des stabilisateurs automatiques, les besoins de transfert sont sensibles à l'état de la conjoncture. Toutefois, la faible valeur de ce coefficient comparativement à celle du taux de dépendance indique que le taux de croissance de PSPIB est moins sensible aux phénomènes conjoncturels que structurels²⁴. Enfin, le coefficient du taux de croissance du PIB (ΔPIB) a une incidence positive sur la croissance de PSHBT indiquant la poursuite de la loi de Wagner dans ce domaine et non l'atteinte d'un seuil de saturation.

²⁴ La moindre sensibilité de PSPIB à ΔUNEM pourrait s'expliquer par la mise en œuvre de réformes visant à restreindre l'accès à certaines prestations notamment pour le risque chômage.

Tableau 3

Variable dépendante : dlnpshbt				
PCSE	A	B	C	
			1	2
Intercept	0.283*** [4.68]	0.420*** [5.91]	0.410*** [5.60]	0.521*** [3.79]
LNPSHBT(-1)	-0.032*** [-4.30]	-0.049*** [-5.61]	-0.042*** [-4.91]	-0.037* [-1.86]
ΔRD(-1)		1.05*** [3.48]	1.01*** [3.48]	0.544* [1.75]
ΔUNEM				
ΔPIB		0.15* [1.88]	0.157* [1.90]	0.193** [2.25]
OUV			-0.013** [-2.56]	-0.047* [-1.85]
MAAST			-0.005 [-0.86]	
MADE				-0.224* [-1.80]
ΔDETTE(-1)				-0.082 [-1.18]
DUMMIES PAYS	0.024**L [3.41]	0.013** DK [2.00] 0.012**F [2.64] 0.012*I [1.87] 0.026***L [3.69]	-0.035***L [4.15]]	-0.051** E [-2.02] 0.048*** L [3.54]
R ²	0.14	0.17	0.21	0.23
Wald chi2(k)	26.47***	40.95***	64.02***	63.77
Nbre obs.	240	228	228	228

Note : Les variables sont initialement exprimées en log-népérien sauf pour Maastricht et Dette. Les chiffres entre parenthèses sont les valeurs des z statistiques des coefficients correspondants obtenus à partir d'écart-types robustes à l'hétéroscédasticité et à la corrélation des erreurs. Le test de Wald indique si les spécifications effectuées sont globalement significatives. Les symboles (***), (**) et (*) représentent respectivement le seul de signification des variables à 1, 5 et 10%.

Tableau 4.

Variable dépendante : dlnpspb				
PCSE	A	B	C	
			1	2
Intercept	0.314** [2.87]	0.302** [2.57]	0.616*** [3.46]	0.603*** [4.13]
LNPSPIB(-1)	0.094** [-2.89]	-0.091** [-2.61]	-0.099** [-2.67]	-0.090** [-2.55]
ΔRD(-1)		0.711** [2.48]	0.606* [1.88]	0.668** [2.12]
ΔUNEM		0.136*** [6.34]	0.110*** [4.68]	0.116*** [4.83]
ΔPIB				-0.073** [-3.34]
OUV			-0.068** [-2.67]	-0.072*** [-3.28]
MAAST			0.001 [0.22]	
MADE				-0.028* [-1.84]
ΔDETTE(-1)				0.003 [0.05]
DUMMIES PAYS	-0.049**IRL [-2.79] [-0.025**L [-1.99]	-0.014* DK [1.66] -0.028**L [-2.42] -0.037**IRL [-2.40] 0.015* PB [1.79]	NR	NR
R ²	0.20	0.32	0.337	0.36
Wald chi2(k)	34.61	74.54***	91.26***	99.42***
Nbre obs.	240	228	228	228

NR indique que les coefficients des dummies ne sont pas reportés dans le tableau pour des raisons d'espace car ces variables sont majoritairement significatives sauf pour L et P

Enfin, dans le modèle C, quel que soit l'indicateur retenu, la convergence conditionnelle est vérifiée, mais l'intégration de OUV et de MAAST ou MADE a pour effet de réduire la vitesse de convergence pour PSHBT (de -0.049 à -0.042 avec MAAST et à -0.035 avec MADE) et de la stabiliser pour PSPIB autour de -0.09. Le coefficient négatif et statistiquement significatif de OUV confirme d'un point de vue empirique la thèse selon laquelle l'ouverture aurait pour effet d'introduire des contraintes supplémentaires pour le financement des dépenses sociales susceptibles de limiter leur croissance en volume. Dans un contexte d'ouverture croissante des économies où l'impératif de compétitivité devient déterminant et avec lui celui de la maîtrise des coûts, notamment celui du coût du travail, les dépenses sociales sont perçues surtout sous l'angle des coûts de production et moins comme un facteur de croissance. Bien que l'ouverture puisse justifier une augmentation des besoins de transfert d'après Rodrik (1998), les résultats montrent que l'effet des contraintes de financement semble l'emporter sur l'effet des besoins. La variable MAAST n'a pas d'impact significatif sur la croissance des dépenses sociales quel que soit l'indicateur retenu. En revanche, l'effet Maastricht exprimé par la variable MADE indique, pour les deux indicateurs, que si la variation de la dette n'a pas d'impact avant 1993, son influence est négative et significative après cette date. Par ailleurs, les estimations obtenues par les FGLS révèlent que l'incidence négative de la dette sur la croissance de PSHBT est renforcée après 1993 (annexe 1, modèle C2). Ainsi, ce résultat confirme que l'adhésion aux critères budgétaires de convergence a probablement conduit les décideurs politiques à des efforts de consolidation fiscale affectant directement les dépenses de protection sociale confirmant les effets directs et indirects mis en évidence dans un certain nombre de travaux²⁵. Signalons enfin que les résultats obtenus par les deux estimateurs PCSE (tableaux 3 et 4) et FGLS (annexe 1) sont globalement similaires à l'exception de la variable MAAST qui est significative pour PSHBT en utilisant les FGLS.

4. Conclusion

Avec le Traité de Maastricht, la construction européenne a fait un pas de géant. Cependant, ce solide pilier que représente la monnaie unique peut en ébranler un autre, plus ancien, plus symbolique : les systèmes de protection sociale. C'est ce thème qui a guidé notre recherche. Nous avons ainsi étudié l'évolution des dépenses de protection sociale en Europe

²⁵ Voir V., Berenger, (2002).

en nous interrogeant sur l'existence d'une convergence entre les pays et sur l'incidence du Traité de Maastricht sur ce processus.

Après une brève revue des travaux qui nous a permis d'établir une distinction entre la convergence qualitative et la convergence quantitative, nous avons testé plusieurs hypothèses de convergence sur 12 pays membres de l'UE, entre 1980 et 2000. Nous nous sommes appuyés sur deux indicateurs reflétant deux optiques différentes. Le premier, PSPIB, qui peut être conçu comme un indicateur de moyen, indique l'effort consenti par les pays en matière de protection sociale. Le second, PSHBT, qui peut être appréhendé comme un indicateur de résultat, évalue le niveau de protection des habitants.

Les tests de σ et β convergence en cross-section montrent que, pour les deux indicateurs, ces deux hypothèses sont vérifiées pour l'ensemble de la période. En revanche, le découpage de la période en deux sous périodes destiné à repérer l'effet Maastricht indique une rupture à partir de 1993 : la σ -convergence, pour les deux indicateurs n'est plus significative et la β -convergence ne l'est que pour PSHBT. Ainsi, pour ce dernier, la force de rappel que représente la β -convergence est toujours présente mais, elle n'est pas suffisamment forte pour réduire la dispersion. La convergence en matière d'effort consenti pour la protection sociale semble encore un processus fragile fortement soumis aux différentes contraintes. En revanche, le rapprochement des pays, en termes de résultats, c'est-à-dire en termes de bien-être de la population se caractérise par une évolution lente mais plus régulière.

Conformément à notre objectif, nous avons testé l'hypothèse de convergence conditionnelle en données de panel. Afin de dégager les facteurs susceptibles d'influencer l'évolution des dépenses de protection sociale, nous avons introduit non seulement des variables internes telles que le chômage, la croissance et le ratio de dépendance, mais aussi des variables externes comme le degré d'ouverture des économies et surtout des variables indicatrices du Traité de Maastricht. Les résultats obtenus confirment l'existence d'un processus de convergence conditionnelle et révèlent le rôle particulièrement important des facteurs externes. Ils ont un impact négatif sur le taux de croissance des dépenses de protection sociale et réduisent la vitesse de convergence pour PSHBT. De surcroît, il apparaît clairement que la dette (critère de convergence de Maastricht) voit son rôle devenir significatif uniquement après 1993.

Cette étude nous conduit également à une conception enrichie de la convergence : l'évolution de chaque pays vers son propre état stationnaire. Les deux indicateurs se distinguent quant aux résultats obtenus. En termes de PSHBT, les pays convergent vers des

sentiers d'équilibre relativement semblables ; en revanche, PSPIB indique une plus grande diversité des états stationnaires.

Nos résultats révèlent une convergence absolue et conditionnelle sur toute la période. Ce résultat n'est pas contradictoire mais suggère que les pays convergent en fait vers des états stationnaires parallèles évoquant l'idée possible d'un serpent social européen plus que d'un modèle social unique.

Références :

- ALESINA, A. and WACZIARG, R., (1998), "Openness, Country Size and the Government", *Journal of Public Economics*, 69 (3), 305-322.
- ALONSO, J., GALLINDO A. and SOSVILLA-RIVERO, S., (1998), "Convergence in Social Protection Benefits across EU Countries", *Applied Economics Letters*, 5, 153-155.
- ALSASUA J., BILBAO-UBILLOS J, OLASKOAGA J., (2007), « The EU Integration process and the Convergence of Social Protection Benefits at national Level », *International Journal of Social Welfare*, 16, 1-10.
- BECK, N. et KATZ, J.N., (1995), « What to do (and not to do) with Time-Series Cross-Section Data », *the American Political Science Review*, 89(3), 634-47.
- BERENGER, V., (2002), « Retraite et Harmonisation Européenne » dans S. Ngo-Mai et al. (eds) : *Intégration Européenne et Contraintes Macroéconomiques*, De Boeck Université.
- BERTOLA, G. and DRAZEN, A., (1993), "Trigger Points and Budget Cuts: Explaining the Effects of Fiscal Austerity", *American Economic Review*, 83, 11-26.
- COMMISSION EUROPEENNE, (1999), Communication : « *Vers un marché unique pour les retraites complémentaires* », COM(99)134 final.
- COMMISSION EUROPEENNE, (1997), *Livre vert : Les retraites complémentaires dans le marché unique*, COM(97)283.
- CORNELISSE, P.A. and GOUDSWAARD, K.P., (2001), "On the convergence of social protection systems in the European Union", *International Social Security Review*, vol 5, 317.
- CORRADO, L., LONDONO, D.A., MENNINI, F.S. and TROVATO, G., (2003), "The Welfare States in a United Europe", *European Political Economy Review*, 1(1), 40-55.
- DALAGAMAS, B, (1993), "Fiscal Effectiveness and Debt Illusion in a rational Expectations Model", *Annales d'Economie et de Statistique*, 31, 129-146.
- DEVEREUX, M. and GRIFFITH, R., (1998), "Taxes and the Location of Production: Evidence from a Panel of US Multinationals", *Journal of Public Economics*, 68(3), 335-3
- ESPING-ANDERSEN, N., (1999), *Les trois mondes de l'Etat Providence*, PUF.
- FLORA, P., (1986), *Growth to Limits. The Western European Welfare States Since World War II*, de Gruyter, Berlin-New York.
- HASSENTEUFEL, P., (2004), « L'Européanisation par la libéralisation ? Les réformes des systèmes de protection maladie dans l'Union Européenne », dans P. Hassenfeutel et S.

Hennion- Moreau (eds.), *Concurrence et protection sociale en Europe*, Presses Universitaires de Rennes, 209-232.

GARRET, G., (1998), *Partisan Politics in the Global Economy*, Cambridge. Cambridge University Press.

GARRET, G. and MITCHELL, D.,(2001), “Globalization, Government Spending and taxation in the OECD”, *European Journal of Political Research*, 39(2), 145-177.

GREENE, W.H., (2000), *Econometric Analysis*, Prentice Hall International, Inc, 4^{ième} ed.

HAGFORS R., (2000), “EMU Convergence and the Structure of Social Protection Financing”, *The Year 2000 International Research Conference on Social Security*, Helsinki.

NIXON J., (1999), “Convergence Analysis of Health Care Expenditure in the EU Countries using Two Approaches”, *Discussion Papers in Economics*, n°1999/03, The University of York.

HICKS, A. and SWANK, D., (1992), “Politics, Institutions and Welfare Spending in Industrialized Democracies”, *American Political Science Review*, 86(3), 658-674.

KAUFMAN, R. and SEGURA-UBIERGO, A., (2001), “Globalization, Domestic Politics and Social Spending in Latin America”, *World Politics*, 53(4), 553-587.

KOPITS, G., (1997), “Are Europe’s Social Security Finances Compatible with EMU ?”, *IMF, papers on policy analysis and assessments*, PPAA/97/3,1-24.

LE GRAND, J., (1991), “Quasimarkets and social policy”, *The Economic Journal*, 101(5), 1256-1267.

LE PEN, Y., (1997), "Convergence internationale des revenus par tête : un tour d'horizon", *REP*, Nov-Déc, 715-56.

LINDERT, P.H., (1996), “What limits Social Spending?”, *Explorations in Economic History*, 33(1), 1-34.

NIXON, J., (1999), “Convergence Analysis of Health Care Expenditure in the EU Countries using Two Approaches”, *Discussion Papers in Economics*, n°1999/03, the University of York.

PALIER, B, (2002), « Gouverner la Sécurité Sociale. Les réformes du système français depuis 1945 » PUF.

PÜSS, T., VIIES, M. and MALDRE, R., (2003), “Convergence Analysis in Social Protection Expenditure in the European Union”, in *Essays in Estonian Transformation Economics*, Ulo E. and Wilder, L. (eds.). Tallinn, Estonia :Uhiselu, 123-46.

- PÜSS, T., VIIES, M. and KAIE, K., (2005), "Convergence Analysis of the Structure of Social Protection Financing", *International Advances in Economic Research*, 11(1), 19-27.
- QUAH, D., (1992), "International patterns of growth : persistence in cross country disparities", Working paper, London School of economics.
- QUINN, D., (1997), "The Correlates of Change in International Financial Regulation", *American Political Science Review*, 91(3), 531-551.
- RINGE, N.F., (2004), "Budgetary Constraint or Device for Collective Retrenchment?: the Maastricht Convergence Criteria and Social Spending in the EU Member States", presented at the American Political Science Association's Annual Meeting, Chicago, September 1-5.
- RODRIK, D., (1998), "Why do More Open Economies have Bigger Governments?", *Journal of Political Economy*, 106(5), 997-1032.
- ROTTE, R. and ZIMMERMANN, K.F., (1998), "Fiscal Restraint and the Political Economy of EMU", *Public Choice*, 94, 385-406.
- SANZ, I., (2005), "Is There Any Race to the Top of Productive Government Expenditures? Evidence from OECD Countries (1970-1997)", *European Political Economy Review*, 3(2), 29-52.
- SKIDMORE, M., TOYA, H. and MERRIMAN, D., (2004), "Convergence in Government Spending: Theory and Cross-Country Evidence", *Kyklos*, 57 (4), 587-620.
- SOSVILLA-RIVERO, S., HERCE, J. and DE LUCIO, J., (2003), "Convergence in Social Protection across EU Countries 1970-1999. FEDEA.
- SUTHERLAND, A., (1995), "Fiscal Crises and Aggregate Demand: Can High Public Debt Reverse the Effects of Fiscal Policy?", *Journal of Public Economics*, 65, 147-162.
- TANZI, V., (2000), "Globalisation and the Future of Social Protection", Working Paper, n°12, International Monetary Fund.
- TIEBOUT, C.M., (1956) « A Pure Theory of Public Expenditure », *Journal of Political Economy*, 64 (5).
- TITMUSS, R., (1974), *Social Policy*, Allen und Unwin, London.
- Von Hagen, J and Strauch, R.R., (2001), "Budgetary Consolidation in EMU", *Economic Papers*, n°148, march, European Commission.
- WOLF, H., (2002), "Globalization and the convergence of social expenditure in the European Union", *The George Washington Center for the Study of Globalization (GWCSG), Occasional Paper Series, October.*

Annexe 1.

Variable dépendante : dlncpsht					Variable dépendante : dlncpsib				
FGLS	A	B	C		FGLS	A	B	C	
			1	2				1	2
Intercept	0.29*** [11.24]	0.354*** [10.75]	0.424*** [11.78]	0.472*** [6.62]	Intercept	0.33*** [4.91]	0.266*** [4.91]	0.606*** [4.64]	0.564*** [7.55]
LNPSHT(-1)	-0.033*** [-10.91]	-0.041*** [-10.17]	-0.040*** [-7.77]	-0.033*** [-3.72]	LNPSIB(-1)	-0.099*** [-4.97]	-0.081*** [-5.00]	-0.106*** [-4.07]	-0.090*** [-6.40]
ΔRD(-1)		0.915*** [5.31]	0.90*** [5.51]	0.589*** [3.40]	ΔRD(-1)		0.735*** [8.81]	0.463 [1.59]	0.711*** [7.06]
ΔUNEM					ΔUNEM		0.135*** [16.19]	0.124*** [6.97]	0.120*** [13.07]
ΔPIB		0.093** [5.31]	0.169*** [6.29]	0.176*** [7.50]	ΔPIB				
OUV			-0.020*** [-5.26]	-0.043*** [-6.95]	ΔOUV			-0.06** [3.03]	-0.063*** [-5.64]
MAAST			-0.008** [-2.62]		MAAST			0.001 [0.38]	
MADE				-0.236*** [-6.72]	MADE				-0.257*** [-3.96]
ΔDETTE(-1)				-0.073 [-3.32]***	ΔDETTE(-1)				0.007 [0.24]
DUMMIES PAYS	0.0077** F [2.95] 0.011** I [2.61] 0.028*** L [7.98]	0.018*** DK [3.18] 0.012***F [3.18] 0.014***I [3.30] 0.028***L [5.55]	-0.02***ES [-3.84] 0.037***L [7.81]]	NR1	DUMMIES PAYS	-0.025**E [-2.70] 0.11 **F [2.48] -0.051***IRL [-4.14] -0.026**L [-3.11]	-0.016* E [-1.90] 0.010**F [2.01] -0.033** I [-3.35] -0.026** L [-2.62] 0.014 **PB [2.22]	NR2	NR2
Wald chi2(k)	181.8***	234.24***	314.20***	420.14.***	Wald chi2(k)	69.01***	428.13***	136.09.***	484.96***
Nbre obs.	240	228	228	228	Nbre obs.	240	228	228	228

Note : Estimations réalisées en utilisant les moindres carrés généralisés réalisables (FGLS) en supposant la présence d'hétéroscédasticité et de corrélation contemporaine et sérielle. Les chiffres entre parenthèses sont les valeurs des z-statistiques des coefficients correspondants. Le test de Wald indique si les spécifications effectuées sont globalement significatives. Les symboles (***), (***) et (*) représentent respectivement le seul de signification des variables à 1, 5 et 10%. NR1 : les variables dummies sont significatives sauf pour G, IRL, P et NR2 significatives sauf pour L et PB.

L'EURO COMME MONNAIE D'ENDETTEMENT INTERNATIONAL

Christian AUBIN, Jean-Pierre BERDOT, Daniel GOYEAU et Jacques LEONARD*

Communication au 55^{ème} Congrès de l'AIELF
Varsovie, 21-23 mai 2007

Résumé

L'euro apparaît aujourd'hui comme la deuxième monnaie la plus utilisée au plan international, derrière le dollar et devant le yen. Sa progression depuis 1999 est toutefois largement différenciée selon la fonction et/ou l'usage que l'on considère. Dans la perspective de la monnaie internationale comme monnaie d'endettement, ce papier tente d'identifier les facteurs explicatifs des émissions de titres de créance en euro par les agents non résidents de la zone. La première partie rend compte des principaux faits stylisés reflétant le développement du marché de l'euro ; la deuxième partie propose une analyse des facteurs explicatifs du choix de la monnaie d'émission sur le marché international des titres de créance ; la troisième partie présente un test empirique des déterminants de l'évolution de la part des émissions en euro par les non résidents de la zone euro dans l'ensemble des émissions internationales de titres de créance.

Introduction

Huit ans après son lancement, l'euro est toujours l'objet de critiques plus ou moins fondées émanant d'une partie de ses usagers : autrement dit, l'introduction de l'euro qui était censée rapprocher les peuples de l'Europe n'est pas encore parvenue à créer, auprès d'eux, un sens d'appartenance à une identité collective. Les sondages dans le public à l'échelle de la zone euro révèlent ainsi une majorité d'opinions qui font état de l'impact inflationniste initial de la mise en place de l'euro, de même que des difficultés de lisibilité des prix affichés en euro. En revanche, à l'échelle internationale et dans la plupart de ses fonctions potentielles, l'euro s'est aujourd'hui affirmé comme monnaie « pleine ». Même s'il est vrai que la Banque centrale européenne a adopté officiellement une position de neutralité quant à la concurrence éventuelle entre l'euro et le dollar au plan international, en affirmant que le développement du rôle international de l'euro doit relever exclusivement de l'initiative des marchés, il n'en reste pas moins que ce rôle est scruté avec attention, comme le manifeste la publication par la Banque centrale européenne de la « Revue du rôle international de l'euro ».

Plus précisément, si l'euro ne s'est pas substitué au dollar comme forme ultime de la liquidité internationale, il n'est pas pour autant réduit à ce qui serait un statut de monnaie refuge dans une logique de comportements purement spéculatifs. Cela permet d'apporter un premier élément de réponse à la question soulevée lors de l'introduction de l'euro et quant à sa place future comme liquidité internationale face au dollar. Pour les uns (Frankel (1995), Feldstein (1997)), l'hégémonie du dollar ne pouvait pas être remise en cause du fait de la prééminence des externalités de réseaux, d'une gouvernance incertaine de la BCE, de l'inertie dans le

* Faculté de Sciences Economiques de Poitiers, Laboratoire CRIEF (équipe MOFIB), 93 avenue du Recteur Pineau, 86022 Poitiers Cedex. E-mails : christian.aubin@univ-poitiers.fr, jean-pierre.berdot@univ-poitiers.fr, daniel.goyeau@univ-poitiers.fr, jacques.leonard@univ-poitiers.fr

choix des monnaies de réserve (Eichengreen (1998)), de l'existence de marchés de titres publics plus profonds et plus liquides aux Etats-Unis (Cooper (2000)). Pour les autres (Alagoskoufis & Portes (1997)), l'euro devait parvenir à faire jeu égal avec le dollar du fait de la taille de la zone euro, de son importance dans le commerce mondial, de la stabilité monétaire articulée sur le traité de Maastricht, de la taille des marchés financiers de la zone (Bergsten (1997)). Ce débat était d'autant plus stratégique que, s'il faut en croire Wyplosz (1999), un objectif de l'Union économique et monétaire aurait été de défier la suprématie du dollar et, plus précisément, le renversement de son hégémonie aurait constitué la « feuille de route cachée » de l'adoption longuement préparée par l'Europe de la monnaie unique.

Certes, le dollar est demeuré largement dominant dans la plupart des fonctions d'une monnaie internationale et le développement du rôle international de l'euro a été graduel (Pouvelle (2006)). Il reste que la stratégie résolument anti-inflationniste, affichée *a priori* et pratiquée par la Banque centrale européenne, de même que la dimension du marché de l'euro comme outil de diversification face au risque de change, jouent, depuis 1999, un rôle majeur dans le processus d'internationalisation de la monnaie européenne.

Rappelons la typologie classique croisant les fonctions d'une monnaie internationale et ses usages publics et privés :

Tableau 1

FONCTIONS ET USAGES D'UNE MONNAIE INTERNATIONALE

	AGENTS	PRIVÉS	OFFICIELS
FONCTIONS			
UNITÉ DE COMPTE		FACTURATION	ANCRAGE
MOYEN DE PAIEMENT		VÉHICULE	INTERVENTIONS
RÉSERVE DE VALEUR		CHOIX DE PORTEFEUILLE	RÉSERVES

Cette distinction entre les six destinations d'une monnaie internationale est devenue traditionnelle depuis Cohen (1971), Cooper (1975) et Krugman (1984) : elle reprend le triptyque habituel des fonctions classiques de la monnaie (numéraire, moyen de paiement et réserve de valeur) en la découplant selon les utilisateurs (publics ou privés).

Cela étant, les six destinations ainsi définies sont interdépendantes. D'abord, elles le sont dans le cadre d'un même type d'utilisateurs. Par exemple, l'euro servira d'autant plus de monnaie d'intervention sur le marché des changes lorsqu'il est retenu par un pays comme point d'ancrage pour sa monnaie nationale, et il trouvera alors sa place naturelle dans les réserves officielles du pays. Ensuite, les usages officiels et privés d'une monnaie internationale sont aussi interreliés. Le choix de l'euro comme monnaie internationale est moins le produit d'un décret gouvernemental que la résultante du choix des marchés. Ainsi, c'est parce que la zone euro peut représenter une large part de la production et du commerce mondiaux, que l'euro sera utilisé par d'autres pays comme facteur d'ancrage monétaire. Inversement, l'utilisation de l'euro par les secteurs officiels pourrait influencer le choix des agents privés : dès lors, les marchés de change sont éminemment sensibles aux signaux selon lesquels les Banques centrales pourraient être enclines aujourd'hui à diversifier leurs réserves officielles en dehors du dollar (Galati & Woolridge (2006)).

Pour l'ensemble de ses destinations¹, l'euro apparaît aujourd'hui comme la deuxième monnaie la plus utilisée au plan international, derrière le dollar et devant le yen, et ce même si sa progression est largement différenciée selon la fonction considérée. Comme le souligne Pouvelle (2006), alors que l'euro reste loin derrière le dollar comme monnaie de facturation et de paiement des transactions courantes², tout comme instrument de réserves officielles³, il fait davantage jeu égal avec le dollar en tant que libellé d'actifs financiers (facturation et choix de portefeuille). En référence à la typologie établie, le tableau suivant permet d'apprécier l'état d'avancement actuel des usages de l'euro.

Tableau 2

LES USAGES INTERNATIONAUX DE L'EURO

	Pré-UEM (a) 1999	Mi-2005	Evolution 1999-2005	Pour mémoire : Part du dollar
Marchés internationaux				
Stock de titres de créance internationales (b)	< 20%	31.5%	↑	44% (mi-2005)
Marchés de change (c)	53% (38% en 2001)	37.2% (2004)	↓ mécanique en 1999 stabilisation depuis 2001	89% (2004)
Commerce international (d)	33 – 50%	47 – 63% (2004)	↑	nd
Pays tiers				
Monnaie ancre	56 pays	50 pays	↓	75 pays
Monnaie de réserve	18%	24.9% (fin 2004)	↑	65.9% (fin 2004)
Actif de substitution (e)	39	68	↑	nd
Circulation fiduciaire à l'étranger				
- en milliards d'euros	39	55 (f)	↑	300 (g)
- en % du montant total des billets en circulation	Nd	10	↑	60 (2004)

(a) anciennes monnaies nationales + ECU

(b) hors émissions des résidents sur les marchés internationaux

(c) sur un total général de 200% pour les transactions bilatérales de change (double comptabilisation)

(d) part pour la facturation des exportations de biens des pays de la zone euro vers des pays hors zone euro

(e) montant total des dépôts en euros dans les pays voisins de l'UE, en milliards d'euros

(f) montant cumulé des envois de billets en euros en dehors de la zone euro, en milliards d'euros

(g) estimation

Source : Pouvelle (2006)

¹ Pour une analyse complète et récente du rôle de l'euro comme monnaie internationale, on pourra se reporter à l'analyse de deux économistes de la Banque des règlements internationaux, Galati & Woolridge (2006), même s'ils mettent l'accent sur la fonction de monnaie de réserve de l'euro en relation avec la prééminence du dollar.

² Les prévisions d'Alogosfoukis & Portes (1997) selon lesquelles, dès l'introduction de l'euro, le dollar aurait dû immédiatement perdre de son importance comme monnaie véhiculaire sont donc largement infirmées encore aujourd'hui.

³ Sur le problème de la diversification optimale des réserves internationales considérée sous l'angle des relations entre euro et dollar, voir Papaioannou & alii (2006).

Cela étant, l'euro joue un rôle comme moyen de paiement au niveau international. Ainsi, on peut remarquer une certaine euroïisation qui traduit l'existence d'une circulation monétaire de l'euro, comme monnaie parallèle, dans des pays extérieurs de la zone : le stock des billets en euro circulant dans les pays hors zone euro représente près de 10 % du montant total de billets en euro, soit 55 milliards d'euros en juin 2005 (à comparer au montant de 39 milliards d'euros, l'année précédant l'introduction de l'euro, pour l'ensemble des billets des anciennes monnaies nationales européennes en circulation dans les pays hors zone). Mais si l'on s'intéresse à l'utilisation de l'euro dans les transactions commerciales impliquant deux partenaires tiers, à l'extérieur de la zone euro, il faut reconnaître que l'euro n'est pas encore une monnaie véhicule pour le règlement des échanges commerciaux. Cela est vrai, même si l'on tient compte de la volonté des nouveaux Etats membres de l'Union européenne d'adopter l'euro ou de leur futur passage à l'Union économique et monétaire dès qu'ils auront respecté les critères de Maastricht, ou encore des progrès de l'intégration entre la zone euro et les autres pays européens, augmentant la part de l'euro dans les échanges intra européens.

En ce qui concerne l'utilisation de l'euro comme unité de compte internationale, et en laissant de côté son utilisation comme monnaie de libellé pour les actifs financiers, l'euro n'est pas parvenu à remettre en cause l'hégémonie du dollar dans la facturation des échanges commerciaux, et notamment celle des matières premières ou des grands travaux. Mais l'euro, comme numéraire, est plus présent dans son utilisation officielle de monnaie d'ancrage et ce rôle ne peut que s'accroître compte tenu de l'entrée progressive de nouveaux états membres dans le mécanisme de change européen (SMEbis) comme préalable à l'adoption de l'euro. En outre, les incertitudes relatives à la valeur du dollar ont encouragé de nombreuses Banques centrales des pays émergents à accroître la part de l'euro dans leurs réserves officielles (Russie) ou à substituer un ancrage sur un panier de devises incluant l'euro à un ancrage sur le seul dollar (Chine).

Les progrès de l'utilisation de l'euro comme instrument d'ancrage sont forcément parallèles au progrès de l'euro comme réserve de valeur internationale, et ceux-ci dépassent le seul impact des progrès de l'euro comme instrument d'ancrage monétaire : la progression de la part de l'euro dans les réserves officielles, dont le niveau est bien supérieur à celui des anciennes monnaies nationales européennes) a pu se faire dans une situation de forte accumulation des réserves en dollars, sous l'effet des déficits jumeaux américains. Plus récemment, en 2005 et 2006, de nombreuses Banques centrales des pays émergents (Chine, Corée), mais aussi la Banque du Japon, ont annoncé une politique de diversification de leur portefeuille de réserves plus favorable à l'euro.

Le domaine de l'utilisation internationale de l'euro doit néanmoins être relativisé. Alors que la sphère d'utilisation du dollar est réellement mondiale, la zone d'utilisation de l'euro demeure pour beaucoup régionale : l'euro est plus particulièrement utilisé dans les régions voisines de la zone euro (Etats membres de l'Union européenne n'ayant pas encore adopté l'euro, pays non membres d'Europe centrale et orientale, bassin méditerranéen, pays de la zone franc,..).

Si le succès de l'euro en tant que libellé d'actifs financiers est largement reconnu dans la littérature, par contre peu d'études cherchent à expliquer, dans une perspective macroéconomique, les raisons de ce succès et même, d'une façon générale, les déterminants des choix d'une monnaie particulière autre que la monnaie domestique comme monnaie d'émission et de placement. Déjà, en 2003, Cohen pouvait remarquer que le développement international de l'euro était sujet à nombre d'obstacles, sauf en ce qui concernait son rôle comme monnaie de libellé des emprunts. L'euro ne paraissait pas pouvoir défier le dollar sur les autres fonctions d'une monnaie internationale, et ce compte tenu : des inerties traditionnelles à tout comportement monétaire et aux effets de réseaux traditionnels privilégiant le dollar ; des coûts de transaction sur l'euro et des primes de risque et de liquidité encore élevés entre pays de la zone euro (et de l'absence dans la zone euro

d'un instrument financier pouvant rivaliser avec les bons du Trésor américain en ce qui concernait la liquidité et la commodité de l'instrument) ; des doutes sur la capacité de la zone euro en termes de croissance future à travers les implications de ce qui peut passer pour un biais anti-croissance de la Banque centrale européenne ; d'un problème évident de gouvernance dans la zone (l'expérience houleuse de l'Union monétaire européenne ne peut que poser le problème de la crédibilité de la Banque centrale européenne, de sa politique du change, comme de la représentation externe des Etats de la zone). En revanche, dès l'introduction de l'euro, son rôle dans le libellé des émissions de titres est apparu évident. Cela étant, Cohen soulignait déjà que le développement de l'émission de titres en euro par les non-résidents résultait moins d'une augmentation de l'offre de ces titres que d'une augmentation de la demande : en dehors de toute stratégie propre au type d'endettement, les émissions pouvaient surtout viser l'appel à l'épargne abondante de la zone euro.

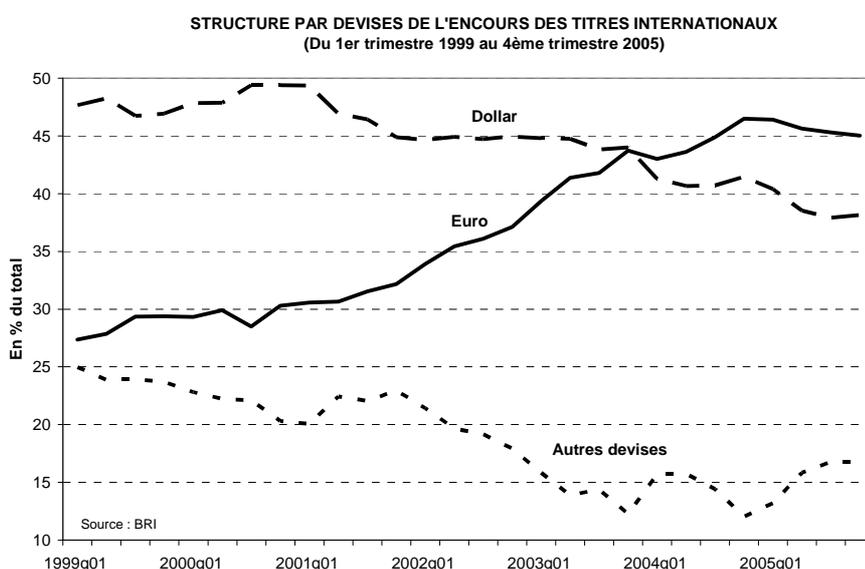
Ce papier s'inscrit dans cette même perspective, en tentant d'identifier les facteurs explicatifs des émissions de titres de créance en euro par les agents non résidents de la zone. La première partie rend compte des principaux faits stylisés reflétant le développement du marché de l'euro ; la deuxième partie propose une analyse des facteurs explicatifs du choix de la monnaie d'émission sur le marché international des titres de créance ; la troisième partie présente un test empirique des déterminants de l'évolution de la part des émissions en euros par les non résidents de la zone euro dans l'ensemble des émissions internationales de titres de créance.

I. L'euro comme libellé d'actifs financiers internationaux : les faits stylisés

L'évolution du poids international de l'euro peut ici être appréciée à travers son usage comme monnaie de libellé des émissions de titres de créance internationaux. Au sens de la Banque des Règlements Internationaux, sont considérés comme titres internationaux les titres émis sur un marché donné, en monnaie domestique, par des non-résidents, mais aussi par des résidents à destination d'investisseurs non résidents. Trois dimensions essentielles caractérisent l'évolution de la structure du marché de l'euro depuis 1999.

I.1. La part des titres libellés en euro dans l'encours total des titres internationaux progresse régulièrement.

Graphique 1



Cette progression s'opère, comme on le constate, autant aux dépens du dollar qu'à ceux des autres devises, pour l'essentiel la livre sterling et le yen. La part des titres en euro dépasse depuis 2004 celle des titres en dollar pour atteindre plus de 45% de l'encours total des titres internationaux.

Il est intéressant de remarquer que la dynamique fondamentale de l'euro n'a pas été remise en cause par les évolutions sur le marché des changes. Lors de l'introduction de l'euro, de nombreux analystes s'attendaient à une appréciation de l'euro. Ainsi, les études recensées par la Banque centrale européenne (2002) et portant sur la période 1999-2000 concluaient toutes à une sous-évaluation de l'euro par rapport au dollar. Mais la faiblesse initiale de l'euro par rapport au dollar n'a pas entravé son processus d'internationalisation, illustrant, par là, son large potentiel de diffusion (Devoluy (2004)).

1.2. Le marché international de l'euro est largement dominé par les émissions privées

En termes de structure public/privé des émetteurs, le marché international de l'euro présente des caractéristiques totalement différentes de celles du marché domestique de l'euro. Sur le segment domestique, le poids des titres publics⁴ reflète aujourd'hui encore l'importance historique des marchés nationaux de dette publique au sein de la zone : ainsi, l'encours des titres publics représente encore, en 2006, près de la moitié de l'encours total des titres émis par l'ensemble des résidents. En revanche, le segment international de l'euro est non seulement très majoritairement occupé par les émissions privées (essentiellement du fait des institutions financières) qui représentent actuellement près de 90% du total des encours mais il est en outre marqué, depuis l'introduction de l'euro, par une progression constante de ces émissions. A cet égard, par son effet sur la liquidité des marchés et sur l'épargne accessible aux non résidents, l'unification monétaire a constitué un facteur favorable au développement d'émissions *corporate*.

Graphique 2

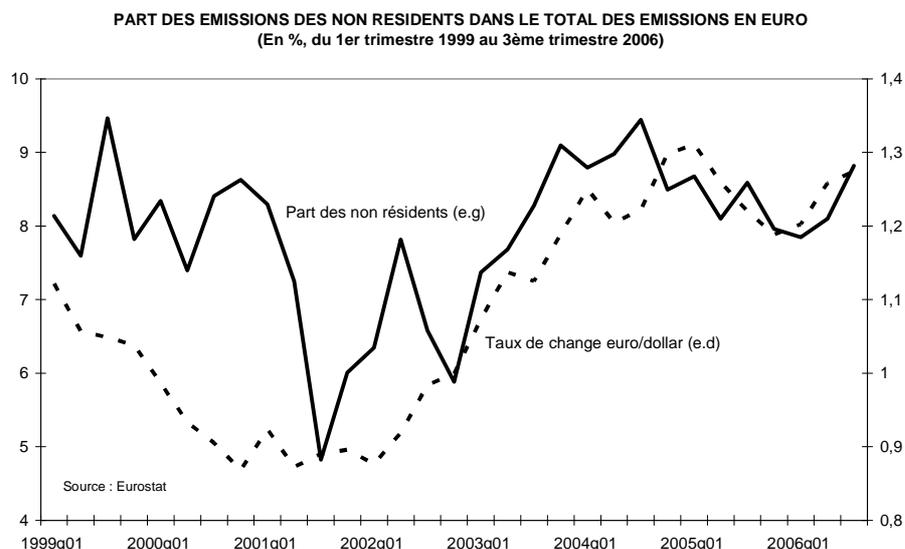
PART DES EMISSIONS PRIVEES DANS L'ENCOURS DES TITRES INTERNATIONAUX EN EURO
(En %, du 1er trimestre 1999 au 1er trimestre 2006)



⁴ Pour une analyse consacrée aux seuls marchés des titres publics et à la nature de leurs émissions, soit en monnaie domestique soit en devises étrangères, on pourra se reporter à Claessens & alii (2004) qui mettent l'accent sur les facteurs institutionnels et macro-économiques expliquant le choix du libellé et donnent une revue complète de la littérature récente, mais aussi une analyse économétrique originale concernant 35 pays développés ou émergents.

1.3. Le degré d'internationalisation de l'euro demeure modeste et relativement instable

Graphique 3



Le développement de l'usage international de l'euro, dont témoigne le graphique 1, ne saurait masquer le phénomène essentiel qui est celui d'une croissance parallèle de l'euro tant sur son segment domestique que sur son segment international. Ceci explique l'inertie relative de son degré d'internationalisation (graphique 3) sur un niveau qui reste inférieur à 10%. Cela étant, cette inertie globale n'interdit pas une forte variabilité de ce degré d'internationalisation. En particulier, la faiblesse de ce degré sur la période 2001/2003 peut s'expliquer par le fait que les émissions des non résidents sont essentiellement d'origine privée (graphique 2) et que cette période correspond à la mise en œuvre de stratégies de désendettement et d'assainissement de bilan de la part des institutions privées, suite à la crise boursière du début des années 2000.

En outre, les profils comparés du degré d'internationalisation de l'euro et du taux de change de l'euro contre dollar affichent une relative similitude qui marque le rôle de la demande des investisseurs dans le choix du libellé de la monnaie d'émission des titres. Ainsi, toute appréciation (dépréciation) de l'euro s'accompagne d'une augmentation (diminution) de la demande de titres libellés en euro, ce qui favorise (défavorise) les émissions en euro de la part des non résidents.

II. Les facteurs influençant le choix de la monnaie d'émission

Les analyses s'intéressant au choix de la monnaie d'endettement se font souvent au niveau des firmes, comme par exemple celles de Kedia & Mozumdar (2003) pour les entreprises américaines, Doukas & alii (2000) pour les japonaises, ou Keloharju & Niskanen (2001) pour les finlandaises. Généralement, elles mettent en avant le rôle essentiel de la couverture « naturelle » du risque de change et donc de la relation entre l'exposition à ce risque et le choix de la monnaie d'endettement pour les entreprises opérant à l'international. Elles soulignent aussi, à un moindre degré, l'importance du niveau de liquidité et de sécurité offert par les différents marchés internationaux de la dette.

Un autre déterminant du choix du libellé de la devise d'endettement est la fiscalité. Les effets de la fiscalité peuvent résulter soit de différences de traitement fiscal des intérêts et des gains ou pertes sur le change, soit de différences de taux d'imposition sur les profits entre les pays. Dès lors, les firmes ont un intérêt évident à émettre leurs titres dans les pays à

fiscalité élevée afin de maximiser du même coup leurs réductions d'impôts (leurs économies fiscales) (Hodder & Senbet (1990)).

Ces études microéconomiques qui expliquent le comportement d'endettement en devises des entreprises permettent d'expliquer l'offre de titres internationaux. Cependant, sur le plan macroéconomique, la prise en compte de la demande n'est qu'implicite, à travers les taux d'intérêt et de change. Il est toutefois clair que la stratégie d'endettement des firmes s'inscrit nécessairement dans un cadre institutionnel et macroéconomique plus large.

La dynamique des marchés résulte, ici comme ailleurs, de la confrontation de l'offre et de la demande. Du côté de l'offre (émetteurs de titres), les facteurs susceptibles d'entrer en jeu concernent la gestion du risque et le coût des emprunts ; du côté de la demande (investisseurs en titres), ces facteurs traduisent la recherche de gains de diversification et de plus-values liées aux effets de change.

- du côté de l'offre

Les motivations justifiant l'émission de titres dans une monnaie non domestique relèvent de stratégies d'arbitrage et/ou de couverture. Dans ce cadre général, il faut distinguer les émetteurs publics des émetteurs privés dans la mesure où l'activité des premiers reste avant tout nationale alors que les seconds ont des besoins d'émission en rapport direct avec leur développement à l'international⁵.

En ce qui concerne les émetteurs publics, les déterminants essentiels de l'émission de titres de dette libellés en monnaie étrangère relèvent d'une stratégie de minimisation du coût de la dette organisée autour du triplet : différentiels de taux d'intérêt, variations anticipées des taux de change, liquidité des marchés. Si la liquidité des marchés est un critère toujours nécessaire, il n'est pas pour autant *a priori* suffisant lorsque les marchés sont imparfaits (segmentés). En effet, si les marchés sont parfaits (intégrés), le gain attendu en termes de taux d'intérêt doit être strictement compensé par la perte anticipée en termes de taux de change (parité des taux d'intérêt non couverte). L'existence d'un marché des changes à terme (parité des taux d'intérêt couverte) permet alors de couvrir l'incertitude sur les taux de change futurs mais, dans ce cas, le coût de la couverture égalise les coûts d'emprunt en différentes monnaies.

Deux sources de segmentation des marchés sont reconnues dans la littérature : la présence de barrières légales (différences de traitement fiscal entre les investisseurs domestiques et étrangers, contrôle des capitaux, ...) et l'existence d'asymétries informationnelles (les investisseurs étrangers auraient des coûts de collecte de l'information plus élevés).

Les études empiriques testant l'hypothèse de parité non couverte concluent généralement au rejet de l'hypothèse (voir par exemple Froot & Thaler (1990) ou Engel (1996)), même si les études sur données plus récentes y semblent plus favorables, notamment lorsqu'elles considèrent des horizons plus longs (voir par exemple Ballie & Bollerslev (2000), Bekaert & Hodrick (2001) ou Bekaert, Wei & Xing (2002)). En revanche, l'hypothèse de parité des taux couverte semble plus vérifiée pour les maturités courtes (Frenkel & Levich (1975, 1977)) que pour les maturités longues (Fletcher & Taylor, (1996)), McBrady (2003)). Au total donc, l'invalidation des relations de parité des taux laisse donc penser que des comportements opportunistes en matière de stratégies d'endettement peuvent se produire.

⁵ Cette distinction public/privé reflète en fait bien moins une différence de statut juridique entre agents qu'une différence essentielle dans le domaine géographique d'activité national/international. Mc Brady & Schill (2006) traitent du cas spécifique des emprunteurs sur les marchés internationaux ayant une activité strictement domestique pour souligner l'existence de comportements purement opportunistes.

Au même titre que les émetteurs du secteur public, les émetteurs du secteur privé peuvent rechercher des gains d'arbitrage, mais ils peuvent également mettre en œuvre des stratégies de couverture directement liées à leurs types d'activités internationales.

Pour ce qui est des sociétés non financières, leurs activités internationales peuvent se résumer à des opérations commerciales d'importation/exportation et/ou à des opérations d'investissement direct à l'étranger (IDE). Pour les premières, un emprunt dans une devise étrangère permet alors de couvrir un flux de revenu récurrent libellé dans cette même devise⁶ ; cette couverture « naturelle » du risque de change permet alors d'éviter un recours onéreux aux instruments dérivés de couverture⁷. Pour les secondes, tout dépend des caractéristiques des IDE réalisés. Dans le cas ici pertinent d'un IDE de « pénétration »⁸ (production à l'étranger destinée au marché étranger), les flux de revenus obtenus en devises fournissent une couverture « naturelle » au remboursement de la charge de toute dette contractée dans cette même devise⁹.

Kedia & Mozumdar (2003) ont pu remarquer que les entreprises américaines émettant des titres en devises étrangères bénéficient généralement de revenus importants provenant de l'étranger : en faisant coïncider leur monnaie d'emprunt avec celle de leurs revenus nets attendus, les entreprises non seulement peuvent se couvrir contre le risque de change mais elles se mettent aussi en position de profiter rapidement d'opportunités de croissance sur les marchés étrangers. Cette relation positive, au niveau des entreprises, entre la possession d'une filiale sur un marché étranger et les émissions d'obligations dans la devise étrangère correspondante, a été confirmée par les analyses de la Banque centrale européenne (2005a).

Ajoutons que pour ce qui est des institutions financières, principaux acteurs sur le marché international de l'euro, et en dehors des opérations d'arbitrage qu'elles peuvent conduire pour leur propre compte, la couverture « naturelle » du risque de change - mais aussi dans ce cas du risque de taux - de leurs prêts dans une devise étrangère consiste très logiquement à emprunter dans cette même devise.

- du côté de la demande

La demande de titres libellés en devise étrangère peut tout d'abord se présenter comme la contrepartie d'opérations réelles. Elle peut ainsi résulter d'une stratégie de couverture « naturelle » relative, soit à des importations de biens et services libellés dans cette même devise, soit à des IDE de délocalisation.

La demande toutefois la plus forte relève de considérations strictement financières émanant d'investisseurs finaux. Leur motivation est double : diversification optimale de leur portefeuille et capture de gains de change.

⁶ Il s'agit ici de couvrir un flux de recettes d'exportation. Inversement, la couverture « naturelle » d'un flux de coût en devise (d'importation) consiste en un placement dans cette même devise.

⁷ Cohen (2005) remarque que la généralisation récente des dérivés financiers n'a pu remettre en cause la pratique de la « couverture naturelle », et ce même si les instruments dérivés permettent *a priori* d'atténuer ou d'éliminer l'asymétrie entre actifs et passifs. La raison en est que les stratégies de couverture sur dérivés sont souvent coûteuses, notamment pour les actifs à long terme.

⁸ Sur la distinction entre IDE de pénétration et IDE de délocalisation, voir Aubin & alii (2006).

⁹ Inversement, dans le cas d'un IDE de « délocalisation » (production à l'étranger et réimportation dans le pays d'origine), si les flux de revenus sont obtenus dans la devise du pays d'origine alors que les flux de coûts sont libellés dans la monnaie du pays d'accueil, la couverture « naturelle » consiste en un placement dans la devise du pays d'accueil de l'IDE. Il s'agit là encore d'un pur problème technique de gestion actif-passif.

Solnick (1974) étudie la question des choix de portefeuille d'un investisseur qui peut détenir des devises domestique ou étrangères et des actions. Il suppose que la valeur des actions libellées en devise domestique est non corrélée aux fluctuations des taux de change et que les taux de change réel sont variables. Il conclut que le portefeuille optimal est internationalement diversifié en actions mais que le risque de change doit être couvert. Ainsi, les devises étrangères sont considérées comme des actifs spéculatifs qui ne peuvent être détenues que pour des raisons tactiques afin de tenter d'augmenter le rendement du portefeuille en exploitant des déviations de court terme de la parité non couverte des taux d'intérêt¹⁰.

Cependant, en pratique, les portefeuilles internationaux présentent généralement un biais domestique, même si ce dernier semble avoir diminué ces dernières années (Levis (1999)). Cependant, dans le cadre d'une diversification internationale de portefeuille, les titres internationaux présentent un intérêt particulier susceptible de réduire le biais domestique. En effet, un agent non résident qui investit dans des titres internationaux n'est *a priori* pas victime d'asymétries d'information, tout au moins dans la mesure où il investit dans des titres internationaux émis par des émetteurs domestiques.

Les analyses de type macroéconomique traitant des obligations internationales au titre du choix de la monnaie d'émission sont rares, surtout lorsque la monnaie considérée est l'euro, du fait de sa création récente. Les résultats de Cohen (2005) n'en sont que plus intéressants. Une analyse économétrique des facteurs déterminant les parts respectives des monnaies d'émission (dollar américain, mark, euro, yen, livre, dollar australien, dollar canadien, et franc suisse) lui permet de remarquer que le volume des émissions dans une monnaie est d'autant plus important que cette monnaie est « forte » et que les taux longs dans cette monnaie sont élevés comparativement à ceux des autres devises. L'interprétation de ces résultats est évidente : le choix de la monnaie d'émission est déterminé par les préférences des investisseurs plutôt que par la stratégie des émetteurs. Cela étant, il est ici important de remarquer que les résultats économétriques ne conduisent à aucun facteur significatif dans le cas de la monnaie qui fait l'objet de notre analyse, à savoir l'euro.

En outre, si le choix de la monnaie d'émission se fait en faveur des devises « fortes » et à rendement élevé, cela laisse à penser que les investisseurs considèrent que les différentiels de taux d'intérêt reflètent imparfaitement l'évolution future des taux de change : la parité des taux d'intérêt non couverte ne serait donc pas respectée. En revanche, le fait que les émetteurs acceptent de se plier aux préférences des investisseurs au prix d'une augmentation apparente de leur coût d'endettement pourrait s'expliquer par l'hétérogénéité des anticipations entre offreurs et demandeurs de titres ou par la possibilité pour les émetteurs de transférer le risque de change *via* des opérations sur dérivés.

III. Le marché international de l'euro : une étude empirique

L'objectif de cette étude empirique est d'analyser la dynamique du marché international de l'euro, depuis son introduction, telle qu'on peut la saisir à travers l'endettement en euro des non résidents de la zone euro. On s'attache plus précisément à rendre compte de l'évolution des émissions brutes en euro, de la part des non résidents, rapportées à l'ensemble des émissions brutes internationales.

La section précédente a mis en évidence deux catégories de motifs essentiels de l'émission de titres libellés en euro : arbitrage et couverture du côté de l'offre, diversification et gains de change du côté de la demande.

¹⁰ Voir Campbell & Viceira (2002) pour une revue de la littérature sur les recherches récentes sur les choix de portefeuille de long terme.

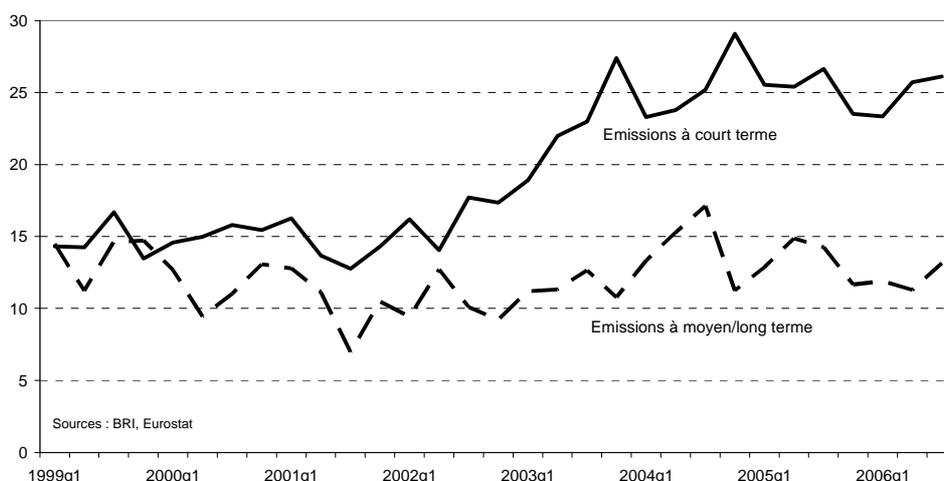
L'ampleur des effets d'arbitrage, de diversification et de gain de change peut être *a priori* globalement appréciée à partir de deux variables explicatives : d'une part, le différentiel de taux d'intérêt entre l'euro et la monnaie domestique ; d'autre part, le taux de change effectif de l'euro contre les devises des principaux partenaires de la zone. Si les marchés sont parfaits, ces variables ne devraient pas avoir d'influence significative. En revanche, s'ils sont imparfaits, elles apparaîtront de façon négative si le marché est dirigé par l'offre ou de façon positive s'il est dirigé par la demande.

L'ampleur des effets de couverture peut être *a priori* évaluée d'une part à travers l'importance relative des importations de la zone euro (exportations du reste du monde vers la zone) par rapport aux exportations de la zone¹¹ et d'autre part à travers le poids des IDE entrant dans la zone euro relativement à l'ensemble des IDE. L'effet attendu de ces deux variables sur les émissions en euro des non résidents est positif.

Les variables endogènes retenues dans l'analyse sont les émissions brutes en euro, de la part des non résidents de la zone euro, rapportées à l'ensemble des émissions brutes internationales, en distinguant les émissions de titres à court terme de celles de titres à long terme, et cela sur la période qui suit l'introduction de l'euro au début de l'année 1999.

Graphique 4

PARTS DES EMISSIONS BRUTES EN EURO DES NON RESIDENTS
DANS LE TOTAL DES EMISSIONS BRUTES INTERNATIONALES
(En %, du 1er trimestre 1999 au 3ème trimestre 2006)



La part des émissions brutes en euro des non-résidents pour le court terme (PEB€NRCT) est définie comme le rapport entre les émissions brutes en euro des non-résidents de la zone euro en titres à court terme et le total des émissions brutes des titres internationaux à court terme. De même, la part les émissions brutes en euro des non-résidents pour le long terme (PEB€NRLT) est définie comme le rapport entre les émissions brutes des non-résidents de la zone euro en titres à long terme et le total des émissions brutes de titres internationaux à long terme. Les données trimestrielles relatives aux émissions brutes des non-résidents de la zone euro en euro sont celles fournies par la base Eurostat, alors que les

¹¹ Ce rapport est une *proxy* de l'évolution de l'exposition au risque de change. En réalité, la demande de couverture est d'une part liée aux exportations, libellées en euro, du reste du monde vers la zone euro, (numérateur du ratio). D'autre part et symétriquement, elle est associée aux exportations, libellées en monnaies étrangères, de la zone euro vers le reste du monde. Dès lors, le choix de cette *proxy* suppose implicitement la stabilité relative de la structure du commerce extérieur de la zone euro sur la période d'analyse.

données relatives aux émissions brutes totales de titres internationaux sont extraites des statistiques de la Banque des Règlements Internationaux.

Comme le montre le graphique 4, si la part des émissions à long terme reste relativement stable depuis l'introduction de l'euro, en revanche, celle des émissions à court terme a connu une augmentation significative au cours de l'année 2003.

En ce qui concerne la part des émissions brutes en euro pour les titres à court terme (PEB€NRCT), trois variables explicatives ont été *a priori* retenues¹² :

- le différentiel de taux d'intérêt à court terme (DiCT), mesuré par l'écart entre le taux d'intérêt à trois mois sur l'euro (i€3mois) et le taux d'intérêt à trois mois sur le dollar (i\$3mois) ; les données trimestrielles des taux à trois mois en % sont tirées des statistiques Eurostat.
- le taux de change effectif de l'euro vis-à-vis de ses 12 principaux partenaires (TChEff), exprimé en logarithme naturel), dont les données trimestrielles sont issues des statistiques Eurostat.
- le rapport entre les importations dans la zone euro (ImpZE) et les exportations de cette zone euro (ExpZE), dont les statistiques trimestrielles sont tirées de la base de données Datastream.

L'équation à valider est donc :

$$\text{PEB€NRCT}_t = c + a_1 \text{DiCT}_t + a_2 \text{Ln}(\text{TChEff}_{t+1}) + a_3 (\text{ImpZE}/\text{ExpZE})_{t+1} + \varepsilon_t$$

avec $\text{DiCT}_t = (i€3\text{mois}_t - i\$3\text{mois}_t)$

On remarquera que dans cette équation le taux de change effectif de l'euro, comme le rapport des importations aux exportations de la zone euro, sont introduits en faisant apparaître un décalage temporel (et plus précisément une avance d'un trimestre). Il s'agit ainsi de faire apparaître un comportement en termes d'anticipations dans l'explication de l'évolution de la part des émissions brutes de titres de court terme en euro.

Quant à la part des émissions brutes en euro pour les titres à long terme (PEB€NRLT) quatre variables explicatives ont été *a priori* testées :

- le différentiel de taux d'intérêt à long terme (DiLT) mesuré par l'écart entre le taux d'intérêt à 10 ans sur l'euro (i€10ans) et le taux d'intérêt à 10 ans sur le dollar (i\$10ans). Ces deux taux d'intérêt de long terme sont mesurés par les taux des obligations publiques à 10 ans, respectivement pour l'Allemagne et pour les États-Unis. Les données de taux longs sont issues de la banque de données Datastream.
- le taux de change effectif de l'euro (TChEff) déjà défini.
- le rapport entre importations et exportations de la zone euro, déjà utilisé comme argument dans l'explication de la part des émissions brutes à court terme.
- Le rapport entre les investissements directs étrangers entrants dans la zone euro (IDEZE) et le total mondial des investissements directs étrangers entrants (IDEMONDE).

¹² D'autres facteurs pourraient être intégrés comme la fiscalité ou les imperfections de marchés, mais sur le plan empirique, et à une échelle macroéconomique (l'euro regroupe plusieurs pays, le reste du monde aussi), il est difficile d'en isoler des variables représentatives.

L'équation initiale à estimer est donc la suivante :

$$PEB\text{€NRLT}_t = c + a_1 \text{DiLT}_t + a_2 \text{Ln}(\text{TChEff}_{t+1}) + a_3 (\text{ImpZE}/\text{ExpZE})_{t+2} + a_3 \% \text{IDE}_{t+2} + \varepsilon_t$$

avec $\text{DiLT}_t = (i\text{€}10\text{ans}_t - i\text{\$}10\text{ans}_t)$ et $\% \text{IDE}_t = \text{IDEZE}_t / \text{IDEMONDE}_t$

Cette seconde équation fait apparaître, tout comme la précédente, des décalages temporels. Ainsi, comme dans l'équation relative aux émissions à court terme, le taux de change intervient avec une avance d'un trimestre, ce qui correspond toujours à une hypothèse en termes d'anticipations. Les deux variables qui permettent de valider un éventuel comportement de couverture (à savoir le rapport des importations aux exportations de la zone euro, et la part des investissements directs étrangers entrants dans la zone euro sur l'ensemble des investissements directs étrangers entrants dans le monde) sont aussi intégrées dans l'équation, avec cette fois une avance de deux trimestres. Ce choix de deux trimestres correspond à une hypothèse d'anticipation avec un horizon plus lointain puisqu'il s'agit cette fois de rendre compte d'un comportement relatif aux émissions de titres à long terme.

Tableau 3

RESULTATS DES ESTIMATIONS

	Part des émissions brutes en euro des non résidents dans le total des émissions brutes internationales (trimestre t) Période : 1 ^{er} trimestre 1999 / 3 trimestre 2006		
	Emissions de court terme	Emissions de long terme	
Variables explicatives		Version 1	Version 2
Constante	-260.208	-62.968	-45.376
	(-10.190)	(-2.411)	(-2.230)
$(i\text{€}3\text{mois} - i\text{\$}3\text{mois})_t$	1.110		
	(2.254)		
$(i\text{€}10\text{ans} - i\text{\$}10\text{ans})_t$		-0.778	
		(-0.774)	
$\text{Ln}(\text{TxChEffectif})_{t+1}$	49.471	12.312	8.696
	(10.517)	(2.595)	(2.061)
$(\text{ImpZE}/\text{ExpZE})_{t+1}$	56.987		
	(2.978)		
$(\text{ImpZE}/\text{ExpZE})_{t+2}$		19.321	18.649
		(1.299)	(2.054)
$(\text{IDEZE}/\text{IDEMONDE})_{t+2}$		1.734	
		(0.641)	
R^2	0.839	0.371	0.264
Durbin-Watson	1.466	2.012	1.697

Notes du tableau :

Les estimations par les MCO sont corrigées pour hétéroscédasticité éventuelle (procédure de White). Les chiffres entre parenthèses inscrits sous les valeurs des paramètres estimés représentent les statistiques de Student-Fisher attachées à chacune des estimations. Les valeurs de ces statistiques exprimées en italique sont non significatives à 5%.

L'estimation de l'équation relative aux émissions de court terme révèle le caractère satisfaisant du pouvoir explicatif des trois variables explicatives retenues. L'effet de chacune de ces variables est statistiquement significatif. Le signe positif de la variable traduisant la couverture de l'exposition au risque de change est bien celui attendu. En revanche, les signes positifs relatifs au différentiel d'intérêt et au taux de change attestent que, sur le marché, l'effet de la demande l'emporte sur celui de l'offre. Cela traduit le fait que les firmes, contrairement à leur souhait, sont contraintes d'émettre leurs titres à des coûts plus élevés dans des monnaies fortes, les actifs demandés par les investisseurs internationaux.

Quant à l'estimation de l'équation relative aux émissions à long terme, comme on pouvait s'y attendre compte tenu de la relative inertie de la variable endogène (voir graphique 4), le pouvoir explicatif global est faible mais surtout les effets des variables explicatives retenues ne sont pas tous significatifs (version 1). En revanche, si on élimine les deux variables explicatives les moins significatives (version 2), on retrouve l'effet change et l'effet couverture des transactions commerciales (mais non celui des IDE) comme pour les émissions à court terme.

Ces résultats diffèrent quelque peu de ceux obtenus par Cohen (2005) sur l'euro. Deux de nos variables explicatives, à savoir le logarithme du cours de change effectif nominal, et l'écart de rendement à 10 ans entre les obligations d'État du pays (l'Allemagne pour représenter la zone euro) et les titres du Trésor américain, sont précisément les deux principales variables retenues dans l'analyse de Cohen (2005) relative au choix de la monnaie d'émission pour les obligations internationales. Alors que, pour Cohen, ces deux variables n'apparaissent pas significatives pour ce qui concerne l'euro, nos résultats soulignent que le processus d'émission de titres internationaux libellés en euro obéit à une logique de demande. De ce point de vue, on retrouve une logique analogue à celle mise en évidence par Cohen à propos du dollar. Cette logique, dans laquelle les effets de demande prédominent, contraste avec celle des autres devises pour lesquelles l'effet d'offre semble dominer.

Conclusion

L'évolution, depuis 1999, des différentes destinations de l'euro, est certes significative mais toutefois fort modeste. Qui plus est, dans sa destination particulière de monnaie internationale d'endettement, l'euro ne semble pas jusqu'à présent obéir à une logique analogue à celle qui préside à l'émission internationale de titres dans la plupart des autres monnaies, à l'exception du dollar, et qui met en avant les comportements d'offre tant en termes de couverture que d'arbitrage de coûts. Si, dans le cas de l'euro, et à l'image du dollar, le marché des titres internationaux est effectivement gouverné par la demande des investisseurs, il faudrait en conclure que l'euro est sur la voie d'un statut à part entière de monnaie internationale. Cela traduirait alors la montée en puissance d'une véritable crédibilité internationale de l'euro, celle-ci contrastant favorablement avec le scepticisme ambiant à l'intérieur de sa zone d'émission.

BIBLIOGRAPHIE

ALOGOSKOUFIS G. & R. PORTES, (1997), « The Euro, the Dollar, and the International Monetary System », in P. R. Masson, T. Krueger & B. G. Turtleboom, eds., *EMU and the International Monetary System*, Washington, IMF ch. 3.

AUBIN Ch., J.-P. BERDOT, D. GOYEAU & J. LEONARD, (2006), « Investissements directs américains et européens dans les PECO : quel rôle des effets de change ? », *Revue Economique*, vol 57, n°4, juillet.

BALLIE R. T. & T. BOLLERSLEV, (2000), « The Forward Premium Anomaly is not as Bad You Think », *Journal of International Money and Finance*, vol. 19.

BEKAERT G. & HODRICK R. J., (2001), « Expectations Hypothesis Tests », *Journal of Finance*, vol. 56.

BEKAERT G., M. WEI & Y. XING, (2002), « Uncovered Interest Parity and the Term Structure », *NBER Working Paper*, n°8795.

BERGSTEN C. F., (1997), « The dollar and the Euro », *Foreign Affairs*, July/August.

CAMBPELL J. Y., L. M. VICEIRA & J. S. WHITE, (2002), « Foreign Currency for Long-Term Investors », *NBER Working Paper*, n°9075.

CAMBPELL J. Y. & L. M. VICEIRA, (2002), *Strategic Asset Allocation: Portfolio Choice for Long Term investors*, Oxford University Press.

CLAESSENS S., D. KLINGEBIEL & S. L. SCHMUKLER, (2004), « Government Bonds in Domestic and Foreign Currency : The Role of Institutional and Macroeconomic Factors », *The ICAFI Journal of Public Finance*, 2004, vol. II, n°1.

COHEN B., (1971), *The Future of Sterling as an International Currency*, Macmillan, London.

COHEN B. H., (2003), « Global Currency Rivalry : Can the Euro Ever Challenge the Dollar ? », Global & International Studies Program, University of California, Santa Barbara, Paper 8.

COHEN B. H., (2005), « Obligations internationales : choix de la monnaie d'émission », *Rapport trimestriel*, BRI, juin.

COOPER R., (1975), « Prolegomena to the Choice of an International Monetary System », *International Organization*, vol. 29.

COOPER R., (2000), « Key Currencies after the Euro », in Mundell R. & A. Cleese, eds, *The Euro as a Stabilizer in the International Economic System*, Kluwer, Boston.

DEVOLUY M., (2004), « Le face-à-face euro/dollar », *Annuaire Français des Relations Internationales*, vol V.

DOUKAS J., P. HALL & L. LANG, (2000), « Exchange Rate Exposure at the Firm and Industry Level », Working Paper, Old Dominion University.

- ECB (European Central Bank), (2002), « Economic Fundamentals and the Exchange Rate of the Euro », *Monthly Bulletin*, January.
- ECB (European Central Bank), (2005a), « Determinants of the Currency Choice of International Bond Issuance by Corporations », *Review of the International Role of the Euro*, January.
- ECB (European Central Bank), (2005b), *Review of the International Role of the Euro*, December.
- EICHENGREEN B., (1998), « The Euro as a Reserve Currency », *Journal of the Japanese and International Economies*, 12.
- ENGEL C., (1996), « The Forward Discount Anomaly and the Risk Premium », *Journal of Empirical Evidence*, vol. 3.
- FELDSTEIN M., (1997), « The Political Economy of The European Economic and Monetary Union : Political Sources of an Economic Liability », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, n°4, Fall.
- FLETCHER D. & W. TAYLOR, (1996), « Swap Covered Interest Parity in Long-Date Capital Markets », *Review of Economics and Statistics*, vol. 18.
- FRANKEL J., (1995), « Still the Lingua Franca : The Exaggerated Death of the Dollar », *Foreign Affairs*, 74, n°4, July/August.
- FRENKEL J.A. & R. M. LEVICH, (1975), « Covered Interest Arbitrage : Unexploited Profits? », *Journal of Political Economy*, vol. 83.
- FRENKEL J.A. & R. M. LEVICH, (1977), « Transactions Costs and Interest Arbitrage : Tranquil versus Turbulent Periods », *Journal of Political Economy*, vol. 85.
- FROOT K. A. & R. H. THALER, (1990), « Anomalies : Foreign Exchange », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 4.
- GALATI G. & P. WOOLDRIGE, (2006), « The Euro as a Reserve Currency : a Challenge to the Pre-Eminence of the US Dollar ? », *BIS Working Papers*, n°218, October.
- HODDER J.E. & L. W. SENBET, (1990), « International Capital Structure Equilibrium », *Journal of Finance*, vol. XLV.
- KEDIA S. & A. MOZUMDAR, (2003), « Foreign Currency Denominated Debt : an Empirical Examination », *Journal of Business*, vol. 76.
- KELOHARJU M. & M. NISKANEN, (2001), « Why Do Firms Raise Foreign Currency Denominated Debt? Evidence from Finland », *European Financial Management*, vol. 7, n°4.
- KRUGMAN P., (1984), « The International Role of the Dollar ; Theory and Prospect » in Bilson J. & R. Marston, eds, *Exchange Rate Theory and Practice*, University of Chicago Press.
- LEVIS K., (1999), « Trying to Explain Home bias in Equity and Consumption », *Journal of Economic Literature*, vol. 37.

McBRADY M., (2003), « How Integrated Are Bond Markets? Evidence from Currency Swaps », Working Paper, University of Virginia.

McBRADY M. R. & M. J. SCHILL, (2006), « Foreign Currency Denominated Borrowing in the Absence of Operating Incentives », Working Paper, University of Virginia, August 9.

PAPAIOANNOU E., R. PORTES & G. SIOUROUNIS, (2006), « Optimal Currency Shares in International Reserves : The Impact of the Euro and the Prospects for the Dollar », European Central Bank, Working Paper Series, n°694, November.

POUVELLE C., (2006), « Le rôle international de l'euro depuis 1999 : facteurs et enjeux », *Bulletin de la Banque de France*, n°147, mars.

SOLNIK B. H., (1974), « An Equilibrium Model of the International capital Market », *Journal of Economic Theory*, vol. 8.

WYPLOSZ C., (1999), « An International Role for the Euro ? », in J. Dermine & P. Hillion, eds, *European Capital Markets with a Single Currency*, Oxford University Press, ch. 3.

**DE L'EUROPE DES NATIONS A L'EUROPE DES REGIONS :
L'intérêt de l'approche des clusters
pour relancer la coopération européenne**

**Camille BAULANT
Université d'Angers
GRANEM,
Professeur de sciences économiques
directrice du master IESC**

Communication préparée pour le 55^{ème} Congrès de l'AIELF :

**« Bilan et perspective d'un demi-siècle de construction de l'Union Européenne
dans le cadre de la mondialisation économique contemporaine »**

Varsovie 21-23 mai 2007

30 04 07

ABSTRACT :

“From the Europe of countries to the Europe of regions: the role of European Economic Clusters in the World Competition”

Europe is now facing a lot of problems of competitiveness in international markets and is challenged by the developing countries characterized by their low united labour costs.

Europe is also challenged by developed countries (as the USA or the Japan) which are particularly in advance in technological innovations and in knowledge management.

Europe is at last challenged by the emerging countries such as china, India or Brazil that capable to compete with developed countries due to low production costs and high innovations levels.

Despite of the Lisbon Strategy defined in 2000, the part of European RD is still below 3% of GDP.

Some people think that the widening of Europe (at 15, at 25 and today at 27 countries) is responsible for this lack of competitiveness.

Other people think that the Monetary and Economic Union is responsible for this situation, especially because of the over-valuation of the Euro against the dollar.

Some people consider at last that Europe is dying because of the drop in birth rate in most of the European countries.

Despite of these real difficulties, the recent experiences of “economic clusters” in Europe (Italy, Spain, Germany, Denmark, Finland..) shows that Europe is still able to be competitive but in “a new way”. The competitive clusters are first compatible with the “European Principle of Subsidiarity”. Second the cluster favours “regional competitiveness” instead of national or European competitiveness. The main aspect of this original form of competitiveness is dealing with a transversal cooperation in economic cluster between firms, research centers, universities, banks and territorial organisations....

In that way, it seems today that “European Regions” are really more dynamic than the “Europe of countries” which is confronted to important political issues because of the widening of Europe and the opposite perspectives taken by European countries on what would be the “best” Economic and Social System for Europe.

The present paper tries to answer three main questions.

First: why the regions in Europe are really the “good level” for Europe to reach competitiveness despite globalisation and the development of Internet.

Second: why economic clusters particularly fit the double mutation of the world economy (globalisation and the rise of a “New Economy”, where innovations and research will play key roles). To explain this point, we show that these global mutations force the firms and the countries to adopt a new form of specialisation which is based on “competitive advantages” and which has been developed by M Porter [1994, 1997]. The specialisation only based on “non price advantage”, developed by P Krugman. [1985], is not sufficient today. Globalisation also induces some new forms of competitiveness to go with this new form of specialisation. With “price competitiveness” (low costs and low exchange rates) and “non price competitiveness” (differentiation in products or in prices on world markets), firms have to deal with “information competitiveness” consisting in protecting the immaterial economy (patent and licences, fight against counterfeiting, computer security...), to raise efficient networks and to make influence and lobbying practices on international markets.

At last, we show how economic clusters could raise both growth and labours in Europe. In this case, we have to distinguish two main clusters, each of those having a specific objective. The high tech clusters have to be competitive in technological sectors on the world markets. And the clusters intensive in labour have to maximise on the contrary labour and welfare in each region of Europe.

INTRODUCTION :

L'Europe des nations n'a jamais été aussi grande qu'aujourd'hui avec 27 nations au 1^{er} janvier 2007 mais cet élargissement a diminué le pouvoir de l'Europe des nations puisque les élargissements se sont faits au détriment de l'approfondissement des institutions.

L'Europe Economique et Monétaire (UEM) a été réalisée au-delà des espoirs des années 1980 avec la constitution d'une monnaie unique et d'une politique monétaire et budgétaire restrictives accompagnée d'un libéralisme qui touche l'ensemble des pays européens. Mais l'UEM a elle aussi fait reculer l'Europe des nations puisque ces avancées de l'UEM ont été réalisées sans stratégie commune d'une Europe politique capable d'imposer des politiques autonomes (de défense, politique monétaire, politique commerciale...) vis-à-vis des Etats-Unis.

Au niveau économique, l'Europe est prise en tenaille entre la concurrence aigüe des économies émergentes et celle encore plus aigüe des autres économies développées. A cet égard, l'Europe a mené essentiellement des politiques défensives fondées sur la « désinflation compétitive » alors qu'il aurait fallu mener des politiques offensives fondées essentiellement sur des investissements massifs dans l'économie de la connaissance pour rester à la pointe des innovations et des nouvelles technologies.

Aujourd'hui les retards de l'Europe en économie de la connaissance sont patents et la stratégie de Lisbonne est très loin d'être atteinte (la RD atteignant 3% du PIB).

Pour atteindre cet objectif nécessaire, l'Europe doit changer sa méthode d'organisation et agir différemment que par le passé.

Le travail effectué propose de montrer qu'il semble exister une voie possible pour sortir l'Europe de l'impasse. Cette voie pourrait consister à poursuivre la construction de l'Europe à partir des régions et sur la base de clusters économiques dynamiques.

En effet et de façon un peu paradoxale, la mondialisation des TIC n'a pas entraîné la fin des relations géographiques entre agents économiques. Au contraire, l'organisation économique en clusters (grappe d'entreprises) et l'organisation politique en régions sont toutes deux axées sur des relations de proximité géographique et culturelle qui permettent d'enclencher des cercles vertueux de la croissance économique à partir d'associations fructueuses d'acteurs différenciés (entreprises, services de l'Etat, collectivités territoriales, centres de recherche et de formation). Par ailleurs, les clusters économiques semblent également particulièrement adaptés à la double mutation actuelle de l'économie mondiale : la mondialisation et le passage à une économie de la connaissance, puisqu'ils sont fondés sur une nouvelle forme de spécialisation fondée sur la création « d'avantages concurrentiels » dynamiques et sur de nouvelles formes de compétitivité fondées sur une gestion active des informations, des connaissances et des compétences.

La question que l'on traitera ici est la suivante : face à la double mutation de l'économie mondiale, les clusters économiques et les régions européennes peuvent-ils être capables d'insuffler un nouveau régime de croissance en Europe qui serait tout à la fois introverti (et entretenu par sa dynamique interne et la progression des niveaux de vie européens) et extraverti (en étant capable de supporter la concurrence internationale sur les produits de haute technologie) ?

Pour traiter cette question, on étudiera dans une première partie **les conséquences de la double mutation de l'économie mondiale sur l'évolution de l'Europe** et des différentes formes qu'elle prend aujourd'hui. Nous étudierons notamment pourquoi il semble que nous soyons passés progressivement d'« une Europe des nations » à « une Europe des régions ».

La seconde partie présentera **les nouvelles formes de spécialisation et d'échange qui sont adaptées** à la double mutation de l'économie mondiale. Dans un type de spécialisation fondé sur la création « des avantages concurrentiels » et dans les échanges qui sont réglés par une « compétitivité informationnelle et stratégique », on montrera que la forme de régulation optimale est le niveau méso-économique, intermédiaire entre la nation (le niveau macro-économique) et l'entreprise (le niveau micro-économique). Ce niveau méso-économique est bien représenté par le « cluster » ou le pôle de compétitivité au niveau économique et par la région au niveau politique.

Enfin, la troisième partie de l'exposé abordera la question **des nouvelles formes de régulation à imaginer en Europe** pour s'adapter à ces changements de spécialisation et de compétitivité. A ce niveau, on insistera sur la nécessité de promouvoir en Europe deux types de clusters : « le cluster high tech » et le « cluster intensif en emplois ». La mise en place de ces deux types de clusters devrait permettre aux régions et aux nations de maximiser non seulement la compétitivité internationale des agents économiques fortement destructrice d'emplois mais également le bien être des économies sociales dans leur ensemble qui pourrait être pensée mondialement dans le cadre d'un développement durable. Dans cette optique, le développement d'une nouvelle discipline transversale en économie, gestion, science de la communication..., l'Intelligence Economique, qui est fondée sur une gestion proactive des informations, des connaissances et des compétences, permettra aux agents économiques de mettre en place des stratégies et des politiques économiques qui seraient simultanément offensifs et défensifs. Par ailleurs, en tant que mode de pensée et mode d'action fondés à la fois sur le partage des informations (par le réseau) et sur la guerre économique (par l'influence et le lobbying), l'Intelligence Economique permet aussi de penser simultanément les rapports de concurrence et de coopération qui, hiérarchisés dans un système d'ensemble,

permettent d'accroître le bien-être de l'ensemble des parties prenantes (actionnaires, salariés, chefs d'entreprises, collectivités publiques) en créant un cercle vertueux de la croissance et du développement.

I. L'EUROPE FACE A LA DOUBLE MUTATION (MONDIALISATION ET ECONOMIE DE LA CONNAISSANCE) : LA FIN DE L'EUROPE DES NATIONS ET LE DEBUT D'UNE EUROPE DES REGIONS ?

1) La double mutation de l'économie mondiale

Depuis le début des années 1990, les économistes, les décideurs et les chefs d'entreprise s'accordent sur la double mutation qui a affectée l'économie mondiale. Cette mutation concerne aussi bien des événements politiques (comme la chute du mur de Berlin et l'éclatement de l'URSS), des mutations économiques (la montée des économies émergentes et le développement des TIC), des chocs financiers (comme la mise en place réforme du Plan Brady et de la globalisation financière), des chocs environnementaux (avec la gestion des ressources rares et la mise en œuvre de politique de développement durable) et des troubles sociaux (la montée du chômage et de l'exclusion dans tous les pays du monde).

Une première grande mutation concerne la mondialisation croissante des activités qui se traduit aujourd'hui non seulement par la mondialisation des biens et services, mais également par la mondialisation des flux de capitaux et des flux d'informations, de technologies et de connaissances. Cette première mutation s'est accompagnée par la montée des grandes économies émergentes sur la scène internationale et le retour à l'économie de marché des pays de l'ancien bloc communiste.

La seconde grande mutation concerne le passage à une économie de la connaissance, à la suite de la crise du système fordiste des pays développés. Ce système reposait sur une rationalisation de la production générant des économies d'échelle et sur une régulation sociale autorisant une progression des niveaux de vie et donc des niveaux de consommation. Et, avec le développement de l'économie de la connaissance, on assiste à une efficacité croissante du travail qui accroît simultanément la production mondiale et le chômage dans l'ensemble des pays (développés et économies émergentes). Par ailleurs, l'économie devient de plus en plus immatérielle. La production et la consommation de concepts tendent à devenir déterminantes dans le mode de vie des pays et dans la place qu'ils occupent sur la scène internationale. Il se met en place une « Division Cognitive du Travail » (DCT) où « les savoirs morcellés et spécialisés doivent être recomposés pour avoir un sens » (JL Levet, 2001).

Les deux grandes mutations ont eu des conséquences sur la gestion de l'environnement et la gestion du temps.

Dans ce cadre, la nature des contraintes qui affectent les agents (contrainte extérieure, contraintes environnementales ou contraintes de temps) a largement évolué. D'un côté, on assiste à un renforcement des contraintes environnementales avec le développement des économies émergentes. Mais d'un autre côté, la gestion de ces contraintes d'environnement (comme aussi la gestion des informations) cesse de devenir uniquement un coût supplémentaire à payer pour devenir aussi, avec la « compétitivité informationnelle » qui se développe par le biais de l'image de l'entreprise, une opportunité de profit.

Cette double mutation modifie en profondeur le type de croissances des pays et met au centre des préoccupations des acteurs le rôle clé des échanges internationaux dans le processus de croissance d'une région ou d'un pays.

Vécue de façon défensive, ces mutations ont conduit les différents pays à privilégier des politiques de croissance extravertie fondée sur la concurrence technique, monétaire ou sociale. Les faibles niveaux de salaires et la diffusion des technologies aux économies émergentes ont ainsi conduit les économies développées à pratiquer des politiques de « désinflation compétitive » pour rester compétitif au niveau mondial.

Or le rôle des échanges internationaux (tant pour la spécialisation que pour les échanges effectués) est tout autre. Il remonte aux analyses de Smith (1776) et Ricardo (1848) qui montraient tous deux comment la libre importation de biens permettait d'accroître la croissance économique et donc la richesse d'un pays. Plus que jamais, le concept de « spécialisation » semble essentiel. Aucun pays n'a intérêt à tout fabriquer lui-même, même s'il possède des hauts niveaux de technologies dans l'ensemble des secteurs. La spécialisation entraîne nécessairement un choix stratégique, dès lors que l'on abandonne l'hypothèse de dotations factorielles exogènes et l'hypothèse de la suprématie technologique des pays développés.

Dans ce cadre, une « bonne spécialisation » est, pour un pays comme pour une région, une spécialisation dans des produits à forte demande mondiale et une accumulation de déficits commerciaux dans des produits à faible demande mondiale (G Lafay, 1981). Or, les régions comme les pays ont du mal à se résoudre à ce choix stratégique, en raison des retombées sociales ou environnementales de ces choix de spécialisation. Ils essayent tous à se spécialiser dans des produits intensifs en haute technologies ou en connaissances mais sans abandonner pour autant des secteurs intensifs en emplois.

Les mutations récentes de l'économie mondiale ont montré les insuffisances majeures de la théorie des « avantages comparatifs », où chaque nation aurait intérêt à se spécialiser dans les secteurs où sa productivité relative est la meilleure ou la moins mauvaise. Avec la multiplication des situations d'échange inégal, un retour aux analyses de la théorie des « avantages absolus » de Smith est revenue d'actualité. L'intensification de la concurrence mondiale, avec la montée des économies émergentes et le raccourcissement des cycles technologiques, imposerait alors chaque secteur d'activité à atteindre un avantage de productivité absolu par rapport à ses concurrents mondiaux et non un simple avantage relatif par rapport aux autres branches de l'économie (Porter, 1993). En réalité, il est nécessaire de définir la compétitivité d'une région ou d'une nation par son niveau de vie et de dissocier dans les échanges internationaux : les phénomènes de spécialisation déterminée aujourd'hui selon le concept « d'avantages concurrentiels » et les phénomènes des échanges concrets déterminés aujourd'hui par la combinaison de multiples formes de compétitivité : la « compétitivité-prix » fondée sur la comparaison des coûts de production en monnaie commune, la « compétitivité hors-prix » basée sur la différenciation de produits et, aujourd'hui, la « compétitivité informationnelle et stratégiques » fondée sur la gestion proactive des informations et des connaissances.

Au total, ces mutations génèrent simultanément une intensification de la concurrence et une intensification des besoins de coopération (JL Levet, 2003). Ces mutations de l'économie mondiale ont redonné dans les années 90-2000 une place centrale aux relations économiques internationales. Elles deviennent de plus en plus complexes, puisqu'elles ont à gérer un double mouvement de concurrence accrue et de besoin de coopération également accrue. La mondialisation n'est plus le fait de quelques agents économiques (FMN) mais concerne bien l'intégralité des agents économiques des pays du monde. La mondialisation des technologies et des connaissances entraîne à la fois une intensification de la concurrence

mondiale et une intensification des besoins de coopération entre les entreprises, les régions et les nations.

Pour faire face à l'intensification de la concurrence, les entreprises doivent s'adapter et anticiper les concurrents internationaux devenus avec le développement des TIC aussi proches que s'il s'agissait d'entreprises locales ou nationales. Les entreprises doivent plus largement penser et analyser les différentes mutations, de façon à mieux comprendre la réalité de cette nouvelle forme de concurrence internationale.

2) Les difficultés actuelles de l'Europe des nations et le début de l'Europe des régions:

a) Les difficultés actuelles de l'Europe des Nations

Après les grandes avancées de l'Europe : marché unique de 1993, UEM de 1999 et élargissement de l'Union européenne de mai 2004, l'Europe semble bloquée tant au niveau politique avec le rejet du Traité par les français et les néerlandais qu'au niveau économique avec la faible croissance européenne comparée à la croissance américaine (1,3 contre 3,5% pour la croissance et 8,6 contre 5,1% pour le chômage).

Dans cette situation on peut identifier une responsabilité collective de ce blocage tant au niveau budgétaire qu'au niveau de la non coordination des politiques économiques au profit d'objectifs communs.

Positionner sur une approche défensive, l'Union européenne est soumise aux aléas de la conjoncture internationale et aux risques de stratégie non coopérative de la part de ses membres.

La dilution de l'Europe des nations prend racine dans le choix qui a été fait de privilégier l'Europe économique au dépend de l'Europe politique et ce avec un budget communautaire limité. Deux éléments ont alimenté ce choix :

- Le choix du passage à la monnaie unique (UEM) qui enlève toute marge de manoeuvre monétaire (par les taux d'intérêt et les taux de change) et budgétaire (par le déficit budgétaire limités) à l'Europe.

- Et le choix de l'ouverture de l'Europe à la suite du retour des économies d'Europe de l'est à l'économie de marché.

UEM, cycle de croissance accentué et risque de concurrence fiscale

La mise en oeuvre de l'UEM a ôté toute marge de manoeuvre à l'Europe dans sa politique de change où l'Euro est surévalué par rapport au dollar et handicape la compétitivité des industries européennes, Airbus notamment. Or le maniement monétaire (inflation et dévaluation) semble un élément fondamental pour la croissance économique européenne¹.

La mise en place du marché unique et de l'UEM n'a pas eu d'effet significatif sur le commerce intra-européen qui n'a pas progressé depuis dix ans (à la différence de l'ALENA aux Etats-Unis). La convergence des prix reste faible au sein de l'union européenne, y compris à l'intérieur de l'UEM (3% d'inflation en Grèce, Espagne ou Irlande, moins de 2% d'inflation en Finlande, Allemagne, Belgique ou France).

Dans le cadre de l'UEM et des écarts de taux d'inflation, la politique monétaire unique échoue totalement à corriger les différentiels de conjoncture. Dans les économies les plus dynamiques (Irlande, Luxembourg, Grèce, Finlande, Espagne), les taux d'inflation sont plus élevés et les taux d'intérêt réels sont donc plus bas dans les économies en surchauffe (Grèce,

¹ Le rôle des dépréciations monétaires dans la croissance économique a été montré dans les travaux historique de JG Thomas. Malgré la stabilisation monétaire du « Franc Piney », la dévaluation de 40% du franc en 1958 a entraîné un regain de croissance économique. Le rôle de la monnaie a été montré dans l'ouvrage de R DEBRE : « La troisième guerre mondiale est commencée » dès 1969-70. Or à cette date, la présidence de G Pompidou abandonne l'indépendance monétaire vis-à-vis des USA.

Espagne, Irlande, Luxembourg) que dans les économies en récession (Portugal, Italie, Allemagne, France et Belgique).

Dans un espace de mobilité des marchandises, des capitaux, des personnes, chaque Etat conserve néanmoins la maîtrise de ses systèmes sociaux et fiscaux. Les pays européens sont ainsi tentés, soit d'attirer les entreprises sur son territoire en abaissant le taux d'imposition de la société, soit de gagner des parts de marché en menant du politique de modération de coûts salariaux unitaires. A cet égard, la politique de baisse des coûts salariaux unitaires allemands a réduit et la consommation allemande et la croissance économique des autres pays européens. Par ailleurs, la baisse des impôts directs sur les entreprises et la hausse de 3 points du taux de TVA en 2007 jouent également dans le même sens. .

Le rattrapage économique des PECO s'accompagne de disparités régionales

Chaque élargissement : UE à 25, UE à 27, a augmenté dans un premier temps les inégalités entre pays². Le PIB du Luxembourg atteint deux fois la moyenne de l'Union tandis que le PIB des pays balte est deux fois inférieurs à la moyenne de l'Union. Chaque élargissement augmente encore plus les disparités régionales. La région de Londres a un PIB/tête sept fois supérieur à celui des dix régions les moins riches d'Europe.

Dans l'ensemble, l'intégration économique des nouveaux membres favorise un rattrapage progressif des nouveaux membres. Le taux de croissance des PECO étant plus élevé (4 à 8%) que celui de la « vieille Europe », ceci détermine une convergence des niveaux de vie. De 1995 à 2004, le PIB/tête PPA des PECO est passé de 40,5 à 46,7% de la moyenne de l'UE à 25. Mais le rattrapage des niveaux de vie prendra ainsi plusieurs décennies. Les PECO, comme hier l'Irlande, la Grèce, l'Espagne ou le Portugal, vont rattraper le niveau de vie européen.

En revanche, les inégalités régionales³ se renforcent au sein des PECO car certaines régions s'intègrent à des pôles de compétitivité à l'échelle européenne et reçoivent d'importants IDE qui déterminent une hausse des niveaux de vie. Les régions périphériques restent en revanche à la traîne de ce processus.

Tout élargissement s'accompagne ainsi d'une nécessité de la politique régionale européenne qui doit accompagner et compléter la dynamique de l'intégration économique.

Dès le Traité de Rome, il a été prévu de réduire en Europe par une politique régionale les écarts de développement entre les territoires. Or les élargissements successifs (2004 et 2007) se sont effectués avec une part du budget européen faiblement croissante (32,4 à 35,7% entre 2006 et 2013). Dans ce cadre, la population vivant dans les régions dont le niveau de vie est inférieur à 75% de la moyenne communautaire est passée de 1/5 à 1/3 de la population européenne. Le rattrapage des PECO ne sera donc pas aussi soutenu que celui de l'Irlande, l'Espagne ou le Portugal..

Cependant les aides financières européennes demeurent limitées en raison de la réticence des pays développés à augmenter leur financement et en raison aussi de la capacité d'absorption des pays qui les reçoivent (comme la Pologne). La capacité d'absorption limitée des PECO a expliqué en partie le plafonnement des aides régionales à 4% du PIB de chaque pays. Mais cette règle revient paradoxalement à aider davantage les plus riches. Sur la période 2006-2013, les aides par habitant perçues par la Pologne resteront inférieures à celle reçues par le Portugal ou la Grèce⁴.

²BERTHO F et MOATTI S [2006] « l'Europe en panne », *Alternatives Economique*, hors séries, n°70, quatrième trimestre 2006, pp41-44.

³Les inégalités régionales sont mesurées par les écarts-types des PIB régionaux par habitant en PPA (confer Eurostat, Statistique régionales : epp.eurostat.ec.europa.eu)

⁴Eurostat, Statistique régionales : epp.eurostat.ec.europa.eu

Le budget européen reste limité :

Les deux grandes réformes ont été effectuées avec un budget limité. Ni l'UEM, ni l'élargissement de l'Europe n'a impliqué de solution budgétaire accrue. L'UEM a été réalisée avec des politiques budgétaires nationales encadrées par le Pacte de stabilité (déficit budgétaire limité à 3% du PIB, dette publique inférieure à 60% du PIB). Le budget 2006-2013 atteint seulement 864,4 milliards d'euros soit 1,05% du PIB européen. En 2013, la PC absorbera encore plus de 40% de ce budget alors que les politiques de cohésion pour la croissance et l'emploi atteindront 35,7% et que le poste « compétitivité et croissance », censé financer la politique liées à la Stratégies de Lisbonne atteindra 10,2%⁵.

b) le début de l'Europe des régions :

Les problèmes rencontrés par l'Europe politique de même que le « dépassement des Etats-Nations » par les nouvelles réalités internationales ont poussé les mouvements de régionalisation au sein de l'Europe dans les deux sens du mot région : sous-ensemble d'une nation et regroupement des nations.

D'une part, les accords régionaux (comme ceux de l'Europe, ALENA, MERCOSUR, ASEAN) se sont multipliés par rapport aux accords multilatéraux (OMC).

D'autre part, au sein de l'Europe, les régions semblent avoir pris plus d'importance que les nations qui la constituent.

Dans ce cadre, les régions ont appuyé très tôt le développement des clusters. L'expérience des pays étrangers (Espagne) montre que le soutien des régions peut apporter un financement adéquat aux clusters par le biais notamment des politiques régionales d'innovation.

Trois questions essentielles se posent aujourd'hui :

- Quelle Europe les pays européens veulent-ils? Une Europe économique, une Europe géographique, une Europe sociale ou une Europe politique

- Quelle culture et quelle religion souhaitons-nous pour cette Europe ? Faut-il réaliser un espace européen qui irait de l'Espagne à la Russie voire même intégrer l'Afrique et faut-il faire entrer la Turquie au sein de l'Europe ?

- Quelle stratégie mettre en place ? Faut-il élaborer une stratégie des Etats, une stratégie des régions ou une stratégie des grands groupes privés ?

A cet égard, même si l'Europe des nations semble aujourd'hui dépassée, il manque encore au niveau de l'Europe de régions de grande stratégie de croissance comme celle initié par le gouvernement du Général de Gaulle pour relancer la croissance française.

3) Les « clusters » : une organisation économique adaptée à la mondialisation et la régionalisation.

Compte tenu de la difficulté actuelle de répondre à ces trois grandes questions pour relancer l'Europe, il est intéressant de voir comment au niveau économique puis politique, l'expérience de « clusters » ou grappes d'entreprises qui ont dynamisés des régions entières de l'Europe et où l'action des différents acteurs privés : entreprises, institutions financières ont été appuyer par l'action d'acteurs publics : centres de recherche et centres de formation.

a) La double mutation entraîne le développement des clusters qui combine une proximité thématique (avec les TIC) et une proximité géographique (avec la régionalisation)

La double mutation (mondialisation et économie de la connaissance) suscite un paradoxe apparent qui se résout dans un système supérieur (méta-niveau). La mondialisation aurait dû

⁵Confer le site de la commission européenne (www.europa.eu.int/comm) et le Rapport Böge (2006) sur le site du parlement européen (www.europart.eu)

mettre fin à l'expérience des clusters, en raison des de la mondialisation des informations et des connaissances qui pousse au rapprochement thématique entre acteurs très éloignés.

A longue distance, « l'idée précède la relation » et la proximité thématique selon les affinités économiques ou scientifiques, les relations entre clients et fournisseurs, les chercheurs d'un même domaine remplace la proximité géographique (Ch. Blanc, 2004). La mondialisation devient totale, elle concerne non seulement les biens, les services et les capitaux mais aussi les informations et les connaissances. Dans ce cadre, la production optimale est celle réalisé directement au niveau mondial (FMN) où on assiste à une mondialisation du savoir formalisé, écrit et codifié qui se diffuse à l'échelle mondiale et sans coût supplémentaire (Internet).

Le rôle des clusters apparaît dans la mondialisation car le cluster autorise une localisation spatiale du savoir tacite. Le cluster favorise l'utilisation de l'information, le jugement, sa qualité, l'utilisation de cette information au sien d'un modèle concret et la transformation de l'information en connaissance. Ce processus clef qui transforme l'information en connaissance est fondé sur la circulation des hommes et reste fondamentalement attaché au niveau local (Ch. Blanc, 2004). Dans les relations de proximité géographique, « la relation précède l'idée ». Les relations informelles suscitent alors la créativité en mettant en relation l'abstrait et le concret, les sciences et l'économie.

Avec l'approfondissement des deux mutations, le besoin de transmettre une connaissance dépasse largement le seul besoin de transmette une information. Et, depuis le Rapport Carayon de juin 2003, les méthodologies de l'Intelligence Economique qui ont pour objet la collecte, le traitement, l'analyse et l'utilisation des informations pour augmenter l'efficacité des agents économiques, évoluent vers une « seconde génération ». Celle-ci met justement l'accent sur l'analyse et pas seulement la veille, sur l'enrichissement du patrimoine et pas seulement la protection et sur les relations de « coopération » et pas seulement la « guerre économique ».

b) Le cluster est adapté à la régionalisation

La Région est en effet un concept multiple: un sous-ensemble d'un pays et un regroupement de pays par l'Europe. Ces deux réalités sont rendues possibles à travers le fonctionnement du principe de subsidiarité et de la directive européenne⁶. Selon le principe de subsidiarité, chaque décision est prise au niveau le plus bas possible : le niveau local plutôt que le niveau régional, le niveau régional plutôt que le niveau national, le niveau national plutôt que le niveau européen.

Par ailleurs, la forme spécifique de loi européenne, la « Directive », s'applique aux pays européens mais laisse les pays libre d'adopter la modalité qui leur correspond le mieux.

On retrouve enfin cette double définition de la région dans l'organisation des politiques de développement territorial de l'OCDE (Le Comité des politiques de développement territorial de l'OCDE : TDPC : The Territorial Development Policy Committee, créé en 1999). Ces politiques visent à instaurer, sur la base de la subsidiarité, une nouvelle forme de compétitivité régionale ou territoriale. Cette compétitivité se décompose en trois axes : une nouvelle forme de spécialisation fondée sur la construction des « avantages concurrentiels », une nouvelle forme de compétitivité fondée sur la gestion proactive des informations, connaissances et compétences et une nouvelle forme de gouvernance des entreprises et des régions fondées sur la dynamique méso-économique des clusters.

⁶Le Règlement : loi européenne de portée générale, obligatoire dans tous ses éléments, qui s'applique à toute personne physique et morale de l'Union européenne.

La Directive : engage les gouvernement nationaux quant aux objectifs à atteindre mais les laisse libre de décider des formes et des moyens à mettre en oeuvre pour ce faire ;

La Décision a force obligatoire pour le destinataire qu'elle désigne : un Etat ou un ensemble de personnes ; D Redor, Economie européenne, 1999, Hachette, collection les fondamentaux, p 43

Ces politiques de développement territorial de l'OCDE déterminent quatre facteurs clés de succès⁷ :

1. un lien entre innovation et savoir :

Les régions prospères ont donné la priorité à la production et à la diffusion des innovations. Les innovations de savoir ont la caractéristique de développer des aspects systémiques importants entre l'innovation des PME, la formation, l'apprentissage, la venue d'IDE, la mise en place de capital risque pour financer ces innovations.

2. une spécialisation sectorielle⁸ marquée

Les régions dynamiques ont une spécialisation sectorielle dans des secteurs en expansion (TIC, biotechnologies..) qui génère des effets d'agglomération et des économies d'échelle externes.

3. une forte connectivité et accessibilité

Les régions dynamiques ont, soit un emplacement favorable (avantages comparatifs hérité du passé), soit des infrastructures et des télécommunications efficaces (avantages comparatifs construits) avec une ouverture sur les autres régions et à l'international

4. une synergie d'ensemble

Les stratégies, claires et cohérentes, allient en outre les objectifs économiques, sociaux et environnementaux dans le concept de « performance globale » et de gains à l'échange pour l'ensemble des « parties prenantes » (salariés, actionnaires, clients, fournisseurs, citoyen, consommateurs, collectivités territoriales...).

Ces stratégies relient d'une part les dirigeants locaux à l'ensemble des parties prenantes (actionnaires, salariés, clients fournisseurs) et d'autre part la région et les autres organismes officiels (régions voisines, autres régions européennes, Etat central et Union européenne).

Dans le cadre de la stratégie de Lisbonne et du 6^{ième} PCRD, la commission européenne a lancé l'appel d'offre « Régions de la connaissance 2 » destiné aux administrations régionales, aux universités ainsi qu'aux organismes publics et privés engagés dans la Recherche et Développement au niveau régional.

Ce appel a projet visés à promouvoir des investissements en RD au travers d'actions de partage des compétences, de coordination et de collaboration entre les politiques et les initiatives régionales.

⁷Les politiques de développement territorial de l'OCDE reprend ici les analyses de J Mistral (1982) qui analysait les effets d'entraînement induits par une spécialisation nationale fondée sur les biens d'équipements.

⁸Pour les clusters, il y a un débat sur la spécialisation optimale : spécialisation sectorielle high tech entre des entreprises complémentaires (Silicon Valley), spécialisation high tech entre des concurrentes (Silicon Sentier) spécialisation visant à maximiser l'emploi (logique SPL), spécialisation sur un secteur de marché (comme le pôle enfant de Cholet)...

II. LES NOUVELLES FORMES DE SPECIALISATION ET D'ECHANGE ADAPTEES A LA MONDIALISATION REGIONALISATION

La double mutation a modifié en profondeur la spécialisation et les formes de compétitivités des entreprises, des régions et des nations. Il s'agit de s'interroger sur la nature de ces nouvelles formes de spécialisation et de compétitivité. Remplacent-elles et rendent-elle obsolètes les autres formes de spécialisation et de compétitivité antérieures ?

1) Evolution de la spécialisation des pays : les « avantages concurrentiels » des entreprises, des régions et des nations

Les mutations de l'économie mondiale ont déterminé tout d'abords une modification de la spécialisation des pays qui se réalise de moins en moins selon la théorie des « avantages comparatifs » de Ricardo (1848) ou de HOS (1948) où la spécialisation est interbranche et déterminée en fonction des faibles coûts de production. De plus en plus la spécialisation des pays développés se réalise selon la nouvelle théorie du commerce international de Krugman et Helpman (1985) où la spécialisation est intra-branche et se réalise dans des produits différenciés par la variété ou la qualité.

Dans les années 90, avec la mondialisation des informations et le passage à une économie de la connaissance, la spécialisation des entreprises, des régions et des nations est de nouveau modifiée. Elle se réalise désormais selon la théorie des « avantages concurrentiels » formalisée par Porter et Aghion où l'innovation et la différenciation concernent désormais l'ensemble de la chaîne de valeur des entreprises et plus seulement les innovations high tech des départements de recherche développement.

Aujourd'hui, la spécialisation des entreprises, régions et nations ne se limite plus à l'adaptation de l'offre à une demande de diversité (les avantages hors prix), elle est fondée sur un va et vient permanent entre l'offre et la demande qui vise à « différencier les produits sur l'ensemble de la chaîne de valeur » de l'entreprise selon une logique d'innovation permanente qui tient compte du raccourcissement du cycle technologique.

La théorie des « avantages concurrentiels » a été formalisée par M Porter (1993, 1997, 1999). Cette théorie est fondée sur une interaction entre les quatre forces du « losange des avantages concurrentiels » : la différenciation de l'offre, la différenciation de la demande, des relations de complémentarité d'entreprises et aussi des relations de concurrence qui sont fondamentales pour Porter au maintien du processus d'innovation. Mais les avantages concurrentiels des régions et nations ne se limitent pas uniquement à une gestion adéquate du seul « losange des avantages concurrentiels ». Ils prennent aussi en compte le rôle clé de l'environnement économique, institutionnel et politique d'une région ou d'une nation dans la compétitivité mondiale de ses entreprises (Porter, 1993).

L'intérêt de l'analyse des « avantages concurrentiels » par rapport aux autres théories du commerce international est de pouvoir s'appliquer simultanément au niveau micro-économique (entreprise ou organisation), au niveau méso-économique (secteur ou région) et au niveau macro-économique (nation ou groupe de nations).

Et ces différents niveaux ne s'obtiennent pas par agrégation ; ils sont reliés par des relations systémiques et complexes où le « tout » peut faire « plus ou moins » que la somme des parties. Les avantages concurrentiels d'une région ou d'une nation sont ainsi plus difficiles à définir que ceux d'une entreprise ou d'un secteur. Cela nécessite en effet que l'on puisse définir et identifier clairement la notion de « compétitivité d'une région ou d'une nation ».

Or, la compétitivité et le niveau de vie d'une région peuvent augmenter, malgré un déficit public régional ou malgré un endettement important. De même, la compétitivité d'une région

peut augmenter malgré de forts niveaux de salaires si ces derniers sont la conséquence d'une qualification et d'un savoir-faire important.

Le niveau de vie des régions peut aussi augmenter malgré de faibles ressources naturelles ou un éloignement géographique. L'intervention de la puissance publique ou collective n'est pas une condition suffisante pour le succès économique des régions et des clusters. Il existe des clusters initiés par des initiatives individuelles (comme la Silicon Valley). Mais il existe aussi des clusters initiés par des initiatives régionales (comme en Italie ou en Espagne).

Le type de clusters et le type de management peuvent être enfin largement différenciés selon les régions tout en stimulant tout autant la compétitivité et le niveau de vie de la région. La compétitivité peut être stimulée par les clusters high tech dans certains cas ou par les SPL ou clusters intensifs en emplois dans d'autres cas. Les clusters dynamiques peuvent être des organisations où les PME dominent ou des organisations qui regroupent des grands groupes. Les effets d'entraînement peuvent avoir lieu avec des syndicats puissants ou des syndicats faibles. Enfin, les types de management des clusters restent fondamentalement différenciés : management japonais, américain ou autres...

Au niveau méso-économique ou macro-économique, la compétitivité doit se mesurer par un haut niveau de productivité (productivité du travail, du capital et productivité globale des facteurs) qui autorise une élévation des niveaux de vie. Une région riche pourra opter vers plus de loisir pour ses habitants, plus de dépenses de santé, de sécurité, d'éducation financées par des impôts croissants, une politique d'égalité des chances et qui respecte l'environnement. Tous ces facteurs, loin de desservir la région au niveau mondial, autorise une augmentation du bien être des habitants de cette région.

La théorie des « avantages concurrentiels » de Porter dépasse la « théorie des avantages hors prix » formalisée par Krugman et Helpman (1985) qui avait pour objectif de rejeter les trois hypothèses centrales de la théorie des avantages comparatifs (homogénéité des produits, atomisticité de l'offre, information parfaite) et de démontrer pourquoi le goût pour la diversité des consommateurs autorisait des stratégies d'entreprises. Les nouvelles théories expliquent ainsi théoriquement les possibilités d'échanges intra-branches entre pays de mêmes niveaux de vie mais elles n'expliquent pas pourquoi certaines entreprises, basées dans des régions ou des nations particulières, arrivent à percer dans tel ou tel secteur. Elles n'expliquent pas non plus comment les entreprises d'une région particulière ou d'un pays particulier arrivent à maintenir si longtemps leur position concurrentielle.

Il est intéressant de noter d'abord que si les nouvelles théories du commerce international de Krugman et Helpman restent en grande partie totalement inconnues des chefs d'entreprise ou des responsables de collectivités territoriales, au contraire la notion « d'avantages concurrentiels dynamiques » est largement reprise aujourd'hui par l'ensemble des agents économiques, même s'ils n'ont que rarement lu le travail de M Porter.

L'objectif de cette section est alors de préciser les différences qui existent entre ces deux théories de façon à affiner au mieux ce concept « d'avantage concurrentiel ». Il sera aussi nécessaire de savoir s'éloigner de la définition de M. Porter pour pouvoir faire évoluer ce concept avec la double mutation de l'économie mondiale en l'associant au concept de « compétitivité informationnelle et stratégique » caractérisée par une gestion active des informations, des compétences et des connaissances.

a) Les trois différences des avantages concurrentiels et des avantages hors prix

En dépit de leurs points communs (avantages endogènes, concurrence imparfaite et interaction entre offre et demande), le concept « d'avantage concurrentiel » présente des caractéristiques qui étaient absentes de la théorie des avantages hors prix de Krugman. Ce qui

fonde la nouveauté du concept « d'avantages concurrentiel », c'est l'intensité sans précédent de l'approfondissement des deux mutations de l'économie mondiale, tant de la mondialisation que la mise en place d'une économie de la connaissance.

Trois différences apparaissent entre le concept d'avantage concurrentiel et le concept d'avantage hors-prix :

1) Avec la double mutation, l'innovation se généralise. Dans la théorie des « avantages concurrentiels », l'innovation est permanente et elle concerne à tous les domaines : innovation de produits, de procédés, de commercialisation, de marketing, d'organisation sociale (JL Levet, 2006). Face à la complexité de la société et à la mise en place d'une « Division Cognitive du Travail » (la « DCT », JL Levet, 2001), les savoirs sont « morcelés » et il devient nécessaire de recombinaison les savoirs et les informations pour leur donner du sens. D'une façon paradoxale, ce processus de spécialisation intensifiée à la fois les rapports de concurrence (par le développement de la connaissance au niveau mondial) et les besoins de coopérer compte tenu d'une spécialisation de plus en plus poussée dans le savoir et compte tenu de l'ampleur des financements nécessaires pour mettre au point une nouvelle innovation. Ce renforcement simultané de la concurrence et de la coopération, que G Massé (2000) appelle la « coopération », est déjà présent dans le « losange des avantages concurrentiels » de M Porter (1985) puisque M Porter insiste sur la nécessité de construire des relations de complémentarité entre les différents acteurs d'un même secteur et des relations de concurrence pour stimuler le processus même d'innovation.

2) La gestion des informations et des connaissances se généralise et se professionnalise. L'Intelligence Economique, définie comme la « maîtrise et de protection des informations stratégique utile à tous les agents économiques » (Alain Juillet, 2004), entre dans une « nouvelle génération » caractérisée par cinq domaines distincts et par le rôle croissant de l'analyse prospective dans la gestion des informations stratégiques. La gestion des informations et des connaissances devient centrale dans la création et le maintien d'avantage concurrentiel (les TIC affectent l'ensemble de la chaîne de valeur de l'entreprise selon M Porter). Pour être performant, il ne suffit plus de lancer de nouveaux produits adaptés aux goûts des consommateurs mais il faut aussi contrôler l'ensemble de l'image de l'entreprise : la gestion de la marque, des brevets, des informations sur les concurrents ou les clients potentiels ainsi que les normes techniques ou réglementaires.

La définition de l'Intelligence Economique d'Alain Juillet a permis d'imposer une définition unique de ce domaine qui soit compréhensible par les entreprises. Les cinq domaines de l'Intelligence Economique, dégagés par l'AFDIE (2004), a permis de séparer les différents domaines nécessaires à la gestion du cycle de l'information : la veille, l'analyse prospective, l'action stratégique, l'accompagnement de l'action et le retour d'expérience. La masse d'informations et de connaissances à gérer est telle qu'il faut à présent maîtriser le cycle entier de l'information, des connaissances et des compétences par les méthodes et outils de l'intelligence économique.

Il ne s'agit plus (telle que le faisait « l'Intelligence Economique première génération » qui fut développée en France entre 1994 et 2003) de détenir l'information avant les autres, de réagir avant les autres puisque l'ensemble des agents a les mêmes informations au même moment, il s'agit à présent de « donner du sens » à ces informations et d'inventer à partir de ces informations et de ces connaissances des stratégies de développement dans un marché mondial, où les produits, les besoins et les services deviennent de plus en plus immatériels et qualitatifs.

Tableau 1 : Les trois différences de fond entre les avantages hors prix et les avantages concurrentiels

« Avantages comparatifs » :	«Avantages hors prix» :	«Avantages concurrentiels»
Avantages exogènes Ricardo(1848) HOS (1948)	Avantages construits Krugman, Et Helpman (1985)	Avantages renouvelés Porter (1993) Aghion (1999)
Innovation exogène : - Produit homogène - économies d'échelle constantes	Innovation par cycle technologique : - Innovation de produit et de procédés - innovation pour répondre à la demande de variété et de qualité	Innovation permanente : - Innovation de concepts et de savoirs faire - Innovation de marché
1) Avantages comparatifs stables dans le temps puisque fonction du niveau de vie ou des dotations de facteurs de production des pays 2) L'information est parfaite : le prix renferme toute l'information et équilibre l'offre et la demande 3) Economies d'échelle constantes	1) Création et maintien des avantages hors prix dépend du goût pour la différence des consommateurs et de la stratégie de différenciation des entreprises 2) Gestion des informations dans le cadre micro-économique de l'entreprise : - prix du partenaire est supposé donné dans la différenciation des produit - anticipation du prix du partenaire dans la différenciation des prix 3) Importance des économies d'échelle internes	1) Création et maintien d'avantages concurrentiels dépend des 4 sommets du losange de Porter : offre, demande, complémentarité, concurrence 2) Gestion des informations, connaissance et compétences au sein d'un système global (comportement mésoéconomique) 3) Importance des économies d'échelle externes
<u>Compétitivité-prix</u>	<u>Compétitivité hors prix</u>	<u>Compétitivité informationnelle et stratégique</u>
* Dissociation des avantages comparatifs (spécialisation) et des avantages prix I (échanges internationaux) * La concurrence parfaite : homogénéité du produit, atomisticité de l'offre et information parfaite : - chez HOS : l'équilibre de prix est réalisé (PPA) - chez Ricardo, la compétitivité-prix (écart à la loi du prix unique) peut contrarier ou inverser les avantages comparatifs l'équilibre de flux autorise alors un déséquilibre de prix	* les avantages hors prix déterminent un type de compétitivité hors prix : par la différenciation des produits et la différenciations des prix * La concurrence est imparfaite : - concurrence monopoliste pour la différenciation de produit - duopole ou dumping réciproque pour la différenciation des prix	* Accompagnement des av. concurrentiels par la compétitivité informationnelle Incertitude pousse à la différenciation des stratégies de compétitivité (cf finance) * La concurrence multiformes et paradoxale : la « coopération » - Avec une gestion systémique à long terme - Avec une gestion de l'IE à court terme

source : C Baulant (2007)

Dans ce cadre, la « deuxième génération de l'Intelligence Economique », qui met l'accent sur un mode de gestion des connaissances en cinq grands domaines, permet d'allier une analyse fine des informations et des connaissances, des stratégies concrètes découlant des ces analyses et des retours d'expériences favorisant une croissance auto-entrenue ainsi que la pérennité des avantages concurrentiels. L'Intelligence Economique devient réellement un « mode de pensée » (du global et du complexe) et un « mode d'action » concret (à travers les trois grands outils de l'Intelligence Economique : la protection du patrimoine immatériel, les réseaux, les politiques d'influence et de lobbying).

On est fort loin des premières approches de l'Intelligence Economique fondées presque exclusivement sur la veille et la protection des informations. La complexité des sociétés est devenue telle qu'il est désormais impossible pour un décideur économique comme pour un économiste de « tout faire », l'un et l'autre sont confrontés aux choix stratégiques.

3) Les économies d'échelle externes tendent à être aussi importantes que les économies d'échelle interne. Tout investissement en économie de la connaissance dans l'ensemble de la région accroît la productivité de toutes les entreprises situées sur le territoire. Dans la théorie des avantages concurrentiels, une nouvelle étape dans les mécanismes de la croissance endogène est atteinte. L'accumulation d'avantages hors prix comme les avantages concurrentiels est gérée par le modèle du « cercle vertueux » ou « cercle vicieux ». Une avance en innovation qui permet d'obtenir des avantages concurrentiels doit être nécessairement couplée à une stratégie compétitive de diffusion de cette innovation sur le marché mondial. Il y a ici une interaction totale entre la spécialisation et la compétitivité alors que les avantages hors prix déterminaient une gestion de la compétitivité par la concurrence imparfaite : soit le modèle de la « concurrence monopoliste » pour le cas de la différenciation des produits, soit les modèles du « monopole, du duopole ou du dumping réciproque » pour la stratégie de différenciation des prix.

Trois aspects sont donc propres au concept « d'avantages concurrentiel » :

- Les avantages concurrentiels ne se diffusent pas d'eux même, par leurs seules qualités intrinsèques (en terme de variété ou de qualité), ils doivent être accompagnés par une politique compétitivité (compétitivité prix, hors prix ou/et informationnelle).

- A la différence des premiers modèles de croissance endogène, l'incertitude est de plus en plus présente : une erreur sur la politique de communication, une information non traitée ou une rumeur sur Internet peut à elle seule remettre en cause le processus de croissance endogène tirée de l'innovation initiale.

- Au niveau de la recherche, comme au niveau de la nouvelle « Division Cognitive du Travail » (DCT), la concurrence est aujourd'hui multiforme. Elle se caractérise par un double mouvement qui s'approfondit sans cesse : un renforcement de la concurrence mondiale (au point que l'on avance aujourd'hui le terme de « guerre économique ») et un renforcement, dans le même temps, des besoins de coopération.

Ces différentes caractéristiques rendent indispensable les méthodes globales (systémique et IE) pour appréhender et maîtriser l'incertitude et la multiplication des économies d'échelles externes (positives : recherche et innovation, négative : pollution et contraintes de l'environnement). L'approche binaire et cartésienne : concurrents / partenaires, maximisation des marges / maximisation des parts de marchés...n'est plus adaptée à une gestion systémique de nos sociétés ouvertes. Le « déséquilibre » ne peut plus être considéré comme une situation de « crise », il devient en quelque sorte la « norme » dans une société en mouvement. L'enjeu n'est donc pas de réduire l'incertitude mais bien de savoir exploiter à son profit cette incertitude (approche de l'Ecole de Guerre Economique (EGE)). L'enjeu n'est

pas une homogénéisation totale des conditions de production permises par la mondialisation et l'économie de la connaissance mais au contraire, dans cette homogénéisation, de recréer des « poches de différenciation ». Les déséquilibres, les situations de désordre, sont en effet non seulement propices aux innovations (la « destruction créatrice » de Schumpeter) mais ils deviennent également « auto organisationnels : la production « d'ordre par le bruit » et la production « de complexité par le bruit » (Koestler, Atlan, Morin...).

Dans la gestion des avantages concurrentiels, une approche systémique est nécessaire (Thom et Prigogine en physique, Atlan, Morin ou Koestler en sciences humaines...). Dans la gestion des avantages concurrentiels il s'agit seulement de contrôler les points stratégiques du système, en ayant présent à l'esprit que la somme des éléments du système peut faire moins ou plus que le Tout (ce qui dépasse ici les seules économies d'échelle externe).

2) Imbrication des trois formes de compétitivité : compétitivité-prix, compétitivité hors prix et compétitivité informationnelle et stratégique

Si la spécialisation des entreprises et des régions évoluent aujourd'hui vers la création et le maintien d'avantages concurrentiels fondés sur l'innovation permanente, en revanche, les formes qui accompagnent cette nouvelle forme de spécialisation demeurent multiples et non exclusives.

Avec les TIC, la « compétitivité informationnelle » tend à prendre une place particulière dans la gestion stratégique des acteurs mais cette forme de compétitivité se combine également avec d'autres formes : la « compétitivité-prix » et la « compétitivité hors prix ». Le but de cette section est d'analyser les modalités concrètes de compétitivité des entreprises et des pays qui sont assises sur différentes formes de compétitivité.

Logiquement le passage de l'économie de l'offre (avantages comparatifs) à l'économie de la demande (avantages hors prix) puis à l'économie de la connaissance (avantages concurrentiels) a entraîné la modification des formes principales de compétitivité : A une spécialisation déterminée par les « avantages comparatifs » coïncide une régulation des échanges qui s'effectue selon la « compétitivité-prix ».

Aux « avantages hors prix » dans l'innovation coïncident la « compétitivité hors prix » fondée sur la différenciation des prix et des produits.

Aux « avantages concurrentiels » fondés sur la connaissance et l'information coïncident la « compétitivité informationnelle et stratégique ». La spécialisation selon les avantages concurrentiels construits sur le principe de l'innovation permanente et les échanges effectués selon la compétitivité informationnelle expliquent aujourd'hui la majorité des échanges de technologies et de connaissances intra-firmes, intra-branches et inter-branches entre l'ensemble des pays du monde.

La question qui se pose est de savoir si la « compétitivité informationnelle » englobe les deux autres formes de compétitivité ou si l'on peut déceler, selon les cas, des interactions entre les différentes formes ?

La maîtrise des flux d'information sur Internet par les techniques de la protection, des réseaux ou de l'influence peut s'avérer en effet à long terme insuffisante par rapport au fondement même de la compétitivité des entreprises : une efficacité qui se traduit par les prix et une différenciation renouvelée des produits qui s'adapte aux goûts des consommateurs. La sphère informationnelle, comme la sphère financière, semble trouver ses limites et ne pas pouvoir fonctionner complètement de façon autonome. Une entreprise spécialisée uniquement dans la gestion des informations, de sa communication, de son image de marque qui oublierait d'innover et de rationaliser ne peut pas à long terme maintenir ses parts de marché.

Tableau 2 : Les différentes formes de compétitivité des entreprises et des pays

La compétitivité -prix	La compétitivité hors prix	La compétitivité informationnelle et stratégique :
Comportement autonome * Spécialisation autonome * Concurrence internationale par les prix	Comportement adaptatif par rapport à l'environnement et l'information * Concurrence imparfaite (jeu à somme nulle) * coopération internationale additive (jeu à somme positive)	Comportement proactif Sur l'environnement et l'information * Révélation et protection de l'information * Image, réputation et confiance influencent les comportements des agents * « Coopétition » : Réseaux et influence (jeu à somme exponentielle),
Mobilité des marchandises	Mobilité du capital	Mobilité de la technologie et des TIC
Echanges commerciaux inter-branches entre pays de niveau de vie différents	Echanges commerciaux intra-branches entre pays de même niveau de développement	Globalisation des échanges de technologies et de connaissances (tous pays, toutes entreprises)
<u>Compétitivité macroéconomique des nations</u> * Baisse des salaires * Baisse des taux de change peuvent créer un avantage absolu qui va à l'inverse de l'avantage comparatif	<u>Compétitivité microéconomique dynamiques des firmes :</u> * Compétitivité prix et hors prix complémentaire dans l'innovation * Compétitivité prix et hors prix substituables dans la qualité	<u>Compétitivité mésoéconomique systémiques des clusters</u> * Capacité organisationnelle de l'entreprise, de la communauté de pratiques, des grappes d'entreprise * «Coopétition» qui était absente de la compétitivité hors prix
Gain à l'échange Statique, quantitatif Et macro-économique - Hausse de la consommation - Baisse des prix en monnaie commune	Gain /pertes à l'échange Dynamiques, qualitatifs Et microéconomique : - Hausse de la variété et de la qualité consommée par les consommateurs - Baisse des prix en monnaie commune	Gain /perte à l'échange Systémiques, organisationnels Et méso-économique : - Hausse de la complexité (immatérielle) de l'économie - Renforcement de la contradiction : concurrence et coopération

Source : C Baulant (2007)

b) Les trois grandes différences entre la compétitivité informationnelle et la compétitivité hors prix

Trois différences essentielles séparent les trois formes de compétitivité :

1) Les échanges concrets des pays, NPI comme les pays développés, sont désormais influencés par la « compétitivité informationnelle ». Il ne s'agit plus seulement d'être compétitif par les prix, ni d'être compétitif par la qualité ou l'innovation encore faut-il aussi maîtriser les flux d'informations, de connaissances et de compétences : «avoir l'information au bon moment et savoir l'exploiter à son profit» (exemple de la campagne contre le saumon d'élevage européen).

2) On est passé de la concurrence imparfaite puis à la « coopétition »

Dans la concurrence imparfaite, modélisée par Krugman et Helpman, on a encore des équilibres partiels qui sont stables localement. Dans l'«équilibre de concurrence monopoliste», le monopole porte uniquement sur la différenciation des produits et s'accompagne d'un mode de formation des prix qui reste concurrentiel puisque le prix des entreprises concurrentes est supposé connu (le modèle de «libre entrée» dans la branche). Dans l'«équilibre de duopole» qui prédomine pour des produits homogènes ou différenciés, la détermination des prix endogénéise le comportement de l'entreprise concurrente sous la forme du «dilemme du prisonnier», configuration déjà utilisé en économie industrielle et en nouvelle microéconomie pour décrire les équilibres qui résultent de situations «d'asymétrie des informations».

Dans le modèle de la «concurrence informationnelle et stratégique», il n'existe plus au contraire de force de rappel ou de retour à l'équilibre puisque, dans un monde d'innovation permanente, ce sont les déséquilibres mêmes du système (les forces de destruction ou de désorganisation propre à l'innovation) qui entraînent une certaine auto-organisation des systèmes. L'auto-organisation du système provient de l'apparition de «rétroactions négatives» (porteuses de régularités) propres à l'organisation des systèmes cybernétiques et des «rétractations positives» (porteuses de désordre) qui caractérisent l'auto-organisation des systèmes humains (E Morin). Deux types de rétroactions positives qui organisent et stabilisent les systèmes humains peuvent alors être identifiées (H Atlan) «*l'ordre par le bruit*» qui introduit des régularités à partir du désordre et «*la complexité par le bruit*» qui produit de la complexité à partir du désordre.

Le rôle des éléments du système se modifie aussi en fonction du positionnement de ces éléments dans le système. Ces éléments du système peuvent alors agir comme des «holons» (Koestler) qui ont la particularité d'agir «comme une totalité vis-à-vis des niveaux inférieurs» et de se comporter «comme une partie vis-à-vis des niveaux supérieurs».

Concrètement, dans un monde en déséquilibre permanent, la norme est remplacée par le scénario et la nécessité du choix. Mais il n'existe pas de scénario idéal puisque les avantages d'un scénario sont toujours entachés d'inconvénients. Le choix consiste à choisir, anticiper le scénario où les avantages actuels et futurs seront supérieurs aux inconvénients. L'analyse binaire traditionnelle (bien / mal, concurrent / partenaire...) devient inadaptée. Il est nécessaire d'analyser une «réalité englobante» et contradictoire de la concurrence et de la coopération qui se synthétise par le concept de «coopétition». A un même moment, on peut ainsi nouer dans un réseau des relations qui sont à un certain niveau coopérative et concurrente à un autre niveau.

3) On est passé enfin de la mobilité des capitaux et à la mobilité des technologies et des connaissances. La compétitivité informationnelle diffère ici de la compétitivité hors prix car la mondialisation des échanges touche à présent les informations, les connaissances et les technologies. Dans le monde de la compétitivité hors prix, la mobilité des capitaux entraîne une restructuration des grands groupes internationaux de façon à leur faire acquérir une taille mondiale et gagner en efficacité. Dans le monde de la compétitivité informationnelle, c'est la distinction de nature entre IDE et investissement de portefeuille qui prime sur la régulation de la compétitivité. Les flux d'investissement de portefeuille qui ont participé au mouvement de restructuration se retournent rapidement en fonction de la conjoncture financière et déterminent, non seulement des mouvements de sur et de sous ajustements de change, mais également ils ont des conséquences au niveau réel : non-

sélection des investissements en période d'euphorie boursière, sous-investissement en période de chute des cours boursiers⁹.

b) Imbrication croisée des différentes formes de compétitivité dans la mondialisation

A la différence du concept d'avantage concurrentiel mobilisé pour analyser la spécialisation optimale des entreprises et des pays, la notion de compétitivité informationnelle, même si elle découle de la double mutation (globalisation et économie de la connaissance) ne constitue pas une forme ultime de la compétitivité qui remplacerait les formes antérieures. Il y a plutôt une interaction des différentes formes de compétitivité dans un système global et interdépendant. Avec la double mutation et la complexité des sociétés, les trois formes de compétitivité analysées d'un point de vue séparée apparaissent non viables à long terme. Toutes les formes de compétitivité sont donc complémentaires.

Une entreprise ou un pays qui fonderait sa compétitivité sur la compétitivité-prix (par dévaluation ou par désinflation) aboutit à un jeu du commerce international à somme nulle et de plus en plus à somme négative, avec les politiques de désinflation et les politiques de délocalisations sous formes de «filiales atelier» menées par les pays développés. De même, toute entreprise ou pays qui fonderait sa compétitivité sur ses avantages hors prix, en qualité ou en innovation, peut être déstabilisée aujourd'hui soit par une mauvaise compétitivité (lorsque l'entreprise choisit l'innovation où les cycles technologiques sont de plus en plus court) soit par une mauvaise gestion des informations (exemple la campagne du saumon norvégien). Enfin, une entreprise qui fonderait sa compétitivité sur la maîtrise des informations stratégiques au moyen de protection, de réseaux ou d'influence ne pourra à terme se maintenir sur le marché si elle n'innove pas dans la qualité ou la variété et si elle ne maîtrise pas ses coûts de production.

Plus que la compétitivité informationnelle qui accompagne les changements de fonds des spécialisations des pays, il convient d'analyser les interactions entre ces trois formes de compétitivité de façon à identifier les différentes stratégies menées par les agents économiques.

La première stratégie consiste à coupler la compétitivité-prix et la compétitivité stratégique. La logique de court terme et la logique actionnariale dominant et elles allient une recherche de la compétitivité-coût, une priorité donnée à la « filiale atelier » dans les délocalisations et une logique qui reste adaptative. Les entreprises concernées sont les grandes entreprises sur des produits fortement concurrencés (automobile, biens intermédiaires...), à fort pouvoir des actionnaires (rentabilité financière à court terme) et qui privilégient les «filiales ateliers» (notamment pour la construction de la Logan). Tous les pays sont concernés.

La deuxième stratégie relie la compétitivité-prix et la compétitivité hors prix. Cette stratégie a été initiée par les entreprises japonaises qui étaient spécialisés dans la variété et non dans la qualité comme l'Allemagne. Lorsque la compétitivité hors prix porte sur l'innovation et la variété, une priorité à la « filiale relais » est donnée pour pouvoir diffuser le nouveau produit. La logique est plus anticipatrice et se porte à long terme, avec des stratégies précises de conquête et de maintien des parts de marché à l'international. Les entreprises concernées sont les grandes entreprises spécialisées dans l'innovation et la variété

⁹La réforme de la «Fair value», de cotation des entreprises selon leur cours de marché, a entraîné des restructurations financières sans rapport avec l'efficacité économique. Certains segments de l'entreprise (comme le savoir-faire) n'étant pas cotés sur les marchés financiers, la restructuration se fait au détriment de la cohérence d'ensemble de l'entreprise.

de produits (exemples des entreprises japonaises dans l'informatique grand public) qui ont besoin de compétitivité-prix (descente de gamme) pour rentabiliser rapidement le cycle de l'innovation compte tenu du raccourcissement de la courbe de vie technologique de 20 ans à deux ans seulement (6 mois pour les téléphones portables). Aujourd'hui, les grandes entreprises (comme ED, Lidl) spécialisées le bas de gamme et la compétitivité-prix effectuent à l'inverse une remontée en gamme de leur produits.

Les pays concernés sont les pays développés et les pays émergents. La délocalisation utilise les deux formes de «filiales ateliers» (pour la baisse des coûts) et de filiales relais (pour augmenter des parts de marché en volume).

La troisième stratégie allie la compétitivité hors prix et compétitivité stratégique. Cette stratégie est plus récente car elle est portée par les deux mutations de l'économie mondiale : la mondialisation et le passage à l'économie de la connaissance. C'est donc une logique de long terme et une logique de niches qui s'appuie sur une approche globale de la réalité de l'économie mondiale. Cette stratégie utilise les notions de «performance des parties prenantes» (clients, fournisseurs, actionnaires, salariés) et utilise largement le mécanisme de la «coopétition». Il y a une articulation originale entre le long terme (la recherche et l'innovation) et le court terme (une forte réactivité et un marketing agressif). Les entreprises concernées sont essentiellement des petites PME qui sont spécialisées dans une niche technologique¹⁰ ou une niche de qualité (haute technologique, santé,...). Ce type de stratégie est privilégié pour les petits pays ayant peu de réseaux d'influence.

La quatrième stratégie est globale et utilise simultanée des trois formes de compétitivité (prix et hors prix, hors prix et stratégique). Les entreprises concernées sont les grandes entreprises présentes sur le marché international. (comme l'entreprise SEB) et peut avoir lieu dans tous les pays.

III. INTERET DES CLUSTERS POUR RELANCER LA CROISSANCE EN EUROPE : INTERACTION DES CLUSTERS HIGH TECH ET DES CLUSTERS INTENSIFS EN EMPLOIS POUR PROMOUVOIR SIMULTANEMENT LA COMPETITIVITE, LA COHESION SOCIALE ET LE DEVELOPPEMENT DURABLE.

Le cluster est le modèle le plus abouti des différents types de réseaux d'entreprises (M Porter). Il réunit une proximité géographique et culturelle, une complémentarité entreprise, institution de recherche sur un même domaine de compétence et une agglomération d'entreprises en tissu industriel partageant des activités similaires. Les effets attendus des clusters sont des économies d'échelle liées à la mutualisation des moyens et une synergie des acteurs entraînant une croissance endogène auto-entretenu et une attractivité du territoire.

¹⁰L'exemple des laboratoires Brothier, PME pharmaceutique de 80 personnes, spécialisée dans la réparation tissulaire est instructif. Ce laboratoire mène en effet une «coopétition» avec ses actionnaires en donnant simultanément la priorité à la recherche à long terme et la priorité à la réactivité de l'entreprise et à la démarche marketing (une fois le produit nouveau trouvé, la mise en place sur le marché est très rapide). Le laboratoire mène aussi une coopétition avec ses fournisseurs. Il a choisi un nombre de trois fournisseurs attirés (au lieu de prendre le meilleur coût) : deux fournisseurs sont des partenaires de long terme et un troisième fournisseur a pour rôle de stimuler la concurrence et la performance des deux fournisseurs attirés.

1) Les clusters : un moyen de créer des « avantages concurrentiels » en Europe :

a) Les différentes définitions des clusters, districts, réseaux, SPL et pôle de compétitivité

De façon à identifier les différentes expériences en Europe, nous reprenons ici les différentes définitions de cluster recensées par la DIACT dans son ouvrage : « les pôles de compétitivité : le modèle français »¹¹.

- « Les technopoles juxtaposent géographiquement recherche, formation et entreprises sans réelles synergies ».

- Le réseau d'entreprise est un nouveau modèle productif qui est fondé sur des coopérations de proximité dans un processus non homogène. Les réseaux d'entreprises se développent avec l'économie de la connaissance qui englobe non seulement l'économie de l'information mais aussi l'économie du savoir. Son objectif est la minimisation des coûts de transaction ».

- « Le district italien repose sur une mutualisation des moyens de production et reflète les évolutions contrastées du rôle et de l'intérêt de la puissance publique dans la constitution de réseaux d'entreprises. ».

On distingue différents types de districts en Italie :

- * les districts sectoriels
- * les « districts plurisectoriels » (Emilie-Romagne)
- * les « méta district » qui relie plusieurs territoire, chacun apportant sa spécificité et son savoir faire propre (la Lombardie) où il s'agit de valoriser les interdépendances entre districts et augmenter les chances d'acquérir une taille mondiale.
- * et « les réseaux cognitifs » qui sont propagateur d'innovation par sa capacité à multiplier les connaissances.

- « Le cluster, défini par M Porter [1993], repose sur la proximité géographique et culturelle ainsi que sur la complémentarité d'entreprises ou d'institutions partageant un même domaine de compétence. Il prend la forme d'une agglomération d'entreprise (grappes) en tissus industriels partageant une activité similaire. Il va au delà de la simple recherche d'économie d'échelle entre entreprises concurrentes (mutualisation des moyens de production), mais crée des synergies entre différents acteurs (recherche, entreprises) qui suscitent une croissance endogène et joue un rôle d'aimant en termes d'attractivité ».

- « Les SPL (Systèmes Productifs Locaux) ont pour objectif premier de réduire les coûts de production des entreprises en mutualisant les moyens de production ».

- « Un pôle de compétitivité est une combinaison, sur un espace géographique donné, d'entreprises, de centres de formation et d'unités de recherche publiques ou privées engagés dans une synergie autour de projets communs au caractère innovant.

Ce partenariat s'organise autour d'un marché et d'un domaine technologique et scientifique qui lui est attaché, et doit rechercher une masse critique pour atteindre une compétitivité et une visibilité internationale »

¹¹JACQUET Nicolas et DARMON Daniel [2006] Les pôles de compétitivité : le modèle français, La Documentation Française.

b) Les clusters : un moyen pour l'Europe de s'adapter aux mutations de l'économie mondiale :

D'un point de vue théorique, le cluster est bien adapté aux modifications de spécialisation et d'échanges qui sont apparues à la suite de la double mutation.

Le cluster est basé selon une spécialisation fondée sur des « avantages concurrentiels » dynamiques qui sont générés par une innovation permanente sur l'ensemble de la chaîne de valeur des entreprises et entretenus par des interactions entre les acteurs de ce réseau qui sont tant verticales qu'horizontales.

Ce concept, lancé par M Porter dès le milieu des années 80, a été largement repris par les industriels ou hommes politiques. Néanmoins, au-delà de la mode qu'il a suscité, trois différences essentielles distinguent ce concept du concept « d'avantages hors prix » mis en évidence par les nouvelles théories du commerce international :

- la différenciation des produits porte sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'entreprise et plus seulement sur les produits high tech,
- grâce aux réseaux permettant de relier les entreprises et les organisations complémentaires et concurrentes, les économies d'échelle externes, notamment celles qui proviennent de la formation et de la recherche, deviennent pour la compétitivité des entreprises aussi importantes que les économies d'échelle internes,
- enfin la gestion des informations, des connaissances et des compétences se professionnalise en accord avec la mise en place d'une Division Cognitive du Travail (la DCT). Cette gestion nécessite la mise en œuvre de démarches de l'Intelligence Economique en tant qu'un « mode de pensée » du global et du complexe et un nouveau « mode d'action » aboutissant à des stratégies compétitives pertinentes et efficaces.

Mais les avantages concurrentiels, aussi puissants soient-ils, ne suffisent pas pour gagner aujourd'hui des parts de marché dans un contexte d'hyper concurrence mondialisée. Les avantages concurrentiels doivent être accompagnés par de nouvelles formes de compétitivité. La compétitivité aujourd'hui passe en effet par une gestion proactive des informations, des connaissances et des compétences pour accroître l'efficacité des acteurs économiques.

Dans ce cadre, les entreprises n'augmentent pas forcément leur compétitivité en maîtrisant leurs coûts de production, ni même en réussissant à imposer leurs produits ou leurs prix sur le marché mondial. Les entreprises augmentent leur compétitivité en jouant sur trois grands outils mis en évidence par les approches de l'Intelligence Economique : une protection proactive du patrimoine immatériel base de la valeur dans une économie de la connaissance, un travail en réseaux efficace et des politiques d'influence et de lobbying offensives. Mais si cette nouvelle forme de compétitivité tend à devenir déterminante dans les échanges internationaux (comme on a pu le constater avec la campagne efficace et destructrice sur Internet contre les saumon européens), elle ne remplace pas pour autant les autres formes de compétitivité en vigueur. La « compétitivité informationnelle » s'appuie ainsi sur les anciennes formes de compétitivité en fonction de choix stratégiques clairement identifiés :

* Si l'entreprise se spécialise dans des produits ou services de niche, elle utilisera la compétitivité informationnelle (différenciation des informations) en complément d'une compétitivité hors prix plus traditionnelle (la différenciation des produits et la différenciation des prix).

* Si l'entreprise se spécialise sur des segments de production à faible prix (charters aériens, magasins Ed ...), elle utilisera alors la compétitivité informationnelle (lancement mondial d'une campagne publicitaire sur Internet) en appui de sa compétitivité-prix (rationalisation des coûts, choix des fournisseurs..).

* Si l'entreprise enfin est d'une taille mondiale visant à occuper tous les segments de gamme (haut de gamme, moyenne gamme et bas de gamme), elle utilisera, comme l'entreprise SEB, simultanément les trois formes de compétitivité : prix, hors prix et informationnelle.

D'un point de vue plus appliqué, les clusters européens semblent s'être en priorité développés (à la différence du cluster américain de la Silicon Valley ou même de l'expérience publique des clusters au Danemark) à partir de politiques régionales à la fois actives et autonomes. D'une façon un peu paradoxale, malgré la mondialisation des biens, des services et des TIC, la région est redevenue à nouveau un niveau d'intervention économique particulièrement efficace (R Pautrat, 2003). La région permet en effet un **partage des informations** plus efficace en raison d'une proximité tant géographique que culturelle. La région a également la capacité, plus qu'un Etat-Nation, de s'ouvrir à d'autres régions d'Europe et du monde, pour coopérer partiellement sur certains points ou sur certains domaines de compétence, tout en respectant le « principe de subsidiarité ».

2) Des expériences différenciés en clusters selon les pays

a) Rôle de l'initiative privée dans le cluster de la Silicon Valley

Le cluster de la Silicon Valley est ancien (1920) et provient de la proximité géographique et culturelle entre les personnes, les entreprises, l'université et les centres de recherche. Ch. Blanc (2004) détermine 6 caractéristiques du cluster de la Silicon Valley :

* Une ouverture de l'université sur le monde économique qui renforce l'excellence scientifique (avec 25 Prix Nobel)

* La prédominance de l'initiative privée. L'Etat intervient que comme client du cluster dans le cadre de ses activités régaliennes : programme public dans l'aéronautique, l'espace, l'électronique

* Les relations personnelles entre les individus sont capitales pour le succès et l'innovation

* un processus d'innovation permanente conduisant à une croissance auto-entretenu (plusieurs cycles technologiques dans la Silicon Valley)

* la transversalité du cluster : une même personnes peut être tour à tout chercheur, chef d'entreprise, investisseur (via le capital risque), consultant

* Le cluster ne vaut pas uniquement pour les industries de haute technologie ou les industries tout court. Le cluster vaut aussi pour les autres secteurs : sur les 100 clusters suivis par M Porter aux USA, 80% n'étaient pas à haute technologie (confer le pôle viticole australien).

b) Les districts italiens

Les districts italiens ont connu quatre grandes générations : la génération spontanée dans les années 70, l'intervention des puissances publiques locales, la législation dans les années 90 et l'élargissement du concept dans les années 2000.

Génération spontanée dans les années 70

Les districts italiens sont nés dans les années 70 par association de PME souvent concurrentes qui innovait en permanence (innovations de marché). Ils sont nés de solidarités déterminées par l'histoire ou la géographie sans aide spécifique des pouvoirs publics. La proximité géographiques des entreprises autorisait une courte distance entre la conception des produits et la fabrication et la mise en vente de ces produits nouveaux. Les districts italiens ont tout d'abord créé un premier niveau intermédiaires : associations, coopératives, syndicats, organisations professionnels qui avaient trois fonction : la régulation sociale du système

productif local, répondre aux besoins des entreprises en formation et faciliter l'accès aux moyens de production des entreprises.

Ces institutions interprofessionnelles ont joué le rôle de catalyseur en apportant une aide aux entreprises : comptabilité, équipement, process, nouvelles technologie...

Il y avait 9 grands districts à l'origine. : « biotechnologies », « informations et nouveaux matériaux » en **Lombardie**, « biomédecine moléculaire » à **Frioul Vénétie Julie**, « télécommunication » au **Piémont**, « nanotechnologies appliquées aux matériaux » en **Vénétie**, « haute technologie et mécanique avancée » en **Emilie-Romagne**, « système intelligents intégrés » en **Ligurie**, « aérospatiale » à **Latium**, « ingénierie des matériaux polymères et composites » en Campanie et « micro et nano systèmes » en **Sicile**.

Intervention des puissances publiques locales

Dans un second temps les districts se sont dotés de services plus complets qui ont été assurés par les puissances publiques locales ou régionales : les services financiers, la formation, la gestion des informations techniques et les mises à disposition de matériel e machines.

La législation dans les années 90

Dans un troisième temps, un cadre normatif a été arrêté par l'Etat. Deux travaux ont été menés :

- **les reconnaissances juridiques des districts industriels par la loi 317 du 5 octobre 1991** : « zone territorial à forte concentration d'entreprise ayant un degré élevé de spécialisation productive et où il existe des relations fortes entre les entreprise et la population qui s'y installe ».

- **donner les compétences aux régions** et les autorisant à accorder des financements aux districts sur des projets liés à l'innovation et dans le cadre de contrats de programme.

La Loi de 1994 délimitait les aides aux districts : toute activité ayant un impact sur la compétitivité du district : l'action commerciale, la certification des produits, l'acquisition de nouvelles technologies et le développement à l'international. En 1993, 21 districts ont été ainsi recensés. Mais cette loi a été difficile à mettre en oeuvre en raison des écarts existants entre les districts juridiques et les districts réels.

Elargissement du concept dans les années 2000

A la suite de la mondialisation, le concept de district a été élargi avec la définition de « districts plurisectoriels » (en Emilie-Romagne) et la définition de « méta-districts » qui relie plusieurs territoires, chacun apportant sa spécificité et son savoir faire propre (comme en Lombardie). Il s'agit de valoriser les interdépendances entre les différents districts pour augmenter les chances d'acquérir une taille mondiale.

« Les réseaux cognitifs », propagateurs d'innovations par sa capacité à multiplier les connaissances, ont également été intégrés dans l'analyse (Enzo Rullani, économiste italien). De même, les districts italiens n'ont pas empêché une délocalisation de la production dans les pays à faibles coûts de main d'œuvre mais les districts ont réussi néanmoins à garder en Italie les activités à forte valeur ajoutée. Enfin, les partenariats internationaux entre districts se sont développés comme le partenariat du District de la soie de Côme-Brianza avec le cluster textile de la Oréfecture d'Ishikawa du Japon.

c) Les expériences en Allemagne (la porcelaine de Bavière)

Face à la réunification allemande et le passage à l'économie de marché des PECO ? La porcelaine de Bavière était en 1990 concurrencée par la porcelaine tchèque produite avec des coûts salariaux unitaires 5 fois plus faibles et des produits de qualité équivalente. Trois actions

ont été menées par le Land de Bavière dans le but de moderniser l'économie bavaroise en développant des clusters :

1. Les PME du secteur de la porcelaine ont pris une part active dans le développement de la Bayern Innovatic. Cet organisme a pour objectif de créer des liens forts entre les PME de la région sur trois grands domaines : identifier les synergies interbranches, partager les structures de recherche et conquérir les marchés internationaux.

Organisés en réseaux, les PME de la porcelaine ont pu avoir accès aux marchés offerts par les grandes entreprises. Ainsi restructurée, la porcelaine de Bavière a trouvé des débouchés dans le secteur automobile et le secteur aéronautique avec la production de céramique industrielle à très forte valeur ajoutée technologique.

2. Les PME de la porcelaine ont opéré un transfert de technologie grâce au développement de centre de recherche appliquée spécialisée dans les nouveaux matériaux et à proximité des entreprises. Les résultats de la recherche ont donné lieu à des dépôts de brevets utilisables pour conquérir de nouveaux marchés identifiés grâce à la Bayern Innovatic

3. Les pouvoirs publics ont mené des actions complémentaires à celle des acteurs privés : identifier les secteurs prioritaires, encourager les synergies des acteurs, mettre la recherche au service de l'économie et privatisation du land (3 milliards d'euros sur 5 ans) consacrés à la création d'un campus technologique, au soutien de la recherche, au développement du capital-risque pour financer les entreprises innovantes.

Le taux de chômage de la Bavière est revenu à 7% de la population active (10% pour l'Allemagne)

d) Les expériences en Espagne (Catalogue).

Sous l'impulsion du professeur Antoni Subirà, Ministre de l'Industrie du gouvernement Jordi Pujol a décidé d'appliquer la méthode théorisée par M Porter des «clusters». Un nouveau type de dialogue s'est instauré entre les pouvoirs publics et les entreprises. Le CIDEM, agence de développement économique de la généralité, s'est vue confier un rôle leader et l'action des autres participants (Etat, CCI) se coordonne étroitement avec sa présidence. 70 micro-clusters ont été identifiés et invités à se structurer en différents secteurs : machines agricoles, joaillerie, jouets en bois, viande, ameublement, électronique, cuir. Le gouvernement a accompagné les entreprises dans la définition de leur stratégie et les à inciter à collaborer entre eux, à mettre certaines ressources en commun pour s'attaquer aux marchés extérieurs, à définir des normes communes pour améliorer la qualité des produits.

Tout cela, conformément aux analyses de M Porter, sans jamais remettre en cause la concurrence qui existe entre les entreprises. Le gouvernement a permis d'améliorer les relations entre les entreprises et les universités locales de façon à favoriser les transferts de technologie.

Dès 1990, la Région de Catalogne, est devenue le partenaire des industriels locaux dans le but de dynamiser l'économie de la catalogne en s'appuyant sur le secteur de la tannerie, industrie puissante en catalogne mais concurrence par l'Afrique du Nord. L'idée était ici de mutualiser leurs moyens en créant un centre de recherche qui mettrait au point de nouvelles technologies de production de peaux à moindre coût et avec moins de produits chimiques ainsi que de nouveaux tests de résistance. Les tanneurs catalans sont devenus ainsi les fournisseurs non seulement pour les industriels de la maroquinerie mais aussi les industriels de l'automobile en réussissant une diversification de leur activité. Entre 1991 et 2001, le PIB/tête de la Catalogne a été multiplié par deux. Entre 1995 et 2001, la Catalogne est passée de la 23^{ième} à la 15^{ième} place de régions européennes pour sa compétence scientifique en microélectronique, énergie, télécoms aéronautique, eau, agroalimentaire, textile, logiciels éducatifs.

e) Expériences de cluster en Finlande

La Finlande a largement été touchée par la restructuration de l'URSS (20 % des exportations finlandaises en biens manufacturés et en papier et bois) avec une chute du PIB de 6,2% en 1991 (et un taux de chômage de 17,5% de la population active). Dès 1983, la Finlande avait largement anticipé cette crise avec une augmentation très forte de la recherche publique ainsi que la création d'une agence nationale pour la technologie (le Tekes) qui avait pour but de favoriser les transferts de technologie des instituts de recherche universitaires vers les entreprises (comme pour la Catalogne).

De plus, la crise économique de 1991 n'a pas remis en cause cette stratégie. De 1991 à 2006, les dépenses de RD ont continué à progresser pour atteindre 3,4% du PIB (juste derrière la Suède avec 4,3% du PIB). Dès 1991, le Tekes (l'agence nationale pour la technologie) a mis en œuvre une stratégie de développement fondée sur les clusters. Cette stratégie s'est appuyée sur quatre grands axes :

- Les axes de développement technologiques prioritaires ont été définis par les entreprises de chaque secteur en collaboration avec cette agence.

- L'agence a accordé les moyens financiers pour la recherche dans les domaines ainsi sélectionnés et a favorisé la coopération entre les instituts de recherche, les universités et les entreprises.

- Les compétences microéconomiques ont été confiées aux régions qui avaient pour mission de créer et de gérer des incubateurs pour les jeunes entreprises à proximité des cœurs des différents clusters.

- Le développement du « capital-risque » a permis enfin de favoriser la création de « start-up » sur ces pôles de façon à créer un tissu très dense d'entreprises innovantes, de centres de recherche et de centres de formation.

Au total entre 1995 et 2006, le PIB a augmenté en moyenne de 5% par an. Le taux de chômage a diminué, notamment chez les jeunes (avec un taux inférieur de 20% à la moyenne communautaire. La Finlande a réussi ainsi à s'implanter dans le secteur de la haute technologie où elle était absente et à redynamiser certains de ces secteurs traditionnels (comme la construction immobilière).

- Le cluster des TIC, constitué autour de l'entreprise Nokia, a fédéré autour des universités et des laboratoires de recherche 4 000 start-up dont Inus Torvald (inventeur du système Linux de logiciel libre).

- Le cluster de la construction immobilière est lié lui à un secteur traditionnel. Treize programmes technologiques ont été permis d'améliorer les matériaux de construction (bois, acier, béton..), de rechercher des techniques de construction respectueuses de l'environnement et d'utiliser les TIC dans le processus de construction. Près de 500 000 emplois ont ainsi été créés.

f) Rôle de l'Etat dans les réseaux danois

En 1989, à la veille de l'entrée du Danemark dans le marché unique, le Ministère de l'Industrie a lancé un programme pour 5 ans 1989-1993. Ce programme de 68 millions d'euros pour créer des réseaux de PME ayant pour objectif de concurrencer avec succès les entreprises plus importantes. Ce programme comprenait un volet financier en trois temps : prise en charge par l'Etat du coût des études de faisabilité, prise en charge de 50% des frais de gestion de la première année du réseau et aides complémentaire aux projets innovants.

Dès l'origine, le programme du Ministère prévoyait la formation d'une nouvelle catégorie d'agents explicitement formés à l'IE, les « network brokers », qui devaient initier et dynamiser ces groupements de PME sur la base d'un dialogue interne. Cette nouvelle

catégorie d'agents prenait néanmoins appui sur une collaboration active avec les conseillers bancaires, les consultants IE privés, les experts comptables de façon à assurer la réussite du réseau. Dès l'origine aussi, les pouvoirs publics ont mis au point une évaluation du programme visant à comparer les performances des entreprises du cluster par rapport aux autres entreprises sur une batterie d'indicateurs : parts de marché, exportations, présence dans les émergents, évolution du CA, niveau d'emploi, savoir et savoir-faire, capacité entrepreneuriale. En 1993, à la fin du programme, 5000 entreprises sur 12000 avaient participé avec pour 75% d'entre elles une hausse sensible de leur compétitivité.

En 1999, le deuxième programme est devenu plus spécifique et plus anticipateur. Il s'agissait de créer deux types de clusters : les « méga-clusters » et les « clusters de compétences ». Les « **mégaclusters** » sont définis par des liens verticaux et horizontaux entre les entreprises : construction, agroalimentaire, tourisme, transport, métaux, biotechnologies. Les « **clusters de compétences** » sont plus petits et se caractérisent par un niveau d'excellence régional, national et mondial ainsi que par un retour de la notion de la proximité géographique qui est absente des mégaclusters. Les régions impulsent ce type de clusters de compétences dans l'industrie maritime, la technologie de l'éolienne, les applications pour handicapés, les produits laitiers, la viande de porc. Les clusters de compétence ont la caractéristique d'organiser le dialogue à l'intérieur même du cluster de façon à identifier les freins, les rigidités et favoriser la coopération entre entreprises, collectivités territoriales, les services de l'Etat, centre de recherche et de formation.

g) « L'exception française » : Grenoble, les SPL et les pôles de compétitivité

Le premier cluster à Grenoble dès 1960 :

Selon l'ouvrage de Christian Blanc : « la croissance ou le chaos », l'expérience du premier cluster en France remonte aux années 1960. « Trois hommes sont à l'origine du cluster de Grenoble qui visait à rassembler la recherche, l'enseignement et l'industrie : Louis Weil, chercheur et doyen de la faculté des sciences, Louis Néel, fondateur de l'INPG, regroupement de dix grandes écoles d'ingénieurs en université technologique et Louis Merlin, fondateur de la plus grande entreprise d'équipement électrique de la région »¹².

Le cluster de Grenoble, comme celui de la Silicon Vallée a réussi à se renouveler en permanence : depuis la mécanique, l'électrotechnique, l'électronique jusqu'à la microélectronique et aux nanotechnologies. Pour que les acteurs locaux puissent se rencontrer sur des scénarios de prospective, l'INPG a alors créé un club de partenaires industriels.

Le CEA-LETI est aujourd'hui au cœur du pôle Minatec à dimension mondiale qui est spécialisé dans les micro et nanotechnologies.

Le LETI est à l'origine de 30 start-up. Avec 8000 emplois créés, ce laboratoire de 800 personnes est aujourd'hui parmi les meilleurs du monde et se classe devant le MIT en nombre de brevets déposé. La société créée par le LETI, Efcis est ainsi devenue ST Micro-electronic et emploie dix mille personnes. La société Soitec dans le domaine des semi-conducteurs a pris le relais, en devenant leader sur le marché et en employant 450 personnes dans la région de Grenoble. Aujourd'hui, Soitec exploite 700 brevets du CEA et fait de la recherche propre.

Durant les 10 dernières années, le cluster de Grenoble réunit toujours des grandes personnalités de Grenoble : Jean Therme directeur du CEA-LEFTI pour la recherche, Yannick Vallée, pour l'université¹³, Paul Jacquet, président de l'Institut National Polytechnique de Grenoble pour les Grandes Ecoles et Entreprises : Jean-Marie Lamure¹⁴ directeur général de Soitec pour les entreprises.

¹² BLANC Ch. [2006] La croissance ou le chaos, Edition Odile Jacob, pp 108-110.

¹³ Yannick vallée a été en effet président de l'université Grenoble 1, Joseph Fourié jusqu'au 22 décembre 2006.

¹⁴ Jean-Marie Lamure est décédé prématurément à 58 ans en mai 2006.

L'expérience des SPL de 1999 :

Les SPL sont apparus en 1999 à la suite d'un appel à projet de la Datar (Délégation à l'Aménagement du Territoire). Il s'agissait de faire émerger des actions coopératives locales dans des secteurs traditionnels : mécanique, textile, bois et ameublement, agro-alimentaire. L'objectif des SPL était de créer une communauté d'intérêt de façon à mener une coopération réelle et durable entre des entreprises concurrentes. En règle générale, les coopérations sont pour l'instant restées au niveau de la réduction des coûts des facteurs de production. La coopération dans l'innovation n'a pas encore été atteinte. Il manquait pour cela l'association des centres de recherche et des universités qui sont la caractéristique des clusters et des pôles de compétitivité. Ch Blanc note qu'il faut tenir compte des exceptions. Sous l'impulsion de Jean-Marie Rouiller, le pôle verrier de la Vallée de Bresle a connu de réel succès. L'université de Rouen et l'école d'ingénieur l'INSA de Rouen travaillent avec ce SPL qui perpétue la tradition locale de production de flacons de verre.

On peut repérer ainsi deux types de SPL : les SPL traditionnels : France et broderie et Les SPL high tech comme le pôle verrier de la Vallée de Bresle (Glass Valley) dirigée par Jean-Marc Rouiller ou le SPL textile high tech dont l'excellence est reconnue au niveau mondial. On peut également distinguer les SPL régionaux et les SPL inter-régionaux.

La labellisation de 67 pôles de compétitivité en juillet 2005 :

Le 12 juillet la Diact labellise 67 pôles de compétitivité. L'exception française se caractérise au niveau linguistique par un concept différents : les pôles au lieu des clusters, les SPL au lieu des réseaux d'entreprises.

Le Club des Districts Industriels Français (CDIF) a décidé d'ouvrir ses 21 réseaux aux pôles de compétitivité. En effet, 9 SPL (dont le « pôle enfant ») sont devenus des pôles de compétitivité et 12 SPL appartiennent à des pôles de compétitivité (comme le « SPL maritime » qui fait partie du « pôle EMC2 » ou le « Silicon Sentier » qui appartient au « pôle Images et Réseaux ». les statuts du CDIF ont été modifiés et les programmes d'action adaptés. Le choix de trois catégories de pôles accentue encore la difficulté de comparaisons internationales. La Diact distingue en effet 6 pôles mondiaux, 10 pôles à vocation mondiale et 51 pôles à vocation régionale.

Or pour Ch. Blanc (2006), cette distinction linguistique est un contresens total par rapport à l'expérience des clusters étrangers. Les clusters étrangers (comme les districts), visent tous à une excellence mondiale quelque que soit le secteur retenu : high tech ou traditionnel. Cette excellence mondiale entraîne un choix stratégique d'appuyer les 15 meilleurs clusters les plus compétents en référence à leur parts de marché mondiales et non en référence au problème d'emplois de la région.

3) Trois grands enseignements de l'expérience des clusters en Europe :

a) Deux grands types de clusters apparaissent : « le cluster high tech » et « le cluster intensif en emplois » :

A travers le débat portant sur le nombre optimal de clusters et sur son niveau d'intervention (régional, nationale ou mondial) apparaît, pour tous les pays du monde (y compris en Chine), non pas semble-t-il trois niveaux de clusters (régional, national, mondial), mais plutôt deux grands niveaux. Les premier SPL, dans la mesure où il se caractérise par une coopération inter-entreprises sans associer explicitement les laboratoires de recherche ou les universités, peut être analysé comme « l'ancêtre » des pôles ou des clusters. Comme bon nombre de SPL aujourd'hui sont transformé en pôles de compétitivité ou appartiennent à un pôle de compétitivité, il est aujourd'hui possible de retenir aussi deux grandes classifications,

même si par sa dimension locale ou régionale, le SPL a plutôt vocation à développer la région avant d'atteindre l'excellence mondiale. Ainsi, les clusters et pôles de compétitivité, qui se caractérisent tous par une interaction dynamique des différents agents, entreprises, services de l'Etat, collectivités territoriales mais aussi et surtout laboratoire de recherche et universités, peuvent être classés en deux grandes catégories :

Les « clusters high tech » ou « méga clusters »

Les « clusters high tech » ou « méga clusters » répondent directement aux exigences de la compétition internationale qui est de plus en plus fondée sur une économie de la connaissance. Ce type de clusters doit être impulsé, non seulement par les régions, mais aussi par les nations et par l'Europe. Ces deux derniers niveaux doivent définir clairement une véritable stratégie économique et industrielle, tant vis-à-vis des autres grandes nations développées que vis-à-vis des nations émergentes ou des PVD.

Le rôle de l'Intelligence Economique, telle qu'elle a été définie en décembre 2004 par M Alain Juillet, Haut Responsable en charge de l'Intelligence Economique auprès du Premier Ministre : « la maîtrise et la protection des informations stratégiques utiles à tous les décideurs économiques », est essentiel. Ce rôle met l'accent sur la nécessité de mettre en place des politiques d'influence efficaces et des politiques de protection des actifs immatériels : informations, connaissances et compétences. De telles politiques doivent être pensées au niveau de chaque Etat-Nation (comme le « Competitive Act » des Etats-Unis à la chute du mur de Berlin) et au niveau de l'Europe dans son ensemble (défense des normes européennes techniques, sociales, comptables ou financières).

Le développement de clusters high tech a bien pour objectif d'atteindre dans le cadre d'une économie de la connaissance mondialisée une performance mondiale les entreprises, les régions, les pays et les groupes de pays. Dans cette optique, le développement durable n'est plus conçu dans une logique de « retour en arrière », de « partage de la richesse », « d'économie des ressources rares ». Il n'est pas non plus pensé comme des coûts supplémentaires à supporter mais comme au contraire une opportunité d'innovation, de profit et de croissance future. Fondé en priorité sur une économie de la connaissance, le cluster high tech vise ainsi en priorité l'excellence mondiale. Cette excellence, compte tenu de la DCT, nécessite aujourd'hui des interactions croisées entre les activités de différents acteurs : les chercheurs ou universitaires, les chefs d'entreprise, les financiers et les hommes politiques des régions, des nations, de l'Europe et du monde.

Les « clusters intensifs en emplois »

Les « clusters intensifs en emplois » ont un objectif complémentaire et plus vaste que celui des clusters high tech. Cet objectif a été largement rappelé au cours des différentes négociations des « Contrats Etat-Régions » effectuées au sein des pays européens. Ce type de cluster doit développer harmonieusement « la compétitivité, la cohésion sociale et le développement durable ». Ces clusters s'appuient presque naturellement sur l'action menée par les régions européennes. Dans cette optique, les pratiques de l'Intelligence Economique Territoriale sont ici essentielles. L'IET est conçue comme un « mode de pensée » et un « mode d'action » global fondé sur la mise en œuvre concrète des cinq grands domaines de l'Intelligence Economique : la veille, l'analyse prospective, les actions stratégiques, l'accompagnement de ces actions et le retour d'expérience.

Dans une définition à la fois plus méthodologique (action globale et moins ciblée) et dans des actions plus concrètes menées à différents niveaux, l'Intelligence Economique Territoriale met ainsi plus l'accent, que l'Intelligence Economique nationale ou européenne, sur la notion de « **partage des informations** » et de « partage des cultures » que sur les principes de concurrence, de « guerre économique », de politique d'influence ou de lobbying.

Les clusters intensifs en emplois visent alors trois objectifs : assurer l'emploi d'une région, développer son économie sociale et assurer un développement durable. Dans ce dernier cadre, les innovations high tech ne suffisent pas en effet pour résoudre entièrement le problème de la destruction de l'environnement. Les régions peuvent ainsi être utiles pour impulser des normes de respect et de protection de l'environnement, en investissant par exemple sur des technologies propres plus coûteuses actuellement (comme le tram) ou en formant les citoyens à des comportements responsables (lutte contre le gaspillage, récupération des déchets, ...). Basé surtout sur une économie locale essentiellement non marchande, le cluster intensifs emplois ne vise donc pas exclusivement la « compétitivité » des entreprises du cluster mais il vise surtout la « **performance globale** » de tous les acteurs du cluster et de la région c'est-à-dire un gain pour l'ensemble des « parties prenantes » du cluster : les chefs d'entreprise, les salariés, les fournisseurs, les actionnaires, les financiers, les clients et les citoyens.

b) Le choix de l'Europe dans la stratégie de Lisbonne : clusters, régions et économie de la connaissance

La stratégie de Lisbonne

En mars 2000, le Conseil Européen de Lisbonne a marqué un tournant en définissant un objectif stratégique à dix ans : « faire de l'Europe l'économie de la connaissance la plus dynamique du monde capable d'une croissance économique durable, accompagné d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale ». Le conseil européen de Göteborg de 2001 a ajouté la dimension de l'environnement. Six indicateurs pour la stratégie de Lisbonne ont été sélectionnés : le PIB/tête, l'Environnement, l'Innovation, l'Intégration des marchés et réforme économique, la Cohésion sociale et le taux d'emploi.

Pour mener à bien la stratégie de Lisbonne, il sera nécessaire d'améliorer en Europe la coordination à l'échelon européen : la coordination monétaire, les marges de manoeuvre aux finances publiques, des moyens budgétaires accrus pour l'union, mieux coordonner les différents instruments communautaires, coopération fiscale et une politique énergétique commune. Il sera aussi nécessaire d'édifier une société du savoir et l'économie de la connaissance. Pour cela, il faut promouvoir la société de la connaissance au niveau national : favoriser la réussite scolaire, mobiliser la formation tout au long de la vie et promouvoir l'organisation apprenante. Il faut aussi favoriser l'essor de la recherche à l'échelon national et européen : Relancer l'effort de recherche, Créer des pôles de recherche et d'enseignement supérieur, Offrir des carrières scientifiques attractives et évolutives et renforcer l'intégration du système français dans l'espace européen de la recherche.

De même il faudra conforter la compétitivité française dans le cadre européen, développer l'emploi pour mieux valoriser le capital humain, renforcer la cohésion sociale et promouvoir une croissance respectueuse de l'environnement.

Le développement régional de l'Europe

Le développement régional de l'Europe s'est effectué au travers différentes initiatives :

* Le Comité des politiques de développement territorial de l'OCDE (TDPC) a été créé en 1999. Il fut établi pour réunir différents axes d'activité de l'OCDE au sein d'un seul et même nouveau comité centré sur les nouvelles politiques de développement territorial induite par l'évolution de la situation économiques et sociales et pour examiner les politiques d'ensemble, impliquant les différents partenaires concernés aux échelons national, régional et local. A l'occasion de la réunion du TDPC du 25-26 juin 2003, les pays membres ont reconnu

la nécessité de renoncer à privilégier la redistribution et les subventions qui entravent l'initiative et l'esprit d'entreprises au profit d'une approche qui permette de promouvoir la compétitivité régionale par l'investissement public et privé et une meilleure exploitation des atouts locaux. Son mandat se fonde sur trois thèmes principaux :

- 1) Procurer des avantages concurrentiels durables aux régions
- 2) Œuvrer en faveur d'une gouvernance efficace et novatrice
- 3) Elaborer des indicateurs destinés à mesurer et à évaluer les progrès de la compétitivité régionale et à évaluer l'efficacité des politiques.

Il pilote le travail du secrétariat sur les politiques de développement territorial dans l'objectif d'encourager la compétitivité régionale et la gouvernance efficace et innovante.

* L'appel à projet « Région de la connaissance 2 » (2004-2005) de la Commission européenne a pour objectif d'accroître les investissements en RD au travers des actions de partage de compétences, de coordination et de collaboration entre les initiatives régionales. Les projets doivent regrouper trois régions objectifs 1 ou aux nouveaux entrants.

* La DG entreprises de la Commission européenne : « groupe d'experts clusters » des 27 pays membres dans lequel le CDIF est représenté par Jean-Marie Rouiller. Ce groupe a deux objectifs : mieux appréhender la situation actuelle des clusters (localisation, taille, ancienneté, niveau de mise en réseau des entreprises..) et aider la DG entreprise à élaborer une stratégie européenne d'actions et de soutien des clusters.

Le rapport de ce groupe identifie le concept de « SPL-cluster » comme un outils d'analyse et de politique économiques, territoriales, voire sectorielles. Ce rapport identifie la position concurrentielle de chaque SPL, les capacités de coopérations à l'international et d'animation des réseaux d'entreprises.

* Le Séminaire de Copenhague de juin 2003 organisé par la DG entreprise avait pour but de montrer le rôle de l'UE dans la dissémination des clusters à travers : une cartographie des clusters, la création d'avantages dynamiques des clusters pour le développement des régions et des PME, des échanges de bonnes pratiques en matière de coopération d'entreprises et un renforcement des synergies entre les politiques menées dans les différents membres.

c) la Place de l'Intelligence Economique et de l'Intelligence Economique Territoriale en Europe :

La place de l'Intelligence Economique provient de la contradiction de l'Europe en tant qu'Europe économique (UEM) et non Europe politique (les Etats-Unis d'Europe).

De façon paradoxale, la place des Etats-Nations augmente dans le discours de l'Europe alors que leur place économique ne cesse de diminuer, en raison de cette non Europe politique.

L'Europe économique s'est construite en rempart de la guerre militaire avec l'idée que la guerre économique est préférable à la guerre militaire, la discussion est préférable à la violence physique, la normalisation (traité) est préférable à la négociation désordonnée et bilatérale.

Faut-il développer une Intelligence Economique européenne ?

Plusieurs grandes questions doivent orienter l'application de nouvelles méthodes et outils de l'Intelligence Economique européenne :

- Comment construire une politique d'Intelligence Economique européenne pratiquant une véritable politique d'influence européenne et pas seulement une IE nationale.

- L'Europe doit-elle et peut-elle se protéger contre la puissance hégémonique des USA et des autres nations ?

- L'euro est-il surévalué par rapport au dollar, au Yen, au Yuan chinois ?
- Faut-il instaurer les mêmes règles économiques que les USA (défense des entreprises américaines, protection des secteurs sensibles) ?
- Comment se défendre en restant ouvert sur l'extérieur ?

La meilleure protection en économie de la connaissance est, dans une certaine mesure, « l'attaque » et « l'innovation dans les règles de fonctionnement » qui vont s'appliquer à tous les pays (normes techniques, normes sanitaires, normes réglementaires, normes financières, normes comptables...).

Faut-il développer dans le même temps une Intelligence Economique nationale et la défense de l'Etat-Nation (idée du « patriotisme économique », du rôle de l'influence).

Avec les concepts de « coopération » et de subsidiarité, il est possible simultanément de pratiquer des politiques de coopération sur un certain domaine tout en restant en concurrence sur d'autres domaines (notion de secteurs stratégiques, priorité à l'emploi national)

Faut-il promouvoir l'Intelligence Economique Territoriale et la défense des régions et leurs tissus de PME (synergie des acteurs et rôle des réseaux d'acteurs)

Avec le mouvement de mondialisation et régionalisation, ce niveau semble complémentaire avec le premier (l'Intelligence Economique européenne) mais semble au contraire incompatible avec l'Intelligence Economique nationale.

En revenant simultanément au local (régions d'un pays) et à l'international (coopération des différentes régions d'Europe) sur la base de la coopération ou coopération, il serait alors sans doute possible de plus faire plus avancer l'Europe qu'au niveau politique des Etats-Nations qui reste bloqué par les débats :

- * Europe politique / Europe des marchés
- * et le débat l'élargissement de l'Europe / réforme des institutions

4) Les clusters : un moyen efficace de retrouver de la croissance et de l'emploi en Europe ?

Avec le développement économique des clusters, la question qui se pose pour l'Europe est de savoir s'il est possible aujourd'hui de remplacer le régime fordiste de l'après guerre (et son modèle social européen) par un nouveau mode d'organisation qui serait enfin adapté à la double réalité de la mondialisation et de l'économie de la connaissance ?

Le cluster autorise en effet un nouveau modèle de croissance qui allie un croissance auto-entretenu au niveau régional (par les effets amont aval entre les entreprises du clusters, les consommateurs, les collectivités territoriales) et une ouverture permanente sur l'extérieur (lien avec les autres régions européennes ou les autres régions du monde autorisé par Internet et par l'organisation en régions).

Au sein des deux types de cluster identifiés, une nouvelles forme de régulation serait à inventer pour s'adapter complètement à la nouvelle forme de spécialisation (les avantages concurrentiels sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'entreprise, de la région et de la nation) et aux nouvelles formes de compétitivité fondées sur une gestion proactive des informations, des connaissances et des compétences. Cette nouvelle forme de régulation devra être basée sur une approche systémique des différentes économies dans laquelle le cluster permettra d'atteindre simultanément une croissance autocentrée (par des effets d'entraînement

amont, aval, verticaux et transversaux) et une croissance extravertie sous-tendue par la concurrence internationale en matière d'innovations techniques et sociales.

Deux caractéristiques sont apparues dans l'analyse des clusters en Europe. D'une part, le cluster est nécessairement hiérarchisé et structuré par le rôle clef des leaders qui peuvent être indifféremment soit chefs d'entreprise soit directeur de collectivité territoriale. L'essentiel de ce rôle de leader est de porter une stratégie claire et à long terme tout en assurant un gain pour l'ensemble des « parties prenantes » du cluster ou de la région. D'autre part, les clusters sont largement différenciés : les clusters high tech ont pour objectif de maximiser leur performance mondiale et les clusters intensifs en création d'emploi ont pour objet de maximiser le bien être économique, social et environnementale des régions. Cette double organisation (cluster high tech et cluster intensif en emplois) doit ainsi permettre un gain de croissance et de niveaux de vie pour « l'ensemble des parties prenantes ».

a) Le retour d'une croissance auto-centrée pour les deux types de clusters :

Dans les clusters intensifs en emplois, une croissance autocentrée sera permise grâce au soutien massif des régions et secondaire de l'Etat (par les contrats Etat-région). De façon paradoxale, l'approfondissement des progrès techniques et de la concurrence à tous les niveaux de la société et à tous les pays a entraîné des gains très importants de productivité pour les entreprises les plus dynamiques. Mais ces gains de productivité sont aujourd'hui annulés par des emplois inefficaces et qui coûtent particulièrement chers aux entreprises. Avec le développement de clusters intensifs en emplois, largement financés en tant que service public par les régions et les nations, il serait possible de renouveler les avantages, tant en terme de croissance et de niveaux de vie, qui étaient issus des « compromis institutionnalisés » d'après guerre (assurance chômage, assurance maladie et régime de retraite général) qui avaient été porteurs de croissance en Europe dans la période fordiste.

Libérés de la contrainte de l'emploi et du coût des charges sociales, les clusters high tech seraient alors réellement compétitifs au plan mondial. A ce niveau, une spécialisation intra-branche et intra-produit se poursuivrait au niveau mondial (et plus seulement entre les pays développés) et seraient source de gains à l'échange pour tous les pays du monde. En effet, les échanges croisés de produits similaires, différenciés par la qualité et par la variété, ne sont pas substituables entre eux mais deviennent au contraire complémentaires. A la différence des politiques de « dévaluation compétitive » ou de « désinflation compétitive », les exportations de l'ensemble des pays (et donc leur PIB) pourraient être stimulées.

b) de nouveaux rapports entre agents : la « coopétition » adaptés au renforcement simultané de la concurrence mondiale et des besoins de coopérations :

Des nouvelles formes de régulation, au sein du cluster et au sein des territoires, vont être caractérisées par des relations simultanées de coopérations et de concurrence. Dans ce cadre, la gestion de l'information, des connaissances et des compétences jouera un rôle clef.

Dans les clusters économiques mondialement efficaces (de haute technologie), l'Intelligence Economique nationale et européenne devra s'appuyer sur une protection active du patrimoine immatériel, sur les pratiques de l'influence et sur la mise en place de réseaux internationaux connaissance de façon à accroître la compétitivité des agents dans le cadre d'une économie de la connaissance marchande mondialisée.

Dans les clusters à vocation régionale et dans les SPL non marchands qui mobilisent aujourd'hui un retour à la « théorie du juste prix » et à la prise en charge publique de la

gestion des contraintes de l'environnement, l'objectif premier de ces clusters ne serait pas de gagner à tous prix des marchés internationaux mais plutôt de maintenir, d'attirer et de créer des emplois en région et de différencier les niveaux de vie de chaque région par la qualité de vie et des relations sociales.

Dans ce cadre, l'Intelligence Economique Territoriale, fondée sur le « partage des informations, des connaissances et des compétences » semble mieux adaptée que l'Intelligence Economique nationale et européenne qui reste fondée sur les notions de « guerre économique », de protection active du patrimoine immatériel et de politiques d'influence.

La nouvelle forme de régulation sera ainsi fondée sur un système économique qui sera à la fois « ouvert » et « hiérarchisé ». Un tel système autorise simultanément des comportements de coopération à un certain niveau du système et de concurrence à un autre niveau du système. Dans un système ouvert et hiérarchisé, le rôle du ou des leaders est déterminant compte tenu de la complexité du système et de l'effet catalyseur qu'il sera amené à jouer. Il devra être capable, non seulement de « voir loin » pour penser une stratégie à long terme du cluster, mais aussi il devra être capable de répartir les gains du réseau avec l'ensemble des participants pour assurer l'efficacité même du cluster et pour garder la légitimité de son rôle. Ce nouveau rôle du leader permettra alors de penser en dynamique (et en dépassant les oppositions) l'interaction des actions entre les agents économiques mais aussi celles entre les régions et l'Etat, entre les Etats et l'Europe et entre l'Europe et le monde.

Le nouveau système hiérarchisé ne sera pas forcément vertical mais pourra être aussi horizontal en choisissant, selon le « principe de subsidiarité », de confier certaines activités de production ou de régulation au niveau le plus adéquat possible. Les clusters allemands, qui dissocient les clusters high tech qui sont gérés au niveau national et les clusters intensifs en emplois sont gérés au niveau régional, en sont sans doute un bon exemple dont pourraient s'inspirer les autres pays d'Europe ?

Conclusion :

Face à la double mutation de l'économie mondiale (mondialisation et passage à l'économie de la connaissance), l'Europe a dû s'ajuster à la concurrence internationale dans un contexte de l'élargissement de l'Europe : à 15, à 25 puis à 27 pays.

Mais l'action de l'Europe a été menée dans le cadre d'une conception « défensive largement déterminée par la mise en œuvre de politique de désinflation compétitive. Cette conception se trouve en porte à faux par rapport aux choix essentiellement économiques qui ont sous-tendus l'Europe : la monnaie unique, la liberté des échanges et l'introduction d'une certaine forme de flexibilité. Dans ce cadre, l'Europe a subi, non seulement la concurrence des PVD (par leurs faibles coûts salariaux), mais également la concurrence des USA et du Japon en matière d'innovations adaptées à l'économie de la connaissance.

De plus, avec la globalisation financière et la transformation des flux internationaux de capitaux, les économies émergentes (comme la Chine, l'Inde ou le Brésil) ont pu concurrencer l'Europe par les deux bouts de la chaîne productive : concurrence active sur les produits homogènes grâce à leur faible coût de main d'œuvre et /ou à leur politique de change déprécié et concurrence sur les produits différenciés en qualité en en variété grâce aux investissements menés dans ces économies émergentes au moyen des flux d'IDE.

Pour entrer véritablement dans l'économie du XXIème siècle, où les deux tendances de mondialisation et d'économie de la connaissance iront en se renforçant, l'Europe pourra

s'appuyer sur les politiques visant à développer des clusters économiques. Le plus souvent initiés en Europe par les régions, les clusters présentent l'avantage de permettre une coopération plus souple qu'au niveau national mais également de transcender le niveau national par des relations de coopération entre les différentes régions d'Europe (comme la collaboration du cluster automobile espagnol avec ses homologues portugais ou français) et avec les clusters extra-européens (coopérations avec des clusters américains, japonais..)

Le cluster, ou grappe d'entreprises, en étant fondé sur une coopération entre les entreprises, les services de l'Etat, les collectivités territoriales, les centres de recherche et de formation est particulièrement adapté au défi de la double mutation de l'économie mondiale. Vis-à-vis de l'approfondissement de la mondialisation, l'organisation en réseaux autorise en effet des économies d'échelle sans précédents permettant aux agents économiques d'acquérir facilement une taille mondiale. Par rapport à la mise en place d'une économie de la connaissance déterminant une DCT, l'organisation en réseaux permet par ailleurs de mettre en œuvre un type de coopération originale, la « coopération », qui prend en compte dans le mécanisme de la coopération d'une certaine forme de concurrence qui semble essentielle selon M Porter [1994] pour stimuler l'innovation.

D'un point de vue théorique, le cluster est bien adapté aux modifications de spécialisation et d'échanges qui sont apparues à la suite de la double mutation.

Le cluster est basé selon une spécialisation fondée sur des « avantages concurrentiels » dynamiques qui sont générés par une innovation permanente sur l'ensemble de la chaîne de valeur des entreprises et entretenus par des interactions entre les acteurs de ce réseau qui sont tant verticales qu'horizontales. Mais les avantages concurrentiels, aussi puissants soient-ils, ne suffisent pas pour gagner aujourd'hui des parts de marché dans un contexte d'hyper concurrence mondialisée. Les avantages concurrentiels doivent être accompagnés par de nouvelles formes de compétitivité. La compétitivité aujourd'hui passe en effet par une « gestion proactive des informations, des connaissances et des compétences » pour accroître l'efficacité des acteurs économiques.

Si la « compétitivité informationnelle et stratégique » tend à devenir déterminante dans les échanges internationaux, elle ne remplace pas pour autant les autres formes de compétitivité en vigueur. La « compétitivité informationnelle » s'appuie ainsi sur les anciennes formes de compétitivité en fonction de choix stratégiques clairement identifiés.

D'un point de vue plus appliqué, les clusters européens semblent s'être en priorité développés (à la différence du cluster américain de la Silicon Valley ou même de l'expérience publique des clusters au Danemark) à partir de politiques régionales à la fois actives et autonomes. D'une façon un peu paradoxale, malgré la mondialisation des biens, des services et des TIC, la région est redevenue à nouveau un niveau d'intervention économique particulièrement efficace. La région permet en effet un partage des informations plus efficace en raison d'une proximité tant géographique que culturelle. La région a également la capacité, plus qu'un Etat-Nation, de s'ouvrir à d'autres régions d'Europe et du monde, pour coopérer partiellement sur certains points ou sur certains domaines de compétence, tout en respectant le « principe de subsidiarité ».

L'expérience des clusters européens, et celle des pôles de compétitivité en France, a permis de mettre en évidence deux types de clusters différenciés. Le méga-cluster ou le cluster high tech qui se spécialise sur les hautes technologies, et qui vise à l'excellence mondiale. Ce cluster utilise l'Intelligence Economique comme « maîtrise et utilisation des informations stratégiques utiles à tous les décideurs économiques ». Le cluster intensif en emplois (majoritairement issu des anciens SPL) qui se spécialise dans n'importe quelle

activité avec des associations de partenaires, des associations de concurrents ou des associations sur un marché déterminé qui vise au « maintien de l'emploi au pays ». Ce cluster s'appuie sur des pratiques d'Intelligence Economique Territoriale qui met l'accent sur « la collecte, la gestion, l'analyse et l'utilisation des informations pour accroître l'efficacité économique, sociale et durable de tous les agents ».

Au sein des deux types de cluster, une nouvelle forme de régulation est à inventer pour s'adapter à la nouvelle forme de spécialisation et aux nouvelles formes de compétitivité fondées sur une gestion proactive des informations, des connaissances et des compétences. Dans les clusters intensifs en emplois, une croissance autocentrée sera permise grâce au soutien des régions et de l'Etat. Libérés de la contrainte de l'emploi et du coût des charges sociales, les clusters high tech pourraient être alors réellement et dans tous les pays compétitifs au plan mondial. Cette nouvelle forme de régulation sera fondée sur un « système ouvert et hiérarchisé ». Un tel système autorise simultanément des comportements de coopération à un certain niveau du système et de concurrence à un autre niveau du système. Ce nouveau système hiérarchisé ne sera pas forcément vertical mais pourra être aussi horizontal en choisissant, selon le « principe de subsidiarité », de confier certaines activités de production ou de régulation au niveau le plus adéquat possible.

De cette nouvelle forme de régulation dépendra peut-être le passage à nouveau de « d'une Europe des régions » à une nouvelle « Europe des nations » ou même des « Etats-Unis d'Europe ».

L'ensemble des clusters économiques mis en place dans les différentes régions de l'Europe pourraient permettre de créer (comme dans la logique « de Champions européens » des années 80 comme Airbus) des « méga-clusters européens » dans les domaines de la très haute technologie (biotechnologie, nanotechnologies...).

Et les interactions mises en œuvre entre les entreprises, les collectivités territoriales, les services de l'Etat, les centres de recherche et de formation pourraient se réaliser au niveau européen et mondial.

Dans ce cadre, les programmes de rapprochement universitaire : la réforme commune du LMD dans les universités, la constitution de pôles européens de recherche et d'enseignement supérieur, la reconnaissance mutuelle des diplômes, la maîtrise des langues étrangères et les programmes d'échanges d'étudiants européens Erasmus marquent un début d'interactions dynamiques.

La multiplication des échanges de toute nature (scientifiques, techniques, commerciaux, financiers, artistiques, ...) généralisés à l'ensemble des sociétés européennes pourraient rassembler à nouveau les européens sur une nouvelle base commune : la culture européenne du progrès, du risque, de l'innovation et de la création.

Il faudrait pour cela sans doute donner aux universités et aussi aux jeunes européens la place qu'ils méritent, en leur offrant notamment une formation solide et adaptée, une ouverture d'esprit et des emplois qualifiés intensifs en connaissance pour qu'ils puissent entrer « bien armés » dans la nouvelle forme de l'économie qui est fondée sur l'importance de la connaissance et de l'innovation dans un univers désormais mondialisé.

Il faudrait aussi et surtout s'attaquer à deux problèmes majeurs qui restent malheureusement insuffisamment abordés :

- Le premier problème est scientifique et mondial : comment penser la socialisation de demain et le partage de la richesse en fonction d'autres critères que le seul travail productif, dont la nécessité diminue avec les gains de productivité et les innovations scientifiques ?

- Le second problème est plus européen et son acuité fait référence ici aux expériences historique : comment renouer en Europe avec ce qui fera la richesse des sociétés humaines de demain qui sont désormais axées sur une économie de la connaissance, c'est-à-dire comment stimuler en Europe la natalité et le renouvellement des générations?

BIBLIOGRAPHIE :

AGHION Philippe et HOWITT Peter [2000] Théorie de la croissance endogène, MIT, 1998, Dunod

AFDIE (2004) Enquête nationale sur les formations en Intelligence Economique : référentiel et classement des différentes formations à l'intelligence économique de par leur contenu et leurs débouchés.

ARTUS Patrick [2000] La Nouvelle Economie, la Découverte, collection Repères.

ARTUS Patrick et VIRARD M-P [2006] Comment nous avons ruiné nos enfants ?, la Découverte, collection Repères.

BAULANT C [2004] «Les outils de l'Intelligence Economique face aux défis de la mondialisation », Synthèse des actes du colloque du 28 septembre 2004 à Angers, 54 pages, disponible sur www.univ-angers.fr / GEAPE.

BAULANT C [2007] « Intelligence Economique territoriale : vers une gestion active des potentialités de développement du territoire », Synthèse des actes du colloque du 28 septembre 2006 à Angers, 98 pages, disponible sur www.univ-angers.fr / GEAPE.

BAULANT C [2007] Avantages concurrentiels et compétitivité informationnelle des entreprises, régions et des nations, collection IE dirigée par Jean-Louis Levet, Economica, à paraître

BERTHO F et MOATTI S [2006] « l'Europe en panne », Alternatives Economique, hors séries, n°70, quatrième trimestre 2006, pp41-44.

BLANC Ch [2004] Pour un écosystème de la croissance, Rapport au premier ministre, mai

BLANC Ch [2006] La croissance ou le chaos, Edition Odile Jacob.

BRUTE DE REMUR D [2006] Ce que Intelligence Economique veut dire, Editions d'Organisation, Collection : Regards croisés.

CES (Conseil Economique et Social) [2006], Processus de Lisbonne : contribution du CES à la préparation du Sommet de printemps 2007, 99 pages

COHEN D [2006] Trois leçons sur la société post-industrielles, le Seuil, Collection : La République des Idées.

COMMISSION EUROPEENNE (www.europa.eu.int/comm)

DEBRE R. [1969] La troisième guerre mondiale est commencée

DE ROSNAY J [2005] La révolte du pronétariat : des mass media aux media de masses, Fayard

DRUCKER Peter F [1999] «Le savoir, nouveau défi pour la connaissance », Expansion Manager Review, mars 1999, p52-59.

EUROSTAT [2007] Statistiques régionales : epp.eurostat.ec.europa.eu

GABZEWICK Jean [1994] La concurrence imparfaite, collection Repères, n°146, La Découverte.

GUILHON Bernard et Jean-Louis LEVET (sous la direction de) [2003] De l'IE à l'économie de la connaissance, collection IE, édition Economica.

KRUGMAN P & OBSTFELD M [1995] Economie internationale, De Boeck, séries Prémisses, Bruxelles.

JACQUET Nicolas et DARMON Daniel [2006] Les pôles de compétitivité : le modèle français, La Documentation Française.

JUILLET Alain, « L'Etat relance la dynamique », Constructif, N°8, mai 2004, (www.constructif.fr)

JUILLET A (2004) DEFINITION DE L'IE

JUILLET A (2005) Le référentiel des formations IE

LAFAY G. (1979) : Dynamique de la spécialisation internationale, Economica.

LAFAY G [1984] : "Pour des taux de change de référence", Economie Prospective Internationale, n°17, 1er trimestre.

LASSUDRIE-DUCHENE [1972] Echange international et croissance, Economica, Paris

LEVET Jean-Louis [2001] Intelligence Economique, mode de pensée, mode d'action, Economica, collection l'IE.

LEVET Jean-Louis [2003] (sous la direction) : Les pratiques de l'Intelligence Economique, Economica, collection l'IE.

LEVET Jean-Louis, 2004, l'économie industrielle en évolution", ed Economica, 2004

LEVET Jean-Louis [2006] Commissariat général au plan.

Rapport BÖGE (2006) , Parlement Européen : www.europart.eu

Rapport CARAYON, 2003, Intelligence économique, compétitivité et cohésion sociale, juin

Rapport « Perspectives financières 2007-2013 » (2007) , délégation de l'Assemblée Nationale pour l'Union Européenne : www.assemblee-natioanle.fr/12/dossiers:perpectives_fianières_2007_2013.asp.

Rapport MARTRE, 1994, Intelligence économique et stratégie des entreprises, Rapport du Commissariat général du Plan,

MASSE G et Françoise Thibaut [2000] : Intelligence économique : Guide pour une économie de l'intelligence, Editions De Boeck Université, préface de Joël de ROSNAY.

MISTRAL J. (1982) : "La diffusion internationale et l'accumulation intensive et sa crise", Economie et Finance internationales, Dunod, Paris, p.230.

PORTER M [1997] L'avantage concurrentiel : comment devancer ses concurrents et maintenir son avance», Edition Dunod, traduit par Philippe de Lavergne.

PORTER M [1999] La concurrence selon Porter : recueil d'articles, Edition village mondial, traduit par Michel le Seach.

REDOR D [1999] Economie européenne, Hachette, Collection « Les fondamentaux »

THOMAS JG, 1980 :

WINDT G. « 1957 : le Traité de Rome et l'enferme économique », Alternatives Economique, n°256, mars 2007, pp84-87.

<p style="text-align: center;">ANNEXE 1 : LE TRAITE DE ROME DE 1957 : UN « TRAITE CADRE » GOUVERNE PAR DES OBJECTIFS ECONOMIQUES</p>

Faire de l'Europe un modèle européen régulé par des politiques communes.

Le Traité de la CEE est beaucoup plus qu'une Union douanière mais c'est aussi « **un Traité Cadre** » dont l'application dépend des négociations futures au sein d'une complexe architecture institutionnelle où chaque gouvernement pourra bloquer la machine. L'article 3 prévoit les modalités et les échéances à discuter :

- 1) Union douanière : élimination des droits de douane et restriction quantitative
- 2) Etablissement d'un Tarif extérieur commun et d'une politique commune par rapport aux états tiers
- 3) A 15 ans suppression obstacles à la libre circulation des biens, des personnes, des services et des capitaux
- 4) Politique Agricole Commune (PAC)
- 5) Politique Commune des Transports
- 6) Régime assurant que la concurrence n'est pas faussée par le marché commun
- 7) Coordination des politiques économiques et monétaires et correction des déséquilibres de balances de paiements
- 8) Rapprochement des législations nationales nécessaires au fonctionnement du marché commun
- 9) Harmonisation des politiques sociales et création d'un fonds social européen pour améliorer les possibilités d'emplois des travailleurs et augmenter les niveaux de vie
- 10) Créer une banque européenne d'investissement pour assurer l'expansion économique de la CEE
- 11) Associer les pays et territoires d'outre mer en les associant aux échanges et au développement économique et social

Un second traité : Euratom à la demande de la France qui souhaitait développer l'énergie nucléaire civile à l'aide de ses partenaires en contrepartie de l'ouverture des frontières de la France.

1) Faire l'Europe sans trop le dire

Les pro-européens avaient été échaudés par l'échec de **la Communauté Européenne de Défense** : projet d'armée européenne permettant un réarmement allemand sous contrôle européen qui a été repoussé par l'Assemblée nationale française le 30 août 1954.

Les pro-européens ont décidé de s'appuyer alors sur **l'expérience positive de la CECA** de R Schuman signé en 1951. La CECA avait pour but de relancer la production de charbon, d'acier à des fins pacifiques sous contrôle européen. Il s'agissait de faire un marché commun sectoriel entre les 6 pays (France, Allemagne, Italie et des 3 pays du Benelux) qui garantissait une concurrence loyale incluant des clauses sociales sur les conditions de travail, contrôlé par la haute autorité supranationale, une assemblée parlementaire et une cour de justice qui a fonctionné sans heurt majeur.

- **Constituer une Europe de nations autonomes sans remettre en cause les souverainetés politiques nationales**

- **Faire l'Europe en agissant par le biais de liens économiques**

Les pro-européens de droite (Jean Monnet, l'allemand Adenauer, l'italien Gaspari, le luxembourgeois Bech, le hollandais Beyen)

Les pro-européens de gauche : le radical français Maurice Faure, les socialistes français Guy Mollet et Christian Pineau, le socialiste belge Henri Spaak

2) Faire des traités sectoriels ou un marché commun ?

- **Jean Monnet était favorable à l'instauration de traités sectoriels** comme la CECA : pour l'énergie nucléaire civile (Euratom) pour les transports de façon à éviter une intégration économique plus vaste qui aurait été contrée par les gaullistes et les communistes.

- **Les partenaires de la France souhaitent une intégration économique** plus vaste en raison de l'intérêt politique de construire une Europe de la paix sur le couple franco-allemand mais aussi en raison des intérêts économiques pour les entreprises allemandes et des autres pays (dont le marché nationale était limité).

* La France se résout à l'intégration économique pour éviter une zone de libre échange sans régulation qui risque de se construire sans elle et à ses dépens.

* En échange les 5 partenaires accèdent aux mandats spécifiques de la France : inclusion des DOM-TOM, période longue pour démanteler les tarifs douaniers, PAC (où seuls les PB seraient intéressés).

La négociation demeure difficile en raison :

- des exigences françaises dures à accepter pour les partenaires
- la France (et le patronat français) hésite à sauter le pas vers le marché commun. A gauche, on fait état de la crainte de perte de souveraineté nationale en matière de politique économique et Pierre Mendès France regrette une Europe sans alliés anglais qui feraient le contrepoids à une Allemagne trop puissante économiquement.

3) les intérêts politiques au traité de Rome

La signature du traité de Rome a nécessité un coup de pouce des événements internationaux :

- **Invasion de la Hongrie** en octobre 1956 qui a rappelé la guerre froide après la mort de Staline en 1953. Paradoxalement, l'intervention soviétique a rassuré la France qui craignait à terme une réunification de l'Allemagne et la renaissance du danger allemand.

- **Affaire du canal de Suez** où les deux puissances coloniales ont été stoppées dans leur élan contre Nasser par les EU et l'URSS.

Cet événement a fait prendre conscience aux européens que chaque pays européen pris isolément était désormais très fiable sur la scène internationale

- **Adenauer** qui était venu à Paris rencontrer Guy Mollet le 6 novembre 1956 pour tenter d'aplanir les différends franco-allemand qui entravaient la négociation : faire l'Europe est la seule solution compte tenu de la faiblesse des pays européens : « *la France et l'Angleterre ne seront jamais des puissances comparables aux Etats-Unis et à l'URSS. Ni l'Allemagne non plus. Il ne leur reste qu'une façon de jouer un rôle décisif dans le monde : s'unir pour faire l'Europe* »..

- Finalement la signature du Traité de Rome a été au second plan par rapport aux événements internationaux.

4) réussir à construire une Europe politique

Pour les pro-européens la signature du traité de Rome marque une nouvelle page de l'histoire. Il s'agit en effet :

- De mettre fin à 75 années de guerre civile en Europe
- De jeter les bases d'une paix durable par la coopération : entre les pays
- D'améliorer la compréhension entre les peuples

Néanmoins, l'engrenage économique sous-jacent au traité de Rome dominera.

J. Delors lui-même a utilisé cette stratégie économique pour construire l'UEM.

Cette stratégie a trouvé aujourd'hui son point d'inflexion avec la politique monétaire confiée à un organisme indépendant sans politique budgétaire commune.

Or l'internationalisation des économies, rendue encore plus complexe avec les nombreux élargissements, exige pour être bénéfique une nouvelle organisation politique de l'UE, de construire un espace démocratique à l'échelle de l'espace économique construit.

Faute de quoi, l'UE, espace organisée économiquement, dérivera vers un grand marché ouvert au grand vent de la mondialisation incontrôlée.

ANNEXE 2 : L'EUROPE :
UNE CONVERGENCE INACHEVEE

1) Hétérogénéité des taux de croissance en Europe

Le taux de croissance des PECO est plus élevé (4 à 8%) que celui de la vieille Europe. Cela détermine une convergence des niveaux de vie.

De 1995 à 2004, le PIB/tête PPA est passé de 40,5 à 46,7% de la moyenne de l'UE à 25.

Le rattrapage des niveaux de vie prendra ainsi plusieurs décennies.

Tableau 1 : indicateurs de croissance des PECO en 2007
Taux d'intérêt à court terme : 3,9%

	Tx chômage	Risque pays coface	Balance Courante /PIB	solde public /PIB	Inflation	PIB
FRANCE	8,9		-1,8	-2,6	1,6	2,0
MALTE	nd	A3	-10,9	-2,7	2,6	2,1
HONGRIE	7,7	A3	-7,0	-7,4	5,9	2,6
CHYPRE	nd	A3	-5,0	-1,7	2,0	3,7
SLOVENIE	6,7	A1	-2,0	-1,6	2,3	4,0
POLOGNE	14,6	A3	-2,6	-3,8	2,5	5,0
REP TCHEQUE	7,9	A2	-3,1	-4,0	3,3	5,0
BULGARIE	10,0	A4	-13,3	1,0	6,8	6,0
REP SLOVAQUE	15,5	A3	-5,8	-3,0	2,8	6,1
ROUMANIE	6,3	A4	-12,7	-3,1	5,3	6,3
LITUANIE	5,5	A3	-9,5	-1,2	4,4	6,5
LETTONNIE	7,2	A3	-12,7	-1,2	5,6	8,0
ESTONIE	6,3	A2	-12,3	0,9	4,1	8,4

Sources : COFACE, Moody (2007)

Tableau 2 : PIB/tête PPA et taux de change réel du PIB en 2005

	PIB/tete PPA	TCR
USA	144	98
JAPON	105	114
BELGIQUE	109	106
AUTRICHE	116	108
DANEMARK	118	136
FINLANDE	111	116
FRANCE	105	109
ALLEMAGNE	102	111
GRECE	79	85
IRLANDE	133	122
ITALIE	101	103
LUXEMBOURG	222	115
PAYS-BAS	114	109
PORTUGAL	71	85
ESPAGNE	88	93
SUEDE	116	118
ROYAUME-UNI	109	111
HONGRIE	58	62
POLOGNE	47	58
REP TCHEQUE	68	58
REP SLOVAQUE	53	56
30 OCDE	100	100
UE 15	102	107
ZONE EURO	100	105

Sources : OCDE, PIE, septembre 2006

2) UEM : des performances disparates

Or la politique monétaire unique échoue à corriger les différentiels de conjoncture.

Dans les économies les plus dynamiques (Irlande, Luxembourg, Grèce, Finlande, Espagne), les taux d'inflation sont plus élevés et les taux d'intérêt réels sont donc plus bas dans les économies en surchauffe (Grèce, Espagne, Irlande, Luxembourg) que dans les économies en récession (Portugal, Italie, Allemagne, France et Belgique) .

**Tableau 3 : Indicateurs de croissance de l'euro zone en 2007
(Taux d'intérêt à court terme : 3,9%)**

	Tx chômage	Tx Intérêt Réel et	Balance Courante /PIB	solde public /PIB	Inflation	PIB	Balance Courante 2005	Pix conso 2000 2005
France	8,9	2,3	-1,8	-2,6	1,6	2,0	-26,95	9,9
Grèce	8,9	0,3	-7,4	-3,0	3,1	3,6	-14 347	18,2
Belgique	8,3	2,0	1,5	-0,4	1,9	2,1	8 104	11,0
Espagne	8,1	1,1	8,0	0,7	2,8	3,1	-66 276	11,2
Allemagne	7,6	1,9	4,6	-1,4	2,0	1,9	92,64	8,3
Finlande	7,5	2,3	5,1	2,9	1,6	3,2	8 025	6,0
Portugal	7,4	1,7	-9,2	-3,7	2,2	1,5	-13 645	16,9
Italie	6,8	1,9	-1,9	-3,3	2,0	1,7	-22,06	12,7
Autriche	5,0	2,2	1,2	1,4	1,7	2,4	3 013	10,6
Irlande	4,4	1,2	-4,2	0,8	2,7	5,4	-4 200	18,9
Luxembourg	4,5	1,8	12,8	-0,9	2,1	4,0	3 021	12,0
Pays-bas	4,0	2,1	7,7	-0,1	1,8	2,6	33 394	13,1

Sources : COFACE, Moody (2007)

3) Une communauté à solidarité limitée

Le budget européen n'est pas au service de l'avenir (économie de la connaissance) de la croissance en Europe.

1) Un budget trop faible

Budget européen 1% du PIB européen

Les contributeurs souhaitent rester à 1%, la commission souhaite augmenter le budget 2007-2013 à 1,14%

2) Un budget déséquilibré et passéiste

42,6% des dépenses du budget sont absorbées par l'agriculture. La France s'oppose à un remaniement du budget qui absorbe 23,6% des dépenses agricoles.

L'arrivée de nouveaux membres va entraîner une remise en cause des compromis antérieurs (le chèque britannique)

L'action structurelle en faveur de régions les moins développées absorbe 36,4%

Les politiques internes de l'Union seulement 8%

ANNEXE 3 : LES DIFFERENTES DEFINITIONS

DE « CLUSTERS » PAR LA DIACT¹⁵ :

Les technopoles

« Les technopoles juxtapose géographiquement recherche, formation et entreprises sans réelles synergies ».

Le réseau d'entreprise

« Le réseau d'entreprise est fondé sur la prise en compte de l'économie de la connaissance qui prolonge l'économie de l'information. Son objectif est la minimisation des coûts de transaction ».

Le district italien

« Le district italien repose sur une mutualisation des moyens de production et reflète les évolutions contrastées du rôle et de l'intérêt de la puissance publique dans la constitution de réseaux d'entreprises. »

Le cluster :

« Le cluster, défini par M Porter [1993], repose sur la proximité géographique et culturelle ainsi que sur la complémentarité d'entreprises ou d'institutions partageant un même domaine de compétence. Il prend la forme d'une agglomération d'entreprise (grappes) en tissus industriels partageant une activité similaire. Il va au delà de la simple recherche d'économie d'échelle entre entreprises concurrentes (mutualisation des moyens de production), mais crée des synergies entre différents acteurs (recherche, entreprises) qui suscitent une croissance endogène et joue un rôle d'aimant en termes d'attractivité ».

Les SPL

« Les SPL (système productif locaux) ont pour objectif premier de réduire les coûts de production des entreprises en mutualisant les moyens de production ».

Le pôle de compétitivité :

« Un pôle de compétitivité est une combinaison, sur un espace géographique donné, d'entreprises, de centres de formation et d'unités de recherche publiques ou privées engagés dans une synergie autour de projets communs au caractère innovant.

Ce partenariat s'organise autour d'un marché et d'un domaine technologique et scientifique qui lui est attaché, et doit rechercher une masse critique pour atteindre une compétitivité et une visibilité internationale »

¹⁵JACQUET Nicolas et DARMON Daniel [2006] Les pôles de compétitivité : le modèle français, La Documentation Française.

ANNEXE 4 : LES POLITIQUES EUROPEENNES

EN MATIERE D'INNOVATION ET DE REGIONALISATION :

1) TDPC : Territorial Development Policy Committee : le Comité des politiques de développement territorial de l'OCDE (TDPC) a été créé en 1999. Il fut établi pour réunir différents axes d'activité de l'OCDE au sein d'un seul et même nouveau comité centré sur les nouvelles politiques de développement territorial induite par l'évolution de la situation économiques et sociales et pour examiner les politiques d'ensemble, impliquant les différents partenaires concernés aux échelons national, régional et local.

2) L'appel à projet « Région de la connaissance 2 » (2004-2005) de la Commission européenne a pour objectif d'accroître les investissements en RD au travers des actions de partage de compétences, de coordination et de collaboration entre les initiatives régionales. Les projets doivent regrouper trois régions objectifs 1 ou aux nouveaux entrants.

3) La DG entreprises de la Commission européenne : « groupe d'experts clusters » des 27 pays membres dans lequel le CDIF est représenté par Jean-Marie Rouiller. Ce groupe a deux objectifs : mieux appréhender la situation actuelle des clusters (localisation, taille, ancienneté, niveau de mise en réseau des entreprises..) et aider la DG entreprise à élaborer une stratégie européenne d'actions et de soutien des clusters. Le rapport de ce groupe identifie le concept de « SPL-cluster » comme un outils d'analyse et de politique économiques, territoriales, voire sectorielles. Ce rapport identifie la position concurrentielle de chaque SPL, les capacités de coopérations à l'international et d'animation des réseaux d'entreprises.

5) Le Séminaire de Copenhague de juin 2003 organisé par la DG entreprise avait pour but de montrer le rôle de l'UE dans la dissémination des clusters à travers :

- Une cartographie des clusters
- Les avantages dynamiques des clusters pour le développement des régions et des PME
- Echange de bonnes pratiques en matière de coopération d'entreprises
- Renforcement des synergies entre les politiques menées dans les différents membres

:

ANNEXE 5 : DES EXPERIENCES DIVERSIFIEES

DE CLUSTERS

1) En Europe

DG Entreprises, Commission européenne : implications des clusters pour les politique au niveau européen, national et régional

Actions innovatrices du FEDER 2000 2006

Pays-Bas : le programme d'action innovatrices de la DG Regio au service du développement des clusters : l'exemple du Fevoland

Italie : la Banque d'Italie s'intéresse aux districts industriels, succès « Made in Italy : design »

Allemagne :

- partenariat avec des clusters est-allemands,
- partenariat France Allemagne pour favoriser les partenariats inter SPL,
- clusters automobiles de wolfsbrug

Belgique : Clusters de Wallonie

Espagne : Développement de la politique des clusters

Suède : Entreprises et syndicats pour un cluster compétitivité, les système d'innovation, il

Finlande : L'université catalyseur du développement d'un cluster

RU :

- guide pratique du développement du cluster,
- les clusters au service d'une excellence territoriale,
- cluster textile habillement,

Hongrie : clusters

Ocde : « innovative clusters »

BERD, CEI, LEED de l'OCDE : cartographie des clusters pays en transition

2) En Amérique

Québec : veille stratégique et PME

Optic Valley Arizona

Cluster « Asia Pacific » : Australie, Nouvelle-Zélande, thaïlandais

3) Les économies émergentes

Maroc : SPL, démarche SPL

Inde :

Silicon Valley indienne,

Cluster imprimerie de Bagru,

La banque d'Etat soutient les clusters de la région de l'Aleppy,

Chine : trois clusters :

- * clusters high tech de Beijing,
- * clusters de production manufacturière traditionnelle et rural (chaussette de Zhejiang),
- * clusters export (informatique) en Chine du Sud,

Brésil : une revue brésilienne sur les clusters

55^{ème} CONGRES de l'A.I.E.L.F
(Association internationale des Economistes de langue française)
VARSOVIE 21-23 mai 2007

Titre de la communication

« Flux migratoires en Méditerranée occidentale : enjeux et perspectives d'une gestion stratégique, concertée et équilibrée »

Par Pr Matouk BELATTAF
Laboratoire d'Economie et développement (LED)
FDSE – Université de Béjaïa.
Fax : 213 34 22 16 24
E-Mail : matoukb@yahoo.fr

Introduction

Les questions migratoires se sont depuis longtemps posées dans le bassin méditerranéen, à côté des autres préoccupations économiques, politiques et sociales. Cependant, c'est durant la décennie 90, avec le lancement du Forum pour le Dialogue en Méditerranée occidentale (MEDOC), plus connu sous le nom de « *Dialogue 5 + 5* », que les pays du pourtour méditerranéen ont pris conscience de la nécessaire coopération pour la stabilité et la prospérité de la zone qui regroupe 10 : Portugal, Espagne, France, Italie, malte et Mauritanie, Maroc, Algérie, Tunisie Libye. Jusqu'au Sommet des 10 pays de la MEDOC, en décembre 2003 à Tunis et à la Conférence d'Alger en septembre 2004, l'accent est mis sur la dimension globale du processus de coopération multidimensionnelle, et promouvoir la MEDOC progressivement. Ce mécanisme de dialogue est prolongé par le Processus de Barcelone en 1995.

Les pays s'accordent sur la stabilité, la paix et la prospérité de la Méditerranée, mais partagés sur l'ouverture du marché européen et la libre circulation des personnes que les européens veulent régler exclusivement à leur profit. En outre, le fossé de développement entre les deux rives qui s'exacerbe, nécessite la mobilisation d'autres moyens (investissements, échanges socioculturels, commerce, ...), sinon les migrations de masse vers l'Europe vont s'accroître davantage.

Notre réflexion s'appuie sur l'approche globale et concertée des flux migratoires, axée sur les enjeux et perspectives suscités aux niveaux économique, politique, social et stratégique, en soulignant la dynamique de l'espace MEDOC pour l'intégration Euromed. Les perspectives démographiques qui soulignent le « *déficit démographique et le vieillissement* » de l'Europe, sera sans doute comblé par « *l'excédent et la rajeunissement* » au Maghreb. Comme l'enjeu consiste à gérer les migrations internationales et non à les endiguer, l'analyse favorisera la stratégie de gestion des flux migratoires du Maghreb vers Nord, reposant sur 4 principes : l'ordre, la protection, l'intégration et la coopération. D'où la nécessité d'une alternative favorable pour tous pour la régulation des flux migratoires, eu égard aux complémentarités des deux rives dans leur évolution démographique pour les décennies à venir, en mettant en place une *véritable nouvelle politique migratoire*, axée sur une *stratégie de gestion des flux*, conduisant à optimiser les effets positifs des migrations sur les pays d'origine, de transit et de destination, par leur régulation avec les retombées attendues sur la croissance et le développement. Notre papier s'articule autour de 5 sections : les données socio-économiques générales sur la MEDOC (1), les questions migratoires dans le processus de Barcelone (2), les flux migratoires en Méditerranée occidentale (3), les impacts et perspectives des migrations sur le marché du travail (4), et les perspectives de la régulation des flux migratoires dans le bassin méditerranée (5).

1. Données socioéconomiques générales sur la MEDOC

Nous présenterons les principales caractéristiques socioéconomiques des pays de la MEDOC : commerce extérieur, démographie, marché du travail et inégalités de développement, comme facteurs favorables à l'accélération du processus d'intégration entre pays riverains de la zone.

11. Données macroéconomiques

Le bassin méditerranéen, composé d'une douzaine de pays du sud et de l'est de la Méditerranée, est caractérisé par un déséquilibre entre ses parties Est et Ouest par les flux migratoires et les échanges avec l'UE, et ce, à la « faveur » de la Médoc. Celle-ci englobe 10 pays et constitue avec l'espace maritime un vaste territoire de près 9,54 millions de Km² et une population de 255 millions d'habitants : un grand ensemble donnant lieu à une nouvelle entité économique qui dispose d'atouts non négligeables pour s'imposer sur la scène régionale, voire internationale.

Tableau 1: Indicateurs macro-économiques des pays du bassin méditerranéens (en 2002)

Indicateur Pays	Superficie (km ²)	Population (10 ⁶ hab)	PIB (10 ⁹ \$)	PIB/hab en \$ PPA 2001	Taux de chômage	Taux de croissance	Dette pub. % du PIB
Algérie	2 380 000	30,7	53,60	6 090	28 %	2,3 %	55,0
Maroc	710 000	29,6	40,30	3 600	11,4 %	4,5 %	83,4
Tunisie	160 000	9,7	20,36	6 390	15 %	2,5 %	49,2
Libye	1 760 000	5,5	18,50	7 570	ND	-0,6 %	35,7
Mauritanie	1 080 000	2,2	11,00	1 990	22 %	6,0 %	55,0
MAGHREB	6 090 000	77,7	143,00	5 000	15,3 %	2,5 %	55,7
Espagne	505 000	40,5	654,10	20 150	11 %	2,0 %	..
France	543 965	61,2	1433,30	23 990	9 %	1,0 %	..
Italie	301 000	58,0	1186,00	24 670	9 %	0,3 %	..
Portugal	90 000	10,4	121,90	18 190	5 %	0,3 %	..
Malte	316	0,39	ND	13 160	7 %	1,1 %	..
EUROPE-MED	1 440 281	174	ND	19 800	8,3 %	1,0 %	..
MEDOC	7 530 281	251,7	3 478 923	ND	ND	%	ND

Source : Rexecode, FMI, Autres sources nationales, Banque mondiale 1999, et nos compléments et calculs.

Quant au commerce, le Maghreb réalise 2/3 de ses échanges avec la France, l'Italie et l'Espagne pour lesquels le commerce avec lui ne dépasse pas 6 %, d'où l'importante asymétrie. Le Maghreb peut se révéler prometteur si son marché, avec 80 millions de consommateurs, pouvait être réactivé. L'UE, principal partenaire économique et financier : près de 30 ans de coopération financière, ajoutée aux envois des émigrés et des IDE qui étaient respectivement en 1995 de 13,3 et 3,5 milliards \$US¹. En 1998, l'UE occupe toujours la 1^{ère} place avec 50% des IDE où le stock d'IDE de l'UE dans les PM est de 16 milliards d'euros en 1999 (1,9% des IDE européens hors UE) et 36 milliards dans les PECO, 67 milliards en Asie du Sud-est et 82 milliards en Amérique latine².

12. La polarisation du commerce extérieur (CE)

Le CE des PM se caractérise par une polarisation géographique et sectorielle : le Maghreb effectue plus de 60 % avec l'UE et le Machrek, 35 %. Sa structure sectorielle se limite à quelques produits manufacturés, agricoles et matières premières. Les tableaux 2 et 3 les mettent en évidence.

Tableau 2 : Principaux clients et fournisseurs des principaux PPM 2001 (part en %)

Pays	5 premiers Clients (en % du total)	5 premiers fournisseurs (en % du total)
Algérie	Italie 19,9 ; France 15,5 ; Espagne 14,4 ; USA 14 ; Pays Bas 6,7	France 34,2 ; USA 9,4 ; Italie 8,7 ; Allemagne 6,6 ; Espagne 4,9 ;
Maroc	France 29,9 ; Espagne 11,9 ; Royaume Uni 7 ; Inde 6,1 ; Italie 5,8	France 26,5 ; Espagne 12 ; Golfe 8,6 ; Italie 6,5 ; Allemagne 5,5
Tunisie	France 32,8 ; Italie 20,2 ; Allemagne 11,7 ; Golfe 4,9 ; Espagne 4,5	France 32,3 ; Italie 19,8 ; Allemagne 10,8 ; Espagne 4,7 ; Golfe 3,8

Source : Etabli par nous à partir des données de la DREE, Fiche de synthèse et Statistiques par pays, juillet 2003.

Tableau 3 : Part de l'UE dans les échanges avec les PPM

Pays	Exportations	Importations
Algérie*	65,3 %	61,6 %
Maroc *	66,6 %	59 %
Tunisie *	80 %	72 %
Maghreb	70,66 %	64,20 %

¹ Chauffour et Stemitsiotis, «Impact de l'euro sur les pays méditerranéens », cahiers euro, n°24/juin 1998, p6.

² MINEF-DREE, Fiche de synthèse, « Les IDE en Méditerranée », janvier 2002.

Source : Etabli par nous à partir de : (*) DREE, juillet 2003, moyenne 1998-2002.

13. La démographie : une population jeune Réservoir pour l'Europe ?

Les PPM comptent près de 250 millions d'âmes. La question démographique varie selon les zones : le Maghreb, 77,7 millions, (20 % de celle de l'UE, et 48 % de la population de la rive nord de la Méditerranée). Les projections de la MEDOC donnent l'évolution globale en hausse continue de celle du Maghreb et la baisse de celle de la rive nord, à partir de 2015. Les évolutions comparées des populations 1980 à 2050, sont mises en évidence par les tableaux suivants. La population des 10 pays était de 251 millions d'habitants en 2002. Ce qui paraît important avec l'évolution démographique croissante au Maghreb jusqu'en 2050 et l'Europe en 2015/2020.

Tableau 4 : Evolution de la population des pays de la MEDOC 1980-2050 (en millions d'hab.)

Pays	Année	1980	1990	2000	2010	2020	2050
Algérie		18,7	25,0	30,0	35,7	41,0	52,0
Maroc		19,4	24,0	28,0	33,0	37,0	47,0
Tunisie		6,0	8,0	10,0	11,0	12,2	14,7
Libye		3,0	4,0	5,0	6,0	7,5	10,0
Mauritanie		1,5	2,0	2,6	3,4	4,2	6,2
Total Maghreb		48,6	63,0	75,6	89,1	101,9	129,9
France		53,8	56,6	58,9	61,3	62,4	62,7
Italie		56,4	56,7	57,6	56,4	53,6	44,6
Espagne		37,2	38,8	40,5	41,7	40,9	37,1
Portugal		9,8	9,9	10,0	10,0	9,9	9,2
Malte		0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Total Europe-méd.		157,6	162,4	167,4	169,8	167,2	154,0

Source : Etabli par nous à partir de « Indicateurs de développement dans le monde – 2003 » et calculs Rexecode

Tableau 5 : Taux de croissance démographique annuel moyen de la MEDOC par pays

Pays	Période	1970-75	1975-80	1980-85	1985-90	1990-95	1995-2000
Algérie		3,1	3,1	3,2	2,7	2,3	1,6
Maroc		2,4	2,3	2,2	2,1	1,9	1,7
Tunisie		1,8	2,6	2,6	2,3	1,9	1,3
Libye		4,2	4,4	4,4	2,6	2,0	2,1
Mauritanie		1,5	1,6	1,0	0,8	1,2	1,1
France		0,7	0,4	0,5	0,6	0,4	0,4
Italie		0,6	0,4	0,1	0,0	0,2	0,2
Espagne		1,0	1,0	0,5	0,2	0,2	0,7
Malte		0,1	2,1	-1,1	0,6	1,0	0,6
Portugal		-0,8	1,8	0,6	-0,1	-0,1	0,1

Source : Indicateurs de développement dans le monde – 2003 et calculs Rexecode

Tableau 6 : Les projections de la population par âge de la MEDOC (en millions d'hab.)

	2000	2010	2020	2030	2040	2050
Maghreb : total	76,6	89,7	102,4	113,9	123,1	130,0
0 à 20 ans	35,3	35,1	34,7	35,2	35,2	35,0
20 à 45 ans	29,1	36,6	41,8	42,7	42,8	43,1
45 à 60 ans	7,4	11,8	16,2	21,2	24,1	24,1
60 ans et +	4,8	6,3	9,7	14,8	21,0	25,9
Rive nord : total	167,5	169,6	167,4	164,6	160,4	154,1
0 à 20 ans	37,4	35,5	33,1	32,2	33,3	33,0
20 à 45 ans	62,1	57,5	49,7	45,1	41,9	40,4
45 à 60 ans	31,1	35,6	38,2	33,9	28,5	26,5
60 ans et +	37,0	40,9	46,4	53,4	56,7	54,3

Source : Indicateurs de développement dans le monde – 2003.

14. Le marché du travail

La tendance des deux rives est différente et contrastée. Au nord, la transition démographique est achevée : taux de natalité sont de niveau très bas, parfois en dessous du seuil de remplacement de générations et le faible accroissement démographique se maintient jusqu'en 2015, puis commencera à décliner, avec toutes les retombées socioéconomiques : vieillissement, population active, emploi, finances publiques. Ceci est valable pour toute l'UE, même après élargissement de 2007. Dans certains PECO, la croissance démographique est déjà négative, plus de décès que de naissances.

Quant à la rive sud, en situation intermédiaire : transition démographique inachevée, croissance ralentie de la population, mais plus importante qu'au nord. La proportion des jeunes, assez forte, se maintiendra jusqu'en 2020, et celle des plus de 60 ans moins importante qu'en Europe. Mais le marché du travail des PM connaîtra des difficultés et tensions : lenteur des réformes structurelles, faiblesse des investissements, faible création d'emplois, et fort taux de croissance de la population où chaque année un nombre important de jeunes arrivent sur le marché du travail avec un accroissement jusqu'en 2015. Il est estimé que la population active sera 1,8 fois plus importante que son niveau de 1990.

Le niveau de cette croissance dépend de la situation démographique, des taux d'activités et des mouvements migratoires où l'emploi croît près de 3 fois plus vite en Europe (9,8 %) qu'au Maghreb (3,4 %). De ce fait, la pression sur les marchés est bien sûr plus forte dans le PPM où le taux moyen de chômage est 2,5 fois plus élevé qu'en UE (15 % contre 6,5 %), et le taux d'activité de l'UE sera de 48,8 % contre 30,1 % dans les PM, avec de nombreux emplois dans l'agriculture, de 40 à 53 % en Egypte, au Maroc et en Turquie³. Résultant de la croissance de la population active, de la structure de l'emploi et de la faible croissance économique, la croissance du chômage durant les 2 dernières décennies n'a pas cessé de croître, d'où le recours à l'émigration.

15- Les inégalités dans les niveaux de développement

Il y a une nette différence niveaux de développement entre les pays méditerranéens. Le poids de chacun des pays de la rive sud est si faible dans la structure économique de l'UE que leur sommation demeure encore faible. En effet, l'Algérie, le Maroc et la Tunisie avanceraient mieux si la formation de la MEDOC les amenait à exporter les produits pour lesquels ils ont les meilleures prédispositions. Pour leurs partenaires européens, la mise à niveau du Maghreb offrira un marché prometteur avec les 270 millions d'habitants qu'offrira la MEDOC, une fois le Maghreb remis sur pieds.

Pour illustrer la situation de déséquilibre entre les deux rives de la Méditerranée, rappelons que le revenu par habitant est environ dix fois plus élevé dans l'Union que chez ses partenaires : le PIB/hab. est de 1 848 \$ au Maghreb et de 20 000 \$ dans les 5 pays de l'Europe méditerranéenne, en 2002 – en PPA il est respectivement de 5 000 et 19 800 \$. En outre, même avec l'élargissement de l'UE l'on souligne toujours une fracture en matière de développement dans l'Euro-méditerranée.

2. Les questions migratoires dans le processus de Barcelone

Les questions migratoires au sein du partenariat euroméd sont abordées de manière globale à travers les trois enjeux majeurs : renforcement de la coopération pour réduire les pressions et flux migratoires, facilitation de l'intégration des migrants légaux dans les sociétés européennes et lutte contre l'immigration clandestine. Dans les faits, depuis 2000 avec la relance de MEDA II, la priorité est donnée à la lutte contre l'immigration illégale et les réseaux qui la sous-tendent. Tous les accords d'association contiennent des clauses et références aux problèmes migratoires dans « la coopération sociale et culturelle » avec 2 axes particuliers : traitement non discriminatoire des travailleurs en situation régulière et leur famille et lutte contre l'immigration clandestine par la formation, promotion de l'emploi et l'investissement dans les zones d'émigration et surtout « réadmission » et réinsertion des personnes irrégulières rapatriées⁴. Les accords d'association prévoient les éléments suivants :

- Instauration d'un **cadre de dialogue politique**
- Définition du **volet commercial** dans la perspective de l'instauration d'une ZLE en 2010.
- Promotion des **investissements**, capitaux et IDE, convertibilité des monnaies, respect des droits de propriété intellectuelle.
- Renforcement de la **coopération** dans les domaines économiques, sociaux et culturels, et son financement dans le cadre du programme MEDA.

21. Etat des lieux et perspectives du partenariat euroméd (cas de la MEDOC)

Les pays ayant participé à la Conférence de Barcelone auraient mieux gagné en négociant en tant que bloc régional (UMA). Mais leur précipitation à négocier individuellement les a mis en position de faiblesse et

³ Rapport FEMISE 2003, p47

⁴ Nakache D. « Analyse transversale des questions migratoires dans les partenariats économiques Nord-Sud, enjeux et perspectives », in séminaire EMMA-RINOS, Paris, mai 2003, p7.

accepter l'essentiel des conditions européennes⁵. Sans doute, l'avenir offrira-t-il d'autres opportunités devant inciter les pays à faire preuve de plus de solidarité, rationalité et maturité. Les partenaires européens insistent d'abord sur l'intégration sud-sud, ensuite construire la ZLE euroméd.

Le montant indicatif de MEDA-II est arrêté par le Conseil de l'UE à 5,35 milliards d'Euros pour la période 2000-2006, témoignant de l'engagement de l'UE en Méditerranée. Le règlement MEDA est amélioré pour simplifier, accélérer les procédures et assurer un rôle accru aux PPM dans la mise en œuvre des projets. La BEI a établi les grands axes de son activité (infrastructures, développement durable, secteur privé...) dans la programmation indicative sectorielle pluriannuelle sur toute la zone méditerranéenne : apport de 6,4 milliards d'Euros pour 2000-2007 et 1 milliard supplémentaire pour réaliser des projets d'intérêt régional et commun : communications et énergie.

En effet, MEDA-II donne l'impression de mettre en avant une nouvelle impulsion aux PPM, ayant signé l'accord avec l'UE. La question migratoire se retrouve dans 2 volets : « *culturel et humain* », favorisant la coopération et « *politique et sécurité* », diabolisant les flux migratoires par les clandestins. A côté des opérations (coopération scientifique, mise à niveau des PME, formation professionnelle et managériale) apparaissent des mesures concrètes et des glissements, déplaçant la priorité des flux migratoires de l'agenda politique de l'UE pour les réduire à des questions de police de frontières et d'ordre public international. On assiste alors à la mise en place future d'un observatoire euroméd sur les migrations, au renforcement du programme MEDASTAT visant à échanger des informations et soutien au contrôle frontalier et aux politiques de migration par une meilleure gestion des flux migratoires à travers MEDAII... qui est ainsi entrain d'être détourné de sa vocation première, en l'occurrence, le soutien aux politiques de développement⁶

22. L'intégration du Maghreb dans le programme INTERREG IIIB⁷

Dans le cadre de ses politiques régionales, l'UE a lancé un programme d'initiative communautaire pour l'espace de la Méditerranée occidentale de l'Europe, *INTERREG IIIB* pour la période 2000-2006, qui englobe 26 régions aux façades maritimes ou insulaires de six pays concernés : Espagne, 6 autonomies régionales et 2 villes autonomes ; France, 4 régions ; Italie, 13 ; Portugal, 2 et Royaume Uni, 1 (Gibraltar). Cet espace regroupe 77 millions d'habitants, l'équivalent du Maghreb. Cet espace se caractérise par l'inégalité de répartition des richesses économiques : les régions du Sud étant généralement moins dotées que celles du Nord. L'élargissement du programme au Maghreb peut s'inscrire dans le cadre de l'Euromed et renforcer l'intégration régionale de la MEDOC, en rapport aux volets et priorités du programme, en étant complémentaires et tout à fait indiqués.

En effet, les 3 volets de l'INTERREG III aux 3 échelles territoriales différentes sont :

- **Volet A : Coopération transfrontalière.** Il vise la promotion de développement de pôles économiques et sociaux transnationaux en impliquant les collectivités locales contiguës.
- **Volet B : Coopération transnationale.** Il concerne des autorités nationales, régionales et locales des pays membres de l'UE mais aussi des pays candidats et des autres pays voisins. Il vise un approfondissement de l'intégration territoriale au sein de larges espaces de coopération.
- **Volet C : Coopération interrégionale.** Il a trait à l'amélioration de l'efficacité des politiques et des outils de développement régional et de cohésion par la mise en réseau et l'échange d'expériences et de bonnes pratiques. Il intéresse les régions en retard de développement et de reconversion.

En effet, le programme relatif à l'espace « Méditerranée occidentale » s'inscrit dans le volet B, ce qui donne INTERREG IIIB avec 4 types de priorités éligibles à la coopération transnationale :

- **Stratégies de développement territorial**, y compris entre villes, entre zones urbaines et zones rurales, dans le but de promouvoir le développement durable polycentrique.

⁵ A. Benantar, « Le Maghreb entre le partenariat euro-méditerranéen et le partenariat américano-maghrébin », in Coll. international « Zone Economique de la MEDOC: enjeux et perspectives », Béjaïa, 25/26 juin 2000.

⁶ D. Nakache, « La migration : une priorité stratégique pour l'UE dans le partenariat Nord/Sud », in Forum Social Européen, France, novembre 2003, p7.

⁷ « Espace de la méditerranée occidentale, programme opérationnel : INTERREG IIIB 2000-2006 » par la Commission Européenne, Direction générale aux politiques régionales et à la Cohésion, décembre 2001.

- **Développement des systèmes de transport** efficaces et durables et amélioration de l'accès à la société de l'information.
- **Promotion de l'environnement et bonne gestion du patrimoine** culturel et des ressources naturelles, notamment hydriques.
- **Priorités spécifiques** : promotion de la coopération intégrée des régions maritimes et insulaires, et de la coopération intégrée des régions ultrapériphériques.

Les caractéristiques de l'espace méditerranéen européen sont similaires à celles du Maghreb: espace compartimenté, caractère montagneux des littoraux, multiples coupures et façades maritimes parfois reliées aux hinterlands, ... ce qui pénalise d'évidence les grands pôles urbains méditerranéens. Outre le programme INTERREG IIIB « Méditerranée occidentale », l'UE dispose d'un instrument financier pour la mise en œuvre du partenariat euroméd. : MEDA, destiné aux activités des trois domaines de la déclaration de Barcelone : politique, économique et financier, social, culturel et humain. Une bonne articulation est indispensable entre les 2 programmes, INTERREG IIIB et MEDA afin d'établir des coopérations à même de renforcer la cohésion à l'intérieur du bassin méditerranéen.

Le programme MEDOC doit créer les conditions favorables à une coordination efficace entre les deux instruments pour faciliter le travail de la Commission européenne. L'articulation des différentes priorités et stratégies, dans le cadre « 5+5 », peut contribuer à la formation d'une Zone d'Intégration Economique régionale que l'on peut appeler Zone Economique de la Méditerranée Occidentale (ZEMO), intégrant les grands pôles euro-maghrébins (Séville, Valence, Barcelone, Marseille, Gênes, Turin, Milan, Rome, Naples, Sfax, Tunis, Annaba, Béjaïa, Alger, Oran, Tanger, Rabat et Casablanca), formant un cercle qui s'appuie sur des systèmes de transports et un réseau d'information compétitif.

3. Flux migratoires en Méditerranée occidentale (MEDOC)

La problématique des flux migratoires en Méditerranée est ancienne mais revêt un intérêt depuis quelques décennies à travers les divers dialogues et rencontres entre les PM. Ce mécanisme de dialogue politique et socioéconomique met l'accent sur la dimension globale du processus de coopération multidimensionnelle intégrée pour la promotion progressive de la région en aire de libre échange et de développement, de solidarité et de paix. D'où la nécessité d'engager une réflexion entre les pays des 2 rives, en particulier la MEDOC, sur la meilleure façon de gérer de manière globale et coordonnée, toutes les problématiques du phénomène migratoire de la région⁸.

31. Bref aperçu sur les questions migratoires dans la Méditerranée

Les questions migratoires se sont depuis longtemps posées dans le bassin méditerranéen, à côté des autres préoccupations économiques, politiques et sociales. Mais c'est durant la décennie 90, dans le cadre du partenariat euroméd concrétisé par le processus de Barcelone, que les pays ont pris conscience de la nécessaire coopération pour la stabilité et la prospérité de la zone. Auparavant, c'est depuis la fin des années 80 l'on assiste à un foisonnement de propositions et d'initiatives. Si l'on fait un inventaire des initiatives sur la Méditerranée on peut mettre en exergue leur multiplicité et leur diversité⁹, avec toute l'arithmétique qui l'accompagne :

- Le dialogue Euro-arabe ;
- Le projet de CSCM ;
- Le volet méditerranéen de la CSCE ;
- Le dialogue 5+12 (entre l'UMA et l'UE)¹⁰ ;
- Le dialogue 5+5 (Méditerranée occidentale) ;
- Le Forum méditerranéen (Médoc + l'Egypte) ;
- Le Processus de Barcelone (12 PTM+15 de l'UE).

En 1990, la Commission européenne a souligné « une aggravation du déséquilibre économique et

⁸ Fargues P. « Les politiques migratoires en Méditerranée occidentale : contexte, contenu et perspectives » in Dialogue sur la coopération migratoire en MEDOC, Tunis, oct. 2002

⁹ S. BENAMARA, «Les différents cadres de dialogue en Méditerranée : Importance des enjeux», in « L'espace économique de la Méditerranée Occidentale : Enjeux et Perspectives », CIB, Béjaïa, les 25/26 juin 2000.

¹⁰ Depuis le 1^{er} « Dialogue 5+5 de Rome en déc. 1990, d'autres forums ont eu lieu : Lisbonne, Rabat 2002 et 2003, Tunis 2003, Alger 2004, Madrid 2006 où la question migratoire et sécuritaire est mise en exergue.

social entre la CEE et les PTM du fait de leur évolution respective » et réitère « sa conviction que la proximité géographique et l'intensité des rapports de toute nature font de la stabilité et de la prospérité des PTM des éléments essentiels pour la communauté ». Ce qui a permis de rénover la politique méditerranéenne globale. A partir de 1992, les relations entre la CE et les PPM ont pris leur essor, suite à une évaluation de la politique de l'UE en Méditerranée et des initiatives à envisager pour la renforcer. La Conférence de Barcelone couronna cet ensemble d'actions, élaborant une stratégie pour un partenariat global. Les enjeux généraux liés aux questions migratoires se résument comme suit¹¹ :

- L'immigration est une question transversale qui concerne des questions économiques, humaines et politiques, au respect des droits des populations migrantes. Les opportunités d'emploi dans les pays développés d'Europe, ont révélé l'existence de véritables réseaux d'immigration clandestine de travailleurs, ... du Maghreb, d'Afrique noire, d'Europe centrale et orientale et du Moyen orient.
- L'immigration constitue un sujet prioritaire pour les chefs d'Etat et de gouvernement européens ; par la concentration dans le bassin méditerranéen d'importantes routes migratoires vers l'Europe occidentale, d'où l'effort de freiner ces flux aux frontières maritimes et terrestres d'Europe.
- Les effets de la mondialisation/régionalisation, du vieillissement des populations européennes et de l'ouverture nouvelle de divers pays européens à une immigration « régulée » venant du Sud, ont créé une frustration grandissante chez les populations des PPM qui frappent aux portes de l'UE.

En effet, de nombreux facteurs propulsent la question migratoire au centre des enjeux de la relance ou de re-fondation du partenariat Euromed. L'UE ne peut continuer à dresser une « forteresse » par des politiques drastiques de contrôle et de fermeture des frontières car celles-ci ne parviendront pas à éradiquer l'immigration illégale. Les populations des PTM perçoivent comme une véritable entrave au projet de partenariat Euromed. Dans les discours européens, le but du partenariat apparaît comme une approche globale et équilibrée incluant le renforcement de la coopération pour réduire les pressions et les flux migratoires, à faciliter l'intégration des migrants légaux et combattre *l'immigration illégale*¹² :

- La majorité des migrants viennent de cette région. Il faut donc compter sur eux pour réduire les tensions et participer activement aux stratégies de co-développement dans leurs pays d'origine.
- La proximité géographique et le fossé entre une Europe riche et les PTM engendrent l'immigration illégale et la traite d'êtres humains. L'Europe souhaite se doter d'outils techniques pour mesurer l'ampleur du phénomène, aider les partenaires à développer des infrastructures administratives adéquates et des techniques modernes en matière de contrôle et de surveillance des frontières.

Sur un autre plan, depuis 2000, les questions migratoires font partie désormais du volet politique, afin de maîtriser les flux¹³. Cette dimension politique a été souvent soulignée par le parlement européen lors des différents forums. Qu'en est-il des flux migratoires en Méditerranée (occidentale) ?

32. Les formes de migration

La Migration de main d'œuvre

Il est difficile d'obtenir des données précises relatives à la main d'œuvre étrangère en Europe, à cause de l'absence d'enregistrement des personnes concernées et de la diversité des sources, à prendre en considération. Mais il est certain que les travailleurs non enregistrés sont plus nombreux sur le marché du travail que les résidents non enregistrés¹⁴. Il y avait en 2001 dans l'UE, près 9,07 millions de travailleurs étrangers enregistrés. Ceci résulte en partie de l'amnistie accordée aux clandestins par certains pays (Italie, Espagne, Portugal et Grèce). La main d'œuvre étrangère enregistrée semblerait stable. Quatre pays, France Allemagne, Italie et Royaume Uni ont accueilli 6,2 millions de travailleurs étrangers, soit 68 % du total de l'Europe occidentale. Dans le sillage des flux migratoires, les PECO sont de potentiels zones émettrices de candidats à l'émigration vers l'Europe de l'Ouest : clandestine, légale, de travail pour

¹¹ D. Nakache, « La question migratoire dans le contexte de la coopération euroméd. : fiche informative », Université de McGill et UQAM, 2003.

¹² « Partenariat euroméd : stratégie régionale, 2002-2006 » et « Programme indicatif régional, 2002-2004 » de l'Union Européenne (europa.eu.int/comm/)

¹³ Par exemple, la politique des visas, des efforts sont fait en direction de délivrance de visas de 1 à 5 ans pour les ressortissants (désireux de suivre une formation dans l'UE) des PPM ayant conclu l'accord d'association.

¹⁴ J. Salt , op. cit, p26.

ceux ayant un permis. Ces flux vont décroître, en raison de l'amélioration des conditions de vie dans ces pays, de la baisse démographique et de certains pays (Allemagne, Autriche) qui se sont prononcés pour une période transitoire, 2008 ou 2010, quant à la libre circulation des populations des nouveaux Etats membres.

La Migration de Compétences

L'on assiste, depuis deux décennies, à l'émergence d'un marché migratoire international qui affecte tous les niveaux de connaissances, mais particulièrement les personnes hautement qualifiées pour lesquelles il y a une grande concurrence entre pays¹⁵. Cette nouvelle forme de ***mobilité internationale de professionnels et de compétences*** s'insère dans le processus de mondialisation/globalisation et peut être qualifiée d'«échanges internationaux de cerveaux». Néanmoins, pour les pays en développement, ceci constitue une forme nouvelle et continuité du processus de « fuite des cerveaux » vers les pays développés. En revanche, les pays les plus actifs tirent dans ces efforts des bénéfices substantiels. Cette concurrence du marché migratoire international encouragée par les gouvernements, sous l'impulsion des employeurs, eux-mêmes confrontés à la concurrence internationale exigeant des compétences et qualifications spécifiques, pour être compétitifs : Australie et Canada dans les années 80, puis Etats Unis, les années 90 et tout récemment en Europe, préfigurant d'un nouveau « ***marché international de compétences et de qualifications de haut niveau*** », les présentant comme principaux concurrents. Le recrutement concerne l'espace mondial où les compétences de tous les pays peuvent être canalisées vers ces puissances économiques et technologiques mondiales.

Concernant l'Europe et la MEDOC, quelques pays rentrent dans ce cadre, par à la pression exercée par les employeurs (France, Pays Bas, Norvège) et pour les domaines spécifiques où ils ressentent des carences : *Informatique* (France, Allemagne), *Santé* (Norvège, Danemark et Irlande), recourant ainsi au recrutement des compétences de l'étranger. Certaines mesures visent à encourager le retour d'émigrés très qualifiés ou à mettre en place des programmes de formation pour les travailleurs autochtones au chômage. Enfin, d'autres mesures et pratiques sont impulsées dans les pays développés pour accélérer « l'exode » des compétences des pays en développement vers eux. L'on dénombre par exemple l'exemption de la réglementation et des procédures en vigueur mais surtout le recours à l'attraction des étudiants étrangers à qui on offre du travail immédiatement à l'issue de la formation : formule allemande de la « carte verte » ou cartes temporaires « scientifiques » de Chevènement¹⁶, favorisant ouvertement l'immigration des élites.

L'Immigration Clandestine

Les restrictions et durcissements des possibilités et les détériorations des conditions de vie dans les pays émetteurs sont à l'origine de l'immigration clandestine. Celle-ci qui se manifeste à travers le trafic international et la contrebande humaine, à la lisière de la criminalité, est en très forte expansion durant la décennie 90. L'ONU et l'OIM (Organisation internationale des migrations) ont estimé que la traite des êtres humains touche 4 millions de personnes dont près de 500 000 immigrants clandestins entrent en Europe, chaque année. Il est vrai que toute tentative de mesure de la population clandestine se heurte à des difficultés diverses, dans un pays donné où des causes peuvent être mises en évidence :

- ❑ Problème d'identification et de comptage des personnes qui entrent et résident clandestinement, puisqu'elles dissimulent toute information les concernant,
- ❑ Eparpillement des données sur les clandestins, entre différents organismes, et leur accès difficile,
- ❑ Non considération du phénomène dans certains pays comme un délit ou une infraction en soi, et
- ❑ Absence de données comparables en niveau international sur l'immigration clandestine, en raison des différentes législations spécifiques des pays quant la définition de la légalité et l'illégalité.

L'effectif minimal de la population clandestine est estimé à partir des différents programmes d'amnistie et de régularisation opérés. Si l'on se limite à la Grèce, la France, l'Espagne et l'Italie, ces

¹⁵ Idem, p.40

¹⁶ Catherine Borrel « Immigration, Emploi et Chômage : un état des lieux empirique et théorique », in les Dossiers de CERC-Association n°3, 1999, p90.

programmes ont permis de régulariser plus de 1,750 millions de clandestins¹⁷. Quant à l'ampleur du trafic de la main d'œuvre et de la contrebande humaine, des estimations au niveau mondial avancement 4 millions de personnes, dont 50% de femmes et d'enfants, et dans l'UE, 400 000 personnes pour les deux sexes, en 1999. Le nombre de femmes introduites en Europe, dans le cadre du trafic ou de contrebande a été évalué à 300 000. De nombreuses études ont montré la complexité géographique des migrations de transit à travers les interfaces avec l'UE. L'Europe du sud, après avoir été une zone de forte migration clandestine et de trafic humain, est devenue, après la guerre des Balkans des années 90, une zone de transit pour les clandestins vers l'UE. La Grèce, l'Italie et l'Espagne sont les pays de destination de migrants clandestins, provenant de Tunisie, Maroc, Turquie, Iran, Chine, Afrique sub-saharienne. Quant aux pays de transit, Maroc, Tunisie, Turquie, Algérie et Libye (ces 2 derniers, aussi pays d'accueil) dont les embarcations de fortune et bateaux abandonnés et les nombreuses noyades enregistrées çà et là en témoignent. En général, ce sont les raisons économiques qui les poussent à « l'aventure migratoire » : chômage, pauvreté, faible niveau de vie... La nouveauté dans ce type de migration est l'importance des femmes et des enfants entrant illégalement dans l'UE et où nombre d'études soulignent les flux de femmes clandestines à partir des PECO et de l'ex URSS.

L'Asile

Cette forme de migration, demandeurs d'asile se distingue par l'ampleur, l'enregistrement, la destination, les liens spécifiques (langue, communautés de compatriotes, ...) et l'existence de passeurs et trafiquants, à l'instar des autres formes. Les politiques d'asile et l'accueil varient entre les pays, cependant, la politique de visa semble jouer un rôle plus important. Les demandes d'asile en Europe occidentale fluctuent aussi selon leur nombre et le pays de destination, depuis les années 80. Elle a accueilli 169 710 demandeurs d'asile en 1995 avec un pic de 695 580 entre 1992 et 1995. Ensuite, le nombre connaît des fluctuations entre 1996 et 2002, avec 293 500 et 419 000. Dans l'ensemble, l'Europe occidentale a connu une augmentation de 43 % du nombre de demandeurs d'asile entre 1995 et 2001¹⁸. Cette tendance s'explique par la situation géographique, les changements législatifs, réseaux d'immigrés, système de gestion des frontières, prospérité économique et réseaux des passeurs. De 1995 à 2001, selon le HCR, 4,6 millions de décisions ont été prises en matière de demandes d'asile, dans le monde. Les PECO jouent le double rôle de région de transit et de destination, car les flux d'asile, après un séjour plus ou moins long, vont continuer vers l'UE. Les 20 premiers pays d'origine ont fourni 2/3 des demandeurs d'asile en Europe. Cela émanait essentiellement des pays en conflit ou instabilité interne : Irak, ex. Yougoslavie, Turquie, Afghanistan. D'autres pays « fournisseurs » sont à prendre en compte, sans dépasser 5 %.

33. Les migrations en Europe du Sud

Le rapport du conseil de l'Europe a évalué, en 2001, la population étrangère à 22,22 millions de personnes vivant dans les pays d'Europe, soit une augmentation de 11,6% par rapport à 1995 (19,37 millions). L'évolution s'est accélérée à partir de 1990 : écroulement du mur de Berlin et du bloc Est, guerre du Golf et des Balkans et divers autres conflits en Afrique et en Asie. L'on peut synthétiser le phénomène migratoire avec ses divers aspects.¹⁹ La part de la Médoc d'Europe s'est fortement accrue, en passant de 9 à 14,2 %, soit une hausse de 1,36 millions de personnes de 1995 à 2001. Cette augmentation résulte en partie des régularisations des clandestins maghrébins, sub-sahariens et latino-américains. Les flux révèlent de grandes différences entre les pays quant à l'ampleur de l'immigration. Globalement il ressort pour la Médoc que les secteurs « *pourvoyeurs d'immigrés* » sont : bâtiment, nettoyage, travail domestique, agriculture, hôtellerie et restauration, que refusent les autochtones.

La France, pays traditionnel d'immigration, se caractérise par la présence étrangère stable, près de 3,5 millions. Cependant, si le nombre décroît, ce n'est pas l'absence d'entrée d'étrangers, mais plutôt le processus de naturalisation intervenu (un million de personnes) entre 1990 et 1999. Elle constitue aussi une terre d'asile et de clandestins d'origines diverses (Maghreb, sub-Sahara, Asie du sud et de

¹⁷ Selon C. Vihtol de Venden, « L'Union européenne face aux migrations » CNRS (CERI), les politiques de régularisation des clandestins menées pour servir de gage de bonne gestion des flux migratoires aux pays du nord ont près de 20 ans : Italie (1986, 1990, 1995, 1998, 2003) ; Espagne (1991, 1996, 2000 et 2005) ; Portugal (1993, 1997) ; Grèce ; France (1981, 1997) ; Belgique (2000) et même l'Allemagne

¹⁸ J. Salt, op. cit., p 35.

¹⁹ « Immigrés : l'Europe entre accueil et rejet », in Le Monde : Dossiers & Documents, du 9/10 juin 2002

l'Est, PECO), via les frontières terrestres (espace Schengen). Depuis 1998, elle a procédé à une « ouverture à l'immigration », sous la pression du patronat pour recruter la main d'œuvre qualifiée étrangère (informaticiens, ingénieurs) et tout récemment « l'immigration choisie ou sélective ».

Le Portugal est devenu un pays d'immigration nette, avec un surplus migratoire annuel moyen de plus de 35 000 personnes. Ceci s'explique par le retour de 12000 ressortissants en 2000 et l'installation définitive d'étrangers : Africains, Brésiliens, Européens. Depuis l'assouplissement de la loi sur les étrangers en 2001, visa de séjour et de contrat de travail, l'on assiste à un nouveau schéma dans la structure de l'immigration où 53 % des 100 000 permis accordés vont aux personnes venant d'Europe de l'Est (Ukraine, Bulgarie et Roumanie) et 10% d'Africains (parlant portugais). La structure socioprofessionnelle fait ressortir des travailleurs qualifiés et peu qualifiés.

L'Espagne également pays d'immigration nette avec 1,25 millions d'étrangers en situation régulière qui se répartissent comme au Portugal. Ils sont Marocains (36 %), Equatoriens, Péruviens et chinois. En 2001, la régularisation des 250 000 étrangers met en tête l'Afrique (Maroc, Algérie, Sénégal, Nigeria), puis l'Amérique latine (Equateur, Colombie), Chinois, Roumains et Pakistanais. La répartition sectorielle des régularisés : travaux domestiques, agriculture et bâtiment.

L'Italie se caractérise par la complexité des origines migratoires. Cinq principaux pays-sources fournissent plus de 1/3 d'immigrants : Européens de l'est, Sud-asiatiques, Latino-américains et Chinois, remettant en question la prépondérance traditionnelle des Nord Africains et Philippins. Depuis les années 90, elle reçoit le plus d'immigrants des pays méditerranéens (268 000 entrées officielles en 1999). Ceci lui a permis de se doter d'une loi relative à la politique migratoire²⁰ et aux expulsions des personnes en situation irrégulière. Une spécificité nouvelle fait son apparition : l'immigration féminine qui concerne de nombreux pays, empruntant des canaux informels. L'Italie s'est aussi dotée de moyens sophistiqués de contrôle des frontières maritimes pour lutter contre les clandestins : durcissement des européens à l'égard des flux migratoires.

34. Les politiques migratoires dans les pays du Maghreb

Les pays méditerranéens sont, dans leur majorité, émetteurs de flux migratoires avec des intensités et des destinations différentes. Le Maghreb opte principalement pour l'Europe (du Sud) et le Machrek, pour les pays arabes du golfe et les Etats-Unis. Les politiques migratoires du Maghreb se sont toujours définies autour de deux principes²¹ : Considérer les apports positifs de l'émigration à l'économie (transfert de devises de salariés, baisse de pression sur l'emploi, divers achats, ...), et maintenir des liens avec les émigrés, protéger leurs droits, préserver leur identité où ils s'installent. Les raisons économiques sont et restent le motif principal des migrants, ce qui a incité les Etats à concevoir des instruments économiques de la politique d'émigration, déterminant ainsi la gestion de cette dernière.

Le Maroc avait une politique plus constante en faveur de l'émigration depuis plus de 40 ans : envoyer un plus grand nombre possible d'émigrés pour diminuer la pression du chômage, augmenter les remises d'épargne et élever les qualifications de main d'œuvre, en prévision de retour. En effet, les bénéfices par les remises d'épargne que le gouvernement marocain tire des émigrés sont assez consistants. Selon une étude du FMI²², le Maroc reçoit un volume important de fonds des émigrés : 3 à 4 milliards de dollars par an, soit 9% du PIB et près de 25% des exportations.

La Tunisie : la raison économique a aussi prédominé dans le processus migratoire, mais sans politique d'encouragement de l'émigration aussi constante qu'au Maroc. Avec l'arrêt en 1974 par la France des flux migratoires légaux, la Tunisie s'est alignée sur l'Algérie en incitant ses émigrés au retour. Les bénéfices tirés des travailleurs émigrés sont très importants. Selon l'Office des Tunisiens à l'étranger, ces transferts, en majorité d'Europe, avoisinent les 1015 millions DT par an, ces dernières années. La

²⁰ L'Italie a relancé la politique de tolérance quant à l'immigration clandestine et de celle du travail car voyant par là une issue possible à son déclin démographique et à l'usage d'une main d'œuvre bon marché. Les différentes régularisations effectuées (1986, 1990, 1995, 1998, 2003) et la politique de quotas d'accueil par nationalité, négociés entre l'Etat et le patronat en témoignent (80 000 étrangers accueillis en 2001).

²¹ Fargues P. « Les politiques migratoires en Méditerranée occidentale : contexte, contenu et perspectives » in Dialogue sur la coopération migratoire en MEDOC (5+5), Tunis, oct. 2002

²² Etude réalisée par Jacques Bougha-Hagbe, du Département Moyen Orient et Asie centrale, qui examine le Maroc en déterminant l'évolution prévisible à long terme, in FMI-Bulletin, volume 33, n°14, du 2 août 2004.

part qui en est investie a créé plus de 20 000 emplois entre 1993 et 1999.

L'Algérie, quant à elle, adopta une position plus mitigée que ses voisins. Grâce aux hydrocarbures, elle eut des perspectives économiques différentes par une stratégie de développement pour créer plus d'emplois. Elle suspend l'émigration dès 1973 vers la France, devançant ainsi la décision française de fermer les frontières à l'immigration. Durant les décennies 70 et 80, elle avait même encouragé le retour des émigrés, dont les résultats étaient faibles. L'Amicale des Algériens en Europe a constitué l'instrument de gestion pour maintenir des liens avec les émigrés. Les remises d'épargne sont pratiquement insignifiantes, du moins par le canal officiel. Hormis, les pensions des retraités qui parviennent par poste ou banques, le reste entre par des réseaux informels : achat de véhicules, placements importants dans l'immobilier, commerce et services attestent des flux officieux de l'immigration. Cependant, malgré le durcissement de la législation européenne, les tentatives de quitter le pays par les Algériens se multiplient : situation sécuritaire, perspectives jugées sombres et aggravées par un fort chômage, notamment des jeunes.

La Mauritanie, pays à faible émigration, adopta en 1995 une déclaration de politique de population qui assure un suivi, une protection, voire une réinsertion de ses émigrés.

La Libye, avec ses richesses pétrolières, sa faible population et ses investissements dans les activités et les infrastructures, est l'unique au Maghreb à constituer un pays d'immigration, (1 million de personnes, en majorité arabe). La conjoncture mondiale défavorable (choc pétrolier, embargo, guerres du golfe...) poussa le pouvoir à adopter une nouvelle politique à l'égard de l'immigration, par des mesures de contrôle sévères en expulsant en 1996 plus de 325 000 personnes.

Les pays du Maghreb, de pourvoyeurs d'émigrés vers l'Europe, jouent aujourd'hui un 2^{ème} rôle de pays de transit, parfois d'accueil, essentiellement de sub-sahariens. L'essor démographique, la pauvreté, les conflits et guerres et autres catastrophes, facteurs de flux clandestins vers le Maghreb, pour continuer vers l'Europe. Ce choix s'explique par la proximité géographique, les raisons culturelles, les motifs économiques (travailler durant le transit pour atteindre la « forteresse Europe »), et l'existence de réseaux de passeurs renforçant l'axe maghrébin pour la migration illégale²³.

De 1996 à 2000, le nombre de clandestins arrêtés dans le Détroit de Gibraltar dépasse les 50 000 (Marocains, Algériens et sub-sahariens). Ceux arrêtés au Maroc dépassent 13 000 personnes en 2001, selon les services de sécurité²⁴. En Algérie, le Sahara et l'ouest du pays constituent les régions de passage et de « stationnement » des sub-sahariens. Sur les 65 000 habitants de Tamanrasset en 1998, près de 31 300 sont des sub-sahariens, Maliens et Nigériens²⁵. D'ailleurs, des dizaines d'arrestations de clandestins se font chaque jour au sud et à l'ouest de l'Algérie, aux frontières avec le Maroc. La partie orientale du Maghreb n'échappe pas ce phénomène. La Libye et la Tunisie constituent aussi des pays de transit vers l'Europe : nombreux clandestins africains arrêtés ou interceptés par les carabinieri italiens, attestant de l'existence de filières et candidats potentiels à l'émigration clandestine. Le Maghreb central, en tant émetteur et transitaire : celle des clandestins africains et celle de l'UE pour maîtriser et contrôler les flux migratoires à partir/travers son territoire vers l'Europe ?

D'ailleurs une récente proposition des Anglais, Italiens et Allemands pour la mise en place de « centres de transit et de tri » des candidats maghrébins et sub-sahariens à l'émigration, sur les territoires des pays du Maghreb a été littéralement rejetée par ces derniers, car jugée inhumaine et ne relevant d'aucune politique multilatérale de gestion migratoire ni d'actions favorables à la circulation des personnes et à la prospérité et à la paix en Méditerranée.

²³ Le nombre important de clandestins sub-sahariens et maghrébins arrêtés par les garde-côtes algériens, marocains et espagnols est largement rapporté par les institutions concernées, à travers la presse et la TV.

²⁴ L. Mehdi, « le Maghreb, les migrations des Africains du Sud du Sahara », in Colloque international « Entre mondialisation et protection des droits – dynamiques migratoires marocaines : histoire, économie, politique et culture », Casablanca, les 13, 14 et 15 juillet 2003.

²⁵ S. Spiga, « La dynamique urbaine post-migratoire à Tamanrasset », colloque sur « le Maghreb et les nouvelles configurations migratoires internationales », Poitiers (France), les 19/20 avril 2002.

Tableau 7 : Population immigrée maghrébine dans les pays de la rive nord de la Méditerranée

Pays de nationalité	Pays de résidence				
	France 15/03/1999	Espagne 1/01/2001	Italie 1/01/2000	Portugal 1/01/2000	Malte 1/01/2001
Algérie	574 208	13 847	11 435	91	--
Libye	609	164	1 924	42	--
Maroc	522 504	199 782	170 905	330	--
Mauritanie	10 037	3 764	641	24	--
Tunisie	201 561	643	55 213	27	--
Total Maghreb	1 208 919	218 200	240 118	514	--
Total immigrés	4 306 094	895 720	1 270 553	190 896	8 890

Source : Selon les Instituts nationaux de statistiques des pays de résidence, in P. Fargues, op. cit. Annexes, p2

4. Impacts et perspectives des migrations sur le marché du travail

La réduction de la dépendance de l'économie au secteur des hydrocarbures dans les pays pétroliers, le développement du secteur privé avec les mécanismes sociaux correspondants, l'ouverture de l'économie en privilégiant les activités compétitives axées sur l'exportation, le commerce extérieur et l'investissement (IDE) constituent les éléments-clés pour assurer la transition économique des pays maghrébins, impulser et assurer la croissance et l'emploi. L'élargissement de l'UE à 25 puis à 27 pays membres, influe-t-il sur le partenariat euroméd ou encore sur l'espace économique euroméd. ? Quelle est la réalité démographique ainsi que ses perspectives dans les PM ?

41. Démographie et emploi : Quelles implications sur les pays euro-méditerranéens ?

Comme la transition démographique n'est pas achevée chez les PM, le ralentissement durable de la croissance démographique est perceptible dont les conséquences et les répercussions se traduiront durant deux décennies. Pour stabiliser le taux de chômage à son niveau de 2000, les PM doivent créer d'ici 2010 près 20 millions d'emploi et 2020, 34 millions d'emplois. C'est un véritable défi pour les PM dont la structure et les efforts à fournir sont différents, ce que montrent les tableaux suivants.

Tableau 8 : Croissance de la population active dans le Maghreb et l'UE et de l'emploi (en 2010)

Pays	1980-2000	2000-2010	Taux de croissance d'emplois
Algérie	3,8 %	3,5 %	44 %
Maroc	2,5 %	2,5 %	29,5 %
Tunisie	2,6 %	2,4 %	25 %
Maghreb	--	--	33 %
UE	0,0	(négatif ?)	--

Source : Constitué par nous à partir de la DREE – Dossiers, mai 2004 qui cite la Banque Mondiale.

Quant aux caractéristiques démographiques des PECO, elles sont proches sinon pire que celles de l'UE : déficit démographique, baisse moyenne accélérée de la population entre 2000 et 2015 ; faible part des moins de 15 ans et forte proportion des plus de 65 ans. Concernant le marché du travail, un rapport de la Commission européenne estimait en 2001 que l'adhésion des PECO entraînerait une immigration au sein de l'UE, en cas de libéralisation immédiate des mouvements de personnes. Mais il est stipulé que la libre circulation des personnes n'interviendrait qu'après une période transitoire. L'impact premier de ce mouvement est la baisse de 0,6 % du niveau des salaires accompagnée de licenciements. Ce qui n'a pas d'incidence sur les flux migratoires provenant des PPM.

Le vieillissement de la population de l'UE et son impact sur le marché du travail va entraîner un besoin important de nouveaux migrants d'ici 2015, voire même après. Le mouvement en cours dans les pays du Sud sera contrecarré par le déficit démographique au Nord et maintenir alors un équilibre dans l'UE en termes de population globale et active. Quant aux PM, les accords d'association devaient encourager les IDE et les transferts de technologie vers le Sud, venant de l'UE ou d'ailleurs, ce qui entraînerait l'accroissement de l'activité économique, la croissance qui générera l'emploi, donc la réduction des flux migratoires vers l'UE.

Tableau 9 : IDE en 2002 et en 2003 dans les PECO et les PPM

PECO	PECO	PPM
Nombre de projets d'IDE en 2003	451 dont : Hongrie 132 R. Tchèque 131 Pologne 96 Slovaquie 39	275* dont : Maroc 89 Turquie 43 Algérie 31 Israël 28
Nombre de projets d'IDE en 2002	420	60
Montant moyen du projet recensé (10³ d'euros)	51	103
Flux d'IDE en 2002 (milliards d'euros)	21,604 dont : R. Tchèque 9,319 Pologne 4,119 Slovaquie 4,012 Slovénie 1,865	6,147 dont : Algérie 1,065 Israël 1,648 Tunisie 0,821 Egypte 0,647

Source : Etabli à partir de AFII-MIPO, in DREE – Dossiers, mai 2004.

(*) 162 de l'UE ; 44 des Etats-Unis ; 12 des pays – MEDA ; 20 des pays arabes ; 10 d'Asie et 29 Autres

42. Les effets de la migration sur le développement des économies

La théorie courante de la migration considère qu'elle a sur les pays concernés plusieurs effets sur la démographie, le marché du travail, l'espace économique, les placements et transferts, ... Ces impacts présentent des similitudes et des différences pour les pays d'accueil ou d'origine.

421. L'impact de la migration sur les pays d'accueil²⁶

L'apport de la migration maghrébine aux économies d'accueil est indéniable. Ces apports concernent la démographie, l'emploi, l'investissement, l'épargne, la consommation ...

Démographie et marché de l'emploi

Face aux perspectives de déficit démographique de l'Europe, l'apport de la migration maghrébine est fortement apprécié. Nous avons vu plus haut que les pays européens enregistrent des taux d'accroissement naturel très bas et parfois négatif, surtout son vieillissement avec les conséquences sur le marché du travail (déficit !). A l'inverse, les pays du Maghreb connaissent encore d'importants taux de croissance démographique dont la structure, *forte proportion de jeunes*, est différente de celle des pays européens. Le scénario pour les décennies à venir est que le déficit au nord sera comblé par l'excédent du sud via les flux migratoires sud-nord. La structure de la population migrante (âge, sexe et profession) dépend de la politique migratoire au nord, des besoins de certains secteurs (bâtiment, services) et des mutations technologiques. Ce qui inquiète les pays maghrébins qui ont beaucoup investi dans la formation et dont les défis de développement de leurs pays ont fort besoin.

Impact de l'immigration dans l'espace économique

Aujourd'hui, les Maghrébins investissent de plus en plus l'espace économique des pays d'accueil en tant qu'indépendants (commerçants, artisans, ...) et entrepreneurs, patrons ou dirigeants de PME. Un aspect particulier dans le paysage des immigrants est la contribution féminine croissante en tant que salariées et indépendantes. Le développement de travail indépendant s'explique par les discriminations subies par les immigrés dans l'accès au travail salarié et par les opportunités de la libre entreprise qui s'offrent à ces nouvelles générations d'immigrés instruits et formés, pour rompre avec les vieux clichés d'immigrés de leurs parents. Au niveau de la sphère économique l'apport de l'immigration est triple. D'abord, son impact sur le marché des biens et services, où les immigrés constituent un important élément de la demande finale. Ensuite, ils sont réputés comme étant économes, donc effectuent une importante épargne, soit placée dans les institutions financières des pays d'accueil, soit envoyée au pays d'origine, quel que soit le canal emprunté. Ils contribuent, enfin, au budget des Etats des pays de leur résidence, par leurs différentes cotisations sociales versées aux caisses et leurs différents impôts au Trésor public.

²⁶ Khachani M. Panel thématique « Des liens entre migration et développement », document de synthèse pour le Dialogue sur la coopération en Méditerranée occidentale (Dialogue 5+5), Rabat, Maroc, déc. 2003.

421. L'impact de la migration sur les pays d'origine²⁷

On considère les effets bénéfiques de la migration sur le développement des pays d'origine par les transferts de revenus pouvant réguler le marché du travail, contribuer à l'équilibre de la balance des paiements, au financement du développement et au retour des migrants au pays.

La migration, régulateur du marché de l'emploi

Les pays maghrébins connaissent encore une croissance relativement élevée de la population. Ceci influe sur le volume de la population active dont le surplus ne peut être satisfait par le marché national du travail, d'où l'apparition d'un phénomène nouveau dans les pays maghrébins bouleversant la donne : chômage des jeunes, des diplômés ainsi que les filles qui arrivent en nombre important sur le marché. Cette pression sur le marché entretient une **forte propension à émigrer**, par des voies réglementaires ou irrégulières, comme l'attestent les chiffres sur l'émigration clandestine. Cette situation générale doit inciter à une coopération entre les deux rives : les pays maghrébins doivent s'engager résolument sur la voie d'une **croissance forte et durable**, afin de fournir des centaines de milliers d'emplois par an pour résorber le sous emploi et le chômage actuel et futur. D'un autre côté, les émigrés doivent pouvoir davantage contribuer par les envois de fonds et autres transferts pour la participation à l'effort de financement et d'investissement dans leurs pays d'origine.

Les transferts de revenus et leurs affectations

Les revenus et fonds provenant de l'extérieur constituent un enjeu essentiel de la problématique migratoire au plan micro et macroéconomique car constituant une source appréciable de devises indispensables dans le financement des pays d'origine²⁸. Le Maroc et la Tunisie tirent des ressources substantielles dans les transferts effectués par les émigrés. Par contre l'Algérie, avec une aisance financière relative, les transferts légaux des émigrés, par les canaux officiels, sont faibles. Les transferts des immigrés maghrébins empruntent divers canaux et prennent des formes multiples. Il y a les **circuits formels ou visibles**, enregistrant dans la balance des paiements les divers envois (mandats, retraites, pensions), et les **circuits informels ou invisibles**, ceux dont les transferts échappent aux statistiques officielles et s'effectuent par divers canaux et opérations²⁹ :

- Les sommes d'argent que l'émigré fait rentrer avec lui à l'occasion de son retour pour passer des vacances ou envoyée à une tierce personne (réseaux familiaux et commerciaux),
- Les compensations entre compatriotes constituent aussi un mécanisme par lequel, les devises sont échangées ou cédées en Europe, pour un compatriote qui a besoin d'effectuer de gros achats à l'étranger ou bien pour avoir effectué quelque chose (achat de terrain, construction de maison, acquisition d'un moyen de transport – camion, bus, fourgon, voiture) au bled pour le compte de l'émigré ou de sa famille. La contre valeur des devises est perçue ou remise à la famille restée au pays. Ce phénomène est développé en raison de l'inconvertibilité des monnaies du Maghreb et du contrôle des changes et surtout de l'existence du marché parallèle de devises.
- La gamme de biens et d'articles que l'émigré fait rentrer au pays à l'occasion de son séjour (voiture, mobiliers, articles électroménagers, informatiques, électroniques) et vendus sur le marché informel. A cela s'ajoute le « commerce de la valise et des cabas » exprimant les marchandises importées par les nationaux lors de leur voyage à l'étranger et les émigrés à l'occasion de leurs congés passé au bled. Il n'existe pas d'évaluation exacte, mais ce transfert représente des sommes faramineuses mais sans égaler les différents transferts de devises.

Le retour des migrants

L'effet positif de la migration dû au retour des migrants consiste à faire bénéficier le pays d'origine de la qualification et du savoir-faire acquis durant leur long séjour dans les pays développés. Certes les premières générations étaient des analphabètes et à leur retour ils ont faiblement profité en Europe pour

²⁷ Khachani, M, Idem. & Mghari M. La migration maghrébine vers l'Europe », 2001.

²⁸ Khachani, M. Idem.

²⁹ Belattaf M., Nedjadi N et Ousalem A. 2006, « Impacts des transferts de fonds des émigrés sur le développement socioéconomique local : cas de quatre localités de la Soummam », in Colloque international du CREAD et CNAM « Les mondes sociaux de l'entreprise au Maghreb : Etat des savoirs », Alger, 11/12 nov.

acquérir une qualification professionnelle, mais l'on assiste depuis peu au changement du modèle migratoire : des masses de jeunes, avec la présence féminine croissante, souvent formées et détentrices de diplômes où ces nouveaux profils de migrants optent pour s'installer en Europe avec leurs familles. Même ceux envoyés pour une formation (étudiants, stagiaires, ...), optent souvent pour une installation définitive dans le pays hôte à l'issue de leur séjour professionnel ou scientifique.

5. Perspectives de la régulation des flux migratoires : pour une véritable nouvelle politique migratoire dans le bassin méditerranéen

Les questions migratoires ne peuvent être élaguées dans les discussions euroméd car les flux de populations doivent être traités sous la triple dimension économique politique et sociale. Depuis les années 90, on s'inquiète au Nord sur le phénomène des migrations, en relation avec le vieillissement de leur population et la baisse de la natalité, avec toutes les conséquences induites. Puis vient la réflexion sur une véritable stratégie de gestion des flux migratoires à mettre en place. Elle consiste à concevoir une politique adéquate, gérer et contrôler ces flux pour en tirer un meilleur profit pour tous.

51. Pour une stratégie de gestion des flux migratoires en Europe et en MEDOC

Depuis la Conférence de Varsovie en juin 1996, les ministres européens des migrations ont encouragé le Conseil de l'Europe à développer une approche intégrée des migrations en Europe et à assister les gouvernements. Le groupe de réflexion CDMG a adopté lors de sa 42^{ème} réunion, en mai 2000, le document de travail relatif aux migrations. Après avoir pris connaissance des flux migratoires, des mesures sont prises pour la nouvelle approche de gestion des migrations : contrôles de l'immigration, leur efficacité, s'attaquer aux premières causes et politiques d'intégration. Cette nouvelle stratégie de gestion paneuropéenne est une approche globale sur 4 principes³⁰ : ordre, protection, intégration et coopération, englobant les objectifs stratégiques suivants :

A. Mesures de gestion ordonnée de l'immigration, elles s'articulent autour de 5 points :

- Amélioration des systèmes d'information, Mobilité en tant que droit de l'homme, Politique relative à la migration de main d'œuvre, Regroupements familiaux, et Prévention de l'immigration irrégulière

B. Capacité suffisante en matière de protection et d'aide au retour, et de traitement des afflux inopinés ou désordonnés

- La protection, notamment la protection et l'assistance des demandeurs d'asile
- La question des retours, une approche intégrale associant le pays d'origine pour des retours de réadmission ainsi qu'un programme d'aide au retour volontaire

C. Un environnement favorable d'intégration : La promotion de l'intégration des immigrés par la sécurité du séjour et les droits qui s'y rapportent (égalité des chances, naturalisation et citoyenneté) ainsi que la lutte contre toute discrimination raciale ou ethnique,

D. Dialogue et coopération avec le pays d'origine et de transit

- Répercussions des migrations sur les relations internationales nécessitant discussion et dialogue politiques entre Etats (d'origine, transit et accueil) sur les questions y afférentes relevant des traités internationaux et qui devraient être discutés: droits de l'homme, coopération technique bilatérale, causes des migrations, migrations irrégulières, obstacles au retour, ...
- Dialogue pour une coopération durable entre Etats en intégrant la politique migratoire dans le contexte plus large des politiques étrangère et commerciale à côté des discussions touchant le courant d'échanges et le mouvement de capitaux,
- Mise en place de programmes de formation des personnels des institutions chargées de la gestion des migrations et de programme d'information en direction des candidats à la migration sur ce qui les attend : conditions d'admission, marché de l'emploi, possibilités de logement, ...

Le 12^{ème} rapport présenté au Conseil de l'Europe, en décembre 2002³¹, fait montre d'un certain

³⁰ « Vers une stratégie de gestion des flux migratoires », rapport du Conseil de l'Europe, Strasbourg, 2000. &

³¹ J. SALT, « Evolution actuelle des migrations internationales en Europe », rapport pour le Conseil de l'Europe, CMDG, décembre 2002.

nombre de remarques concernant les différentes stratégies de gestion des migrations :

- ✓ L'enjeu est de gérer les migrations internationales et non endiguer. Organisations internationales et Etats le reconnaissent et les pays ne peuvent *ouvrir ou fermer le robinet* de flux aux frontières,
- ✓ Si le phénomène migratoire est généralement considéré comme positif, sa gestion doit d'abord veiller à ce que ces mouvements engendrent un bilan positif sur toute la ligne,
- ✓ Les stratégies de gestion des migrations réclament une approche globale du phénomène, mouvements réguliers et clandestins,
- ✓ Le temps est à l'action collective. La coopération est vitale pour les voisins européens et les pays éloignés, afin de standardiser et harmoniser la politique migratoire dans l'UE (modèle unique ?).

52. Pour une coopération interétatique de gestion de la migration : l'initiative de Berne

La migration, potentiel moteur de croissance socioéconomique, est un facteur de dynamisation de l'emploi, l'économie, la société et source de diversification culturelle. L'importance de ses enjeux, en matière de prévisions démographiques, d'exigences de l'intégration et de la mondialisation des économies, fait d'elle une réalité incontournable. Elle répond au problème du vieillissement des populations de la plupart des pays développés en constituant une opportunité en termes de formation et d'emploi pour les pays en développement. Ceci est partagé par de nombreux gouvernements, organisations, ONG, société civile, secteur privé et autres acteurs concernés par la prise de conscience que la migration est une composante essentielle et potentiellement bénéfique de la vie économique et sociale de tous les pays et régions, quelle que soit leur perspective en termes de migration.

521. Gestion de la migration

L'on se focalise longtemps et souvent sur les aspects négatifs de la migration dans certains pays d'accueil, et occultant les nombreux aspects positifs. En effet, en l'absence de gestion, elle comporte des risques de dérive très fréquents tels que l'exploitation des migrants, la traite et le trafic humain, pouvant être une source de tensions sociales et d'insécurité. Mais gérée correctement, elle peut être bénéfique et constituer même une opportunité à saisir. C'est pour cela que nombre de pays recherchent des stratégies de gestion de la migration. Dans un monde de plus en plus mobile, celle-ci est un instrument indispensable pour canaliser les mouvements migratoires, sur un triple niveau, pour :

- **Créer** des possibilités d'immigration légale et de meilleures conditions de sécurité,
- **Garantir** le respect de l'intégrité des frontières et de la souveraineté territoriale des Etats, Définir une stratégie de gestion migratoire, par des politiques, lois et processus administratifs tenant compte des droits et obligations des migrants et impératifs socioéconomiques ainsi que des responsabilités des gouvernements.
- **Contribuer** à maximiser les effets positifs de la migration et à en minimiser les effets négatifs.

522. L'Initiative de Berne

Lancée en 2001 par l'Office fédéral des réfugiés, cette initiative veut améliorer la gestion des migrations aux niveaux régional et mondial grâce à une coopération accrue entre les Etats, sur la base d'un esprit de partenariat, de confiance mutuelle, de transparence et de relations de bon voisinage. L'aboutissement principal de l'Initiative de Berne sera la création d'un cadre politique destiné à favoriser la coopération interétatique, pour une gestion humaine et ordonnée des mouvements de populations, reposant sur 5 principes : processus consultatif, coopératif, global, équilibré, et non contraignant, pour constituer « *l'Agenda international pour la gestion de la migration* ».

- **Un processus de consultation** : mise en place d'un espace de consultation et de dialogue sur les questions migratoires pour instaurer une coopération entre Etats et acteurs concernés par la migration, l'échange de points de vue et le partage des expériences et des informations nécessaires.
- **Un processus coopératif** : inviter les gouvernements et autres intervenants à engager un dialogue coopératif sur les questions migratoires et à inscrire la gestion de la migration dans une structure permettant de faciliter la coopération interétatique.
- **Un processus global** : la complexité du phénomène migratoire et ses divers impacts et implications incite à concevoir une stratégie de gestion migratoire qui soit efficace en se fondant sur une approche

globale et intégrée de la migration, abordant plusieurs questions : droits humains des migrants, traite et trafic de migrants, migration clandestine, migration et santé, migration de travail pour le développement et intégration et recours.

- **Un processus équilibré** : mettre en place un instrument de gestion migratoire reflétant les exigences et priorités nationales. Les Etats feront des choix politiques équilibrés pour relever les défis migratoires spécifiques en facilitant et en contrôlant la migration.
- **Un processus non prescriptif et non contraignant** : s'attacher à explorer, à partir de bonnes pratiques, des solutions flexibles pouvant servir à concevoir de nouvelles pratiques migratoires, de façon à pouvoir s'adapter aux tendances futures et aux politiques et priorités nationales. L'Initiative de Berne préconise le développement de politiques nationales à la fois souples et efficaces en matière de migration, conjuguées à un renforcement de la coopération internationale.

Conclusion

- 1- L'évolution démographique différenciée et contradictoire dans les pays méditerranéens l'UE, dégage une certaine complémentarité entre les 2 rives qui doit être exploitée et gérée de manière à tirer un profit mutuel. Les flux migratoires existeront toujours. Cependant, c'est la mise en place d'une stratégie et politique de gestion rationnelle et durable qui nécessite d'être engagée. Dresser une « muraille » et recourir au tout répressif ont montré leurs limites. La mobilité pour le travail est indispensable aujourd'hui, mais il fallait s'attaquer aux flux migratoires illégaux et les réseaux qui les sous-tendent. En outre, la réduction des inégalités de développement (pauvreté, chômage,...) doit être la 1^{ère} action concertée entre les pays concernés par les migrations.
- 2- **Développer les échanges Sud-Sud** : L'option « Maghreb » peut s'avérer une bonne variante de l'intégration Sud-Sud pour réussir une intégration à l'économie mondiale. C'est à travers cet ensemble économique, zone de libre-échange, que les opportunités de partenariat peuvent s'offrir, en tirant profit de ses atouts et des rivalités qui ne manqueraient pas d'apparaître entre les divers partenaires. Les contacts économiques régionaux restent infimes, malgré quelques rares accords bilatéraux. Le commerce intra régional est à peine 6 % des échanges. Il semble que certains des PM aient pris conscience de cette faiblesse (Accord d'Agadir en mai 2001 sur la création d'une Grande Zone Arabe de Libre Échange- entre Maroc, Tunisie, Egypte et Jordanie, en vigueur depuis janvier 2005 coïncidant avec la ZLE euroméd de 2010. Le flux d'IDE européens concrétisera rapidement l'intégration Euromed.
- 3- La complémentarité entre les économies des deux rives doit permettre aux PM et maghrébins d'amorcer un véritable décollage économique si le nouveau cadre de coopération permet le transfert de technologie et des connaissances, l'aide financière de l'UE. En revanche, le Maghreb doit engager de profondes réformes, respecter le cadre réglementaire négocié de l'accord. La création d'une banque méditerranéenne, par exemple, peut prendre en charge les problèmes de l'endettement et financer les projets productifs. L'UE a tout à gagner d'une ZLE : élargir son aire d'influence et marché, renforcer et étendre sa puissance économique et approvisionnement en hydrocarbures (gazoducs transméditerranéens).
- 4- La libre circulation des biens ne s'étend pas à celle des personnes et **les mouvements migratoires restent aujourd'hui encore très contrôlés à l'entrée du territoire de l'UE** par un régime de visas. En effet, la question des flux migratoires Sud-Nord doit faire l'objet de mise en place d'une politique et stratégie commune pour maîtriser sa gestion, en tenant compte des besoins économiques et sociaux des 2 rives. Les pays maghrébins peuvent compter sur l'essor des échanges et des IDE pour l'amélioration des conditions de vie par des projets de co-développement.
- 5- La présentation de l'évolution du phénomène migratoire appelle trois observations³² :
 - Compte tenu de l'évolution démographique des pays de notre espace, la pression migratoire sensiblement, même si l'on compte pas les immigrants illégaux qui font l'objet de procédures massives de régularisation, ce qui souligne l'accroissement des flux migratoires en Europe,

³² Radwan S et JL Reiffers, « le partenariat euroméd : 10 ans après Barcelone : acquis et perspectives », rapport FEMISE, février 2005, p. 58/50.

- Les flux migratoires très concentrés sur les relations particulières qu'entretiennent les pays européens avec certains voisins : en France l'immigration maghrébine prédomine, l'Espagne a quadruplé son flux d'immigrés, l'Italie accueille 220.000 immigrants par an, l'Allemagne, principal pays d'accueil avec un flux important provenant de Pologne, Russie et Turquie,
- L'immigration en provenance des PM se diffuse au-delà de la rive méditerranéenne avec des volumes importants par rapport à la population totale des pays d'accueil (Pays-Bas, Belgique, Danemark et Autriche) avec une prépondérance de l'immigration turque.

Ces observations sommaires appellent plusieurs conclusions :

- Les pays maintenant des taux de croissance de la population positifs, car ils ont accueilli en partie un nombre importants d'immigrés par le passé (France), accueillent moins de migrants aujourd'hui que ceux qui ont des taux de croissance démographique proches de zéro ou négatifs et qui étaient antérieurement fermés à la migration : c'est une logique d'immigration de remplacement comme le prévoyait la division démographique des Nations Unies.
- Ce phénomène a de fortes chances de s'accélérer, en raison de l'évolution comparative des populations actives entre l'Europe à 25 et les PM, comme montré ci-haut.
- Enfin, par rapport au contexte de la mondialisation qui propulse et favorise la mobilité internationale de la main d'œuvre, la migration doit être organisée autour des compétences et personnes qualifiées. Ce qui suppose une meilleure régulation de la circulation avec de gros efforts de formation et d'investissement conjoints en direction et au profit des PM afin d'éviter le phénomène de «brain drain». Le maintien/approfondissement de la conférence de Barcelone peut être justifié par le thème « démographie et apparenté », pertinent et d'actualité, car les autres pays de l'UE sont sans doute dans des situations différentes. En effet, il existe plusieurs logiques sous régionales jouant dans l'espace européen, et devant ou pouvant être prises en considération dans la politique du bon voisinage.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

1. Abdi N. et De Puymègre G , 2001, « Aire régionale Méditerranée », UNESCO.
2. Actes du Colloque International, 2000, « L'espace économique de la Méditerranée occidentale : Enjeux et perspectives », Université de Béjaïa, juin.
3. Actes du Colloque international GRERBAM, 2004 « Nouveaux espaces, nouveaux réseaux en Méditerranée », Rabat, novembre.
4. Belattaf M., Nedjadi N et Ousalem A., 2006, « Impacts des transferts de fonds des émigrés sur le développement socioéconomique local : cas de quatre localités de la Soummam », in Colloque international du CREAD et du CNAM « Les mondes sociaux de l'entreprise au Maghreb : Etat des savoirs », Alger, les 11 & 12 novembre.
5. Belattaf M. et B. Arhab, 2004 « Migrations et marché du travail dans le bassin méditerranéen : cas du Maghreb », Colloque international du GRERBAM, Rabat, 26/27 novembre.
6. Belattaf M. 2004, « La méditerranée occidentale ou le dialogue 5+5 : dynamique, enjeux et perspectives pour l'espace euroméd », Colloque international, Madrid, juin.
7. Belattaf M. et M. Kheladi, 2003 « La zone éco. de la Médoc : utopie ou réalité ? », contribution in « La Médoc, entre régionalisation et mondialisation », CREAD-Alger, pp59-75.
8. Benamara S. 2000, « Les différents cadres de dialogue en Méditerranée : importance et enjeux », in Colloque international de Béjaïa, juin.
9. Benantar A « le Maghreb entre le partenariat euro-méditerranéen et le partenariat américano-maghrébin », in la Médoc, entre régionalisation et mondialisation, CREAD-Alger, pp77-89.
10. Bulletin du FMI, volume 33, n°14, du 2 août 2004.
11. Catherine B. « Immigration, Emploi et Chômage : un état des lieux empirique et théorique », in les Dossiers de CERC-Association n°3, 1999.
12. Chevalier A. & Kebabdjian G. « l'euro-méditerranée, entre mondialisation et régionalisation », in Revue Maghreb-Machrek. Hors-série décembre 1997.
13. Chevalier JM. & Pastré O. (Coordinateurs), « "5+5", l'ambition d'une association renforcée », Le Cercle des Economistes, décembre 2003, 84 p.
14. Commission des Communautés européennes, 2003, Communication au Conseil et Parlement européen « le dév. d'une pol. commune d'immigration clandestine, trafic illicite et traite des êtres humains, ... et retour des personnes en séjour irrégulier », Bruxelles, le COM 2003/323 final.
15. Fargues P. « Les politiques migratoires en Méditerranée occidentale : contexte, contenu et perspectives » in Dialogue sur la coopération migratoire en MEDOC, Tunis, oct. 2002
16. Haffad T. 2004, « vers une nouvelle Europe des migrations et de bon voisinage », in 2nd Seminar on The European Union Neighbourhood Policy, Univ. Of Catania, July.
17. Handoussa H. et Reiffers JL. 2003, « L'impact de l'élargissement de l'UE sur les PM », contribution du FEMISE au 7^{ème} Séminaire annuel sur la transition économique, avril.
18. Kebabdjian G. 1994, « Les pays du Maghreb ont-ils intérêt à une zone de libre-échange avec l'Union européenne ? », Cahiers du GEMDEV, n° 22.
19. Khachani M. 2003, Panel thématique « Des liens entre migration et développement », document de synthèse pour le Dialogue sur la coopération en Médoc, Rabat, Maroc, déc.
20. Khachani M. 2002, « Des liens entre migration et développement », in « Dialogue sur la coopération migratoire en Méditerranée occidentale » Tunis, oct.
21. Khachani M. 2003, « La migration clandestine au Maroc », in Colloque international « Entre mondialisation et protection des droits – dynamiques migratoires marocaines : histoire, économie, politique et culture », Casablanca, les 13/15 juillet.
22. Le Pensec L. 2003, « Le partenariat euro-méditerranéen : Grands espoirs, modestes résultats, 2001/02, Rapport d'information, délégation du sénat français pour l'UE.
23. Leveau R. 2000, « Le partenariat euro-méditerranéen : la dynamique de l'intégration régionale », Rapport du groupe pour l'UE, Août.
24. Mehdi L. 2003 « Le Maghreb, les migrations des Africains du Sud du Sahara », in Colloque international « Entre mondialisation et protection des droits – dynamiques migratoires marocaines : histoire, économie, politique et culture », Casa., 13/15 juillet.
25. Mghari M. 2001 « La migration maghrébine vers l'Europe », article, in pp30-40.
26. Nakache D. « Analyse transversale des questions migratoires dans les partenariats économiques

- Nord-Sud, enjeux et perspectives », 25 pages.
27. Nakache D. 2003, « La migration : une priorité stratégique pour l'UE dans le partenariat Nord/Sud », Forum Social Européen, France, 26 pages.
 28. Nakache D. 2002 « Migration et sécurité : une priorité dans la mise en place de la ZLEA », UQAM, Canada, 23 pages. international EMMA « Europe-Méditerranée : relations internationales et recomposition des espaces », Madrid
 29. Nakache D. 2004 « Le contrôle de l'immigration illégale par les pays tiers, exigence à l'ouverture économique ds pays hôtes : l'expérience des USA et de l'UE », in Colloque, 4/5 juin.
 30. Partenariat euro-Méd. 2001 ; *Algérie* : Documents de stratégie 2002-2006 & PIN 2002-2004.
 31. Radwan S et JL Reiffers, « le partenariat euroméd : 10 ans après Barcelone : acquis et perspectives », rapport FEMISE, février 2005.
 32. Rapport d'information de l'Assemblée Nationale pour l'UE « la lutte contre l'immigration clandestine dans l'UE », mars 2002.
 33. Rapport de la Commission Européenne 2001, « Espace de la Médoc, programme opérationnel : INTERREG IIIB 2000-2006 », Direction générale aux politiques régionales et à la Cohésion, déc.
 34. RDM 1999/2000 : le développement au seuil du XXI^{ème} siècle de la Banque Mondiale ».
 35. Reiffers JL., 1997, « La Méditerranée aux portes de l'An 2000 : Rapport général », Institut de la Méditerranée, Economica.
 36. revue « Chronique internationale de l'IRES » (sur les migrations), n°84-septembre 2003.
 37. Revue thématique de la DREE, divers numéros de 2001 à 2003.
 38. Salt J. 2002, « Evolution actuelle es migrations internationales en Europe », rapport pour le Conseil de l'Europe, CMDG n°26, déc.
 39. Séminaire EMMA-RINOS, 2003, « Analyse comparatiste des processus d'intégration régionale Nord-Sud », Document de synthèse, Paris, mai.
 40. Sid Ahmed A. 1998, « Les économies maghrébines face aux défis de la ZLE euroméd. », Economies du Maghreb, l'impératif de Barcelone, CNRS.
 41. Spiga S. 2002, « La dynamique urbaine post-Migratoire à Tamanrasset », colloque « le Maghreb et les nouvelles configurations migratoires internationales », Poitiers, avril.
 42. Tlemçani MB. & Tahi S. 2002, « Nouvelles dynamiques territoriales et intégration des pays du Maghreb à l'UE », conférence internationale, Canada.
 43. Vihtol de Wenden C. 2003, « L'UE face aux migrations », CNRS (CERI).
 44. Sites Internet
 - <http://www.diplomatie.gouv.fr>
 - <http://www.euromed.net>,
 - <http://www.ilo.org>
 - <http://www.iom.org>.
 - <http://www.senat.fr/seances/s19970624/Sc1997064007.html>

Technology and Sector Clustering in the Greek Economy

Athena Belegri-Roboli* *and* Panayotis Michaelides **

National Technical University of Athens

Faculty of Applied Mathematics & Physics

Laboratory of Applied Economics

9 Heroon Polytechniou, Zografou, 15780, Greece

belegri@central.ntua.gr, pmichael@central.ntua.gr

Abstract: The aim of this paper is to identify the economic sectors in the Greek economy which are dynamic in terms of their technological characteristics expressing its economic perspectives. To do this, the paper uses the Clustering Analysis methodology for grouping the various sectors of economic activity in Greece. The twenty-one sectors of economic activity are thus assembled into clusters presenting similar technology characteristics and the empirical results are discussed. The technical analysis is based on Growth Accounting methodology to estimate technological change, as well as labor and capital productivity in the various sectors of the Greek economy over the period 1988-1998. The results show that the various sectors of economic activity tend to form three (3) distinct clusters experiencing similar technological and growth characteristics. Meanwhile, the technological level, as measured through annual growth in Total Factor Productivity, has remained practically unchanged. Finally, technological change accounts for about 40% of economic growth, which is slightly lower compared with the relative performance of other O.E.C.D. countries.

Key words: economic growth, technology, T.F.P., sector, cluster analysis, Greece.

* Mrs Athena Belegri-Roboli, PhD is Assistant Professor in Economics

** Mr. Panayotis Michaelides, PhD is Visiting Lecturer in Economics

1. Introduction

Greece is the most easterly country within Western Europe and the enlargement of the E.U. to the East creates a new allocation of resources. Consequently, factors such as productivity will play a decisive role for competitiveness. Nowadays, technological progress is a major driving force of long-term economic growth (O.E.C.D., 1996, p. 53). In fact, economic research has shown that technological progress accounts for the majority of long-term productivity growth (Tassey, 2004, p. 165).

In this context, the measurement of technological change for Greece, by sector of economic activity as well as the grouping of industries regarding their technological characteristics is of great interest since the country constitutes an original member of the O.E.C.D., and an old member of the E.U. Also, it ranks very high among E.U. countries in output growth since 1995. However, despite its high growth rates, Greece has long been viewed as one of the laggards within the E.U. In fact, it ranked last among E.U. members in R&D expenditures (E.C., 2003; E.C., 2000) and very low in terms of growth in T.F.P. (e.g. O'Mahony, 2002, p. 9).

Unless Greece can begin to do better, it will probably continue to be at the bottom of the E.U. distribution. After stabilizing the macroeconomic environment, the next stage for Greece is to accelerate the rate of increase in technological change. In this context, the E.C. report suggests that Greece should give high priority to taking measures to increase technology diffusion and financing (E.C., 2000, p. 31).

Obviously, the identification of poorly performing clusters of economic activity within the Greek economy could have significant policy implications. For instance, the analysis pinpoints the industries forming a cluster, the performance of which is poor and needs enhancement. On the other hand, the Greek government might wish to subsidize changes in a certain cluster and in this case, our analysis indicates the annual growth rates of each cluster's technological characteristics.

The purpose of the paper is to present estimates of total factor productivity (T.F.P.) change which accounts for technological change, as well as estimates of labor and capital productivity, by sector and cluster of economic activity. We use the *Growth Accounting* methodology for the case of Greece, over the period 1988-1998, when data are available. Continuously, we group the twenty-one sectors of economic analysis in Greece, into clusters of sectors sharing similar characteristics concerning technological change and growth. To this end, the paper uses the clustering analysis methodology which offers a reliable quantitative framework.

The remainder of the paper is structured as follows: section 2 sets out the methodological frameworks; section 4 presents the empirical results, while section 5 concludes the paper.

2. Methodology

With the aid of the relevant methodologies we are about to: (a) estimate the level of technological change in Greece by sector of economic activity, and (b) assemble the twenty-one sectors of economic activity in Greece into clusters presenting similar technology characteristics.

2.1 Technological Change Estimation

According to Rosenberg (1982: 3) technological change constitutes any change in the application of knowledge that can make it possible to produce (i) a greater volume of output from a given amount of resources, (ii) a qualitatively superior output, or (iii) a completely new output (Mokyr, 1990, p. 6; Jones, 1993, p. 190; Rosenberg, 1982, p. 3). Technology constitutes a very crucial determinant of the economy's competitiveness, however its quantification is difficult and it is usually estimated indirectly using a production function (O.E.C.D., 1996).

The use of an aggregate production function and its limitations are well understood by now, yet the methodological framework is a popular one. The empirical investigation is based on *Growth Accounting*. In *Growth Accounting* growth in an economic unit is decomposed using a production function into a part explained by growth in factor inputs and another part (the Solow residual), which is attributed to technological change (Total Factor Productivity-T.F.P.). Growth accounting has been applied to numerous cases in the last decades (e.g Denison, 1985; Jorgenson, 1988; Griliches, 1988; O'Mahony, 1992; Page, 1994; Young, 1994; Belegri-Roboli and Michaelides, 2006) with satisfactory results.

The most commonly used production function in empirical investigations using aggregate data is the unrestricted Cobb-Douglas (CD) production function (Thirlwall, 2001, p. 181). We assume a CD production function with two inputs (capital and labor) and Hicks-neutral technological progress. So, production at time t is given by:

$$Y(t) = A(t) \cdot L(t)^\alpha \cdot K(t)^\beta \quad (1)$$
$$Y(t) > 0, L(t) > 0, K(t) > 0, A(t) > 0, \alpha > 0, \beta > 0$$

The notation is standard: Y is output, L labor, K capital and A the level of technology. Meanwhile, a and b are the parameters of the CD, expressing the elasticities of output with respect to labor and capital, respectively, and have to be estimated (Dornbusch and Fischer, 1993, p. 873). From equation (1) we get equation (2) which allows us to estimate technological change (Thirlwall, 1999, p. 181):

$$\dot{A} / A = \frac{\partial A(t)}{\partial t} \cdot \frac{1}{A(t)} = \frac{\partial Y(t)}{\partial t} \cdot \frac{1}{Y(t)} - \alpha \frac{\partial L(t)}{\partial t} \cdot \frac{1}{L(t)} - \beta \frac{\partial K(t)}{\partial t} \cdot \frac{1}{K(t)} \quad (2)$$

The percentage of economic growth, which is attributed to technological progress (π) is also calculated (Thirlwall, 2001, p. 189). The rates of growth of labor productivity (l) and capital productivity (k) are given by (Romer, 1996, p. 26):

$$l = \frac{\partial Y(t)}{\partial t} \cdot \frac{1}{Y(t)} - \frac{\partial L(t)}{\partial t} \cdot \frac{1}{L(t)} \quad (3)$$

$$k = \frac{\partial Y(t)}{\partial t} \cdot \frac{1}{Y(t)} - \frac{\partial K(t)}{\partial t} \cdot \frac{1}{K(t)} \quad (4)$$

2.2 Clustering Analysis

A general question in applied economics is how to organize observed data into meaningful structures and clustering has been used since long for grouping together entities with similar characteristics. Nowadays it has acquired increasing attention as a solution to the complexity related to voluminous datasets. The reason for its increased significance and convenience is that it relies on creating natural groups in the existing data rather than classifying them on the basis of some externally imposed criteria. These clusters presumably reflect some mechanism at work in the domain from which data are drawn; the mechanism causes some units of the cluster to bear a stronger resemblance to one another than they do to the remaining units (Aerts *et al.*, 2002)..

Consequently, the term *cluster analysis*, introduced in Tryon (1939), refers to an exploratory data analysis tool which aims at sorting different objects and data into groups in a way that the degree of association between two objects is maximal if they belong to the same group and minimal otherwise. Given the above, cluster analysis can be used to discover structures in data. So records with similar content are in the

same group, and groups are as different as possible from each other (Kaufmann and Rousseeuw, 1990)

Excellent reviews of Clustering Algorithms have been provided by various researchers (e.g. Jain and Dubes, 1988; Kaufmann and Rousseeuw, 1990). However, the algorithms used differ in how they compute the distance between the two clusters. We use the Euclidean distance as a measure of similarity, which is the most commonly chosen type of distance (Jain and Dubes, 1988). Note that Euclidean (and squared Euclidean) distances are usually computed from raw data. The Euclidean distance is the geometric distance. It is computed as:

$$\text{distance}(x,y) = \left\{ \sum_i (x_i - y_i)^2 \right\}^{1/2} \quad (5)$$

There exist several algorithms (e.g. Nearest Neighbor, Furthest Neighbor, Centroid, Median, Group Average, Ward's, and K -Means) for grouping observations from a multivariate dataset into clusters of similar points. In the K -Means method (Glascoe et al., 2004) formation of clusters begins with an initial partition then uses a search algorithm to test other partitions to identify the one with the least error. The K -means method is the most commonly used algorithm in this type of investigations. Also, it has a very important advantage, that the distance between any two objects is not affected by the addition of new objects to the analysis, which may be outliers (Statsoft, 2004). It was chosen because it is effective in using a heterogeneous high-dimensional multivariate data set to create a manageable set of relatively homogeneous classes which could be employed for issues of economic policy (Glascoe et al., 2004).

In K -means the observations are divided into K clusters in such a way that an objective function, i.e. the total sum of squared Euclidean distances between observations and their respective cluster centroids (average value of the observations) is minimized. The K -means algorithm minimizes the squared error function. The objective function is:

$$J = \sum_{j=1}^k \sum_{i=1}^n \left\| x_i^{(j)} - c_j \right\|^2 \quad (6)$$

where $\left\| x_i^{(j)} - c_j \right\|$ is the chosen distance measure between a data point $x_i^{(j)}$ and the cluster centre c_j , is an indicator of the distance of the n data points from their respective cluster centers.

In the next section, the results from both methodologies are presented.

3. Empirical Analysis

The significance of the factors entering the production function of the various sectors of economic activity in Greece is tested using the available data collected from the publications of the National Statistical Service of Greece (2001, 2002). For the industry classification, see Table IV, Appendix. The data available is on an annual basis and covers the period 1988-1998. The regressions are based on the log-linear form of the Cobb-Douglas production function with two inputs, i.e. capital and labor, Hicks-neutral technological progress and are estimated with the aid of the Ordinary Least Squares (O.L.S.) methodology (see Table III, Appendix), which is the standard procedure for estimating the Cobb-Douglas production function (Stewart, 2005; Mankiw, Romer and Weil, 1992).

The signs of the estimated coefficients are consistent, except for one case, with the implied hypotheses ($a > 0$, $b > 0$) and are statistically significant, in most cases. The regressions account, in most cases, for a high percentage of the variability of output in the various sectors of economic activity in Greece, which, given the inevitable imperfections in the data, is satisfactory (Mankiw, Romer and Weil 1992, p. 408).

Continuously, the estimated parameters (a , b), the rates of growth in output (\dot{Y} / Y), labor (\dot{L} / L), capital (\dot{K} / K), labor productivity (l), capital productivity (k), total factor productivity (\dot{A} / A) and the percentage of output growth by sector of economic activity that is attributed to technological progress (π), are calculated (Table I).

A first conclusion that can be drawn is that for the great majority of sectors, T.F.P. remains, practically, unchanged (on average, equal to -0.39%), over the time period 1988-1998. This finding is, roughly speaking, consistent with estimates, for the total economy, by other researchers, such as O'Mahony (1992), Bosworth and Kollintzas (2001), O.E.C.D. (1996, p. 60). All these figures use slightly different methodologies (or data) and yield slightly different results. However, they all confirm the main conclusion, i.e. that in the late 80s and for the great part of the 90s, Greek T.F.P. remained, practically, unchanged.

Table I

Growth Rate in Output, Labor, Capital, Labor Productivity, Capital Productivity, Total Factor Productivity and Technology Participation for Greece, by sector (1988-1998).

Sector	a	b	a + b	\dot{Y} / Y	\dot{L} / L	\dot{K} / K	l	k	\dot{A} / A	π
1	0,170	0,048	0,218	0,0077	0,0285	0,0804	-0,0208	-0,0726	-0,001038	0,13402
2	0,350	0,146	0,498	-0,0098	0,0137	-0,0513	-0,0234	0,0416	-0,006996	0,71760
3	0,610	0,014	0,625	0,0175	0,0389	-0,2418	-0,0214	0,2592	-0,002823	0,16172
4	0,233	1,203	1,437	-0,0102	-0,0058	-0,0062	-0,0044	-0,0040	-0,001356	0,13288
5	0,708	0,047	0,756	-0,0045	0,0176	-0,2803	-0,0220	0,2759	-0,003619	0,83168
6	0,529	0,436	0,965	0,0389	0,0571	0,0305	-0,0182	0,0085	-0,004586	0,11779
7	0,762	0,856	1,619	0,0077	0,0470	-0,0153	-0,0393	0,0230	-0,015005	1,93907
8	-0,37	0,554	0,187	0,0013	0,0279	0,0265	-0,0265	-0,0252	-0,003124	2,34710
9	1,674	0,532	2,206	0,0230	0,0291	-0,0416	-0,0061	0,0646	-0,003523	0,15310
10	0,389	0,797	1,187	-0,0107	0,0961	-0,0657	-0,1069	0,0549	0,004195	0,38961
11	1,066	0,114	1,182	0,0176	0,0395	-0,2367	-0,0220	0,2543	0,002582	0,14688
12	0,112	0,230	0,343	0,0109	0,0010	0,0404	0,0100	-0,0295	0,001499	0,13733
13	0,591	0,028	0,620	0,0371	0,0508	0,2188	-0,0137	-0,1817	0,000775	0,02088
14	0,502	0,467	0,970	0,0381	0,0390	0,0250	-0,0009	0,0131	0,006803	0,17855
15	0,013	0,376	0,391	0,0436	0,0566	0,1172	-0,0130	-0,0736	-0,001392	0,03195
16	0,035	0,573	0,609	0,0816	0,0490	0,1510	0,0326	-0,0694	-0,006718	0,08228
17	0,503	0,475	0,979	0,0529	0,0479	0,0748	0,0050	-0,0219	-0,006768	0,12801
18	0,074	0,554	0,629	0,0883	0,0593	0,1491	0,0290	-0,0608	0,001281	0,01451
19	0,419	0,126	0,546	0,0728	0,1110	0,3973	-0,0383	-0,3246	-0,023959	0,32933
20	0,585	0,461	1,047	0,0557	0,0442	0,0759	0,0115	-0,0202	-0,005236	0,09401
21	0,524	0,105	0,630	0,0683	0,0713	0,4156	-0,0030	-0,3474	-0,012934	0,18945
									-0,003902	0,39418

On average, the annual growth rates in output, labor and capital among sectors are positive and equal to 2.99%, 4.38%, and 4.11%, respectively. On the contrary, the average annual growth rates in productivity of labor and capital among sectors are, equal to -1.39%, and -1.12%, respectively. As far as the contribution of technology to economic growth is concerned, its average value among sectors is equal to 39%, which is slightly lower compared with the relative performance of other O.E.C.D. countries (O.E.C.D., 1996, p. 58).

Continuously, using these estimates as well as other relevant data the paper groups the various sectors of economic activity into sectors with similar technological and growth characteristics. Except for the estimates presented above, the human capital estimates come from Belegris-Robolis, Michaelides et Lapatsioras (2006).

The variables used are: the annual growth rates (%) of output (dY), labour (dL), capital (dK), labour productivity (dl), capital productivity (dk), Total Factor Productivity-T.F.P. (dA), human capital (dH) and technology's contribution to economic growth (π). Using *K*-means algorithm and the Euclidean distance we partition these variables into distinct clusters (see Table II).

Table II

Cluster Analysis Results for technology characteristics in Greece, by sector (1988-1998).

variable	Cluster 1 (1,2,3,4, 5,7,8,10,11)	Cluster 2 (6,9,12,13,14,15,16,17,18,20)	Cluster 3 (19,21)
π	75,56	9,58	25,94
dA	-0,30	-0,18	-1,84
dY	0,18	4,70	7,06
dH	2,15	2,40	-0,08
dL	3,03	4,34	9,12
dK	-7,90	7,65	40,65
l	-2,87	0,36	-2,07
k	8,07	-3,71	-33,60

Concentration on clusters' performance at the economy wide level hides interesting variations. For instance, the first cluster experiences a slightly negative annual rate of growth of T.F.P. which, given the very high contribution of technology in economic growth, has prevented the annual production growth rate from being high. This very low growth rate is mainly due to the dramatic capital shrinking and not to the increase in labor.

The second cluster experiences the lowest contribution of technology-driven economic growth. Thus, despite the slightly negative growth rate in TFP, the significant increases in labor, physical and human capital have led to a significant increase in production.

Finally, the third cluster presents a significant dependence upon technology, a negative change in TFP but a positive and significant growth rate in production, whereas the human capital remains practically unchanged. Meanwhile, it experiences an extremely high annual growth in capital and labor which have contributed to the cluster's significant growth rate.

At this point, we should stress the fact that all estimates are subject to a margin error and the production function estimate is obviously contingent on an estimate of the capital stock (Stikuts, 2003). In other words, the methodology we used is popular and appropriate, but it should be treated with caution since the parameters and the capital stock are estimated figures and, therefore, there is some uncertainty in their estimation. Obviously, such figures are estimates and not firm, precise measures.

5. Conclusion

In this paper we used the Growth Accounting methodology to estimate technological change, as well as labor and capital productivity in the various sectors of the Greek economy over the period 1988-1998. Continuously, we used the Clustering Analysis methodology to group the various sectors of economic activity in Greece based on their technological characteristics. The twenty-one sectors of economic activity were thus assembled into clusters presenting similar technology characteristics. The results showed that the technological level, as measured through annual growth in Total Factor Productivity, has remained practically unchanged. Meanwhile, technological change accounts for about 40% of economic growth, which is slightly lower compared with the relative performance of other O.E.C.D. countries. Finally, the various sectors of economic activity tended to form three (3) distinct clusters experiencing similar technological and growth characteristics within each cluster.

Given the fact that technology is critical for productivity and economic growth, the T.F.P. estimates are important policy variables. Thus, our investigation has direct relevance for policy issues for Greece. For instance, in case the Greek government wishes to support the weakest economic sectors, our analysis pinpoints the cluster of sectors, the performance of which is poor and needs enhancement. In such a case, the Greek government could choose the third cluster expressing the “service” sectors.

The implementation of a science and technology (S&T) policy should focus the effort on a carefully selected cluster. For instance, the first cluster seems to constitute a good choice since it demonstrates a high dependence upon technologically induced economic growth. In case this cluster could achieve a positive T.F.P. growth rate, the result would be satisfactory.

However, despite having implemented a successful program for stabilizing the macroeconomic environment, Greece is still in the process of developing an effective strategy for promoting technological progress. It has no well defined areas of comparative advantage in the international sphere, and it has no sector like the export-oriented electronics in Ireland that could serve as the driving force behind economic growth (Bosworth and Kollintzas, 2001). If the country is not going to use its tradable goods as the driving source for growth, it will need to develop an upgrading of domestic industries based on technological advancement and innovation.

Of course, in Greece certain characteristics of the S&T system, such as the small size of the research community, the dispersion of the research effort to multiple sectors and themes, the weak communication among laboratories, as well as between the research and production systems, seem to constitute a handicap to the dissemination of knowledge based information and, thus, to technology transfer.

No major reform has been introduced since 1985 concerning the legal framework whereas the national S&T policy has, traditionally, been supported by E.U. funds. Undoubtedly, international co-operation and E.U. programs consist an important channel of technology transfer to the country. Universities account for the great majority of absorption of the program funding, while industrial participation remains low. Evaluation of the efficiency of research projects should be integrated in the policy formulation. More precisely, the new programs should contribute to new technological activities generating competitive advantage, and assist research teams to commercialize the results. The programs have to motivate the business sectors in increasing their contribution to R&D expenditure (see Belegri-Roboli and Michaelides, 2005).

Finally, there should be a concentration of future funding on the most promising fields of science and technology, while a monitoring and evaluation procedure should lead to the most successful financial schemes having the greatest relevance to the specificities of the Greek S&T system. The restructuring and the expansion of the existing infrastructure should be carried out selectively on the basis of expert studies. We believe that the results of this study could be utilized for the feedback of the policy formulation procedure and could contribute to the efficient allocation of future funds.

Conclusively, we agree with the E.C. report suggesting that Greece should give high priority to taking measures to increase technology diffusion and stimulate technology financing (E.C., 2000, p. 31), given the incorporation of other countries in the European Union financial area. Although some European countries report increasing T.F.P., the lack of comparability in methodology and time period hampers multi-country analyses of technological change. We believe that more extended research on the subject would be of great interest, including the use of alternative clustering algorithms, as well as the incorporation of additional variables in the model. The measurement of technological change for other European countries and the formation of technology clusters is a good example for future investigation.

References

- Aerts, M., Molenberghs, G. and L. Ryan, 2002, *Topics in Modelling of Clustered Data*, CRC Press.
- Belegri-Roboli, A. and Michaelides, P., 2005, Measuring R&D Multipliers: The Case of Greece, *Journal of Technology Transfer*, Vol. 30, No. 3, pp. 327-332.
- Bosworth, B. and Kollintzas, T., 2001, Economic Growth in Greece: Past Performance and Future Prospects, in (Eds.) Bryant, R., Garganas, N. and Tavlas, G., *Greece's Economic Performance and Prospects*, Bank of Greece and The Brooking Institution, Athens, pp. 189-237.
- Dornbusch, R. and Fischer, S., 1993, *Macroeconomics*, Athens: Kritiki Publications (*in Greek*).
- Denison, E., 1985, *Trends in American Economic Growth, 1929-1982*, Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- European Commission, 2000, *European Economy*, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, 70.
- Eurostat, 2000a, *Key Data on Vocational Training in the European Union*, Office for the Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- Eurostat, 2000b, *Natural Resource Accounts and Environmental Input-Output Tables for Greece 1988-1998*, European Commission and Institute of Computer and Communications Systems of N.T.U.A., Luxembourg/Athens (*authored and edited in Greek by Dr. N. Mylonas*).
- Glascoe, L., Glaser, R., Hung-Neng S. Chin, and G. Loosmore, 2004, Regional-Scale Wind Field Classification Employing Cluster Analysis, *13th Conference on the Applications of Air Pollution Meteorology with the Air and Waste Management Association, Session 7: Variability and Uncertainty*, 24 August 2004
- Griliches, Z., 1988, 'Productivity Puzzles and R&D: Another Nonexplanation', *Journal of Economic Perspectives* 2, Fall, pp. 9-21.
- Indian Statistical Institute, *Introduction to Clustering*, Documentation Research and Training Centre.
- Jain K. and R. C. Dubes, 1988, *Algorithms for Data clustering*, Prentice Hall.
- Jones, H., 1993, *Introduction to Contemporary theories of Economic Growth*, Athens: Kritiki Publications (*in Greek*).
- Jorgenson, D., 1988, 'Productivity and Postwar U.S. Economic Growth', *Journal of Economic Perspectives* 2 (Fall), pp 23-41.
- Kaufmann, L. and P.J. Rousseeuw, 1990, *Finding Groups in Data: An Introduction to Cluster Analysis*, John Wiley and Sons.
- Mankiw, N. G., Romer, D. and Weil, D., 1992, 'A Contribution to the Empirics of Economic Growth', *The Quarterly Journal of Economics*, May, pp. 407-37.
- Michaelides, P., Economakis, G., Milios, J., Maroudas, L. and Aggelis, V., 2004, Growth and Technological Change: A Contribution to the Investigation of Russia's Economic Process, *East-West Journal of Economics and Business*, Vol. VII, no 2, pp. 39-62.
- National Statistical Service of Greece, National Accounts and other Statistical Data, Athens, *various years*
- O.E.C.D., 1996, *Research and Development Expenditures in Industry: 1973-1993*, Paris.
- O' Mahony, M., 1992, *Productivity in the EU, 1979-'99*, The Public Enquiry Unit, HM Treasury, London
- Page, J., 1994, 'The East Asian Miracle: Four Lessons for Development Policy', *NBER Macroeconomics Annual* 9, pp. 219-269.
- Romer, D., 1996, *Advanced Macroeconomics*, The McGraw Hill Companies.
- Rosenberg, N., 1982, *Inside the Black Box: Technology and Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Stewart, K., 2005, *Applied Econometrics*, Brooks/Cole, Thomson Inc.
- Statsoft, 2004, *Clustering Analysis*, Electronic Textbook, StatSoft Inc.
- Stikuts, D., 2003, "Measuring output gap in Latvia", *Working Paper 2/2003 - 22 S*, Riga: Latvijas Banka.
- Solow, R., 1956, 'A Contribution to the Theory of Economic Growth', *Quarterly Journal of Economics*, LXX, pp. 65-94.
- Solow, R., 1957, 'Technical Change and the Aggregate Production Function', *Review of Economics and Statistics*, 39, 3, pp. 312-320.
- Tassey, G., 2004, 'Policy Issues for R&D Investment in a Knowledge-Based Economy', *Journal of Technology Transfer*, 29, pp. 153-185.
- Thirlwall, A., 2001, *Growth and Development*, Athens: Papazissis Publications (*in Greek*).
- Tryon, R.C., 1939, *Cluster Analysis*, Ann Arbor, MI, Edward Brothers.
- Young, A., 1994, 'The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Reality of the East Asian Growth Experience', *NBER Working Paper* No. 4680.

Appendix

Table III

Regression Results Cobb-Douglas Production Function for Greece by sector, 1988-1998.

Sector	lnA(t)	t-stat	a	t-stat	b	t-stat	R ²	S.E.	DW-stat
1	11,728	11,332	0,170	1,163	0,048	0,559	0,48	0,041	2,84
2	5,852	2,127	0,350	1,753	0,146	1,657	0,36	0,049	1,04
3	6,703	2,086	0,610	2,687	0,014	0,505	0,80	0,032	2,14
4	-7,047	-1,020	0,233	1,223	1,203	2,152	0,70	0,027	2,64
5	4,075	1,579	0,708	2,781	0,047	3,453	0,63	0,040	1,97
6	0,863	0,338	0,529	2,686	0,436	1,550	0,86	0,072	1,67
7	-6,646	-0,313	0,762	1,451	0,856	0,719	0,29	0,116	1,76
8	9,305	3,821	-0,37	-1,223	0,554	1,529	0,24	0,033	1,75
9	-13,258	-3,707	1,674	8,058	0,532	5,026	0,90	0,027	2,49
10	-2,946	-0,795	0,389	3,452	0,797	4,312	0,70	0,071	2,50
11	-0,635	-0,191	1,066	3,929	0,114	2,964	0,72	0,039	2,39
12	8,336	5,768	0,112	1,687	0,230	3,847	0,65	0,023	2,56
13	5,529	5,804	0,591	5,949	0,028	1,150	0,93	0,030	2,54
14	0,392	0,097	0,502	1,791	0,467	1,166	0,80	0,051	1,21
15	9,418	35,902	0,013	0,335	0,376	16,737	0,99	0,011	2,29
16	5,343	5,779	0,035	0,293	0,573	12,180	0,99	0,037	1,68
17	0,442	0,167	0,503	0,872	0,475	1,361	0,94	0,052	0,54
18	4,764	2,461	0,074	0,279	0,554	4,178	0,91	0,093	1,66
19	7,124	6,353	0,419	4,472	0,126	7,152	0,99	0,026	1,78
20	-0,757	-0,449	0,585	2,324	0,461	3,473	0,98	0,032	1,71
21	5,679	2,894	0,524	3,047	0,105	3,233	0,95	0,047	1,44

Table IV
Sector Classification

Sector	Description	I.S.I.C. rev.2
1	Agriculture, forestry and fishing	1
2	Mining	2
3	Food, Beverages and Tobacco	31
4	Textiles, apparel and leather	32
5	Wood products and furniture	33
6	Paper, paper products and printing	34
7	Petroleum and coal products	353+354
8	Industrial chemicals, Rubber and Plastic Products	351+352-3522+355+356
9	Non-metallic mineral products	36
10	Iron and steel, non-ferrous metals	371+372
11	Metal products	381
12	Shipbuilding and other transport, motor vehicles, aircraft, electrical apparatus, non electrical apparatus, professional goods, other manufacturing	382- 3825+383+3832+3841+3842+ 3844+3849+3843+3845+385+39
13	Electricity, gas and water	4
14	Construction	5
15	Wholesale and retail trade	61
16	Hotels and restaurants	62
17	Transport, storage and communication	71+72
18	Finance and insurance	81
19	Real estate and business services	82
20	National defense and public administration	-
21	Communication, social and personal services	9

Le processus de libéralisation et de dérégulation des services de transports et ses conséquences pour les voyageurs en Pologne

1. Introduction

L'intérêt de mon exposé consiste à mettre au centre les voyageurs, donc les consommateurs des services de transports. Il est évident que la mobilité est la condition de réalisation de plusieurs besoins dans la vie quotidienne de l'homme alors que le service et l'accessibilité des transports sont un très important élément de la qualité de vie.

Avec le développement des sociétés augmente la mobilité, ce qu'on peut observer à travers les déplacements de plus en plus lointains, réalisés dans des conditions de plus en plus commodes et à des prix de plus en plus raisonnables, acceptables pour le consommateur.

Chacun de nous tente à minimiser l'effort et le risque liés au voyage. Dans la vie quotidienne le temps se caractérise par une importance constamment croissante, ce qui fait que le voyageur tente à réduire le temps consacré au déplacement au minimum ainsi qu'à l'utiliser simultanément à d'autres buts que le déplacement – même.

A ces besoins et aux attentes des sociétés contemporaines doit répondre le système des transports de chaque pays et les services offerts au sein de ce système aux citoyens.

Il faudrait donc se poser la question quelle a été l'influence de notre entrée dans l'UE sur le niveau et la forme du système des transports polonais, sur le niveau de satisfaction des besoins de notre société, sur les moyens de leur réalisation et, finalement, quels en étaient les résultats pour chacun de nous. La conséquence de l'accès de la Pologne à l'UE s'exprime par la mise en place de la politique de transports élaborée par cette communauté.

La politique de transports européenne est une des cinq zones socio-économiques prioritaires. Depuis la naissance des communautés économiques européennes, puis de l'Union Européenne, elle constitue un des plus importants outils de la mise en place de l'espace socio-économique commun.

L'intégration des pays – membres de l'UE exige un espace facilement accessible afin de réaliser les règles de libre circulation des capitaux, des biens, des services et des personnes. Il ne faut pas oublier que l'infrastructure des transports crée des possibilités de développement et décide ainsi de l'accessibilité physique des régions en mettant en place des bases communes du continent européen. Dans le processus d'intégration de l'Europe on tente à réduire les différences entre les régions. Ceci veut dire que l'infrastructure des transports ne peut pas être développée uniquement dans les régions les plus fortes (proportionnellement à la croissance de la demande), mais devrait être également développée dans les régions plus pauvres en tant que stimulateur de leur développement.

On distingue quatre grands groupes de raisons pour mettre en place et réaliser une politique européenne de transports commune:

- intégration des Etats – membres de l'UE,
- importance économique des transports,
- influence des transports sur la qualité de vie de différentes sociétés,
- influence des transports sur l'environnement.

Le développement de la politique des transports européenne a évolué dans la direction d'augmentation de son efficacité, de la conformité des prix dans de différentes branches des transports, de l'augmentation de la concurrence et du développement économique équilibré.

La politique commune a comme objectif d'augmenter l'efficacité des entreprises de transport et le moyen de réalisation de cet objectif est la libéralisation des activités de transport. La libéralisation et l'accessibilité des services de transports contribuent à la baisse des prix pour les clients et les utilisateurs des transports. L'augmentation de l'efficacité des entreprises et de la concurrence, qui sont le résultat de la libéralisation et la dérégulation des marchés de transports conformément aux principes de la politique de transports européenne, devrait contribuer à la baisse des prix pour ces services.

Dans la réalité économique contemporaine, quand on peut observer une libéralisation progressive des transports et une mise en place successive de la concurrence, les entreprises de transports agissent sous pression du marché afin d'obtenir des résultats économiques et financiers les meilleurs possible et tentent à limiter, sinon éliminer, les services publics de leurs activités.

Il en résulte, que compte tenu de notre réalité économique, il faut se poser des questions suivantes :

1. Est-ce que l'économie de marché élimine des fonctions d'utilité publique dans les transports?
2. Qui et sur quelles bases devrait définir l'obligation de porter des services de transports publics par les entreprises de transport ?
3. Comment peut-on garantir la réalisation des services de transports publics finalement définis, c'est-à-dire d'après quels principes peut-on organiser et financer les services de transports publics sur le marché libéralisé ?

De telles questions se posent aux théoriciens et praticiens des transports non seulement dans des pays où la transformation économique a été récemment réalisée, mais également dans les pays de la „vieille” Europe où les processus de libéralisation prennent place dans les secteurs infrastructureux. La Commission des Communautés Européennes entreprend des initiatives d'activités législatives afin d'adapter les cadres législatifs européens et définir des principes de récompenser des obligations liées aux services de transports publics.

Il faut souligner que la question de récompense de ces obligations n'est pas limitée aux transports. Elle est pertinente dans différents secteurs infrastructureux et constitue ainsi un important élément du large débat horizontal mené au sein de la Commission sur les services d'utilité publique et l'objet des recherches scientifiques

contemporains ¹. Il est donc intéressant d'analyser des solutions dans le cadre des services d'utilité publique dans les transports des voyageurs, concernés par les processus de libéralisation et dérégulation et de présenter des expériences des entreprises de transports. De même, il faut analyser des règlements existants ainsi que des propositions des actes législatifs qui sont actuellement en préparation en Pologne et dans l'Union Européenne.

2. Obligations des service public (Public Service Obligation) et la question d'accès égal au marché, de libre concurrence et de règle de non-discrimination

Suite aux fonctions qu'ils réalisent dans les services portés aux sujets économiques, aux sociétés et aux Etats, les transports étaient traditionnellement soumis, par l'Etat exerçant le rôle du principal sujet de politique de transports à l'obligation de porter un large éventail de services publics(fr.: obligations de service public, ang.: public service obligation).

Dans le modèle économique, dans lequel l'Etat était le propriétaire des grandes entreprises de transports en réseau, et surtout des chemins de fer, la mise en place de telles obligations était possible, même si la réalisation de l'obligation de services publics était souvent forcée aux dépenses de l'efficacité.

Utilité publique

Les services d'utilité publique répondent à trois objectifs qui devraient prendre place iunctim :

- a) accessibilité générale,
- b) satisfaction courante et ininterrompue des besoins de la population,
- c) responsabilité du gouvernement et de la collectivité (y compris par rapport au cadre défini par les organes, ainsi qu'au niveau et degré d'accessibilité physique et économique).

Le trait qui distingue un service d'utilité publique est la responsabilité de l'administration publique par rapport à la satisfaction des besoins de la communauté, mise en place par le pouvoir législatif ².

Les transports, en tant qu'une irremplaçable et universelle composante de tout processus économique et de la vie sociale devrait se développer en prenant en considération les prémisses politiques et sociales, et non seulement les prémisses de marché. L'infrastructure des transports a un caractère public et la planification de son développement est l'obligation des autorités publiques. Les bénéfices économiques et sociaux peuvent dépasser le niveau de pertes financières des transporteurs, ce qui constitue la raison pour leur accorder des dotations comme services d'utilité publique.

Dans les règlements de l'Union Européenne la définition de „services d'utilité publique” provient de la notion de « services portés dans l'intérêt économique

¹ Voir M. Szydło – Regulacje sektorów infrastrukturalnych jako rodzaj funkcji państwa wobec gospodarki. Edition Prawo i Praktyka Gospodarcza, Varsovie 2005. Użyteczność publiczna w sektorach infrastruktury gospodarczej sous réd. De K. Bobińska. Dom Wydawniczy Bellona, Varsovie 2003.

² Użyteczność publiczna... op. cit. p. 22

général », inscrite dans le Traité (art. 86, alinéa 2), mais elle n'y est pas définie. Dans la pratique communautaire on considère que cette définition se rapporte aux services de caractère économique que les Etats – membres ou la Communauté soumettent aux obligations particulières liées aux services publics, conformément au critère de l'intérêt économique. Le règlement – clé dans le domaine que nous analysons aujourd'hui est le Règlement du Conseil (CE) no 1191 /69 qui permet aux Etats – membres d'imposer des obligations par rapport aux services d'utilité publique afin de garantir leur réalisation (conformément aux dispositions tarifaires dans le cadre de continuité, régularité ou possibilité). En même temps ces Etats sont responsables de récompenser les coûts entrepris par l'opérateur. En 1991 ce règlement a été modifié et élargi afin de garantir des services locaux, c'est – à – dire, sur les opérateurs urbains, suburbains et régionaux. Le Règlement permet toutefois aux Etats – membres de déroger à ces dispositions. Une importante modification mise en place par ce Règlement était le remplacement des obligations de services d'utilité publique imposées par la signature de contrats pour la réalisation de ces services. Cependant le Règlement omet les règles de la signature de tels contrats, surtout en ce qui concerne l'éventuelle nécessité de les mettre en adjudication. Le non – ajustement des cadres législatifs européens aux réalités du marché ainsi que les difficultés que rencontrent les opérateurs des transports publics constituaient des prémisses pour préparer par la Commission des Communautés Européennes en juillet 2000 une demande concernant le Règlement du Parlement Européen et du Conseil Européen sur les activités des Etats – membres dans le cadre des transports ferroviaires, routiers et fluviaux des voyageurs ³. De principales règles qu'on peut trouver dans cette demande sont :

- Accords contractuels entre les autorités responsables et l'opérateur ou l'opérateur (s) mis en obligation de porter des services lorsque les récompenses financières ou les droits d'exclusivité sont accordés,
- Obligation d'une vérification périodique des conditions du contrat, alors la possibilité d'abréger son échéance,
- Appel d'offres pour des contrats et services publics à l'exception des cas où il est possible d'accorder ces contrats de manière directe (ex :. Sous certaines conditions dans le cas des chemins de fer, du métro ou au-dessous d'un certain seuil financier).

Depuis presque six ans cette demande n'a pas pu aboutir à une attitude commune, car les Etats – membres sont très partagés dans leurs opinions sur l'ouverture des transports de terre à la concurrence.

En février 2002 la Commission a reçu la demande comprenant une partie de modifications, mais les différences dans l'attitude des Etats – membres par rapport aux points principaux de cette demande rendaient le consensus impossible et, faute de manque de volonté politique, sous prétexte d'attendre la décision du Tribunal dans le cas d'Altmark, le Conseil des Communautés Européennes, vers la moitié de 2002, a interrompu ces travaux et jusque-là ne les a pas repris.

³ COM (2000) 7-2000/0212 (COD) modifié par COM (2002) 107

Le 12 mai 2004 le Livre Blanc de la Commission des Communautés Européennes sur les services d'utilité publique a été publié ⁴. Les auteurs du document constatent clairement que « faute de manque d'harmonisation de la Communauté des autorités publiques responsables (...) jouissent en effet de la liberté de décision si un service d'utilité publique donné sera fourni ou non ou bien s'il doit être confié à un autre sujet. Toutefois les fournisseurs de services portés dans l'intérêt économique général sont entrepreneurs et en tant que tels sont soumis aux règles de concurrence définies dans le Traité »⁵.

La question de services d'utilité publique, suite à la discussion sur ce problème au sein de l'Union Européenne dont le résultat était le Livre Blanc de 2004, est devenu l'objet de la demande suivante du Règlement du Conseil et du Parlement Européen. En 2005 la Commission des Communautés Européennes a pris la décision de soumettre une nouvelle demande (modifiée) et de postuler une rapide admission du Règlement concernant les services publics dans le domaine des transports ferroviaires et routiers des voyageurs⁶. Il s'agit de mettre en place des normes législatives pour des moyens d'intervention des autorités responsables tels que l'accord de droits d'exclusivité et de récompenses liées à l'obligation de services publics.

Champ et moyens de régulation des transports publics des voyageurs proposés par l'Union Européenne

Le projet du Règlement est fondé sur le principe de concurrence contrôlée, qui est considérée dans la politique communautaire des transports comme la plus efficace stratégie du développement des transports publics.

L'objectif de la nouvelle régulation consiste à définir la manière dont les autorités responsables peuvent intervenir dans le domaine des transports publics des voyageurs afin de garantir les services d'utilité publique (dans les transports ferroviaires et routiers), c'est – à – dire des services qui seront plus fréquents, plus sûrs, d'une meilleure qualité et d'un prix plus bas que ceux qui seraient fournis suite aux règles de marché libre. L'organisation des transports publics fluviales devrait suivre des règles générales définies dans le Traité.

Les solutions proposées maintiennent l'obligation de passer un contrat pour des services publics. Ces contrats, ainsi que des règles générales doivent définir clairement les obligations liées aux services publics lesquelles doivent être remplies par l'opérateur de même que les territoires en question. On propose que l'échéance de ces contrats ne dépassait pas huit ans (en ce qui concerne les transports routiers) ou quinze ans (dans le cas des transports ferroviaires).

Le Règlement établit la règle de mettre les contrats en adjudication, mais il introduit également la possibilité de les négocier. Il permet aussi d'accorder un contrat de manière directe (si la valeur de services publics concernés ne dépasse pas 1 Mln Euro par an ou s'ils concerne la distance qui couvre moins de 300 000 km par an). On a également prévu des mesures à mettre en oeuvre en cas d'interruption de ces services ou d'un autre risque (accord direct d'un contrat ou accord de prolongation

⁴ COM (2004) 374, Bruxelles 12.5.2004

⁵ COM (2004) 374 op. cit

⁶ COM (2005) 319 final, Bruxelles 20.07.2005

du contrat existant). Les autorités responsables peuvent prendre la décision d'accorder directement des contrats pour les services publics dans le domaine des transports ferroviaires régionaux ou de grandes lignes.

La méthode de récompenser doit aller en avant du maintien et du développement de la gestion efficace et des services de transports d'un niveau de qualité élevé. La proposition d'inscrire la conformité avec le Traité règle la très importante question de considérer les récompenses liées aux obligations de services publics en tant que l'aide d'Etat. Uniquement les récompenses payées conformément au Règlement vont être considérés comme conformes au Marché commun et en tant que tels ne seront pas soumis à l'obligation d'un avis préalable (dont il est question dans l'article 88, alinéa 3 du Traité).

3. Champ de libéralisation des transports des voyageurs en Pologne

De nombreuses lois, modifiées à plusieurs reprises au cours de la transformation de système, composent la législation actuellement en vigueur en Pologne concernant les transports publics. La libéralisation du marché des services de transport a produit des résultats positifs qu'on avait attendus, mais elle a aussi fait apparaître des résultats négatifs, de même du point de vue des entreprises de transport que des consommateurs (voyageurs).

Transports routiers publics

En ce qui concerne des transports routiers nous sommes passés de la période des essais d'une libéralisation complète – à travers la période de mise en oeuvre des exigences de base – aux régulations conformes aux standards de l'Union Européenne suite auxquelles l'Etat impose et régularise les règles d'accès au métier de transporteur et au marché.

Dans le cas des transports routiers publics les transporteurs sont obligés par l'Etat à respecter les tarifs réduits accordés par l'Etat à certains groupes de voyageurs privilégiés⁷, dont les revenus leur sont par la suite récompensés grâce au système de dotations.

Conformément à cette Loi, les collectivités de voïvodies signent un contrat avec un transporteur choisi (qui possède la licence de transports réguliers et utilise des caisses enregistreuses) sur la transmission des dotations aux transports suite à la mise en oeuvre des tarifs réduits établis par la loi en vigueur.

Transports ferroviaires publics

Dans le cas des transports ferroviaires, qui sont un secteur où l'introduction des mécanismes de la concurrence a commencé plus tard et se réalise plus lentement, la conception de régionalisation, autrement dit la transmission de transports des voyageurs par les moyens de transports en commun aux collectivités, était mise en oeuvre dans beaucoup de pays européens. Conformément à la règle de subsidiarité promue par l'Union Européenne l'Etat en tant qu'entité exerce uniquement des activités qui ne peuvent pas être exercées par les citoyens – mêmes, leurs communautés ou organisations. Ainsi, l'introduction en 1999 du nouveau système administratif, basé sur 16 voïvodies, a fourni des bases pour mettre en place la

⁷ Loi du 20 juin 1992 sur les droits de déplacement gratuits ou à tarif réduit dans les transports en commun. J.O. de 2002, No 175, poste 1440 avec modifications ultérieures introduites par le Loi du 20.06.2006

régionalisation dans le domaine des transports des voyageurs, dont les transports ferroviaires lequel constitue dans beaucoup de pays européens le plus important élément des transports publics des voyageurs et réalise de principales missions des services d'utilité publique. En 2000 les bases législatives d'une réforme des chemins de fer ont été établies⁸. Le même acte présente le schéma de régionalisation des transports ferroviaires. A son tour, le document admis par le Conseil des Ministres en 2005 et intitulé « La stratégie de restructuration et privatisation du Groupe PKP S. A. » prévoit la mise en place dans les années 2005 – 2007 des sociétés avec participation des collectivités dans les voïvodies où ceci sera économiquement justifiés et où les collectivités sont prêtes à organiser les activités de transports. Tendencją obserwowaną w nowoczesnych gospodarkach rynkowych jest oddzielenie zadań organizacyjnych, zarządczych sprawowanych przez administrację publiczną od działań gospodarczych.

A la fin de 2005 le Parlement a admis trois lois, appelées « paquet de lois ferroviaires »⁹ :

- sur le financement de l'infrastructure des transports de terre,
- sur le Fond Ferroviaire,
- sur la modification de la Loi sur les Transports Ferroviaires et la modification des autres Lois.

La Loi sur les Transports Ferroviaires dit clairement que « l'organisation et la dotation des transports ferroviaires régionaux des voyageurs, basées sur un contrat de service d'utilité publique et d'achat de véhicules ferroviaires de rail fait partie des responsabilités de la collectivité de la voïvodie (art. 40, alinéa 1).

A la base du contrat général de service d'utilité publique on signe le contrat de service d'utilité publique pour la période que couvre l'horaire de trains et dans lequel le montant de la dotation octroyée est précisé. La nouveauté introduite dans le cadre de la modification de la Loi sur les Transports Ferroviaires consiste à accorder des dotations aussi aux transports des voyageurs par les trains nationaux inter-voïvodies et par les trains internationaux circulant sur le territoire de la République de Pologne. A partir du 1er janvier 2006 on a mis en place le système de récompenses pour les transports inter-voïvodies exercés dans le cadre de l'obligation de service public. Les paiements sont réalisés à base des contrats signés par le ministre des transports avec les transporteurs et financés du budget d'Etat. On a également prévu la possibilité de commander et co-financer de tels transports par des collectivités de voïvodie. En ce qui concerne les transports internationaux en tant que de service d'utilité publique, dans ce cas, le contrat pour les doter est signé par le ministre des transports avec le transporteur ferroviaire. Il faut noter que dans la Loi sur le Fond Ferroviaire il est dit que « les finances du Fond sont destinés à couvrir des revenus perdus par les transporteurs ferroviaires dans les années 2002 – 2003 suite aux tarifs réduits pour les transports nationaux alors en vigueur et qui n'ont pas été dotés jusqu'à présent »¹⁰. Ce règlement ouvre la voie pour améliorer la situation financière des transporteurs ferroviaires, surtout de PKP Przewozy Regionalne.

⁸ Voir La Loi du 8 septembre 2000 sur la commercialisation de la restructuration et privatisation de l'entreprise d'Etat „Polskie Koleje Państwowe” (Chemins de Fer Polonais), J. O. No 84 de 2000, poste 948.

⁹ Loi sur le financement de l'infrastructure de transports de terre (J.O. no 267, poste 2251), Loi sur le Fond Ferroviaire (J.O. no 12 de 2006 ? poste 61) et Loi sur la modification de la Loi sur les Transports Ferroviaires et la modification des autres Lois (J.O. no 12 de 2006, poste 63).

¹⁰ Voir Loi du 16 décembre 2005 sur le Fond Ferroviaire J.O. No 12 poste 61, art. 3, point 2.

Transports aériens

En ce qui concerne les transports aériens, les règlements de la Commission Européenne de 1994 ne concernent pratiquement que les conditions d'accorder des aides publiques limitées aux lignes aériennes pour co-financer les transports effectués dans le cadre du service public et à des fins sociales.

De nouvelles propositions de règlements de février 2005 comprennent des modifications d'accorder des aides publiques aux aéroports et aux transporteurs aériens. Ces propositions, sous forme de directives de la Commission Européenne, continuent les résolutions d'il y a dix ans dont le but consistait à mettre en place le Ciel Unique Européen.

L'objectif de la nouvelle proposition consiste à préciser des manières d'accorder des aides publiques aux aéroports et lignes aériennes. Ces propositions définissent l'étendue et les conditions d'après lesquelles l'aide publique aux aéroports, surtout pour commencer les activités de transports (et surtout par les LCC) de/vers les aéroports régionaux peut être acceptée par la Commission Européenne conformément aux règles communautaires et aux procédures de l'aide publique d'Etat.

L'objectif de l'aide publique consiste à promouvoir le développement régional, le tourisme, l'économie locale et à améliorer l'image des régions dans le cadre de la politique de cohérence. La législation polonaise incorpore les règles établies par la Commission Européenne.

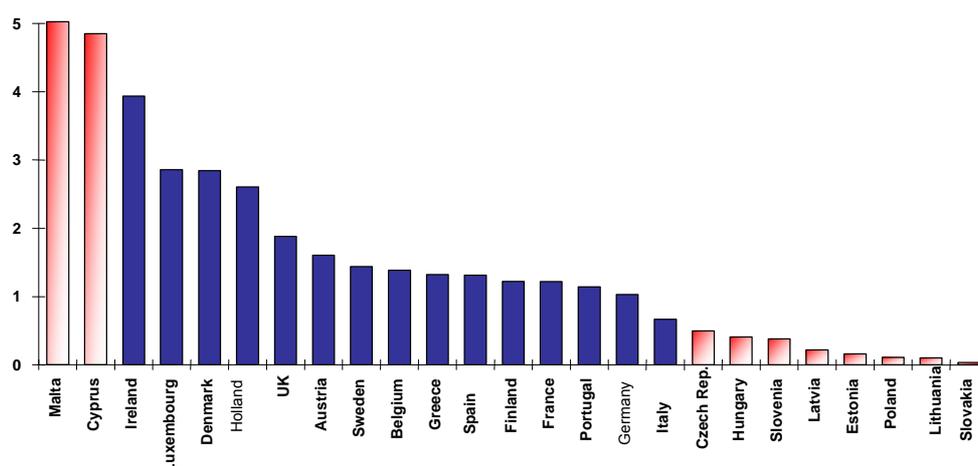
Si l'on devait évaluer les solutions mises en place en Pologne jusqu'à présent en ce qui concerne les transports publics routiers, ferroviaires et aériens, il faudrait constater que celles-ci ne garantissent pas les mêmes conditions de concurrence sur le marché ni la réalisation de claires règles concernant les services d'utilité publique.

Le progrès dans l'ouverture du marché de différentes branches de transports et l'étendue de la concurrence inter-branches est encore très diversifié. Les résultats de la libération mise en oeuvre dans ce segment du marché de transports sont surtout ressentis par les voyageurs aériens en Pologne. Le principal résultat positif de cette libéralisation est la dynamique du développement des services de transports aériens et la considérable baisse des prix ce qui rend les transports aériens économiquement plus accessibles pour les passagers polonais. Il est intéressant de présenter les effets positifs de cette libéralisation en caractérisant de plus près le marché de transports aériens en Pologne.

4. Caractéristique des transports aériens en Pologne

Les services des transports aériens traditionnels n'avaient pas de grand impact sur les services de transport de la population en général à cause des prix élevés et d'un accès limité du point de vue économique de ces services. Ceci est illustré par les données présentées dans le schéma ci-dessous concernant l'utilisation des transports aériens en Pologne et dans les autres pays de l'UE.

Schéma 1. Nombre des voyages aériens par habitant dans les pays de l'UE



Source: Naylor, 2004.

L'indice des voyages aériens en Pologne s'élève seulement à environ 3% alors que la moyenne par habitant dans les 25 pays s'élève à 25%. Selon les données de IATA, 1,3 voyages par habitant en moyenne concerne les «anciens» pays de l'UE, tandis que le même indice pour les 10 «nouveaux» pays s'élève à 0,3 voyages par habitant par an.

Depuis la libéralisation du marché des services des transports en Europe, on observe un véritable essor des transports aériens en Pologne, surtout grâce à des compagnies bon marché (low-cost carriers), qui continuent à développer leur activité depuis 2004. Le marché polonais, grand et réceptif, a vu apparaître plusieurs compagnies de ce nouveau segment du marché européen, dont les acteurs les plus importants, tels Ryanair et Easy-Jet ainsi que des compagnies locales qui se développent rapidement, comme Sky-Europe ou Wizzair. Il est intéressant d'observer la dynamique de l'essor des transports aériens en Pologne au cours des dernières années (v. tableau No 1).

Tableau No 1. Nombre et dynamique de l'essor des transports aériens des passagers en Pologne dans les années 2004 – 2006

	2004	2005	2006
Nombre des passagers	8 834 000	11 501 000	15 321 000
Dynamique de l'essor (2004 = 100%)	100,0	131,2	173,4

Source: Etude de l'auteur à partir des données de l'Office de l'Aviation Civile (ULC).

En 2005 les aéroports polonais ont desservi plus de 31% de passagers de plus qu'en 2004, tandis que les transports des passagers dans les pays de l'Union Européenne ont augmenté de 6,3% en moyenne durant la même période. L'année passée 2006, les aéroports polonais ont desservi plus de 15 Mln de passagers, ce qui représente une augmentation de 33% par rapport à 2005. Selon tous les pronostics (IATA, Organisation Mondiale du Tourisme) le marché polonais, à côté du marché chinois, fait partie des marchés qui se développent le plus dynamiquement, avec les indices d'essor dépassant de loin la moyenne européenne dans la perspective jusqu'en 2025.

Cet essor dynamique des transports conditionne la nécessité de développer l'infrastructure aérienne, à présent insuffisante et inefficace.

Actuellement nous avons en Pologne un aéroport central (Varsovie Okęcie), 1 aéroport principal (Cracovie Balice) et 10 aéroports régionaux.

Le dessin ci-dessous présente la localisation des aéroports en Pologne (v. Dessin no 1).

Dessin No 1. Localisation de l'aéroport central et des aéroports régionaux en Pologne

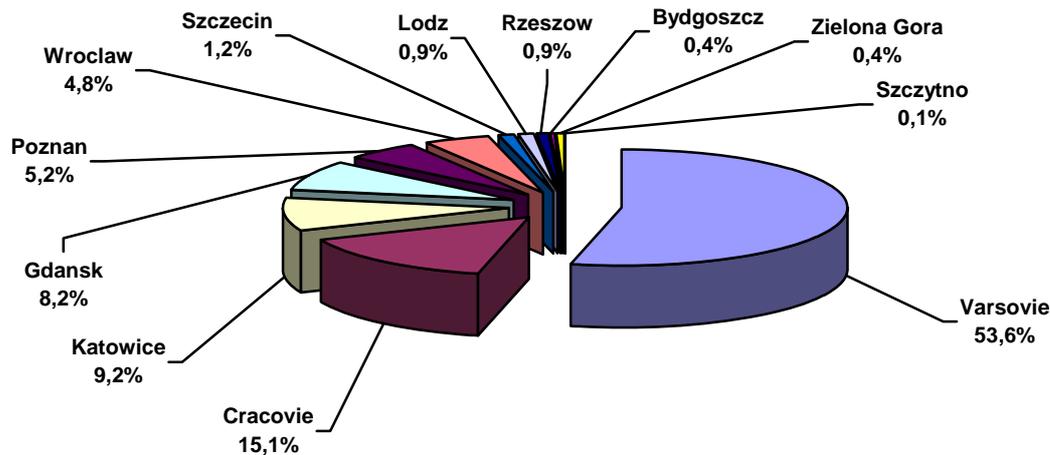


Source: Polskie Porty Lotnicze.

Pendant de longues années l'aéroport central de Varsovie desservait la plupart (plus de 90%) des passagers, mais avec la libéralisation du marché et l'arrivée des compagnies bon marché – LCC – les aéroports régionaux sont en grand essor. En 2006 l'aéroport central Okęcie a desservi 8.1Mln de passagers (on observe donc une augmentation de 14.2% du nombre des passagers par rapport à 2005), alors que les aéroports régionaux ont desservi 7,2 Mln (en 2004 – 4,4 Mln, augmentation de 64%).

Le plus grand aéroport régional est Cracovie – Balice – 2, 3 Mln de passagers en 2006, ensuite Katowice – Pyrzowice, qui a desservi 1,4 Mln et Gdańsk – Rębiechowo – 1,25 Mln de passagers (v . Schéma No 2).

Schéma No 2: Part des aéroports dans le transport des passagers en 2006



Source: Calcul de l'auteur à partir des données « Rzeczpospolita du 21 Janvier 2007 »

Plusieurs investissements sont actuellement réalisés en Pologne dans l'infrastructure des transports aériens (construction d'un nouveau terminal à Varsovie, agrandissement de certains aéroports régionaux

Les analyses consacrées au rôle économique des aéroports soulignent l'impact de ceux-ci sur la création de nouveaux postes de travail, de revenus et de valeur ajoutée de la production des impôts grâce à l'activité économique liée à la localisation de l'aéroport.

Les transports aériens jouent un rôle de plus en plus grand dans le développement régional de la Pologne, ont un impact sur l'activité économique, favorisent la coopération économique et rendent les échanges scientifiques, techniques et culturels plus accessibles pour la société polonaise.

5. Conclusion

Outre les conséquences positives qu'a la libéralisation des services de transport pour les voyageurs, telle l'augmentation de la concurrence entre les différentes branches de transports laquelle, à son tour, entraîne la qualité des services beaucoup plus soignée, il faut toutefois noter des résultats insouhaitables : niveau de sécurité insuffisant, surtout dans le cas des transports routiers, éventail des services offerts de plus en plus restreint (ou, au moins, leur offre dans les relations), où la demande est très dispersée et ne garantit pas de flots de passagers qui rendraient l'activité de transport rentable. La mise en oeuvre du Règlement de l'UE que nous avons analysé ci-dessus y sera donc très importante, car il permettra de réaliser des services d'utilité publique organisés par les autorités publiques de niveau adéquat de manière plus claire.

L'Etat devrait utiliser toutes les possibilités pour garantir l'ordre et la sécurité des transports des voyageurs en créant des règlements qui soutiendraient le système de concurrence contrôlée lequel est le mieux adapté pour offrir des services de transport

efficaces. Les transports en commun devraient constituer le moyen de déplacement pour les personnes qui n'ont pas d'accès à d'autres formes de transport, y compris des personnes handicapées. Il faut ici rappeler la nécessité de promouvoir les services de transports publics dans le sens où ils forment les comportements sociaux afin de limiter l'utilisation de véhicules individuels dans les endroits où la saturation de voies de communication crée des problèmes de fonctionnement et écologiques.

Bibliographie:

1. *Biała Księga. Europejska polityka transportowa 2010: czas na podjęcie decyzji.* COM (2001) 370. Szczecin 2002.
2. Bergel I. – *Liberalizacja i deregulacja a obowiązek świadczenia usługi publicznej w autobusowym i kolejowym transporcie pasażerskim.* Transport i Komunikacja no 1/2007,
3. *Liberalizacja i deregulacja transportu w Unii Europejskiej* sous la rédaction de Bogusław Liberadzki. Biblioteka Logistyka, Varsovie – Poznań, 2007
4. Mężyk A. – *Ewolucja zasad regionalizacji kolejowych przewozów pasażerskich w Polsce* Transport i Komunikacja nr 4/2005.
5. Rydzkowski W., Wojewódzka-Król K. – *Współczesne problemy polityki transportowej* PWE, Varsovie, 1997.
6. Szydło M. – *Regulacje sektorów infrastrukturalnych jako rodzaj funkcji państwa wobec gospodarki.* Editions Prawo i Praktyka Gospodarcza, Varsovie 2005 r.
7. *Użyteczność publiczna w sektorach infrastruktury gospodarczej* sous la rédaction de K. Bobińska. Dom Wydawniczy Bellona, Varsovie 2003.
8. *Uwarunkowania rozwoju systemu transportowego Polski.* Sous la rédaction de B. Liberadzki et de L. Mindur, SGH, ILiM, ITE-PIB, Varsovie – Poznań - Radom 2006.
9. Actes législatifs de l'UE : COM (2000)7-2000/0212(COD), COM(2002) 107, COM (2004) 374 final, COM (2005) 319 final.
10. Lois et Décrets du Parlement de la RP

**MOBILITÉ DES FACTEURS, INTÉGRATION DES ÉCONOMIES
& GOUVERNANCE DE L'UNION EUROPÉENNE**

Rapport au 55^o Congrès de l'AIELF

Université de Varsovie, 21-23 mai 2007

Alain Bienaymé

Professeur émérite à l'Université Paris Dauphine

Directeur du Bureau CEDIMES-Paris

On se propose dans cet article, après un rappel de ce qui distingue l'UE d'une union douanière (1), d'examiner comment et dans quelle mesure les mouvements du capital et du travail contribuent à l'intégration des économies nationales de l'Union (2). Le modèle théorique fondateur étant pris en défaut sur plusieurs points (les déterminants des mouvements du capital et des migrations des travailleurs, la spécificité des activités de services), il s'ensuit que les instances communautaires doivent accompagner, notamment par des directives appropriées, la libération des échanges, ce qui peut s'illustrer (3) en choisissant la directive de libre prestation de services de 2006 comme exemple de grande portée.

1. La mobilité croisée des biens et des facteurs

Le traité de Rome signé en 1957 a été élaboré dans un climat politique bien particulier. Les Six États fondateurs enterraient définitivement la hache de guerre. Le Marché Commun issu de ce traité était assorti d'un dispositif destiné à garantir les consommateurs contre les pénuries alimentaires dont le souvenir restait vivace. Du point de vue de la théorie économique, le Traité se démarquait de la problématique keynésienne de la demande globale et reflète assez largement l'influence des modèles néo-classiques du commerce international concernant l'allocation optimale d'un ensemble donné de ressources¹. La réflexion sur l'origine, le rôle et la propagation des effets du progrès scientifique et technique débutait à peine. Le modèle de Solow de 1956 laissait présager en creux l'importance de ce ressort de croissance. Les

¹ Modèle HOS, théorie des unions douanières de J. Viner(1950). Ces modèles théoriques mettent l'accent sur les échanges instantanés plus que sur l'évolution en dynamique des conditions de production.

destructions créatrices suscitées par le progrès technique sous la pression d'un type de concurrence « imparfaite » peu familier aux économistes relevaient plus de l'intuition qu'elles ne répondaient à des évidences scientifiquement documentées et démontrées. Le concept de R & D était encore dans les limbes. L'avènement du Marché Commun a précédé en effet la naissance de plusieurs programmes de recherches théoriques décisifs pour notre propos, à savoir l'intégration internationale, la croissance endogène et plus récemment la nouvelle économie institutionnelle.

Ainsi, l'aventure communautaire s'est fondée pour l'essentiel sur l'hypothèse traditionnelle que la suppression des droits de douane intracommunautaires et l'instauration d'un tarif extérieur commun sensiblement inférieur à la moyenne des tarifs nationaux améliorerait le bien-être collectif des populations concernées. La véritable nouveauté résidait dans le fait que le traité complétait la liberté des échanges de marchandises par les principes de liberté d'établissement et de libre circulation des facteurs de production. Le traité fixait ainsi les règles d'une mobilité croisée des biens et des facteurs. Le théorème HOS détermine les conditions auxquelles la parfaite mobilité des biens est un substitut de celle des facteurs. La libération des échanges de marchandises réduit tendanciellement les écarts de leurs rémunérations respectives, de même qu'elle fait converger les prix des biens au profit des producteurs les plus efficaces dont la clientèle s'agrandit. Le traité de Rome offrait la possibilité que les capitaux et les hommes migrent sans entraves à l'intérieur de l'espace communautaire. Ces perspectives nouvelles distinguèrent le Marché Commun d'une banale zone de libre échange (AELE), voire d'une simple union commerciale et douanière. Le concept d'intégration développé quelques années plus tard² se référa précisément à ce nouveau principe incarné dans la liberté d'établissement et la mobilité des facteurs.

Mais les modèles d'économie pure prédisposent mal ceux qui s'en inspirent à appréhender les aspérités et les freins qui s'opposent à une intégration des nations par les mécanismes « naturels » du marché. De plus, si le Traité poursuit fidèlement l'objectif d'une allocation efficace des ressources, il reste plus discret et plus démuné de moyens d'action sur l'efficacité productive et dynamique de l'appareil industriel européen³. Le Traité a fait de l'UE une grande puissance commerciale après cinq

² Par Bela Balassa (1962)

³ Comme le montre la relative impuissance de l'UE à mettre en œuvre la stratégie de Lisbonne.

élargissements successifs. Il ne l'a pas pour autant transformée en grande puissance économique. En dépit d'indéniables succès obtenus çà et là dans le nucléaire, l'aérospatiale, la téléphonie mobile, certains biens d'équipement, ses performances ne lui permettent pas d'assurer un niveau satisfaisant d'emploi. L'économie de marché n'est pas une économie du « tout marché ». Elle ne se résume pas dans la liberté des échanges et le respect scrupuleux des règles de concurrence, à supposer, ce qui est encore loin d'être le cas, que les pratiques anticoncurrentielles et discriminatoires à l'encontre des producteurs des pays partenaires ait totalement disparu.

La mobilité des facteurs et des produits est une condition nécessaire mais non suffisante du progrès économique de longue durée. Il n'est d'ailleurs pas certain que les bienfaits attendus de l'intégration au sens que Balassa lui a donnée s'accommodent de la suppression de toute forme de discrimination. Le volume des échanges et l'intensité des satisfactions qu'en retirent les consommateurs sensibles à la variété des biens, dépendent des différences subsistantes dans les qualités qui leurs sont proposées. L'intégration de nos 27 pays ne saurait abolir bien des différences qui font l'attrait du Vieux Continent et des Îles Britanniques. Si donc l'UE doit mieux s'intégrer, ce n'est ni en réduisant systématiquement le nombre de ses marchés intérieurs par la standardisation des biens, ni en recherchant un hypothétique état de société homogène. Il y a une dose optimale de standardisation à rechercher en amont des filières de production et de différenciation à encourager au stade des produits finis. Pour devenir une puissance économique, il lui faut rechercher une politique d'intégration plus systématiquement orientée vers l'extérieur des frontières de l'Union.

2. La mobilité des facteurs illustrée par les mouvements du capital et du travail

2.1. la mobilité du capital et ses mouvements effectifs. Deux traits particuliers caractérisent de manière inattendue au regard de la théorie traditionnelle les mouvements de capitaux. Les écarts de taux d'intérêt entre pays ont beaucoup moins d'influence que les écarts de taux de profitabilité. Si tout mouvement de capital est spéculatif, car nécessairement inspiré par une conjecture sur l'avenir, il y a plusieurs catégories de mouvements spéculatifs. Reprenons ces deux points pour montrer que rien ne se passe comme le modèle originel le prédit.

En premier lieu, les écarts entre taux d'intérêt nominaux à l'intérieur de la zone euro sont limités par l'action de la BCE. Celle-ci fixe un taux de refinancement unique et a réussi jusqu'à présent à éviter les sanctions que le marché financier d'envergure mondiale pourrait infliger aux États membres les plus endettés. Par rapport au Royaume Uni, les taux d'intérêt sur obligations d'État à 10 ans de la zone euro sont inférieurs d'un point depuis plusieurs années sans que ceci ait retardé la croissance du PIB britannique. À l'intérieur de la zone euro, les écarts de taux d'intérêt réels restent en revanche substantiels en raison des différences non négligeables observées dans les taux d'inflation à moyen terme. Ils pénalisent les pays peu inflationnistes et en basse conjoncture. Les mouvements de capitaux rééquilibrants du modèle devraient s'opérer des pays à faible taux d'intérêt réel vers les pays à fort taux d'intérêt réel et modérer de la sorte la demande d'investissement dans les pays les plus inflationnistes pour relancer la demande dans les pays menacés de déflation et de récession. Tel n'est pas le cas. Les investisseurs que l'existence de l'euro prive d'un motif de spéculer sur les changes orientent leurs placements de préférence vers les pays où le taux de profitabilité anticipé (rentabilité espérée moins intérêts) est le plus élevé pour un niveau de risque donné. Les pays européens favorisés par une bonne conjoncture offrent la bonne cible en dépit de leur inflation interne. Le modèle traditionnel est pris en défaut.

En second lieu, l'UE abrite des nations dont le niveau de développement restera inégal pour un temps, malgré un rattrapage significatif. La destination géographique des capitaux influe sur leur degré de mobilité. Car elle influe sur les pronostics des investisseurs. D'une part, les nouveaux États membres ont besoin de délais pour se mettre aux normes communautaires ; d'autre part la triple motivation de la proximité géographiques, des bas coûts et du dynamisme propre aux marchés européens distinguent ceux-ci du marché chinois, brésilien ou nord – américain. Enfin les importations de capitaux des pays en retard de développement doivent être souvent associés à des transferts de technologie et des coopérations impliquant les connaissances et les hommes qui les détiennent. La création d'une filiale d'un groupe occidental dans un pays où les salaires et la productivité du travail sont dix à quinze fois moindres pose des problèmes d'organisation spécifiques. La société - mère trouve rarement sur place toutes les compétences et les infrastructures requises pour mener à bien son programme de production. Ce handicap a freiné jusqu'à présent les délocalisations sans empêcher pour autant les groupes industriels de redéployer leurs investissements nouveaux vers les régions du monde en expansion. Et ces

redéploiements contrebalancent les effets de polarisation excessive des industries sur les régions anciennement développées de l'UE -27. le modèle traditionnel à deux facteurs de productions substituables est à nouveau pris en défaut en raison de l'hétérogénéité des qualifications du travail et de la complémentarité entre le capital matériel et le capital humain.

2.2. La mobilité du travail. Elle recouvre des réalités très différentes qui posent chacune des problèmes spécifiques. On vient d'évoquer la mobilité des cadres et techniciens que les groupes multinationaux organisent en leur sein et entre leurs différentes filiales : le cadre français de Renault ou de la BNP se voit souvent proposer d'accomplir sa mobilité à l'étranger et l'UE offre un espace d'accueil temporaire parmi d'autres. Cette personne désire en général obtenir la garantie que ses enfants pourront être convenablement scolarisés et que sa carrière ne sera pas pénalisée, mais valorisée par un long séjour à l'étranger ; ce qui ne va pas de soi dans la mesure où l'expatriation est assortie d'avantages qui peuvent faire des envieux. La migration fait en l'occurrence partie de la gestion de carrière.

Ensuite, l'intensification de la concurrence, les restructurations impliquées dans les entreprises posent le problème de la mobilité professionnelle des travailleurs licenciés. Le problème se pose non seulement dans des secteurs traditionnels et en déclin – textile, habillement, cuir par exemple - mais aussi et contrairement aux attentes, dans des industries qui sont à la pointe de la technologie et qui se situent sur des marchés en expansion à l'instar d'Alcatel Lucent et d'Airbus. Ce fait troublant provient de la conjonction, imprévue il y a cinquante ans, entre les rendements d'échelle croissants liés aux techniques de fabrication modernes, les facilités de désintégration et d'externalisation des chaînes de valeur, le télétravail en langue '*globbish*' véhiculé par Internet. La dispersion géographique des sites de production de ces groupes les expose au danger de commettre les erreurs d'organisation qui guettent les trop grandes firmes. De plus, les activités de haute technologie libèrent plus vite la main d'œuvre qualifiée en excédent qu'on ne l'escomptait. Dès lors, de deux choses l'une : ou bien les personnels licenciés occupaient des rôles polyvalents et leur reclassement se fera aisément ; ou bien leurs compétences souvent « pointues » étaient dédiées à des emplois et des programmes hautement spécialisés ; en ce cas, leur statut d'actif spécifique au sens d'Oliver Williamson les menace de chômage et de déclassement. Les programmes de formation -

recyclage offrent sur le papier des solutions. Encore faut-il veiller à leur qualité et que les industries en expansion offrent des opportunités de recrutement correspondantes, ce que le marché du travail, même mieux organisé ne suffit pas à assurer.

En troisième lieu, dans un monde transformé par l'émergence de l'Asie, l'offre de travail à l'échelle planétaire pèse nécessairement sur la moyenne des salaires des travailleurs des pays riches et des pays moins avancés relativement aux revenus du capital. Le gain généralisé et diffus que les consommateurs retirent de la concurrence internationale sur le marché des biens (et dont ils n'ont pas toujours la mesure) ne se compare pas toujours favorablement aux sacrifices entraînés par le manque d'emplois. Il faut ici souligner la distinction essentielle entre niveau (et gain) de productivité par heure effective du travail et niveau (ou gain) de PIB annuel par personne d'âge actif. Des écarts considérables subsistent entre anciens et nouveaux États membres de l'UE. Ils proviennent en grande partie des différences dans les taux d'occupation des personnes d'âge actif et de durée du travail⁴. La société A qui réduit son personnel et réorganise ses achats au détriment de fournisseurs locaux améliore sa productivité, mais contribue dans une mesure moindre au PIB par actif de son pays d'origine.

En quatrième lieu, les pays membres les plus anciens de l'UE exercent une force d'attraction d'autant plus forte que les écarts de salaires avec les NEM restent importants. La mobilité intracommunautaire de la main d'œuvre, restée longtemps marginale, a donné ces derniers temps les signes d'un accroissement sensible tant dans les pays de départ comme la Pologne que dans les pays d'accueil comme le Royaume-Uni. De plus, l'UE est soumise à la pression croissante des immigrants légaux et clandestins en provenance des pays du Sud. De sorte que la mobilité du travail se manifeste sur deux fronts. Elle a laissé jusqu'à présent sans réponse concertée les autorités communautaires. L'UE manque de politique cohérente sur ce qu'il convient de faire dans sa coopération avec les pays tiers.

En dernier lieu, la question de la mobilité du travail se pose en des termes différents dans la fabrication de biens matériels et dans les prestations de services. Les services

⁴ En 2004 on estimait que la durée annuelle du travail variait, à l'intérieur de l'UE-27, de 1964, 1954 et 1948 heures respectivement en Rép. Tchèque, Pologne et Grèce à 1449, 1447 et 1370 h. respectivement en Allemagne, en France et aux Pays Bas.(OCDE, Eurostat.)

possèdent, entre autres, trois particularités. Bien qu'ils n'entrent que pour un cinquième dans les échanges mondiaux, les services regroupent des activités en forte croissance qui sont les seules à pouvoir recruter la main d'œuvre. Elles occupent de 70 à 75% de la main d'œuvre des pays avancés. Le coût en travail pèse plus dans le prix de revient des prestations que dans le coût de production des biens manufacturés. Les services sont pour cette raison plus sensibles à la concurrence des pays à bas salaires, quand celle-ci peut s'exercer, dans le domaine des services de communication notamment⁵. Enfin, l'activité consistant à fabriquer un produit matériel pour le vendre dissocie la personne du fabricant du bien vendu et promis à des destinations lointaines ou proches, sans que le fabricant soit tenu d'émigrer. La prestation de services associe en revanche selon des modalités plus ou moins étroites et sophistiquées le prestataire et le client.

Il y a certes des activités de services qui emploient sur place des personnels de qualifications variées, sans possibilité de détachement, car leur présence est indispensable au bon fonctionnement des équipements mis à leur disposition. L'industrie du tourisme et de la restauration font partie des services non délocalisables : c'est le consommateur qui se déplace. Le fait que de grands restaurateurs français aient exporté leur savoir faire à l'étranger et appris beaucoup de lui ne diminue en rien le nombre d'employés du secteur en France même. Nombre d'autres services nécessitent la proximité du prestataire au client en raison de la densité des informations échangées (métiers d'expertise) ou de la nature de l'acte productif (chauffeurs de taxis, infirmiers, entretien d'immeubles...). En ce cas la personne doit « s'exporter » si l'on peut dire avec sa prestation⁶. Ce lien naturel limite entre autres obstacles les flux migratoires entre pays de langues et de cultures différentes. L'émigration entraîne des coûts humains pour le migrant et pour le pays de départ. Les populations migrantes ont des caractéristiques d'âge et de motivations différentes de la moyenne observée dans les pays d'origine. Le dépeuplement de l'Irlande a privé ce pays au siècle dernier d'une population qui a contribué au décollage des É.-U. La libre circulation des travailleurs de l'UE n'a pas atteint des proportions telles qu'elle déséquilibre l'espace européen⁷.

⁵ L. Rubalcaba Bermejo : in « *Europe et services : quelle stratégie ?* » : *Problèmes Économiques*, 30/08/2006.

⁶ L'Accord général sur le commerce des services (GATS) de 1994 distingue quatre types d'échanges : les exportations stricto sensu (programme TV émis par satellite, opération financière exécutée à l'étranger), le service fourni sur place au consommateur étranger par un employé local (tourisme), les ventes réalisées aux consommateurs du pays dans laquelle l'entreprise a établi sa filiale,

⁷ Si, dans certains cas, elles peuvent paraître préoccupantes comme le nombre de jeunes diplômés français installés à Londres, les comparaisons fiscales ont leur part à côté des salaires.

Au terme de cet examen, on constatera que si l'actionnaire est aujourd'hui mondial⁸, et non pas principalement européen, le travailleur de ce cap occidental de l'Asie n'est pas européen

Un problème de gouvernance européenne : le cas de la directive services

On ne reprendra pas ici l'ensemble des défaillances politiques qui minent la gouvernance économique de l'UE⁹. En revanche, nous fournirons une illustration des difficultés rencontrées par l'UE sur un exemple précis où s'opposent les partisans de l'économie de marché et ceux d'une Europe plus soucieuse de préserver les « acquis sociaux » des anciennes nations du Continent. Une opposition qui compte tenu du décalage des calendriers électoraux place les autorités communautaires dans un régime de « cohabitation » politique permanente et les oblige à consentir des compromis d'une grande complexité.

Le poids prépondérant et croissant des services dans l'activité économique donne à la directive services de 2006 toute son importance. À première vue, la libre circulation des services marchands devrait relever d'un traitement analogue à celui des marchandises. La liberté de circulation et de concurrence qui est appliquée aux seconds devrait pouvoir s'étendre aux premiers. Et, le principe du pays d'origine (p.p.o.) des travailleurs paraît être le corollaire du principe de la reconnaissance mutuelle qui prévaut toutes les fois que les règles communautaires ne sont pas unifiées. En réalité, l'assimilation des services immatériels aux biens matériels mérite une réflexion que les instances communautaires et internationales telles que l'OCDE ont abordée sans précautions analytiques¹⁰. Le projet de directive Bolkenstein rencontra en 2005 une forte résistance des organisations syndicales. Une résistance qui a débouché après négociations et débats au Parlement européen en 2006 sur un texte de compromis, jugé ambigu par certains observateurs.

⁸ J. Peyrelevade : *Le capitalisme total*, Seuil, 2005.

⁹ A. Bienaymé :- « Économie politique de la gouvernance européenne » : Rapport au congrès fédérateur de l'Institut CEDIMES (Université Valahia de Targoviste, Roumanie, novembre 2006.
- *Les grands problèmes d'économie contemporaine*, Chapitre 7, Édit. Odile Jacob, 2006

¹⁰ À la différence d'organismes d'études tels que le CEPII : A. Benassy-Quéré & al. : « Échanges internationaux services compris », Lettre du CEPII, n° 255, avril 2006.

À l'origine du débat, la directive 96/71/CE sur les conditions d'emploi des travailleurs détachés temporairement par leur employeur dans un autre pays stipule que les travailleurs détachés bénéficient des conditions d'emploi¹¹ similaires à celles qui s'appliquent aux travailleurs du pays d'accueil. Ce dispositif renforce et atténue tout à la fois la concurrence imposée aux travailleurs locaux de la part des pays membres qui protègent moins leurs travailleurs. Le secteur allemand de la construction n'a, semble-t-il, pas réussi à éviter que l'afflux de travailleurs étrangers ne pousse au chômage un nombre élevé de leurs collègues allemands.

La directive services qui est au centre de controverses récentes concerne cette fois les travailleurs indépendants. De nombreux obstacles réglementaires entravent en effet les échanges de services européens. Leur élimination inspire deux craintes. D'une part, les consommateurs s'estiment, à tort ou à raison, mieux protégés par les règlements nationaux existants concernant la qualité des prestations, les normes à respecter ; et, s'agissant de transactions où l'échange d'informations entre client et prestataire est déterminant pour la satisfaction du client, le principe de ces protections se comprend. D'autre part, les travailleurs des anciens États membres redoutent la concurrence des NEM, compte tenu de la forte dispersion des salaires et des charges sociales régnant à l'intérieur de l'UE¹². C'est un fait que les marchés de services sont fortement segmentés. Les monopoles nationaux, le *numerus clausus*, les diplômes exigés à l'entrée des professions et diverses autres pratiques anti-concurrentielles empêchent les marchés de services de s'interpénétrer au niveau de l'Union. Inversement, les entreprises et les travailleurs indépendants qui, quels que soient leur nationalité d'origine et leur lieu de résidence, estiment détenir des avantages compétitifs poussent en sens contraire afin de s'ouvrir de nouveaux marchés et de pouvoir embaucher du personnel. Ce débat est biaisé par le fait que les secteurs qui estiment leurs emplois menacés se font mieux entendre que les secteurs qui anticipent les effets positifs sur l'emploi de l'ouverture des marchés.

Les arguments avancés en faveur d'une libéralisation des échanges de services sont de plusieurs sortes. L'argument classique consiste à estimer, en statique, le gain immédiat qui résultant de la hausse du surplus des producteurs efficients (bénéficiant des avantages

¹¹ Salaire minimum,, durée du travail, durée minimum des congés payés, normes de santé et mesures anti-discrimination.

¹² Le salaire minimum variait en 2004 entre plus de 1000 € dans un groupe composé du Bénélux, de la France et du R.U. et moins de 200 € dans une dizaine de NEM (Eurostat).

comparés) et de la hausse du surplus des consommateurs avantagés par la baisse des prix. L'effet net sur le chômage dépend de la réforme des marchés du travail et de la formation professionnelle. L'une des études de simulation qui ont présidé aux travaux préparatoires du projet Bolkenstein, estimait que les échanges progresseraient de 35 à 40 M. € soit 0,6% du PIB de l'UE avec une croissance nette de l'emploi de 600.000 personnes, soit 0,3% de la population active. Des études complémentaires, plus délicates à mener s'efforcent de quantifier les effets de la dynamique concurrentielle déclenchée par la directive projetée.

Le débat a fait ressortir la distinction qui s'impose à la suite du GATS¹³ entre différents modes d'échanges de services. Car, tous ne sont pas également visés par les textes communautaires. Les échanges stricto sensu de services à propos desquels, soit les services (un programme TV étranger), soit le consommateur étranger (touriste) franchissent les frontières restent relativement peu développés et croissent au même rythme que les échanges de marchandises. Tandis que les prestations des filiales d'établissements nationaux qui s'adressent à la clientèle locale progressent fortement notamment dans les services aux entreprises, les services commerciaux, financiers et bancaires, les communications, les redevances de droits de la propriété intellectuelle, la culture et les loisirs. La palme revient aux services informatiques sur la période 1955-2003. Et ce sont précisément ces secteurs en pleine expansion qui sont l'enjeu essentiel de la concurrence. En revanche, l'artisan étranger qui traverse les frontières pour atteindre les consommateurs locaux représente un cas relativement marginal : la France et l'Allemagne y ont recouru pour un total d'échanges (exportations + importations) de 5 et 4 M. \$ respectivement en moyenne 2000-2001, alors que les services échangés par la voie précédente étaient 36 à 53 fois plus importants¹⁴.

La raison invoquée pour libéraliser les échanges de services à l'intérieur de l'UE-27 peut s'énoncer comme suit. L'ouverture de l'UE aux échanges intra-communautaires lui donnerait les bases indispensables pour mieux rivaliser avec les Etats-Unis et les économies émergentes. L'UE exploite insuffisamment ses avantages comparatifs vis-à-vis de la concurrence américaine (assurances, autres services financiers, bâtiment et travaux publics). On doit à cet égard souligner que si le Royaume Uni occupe la place de leader dans la plupart des services financiers, les établissements implantés dans la City

¹³ Voir note 6.

¹⁴ A. Benassy-Quéré & al. : art. cité note 8.

bénéficient du concours d'employés, notamment français, qui se sont expatriés. L'Union devrait également profiter de la libre de prestation de services pour réduire ses handicaps dans les services informatiques et culturels, les redevances et licences.

La directive services adoptée en 2006 révisé le projet Bolkenstein principalement sur deux points. En premier lieu, elle remplace le principe du pays d'origine (p.p.o.) par le principe de libre prestation de services. Concrètement le salarié originaire d'un pays membre et détaché par son entreprise pour travailler dans un autre pays membre où les travailleurs sont mieux protégés est soumis au droit du travail du pays d'accueil. Il subsiste toutefois une ambiguïté et sur ce point certains juristes mettent en doute l'évacuation du p.p.o. En effet, si la loi du pays d'accueil doit s'appliquer pour respecter les normes sociales minimales, il paraît impossible « *de prétendre qu'un prestataire de service serait dans l'obligation de se soumettre à la convention collective en vigueur pour sa branche dans le pays de destination*¹⁵ ». Ce compromis supprime ou réduit les discriminations opposées aux travailleurs originaires d'autres États membres, ce qui diminue les risques de « dumping social » d'origine réglementaire; mais il libère la concurrence sur le plan des salaires. La directive couvre essentiellement la distribution, l'hôtellerie – restauration, la plupart des services aux entreprises ; elle simplifie les procédures d'établissement et va de ce fait réduire sensiblement les écarts constatés dans les degrés de réglementation des services professionnels et le commerce de détail. Elle permettra par exemple aux compagnies d'assurances ou aux architectes de développer leurs activités et leur clientèle tous azimuts au sein de l'Union. En second lieu, la directive exclut de son champ les services publics (d'intérêt général), les principaux services sociaux, -santé notamment-, les agences de travail intérimaire et quelques autres secteurs. L'ampleur du domaine exclu a été vivement débattue entre un Parlement européen influencé par les groupes de pression protectionnistes et une Commission plus favorable à la limitation des exclusions.

Des mesures d'accompagnement s'imposent notamment sur le plan fiscal et sur celui de la formation professionnelle. Nous ne sommes plus à l'époque encore proche où l'on peut se contenter d'affirmer que la liberté des échanges procure un gain d'efficacité globale bénéfique pour tous. Comme pour tout autre mouvement économique (la

¹⁵ M. -D. Garabiol-Furet : « Directive services : le compromis de Graz », Fondation Robert Schuman, mai 2006.

croissance , telle ou telle réforme, un choc conjoncturel exogène...), il y a des gagnants et des perdants et parmi les perdants des perdants sans appel que seul un recours à la solidarité doit permettre de ne pas les laisser exclure.

L'intégration de nos économies amorcée dès 1958 par la liberté des mouvements des facteurs de production touche directement aux intérêts des travailleurs. C'est pour cette raison un processus lent, qui exige des négociations et des compromis. Les mécanismes du marché ne peuvent assurer à eux seuls la convergence vers le haut des taux de salaires sans lequel le progrès social ferait défaut. Dans ce processus, le Parlement européen a joué activement son rôle, ce qui confère une plus grande légitimité politique à la gouvernance que la Commission anime.

Problématique de la politique de cohésion économique et sociale dans une Union européenne à 27 membres

Jacques Bourrinet

*Professeur émérite à l'Université Paul Cézanne - Aix-Marseille III
Centre d'études et de recherches internationales
et communautaires - CERIC CNRS-UMR 6201*

La politique de cohésion de l'Union européenne (UE) englobe formellement l'économique et le social, mais va beaucoup plus loin puisqu'elle toucherait aussi aux dimensions culturelles, intellectuelles, sociétales et autres en raison de son caractère global et transversal... au risque de devenir dans l'intégration européenne une sorte d'Arlésienne (personne dont on parle tout le temps et qu'on ne voit jamais)... Un consensus semble cependant établi, aujourd'hui, pour considérer la politique de cohésion comme un instrument au service d'un modèle de développement allant au-delà de simples transferts financiers pour mettre en jeu solidarité et coopération au sein de l'Union européenne.

Implicitement présente dès l'origine de l'intégration européenne, la politique de cohésion économique et sociale a été institutionnalisée par l'Acte Unique Européen (1986) et les traités ultérieurs. Elle doit cependant être réaménagée et réorientée dans une Union européenne de 27 membres.

Le traité de Rome (1957) ne fait pas mention de la cohésion économique et sociale. Son article 2 assigne, toutefois, comme missions à la nouvelle Communauté économique européenne créée la promotion d'un développement harmonieux des activités économiques dans l'ensemble de la Communauté, une expansion continue et équilibrée, une stabilité accrue, un relèvement accéléré du niveau de vie.

N'y a-t-il pas là les bases essentielles d'une cohésion économique et sociale ?

Ces missions clairement affichées posent la question des moyens et des mécanismes de leur réalisation : le marché commun peut-il, à lui seul, garantir tous ces objectifs ou faut-il recourir à des interventions correctrices et redistributrices ?

De 1958 à 1973, tous les États membres de la Communauté ont pu bénéficier des effets d'une croissance économique forte amplifiée par la mise en place progressive du marché commun et la disparition des principales entraves aux échanges communautaires. Les États membres de leur côté créent, eux-mêmes, leurs propres instruments nationaux de redistribution et

d'aménagement du territoire. Les crédits de la Casa per il Mezzogiorno peuvent atteindre jusqu'à 4,3 % du PIB italien. Pendant cette deuxième moitié des « Trente glorieuses » la croissance économique accélérée par la libéralisation des échanges intra-européens et les politiques nationales redistributrices paraissent apporter des réponses à la quête de cohésion économique et sociale dans la Communauté européenne.

À partir de 1973, la fin d'une ère de croissance économique forte, l'apparition d'un chômage croissant, l'hétérogénéité accrue des structures économiques de la Communauté consécutive à son premier élargissement (passage de 6 à 9 États membres) vont accroître les disparités socio-économiques et générer de nouveaux déséquilibres entre États membres et surtout entre régions. Ces déséquilibres conduisent dans l'espace communautaire à l'apparition d'une « Lotharingie » industrielle au sein de laquelle se concentre l'essentiel des industries, services et emplois alors que la plupart des régions périphériques voient leur retard de développement s'amplifier. La création du FEDER (Fonds européen de développement régional) en 1975 constitue la première concrétisation d'une politique communautaire régionale. À l'origine, le FEDER apparaît davantage comme instrument d'une péréquation financière limitée entre États membres que comme outil d'une véritable politique régionale. Doté, en 1975, de 258 millions d'écus, soit 4 % du budget de la Communauté, il atteint, en 1981 après l'adhésion de la Grèce, 1,5 milliards d'écus (7,3 % du budget) et 3,1 milliards d'écus (8,6 % du budget) en 1986 après le troisième élargissement concernant l'Espagne et le Portugal.

À compter du milieu de la décennie quatre-vingt, la Commission européenne s'efforce d'intégrer les programmes du FEDER avec ceux des autres fonds structurels : Fonds social européen (FSE), Fonds Européen d'Orientation et de Garantie agricole section orientation (FEOGA) ainsi qu'avec les prêts de la Banque Européenne d'Investissement (BEI) et les financements de la Communauté européenne du charbon et de l'acier. L'Acte Unique Européen (1986) établissait le principe d'une réforme des fonds structurels afin de rationaliser leur mission, renforcer leur efficacité et coordonner leurs interventions (art. 130 D). Cette réforme, arrêtée en 1988, dégagait cinq objectifs :

- L'objectif 1 vise la promotion des régions en retard de développement (région dont le PIB par habitant se situe en deçà du seuil de 75 % de la moyenne communautaire).
- L'objectif 2 vise l'aide à la reconversion des régions en déclin industriel (critères d'un taux de chômage supérieur à la moyenne communautaire, de l'emploi industriel supérieur à la moyenne communautaire et d'une baisse constatée de ces emplois).
- L'objectif 3 vise une aide aux chômeurs de longue durée (chômage de plus d'un an).
- L'objectif 4 organise une aide aux chômeurs de moins de vingt-cinq ans cherchant un emploi.
- L'objectif 5 vise l'aide au développement rural (adaptation des structures, développement de certaines zones rurales).

L'institutionnalisation de la cohésion économique et sociale est clairement affichée par l'Acte Unique Européen (1986) et les traités européens ultérieurs. L'Acte Unique introduit dans le traité de Rome un titre IV intitulé « *La cohésion économique et sociale* » qui définit les objectifs et précise les moyens de réalisation de la cohésion :

a) L'article 130 A assigne à la Communauté la mission « *de développer et poursuivre son action tendant au renforcement de sa cohésion économique et sociale. En particulier la Communauté vise à réduire l'écart entre les diverses régions et le retard des régions les moins favorisées* ».

b) Le caractère transversal de la cohésion économique et sociale est clairement mentionné par l'article 130 B qui établit une intégration de la cohésion économique et sociale à deux niveaux :

– Les États membres conduisent leur politique économique et la coordonnent en vue d’atteindre les objectifs de la cohésion économique et sociale.

– Au niveau de la Communauté, la mise en œuvre des politiques communes et du marché intérieur prend en compte ces mêmes objectifs de cohésion économique et sociale pour participer à sa réalisation.

c) Le marché intérieur doit être accompagné par une politique régionale susceptible de corriger les déséquilibres qu’il pourrait engendrer, le FEDER devant contribuer (art. 130 C) « à la correction des principaux déséquilibres régionaux de la Communauté par une participation au développement et à l’ajustement des régions en retard de développement et à la reconversion des régions industrielles en déclin ».

Les traités de Maastricht (1992) et d’Amsterdam (1997) confirmeront que la cohésion économique et sociale et la solidarité entre les États membres font désormais partie des missions de la Communauté (art. 2 TCE). Ils précisent que le renforcement de la cohésion s’inscrit parmi les actions de la Communauté (art. 3 TCE). L’article 258 TCE stipule que la cohésion économique et sociale doit « promouvoir un développement harmonieux de l’ensemble de la Communauté » et en particulier « réduire l’écart entre les niveaux de développement des diverses régions et le retard des régions ou îles les moins favorisées y compris les zones rurales ».

Le projet de Traité établissant une Constitution pour l’Europe s’inscrivait dans la même perspective en soulignant la dimension territoriale de la cohésion. L’article III 220 du projet assigne à la cohésion économique et sociale la promotion d’un développement harmonieux de l’ensemble de l’Union sur la base d’un renforcement de la cohésion économique, sociale et territoriale : « Afin de promouvoir un développement harmonieux de l’ensemble de l’Union, celle-ci développe et poursuit son action tendant au renforcement de sa cohésion économique sociale et territoriale. En particulier l’Union vise à réduire l’écart entre les niveaux de développement des diverses régions et le retard des régions les moins favorisées. Parmi les régions concernées, une attention particulière est accordée aux zones où s’opère une transition industrielle et aux régions qui souffrent de handicaps naturels ou démographiques graves et permanents telles que les régions les plus septentrionales à très faible densité de population et les régions insulaires, transfrontalières et de montagne ».

Les juristes soulignent qu’en raison des objectifs éminents poursuivis et de la grande diversité des techniques et instruments utilisés, la cohésion économique et sociale devient au fil des décennies globale, transversale [1]. Ce caractère spécifique ne facilite guère l’identification des champs et des acteurs de la cohésion. Comme nous l’avons déjà souligné [2], l’objectif de cohésion ne peut se concevoir sans un référentiel politique fort qui guide sa concrétisation au plan juridique et justifie son impact économique. La cohésion doit rendre politiquement et socialement acceptables les disparités de bien-être social et économique entre les différents États, régions, groupes et individus au sein de l’Union européenne. Pour atteindre ces objectifs, trois directions principales doivent être retenues :

- limiter l’exclusion économique et la pauvreté ;
- prévenir la déstructuration sociale engendrée par de trop grandes inégalités ;
- maintenir le consensus sur des valeurs et objectifs socio-économiques communs à l’ensemble de l’Union.

[1] Voir notamment BLUMANN (C), « Histoire de la politique de cohésion économique et sociale », in *L’Europe et les régions : quinze ans de cohésion économique et sociale*, sous la direction de LECLERC (S), Bruylant, 2003.

[2] *La cohésion économique et sociale : une finalité de l’Union européenne*, Actes du colloque de la CEDECE, Grenoble 19-21 novembre 1998, sous la direction de GUILLERMIN (G) et OBERDORFF (H.), Paris, La Documentation française, coll. Travaux de la CEDECE, 2 vol., 2001. Rapport de synthèse : les moyens et les politiques de la cohésion économique et sociale.

Ces directions deviennent plus difficiles à prendre dans une Union élargie. Elles s'inscrivent dans des horizons beaucoup plus vastes. Elles revêtent une complexité plus grande en raison de sensibles accroissements des hétérogénéités au sein du nouvel ensemble. Les défis et opportunités de la politique de cohésion dans une Union européenne élargie ne se limitent pas à un changement de dimension mais évoluent vers un changement de nature. Les politiques de cohésion économique et sociale vont revêtir une urgence particulière pour réduire les écarts de revenus et niveaux de vie les plus importants, pour faciliter la reprise de l'acquis communautaire par de nouveaux membres de l'Union, pour contribuer à un développement accéléré des régions sous-développées et garantir un minimum de solidarité au sein d'une Union européenne élargie à 27 membres. Toutes ces exigences conduisent à rechercher une nouvelle architecture et une plus grande dynamique de la politique européenne de cohésion économique et sociale permettant, en ce domaine, de répondre aux principaux défis du passage à une Union européenne élargie.

I. Une nouvelle architecture de la politique européenne de cohésion économique et sociale

Les élargissements de l'Union européenne en 2004 et 2007 se traduisent par de profonds bouleversements des données structurelles de la politique de cohésion qui conduisent à une réorientation globale de la politique européenne vers une approche plus stratégique.

1. Un profond bouleversement des données structurelles de la politique de cohésion

La politique européenne de cohésion doit prendre en compte, après les élargissements de 2004 et 2007, des structures socio-économiques dont l'hétérogénéité est fortement accrue par l'arrivée de 12 nouveaux États membres dont les niveaux de développement sont sensiblement inférieurs à ceux de l'UE à 15 et qui (pays d'Europe centrale et orientale), de surcroît, n'ont pas toujours intégralement achevé leur transition économique pour passer, effectivement, d'un système économique planifié et étatisé à une économie décentralisée définie par le Traité sur l'Union européenne « *économie de marché ouverte où la concurrence est libre* ».

Globalement, les élargissements de 2004 et 2007 augmentent le PIB (mesuré en euros) de l'Union européenne de 6 % environ pour un accroissement de population de 24 %. En conséquence, le PIB moyen par habitant dans l'Union européenne à 27 États membres sera **inférieur** d'environ 14,5 % à la moyenne d'une Union européenne des quinze. Or le critère d'éligibilité des régions aux concours des fonds structurels européens demeure, dans bien des cas et notamment dans le cadre de l'objectif convergence (ancien objectif 1), fondé sur un PIB par habitant inférieur à 75 % de la moyenne communautaire. Le maintien de ce critère dans une Union européenne à 27 membres entraîne différentes conséquences, notamment sur le volume et la structure de la population directement concernée par la politique de cohésion économique et sociale :

a) Une trentaine de régions (28 millions de personnes) traditionnellement éligibles ont un PIB par habitant qui n'est plus inférieur à 75 % de la moyenne communautaire. Doivent-elles, automatiquement, de ce fait perdre leur éligibilité à la politique de cohésion ? La persistance des faiblesses structurelles dans ces régions conduit à envisager le maintien de l'aide et une réduction très **progressive** des appuis européens.

b) À l'inverse, dans la plupart des régions des nouveaux adhérents, la moyenne du PIB par habitant, inférieure à 75 % de la nouvelle moyenne communautaire, va entraîner un accroissement massif de la population éligible aux interventions des fonds structurels (cette population pour l'ensemble de l'Union européenne passe de 73 à 154 millions d'habitants, soit près du tiers de la population totale de l'UE à 27).

Ces bouleversements des données structurelles de la politique de cohésion conduisent à différentes interrogations :

- Quel volume global de crédits devient nécessaire pour maintenir et développer sur l'ensemble du territoire de l'UE à 27 la politique européenne de cohésion ?
- Quelle répartition opérer entre nouveaux adhérents à l'UE et anciennes régions de la cohésion de l'Union à 15 pour éviter un saupoudrage symbolique des crédits et préserver l'équité et l'efficacité de la politique de cohésion ?

2. Une approche plus stratégique de la politique européenne de cohésion économique et sociale

Pour la période 2007-2013 l'objectif global dans l'Union européenne élargie à 27 États membres consiste à articuler la politique de cohésion avec la stratégie de Lisbonne pour renforcer les synergies et développer les actions de cohésion conformément aux lignes directrices intégrées pour la croissance et l'emploi. À cet effet on peut souligner la concentration des interventions, l'augmentation globale des crédits de cohésion, de nouvelles règles de répartition des crédits entre États membres.

a) Concentration des interventions

Elle est particulièrement nette au niveau des instruments et objectifs des fonds structurels : les 9 objectifs et 6 instruments précédemment utilisés sont ramenés à 3 objectifs et 3 instruments (tableau 1).

- L'objectif convergence vise la promotion et l'amélioration des conditions de croissance menant à une convergence réelle pour les États membres et les régions les moins développées. Le critère d'éligibilité des régions à l'objectif convergence est un PIB par habitant inférieur à 75 % de la moyenne communautaire.
- En dehors des régions de l'objectif convergence, l'objectif compétitivité régionale et emploi vise à renforcer la compétitivité et l'attractivité des régions ainsi que l'emploi par une double approche : anticipation des changements économiques par l'innovation, accroissement du nombre et de la qualité de l'emploi en adaptant la main d'œuvre et en investissant dans les ressources humaines.
- l'objectif de coopération territoriale européenne vise le renforcement de la coopération au niveau transfrontalier par des initiatives locales et régionales conjointes favorisant le développement territorial intégré et la coopération interrégionale.

b) Une nouvelle répartition des crédits de cohésion entre États membres et régions de l'UE à 27

Les crédits de la politique de cohésion s'élèvent pour la période 2007- 2013 à 308 Mds € (valeur de 2004). Si cette dotation représente le montant le plus considérable jamais affecté par l'Union européenne à la politique de cohésion (176 milliards d'écus pour la période 1993-1999, 213 Mds € pour la période 2000-2006), il n'est pas démontré que cet apport financier soit suffisant pour atteindre les principaux objectifs d'une politique de cohésion dans un ensemble aussi hétérogène que celui de l'Union à 27 membres. On sait que les propositions de la Commission européenne se situaient à 336 Mds € Les réticences des États membres principaux contributeurs au budget de l'Union européenne limitant ce dernier à 1,045 % du PIB de l'Union ont imposé ce plafonnement de l'enveloppe à 308 Mds € Dans ce cadre global, l'approche stratégique conduit à répartir sur des bases nouvelles (sensibles retards de développement des nouveaux adhérents à l'Union européenne) les crédits de cohésion. On peut observer que les adhérents de 2004 avaient déjà obtenu jusqu'à fin 2006 des crédits de cohésion représentant 10 % de ceux prévus pour l'Union européenne à 15 pendant l'ensemble de la période 2000/2006 (tableau 2).

La répartition des crédits entre États membres pour la période 2007-2013 est synthétisée dans le tableau 3 sur la base de trois sous groupes (12 nouveaux États membres adhérents en 2004 et 2007 ; 4 États anciens bénéficiaires du fonds de cohésion ; 11 autres États membres). Cette présentation permet de mettre en lumière :

- les grandes variations des dotations nationales allant de près de 20 % du total pour la Pologne à ... 0,02 % du total pour le Luxembourg.
- la part prépondérante des 12 nouveaux États membres adhérents en 2004 et 2007. Ils reçoivent 51 % du total des crédits de cohésion, 58 % des crédits de l'objectif convergence et 85 % des crédits du fonds de cohésion dont la dotation a été plus que triplée, passant de 18 Mds € sur la période 2000-2006 à 61,6 Mds € pour la période 2007-2013.
- le maintien de dotations importantes pour les États anciens bénéficiaires du fonds de cohésion (23 % du total des crédits, 26 % des crédits de l'objectif convergence) qui est assuré par des mécanismes transitoires dégressifs des soutiens européens.
- la part réduite du groupe C (11 autres États membres incluant les quatre plus grands États de l'Union — Allemagne, France, Italie, Royaume-Uni) qui ne reçoivent en raison de leurs niveaux de développement plus avancés que 26 % du total des crédits de cohésion et 16 % des crédits de l'objectif convergence, la plupart de leurs régions ayant un PIB par habitant supérieur à 75 % de la moyenne communautaire. Ces États ne sont, en outre, pas éligibles pour les crédits d'un fonds de cohésion richement doté (20 % de l'ensemble des allocations financières de la période 2007-2013). Si les États du troisième groupe reçoivent près de 75 % des crédits de l'objectif compétitivité régionale et emploi, la dotation de cet objectif ne représente que 16 % du total des allocations financières de cohésion.

Au total, les dotations financières pour la période 2007-2013 et la répartition fortement modulée des crédits de cohésion entre les États et les régions en fonction de leurs niveaux de développement s'inscrit dans une approche stratégique visant la recherche d'une plus grande dynamique pour la politique de cohésion.

II. Quelle dynamique pour la politique de cohésion économique et sociale dans une Union européenne élargie ?

L'impact des crédits européens de cohésion dépend des conditions d'utilisation de ces crédits aux différents niveaux nationaux, régionaux, locaux pour accélérer le rattrapage des régions en retard de développement et renforcer la cohésion économique et sociale. La capacité d'absorption des crédits, entendue au sens d'utilisation la plus efficace en fonction des objectifs poursuivis, peut s'appuyer sur un effet de levier créé par les concours européens, mais reste tributaire, dans un processus d'intégration qui est de plus en plus ouvert sur l'extérieur, des opportunités et contraintes liées à la mondialisation.

1. Un effet de levier des crédits européens pour la cohésion économique et sociale

L'utilisation des crédits européens de cohésion économique et sociale n'est pas laissée à l'entière discrétion des États ou régions bénéficiaires. Elle repose sur des principes généraux et des procédures contraignantes qui visent à associer un grand nombre de partenaires et à mobiliser des ressources diversifiées pour la réalisation des projets de développement auxquels les crédits européens sont affectés. Dans ces structures complexes, les crédits européens peuvent avoir un effet mobilisateur, un effet de levier qui s'exerce, au total, sur le montant global des investissements mobilisés, sur le nombre de partenaires engagés dans les projets, sur les objectifs choisis, sur les méthodes de gestion retenues. L'effet de levier n'est donc pas simplement quantitatif (multiplication de l'investissement global par rapport au crédit européen engagé), il est aussi qualitatif (action sur les structures et méthodes de gestion des projets) et, finalement, politique (priorités retenues dans le cadre des orientations globales du développement). Cet effet de levier est essentiel pour assurer une réelle efficacité de la politique européenne de cohésion notamment dans les nouveaux États membres de l'Union européenne.

L'importance relative des fonds structurels par rapport au PIB national est fortement différenciée dans l'UE à 27 (tableau 4). Elle dépasse le plus souvent 3 % du PIB pour les nouveaux adhérents, connaît une sensible érosion sur longue période pour les pays de la cohésion et apparaît marginale pour les grands pays développés ou pour ceux qui ont bénéficié d'une très forte croissance au cours des dernières décennies (Irlande).

Cette différenciation très nette des crédits européens de cohésion en pourcentage du PIB répond aux écarts dans les niveaux de développement des différents États ou régions et permet d'envisager pour les nouveaux adhérents à l'Union européenne un effet de levier plus important dans la mise en œuvre des crédits européens.

Les nouveaux adhérents à l'UE reçoivent pour la période 2007-2013 des crédits européens d'un montant élevé au titre de la cohésion économique et sociale (près de 60 Mds € pour la Pologne, 23,7 Mds € pour la République tchèque, 22,5 Mds € pour la Hongrie). L'effet de levier sur les investissements nationaux, régionaux et les partenariats publics-privés doit apporter une contribution significative pour la mise à niveau des infrastructures, la modernisation des structures productives et la formation de la main d'œuvre. Le total des investissements effectivement mobilisés à partir des concours européens peut être, en raison des règles d'additionnalité des crédits et du partenariat entre crédits européens, concours nationaux, régionaux et investisseurs privés, un multiple des dotations européennes initiales. L'effet multiplicateur dépend donc de la réactivité des opérateurs publics et privés aux actions lancées avec le soutien des fonds européens.

Plus globalement, il faut prendre en compte la capacité d'absorption des États bénéficiaires des crédits européens de cohésion. Comment assurer une réelle cohérence entre l'utilisation des crédits européens, les stratégies nationales et régionales de développement et la concurrence intra-européenne au sein d'un marché unique élargi à 27 États membres ? Différents préalables conditionnent la capacité d'absorption des crédits européens :

- a) Comment identifier les carences structurelles qui ont les effets les plus graves sur la compétitivité, le potentiel de croissance et la cohésion économique et sociale ?
- b) Comment s'y attaquer en priorité ?
- c) Comment orienter la politique régionale vers une plus grande cohésion économique et sociale ? Une stratégie de développement à long terme doit intégrer les forces et faiblesses comparatives de chaque région tout en évitant une concentration excessive dans les actuels pôles de croissance qui compromettrait un développement équilibré sur le long terme et conduirait, en définitive, à une pérennisation des déséquilibres.

La concentration des crédits européens de cohésion économique et sociale sur les pays et régions en retard de développement permet, par ailleurs, de contrebalancer la focalisation des investissements nationaux et étrangers sur les pays ou les régions les plus dynamiques. Au niveau des pays, l'afflux des investissements directs étrangers (IDE) se concentre généralement sur les pays les plus attractifs et/ou les plus riches : sur la période 1999-2001 les IDE s'élèvent à 21 % du PIB pour l'Irlande, 15 % pour le Danemark, 13 % pour les Pays-Bas, alors qu'ils ne dépassent pas 4 % du PIB au Portugal et ... 1 % en Grèce. Au niveau des régions, les déséquilibres liés à la focalisation des IDE sur les pôles de croissance sont également très marqués. Entre 1998 et 2000 l'ensemble des régions espagnoles de l'objectif 1 reçoivent moins de 10 % des IDE et les nouveaux Länder allemands, si l'on exclut la partie orientale de Berlin, 2 % du total des IDE. En Hongrie, à l'inverse, 66 % des IDE sont concentrés sur la région de Budapest.

Face à ces déséquilibres, la concentration des fonds structurels européens sur les pays ou régions les moins développés permet de relever de façon significative l'investissement global et de compenser la faiblesse des investissements directs étrangers dans les régions en retard de développement.

À côté des dotations financières, les règles de gestion des fonds structurels européens mises en place depuis 1988 (concentration des aides, additionnalité entre crédits européens, crédits nationaux et régionaux, programmation pluriannuelle, partenariat) peuvent jouer un rôle important dans l'évolution des méthodes de gestion publique des États membres et des collectivités territoriales comme dans l'évolution des mentalités et des performances obtenues. L'obligation de construire un partenariat spécifique pour la gestion des fonds européens impose l'apprentissage de nouveaux modes de gouvernance des services publics et conduit à l'implication des responsables politiques dans ces partenariats. L'obligation de formuler des programmes de développement régional pluriannuels entraîne la nécessité de retenir des horizons de moyen terme et une stabilité dans les choix politiques. De même, l'obligation d'utiliser les fonds structurels européens de manière combinée pour financer les programmes de développement régional conduit à dépasser le carcan des politiques sectorielles pour élaborer une approche intégrée des problèmes sociaux ou de réaménagement des structures.

Au total, c'est l'ensemble des approches de la gouvernance économique et sociale au niveau national comme au niveau des collectivités territoriales qui est modifié par l'application des règles de gestion des fonds structurels européens. L'impact de ces nouvelles règles est important dans tous les États membres, notamment pour ceux qui n'ont pas intégralement achevé la transition vers l'économie décentralisée dans leurs méthodes de gestion. Il devrait conduire à la mise en place d'une véritable culture de l'efficacité, du compte rendu, de l'audit et de l'évaluation que les anciens membres de l'Union européenne ont souvent peiné à acquérir. Dans le cas de la France, les rapports de la Cour des comptes dénoncent la persistance de graves lacunes qui conduisent ce pays, pour l'exercice 2006, à devoir rembourser 246 millions € de crédits de cohésion au budget communautaire.

2. Cohésion économique et sociale de l'Union européenne élargie et contraintes de la mondialisation

La mondialisation vise, à l'échelle planétaire, une liberté totale pour les échanges des produits, des hommes, des savoirs et des capitaux grâce aux techniques modernes de communication, de transport et d'information.

La mondialisation comme le statut et la politique de la Banque centrale européenne servent trop souvent, dans l'Union européenne et notamment en France, de boucs émissaires sur lesquels il est facile de rejeter la responsabilité des difficultés conjoncturelles et/ou structurelles qui mettent à mal la cohésion économique et sociale à travers les suppressions d'emplois, les délocalisations des activités industrielles ou de services résultant d'une concurrence internationale accrue. Or, faut-il le rappeler, l'ouverture de son marché par un pays ou un ensemble régional n'est réalisée dans le système commercial multilatéral qu'en échange des gains ou opportunités offerts par l'accès aux marchés tiers que l'adaptation et la dynamique de l'offre permettront de concrétiser. Ce principe de base du libre-échange international conserve, aujourd'hui, toute son actualité : en 2006 l'Allemagne, malgré son handicap de taux de salaires 10 à 20 fois plus élevés que ceux de la plupart des pays émergents, apparaît, pour la quatrième année consécutive, comme le premier exportateur mondial avec un excédent commercial de 170 Mds €, alors que la France enregistre, pour ce même exercice, avec les mêmes contraintes de mondialisation et de taux de change de l'euro, un déficit record approchant 30 Mds €!

Il existe, pour préserver la cohésion économique et sociale de l'Union européenne face aux contraintes de la mondialisation deux types de stratégies. L'une, défensive, tend à protéger la cohésion européenne des perturbations directes ou indirectes liées à la mondialisation. L'autre, offensive, vise à exploiter les opportunités de la mondialisation pour garantir et renforcer la cohésion économique et sociale de l'UE.

a) Limites des stratégies défensives

L'Union européenne dispose d'un arsenal de mesures défensives censées protéger les structures productives et le « modèle social » européen contre le déferlement des concurrences extérieures, souvent considérées comme déloyales.

À l'origine, la Communauté économique européenne se définissait comme une union douanière dont le tarif extérieur commun devait assurer une discrimination systématique entre les échanges intra-communautaires intégralement libérés et des échanges extra-communautaires systématiquement grevés par l'application du tarif extérieur commun. Les partenaires commerciaux extérieurs à la Communauté ont rapidement stigmatisé cette « Forteresse Europe » et ils ont obtenu dans le cadre des négociations multilatérales du GATT, puis de l'OMC, un véritable laminage des bases tarifaires de la préférence communautaire (baisse continue du tarif douanier commun pour le conduire en dessous des seuils lui conférant un effet économique et commercial significatif : moyenne du taux douanier commun de 14,5 % en 1972, de 1,5 % en 2007). Le déploiement des mesures anti-dumping s'avère toujours long et complexe au niveau de l'Union européenne et son efficacité incertaine face à l'invasion des produits mondiaux à bas prix (textiles, chaussures etc.) ou des produits issus des nouvelles technologies (électronique, informatique etc.). Une pression identique du système commercial multilatéral s'est exercée sur les mesures non tarifaires européennes de protection des activités économiques et de défense du « modèle social » européen.

Prenant conscience de l'efficacité très limitée des instruments de défense commerciale face à la concurrence internationale et aux délocalisations d'entreprises européennes vers les pays extérieurs à bas coûts de main d'œuvre, l'Union européenne a créé à compter du 1^{er} janvier 2007 le Fonds européen d'ajustement à la mondialisation (COM [2006] 091 final/N° E 3102). Doté chaque année de 500 millions €, ce Fonds prendra en charge, dans la limite de 10 000 € par personne, 50 % du coût total des mesures d'aides à la reconversion pour les emplois supprimés en raison des mutations du commerce international. L'intervention du nouveau Fonds pourrait donc concerner 50 000 salariés par an. L'éligibilité est soumise à deux conditions : il faut un minimum de 1 000 licenciements dans une entreprise ou un secteur économique donné ; il faut également établir que les suppressions d'emplois sont liées à une « mutation de la structure du commerce mondial ». Ce nouveau Fonds « antichoc » qui entend incarner une Europe sociale plus solidaire, plus visible et plus présente face à la mondialisation est un complément des différentes actions existantes tant au niveau national qu'au niveau communautaire avec les interventions du Fonds social européen : les prestations des deux Fonds ne pourront pas être simultanées mais pourront être successives.

Sans contester l'utilité de ce nouveau dispositif pour atténuer, à court terme, les conséquences économiques et sociales des chocs sectoriels générés par une mondialisation croissante, on soulignera qu'à plus long terme la véritable préservation de la cohésion économique et sociale de l'Union européenne s'inscrit vraisemblablement dans des stratégies offensives qui entendent exploiter les opportunités offertes par la mondialisation.

b) Les exigences des stratégies offensives

Si la mondialisation est une source de concurrence croissante pour les activités économiques européennes et la préservation de la cohésion économique et sociale, elle est aussi source de développement des activités pour une Communauté européenne qui pouvait être conçue à l'origine comme relativement isolée du reste du monde, mais qui a été infléchie, d'étape en étape, pour s'orienter, aujourd'hui, vers un processus d'intégration ouverte ayant vocation au rôle de pôle de développement mondial. La cohésion économique et sociale ne peut faire abstraction de cette nouvelle orientation qui se concrétise dans les différents secteurs économiques et sociaux : l'accord entre l'Union européenne et les États Unis sur la libéralisation du trafic aérien transatlantique dit de ciel ouvert qui, après trois ans de négociation, semble, début mars 2007, en voie de concrétisation permettrait de faire passer de

50 à 76 millions le nombre des passagers dans les cinq prochaines années. Cet accord se traduirait en termes tarifaires pour les consommateurs par des bénéfices évalués à 12 Mds € et entraînerait la création de 80 000 emplois des deux côtés de l'Atlantique. Au plan national français, peut-on rappeler aux altermondialistes qui stigmatisent la mondialisation comme source de tous les dangers pour la cohésion économique et sociale que les investissements internationaux ont permis en 2006 la création de 40 000 emplois et que 20 % des emplois français sont liés aux exportations ?

Le Conseil européen, en mars 2000, a clairement adopté une stratégie offensive vis-à-vis de la mondialisation. Cette option, connue sous le vocable de stratégie de Lisbonne, assigne à l'Union européenne l'objectif ambitieux de devenir, à moyen terme, « *l'économie assise sur le savoir la plus dynamique et compétitive du monde avec une plus grande et une meilleure qualité d'emploi et une meilleure cohésion sociale* ». L'examen à mi-parcours du processus engagé à cette fin ayant montré que les résultats obtenus étaient pour le moins mitigés, la Commission européenne a proposé au Conseil européen de mars 2005 un nouveau partenariat pour la croissance et l'emploi précisant cette stratégie. Le Conseil européen a confirmé ces objectifs et souligné la nécessité de relancer la stratégie de Lisbonne en précisant « *L'Union doit davantage mobiliser tous les moyens nationaux et communautaires appropriés — y compris la politique de cohésion* ».

La politique de cohésion peut contribuer de manière significative à la réalisation de l'agenda actualisé de la stratégie de Lisbonne notamment :

- en investissant dans les secteurs à fort potentiel de croissance,
- en soutenant la mise en œuvre de stratégies cohérentes à moyen ou long terme,
- en développant les synergies et les complémentarités avec les autres politiques communautaires,
- en mobilisant des ressources complémentaires sur la base de l'additionnalité des crédits européens de cohésion,
- en améliorant la gouvernance aux niveaux régionaux et nationaux,
- en promouvant une approche intégrée de la cohésion territoriale 3[3].

Les objectifs de la politique de cohésion et de la stratégie de Lisbonne définissant une attitude offensive de l'Union européenne dans le cadre de la mondialisation se recoupent donc très largement. On retrouve dans les deux approches les mêmes thèmes de l'emploi, de l'entrepreneuriat, de l'inclusion sociale, du développement durable, des investissements dans les infrastructures, dans les technologies de l'information, dans la recherche, dans les ressources humaines.

La politique de cohésion peut mobiliser les incitations financières permettant d'encourager les régions à participer activement à la réalisation des objectifs de la stratégie de Lisbonne et d'en assurer une plus grande visibilité si les autorités nationales s'inscrivent dans une telle démarche. La Commission européenne prévoit 3 un nouvel équilibre entre objectifs de Lisbonne et politique de cohésion de façon à les rendre complémentaires.

Cependant, la compatibilité de la démarche découlant de la stratégie de Lisbonne (compétitivité accrue) avec l'objectif de convergence poursuivi au titre de la politique de cohésion n'est pas garantie. On peut même noter de sensibles contradictions dans les deux approches : la stratégie de Lisbonne entend miser sur l'excellence comme moteur de la croissance européenne. Or, en ciblant les efforts sur les zones d'excellence ou les projets susceptibles d'avoir le meilleur rendement, on risque d'aggraver les inégalités régionales et sociales. Dans l'autre sens, l'objectif de convergence, pilier central de la politique de cohésion

3 Sur ces différents points cf. la communication de la Commission *Une politique de cohésion pour soutenir la croissance et l'emploi. Orientations stratégiques communautaires 2007-2013* du 5-7-2005 Com (2005) 299 final.

pour la période 2007-2013, y compris sur des territoires peu performants, peut affaiblir les résultats de croissance visés par la stratégie de Lisbonne.

Il faudra donc construire une véritable complémentarité entre stratégie de Lisbonne et politique de cohésion permettant d'additionner leurs moyens vers la réalisation d'objectifs communs dans le cadre d'une Union européenne à 27 membres sachant relever les défis et exploiter les opportunités d'une mondialisation de plus en plus prégnante.

L'Europe face à la connivence Etats-Unis / Chine sur le cours du yuan ?

Antoine BRUNET

Stratégiste secteur bancaire

Jean-Paul GUICHARD

Professeur à l'Université de Nice - Sophia Antipolis

« En ce temps là, le capital était en pleine orgie » : cette phrase de Karl Marx, à propos de l'exploitation éhontée de la force de travail dans les mines de Potosi au milieu du 19^{ème} siècle, retrouve une actualité soudaine avec une progression des profits des sociétés cotées qui n'avait jamais été aussi longtemps aussi forte (14 trimestres consécutifs de progression des résultats à plus de 10% l'an).

En réalité, des tendances nouvelles sont apparues dans l'économie mondiale depuis 1995 ; et ces tendances coïncident avec l'irruption sur la scène mondiale de la Chine, de l'Inde et plus généralement des pays à très bas salaires.

Ces tendances, quelles sont-elles ?

1) **Une relocalisation de la production industrielle des pays occidentaux vers les pays à bas salaires** que sont la Chine, l'Inde et beaucoup d'autres pays asiatiques.

2) **Un commerce extérieur** de plus en plus excédentaire pour les pays émergents (relocalisation ; rentes matières premières) et **de plus en plus déficitaire pour les pays occidentaux** (les exceptions étant le Japon, l'Allemagne, la Suisse et la Suède).

3) **Une croissance dans les pays occidentaux bien plus faible que celle de la Chine et des autres pays émergents.**

4) Et surtout une modification, à la fois majeure et historiquement exceptionnelle, dans la répartition des revenus à l'échelle mondiale : **une baisse de la part des salaires et une hausse de la part des profits** (modification très significative que vient de reconnaître pour la première fois le FMI). Le phénomène est d'ailleurs encore plus marqué dans les pays développés que dans les pays émergents.

Plutôt que d'envisager les relations internationales dans leur ensemble, nous nous concentrerons dans ce document sur la seule relation Chine/Etats-Unis. Chacun s'accorde à ce que désormais les Etats-Unis et la Chine sont devenus les deux premières puissances économiques (elles « pèsent » respectivement 22% et 16% du PIB mondial (en parités de pouvoir d'achat)). Chacun s'accorde aussi à reconnaître que la relation qui s'établira entre eux sera déterminante pour le reste du monde et pour l'Europe en particulier.

- 1) *On analysera d'abord **la stratégie économique, à la fois très novatrice et très cohérente, que la Chine suit depuis 1995.***
- 2) *On insistera ensuite sur le fait que cette stratégie est typiquement **non coopérative** et qu'elle devrait à ce titre être jugée inacceptable par les Etats-Unis.*
- 3) *On tentera de répondre alors à cette énigme centrale : pourquoi donc les Etats-Unis continuent-ils à tolérer la stratégie non coopérative mise en place par la Chine ? Notre réponse consiste à remarquer que, **avec le surgissement du capitalisme actionnarial, les intérêts de l'oligarchie dirigeante américaine ont changé et sont devenus très spécifiques** : il ne s'agit plus pour eux de maximiser l'activité et l'emploi aux Etats-Unis, il s'agit de maximiser la part qui leur reviendra des profits réalisés sur la planète. Qu'importe à leurs yeux si, en maintenant le yuan sous-évalué, la Chine gêne la progression du PIB et de l'emploi aux Etats-Unis si en même temps, ce yuan sous-évalué est un facteur colossal de progression des profits réalisés par les multinationales américaines et si le niveau durablement bas de l'argent à long terme auquel contribue simultanément la Chine assure une forte progression des patrimoines privés américains.*
- 4) *Cela aboutira alors à mettre en lumière **une stratégie américaine face à la Chine qui est assez particulière** : elle se résigne volontiers à ce que le yuan reste sous-évalué ; elle vise en réalité à privilégier l'accès des capitaux américains à la profitabilité disponible en Chine sans concéder pour autant l'accès des capitaux chinois aux entreprises américaines.*
- 5) *Il ne nous paraît pas assuré que l'oligarchie dirigeante aux Etats-Unis ait pris la pleine mesure de la stratégie chinoise et de la dynamique de conquête qui l'accompagne. **Nous concluons que la stratégie américaine est short-termiste et qu'elle est lourde de déconvenues géopolitiques sérieuses à plus long terme.** Vulnérabilité financière des Etats-Unis (à travers le marché des Treasuries) ; capacité de la Chine à fédérer autour d'elle l'ensemble des pays asiatiques ; capacité financière de la Chine à s'approprier les ressources naturelles, la technologie et le savoir-faire.*
- 6) *On terminera en remarquant que **la stratégie de la passivité à l'égard de la Chine** qui est dictée aux Etats-Unis par son oligarchie dirigeante **est lourde de polarisation sociale aux Etats-Unis.** Selon nous, l'intérêt de l'oligarchie américaine entrera de plus en plus en conflit avec celle des travailleurs et des classes moyennes américaines. Cette tension devrait se*

retrouver dans des tensions, programmatiques et politiques, inhabituellement marquées entre Parti républicain et Parti démocrate à l'approche des élections présidentielles de 2008.

1) La stratégie de la Chine

Ce pays immense est, pour les deux tiers environ, encore constitué de régions rurales misérables ; un tiers environ de sa population, de l'ordre de 500 millions d'habitants, se trouvent dans des régions fortement urbanisées et industrialisées.

Le pays dans son ensemble est donc caractérisé par le dualisme. Toutefois, même au sein des régions « riches », les inégalités sont énormes. Du point de vue social, le pays peut être décrit sommairement comme suit :

des masses rurales misérables constituant une énorme « armée de réserve industrielle ». L'introduction du progrès technologique dans l'agro-alimentaire y est délibérément retardée ; de même est maintenue une législation de non-propriété du sol par les paysans et de parcelles petites qui contribue à ce que la population rurale soit maintenue en survie et ne vienne pas prématurément envahir les zones urbaines un prolétariat urbain « illégal » constitué de travailleurs migrants en situation illégale et privés de ce fait de toute couverture sociale, de droits à la retraite, de droits à l'école gratuite pour les enfants..., cela représente de l'ordre de 50% du total de la main d'œuvre des régions industrielles.

Un prolétariat « légal » dont la situation est un peu moins mauvaise.

Une classe moyenne en cours de développement : cadres salariés, quelques ouvriers et cadres syndicaux, les cadres subalternes du parti communiste.

Enfin une oligarchie au sein de laquelle on trouve les dirigeants du Parti et ceux du monde des affaires et de la finance.

C'est cette oligarchie qui détient actuellement la réalité du pouvoir politique et économique dans le pays ; elle s'appuie sur la classe moyenne et celle-ci sait que, globalement, elle bénéficie de la stratégie mise en œuvre par cette oligarchie.

La situation actuelle :

Une croissance sans précédent historique, aussi forte (de l'ordre de 10% l'an), aussi prolongée, aussi robuste (croissance quasiment non-cyclique).

Des salaires extrêmement faibles : de combien plus faibles ? et par quels ouvriers, légaux ou illégaux ? Les coûts salariaux horaires, exprimés en dollars seraient de 40 à 80 fois plus faibles aux US qu'en Chine ; retenons l'ordre de grandeur de 60.

Avec de tels niveaux de salaire, ainsi qu'avec l'impossibilité de mouvements sociaux d'envergure (la Chine reste une dictature, il ne faut pas l'oublier !), les taux de profit peuvent être véritablement fabuleux... « orgiaques » pour reprendre l'image de Marx dont le mode d'analyse est par ailleurs particulièrement adapté pour comprendre la Chine aujourd'hui.

A ce propos, une remarque s'impose : la profitabilité disponible sur le site Chine (et de quelques autres pays), a certainement beaucoup contribué à ce que de nombreuses firmes multinationales renouvellent depuis les années 1995 un return on equity égal ou supérieur à 15% par an (ce qui antérieurement était exceptionnel) ; toutefois, cette performance intervient après avoir cédé beaucoup aux intermédiaires chinois (la norme des joint ventures à 50%) ; les taux de profit réalisés à l'intérieur de la Chine par des sociétés purement chinoises sont probablement bien supérieurs à 10 ou 15% : peut être 30, 40 ou même 50% ! L'envolée de plus de 100% de la bourse de Shanghai en 2006 n'est peut être pas un phénomène purement spéculatif...

Cette croissance de la Chine est, fondamentalement, construite sur les salaires extrêmement faibles dont il vient d'être question, sur un taux d'épargne qui est proche de 50% du PIB, sur un taux d'intérêt faible très favorable aux investissements, enfin et surtout sur une monnaie maintenue très fortement sous-évaluée permettant de renouveler des excédents commerciaux colossaux et croissants.

Le succès économique de la Chine est à la fois **interne**, avec un taux d'investissement énorme, et **externe**, la forte croissance des exportations et un excédent commercial énorme et croissant.

Ces deux éléments développent une très forte synergie : **la compétitivité change exceptionnelle enlève toute contrainte extérieure à la Chine, ce qui lui permet de laisser ensuite l'investissement se développer sans aucune entrave. C'est cette combinaison qui assure à la Chine une croissance forte et non cyclique.**

On ne répétera jamais assez que cette performance singulière de la Chine est basée sur **une politique de change très particulière, qui est à la fois mercantiliste dans son inspiration et anti-coopérative par ses conséquences sur les partenaires.** C'est en effet par des interventions répétées (1200 Mds\$ net en 12 ans) que la Chine a pu

accentuer puis maintenir l'avantage salarial qui lui était inhérent (armée de réserve), ce qui lui a permis de stabiliser un rapport de 1 à 60 entre son coût salarial horaire et celui des Etats-Unis.

Cette politique mercantiliste de change est centrale pour la stratégie de la Chine :

- 1) elle maximise la croissance et l'emploi
- 2) elle limite l'ouverture des vannes de l'exode rural (la Chine n'est pas autosuffisante sur le plan alimentaire mais son déficit n'excède pas 10% ; si le Yuan devait être fortement réévalué, alors il y aurait des importations massives de biens alimentaires et l'exode rural deviendrait massif, déterminant dans les régions urbaines, des configurations sociales explosives et très dangereuses pour le régime).
- 3) Au total, le consensus social autour du régime s'en trouve très renforcé.
- 4) la Chine accumule des réserves en devises colossales qui renforcent sa position politique internationale (dépendance financière croissante des Etats-Unis à l'égard de la Chine ; suzeraineté croissante de la Chine à l'égard de pays émergents débiteurs)

Qu'il soit clair, la Chine aurait la capacité de sortir de son dispositif très particulier de taux de change pour se rapprocher de celui en vigueur dans les pays développés : il lui suffirait de renoncer aux interventions colossales qu'elle effectue quotidiennement et le yuan s'apprécierait très spontanément. Mais on aura compris que la classe dirigeante chinoise estime qu'à court et moyen terme, cela n'est pas son avantage.

La réévaluation de la monnaie chinoise peut-elle alors se faire sous la pression de la population chinoise elle-même ? On peut certes tenir que la classe moyenne chinoise trouverait un intérêt à une forte réévaluation du yuan : elle disposerait d'un meilleur prix pour les biens de consommation que la Chine importe encore et le prix des matières premières (largement importées) en serait affaibli ; il en résulterait pour elle un gain de pouvoir d'achat : elle a intérêt à ce que le Yuan soit réévalué. Mais l'avantage de pouvoir d'achat individuel pour ceux qui ont un emploi serait en bonne part compensé par une incertitude nouvelle concernant la prospérité future (croissance, emploi, épargne, accumulation de patrimoine). Il est donc très improbable que se manifestent des tensions internes à la Chine aboutissant à une réévaluation du yuan.

En réalité, seules des pressions extérieures fortes pourraient amener la Chine à renoncer au dispositif de change qu'elle maintient depuis 1995.

Maintenir le dispositif du yuan pour l'essentiel restera longtemps encore un objectif central pour le régime chinois. Il a fallu beaucoup de pressions extérieures pour aboutir à une réévaluation progressive de seulement 7% du yuan contre dollar. Il en faudrait considérablement plus pour aboutir à la parité de 2 yuan pour 1 dollar qui, selon le FMI, serait la parité équilibrante (PPA). L'oligarchie politico affairiste au pouvoir, les industriels et les financiers qui sont liés aux secteurs exportateurs ont tout intérêt à ce que le yuan change reste le plus faible possible.

Les dirigeants du « Parti » ont de plus d'autres préoccupations qui touchent au maintien de l'ordre social ; on l'a vu, une ouverture des produits alimentaires au commerce international¹, permise par une modification du change serait un drame pour une partie des campagnes ; l'exode rural fortement accru, engendrerait un chômage très élevé dans les régions urbaines porteur de tous les dangers pour l'ordre établi ...

Tant que la Chine restera autorisée à maintenir son dispositif de change, son taux de croissance restera proche de 10% l'an, ses parts du marché mondial s'accroîtront davantage au détriment des pays développés; sa puissance financière se renforcera formidablement, ce qui renforcera son emprise sur le secteur financier central qu'est le marché obligataire mondial et ce qui lui permettra d'exiger avec succès l'accès aux marchés boursiers et immobiliers occidentaux qui ne lui a pas encore été concédé.

En même temps, le développement industriel à l'intérieur même de la Chine atteindra un point tel que les chinois acquerront la maîtrise technologique de l'ensemble des processus productifs, dans tous les secteurs ; pas seulement l'industrie du jouet ou le textile, mais aussi l'automobile, l'informatique, l'aéronautique, les communications, l'environnement, la santé et les autres secteurs d'avenir...

Un tel développement provoquera un essor considérable de la classe moyenne chinoise qui comptera de très nombreux ingénieurs et techniciens même si les salaires y seront encore 3 ou 4 fois inférieurs à ceux de leurs collègues occidentaux. Le « modèle chinois » continuera à reposer sur des salaires très bas mais ceux-ci concerneront

¹ On peut remarquer ici l'efficacité du discours « tiers mondiste » de la Chine qui se pose en défenseur des pays pauvres par l'ouverture des pays développés à leurs produits agricoles alors qu'elle-même a une protection de sa propre agriculture, via le taux de change, bien plus forte que ne l'est la Politique agricole communautaire pour l'Europe.

désormais une main d'œuvre davantage qualifiée. Le consensus social autour de la dictature communiste chinoise s'en trouvera renforcé et non pas amoindri comme trop souvent encore on l'espère naïvement.

Les capitaux chinois, ou sino-indiens, deviendraient ainsi les leaders mondiaux dans tous les secteurs d'activité, plongeant les économies occidentales dans le marasme... Belle revanche après les humiliations du 19^{ème} siècle, la guerre de l'opium, les traités inégaux, etc.... !

2) La stratégie des USA

La dynamique actuelle des Etats-Unis est assez bien décrite dans le livre d'Emmanuel TODD, « la fin de l'Empire » : déficit énorme et croissant des échanges extérieurs, déficit de l'Etat, diminution très rapide et très forte du volume des emplois industriels et croissance corrélative de l'emploi dans l'immobilier et dans le secteur tertiaire (notamment la finance), tendance aussi du volume de l'emploi à plafonner et du chômage à progresser (selon Todd en tout cas).

Un changement important s'opère dans le domaine de la répartition des revenus : baisse relative des revenus salariaux, hausse relative des revenus de la propriété (mobilière, immobilière ou foncière).

Par ailleurs, la valeur des patrimoines (valeurs mobilières : 50%, valeurs immobilières : 50%) s'envole depuis les années 1995 précisément. Cela a pour effet de doper la consommation et de rendre négatif le taux de l'épargne. On est en réalité, aux Etats-Unis comme au Royaume-Uni entré dans l'ère du capitalisme patrimonial (voir Peyrelevade, « le capitalisme total »). Les patrimoines se valorisent à un rythme très supérieur à l'inflation : de la sorte, les ménages riches peuvent se permettre de dépenser une partie de la plus-value produite par leur portefeuille sans que pour autant celui-ci cesse de s'accroître en valeur réelle...

La relation avec la Chine a dopé deux fois cette évolution des patrimoines :

1) en s'articulant aux économies à très bas salaires, au premier rang desquelles la Chine, les multinationales américaines se sont assurées que leur taux de profit *global* reste très élevé.

2) l'essentiel de l'accumulation de devises par l'Etat chinois est placé sur le marché obligataire international, ce qui a tiré durablement les rendements réels des Treasuries vers le bas, accroissant mécaniquement la valeur des actions et de l'immobilier, aux Etats-Unis et dans le monde et provoquant un accroissement patrimonial gigantesque pour les ménages américains les plus riches..

Mais tout cela s'accompagne aussi de délocalisations massives d'activités ; plus généralement, les investissements productifs des entreprises américaines se font désormais de moins en moins aux Etats-Unis et de plus en plus en Chine et en Asie (cela se vérifie aussi pour les multinationales européennes). Comme le souligne à juste titre E.TODD, la société américaine se « spécialise » dans la consommation, abandonnant les processus productifs aux pays étrangers (ce qui constitue un risque majeur à long terme pour les Etats-Unis).

Tout cela n'est pas sans effets sur la structure sociale du pays, on y observe :

- une classe supérieure très restreinte, de plus en plus oligarchique et apatride, avec des patrimoines et des revenus énormes et croissants ;
- une classe moyenne supérieure dont les revenus progressent encore et qui participe assez bien à l'enrichissement patrimonial ;
- une classe moyenne inférieure qui craint pour ses emplois, dont les revenus stagnent, et qui bénéficie très peu de l'enrichissement patrimonial ;
- enfin un prolétariat dont le revenu baisse depuis 10 ans.

En quelque sorte, le dispositif maintenu par la Chine sur le yuan exerce deux effets opposés sur l'économie américaine :

- 1) il booste le patrimoine des ménages les plus riches et indirectement il renforce la dépense globale de consommation et de construction par les ménages.**
- 2) il nuit très fortement au commerce extérieur et à l'investissement industriel des entreprises à l'intérieur des Etats-Unis.**

Au total, le bilan pour la croissance aux Etats-Unis est resté assez neutre (l'Europe continentale, parce qu'elle dispose d'un patrimoine bien plus faible, ne bénéficie que d'un effet-richeesse limité alors qu'elle subit plein pot l'impact négatif sur le commerce extérieur et l'investissement ; la Chine y impacte négativement la croissance).

Mais le bilan pour le consensus social aux Etats-Unis est déplorable. Le yuan bon marché, comme on l'a évoqué, est un facteur redoutable de polarisation sociale. La classe moyenne ne pourra indéfiniment supporter le choix cynique de l'oligarchie qui a opté pour accepter le yuan faible, acceptant délibérément la désindustrialisation américaine pour maximiser la rente financière qu'elle retire de son patrimoine déployé à échelle mondiale.

Un débat, très intense et très significatif, a déjà surgi aux Etats-Unis sur l'attitude à l'égard de la Chine, de l'Asie et de leurs politiques de change. Ce débat, en le simplifiant, oppose l'oligarchie à la classe moyenne.

L'oligarchie minimise l'impact du yuan faible sur l'économie et la société et préférerait concentrer les pressions sur la Chine pour obtenir la capacité d'investir massivement, directement et librement sur les marchés de capitaux chinois, ce qui lui est encore refusé. A l'opposé, la classe moyenne fait valoir la détérioration de sa position en conséquence du yuan faible. C'est ainsi qu'il faut analyser les initiatives autonomes du Congrès, avant et après l'élection mid-term de novembre 2006, les élus démocrates recevant un appui significatif des élus républicains en dépit de la Maison-Blanche et de l'appareil républicain. Aux Etats-Unis, est parti un fort mouvement en faveur non pas du « protectionnisme » mais de la protection contre ceux qui ne respectent pas les règles de la concurrence, et qui truquent les échanges par une manipulation récurrente de leur taux de change. L'affrontement traditionnel entre le parti Républicain et le parti Démocrate va de plus en plus coïncider avec un clivage nouveau et significatif, celui de l'option que les Etats-Unis doivent adopter à l'égard de la Chine.

3) La dynamique prévisible des interactions entre les Etats-Unis et la Chine

La mondialisation est aujourd'hui dominée par les relations étroites entre les deux premières puissances du monde : les USA et la Chine.

Pendant longtemps, la croissance mondiale profita aux USA par suite du rôle particulier du dollar. De nos jours, il y a une sorte d'association² entre les USA et le

² Cette « association » s'exprime depuis peu sur le plan institutionnel, par des rencontres régulières deux fois par an, à très haut niveau, entre les responsables chinois et américains, pour parler de politique économique.

Chine : l'un tolère la sous-évaluation flagrante et énorme du Yuan car l'autre accentue la progression du patrimoine des ménages les plus riches.

Sur le plan des activités économiques, il y a aussi une sorte de répartition des rôles : la maîtrise des technologies est censée revenir aux Etats-Unis, la Chine se spécialisant, en quelque sorte, dans la production industrielle (elle est désormais la première puissance industrielle mondiale³). Il y a une solidarité de fait entre deux oligarchies : l'oligarchie chinoise des affaires et du parti communiste, l'oligarchie américaine avec l'administration Bush ; ces oligarchies procèdent à un partage des profits à l'échelle mondiale.

Les profits chinois sont pour une large part réinvestis : principalement en Chine où ils donnent lieu à des rendements très élevés, à l'étranger aussi où ils donnent lieu essentiellement encore à des placements aux rendements modestes sans être dérisoires (obligations occidentales). Au total, il y a ainsi une masse de capitaux (chinois) qui se valorisent à un taux très élevé pendant qu'une autre partie, plus modeste, contribue à construire une puissance financière importante pour la Chine et pour l'Etat chinois qui sera un atout important pour renforcer la place politique de la Chine sur la planète.

L'attrait des coûts salariaux très faibles ainsi que la taille de la Chine constituent des appâts pour les entreprises occidentales contraintes de céder leur technologie pour avoir de gros marchés, comme on l'a vu pour Westinghouse (centrales nucléaires) et pour Airbus- Industries (construction en Chine des avions « achetés »). Après avoir cédé leur technologie, les firmes multinationales américaines ou européennes pourront difficilement résister à la concurrence des nouvelles firmes géantes chinoises, qui prendront alors leur contrôle...

Ce scénario, catastrophique pour les pays occidentaux, peut-il vraiment se réaliser ? Avant d'essayer de répondre à cela, il est nécessaire d'envisager la dynamique des profits et de l'accumulation dans le monde occidental.

Les firmes multinationales américaines, qui ont des rendements forts, de l'ordre de 15%, grâce notamment à la profitabilité permise par la Chine et le yuan, ont toutefois des rendements moins forts que les entreprises chinoises. Les rendements de ces

³ Cela permet de comprendre pourquoi elle est le premier importateur mondial d'acier et le deuxième importateur mondial de pétrole.

entreprises américaines contribuent à gonfler les patrimoines des ménages aisés américains mais l'accumulation de capital aux Etats-Unis se fait néanmoins à un rythme très inférieur à celui de la Chine ; même si la masse des capitaux chinois est pour l'instant bien plus faible que celle des capitaux américains, la poursuite du processus d'accumulation, à moyen et long terme, conduit à ce que, plus vite qu'on ne le pense, la masse des capitaux chinois dépasse la masse des capitaux américains.

Dans cette perspective, la poursuite du partenariat américano-chinois sur les bases actuelles peut apparaître comme suicidaire, non seulement pour les classes moyennes américaines mais aussi pour les Etats-Unis eux-mêmes ! Leurs dirigeants sont-ils pour autant incompetents ou inconscients ? certainement pas ! Ils sont aveuglés par la dynamique du pouvoir actionnarial par laquelle s'impose aux entreprises américaines la logique du rendement *à court terme* du capital qui est investi dans leurs actions sur toute autre logique, fût-elle le maintien *à long terme* des Etats-Unis comme première puissance mondiale reposant sur une base technologique et industrielle forte...

Seule une irruption soudaine des classes moyennes américaines sur la scène politique et électorale américaine serait de nature à interrompre l'option suicidaire (engagée depuis 1995 et renforcée par le feu vert donné en 2000 par M.Clinton à l'entrée de la Chine à l'OMC sans exiger préalablement d'elle qu'elle abandonne son dispositif de change déloyal).

**ASSOCIATION INTERNATIONALE DES
ECONOMISTES DE LANGUE FRANCAISE
55^{ème} Congrès – VARSOVIE : 21-23 mai 2007**

**LA STRATEGIE DE POLITIQUE
MONETAIRE DE LA BANQUE
NATIONALE DE LA ROUMANIE A
LA VEILLE DE L'ADHESION A L'UE**

Silviu CERNA Victoria ŞEULEAN Diana BĂRGLĂZAN

**Faculté de Sciences Economiques
UNIVERSITE DE L'OUEST DE TIMIŞOARA
ROUMANIE**

2007

Contenu

Résumé.....	2
1. Court historique.....	3
2. L'évolution récente de l'économie roumaine	4
2.1 Convergence réelle.....	4
2.2 Convergence nominale.....	5
3. Les principales caractéristiques de la politique monétaire	17
3.1 Ciblage direct de l'inflation.....	18
3.2 Flexibilité du taux de change	21
3.3 Adoption de l'euro	22
4. Convergence légale.....	23
5. Autres implications de l'adhésion à l'UE.....	25
6. Conclusions.....	26

LA STRATEGIE DE POLITIQUE MONETAIRE DE LA BANQUE NATIONALE DE LA ROUMANIE A LA VEILLE DE L'ADHESION A L'UNION EUROPEENNE

Silviu CERNA

*professeur à l'Université de l'Ouest de Timișoara, Faculté de Sciences Economiques
membre du Conseil d'Administration de la Banque Nationale de la Roumanie,
silviucerna@yahoo.com*

Victoria ȘEULEAN

*professeur à l'Université de l'Ouest de Timișoara, Faculté de Sciences Economiques, Roumanie
victoriaseulean@yahoo.com*

Diana BĂRGLĂZAN

*ATER à l'Université de l'Ouest de Timișoara, Faculté de Sciences Economiques,
maître de conférence à l'Université Politehnica de Timișoara, Faculté de Management en Production et Transportation
dianabarglazan@yahoo.com*

RESUME

La communication présente les principales conséquences de l'adhésion de la Roumanie à l'UEM, en matière de politique monétaire.

On analyse d'abord la situation de la Roumanie, du point de vue de la convergence réelle et nominale. La Roumanie a commencé les préparations pour l'adhésion avec un écart énorme par rapport à l'Union Européenne, en termes de convergence réelle. Le rattrapage durera probablement plusieurs décennies. Pendant les dernières années, la Roumanie a fait des progrès significatifs du point de vue de la convergence nominale. Jusqu'à présent la convergence nominale et la convergence réelle ont pu être poursuivies en parallèle.

La stratégie de politique monétaire de la BNR est une stratégie de « ciblage de l'inflation » (inflation targeting). Elle est poursuivie dans le contexte d'un régime de change flexible, de type flottement contrôlé (managed floating). A court terme, l'objectif de la politique monétaire est la réduction de l'inflation, tandis qu'à moyen terme, le principal objectif est l'adoption de l'euro. La Roumanie se prépare pour entrer dans le SME II en 2012 et elle s'est proposé comme objectif d'adopter l'euro en 2014.

L'adhésion à l'UE a aussi d'autres implications, comme le besoin d'harmoniser la législation bancaire, de moderniser le système de paiements et d'harmoniser de la statistique monétaire.

1. Court historique

La Roumanie a été toujours un Etat européen, et les roumains n'ont jamais cessé de se considérer européens et d'aspirer à leur réintégration dans la famille européenne.

Avant 1989, la Roumanie a été un de peu de pays communistes qui ont eu des relations avec la Communauté européenne, mais, malheureusement, ce fait n'a pas contribué en aucun mode à l'amélioration de la situation de la société roumaine.

Après les hésitations de la première partie des années '90, les autorités roumaines ont déposé, en juin 1995, une demande d'adhésion à l'Union européenne. A partir de cette date, le courant pro-européen a commencé à s'affirmer toujours plus dans l'opinion publique et parmi les politiciens, et avec le temps il est devenu prédominant. On constate même que la Roumanie se détache d'autres PECO par le puissant support populaire pour l'idée d'adhésion aux structures euro-atlantiques.

Un moment important, soutenant ces orientations, a été la décision du Conseil Européen de Helsinki, de décembre 1999, d'inclure la Roumanie sur la liste des pays candidats à l'adhésion. A notre avis, cette décision constitue, pour la Roumanie, le plus important événement politique produit après décembre 1989.¹

Suite à cette décision, le gouvernement roumain a élaboré au mois de mars 2000, une « *Stratégie économique à moyen terme* », communiquée aux organismes communautaires et acceptée par ceux-ci, qui a servi ensuite comme base pour les négociations d'adhésion.²

Les évaluations de la Commission européenne montrent que, pendant les dernières années, la Roumanie a enregistré une suite de progrès en ce qui concerne sa préparation pour l'adhésion.³ Par la suite, en janvier 2007, après 50 années de communisme et 16 années de transition, la Roumanie est devenue membre de l'Union européenne.

Pourtant, le décalage important entre le niveau de développement économique de la Roumanie et le niveau de développements des anciens membres de l'UE persiste. La perspective de l'adhésion a fonctionné remarquablement, comme un moteur de réforme pendant les derniers 10 ans, facilitant la constitution de la démocratie et de l'économie de marché, mais aussi, en transformant dans une certaine mesure, la société toute entière. Mais la grande vitesse de l'intégration européenne a produit des tensions entre les institutions légales, créées d'après le modèle européen, d'un côté, et la pratique informelle, qui n'a pas pu évoluer si rapidement, de l'autre côté. Même dans des domaines ayant largement bénéficié des investissements communautaires, comme l'administration et le système juridique, il y a encore des grandes différences entre la « *Roumanie légale* » et la « *Roumanie réelle* ».

En autres mots, la Roumanie est entrée en Europe avec un niveau de développement économique dépassant un peu un tiers de la moyenne européenne et avec environ 30 % de la population occupée dans une agriculture de subsistance. Deux millions roumains ont émigré dans l'ancienne Europe dans la recherche d'un revenu plus grand, tandis que dans le pays il y a 6 millions retraités et seulement 4,5 millions employés. Les attentes que l'entrée en Europe cure miraculeusement toutes les tares du retard

¹ Un autre événement d'importance majeure a été la décision du Sommet OTAN de Prague (novembre 2002) d'inviter la Roumanie d'y adhérer.

² Au mois de mai 2000, le gouvernement a adopté le « *Plan national d'adhésion à l'UE* ». Ultérieurement, il a été remplacé par le « *Plan d'action* » et le « *Cadre macroéconomique* », tous ces documents venant à compléter et à mettre à jour la *Stratégie économique à moyen terme*. Récemment, le gouvernement roumain a adopté le « *Programme de convergence* » - 2007.

³ Les *Rapports annuels* de la Commission pendant la période 1998-2006.

historique et de l'ingénierie sociale imposée par force pendant la période communiste sont encore loin d'être satisfaites. Ainsi, l'adhésion à l'Union n'est pas « *la fin de l'histoire* », mais l'ouverture d'une opportunité de développement sans précédent, dont la valorisation dépend largement des autorités roumaines et de la société roumaine.

2. L'évolution récente de l'économie roumaine

En langage européen, pour caractériser l'évolution de l'économie d'un pays, on utilise deux concepts : la *convergence réelle* et la *convergence nominale*.

2.1. Convergence réelle

La *convergence réelle* consiste dans la réalisation d'un certain type d'économie, d'une structure économique et d'un niveau de vie similaire aux ceux existants dans l'UE. En essence, tous ces aspects se reflètent dans l'approchement des revenus par tête (par habitant).

Comme il résulte clairement du tableau suivant, la Roumanie a encore énormément à rattraper dans ce domaine :

Tableau no.1 : Indicateurs de convergence (2006)

Pays	PIB/habitant (% de la moyenne européenne)*	Salaire mensuel moyen (€)**	Taux du chômage (%)	Taux d'inflation (moyenne annuelle, %)
<i>Roumanie</i>	35,8	358,2	5,1***	6,6
Pologne	51,1	818,2	14,0	1,3
Hongrie	63,5	944,3	7,5	4,0
Rép. tchèque	76,1	954,0	8,9	2,1
Grèce	84,9	3,3
Portugal	69,8	1 556,9	7,4	3,0
Espagne	98,0	2.134,7	8,6	3,6
UE-25	100,0	3.140,0	7,9	2,2****

* Calculé en parité pouvoirs d'achat

** 2005

*** novembre 2006

**** Données préliminaires

Source : EUROSTAT, INS

Il est évident que cet immense écart en matière de performance économique entre la Roumanie et l'UE ne peut pas être éliminé ni même à moyen terme, et il y a peu de choses à dire sur ce sujet. Tout ce qu'on peut espérer est que les circonstances favorables et le soutien extérieur reçu permettent de raccourcir cette période.¹

¹ D'après certains auteurs, pour rattraper ce décalage, la Roumanie aurait besoin de 60 ans (Isărescu M., *Trecerea României la euro*, Universitatea Babeş-Bolyai, Cluj, 2004, p. 7). Cela signifierait, en termes de performance économique et, donc, en termes de niveau de vie, que les 50 ans de communisme ont déterminé le gaspillage de la vie de deux générations. Si on ajoute à cette période les 17 ans de post-communisme perdus (une demi-génération), les ravages produits par le communisme en Roumanie apparaissent encore plus graves.

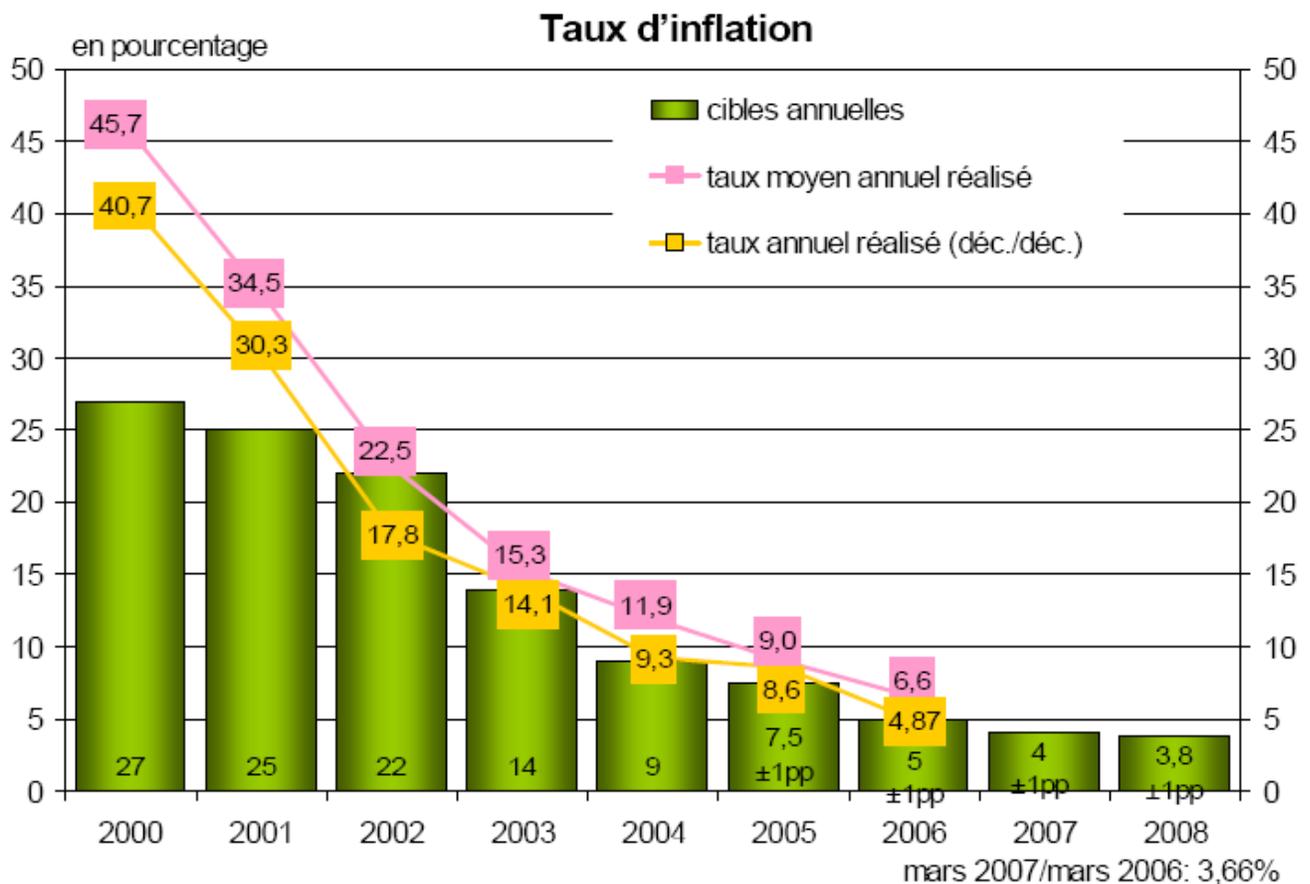
2.2. Convergence nominale

a) En Roumanie, l'inflation s'est réduite récemment, mais elle est encore importante :

Tableau no. 2 : Le taux d'inflation (déc./déc. ; %)

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
40,7	30,3	17,8	14,1	9,3	8,6	4,9

Source : INS, BNR



Source : INS, BNR

Figure no.1 – Evolution annuelle du taux d'inflation en Roumanie

Taux d'inflation

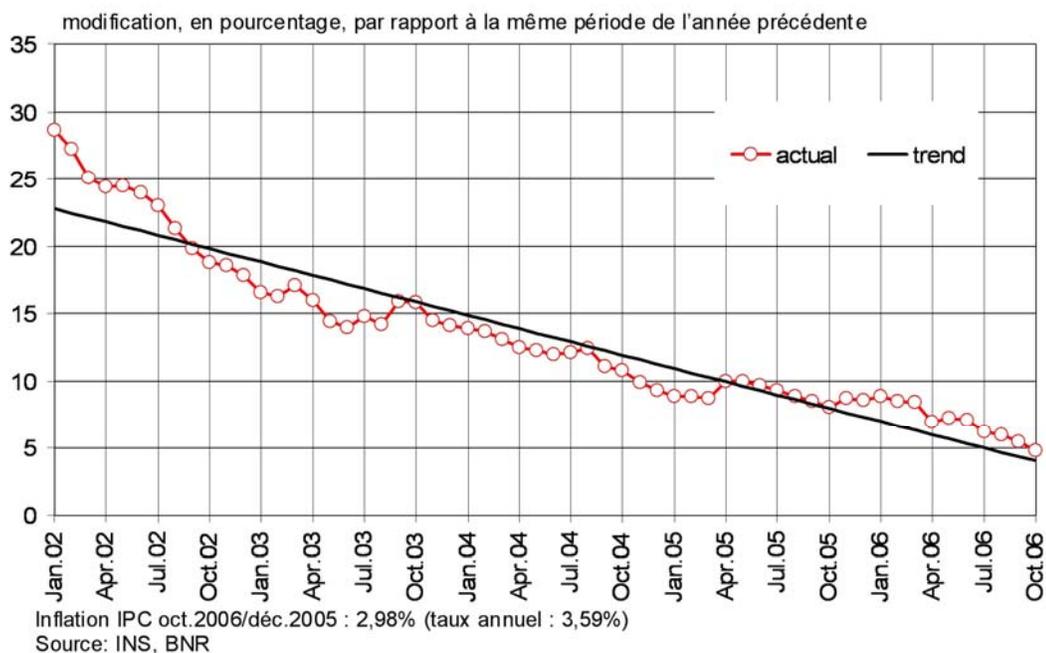


Figure no.2 – Evolution trimestrielle du taux d'inflation en Roumanie

Taux d'inflation

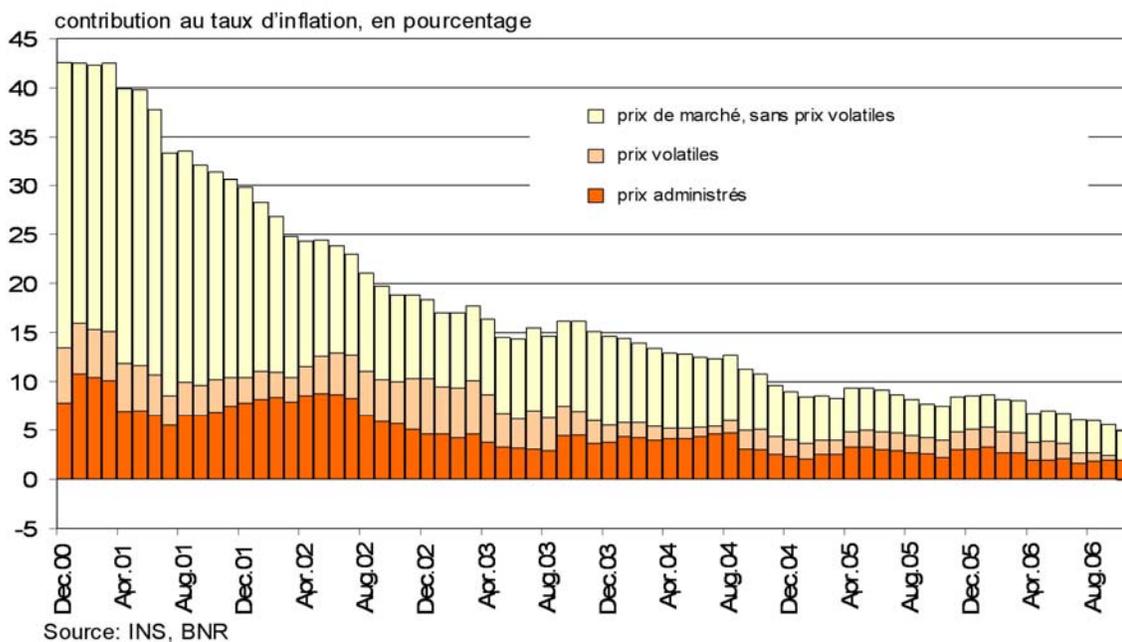


Figure no.3 – Structure de l'inflation en Roumanie

Une cause importante de l'inflation est l'expansion rapide du crédit non-gouvernemental, en lei, mais aussi en autres devises.

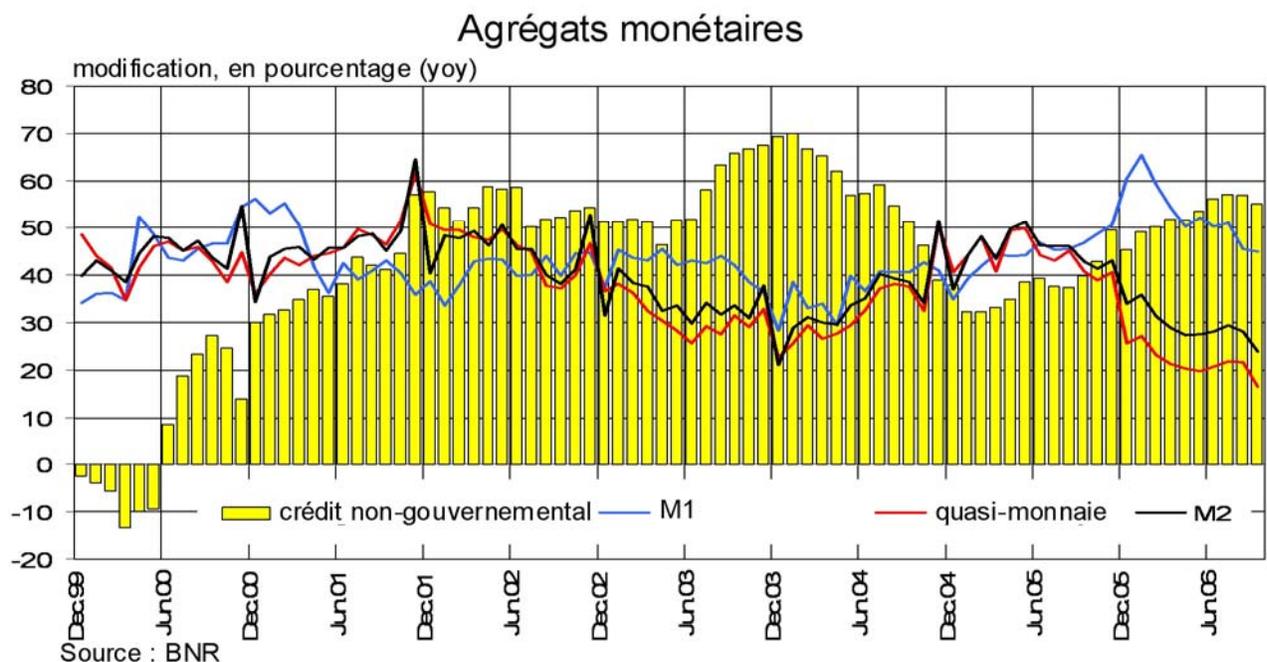


Figure no.4 – Evolution du crédit non-gouvernemental et des agrégats monétaires en Roumanie

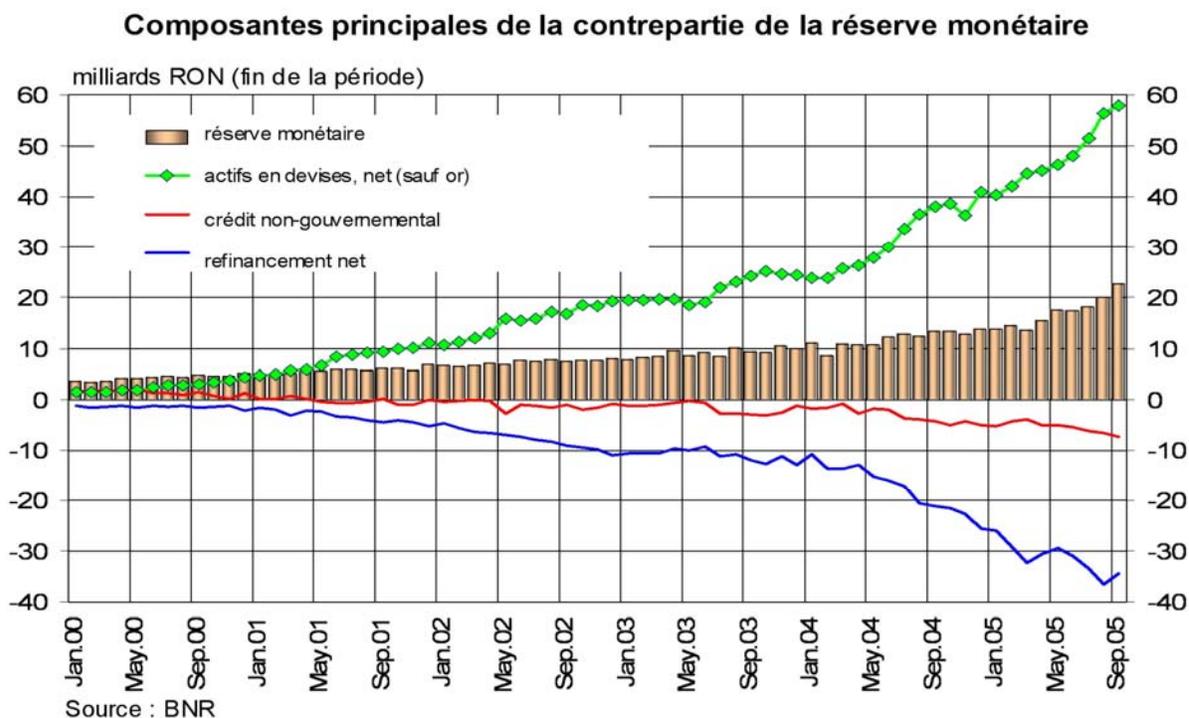


Figure no.5 – Composantes principales de la contrepartie de la réserve monétaire

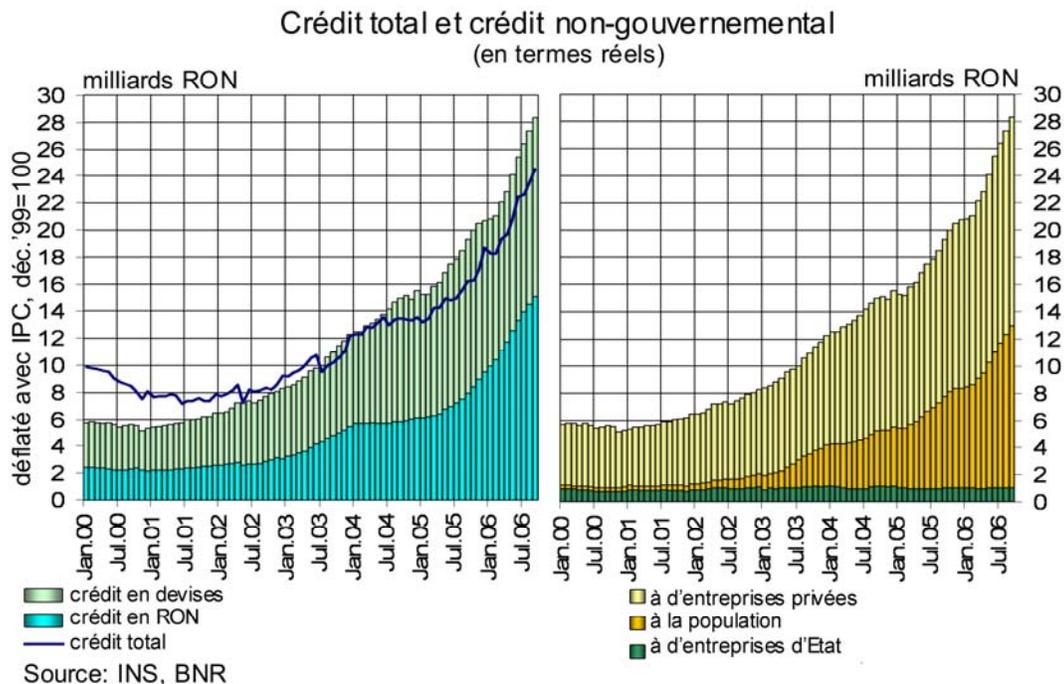


Figure no.6 – Evolution du crédit total et du crédit non-gouvernemental

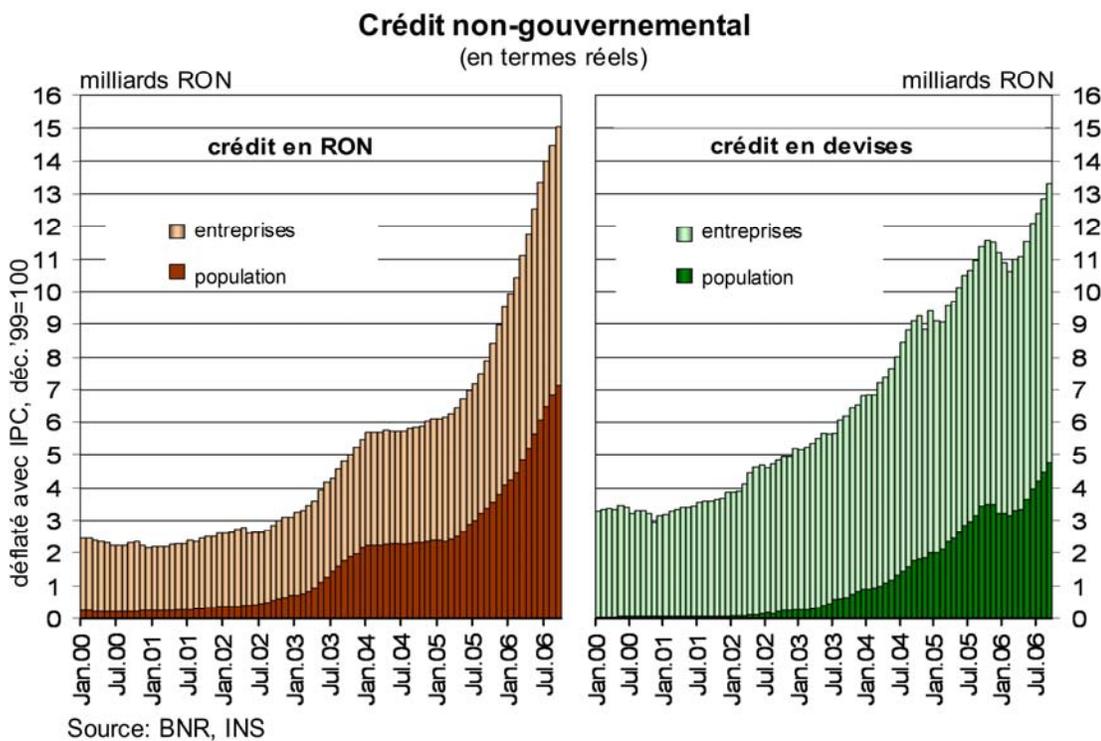
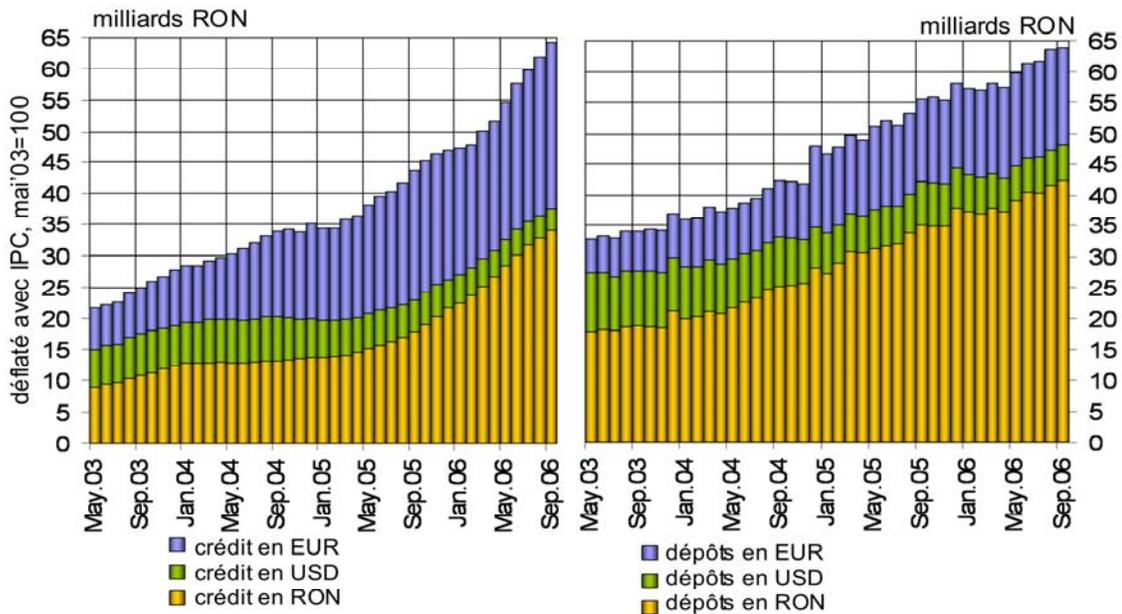


Figure no.7 – Evolution du crédit non-gouvernemental

Crédit non-gouvernemental et dépôts bancaires

(en termes réels)

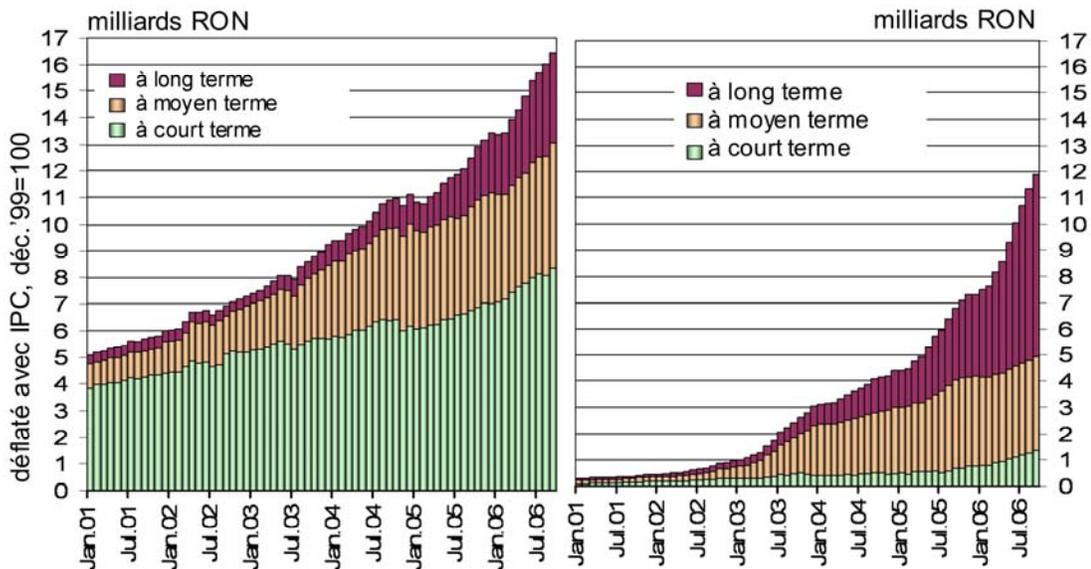


Source: BNR, INS

Figure no.8 – Evolution du crédit non-gouvernemental et des dépôts

Crédit non-gouvernemental

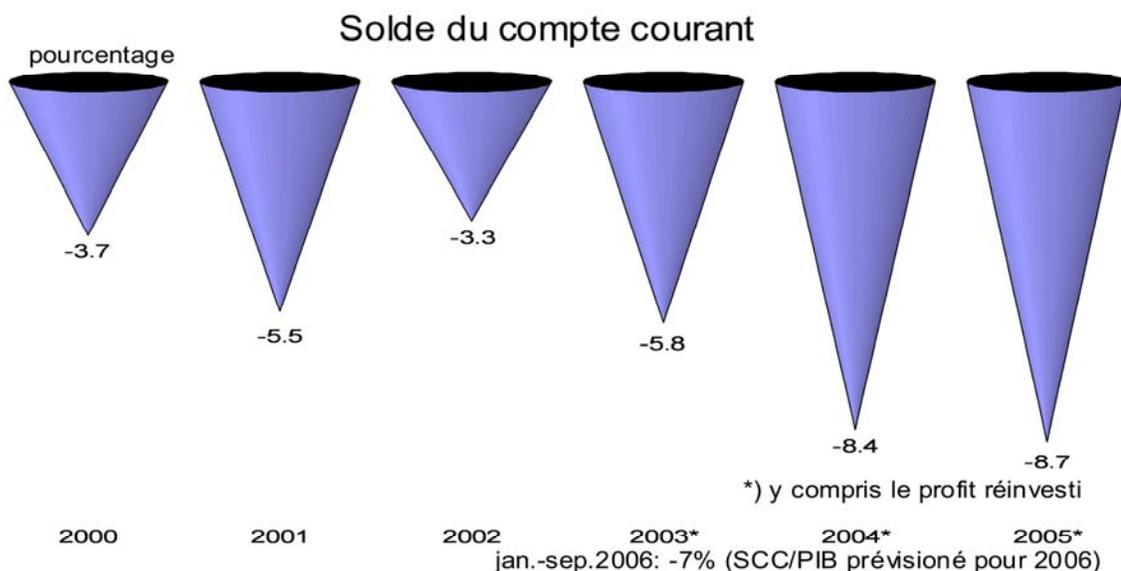
(en termes réels)



Source: BNR, INS

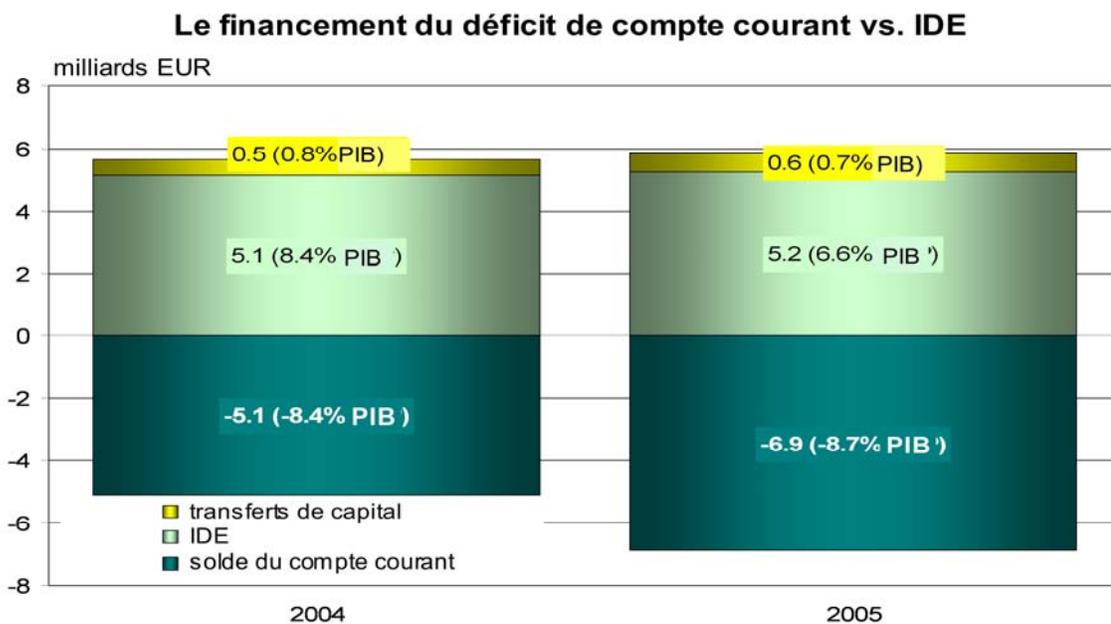
Figure no.9 – Structure du crédit non-gouvernemental

Une autre cause de l'inflation élevée consiste dans des entrées de capital, apparues dans le contexte de la libéralisation quasi-complète des transactions financières et des anticipations optimistes générées par l'entrée dans l'UE. Quoique le déficit du compte courant se maintient élevé, estimé pour 2006 à environ 8,7 % du PIB, les investissements direct à l'étranger (IDE) et les transferts de l'UE couvrent environ 90 % du déficit, le reste étant financé par des entrées de capital privé. Tous ces facteurs déterminent, d'un côté, l'augmentation substantielle des réserves officielles et l'appréciation du leu, et de l'autre côté, l'accroissement des liquidités excédentaires du système bancaire.



Source : BNR, INS, Commission Nationale de Prognose

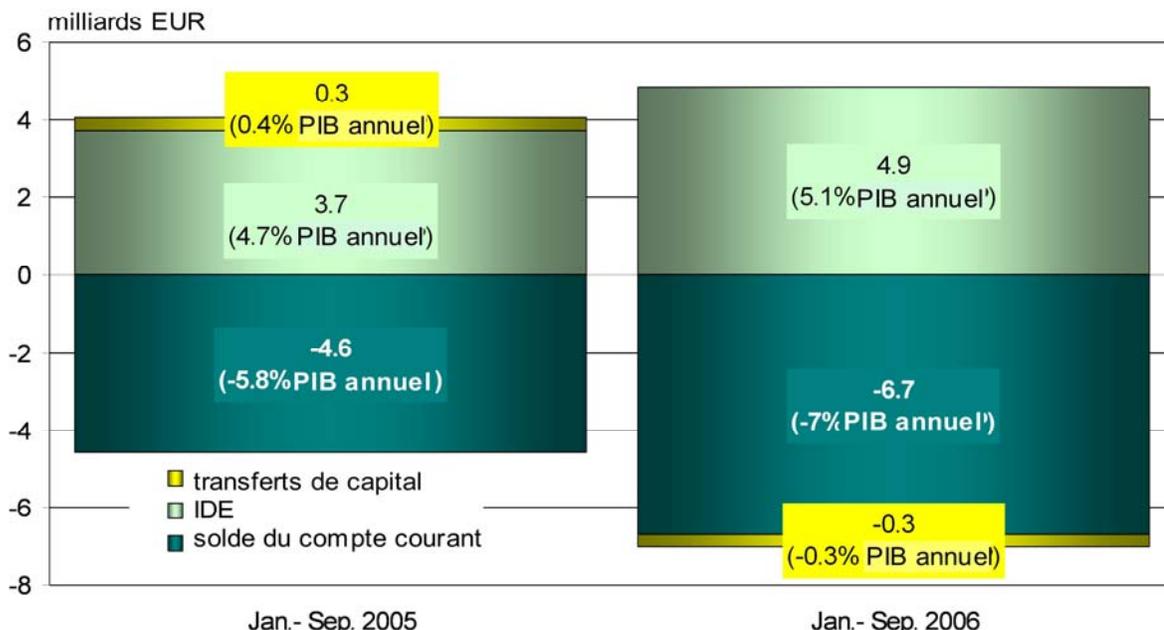
Figure no.10 – Déficit du compte courant



Source: BNR, INS

Figure no.11 – Financement du déficit du compte courant vs. IDE (2004-2005)

Financement du déficit du compte courant vs. IDE



Le financement du déficit du compte courant par des IDE (y compris des transferts de capital) est monté à 67,9 % dans la période jan.-sep. 2006, par rapport à 89 % dans la période jan.-sep. 2005. Dans la période jan.-sep. 2006 les IDE nets ont été plus élevés de 1,3 fois (yoy).

Source: BNR, Commission Nationale de Prognose

Figure no.12 – Financement du déficit du compte courant vs. IDE (2005-2006)

Balance de paiements

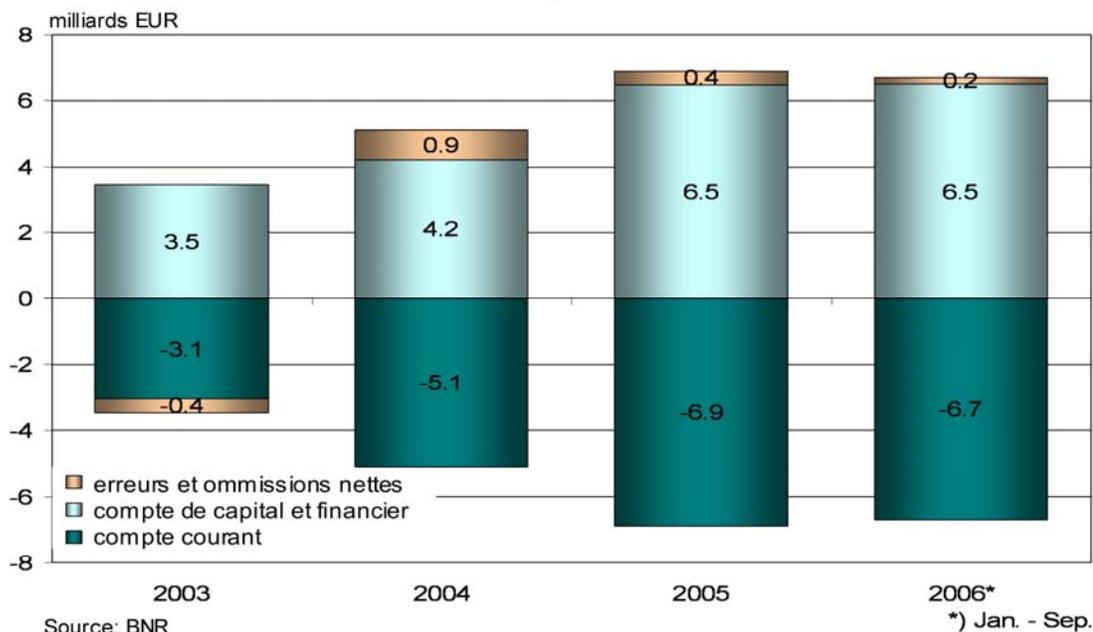
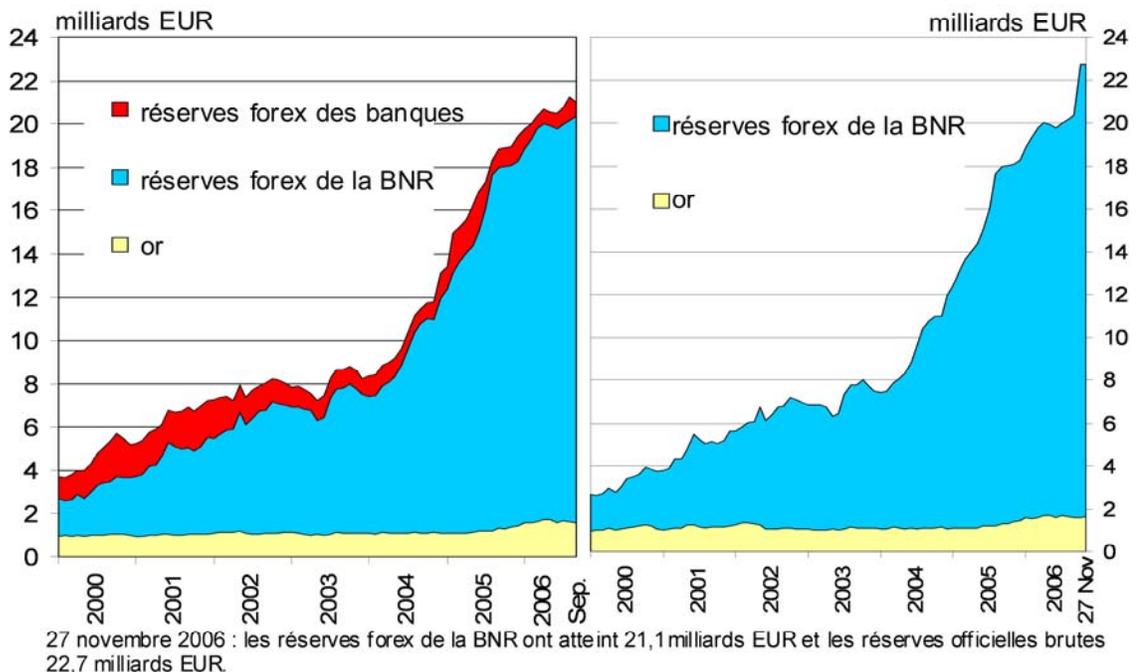


Figure no.13 – La balance de paiements

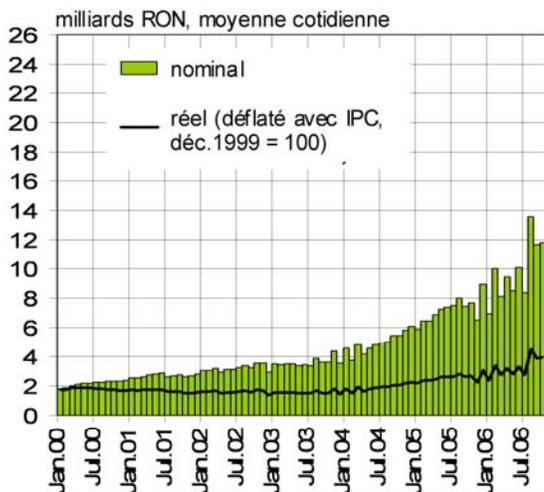
Réserves internationales brutes Réserves officielles brutes



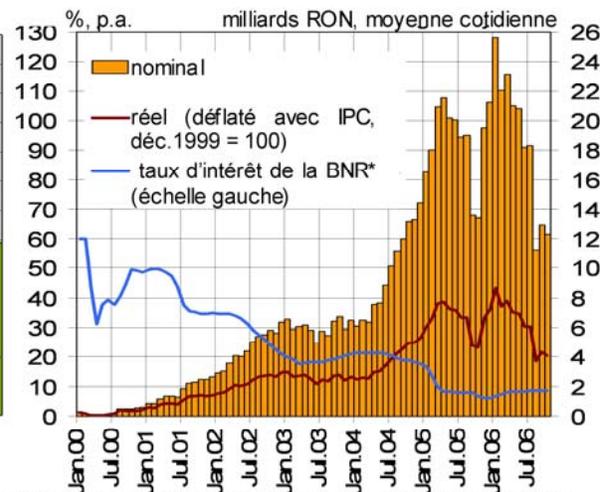
Source: BNR

Figure no.14 – Réserves internationales et réserves officielles

Comptes courants des banques à la BNR



Volume des opérations de stérilisation



**)moyenne pondérée des taux d'intérêt pour les opérations de stérilisation (prise de dépôts, reverse repos, CDs)*

Fin oct. 2006 : opérations de stérilisation = 3,5 milliards EUR, par rapport à 6,3 mds (oct. 2005) et 4 mld (fin 2004)

Source :BNR, INS

Figure no.15– Opérations de stérilisations et comptes des banques à la BNR

Dans ces conditions, pendant les dernières années, le leu s'est constamment apprécié, en termes réels, par rapport à l'euro. On précise que le régime de change existant en Roumanie est le flottement administré (« *Managed floating* »), avec un plus de flexibilité à partir de novembre 2004.



Figure no.16– Taux de change nominal

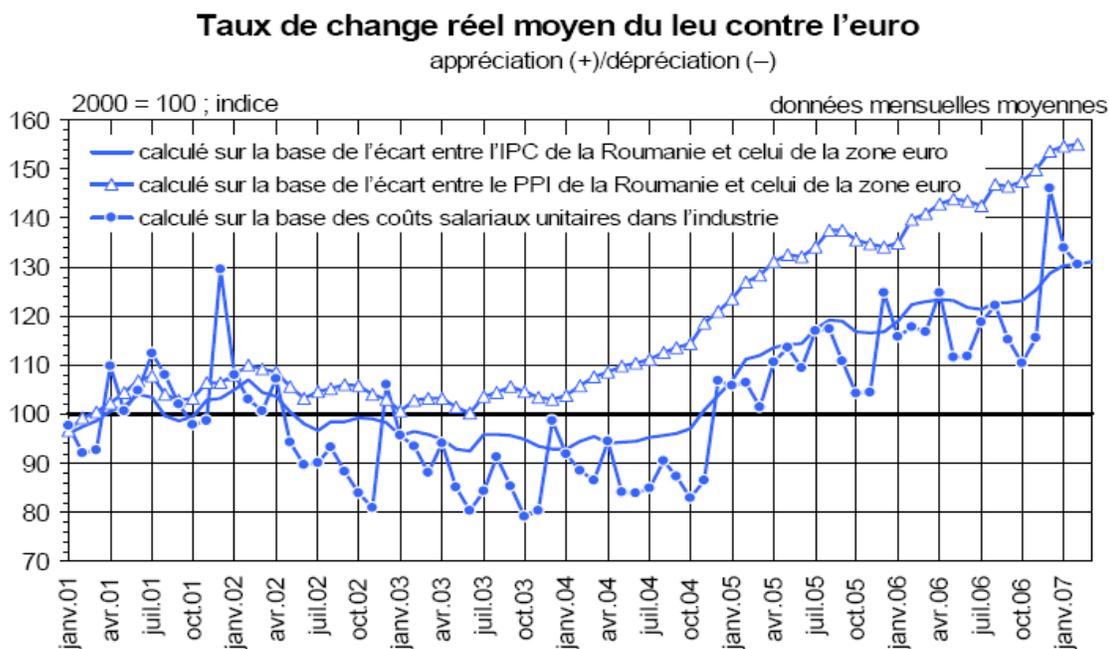


Figure no.17– Taux de change réel

Un autre facteur qui détermine cette tendance d'appréciation du leu est l'évolution de la productivité et des salaires :

Salaires réels et productivité du travail dans l'industrie

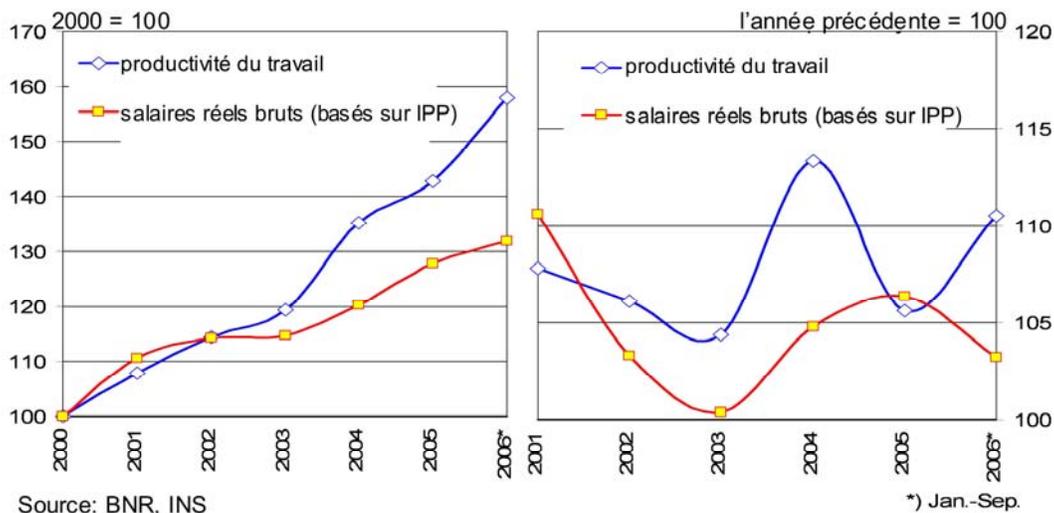


Figure no.18 – Productivité du travail et salaires réels

b) Le déficit budgétaire respecte la norme communautaire:

Tableau no. 3 : Déficit du budget général consolidé (% du PIB)

2000	2001	2002	2003	2004	2005
4,0	3,2	2,6	2,2	1,0	0,8

Source: INS

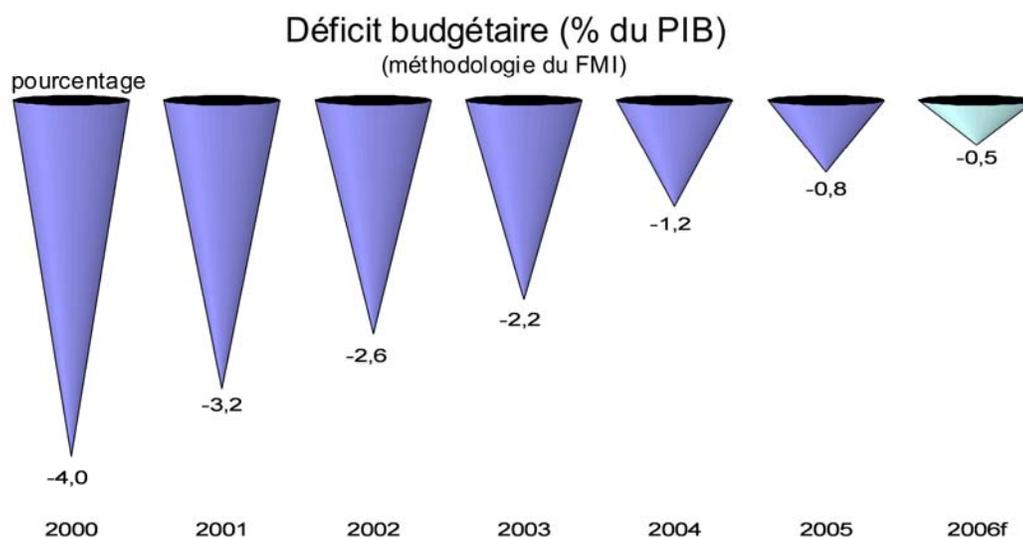


Figure no.19 – Déficit budgétaire

Pourtant, on constate que les principales composantes du budget général consolidé (budget d'Etat, budgets locaux, budget d'assurance sociale) se caractérisent par une évolution oscillante des indicateurs spécifiques (revenus, dépenses, déficit conventionnel, excédent primaire).

c) Les taux d'intérêt se sont réduits, au fur et à mesure de la diminution de l'inflation :

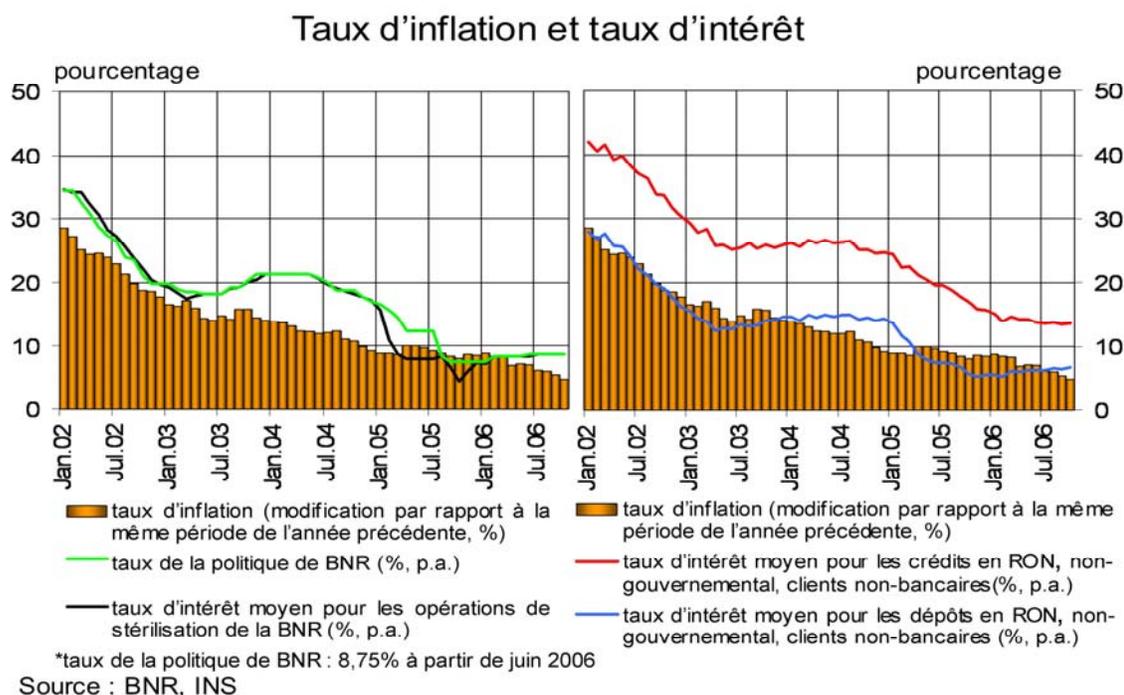


Figure no.20 – Taux d'intérêt et taux d'inflation

d) La dette publique se maintient, elle aussi, à des niveaux acceptables :

Tableau no.4 : Dette publique (% du PIB)*

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Dette publique domestique	9,3	7,9	7,7	5,8	5,9	5,6
Dette publique extérieure	20,4	20,8	22,5	21,1	22,1	21,0

*Conformément à la méthodologie du FMI

Source : INS

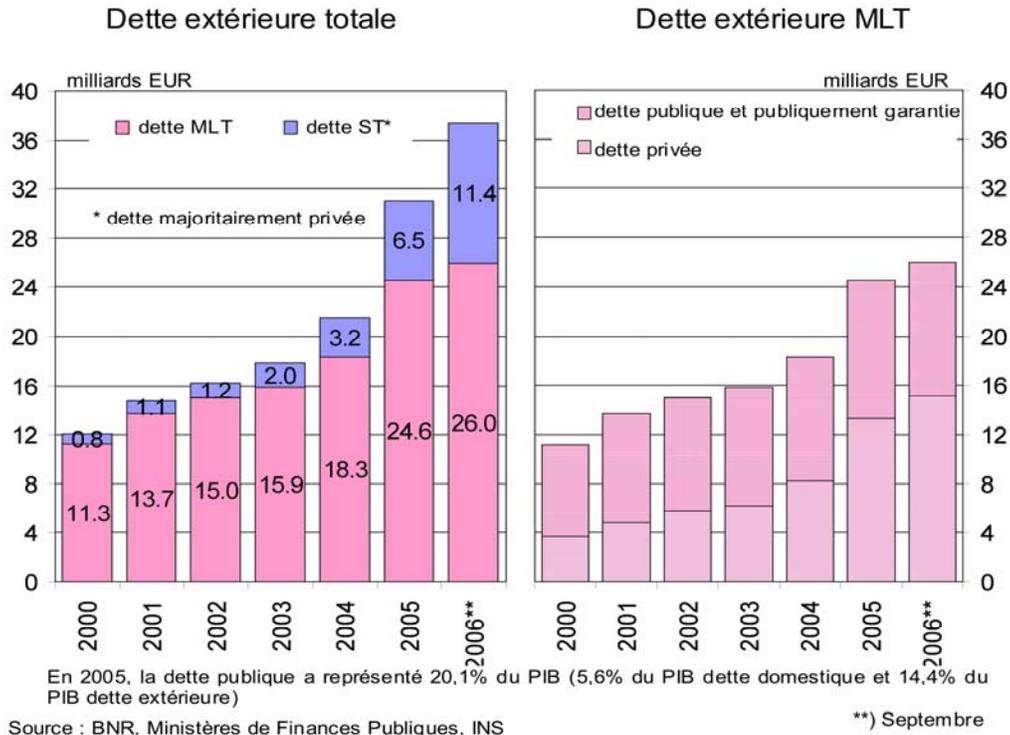


Figure no.21 – Deette extérieure

e) Finalement, en ce qui concerne l'harmonisation de la législation nationale avec l'acquis communautaire, les efforts ont été orientés, récemment, en deux directions majeures :

- transposer dans la législation bancaires certaines dispositions de la législation européenne (l'accès à l'activité et à exercer la profession par des institutions de crédit ; les normes internationales de comptabilité ; la procédure de la faillite ; etc.),
- le renforcement de la capacité administrative et de surveillance prudentielle de la BNR (assurer son indépendance fonctionnelle ; interdire le financement direct des institutions publiques ; adopter les standards du Comité de Bâle ; etc.).

*
* *

Une première conclusion qui résulte des la présentation faite antérieurement est que la Roumanie accomplit la majorité des *critères de convergence nominale*, à l'exception du critère du taux d'inflation.

Tableau no.5 : Les critères de Maastricht (indicateurs de convergence nominale)

Indicateurs de convergence nominale	Critères de Maastricht	Roumanie (2006)
Taux d'inflation (%, moyenne annuelle)	<1,5% au-dessus de la moyenne de trois Etats membres ayant les meilleures performances 2,8% **	6,56
Taux d'intérêt à long terme (%, par an)	<2% au-dessus de la moyenne de trois Etats membres ayant les meilleures performances en matière de stabilité de prix 6,2% **	7,49¹⁾
Taux de change (pour l'euro) (modification maximale, en pourcentage, par rapport à la moyenne sur 2 années*)	+/- 15%	+10,0/-6,1
Déficit public général (% du PIB)	< 3%	-1,9²⁾
Dettes publiques (% du PIB)	< 60%	12,4²⁾

¹⁾ émission de titres d'Etat d'août 2005

²⁾ estimations pour 2006, conformément à la méthodologie SEC95

* on a considéré la période 2005-2006, puisque l'accomplissement de ce critère est évalué par rapport à la stabilité du taux de change pendant les deux dernières années ;

** conformément au Rapport sur la convergence de la BCE – décembre 2006

Source : Eurostat, BCE, Institut National de Statistique, BNR

La deuxième conclusion est que, dans le cas de la Roumanie, la *convergence réelle* et la *convergence nominale* ne sont pas en contradiction, et donc, il convient de continuer à les suivre concomitamment. En dépit de son manque de performance, l'économie roumaine n'enregistre pas de déséquilibres majeurs, et quand les autorités arrivent à concevoir et à poursuivre des politiques économiques saines, ou de profiter de certaines conditions externes favorables, la situation est soutenable et peut être améliorée. Par conséquent, la Roumanie doit continuer de poursuivre la réalisation d'une convergence économique accentuée sur les deux plans, car l'entrée dans la zone euro dépend tant de la *convergence réelle*, que de la *convergence nominale*. Et compte tenu des conditions de la Roumanie, l'intégration dans l'UE n'est pas seulement un objectif géostratégique, mais aussi la seule motivation suffisamment puissante pour continuer les réformes structurelles nécessaires.

3. Les principales caractéristiques de la politique monétaire

L'*objectif fondamental* de la politique monétaire est la *réduction de l'inflation*, tout en maintenant un processus de croissance économique consistante. Conformément au « *Programme de convergence* », pour 2007, la cible d'inflation a été établie à 4% (déc./déc.), avec une marge de tolérance d'un point, plus ou moins; pour 2008, la cible centrale est établie à 3,8 % (déc./déc.), avec la même marge de tolérance.

A moyen terme, les cibles d'inflation seront établies en tenant compte de la nécessité de maintenir le processus de désinflation sur un trajet conforme aux critères de convergence.

A notre avis, la réalisation de ces objectifs est tout à fait réalisable, à condition de continuer l'application du set de politiques économiques mises en œuvre pendant les dernières années, qui ont conduit, comme nous avons déjà montré, à une réduction substantielle de l'inflation.

Pourtant, on doit dire qu'un rythme trop rapide de la désinflation, qui ne soit pas corrélé avec le rythme d'ajustement de l'économie réelle, ne serait pas soutenable à moyen terme et favoriserait l'installation d'une politique de type *stop and go*. D'ailleurs, le rythme de la désinflation doit tenir compte du différentiel d'inflation par rapport à la zone euro, provoqué par « l'effet Balassa-Samuelson ».

Enfin, on doit ajouter qu'après la libéralisation du compte de capital, entre les *objectifs intermédiaires* de la politique monétaire il y a un certain conflit, qui périclité la capacité de la BNR d'appliquer sa politique déflationniste. Ainsi, l'augmentation du taux d'intérêt, visant à limiter l'inflation, détermine l'augmentation des entrées de capital, ce qui exerce des fortes pressions sur le taux de change.

Les principaux *éléments* de la politique monétaire menée à présent par la BNR sont les suivants :

- a) l'adoption de la stratégie de « ciblage de l'inflation » (*inflation targeting*) ;
- b) la flexibilité du taux de change ;
- c) le passage à l'euro – comme objectif à moyen terme.

3.1 Ciblage de l'inflation

Pendant les dernières années, la politique monétaire de la Banque Nationale de la Roumanie a été fondée sur le contrôle des agrégats monétaires (*monetary targeting*), en utilisant la « base monétaire » - M_0 comme objectif *opérationnel* et la « masse monétaire en sens large » - M_2 comme objectif *intermédiaire*.

A partir d'août 2005, en Roumanie on a adopté la stratégie de politique monétaire dénommée « ciblage de l'inflation » (*inflation targeting*). En 2005, la cible d'inflation (7,5% +/- 1 point) a été légèrement dépassée (8,6%), mais en 2006, l'objectif d'inflation (5% +/- 1 point) a été réalisé (4,9%).

L'analyse de la politique monétaire menée par la BNR pendant cette période met en évidence, comme principaux *facteurs* qui ont permis cette performance les suivants :

- l'augmentation du rôle du taux d'intérêt comme élément du processus de transmission monétaire;
- l'augmentation de la capacité de prévision de la banque centrale - par l'élaboration et la mise en œuvre d'un modèle d'équilibre général dynamique;
- l'amélioration de la crédibilité de la BNR et le renforcement de sa capacité d'ancrer les anticipations concernant l'inflation.

Pourtant, le conflit déjà mentionné entre les *objectifs intermédiaires* de la politique monétaire a contraint la BNR d'osciller en permanence entre les décisions d'augmenter le taux d'intérêt pour réduire l'inflation et les mesures visant de baisser les taux d'intérêt, imposées par la nécessité d'éviter les pressions sur le taux de change. Ainsi, en 2005, la BNR a réduit d'une manière substantielle le taux d'intérêt et a décidé, en même temps, de ne pas stériliser complètement l'excédent de liquidités au niveau du taux d'intérêt de référence pour la politique monétaire. Ces mesures sont arrivées à diminuer la pression sur le taux de change, ce qui a permis à la BNR d'arrêter ses interventions sur le marché

de change, et, à partir d'octobre 2005, de majorer graduellement le taux réel d'intérêt. Cependant, à plusieurs fois, le taux d'intérêt réel de la politique monétaire a été négatif.

Tableau no. 6 : Le taux d'intérêt de la politique monétaire

Date de la décision	Taux d'intérêt de la politique monétaire	Variation
8 août 2005	8,50%	↘ 4pp*
21 septembre 2005	7,50%	↘ 1pp
9 novembre 2005	7,50%	→
21 décembre 2005	7,50%	→
8 février 2006	8,50%	↗ 1pp
27 mars 2006	8,50%	→
11 mai 2006	8,50%	→
27 juin 2006	8,75%	↗ 0,25pp
9 août 2006	8,75%	→
27 septembre 2006	8,75%	→
10 novembre 2006	8,75%	→
9 février 2007	8,00%	↘ 0.08 pp

* De 12,50 % à 8,50 %. A partir d'avril 2005, le taux d'intérêt pratiqué pour les opérations de stérilisation est devenue inférieure au taux de politique monétaire (par exemple, en juillet 2005, le taux d'intérêt pour les opérations de stérilisation a été de 7,7%).

Ce compromis permanent entre les objectifs de la politique monétaire a transmis des signaux incohérents vers le public et a affecté la crédibilité du nouveau cadre de politique monétaire, ce qui explique, *inter alia*, pourquoi la cible d'inflation a été ratée en 2005.

Dans ce contexte, la BNR a adopté aussi d'autres mesures de politique monétaire, dont quelques-unes particulièrement drastiques ou ayant un prononcé caractère administratif.

Ainsi, les taux des réserves obligatoires appliqués aux dépôts en lei et aux dépôts en devises ont été majorés plusieurs fois.

Tableau no. 7 : Mesures de politique monétaire
(Modification des taux des réserves obligatoires)

Date de la décision	Dénomination des engagements	Taux des réserves obligatoires	Modification
21 décembre 2005	Devises	35%	↗ 5pp
8 février 2006	Devises	40%	↗ 5p
27 juin 2006	Lei, à l'échéance inférieure à 2 ans	20%	↗ 4pp

Les mesures antérieures (prises au 8 juillet 2005 et applicable à partir du 1^{er} août 2005) ont été:

- diminution de 18 % à 16 % du taux des réserves obligatoires aux engagements en lei, à l'échéance inférieure à 2 ans;
- extension de l'application du taux des réserves obligatoires aux engagements en devises à l'échéance supérieure à 2 ans.

On a adopté aussi une série de mesures réglementaires et prudentielles, parmi lesquelles :

- 28 août 2005 : le durcissement des conditions pour accorder et garantir les crédits à la consommation et la limitation des engagements de paiement en fonction des revenus nets du sollicitant de crédits¹ ;

¹ Les restrictions ont été abrogées en mars 2007.

- 26 septembre 2005 : la limitation de l'exposition des institutions de crédit au risque de change afférent aux crédits en devises à 300 % des fonds propres¹ ;
- janvier - septembre 2006 : réglementation et mise en œuvre de la législation sur l'activité de crédit déployée par les institutions financières non-bancaires ;
- 22 septembre 2006 : des mesures supplémentaires concernant la constitution des provisions et la classification des crédits, en tenant compte du risque de crédit afférent aux crédits accordés à la population.

Parmi les mesures mentionnées antérieurement, l'établissement du cadre législatif de l'activité des intermédiaires financiers non-bancaires a eu un rôle important. En effet, l'expansion rapide du crédit non-gouvernemental, accompagnée du transfert d'une partie importante de la forme respective de crédit du secteur soumis à la surveillance prudentielle (banques) vers le secteur non-surveillé (intermédiaires financiers non-bancaires), a créé un besoin acut de réglementation de ce secteur. L'objectif de cette œuvre de législation complexe et difficile a été d'instituer des conditions minimales d'accès pour le déroulement de l'activité de crédit, et aussi, la création d'un régime de monitoring et, selon le cas, de surveillance, qui assure le développement sain du processus d'intermédiation financière et qui élimine la discrimination entre le secteur réglementé et le secteur non-réglementé. On précise que la responsabilité pour la réglementation, le monitoring et la surveillance des institutions financières non-bancaires revient, en totalité, à la BNR.

Les principaux risques à *court terme* auxquels se confronte la continuation du processus de désinflation sont, à notre avis, les suivants :

- 1) L'augmentation des revenus salariaux, sans tenir compte de l'évolution de la productivité du travail ; à présent, il y a une forte pression sociale dans ce sens-ci, et il n'est pas sûr que, dans le contexte politique présent, les autorités résisteront aux demandes toujours plus insistantes de majoration des salaires.
- 2) L'expansion du crédit, déterminée par la forte demande de crédits et la différence encore importante entre les taux d'intérêt nationaux et ceux internationaux. Quoique les mesures prudentielles et réglementaires adoptées jusqu'à présent ont donné de bons résultats, on le sait que l'efficacité des telles mesures diminue avec le temps.
- 3) L'augmentation du déficit du compte courant, qui reflète l'amplification du déséquilibre entre la production et la demande domestique et, respectivement, entre l'épargne et les investissements. Par sa nature, ce déséquilibre met en question la durabilité des deux processus positifs qui se sont manifestés pendant les dernières années dans l'économie roumaine : la croissance économique et la désinflation.

A *moyen terme*, les plus importantes provocations à l'adresse de la politique monétaire sont les suivantes :

- 1) Les pressions inflationnistes exercées par les mouvements des prix relatifs, y compris « l'effet *Balassa-Samuelson* » ;
- 2) Les ajustements substantiels de certains prix établis d'une manière administrative (tout particulièrement le prix de l'énergie) ;
- 3) L'augmentation forte, due aux différentes raisons, de la demande domestique ;
- 4) Les chocs externes (le prix du pétrole, par exemple).

¹ La mesure a été abrogée en janvier 2007.

3.2 La flexibilité du taux de change

Pendant la période de transition, les autorités roumaines ont essayé, à plusieurs reprises, d'utiliser le taux de change comme ancre anti-inflationniste, mais tous ces efforts ont échoué. Par la suite, pendant les dernières années, le régime de change adopté est celui connu sous le nom de *flottement contrôlé (managed floating)*, avec une flexibilité accentuée à partir de novembre 2004.

Ce régime a été introduit en 1994, avec l'établissement du marché de change. Le cadre général respectif a été maintenu sans aucune modification importante pour une longue période de temps, quoique dans la même période on a, graduellement, libéralisé les mouvements de capital.

Les principaux moments de la libéralisation des mouvements de capital ont été les suivants :

- 1998 : les opérations de compte courant (art. VIII du Statut du FMI) ;
- 1999 : les entrées de capital à moyen et long terme ;
- 2001-2002 : les flux de capital à impact réduit sur la balance de paiements ;
- 2003-2004 : les flux de capital à impact significatif sur le secteur réel ;
- 2005-2006 : les flux de capital à impact significatif sur la balance de paiements ;
- septembre 2006 : la convertibilité pleine de la monnaie nationale.

Dans ces conditions, les évolutions pour la période 1994-2004 ont été caractérisées par les aspects suivants :

- a) des interventions relativement fréquentes de la banque centrale sur le marché de change ;
- b) une flexibilité réduite du taux de change ;
- c) une bonne prédictibilité du taux de change ;
- d) une profondeur réduite du marché.

A partir du novembre 2004, on a adopté une nouvelle stratégie opérationnelle, caractérisée par une flexibilité accrue du taux de change et une diminution des interventions de la banque centrale.

Les principaux *objectifs* poursuivis par cette mesure ont été :

- 1) augmenter le rôle du marché dans la détermination du taux de change ;
- 2) décourager les entrées de capital spéculatif ;
- 3) limiter le coût des interventions de la BNR sur le marché de change ;
- 4) rendre compatible le mécanisme du taux de change avec le régime de ciblage de l'inflation.

A présent, la banque centrale continue d'intervenir, mais beaucoup moins fréquemment en mois prédictible. Le but des interventions est principalement un but quantitatif : maintenir le niveau optimal des réserves (environ 5 mois d'importations). En même temps, on poursuit quelques objectifs subsidiaires, comme : maintenir la flexibilité du taux de change (dans les deux sens), dans un champ soutenable à long terme ; décourager les entrées de capital spéculatives ; une distribution plus rationnelle des gains et des pertes sur le marché etc.

La flexibilité accrue du taux de change est important surtout en vue de l'entrée de la Roumanie, dans un future proche, dans le « *Système Monétaire Européen II* » (SME II). En effet, la participation au SME II pour au moins deux années – qui constitue une étape préalable obligatoire avant d'être admis dans l'UEM – doit avoir place sans de réalignements du taux de change et sans d'intervention de la banque centrale. Ainsi, la flexibilité du taux de change permet au marché de trouver un niveau d'équilibre, susceptible à être utilisé comme *taux de change pivot (parité centrale)*. A notre avis, le régime existant à présent, de flottement contrôlé (*managed floating*) constitue un compromis acceptable entre la flexibilité et le contrôle, et par la suite, son maintien est de nature à favoriser la découverte, en temps, de ce niveau d'équilibre.

Pourtant, une flexibilité plus importante du taux de change a aussi certains *désavantages*, dont on cite les suivants:

- 1) la diminution de la prédictibilité du taux de change pour construire des plans d'affaires, dans le cas des agents économiques ;
- 2) l'atténuation partielle de l'impact favorable de la tendance d'appréciation du leu sur le prix domestiques.

A court terme, le principal risque lié au taux de change est représenté par la sa volatilité potentielle, provoquée par le fait qu'une partie des entrées de capitaux étrangers ont un caractère spéculatif et, une fois libéralisé le compte de capital, la capacité de la politique monétaire de contrôler les flux de capital a été beaucoup diminuée. Les mesures appliquées par la BNR pour limiter l'expansion du crédit en devises ont bien fonctionné en 2005 și 2006, mais avec le temps, les agents économiques ont trouvé beaucoup de modalités pour les éluder. Par conséquent, il ne convient pas de faire des efforts pour renforcer ces mesures.

A moyen terme, le péril majeur consiste dans la tendance constante d'augmentation du déficit du compte courant. Ce processus aurait dû conduire à la dépréciation du leu, mais, jusqu'à présent, la Roumanie a eu accès aux sources financières abondantes, ce qui a fait que la demande de monnaie nationale compense la demande de devises. Néanmoins, comme les capitaux spéculatifs jouent un rôle important dans l'appréciation du leu, l'économie roumaine risque d'entrer dans une « piège ».

3.3 L'adoption de l'euro

A moyen terme, le principal problème pour la BNR est de concevoir une politique monétaire qui permette à la Roumanie de participer au « *Système Monétaire Européen II* » (SME II) et respectivement d'entrer dans l'UEM.

Conformément au « *Programme de convergence* », la Roumanie adhéra au SME II après 2010.

Cela implique que, dans la période 2007-2010, les suivants *objectifs* soient réalisés :

- 1) consolidation d'un taux d'inflation basse (désinflation soutenable);
- 2) établissement d'un marché national des capitaux à long terme et la convergence du taux d'intérêt ;
- 3) la relative stabilité du taux de change du leu (dans le contexte de pleine convertibilité) autour du niveau d'équilibre à long terme (taux de change soutenable).

Dans la période qui suit, jusqu'à l'entrée dans le SME II et ensuite dans la phase de participation à ce système, la stratégie de *ciblage de l'inflation* devrait continuer à être appliquée, compte tenu du fait qu'elle est compatible avec une certaine flexibilité du taux de change et assure l'accomplissement graduel de tous les critères de Maastricht.

La date prévue pour l'entrée dans le SME II a été choisi en tenant compte du fait qu'une entrée prématurée pourrait prolonger la période d'attente avant de pouvoir adopter l'euro, et une entrée excessivement tardive pourrait affaiblir la motivation de maintenir un rythme soutenu des réformes.

Ainsi, l'échelonnement mentionné permet – pour une période limitée – une certaine flexibilité en ce qui concerne la politique monétaire et le taux de change. Cette flexibilité est indispensable pour pouvoir effectuer certaines réformes structurelles supplémentaires, qui sont encore nécessaires pour conférer un plus de souplesse à l'économie roumaine, de nature à augmenter ses aptitudes de faire face aux chocs « *asymétriques* ». De même le calendrier mentionné présente l'avantage de maintenir la motivation pour continuer les réformes et consolider la discipline macroéconomique. Finalement, la période de transition crée la possibilité de déterminer *le taux pivot (la parité centrale)* sur la base d'une estimation correcte du niveau d'équilibre du taux de change, après avoir passé de la pointe d'entrées de capital provoquée par les anticipations favorables liées au moment de l'entrée dans l'UE.

Parmi les arguments qui soutiennent la réduction, en tant que possible, de la période de participation au SME II, on cite les suivants :

- 1) une crédibilité accrue, conférer par le déroulement des dernières phases du processus, est absolument nécessaire pour passer à l'étape suivante (l'adoption de l'euro), mais elle ne peut pas être maintenue indéfiniment, si le processus n'a pas une finalité;
- 2) la possibilité d'apparition des mouvements de capital volatils près du moment de l'adoption de l'euro, ce qui imposerait une plus grande flexibilité du taux de change ; mais cela implique une certaine période de transition entre la participation au SME II et l'entrée dans la zone euro, période qui, par la nature de sa finalité, ne peut être que très courte ;
- 3) le cadre de la politique monétaire appliqué pendant cette période (*le ciblage de l'inflation*) implique une subordination claire des mouvements du taux de change à l'objectif concernant l'inflation ; ainsi, le critère de stabilité du taux de change, spécifique au SME II, peut devenir incompatible avec le *ciblage de l'inflation*.

Récemment, la BNR a présenté au gouvernement roumain un « Programme pour l'adoption de l'euro ». Conformément aux déclarations les plus récentes (avril 2007) des autorités nationales, *la Roumanie se prépare pour entrer dans le SME II en 2012 et elle s'est proposé comme objectif d'adopter l'euro en 2014*.

La réalisation de cet objectif dépend, à son tour, de la réalisation de deux conditions essentielles :

- 1) l'accomplissement de tous les critères de convergence dans la période de participation au SME II;
- 2) le progrès dans le domaine de la convergence réelle.

En ce qui concerne la politique d'après le moment de l'entrée dans l'UEM, quoiqu'il soit impossible de la définir précisément, on peut clairement énoncer quelques-unes de ses caractéristiques générales. Tout d'abord, il est clair qu'après la consommation de l'événement mentionné, il n'y aura plus une politique monétaire nationale indépendante, mais il sera possible que les représentants de la BNR participent à l'élaboration de la politique monétaire commune. Autrement dit, la politique monétaire devra être subordonnée à l'intérêt commun et, donc, elle ne pourra plus être utilisée exclusivement pour résoudre des problèmes spécifiques à l'économie roumaine. Ensuite, on peut faire une connexion au fait que jusqu'à ce moment-là, la législation nationale qui constitue le cadre de l'adoption des décisions de politique monétaire aurait été complètement compatible avec le fonctionnement du « *Système Européen de Banques Centrales* ».

4. Convergence législative

Une caractéristique essentielle de l'organisation monétaire des pays de l'UEM est l'indépendance de la banque centrale, considérée comme condition indispensable pour que la banque centrale puisse assumer son objectif d'assurer la stabilité des prix.

En Roumanie, ce critère est satisfait tant « *de jure* », que « *de facto* ».

Ainsi, conformément à la loi sur l'organisation et le fonctionnement de la BNR¹, cette institutions a une indépendance totale en ce qui concerne les décisions de politique monétaire et de change qu'elle considère nécessaire, sans être tenue responsables pour ces décisions devant aucun organisme politique. La même loi interdit à la BNR d'accorder des crédits au gouvernement.

¹ la Loi no. 312/2004.

Cette indépendance « *de jure* » de la banque centrale est confirmée « *de facto* », compte tenu de la fréquence réduite de changements des membres du Conseil d'Administration et des gouverneurs de la BNR.

La capacité de surveillance prudentielle de la banque centrale s'est améliorée graduellement dans la *phase d'adhésion* par l'adoption des nouvelles réglementations qui visent :

- 1) l'augmentation de l'exigence en accordant une autorisation aux managers, aux administrateurs et aux actionnaires des banques ;
- 2) une meilleure collaboration avec les institutions nationales et internationales impliquées dans la lutte contre le terrorisme (y compris par la relaxation des dispositions sur le secret bancaire) ;
- 3) une protection accrue des déposants, en établissant par la loi la possibilité de déclencher la procédure de faillite pour une banque insolvable avant que celle-ci enregistre un manque de fonds ;
- 4) la création du « *Fond de garantie des dépôts du système bancaire* » et d'un capital suffisant du celui-ci.

La principale *tâche* qui apparaît dans ce domaine dans la *phase post-adhésion* est de réviser la loi d'organisation et de fonctionnement de la BNR. A ce moment, les départements de spécialité de la BNR ont élaboré déjà un nouveau projet d'acte normatif, qui, essentiellement, introduit les modifications législatives nécessaires pour l'adoption de l'euro. D'autres objectifs poursuivis concernent la corrélation du statut de la BNR avec la législation adoptée pendant les dernières années (par exemple en matière d'activité bancaire), l'harmonisation de la terminologie avec celle utilisée au niveau européen, éliminer les inconséquences terminologiques etc.

Pourtant, on doit mentionner que la BNR n'a pas une initiative législative, ce qui fait que pour effectuer les préparations législatives nécessaires pour l'entrée de la banque centrale dans l'Eurosystème et pour l'adoption de l'euro la banque centrale dépend largement de l'implication, dans ce processus, du ministère de finances/gouvernement et, respectivement, du parlement.

Après les phénomènes de crises manifestés à la fin des années '90, le système bancaire roumain a connu une amélioration visible du point de vue de la capitalisation et des performances financières des banques, et la BNR a amélioré les normes prudentielle et l'activité de surveillance.

Les principaux facteurs qui ont déterminé l'évolution favorable des indicateurs économiques et financiers et des indicateurs prudentiels bancaires sont la continuation de la privatisation des banques¹ et l'attrait des banques étrangères fortes.² De ce point de vue, dans le futur proche, la privatisation de la « *Caisse d'Épargne et de Consignations* » (CEC) est importante, cette banque détenant une grande partie des actifs bancaires totaux.

Le processus de consolidation du système bancaire a été favorisé par l'adoption de certaines mesures au niveau de la banque centrale, dont on cite les suivantes :

- 1) le renforcement de la capacité de surveillance prudentielle de la banque centrale ;
- 2) l'adoption de nouvelles réglementations sur le capital minimal, des connaissances sur les clients etc.;
- 3) l'harmonisation de la législation comptable dans le domaine bancaire avec les Directives CEE et les « *Standards Internationaux de Comptabilité – IAS* », applicables aux institutions de crédit;

¹ la Banque Roumaine de Développement, Banc Post, la Banque Agricole, la Banque Commerciale Roumaine etc.

² - ABN, AMRO, Société Générale, ING, Raiffeissen etc.

- 4) l'harmonisation du cadre législatif concernant les organisations coopératives avec l'*acquis* communautaire.

A ce moment, dans le parlement, sont déposés en vue d'être adoptés, deux projets de lois de nature à permettre la transposition intégrale dans la législation roumaine des directives européennes concernant :

- 1) les institutions de crédit (D2006/48/EC) ;
- 2) l'adéquation du capital (2006/49/EC) ;
- 3) la surveillance des conglomérats financiers (D2002/87/EC).

Ainsi, la législation roumaine en matière de surveillance prudentielle sera complètement alignée aux normes européennes.

Comme nous avons déjà montré, un problème important, récemment résolu par les autorités roumaines, concerne la création du cadre législatif approprié pour l'activité des intermédiaires financiers non-bancaires.

5. Autres implications de l'adhésion à l'UE

L'adhésion à l'UE a aussi d'autres implications, comme la modernisation du système de paiements et l'harmonisation de la statistique monétaire.

Les principales caractéristiques du système roumain de paiements sont:

- 1) le rôle important des paiements en espèces, particulièrement dans le cas de la population ;
- 2) implication importante de la banque centrale dans la réglementation, le fonctionnement et la surveillance du système.

Dans la *période d'adhésion*, le déroulement des paiements bancaires a été externalisé par la création de la société « *TransFonD* » (mai 2001), dont le capital a été souscrit, dans une proportion de 33,33 %, par la Banque Nationale, et 66,67 % par les banques commerciales.

En bénéficiant des fonds PHARE et de l'assistance technique des autres banques centrales européennes, pendant la période 2002-2005, on a créé en Roumanie un système électronique national de paiements à trois composantes : le système électronique de règlement brut en temps réel des transactions de grande valeur (RTGS), le système des caisses de compensations automatisées (ACH), le système d'enregistrement, de compensation et de règlement des opérations avec des titres publics sur le marché primaire et secondaire (SICD). Suite à la finalisation de ce projet, à partir de la fin de la moitié de l'année 2005, la Roumanie a un des plus modernes systèmes de paiements, susceptible à être connecté au système européen TARGET II.

Pour la *période 2007-2014*, l'élément essentiel de la stratégie de développement du système de paiements est la diversification des services offerts par « *TransFonD* » (l'introduction du service de débit direct pour le paiement des factures récurrentes, sans compter la banque où le client a ouvert son compte; l'utilisation du réseau SWIFT comme alternative au réseau privé TFDNet pour la connexion au SENT ; l'identification électronique des opérations de lavage de l'argent ; la récupération en cas de désastre ; etc.).

A présent, la Roumanie fournit des informations statistiques harmonisées, mais il y a encore besoin d'appliquer quelques corrections. Par exemple, jusqu'à la fin de 2006, la BNR a utilisé des définitions spécifiques des agrégats monétaires (*base monétaire* – M_0 , *masse monétaire au sens étroit* – M_1 , *masse monétaire au sens large* – M_2 et la *quasimonnaie*), mais récemment (mars 2007), a décidé d'adopter les définitions des agrégats monétaires utilisés par la BCE.

6. Conclusions

Des ceux que nous avons présenté, il en résulte que les principales conséquences de l'adhésion de la Roumanie à l'UEM, en matière de politique monétaire sont les suivantes :

- 1) le besoin d'aligner, dès maintenant, la politique monétaire nationale à la politique monétaire de la zone euro, pour éviter les chocs produits par des changements soudains d'orientation de la politique monétaire ;
- 2) les efforts pour la réduction de l'inflation devront être continués dans un rythme réaliste ; il est nécessaire de continuer la stratégie de « *ciblage de l'inflation* » (*inflation targeting*), tant pendant la période qui précède l'entrée dans le SME II, que pendant la phase de participation à ce système ;
- 3) la politique de change doit permettre l'ajustement du taux de change réel du leu ; dans la période qui précède l'entrée dans le SME II, il est nécessaire de trouver le niveau d'équilibre du taux de change, qui puisse être ensuite utilisé comme *taux pivot* ;
- 4) l'adoption de l'*acquis* communautaire doit être finalisée dans les deux domaines suivants :
 - a) activité bancaire et procédures de surveillance;
 - b) amélioration du cadre institutionnel, dans le sens du renforcement de l'indépendance de la banque centrale et d'assurer la compatibilité de son statut avec le fonctionnement du « *Système Européen de Banques Centrales* »;
- 5) le développement du système bancaire et de l'ensemble du système financier doit continuer, pour permettre d'augmenter la rationalité de l'allocation des ressources et d'assurer à la politique monétaire des canaux appropriés de transmission ;
- 6) le système de paiements a été modernisé afin de permettre sa connexion au système européen TARGET II ;
- 7) l'harmonisation des statistiques monétaires doit être finalisée.

*
* *

Prof. dr hab. Elżbieta Chrabonszczewska
Chaire de Finances Internationales
Faculté d'Économie Mondiale
SGH

Stratégie des banques polonaises après l'entrée dans l'Union européenne dans le contexte de la globalisation

Introduction

1. Conditions externes du choix de la stratégie

1.1. Globalisation des marchés financiers

1.2. Création de l'Union économique et monétaire

2. Réalisation de la stratégie de développement des banques polonaises jusqu'en 2004

2.1. Phase de privatisation et de consolidation 1990-1996

2.2. Deuxième phase de consolidation 1997-2004

3. Stratégie des banques après l'adhésion à l'Union européenne

3.1. Troisième phase de consolidation

3.2. Internationalisation du secteur bancaire en Pologne

3.3. Chances et défis pour le secteur bancaire polonais

Conclusions

Bibliographie

Introduction

Les mutations intervenant dans le milieu financier ont des conséquences importantes pour les banques opérant à un niveau global, européen et national. Différents types de stratégies sont appliqués par les banques, en fonction des facteurs qui ont une influence sur la limitation du choix dans la pratique.

Le marché bancaire international contemporain se distingue de celui des années 80. Il est soumis à une plus grande pression de la concurrence, résultant de la globalisation, de la déréglementation, des innovations technologiques, des nouveaux instruments financiers et des sociétés non bancaires qui offrent des services financiers. Les institutions bancaires traditionnelles ont perdu leur position de monopole sur le marché financier. Les innovations financières ont été l'un des facteurs de ce déclin. Les innovations majeures concurrençant les services bancaires traditionnels sont : les fonds de tutelle, les « *junk bonds* » (obligations pourries), l'augmentation du marché des titres de commerce et la titrisation, c'est-à-dire la transformation des prêts bancaires et des autres actifs en titres. Ces innovations, en raison de leur élasticité et de leur caractère sûr, ont commencé à supplanter les services bancaires traditionnels sur le marché.

La perte de la prédominance concurrentielle, surtout dans le cadre des services traditionnels, a forcé les banques à rechercher de nouvelles stratégies de développement, aussi bien sur les marchés nationaux que sur les marchés internationaux. La stratégie la plus souvent employée fut celle de la consolidation.

L'économie mondiale et les marchés financiers ont réagi aux mutations du milieu par une intégration commerciale, monétaire, une vague de fusions et d'acquisitions dans le secteur économique et financier. Ceci a eu lieu également, même si dans une moindre mesure, en Europe et en Pologne.

Pour comprendre la stratégie des banques polonaises, il faut répondre à la question suivante : dans quelles conditions ces banques fonctionnent-elles ? Quelles sont les limitations dans le choix d'une stratégie ?

Le but de cette étude est l'analyse de l'influence du milieu financier sur les choix stratégiques des banques polonaises. Ce milieu est envisagé aussi bien dans son aspect global que sous l'angle régional-européen.

Le postulat de base de cet exposé est le suivant :

Les mutations dans le milieu financier international, l'émergence d'un marché financier homogène en Europe, l'entrée de la Pologne dans l'Union européenne ont eu une influence importante sur le choix de la stratégie de développement des banques polonaises.

L' exposé comporte trois points. Le premier présente les conditions internes du choix de la stratégie, le second la réalisation de la stratégie de développement des banques en Pologne jusqu'en 2004. Le dernier montre le développement du processus d'internationalisation du secteur bancaire ainsi que les chances et les défis qui se posent au secteur bancaire après l'adhésion à l'Union européenne.

1. Conditions externes du choix de la stratégie

Parmi les conditions externes les plus importantes pour les banques polonaises, on peut noter la globalisation des marchés financiers et l'émergence d'un marché financier européen homogène avec, simultanément, une monnaie commune – l'euro.

1.1. Globalisation des marchés financiers

Les mutations qui ont eu lieu sur le marché financier global ont partiellement façonné les marchés de l'Union européenne et ceux des autres pays, en ce compris la Pologne. L'ouverture de plus en plus grande des économies, la libéralisation des transferts de capitaux, des biens et des services, ainsi que de la main d'œuvre sont la cause d'une augmentation de l'interdépendance entre pays respectifs, institutions et instruments financiers.

La structure des marchés financiers devient de plus en plus compliquée et, réciproquement, les liens sont de moins en moins visibles. Ces phénomènes ont lieu dans des conditions où les disproportions augmentent entre un niveau élevé de standardisation des marchés financiers

et un bas niveau de l'intégration et de la standardisation de l'économie mondiale.

La globalisation entraîne l'augmentation du risque de déstabilisation des marchés financiers, la hausse de la sensibilité des marchés financiers, la croissance de la vitesse de propagation des crises, l'augmentation de la concurrence, l'augmentation de l'échelle des flux de capitaux, le développement du marché des instruments dérivés.

La globalisation financière a eu également des conséquences positives : elle a permis la diminution des frais de capital, elle a facilité le transfert de technologie et elle a stimulé le développement du système bancaire.

Les institutions bancaires font partie intégrante des marchés financiers, comprenant les marchés monétaires, les marchés des capitaux, les marchés des assurances et les marchés des instruments dérivés. La globalisation signifie la jonction de ces marchés, ce qui fait que les événements qui se déroulent sur l'un des segments des marchés financiers se dérouleront sur les autres marchés ou exerceront une influence sur ces derniers.

Le secteur bancaire est, d'une part, l'une des forces motrices de la globalisation mais, d'autre part, il doit aussi répondre à son défi. Les banques, face à la concurrence croissante et aux risques encourus, ont dû ajouter à leur offre de nouveaux produits maîtrisant le risque de taux d'intérêt et de change, effectuer des regroupements de leurs forces en formant des groupes bancaires ; une vague de fusions et d'acquisitions a déferlé de par le monde, le nombre des institutions financières a diminué.

Sur le marché financier global en mutation, où sont en vigueur des normes de sécurité définies¹, opèrent des banques qui mènent une activité internationale, que ce soit des petites banques ou de grands groupes bancaires.

Les banques mettent à profit les possibilités qu'offre la globalisation. Elles cherchent des bénéfices à travers le monde entier, ce qui est visible dans le niveau croissant d'internationalisation de l'activité bancaire. La

¹ Il s'agit des 12 normes de sécurité des marchés financiers internationaux établies par le *Financial stability forum (Forum sur la stabilité financière)*.

libéralisation des marchés a entraîné l'augmentation de la concurrence entre les banques opérant à un niveau global et régional. La concurrence concerne non seulement les banques mais également la relation banques – institutions financières non bancaires. Les banques, souhaitant lutter contre la concurrence, forment des groupes bancaires et mettent en place une stratégie de consolidation.

La valeur globale des services financiers qui ont été soumis aux fusions et acquisitions est passée de 36 milliards de dollars en 1986 à 439 milliards de dollars en l'an 2000, c'est-à-dire qu'elle a augmenté de plus de douze fois. Néanmoins, elle a atteint son sommet en 1998-1999, années durant lesquelles la valeur des fusions et acquisitions s'est élevée à 671 milliards, dont 78% ont eu lieu dans le secteur bancaire (Cfr graphique n° 1). Seuls 23% de la valeur des fusions et acquisitions mondiales étaient des fusions transfrontalières (« cross-border »).

Aux États-Unis, les fusions internationales ont à peine représenté 12,7% des fusions et acquisitions mondiales. Les fusions transfrontalières en Europe se sont élevées à 20,0%, ce qui signifie que, principalement, les banques européennes ont acquis des banques américaines².

Vraisemblablement, suite aux changements survenus dans l'environnement international des banques, une troisième vague de fusions et d'acquisitions va commencer, ce qui pourrait entraîner une limitation importante du nombre des banques opérant à un niveau global.

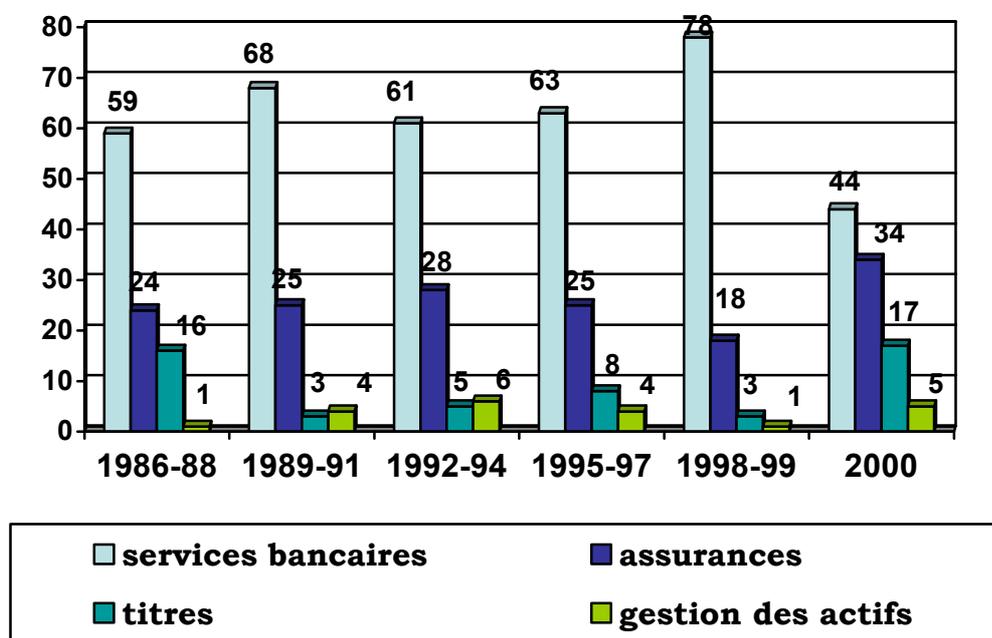
Les analystes bancaires suggèrent que 50 des plus grandes banques américaines pourraient se transformer en 15 lors d'une prochaine vague de fusions et d'acquisitions³. Peut ici jouer un rôle important la possibilité de réduire les coûts, liée aux innovations technologiques. On estime que les technologies d'information (en anglais IT) devraient entraîner une limitation des frais des banques d'environ 15-20%.

² Selon : Smith R.C., I.Walter, Global Banking. Oxford University Press 2003, p. 365

³ Spigel J., Gart A., Gart S., Banking Redefined. IRWIN Chicago 1996, p. 64

Graphique 1

Structure des fusions et acquisitions mondiales dans les services financiers en %



Source : Smith. R., Walter I., Global banking, p. 365

La valeur des fusions et acquisitions mondiales dans le secteur financier, durant les années 1986-1994, n'était pas très élevée et augmentait lentement. La valeur des fusions et acquisitions a soudain augmenté dans les années 1995-97 pour atteindre son plus haut niveau dans les années 1998-99, s'élevant alors à 671 milliards de dollars.⁴

⁴ Source : Smith R.C., I.Walter, Global Banking. Oxford University Press 2003, p. 365

Tableau 1

Concentration dans le secteur bancaire. Nombre des banques possédant 75% des parts du marché

Pays	1995	2001	2004
Grande-Bretagne	20	17	16
États-Unis	20	13	11
Japon	24	17	11
Singapour	25	18	11
Suisse	5	6	5

Source : Triennale Central Bank Survey. BIS. March 2005, p.11

Les processus de consolidation ont eu pour conséquence une augmentation du taux de concentration dans le secteur bancaire. Au Japon, à Singapour, cet indice a augmenté, dans les années 1995-2004, de plus du double. C'est en Suisse que le taux de concentration du secteur bancaire s'est avéré le plus élevé en 2004 – dans ce pays, 5 banques à peine possédaient 75% des parts du marché bancaire

1.2. Création de l'Union économique et monétaire

Les tendances mondiales n'ont pas manqué d'influencer le marché européen, où ont eu lieu également des processus semblables.

La décision de l'Union économique et monétaire du 1^{er} janvier 1999 marque le couronnement d'une longue période d'intégration économique et monétaire. Cet événement, et plus particulièrement l'introduction d'une monnaie commune dans la zone euro, a modifié de manière fondamentale les conditions de fonctionnement des banques en Europe.

Le risque de change a diminué. Le nombre de transactions monétaires, ainsi que d'opérations sur le marché monétaire, a chuté. Les banques ont vu leur rôle d'intermédiaire financier se limiter, dans la mesure où des entités économiques indépendantes opéraient sur le marché. La concurrence a augmenté du côté des institutions financières non bancaires.

L'harmonisation des règles de base n'a pas signifié l'uniformisation des réglementations nationales concernant les institutions financières, ce qui a entraîné une grande différenciation des systèmes bancaires des pays de l'Union européenne.

Les exigences minimales concernant les institutions financières dans l'Union européenne ont été régulées par des directives bancaires adoptées par le Conseil de l'Union européenne. Les directives bancaires ont joué un rôle essentiel dans le fonctionnement du marché bancaire, en particulier la Première Directive bancaire et la Deuxième Directive bancaire⁵.

Les directives ont créé des conditions permettant de traiter de la même manière les banques nationales et les filiales des banques à l'étranger, et elles ont défini les règles de fonctionnement du marché bancaire dans l'Union européenne.

La création de l'euro a été un événement marquant pour le fonctionnement du marché bancaire et le développement du secteur bancaire. Grâce à la monnaie commune, les prix des services bancaires ont gagné en transparence. Les banques ont été soumises à une forte pression de la concurrence et ont été forcées de rechercher des moyens de diminuer les coûts. Ceci concernait principalement les banques traditionnelles de la zone euro.

La dérégulation de l'activité bancaire a eu pour conséquence une augmentation de l'intérêt des banques pour de nouveaux types d'activités comme les services bancaires d'investissement, la gestion de portefeuille d'actifs et les assurances. Dans le même temps, les banques européennes réalisaient une stratégie de consolidation (fusions et acquisitions) tant au niveau national qu'au niveau transfrontalier.

La vague de fusions et d'acquisitions qui a eu lieu dans les pays de l'Union européenne a trouvé son origine dans l'émiettement relativement important du secteur bancaire européen par rapport aux banques américaines et japonaises. Investir dans le développement des banques est un processus qui demande du temps ; c'est la raison pour laquelle, dans les

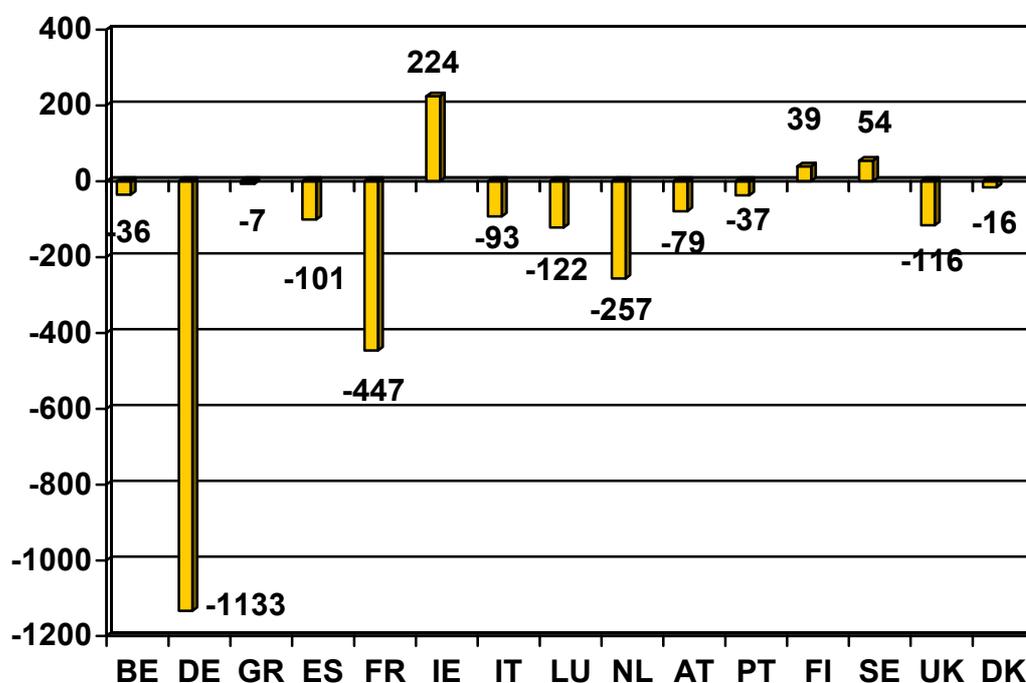
⁵ Première Directive bancaire du 12 décembre 1977 (77/780/CEE), Deuxième Directive bancaire du 15 décembre 1989 (89/646/CEE)

pays de l'Union européenne, l'accent a surtout été mis sur la stratégie de consolidation, qui permet un développement rapide, sur l'expansion vers de nouveaux marchés et sur la construction d'une position forte.

Le processus de consolidation dans l'Union européenne a entraîné une diminution importante du nombre des institutions financières. Le graphique ci-dessous montre les changements au niveau du nombre des institutions bancaires dans l'Union européenne depuis la création de l'Union monétaire jusqu'en 2005. Durant cette période, 2 444 institutions ont été supprimées alors que 317 nouvelles institutions à peine étaient créées. Ce qui signifie, en réalité, une diminution du nombre des institutions de 2 172 unités. Si l'on prend en compte le fait qu'il y avait en 2005, dans les 15 pays de l'Union européenne, 8 743 institutions financières, on peut affirmer que leur nombre a diminué de près de 20%.

Graphique 2

Changements au niveau du nombre des institutions financières dans l'Union européenne durant les années 1999-2005

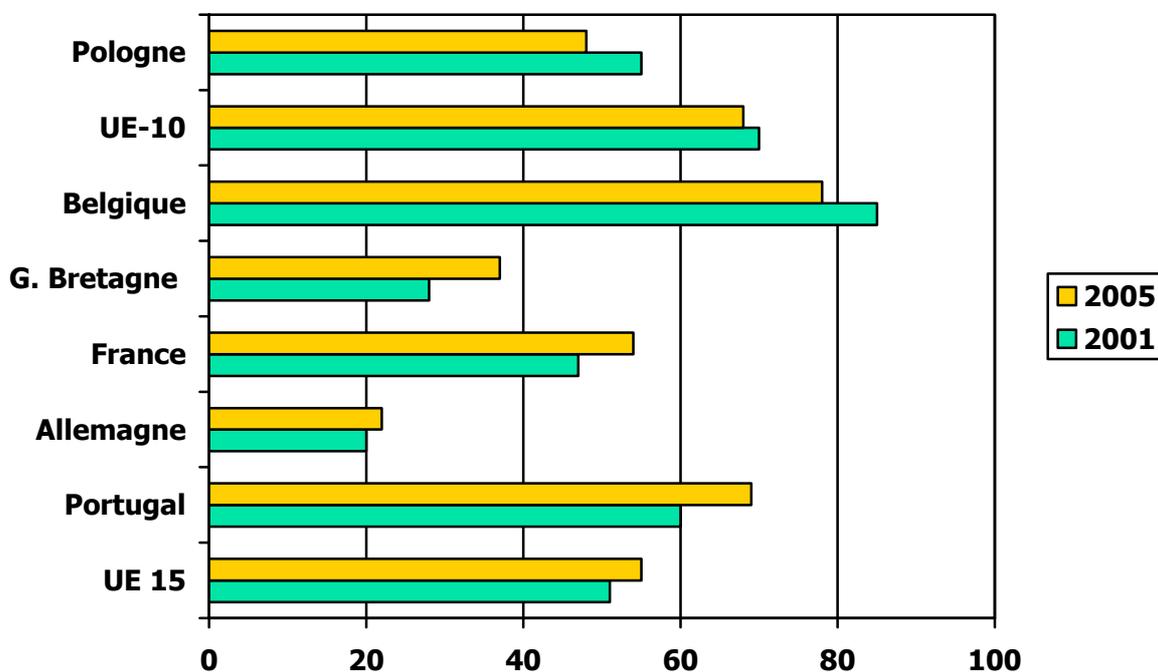


Source : ECB.MFI sector analyses. <http://www.ecb.int/mfi/eulist.htm>

Dans le secteur bancaire de l'Union européenne, on observe une augmentation du taux de concentration. Ce taux peut être mesuré grâce à l'indice CR5, indiquant la part de marché des 5 banques les plus importantes. Le graphique 3 ci-dessous montre le taux de concentration du secteur bancaire dans les 15 anciens pays de l'Union européenne et le taux moyen de concentration dans les 10 nouveaux pays de l'Union européenne. Il ressort des données reprises au graphique 3 que le taux le plus bas de concentration du secteur bancaire a été enregistré, en 2005, en Allemagne (environ 20%), le taux le plus élevé de concentration du secteur bancaire en Belgique (85%), et que la France avait un taux de concentration semblable au taux moyen de l'Europe des 15. En revanche, le taux de concentration en Grande-Bretagne se situait en-dessous de la moyenne de l'Europe des 15. Quant aux nouveaux pays membres de l'Union européenne, ils affichaient un taux de concentration moyen plus élevé que celui des anciens pays de l'Union européenne. En Pologne, le taux de concentration du secteur bancaire, pour l'année 2005, était proche du taux moyen des anciens pays de l'Europe des 15.

Graphique 3

Part des 5 banques les plus importantes dans les actifs du secteur bancaire en Europe en %



Source : EU Banking Structures, ECB October 2006

La création de l'Union économique et monétaire et l'introduction d'une monnaie commune ont renforcé, au sein de l'Union européenne, les processus déjà en cours sur le marché financier global. Les banques de l'Union ont mené une stratégie de consolidation, qui a entraîné une augmentation de la concentration du secteur bancaire. Le processus d'élargissement de l'Union européenne a signifié, pour les banques européennes, la possibilité d'une expansion accrue vers l'est, vers les nouveaux pays membres et candidats à l'Union européenne.

2. Réalisation de la stratégie de développement des banques polonaises

La globalisation des marchés financiers et les processus de consolidation qui ont eu lieu sur le marché bancaire européen ont conduit à des phénomènes semblables au niveau des institutions bancaires en Pologne. La perspective de l'entrée de la Pologne dans l'Union européenne et

l'augmentation progressive de la présence des banques étrangères ont accéléré le processus de consolidation du secteur bancaire polonais.

Avant l'année 1989, il n'y avait pratiquement pas de marché financier en Pologne. C'est seulement avec les réformes entreprises du secteur bancaire et la libéralisation de l'économie que le développement du secteur bancaire a été rendu possible. Le marché bancaire a été le premier segment du marché financier créé. Une structure à deux degrés du système bancaire a été mise en place, le processus de privatisation des banques nationales a démarré et des banques étrangères ont commencé à apparaître.

En 1989, sur le marché polonais, on comptait 20 banques commerciales et 1 664 banques coopératives. En 2004, il y avait 63 banques commerciales et 596 banques coopératives. À la fin de l'année 2006, on comptait 55 banques commerciales et 585 banques coopératives

L'Accord européen, qui est entré en vigueur le 1^{er} février 1994, obligeait la Pologne à mener des actions ayant pour but d'adapter le droit bancaire polonais aux Directives de l'Union européenne. Le nouveau droit bancaire, qui date de l'année 1998, tenait en grande partie compte des régulations comprises dans les directives bancaires de l'Union européenne. Le but de ces adaptations était de créer, pour les banques polonaises, des conditions de concurrence vis-à-vis d'un marché européen homogène et d'augmenter la compétitivité des banques polonaises par rapport aux établissements de crédits étrangers de plus en plus présents en Pologne.

L'adhésion de la Pologne à l'Union européenne le 1^{er} mai 2004 a entraîné l'inclusion du marché bancaire polonais au marché de l'Union européenne. D'une part, l'intégration a permis le développement du secteur bancaire polonais ; d'autre part, une forte concurrence est apparue du côté des banques étrangères, qui offraient leurs services sur le marché polonais. Le secteur bancaire en Pologne a été soumis à la forte expansion des banques occidentales.

Parmi les quatre stratégies d'accès au marché (la vente directe transfrontalière de produits bancaires, l'ouverture à l'étranger de filiales et de banques sous forme de sociétés dépendantes, la consolidation, des

alliances stratégiques), c'est la stratégie de consolidation qui a été le plus souvent appliquée en Pologne.

La privation et la stratégie de consolidation ont joué un rôle essentiel dans les mutations sur le marché bancaire polonais. On peut distinguer 3 phases de développement du secteur bancaire en Pologne :

Première phase - durant les années 1990-1996

Deuxième phase - durant les années 1997-2004

Troisième phase - après l'année 2004.

2.1. Première phase de privatisation et de consolidation 1990-1996

Durant la période initiale de la réforme du système bancaire, le système bancaire était dominé par les opérations de privatisation. Le nombre de banques privées augmentait rapidement. En 1989, 4 banques privées ont été créées. En 1990, on en comptait 37 et, en 1996, les banques privées étaient au nombre de 63.

Les banques étrangères, quant à elles, sont apparues durant l'année 1991. En 1996, elles étaient au nombre de 18 et 3 filiales de banques étrangères avaient été créées. Jusqu'en 1992, des règles assez libérales étaient en vigueur pour ce qui est de l'accord des licences aux banques, y compris les banques étrangères, et, à cette époque, 6 banques étrangères étaient présentes.

En 1993, conformément aux exigences de la Deuxième Directive bancaire de l'Union européenne, les critères d'attribution des licences aux nouvelles banques sont devenus plus rigoureux. Le capital de départ a été augmenté et fixé à 5 millions d'euros. Dans les années 1992-1994, on a renforcé les conditions d'admission du capital étranger dans le secteur bancaire et, dans le même temps, deux banques étrangères supplémentaires se sont installées en Pologne et 3 filiales de banques étrangères. L'entrée en vigueur de l'Accord européen a entraîné une nouvelle libéralisation des conditions d'admission sur le marché bancaire polonais, et l'adaptation du système bancaire polonais aux directives bancaires européennes a entraîné une augmentation du nombre des banques étrangères à 18.

Durant cette période initiale de développement du système bancaire, les acquisitions et les fusions qui ont eu lieu avaient pour but de renforcer et d'organiser le système bancaire en Pologne. Les investisseurs étrangers ont effectué le rachat de paquets d'actions minoritaires des banques issues de la NBP (Banque centrale de Pologne) ou ont renforcé, par un apport de capital, les banques les plus faibles.

Dans les années 1994-1997, 8 banques ont profité de l'aide d'investisseurs étrangers. Elles ont obtenu au total une aide de 77,6 millions de PLN, et ce sous la forme principalement de prêts sur 8 ans à bas taux d'intérêt, d'achat d'obligations à 8 ans (émises par la Prosper Bank), d'une aide technique et d'un placement sur 6,5 ans⁶.

2.2. Deuxième phase de consolidation 1997-2004

La deuxième phase de consolidation du secteur bancaire, c'est la période de fonctionnement du nouveau droit bancaire et des changements qui visaient à préparer le secteur bancaire à l'entrée dans l'Union européenne. Durant cette phase ont eu lieu des processus de consolidation, renforçant la position concurrentielle des banques et élargissant leurs domaines d'activité.

⁶ Contrôle bancaire 1989-2006. NBP Warszawa 2007, pp. 28-29

Tableau 2**Processus de regroupement provoqués par les décisions des propriétaires de banques**

Année	Nombre de banques reprises		Nombre de banques „reprenant”
	consolidations	procédures de réparation	
1999	4	1	5
2000	1	2	3
2001	6	-	6
2002	-	2	2
2003	1	-	1
2004	1	1	2

Source : Nadzór bankowy 1989-2006, p. 44

Au début de cette période, un nombre important de banques privées fonctionnait sur le marché, dont la situation n'était pas des meilleures. Les banques coopératives étaient également dans une situation financière critique et possédaient d'assez faibles fonds propres. La Commission de contrôle bancaire et la NBP (Banque centrale de Pologne) ont mené des actions de restructuration dans le secteur bancaire, ayant pour but de le rendre stable. La mise en place d'un nouveau droit bancaire a rendu possible l'intensification des processus de consolidation. Il faut souligner ici que le Droit bancaire introduit en 1997 était conforme aux Directives de l'Union européenne, ce qui a permis un fonctionnement sûr des banques. Les processus de consolidation dans le secteur bancaire se sont déroulés grâce à une participation importante du capital étranger. Les investisseurs étrangers ont acquis les paquets d'actions majoritaires des moyennes et des grandes banques polonaises.

C'est dans les années 1998-2002 que les processus de consolidation dans le secteur bancaire polonais se sont intensifiés. Durant cette période,

29 banques commerciales ont fusionné avec d'autres banques ou ont été reprises. Les banques qui étaient créées étaient plus grandes et pouvaient entrer en concurrence avec les banques étrangères.

Durant les années 2003-2004, ce processus s'est fortement ralenti. À cette époque également, on assiste au niveau mondial à un ralentissement du rythme des consolidations entre les grands groupes bancaires.

À la fin de l'année 2004 en Pologne ont lieu seulement deux reprises de banques.

Suite aux processus de restructuration et de consolidation, le nombre des banques commerciales a chuté, en 7 ans, de 81 à 57, et plus particulièrement :

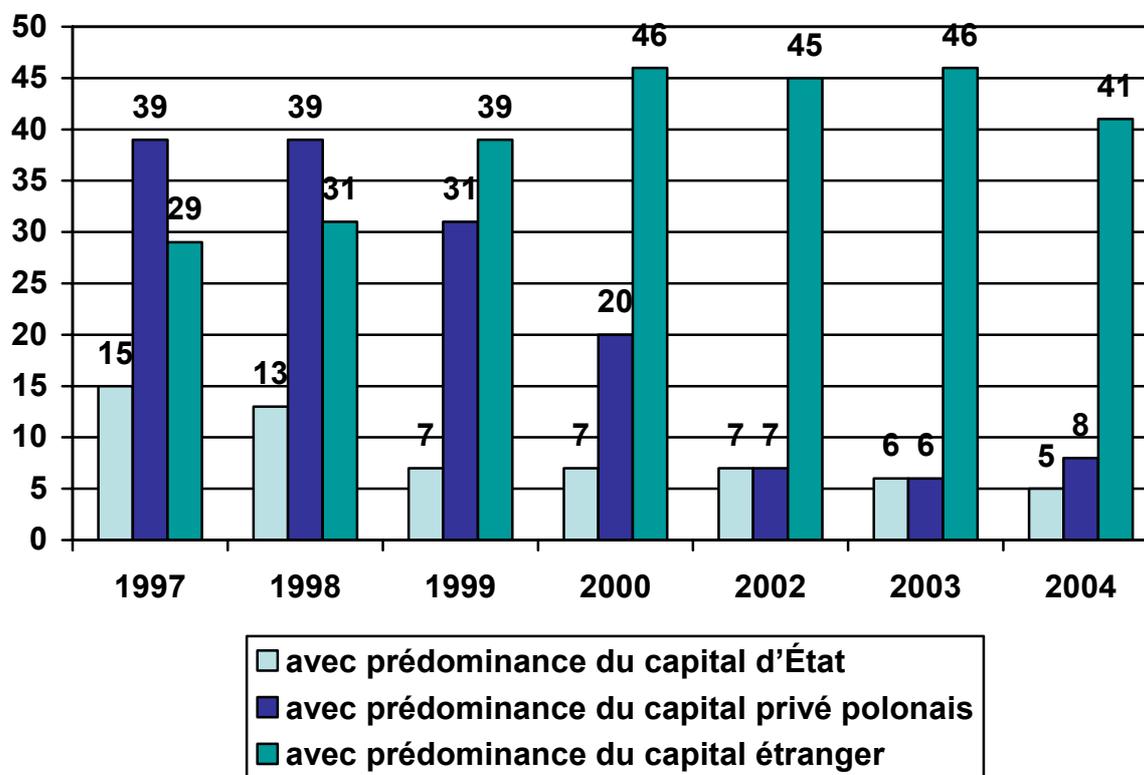
- le nombre des banques où dominait le capital d'État est passé de 15 à 5,
- le nombre des banques où dominait le capital polonais est passé de 39 à 8,
- le nombre des banques où dominait le capital étranger est passé de 29 à 41.

Dans le même temps, le nombre des banques coopératives a diminué de 1 378 à 659. Le graphique 4 présente l'évolution du nombre et de la structure des banques commerciales.

La libéralisation de la politique d'accès du capital étranger sur le marché bancaire a mené à la maîtrise progressive du secteur des banques commerciales par le capital étranger. À la fin de cette période, le système bancaire polonais était en majeure partie dominé par le capital étranger, ce qui s'exprime aussi bien dans le nombre des banques que dans la part des actifs du secteur bancaire. Seuls 6,6% du capital du secteur des banques commerciales et des banques coopératives étaient dans des mains polonaises, et il s'agissait de banques plutôt petites avec des actifs modestes.

Graphique 4

Nombre des banques commerciales exerçant une activité opérationnelle en Pologne



Source : Rozwój systemu finansowego w Polsce w roku 2004, p. 45

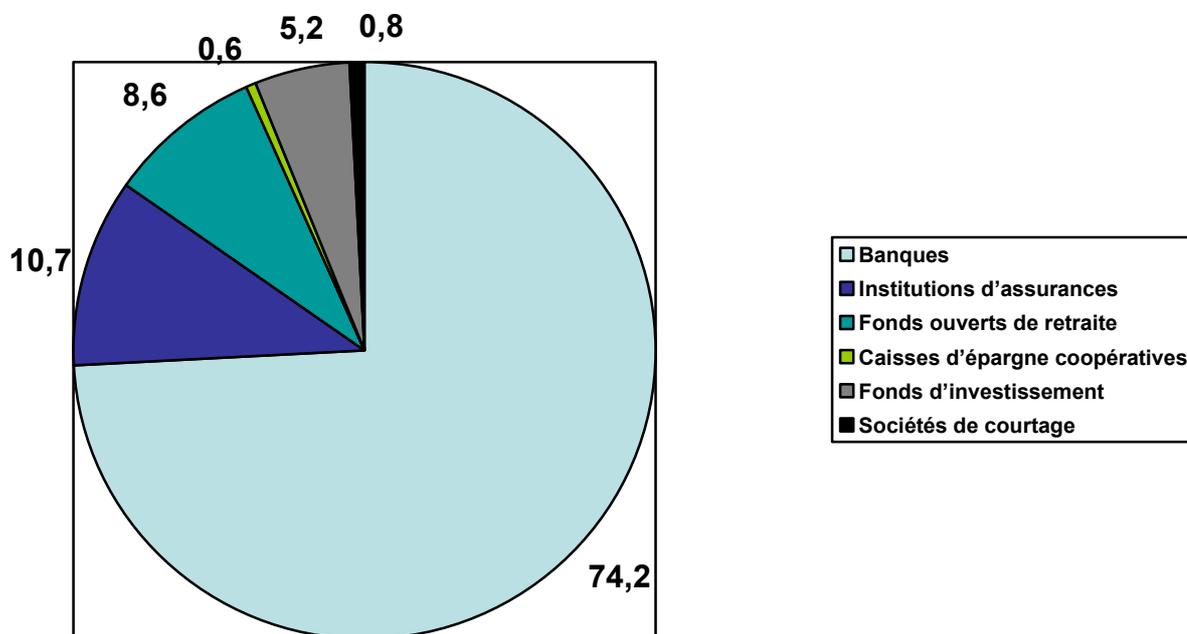
Dans les années 2000-2004, les transactions de consolidations ont surtout été menées par les banques, grandes et moyennes, dominées par les investisseurs étrangers.

Les années 2000-2001 peuvent être considérées comme une période mettant un terme aux réformes de base du secteur bancaire.

Les changements dans le secteur bancaire avaient un caractère non seulement quantitatif mais aussi qualitatif. Ont été introduites à grande échelle les technologies modernes et les méthodes de gestion des risques. Le secteur bancaire polonais s'est profondément diversifié. La part des institutions d'assurances, des fonds de retraite et des fonds d'investissement a augmenté. Néanmoins, la part des banques était toujours importante, s'élevant à 74,2%, ce que montre le graphique 5.

Graphique 5

Part des banques dans la structure des actifs du secteur financier polonais en 2004



Source : Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2004 NBP, p. 15

3. Stratégie des banques après l'adhésion à l'Union européenne

3.1. Troisième phase de consolidation

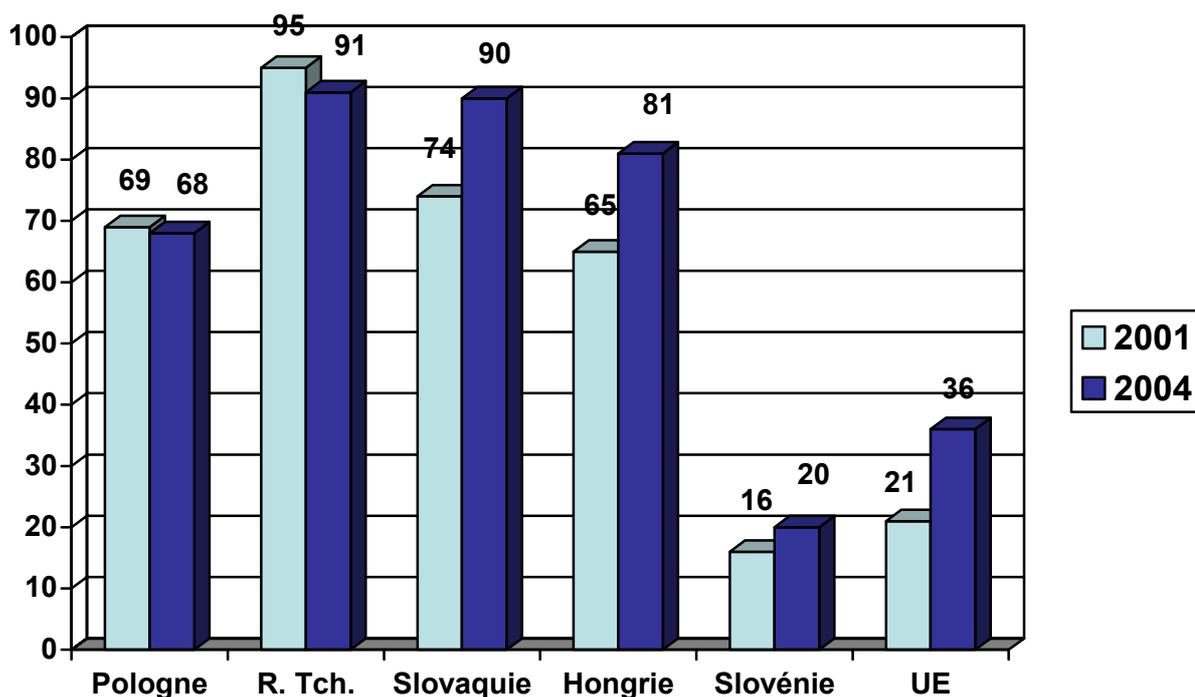
Les banques polonaises, en comparaison des banques européennes, étaient petites et c'est pourquoi les processus de fusions et d'acquisitions sont devenus plus intenses avec l'approche de l'entrée dans l'Union européenne.

En accord avec la règle du passeport unique (single passport), un établissement de crédit peut mener une activité en Pologne soit par la création d'une filiale, soit par la prestation de services, soit par une présence physique en Pologne. Les processus de consolidation du secteur bancaire étaient toujours menés mais leur importance était nettement plus réduite. Suite au processus d'expansion des banques de l'ancienne Union européenne, on a assisté à l'augmentation de la part des actifs bancaires en possession des investisseurs étrangers dans les nouveaux pays de l'Union. Cette part est nettement plus importante que dans les anciens pays de

l'Union européenne – en 2001, elle s'y élevait à 21% alors qu'elle était de 69% en Pologne (cfr graphique 6).

Graphique 6

Part des actifs des banques contrôlées par les investisseurs étrangers dans les actifs des secteurs bancaires des pays d'Europe centrale et de l'Union des 15 en 2001, ainsi que de l'Union des 25 en 2004 en %



Les données pour l'Union européenne de 2004 concernent 25 pays, et celles de 2001 concernent 15 pays.

Source : Rozwój systemu bankowego w Polsce w 2004 NBP 2005, p. 47

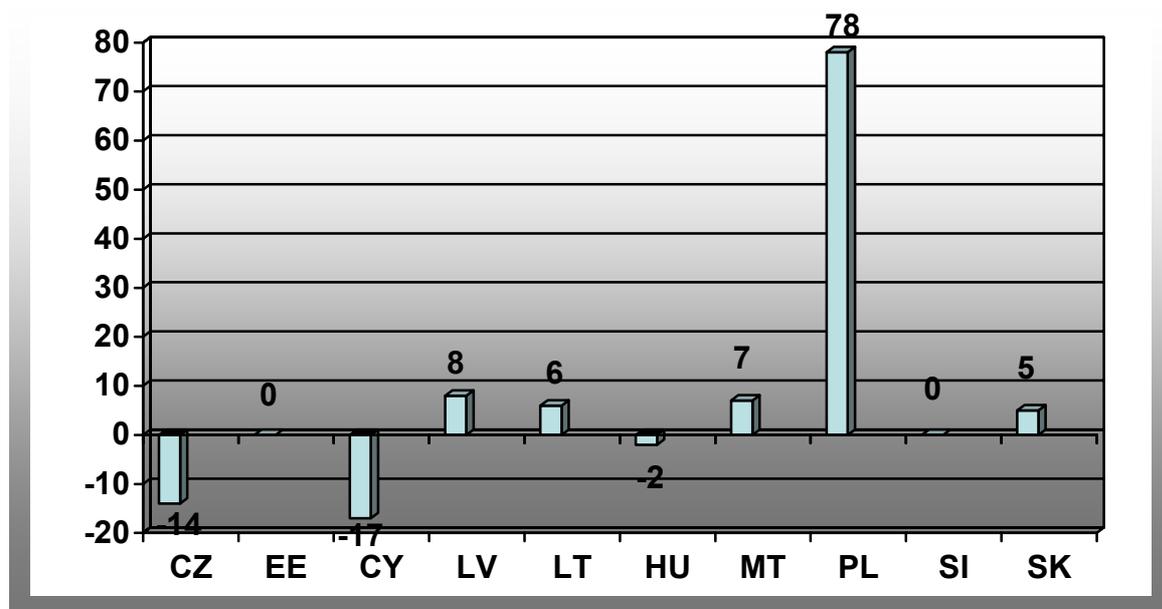
Il ressort des données ci-dessus que, du point de vue du contrôle des actifs par les investisseurs étrangers, c'est le secteur bancaire de la République Tchèque et de la Slovaquie qui est le plus touché.

À la différence des anciens pays de l'Union européenne, où l'on assiste à une chute importante du nombre des institutions financières, ce nombre a augmenté dans les nouveaux pays membres de l'Union européenne, et ce principalement en Pologne (augmentation de 78). Cela concerne néanmoins les nouvelles institutions non bancaires. Le nombre des institutions

financières n'a diminué qu'en République Tchèque, à Chypres et en Hongrie (cfr graphique 7).

Graphique 7

Changements du nombre des institutions financières dans les nouveaux pays de l'Union de mai 2004 à fin 2005



3.2. Internationalisation du secteur bancaire en Pologne

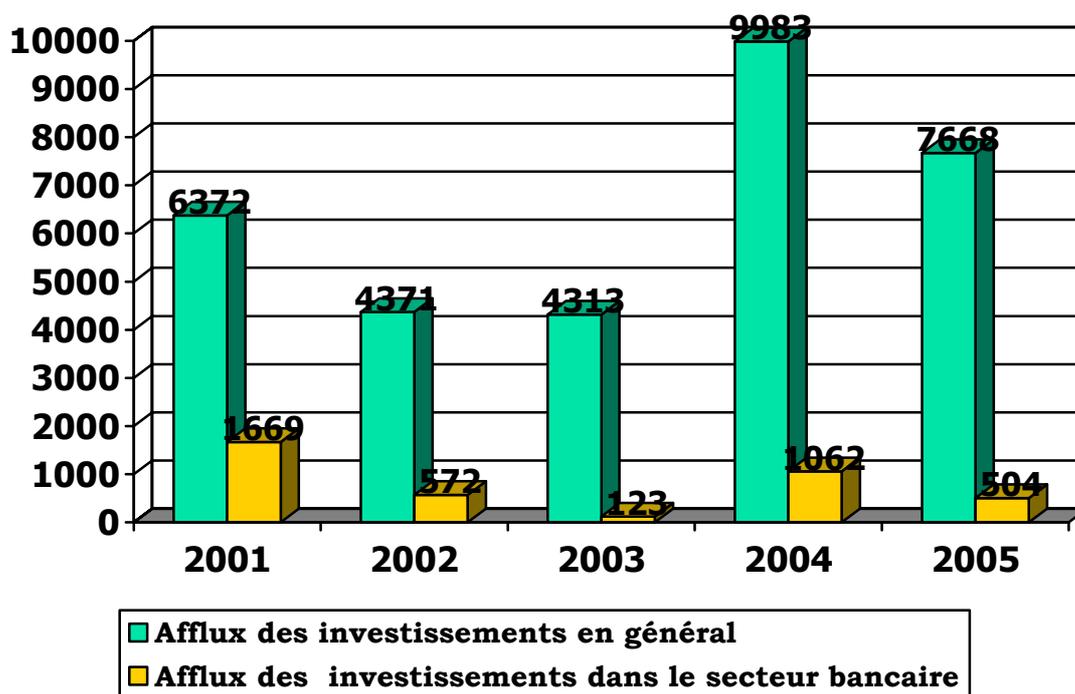
Un des effets de la stratégie réalisée par les banques polonaises est l'augmentation du taux d'internationalisation du secteur bancaire. On mesure l'internationalisation d'une part par l'afflux des investissements étrangers en Pologne, d'autre part par les investissements polonais réalisés à l'étranger.

Après la période de diminution des afflux des investissements étrangers avant l'entrée de la Pologne dans l'Union européenne, on note en 2004 une augmentation importante de ces investissements (plus du double si l'on compare avec l'année 2003 – cfr graphique 8). Les investissements étrangers dans le secteur bancaire ont également doublé en 2004. Néanmoins, l'année 2005 marque la baisse tant de tous les investissements étrangers directs que des investissements faits dans le secteur bancaire. Ont

diminué les investissements dans les capitaux propres ainsi que les bénéfiques réinvestis. La position des banques polonaises s'est renforcée ; non seulement la Pologne est devenue un endroit où l'on peut investir mais encore elle commence elle-même à investir à l'étranger.

Graphique 8

Afflux des investissements étrangers directs en général et vers le secteur bancaire dans les années 2001-2005 en millions d'euros.



Source : Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2005 roku. NBP Warszawa 2006

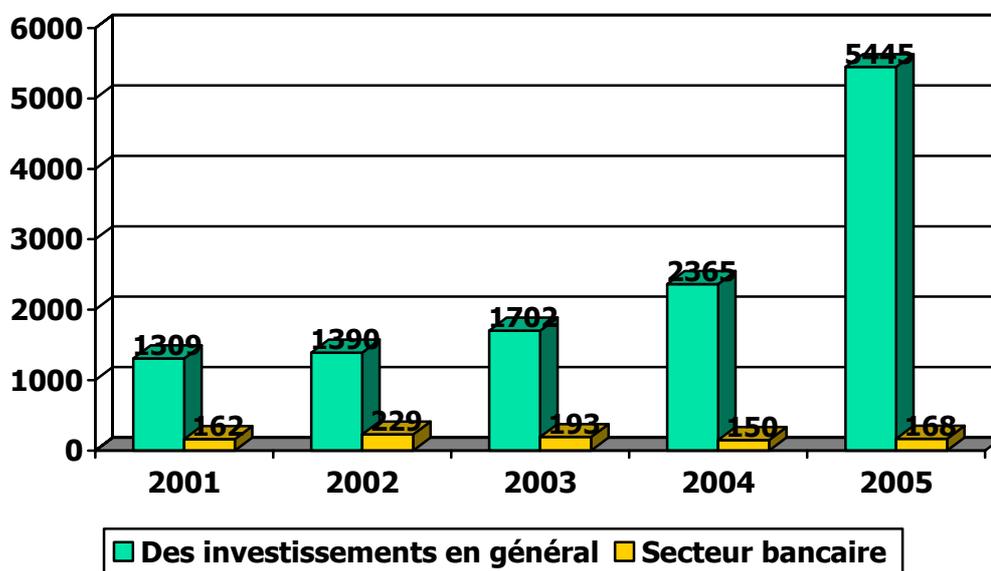
En ce qui concerne les investissements du secteur bancaire polonais à l'étranger, cette augmentation n'est pas aussi marquée. Après l'entrée dans l'Union européenne, on a assisté en 2004, par rapport à l'année 2003, à une baisse de ces investissements de 43 millions d'euros. C'est seulement en 2005 que l'on note une augmentation de 18 millions d'euros. Et il semblerait que cette tendance se soit maintenue dans les années suivantes.

Les banques polonaises se tournent avec plus d'audace vers les marchés de l'est. Un exemple de cette stratégie est l'acquisition, en 2004, de 66,6 % des actions de Kredyt Banku Ukraina par PKO BP S.A.

Il faut souligner ici que, depuis l'entrée dans l'Union européenne, les investissements polonais à l'étranger ont plus que triplé, passant de 1 702 millions d'euros en 2003 à 5 445 millions d'euros en 2005 (cfr graphique 9).

Graphique 9

Investissements polonais directs à l'étranger et du secteur bancaire en millions d'euros.



Source : Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2005 roku. NBP Warszawa 2006

3.3. Chances et défis pour le secteur bancaire en Pologne après l'entrée dans l'Union européenne

Après l'adhésion de la Pologne à l'Union européenne, le rôle du système financier dans l'économie a augmenté et est devenu l'objet d'une attention particulière. On a assisté à un développement du secteur financier et la stabilité de ce dernier s'est renforcée, grâce également à l'augmentation de la collaboration internationale. Le tableau 3 présente les indices de base du développement du secteur financier en Pologne. Ces indices confirment la

thèse de l'influence positive de l'adhésion de la Pologne à l'Union européenne. La part des actifs du secteur financier dans le PIB est passée en Pologne de 65,6% en 2000 à 85,3% en 2005.

Après l'entrée de la Pologne dans l'Union européenne, les consommateurs polonais ont bénéficié d'un accès libre aux services financiers offerts par tous les pays de l'Union. Les banques polonaises en revanche ont été soumises à une large concurrence de la part des banques déjà présentes sur notre marché et de la part de ceux qui avaient obtenu la possibilité d'y offrir leurs services.

Les banques continuent à représenter la partie la plus importante du système financier polonais et l'intermédiaire financier principal, même si la part des actifs des banques dans les actifs du système financier durant les années 2000-2005 a baissé de 17,1 point-pourcent (cfr tableau 3). Cette baisse est due au développement rapide des institutions financières non bancaires, et principalement des fonds de retraite et des fonds d'investissement.

Tableau 3

Indices de développement du système financier

	2000	2005	Changement
Part des actifs du système financier dans le PIB	65,6%	85,3%	Hausse
Valeur des actifs des banques (mld PLN)	428,5	586,5	Hausse
Part des actifs des banques dans les actifs du système financier	87,3%	70,2%	Baisse
Part des actifs des banques dans le PIB	59,2%	59,8%	Baisse
Part des crédits dans le PIB	25,8%	25,4%	Baisse
Part des dépôts dans le PIB	34,9%	34,7%	Baisse
Taux d'intérêt du crédit à la consommation	22%	12,7%	Baisse
Taux d'intérêt du crédit aux entreprises	20%	5,5%	Baisse
Nombre de cartes de paiements en ml	11,29	19,49	Hausse
Nombre de distributeurs de billets	5266	8467	Hausse
Nombre de personnes de plus de 15 ans profitant des services bancaires	54,3%	58,9%	Hausse

Source : Narodowy Bank Polski 2001-2006, NBP. Warszawa 200, p. 77

Si l'on examine la forme des indices de stabilité du secteur bancaire (cfr tableau 4), on peut affirmer qu'une nette amélioration de cette stabilité est visible après l'entrée dans l'Union européenne.

On observe une augmentation du ratio de solvabilité de 12,9% à 14,5%. Il faut souligner ici qu'aussi bien les banques coopératives que les banques commerciales dépassent le niveau minimal de solvabilité fixé par la loi, qui est de 8%. Si l'on compare avec les autres pays de l'Union européenne, les banques polonaises présentent un indice se situant à un niveau assez élevé. Quatre pays seulement ont un indice plus élevé (la Slovaquie, le Luxembourg, la Finlande et Malte).

On note une nette diminution des parts des crédits à risque et une augmentation des fonds propres de moitié. Depuis 2004, on assiste à une nette amélioration des résultats financiers et de la stabilité des banques. Actuellement, le système financier en Pologne est plus fort et plus stable que lors de l'entrée dans l'Union européenne. Et un système financier plus fort et plus stable offre des conditions favorables au fonctionnement des banques et les bases nécessaires pour mener une stratégie de développement appropriée.

Tableau 4

Indices de stabilité du secteur bancaire

En détail	2001	2005	Changement
Ratio moyen de solvabilité dans le secteur bancaire	12,9%	14,5%	hausse
Part des crédits à risque dans les crédits en général	15%	12,8%	baisse
Valeur des fonds propres (mld PLN)	30,7	46,6	hausse

Source : Narodowy Bank Polski 2001-2006, NBP. Warszawa 200, p. 77

Dans le cadre des conditions de l'Union européenne, les banques polonaises devront modifier la stratégie qu'elles ont menée jusqu'à présent. Elles devraient avoir pour but principal de se maintenir sur le marché polonais et de mener une expansion vers l'est. Les banques polonaises

guetteront leurs chances de développement futur dans l'augmentation de leurs actifs sur le marché national, et compteront en particulier sur⁷ :

- la hausse prévue des investissements des sociétés,
- l'augmentation des actifs des banques sur le marché du capital,
- l'élargissement de l'offre résultant de la collaboration avec les institutions financières non bancaires (bancassurance, leasing, fonds de prêts et de garantie, fonds de capital-risque (« venture capital »),
- la mise à profit du potentiel existant de collaboration dans le cadre des projets coordonnés par BGK, PARP, KUKKE⁸,
- le cofinancement des projets dans le cadre des programmes de l'Union européenne.

Dans le même temps, les banques polonaises sont confrontées à de nombreux défis, liés à la nécessité d'introduire les nouveaux standards de l'Union concernant la solvabilité et le risque, et de faire front à la concurrence. On cite en particulier les tâches suivantes :

- l'introduction du Nouvel Accord sur les Fonds propres (Bâle II),
- l'introduction des Standards Internationaux de Comptabilité,
- un meilleur ajustement des délais d'exigibilité des actifs et des passifs,
- une estimation correcte des garanties, l'augmentation du risque d'illiquidité et du risque de crédit suite à la hausse de la valeur des crédits-logements,
- la concurrence de la part des filiales des établissements de crédit, des fonds d'investissement, des fonds de retraite, des institutions d'assurances et des SKOK (Spoldzielcze Kasy Oszczednoscowo-Kredytowe, Caisse d'Épargne et d'Emprunt),
- l'adaptation des banques à fonctionner dans des conditions de taux d'intérêt relativement bas,
- le développement de la titrisation des actifs,
- l'enrichissement de l'offre concernant l'épargne à long terme,
- l'amélioration de l'information dans le secteur.

⁷ Source : Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2004 r NBP Warszawa 2005, p. 79

⁸ BGK - Bank Gospodarstwa Krajowego, PARP - Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, KUKKE - Korporacja Kredytów Eksportowych

Chacun de ces défis peut prêter à de plus larges réflexions. Ils sont repris ici comme des tâches concrètes que les banques polonaises devront remplir dans le cadre de leur stratégie de développement dans les conditions nouvelles.

Un autre sujet à traiter est la manière dont les banques préparent leur entrée dans la zone euro. Cette tâche, qui doit certes être prise en compte dans les stratégies de toutes les banques, ne sera cependant pas décrite dans le cadre de cette étude.

Conclusions

La globalisation des marchés financiers a entraîné une augmentation de la concurrence et a contribué à l'augmentation du taux d'internationalisation de l'activité bancaire et à la réalisation par les banques d'une stratégie de consolidation, ce qui a provoqué une augmentation du taux de concentration dans les institutions bancaires internationales.

Les banques européennes ont mené une stratégie de développement semblable à celle des banques internationales. Suite aux processus intenses de consolidation dans les pays de l'Union européenne, on a enregistré une baisse du nombre de banques et une augmentation du taux de concentration du système bancaire.

Les banques polonaises, durant les 18 dernières années, ont fonctionné dans des conditions se modifiant sans cesse tant au niveau interne qu'au niveau externe. L'analyse qui a été menée confirme la thèse générale concernant l'influence du milieu financier international sur la stratégie bancaire en Europe et en Pologne. Les conditions fluctuantes internes et externes limitent le choix de la stratégie.

En Pologne, étant donné l'absence d'un marché financier, on a d'abord mené une stratégie de privatisation, et ensuite de consolidation du secteur bancaire. Les stratégies des banques polonaises ont coïncidé avec les stratégies des banques européennes. Néanmoins, les possibilités de réalisation d'une stratégie indépendante de la part des banques polonaises étaient limitées, compte tenu des faibles fonds propres. La réalisation de la

stratégie extérieure des banques de l'Union européenne au sein du système bancaire en Pologne a entraîné une hausse spectaculaire de la participation des banques étrangères.

En Pologne, comme dans les pays de l'Union européenne, on a noté une baisse du nombre des banques et une augmentation du taux de concentration dans le système bancaire. Les banques, malgré l'expansion marquée des autres institutions financières, sont restées l'élément primordial de la structure du système financier.

L'augmentation du développement et de la stabilité du secteur bancaire après l'entrée dans l'Union européenne offre de nouvelles conditions, meilleures, pour la réalisation de la stratégie de développement, mais elle pose également de nouveaux défis.

La période de réalisation du Plan National de Développement pour les années 2007-2013 sera importante pour le développement du secteur bancaire. Durant cette période, les banques participeront à la réalisation de la politique régionale et des IVèmes perspectives financières de l'Union européenne pour les années 2007-2013, et s'intégreront dans les nouveaux programmes de l'Union. L'entrée dans la zone euro sera un défi tout particulier pour les banques.

Bibliographie

- Goddard J., Molyneux P., Wilson J.O.S., European Banking. Wiley Finance, West Sussex 2001
- L. Oreziak, Rynek finansowy Unii Europejskiej, Twigger Warszawa 1999
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w roku 2004, NBP Warszawa 2005
- Nadzór bankowy 1989-2006, NBP Warszawa 2007
- Narodowy Bank Polski 2001-2006, NBP Warszawa 2007
- Consolidation and Diversification In the Euro Area Banking Sector, ECB Monthly Bulletin May 2005
- Banking Structures in Central, Eastern and South-Eastern Europe, ECB Monthly Bulletin November 2006
- Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2005 roku, NBP Wa-wa 2007
- Smith R.C., Walter I., Global Banking, Oxford University Press 2003
- Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2005 roku, NBP Warszawa 2007

**55-ème Congrès de l'Association Internationale
des Economistes de Langue Française**

**Szkoła Główna Handlowa
Warszawa, 21–23.05.2007**

**Les investissements directs étrangers à l'échelle locale sur exemple
de la Pologne**

Eugeniusz Z. Czerwieniec

ez.czerwieniec@ae.poznan.pl

Akademia Ekonomiczna
al. Niepodległości 10
60-967 Poznań
Pologne
tel.: (4861) 854 39 65
fax: (4861) 854 39 62

Les investissements directs étrangers en Pologne c'est un phénomène qui connaît un développement très dynamique. Il y a une série de publications concernant le fonctionnement du capital étranger en Pologne. La plupart des travaux décrivent ce phénomène à l'échelle du pays entier, éventuellement à l'échelle des macrorégions. On consacre beaucoup moins de place aux analyses au niveau des unités administratives plus petites. Le but de ce rapport est de présenter les facteurs les plus importants qui déterminent l'attractivité du lieu de placement du capital étranger et aussi de montrer certaines conséquences économiques et sociales, causées par la présence dans le milieu local des entreprises au capital étranger.

1. Les déterminants de la formation de l'attractivité des lieux d'emplacement des investissements étrangers

L'attractivité d'investissement est déterminée comme un ensemble des avantages d'un endroit donné. Certaines régions présentent les conditions relativement meilleures pour l'activité d'investissement que d'autres espaces. Les investisseurs placent leur capital dans les régions qu'ils considèrent comme attractives pour leur activité concrète. L'attractivité d'une région donnée peut être formée par une série de différents facteurs. Les facteurs les plus essentiels décidant de l'attractivité d'investissement du lieu déterminé ce sont :

- a) facteurs d'emplacement,
- b) climat d'investissement,
- c) risque d'investissement ainsi que
- d) efforts des autorités locales dans la stimulation de l'afflux des investissements étrangers directs.

1.1. Les facteurs d'emplacement, le climat d'investissement et le risque d'investissement

Dans la littérature sur ce sujet ¹ **les facteurs d'emplacement** sont déterminés comme exigences et qualités d'emplacement. Ce sont les exigences demandées par l'investisseur, auxquelles doivent répondre les espaces déterminés afin d'assurer les profits déterminés, ainsi que les qualités d'exploitation, c'est-à-dire toutes les valeurs offertes par le lieu déterminé afin de satisfaire au mieux les besoins de l'investisseur. Pour prendre une décision d'investir il

¹ W. Budner, *Lokalizacja przedsiębiorstw. Aspekty ekonomiczno-przestrzenne i środowiskowe*. éd. Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2003, p. 27; M. Trojanek, *Oddziaływanie władzy lokalnej na efektywność przedsięwzięć inwestycyjnych*, éd. Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań, 1994

est nécessaire d'obtenir la plus grande compatibilité possible entre les qualités et les exigences qui découlent des desseins de l'investisseur². On distingue les suivantes sortes des facteurs d'emplacement³ :

- a) facteurs environnementaux (les ressources de l'environnement naturel, c'est-à-dire l'ensemble des conditions naturelles que l'espace donné crée pour l'activité économique),
- b) facteurs spatiaux (relief et étendue des terrains, distance, accessibilité et situation par rapport aux autres espaces),
- c) facteurs économiques (stabilité économique, niveau des prix et taux d'inflation, grandeur et absorptivité du débouché, productivité du travail et coût de travail, état de l'infrastructure technique et sociale),
- d) facteurs socio-culturels (conscience de la population locale et son attitude envers les transformations socio-économiques, niveau d'esprit entreprenant, aspirations, niveau d'éducation et de culture, importance et structure de consommation, situation sur le marché de l'emploi),
- e) facteurs politiques (caractère des autorités et des idées qu'elles représentent, domaine des compétences et méthode d'exercer le pouvoir, niveau d'acceptation des autorités par la société, stabilité politique du pays),
- f) facteurs juridiques et administratifs (normes juridiques stables, décisions des autorités administratives locales concernant les emplacements),
- g) facteurs techniques et technologiques (utilisation d'une nouvelle technologie dans le domaine matériel et non matériel, innovations techniques et organisationnelles).

Les facteurs d'emplacement sus-mentionnés ont une différente portée spatiale : locale, nationale et même transnationale. Ils se différencient spatialement et déterminent l'emplacement des entreprises sur l'espace donné.

Pour l'investisseur étranger l'attractivité de l'espace donné dépend aussi du **climat d'investissement**, c'est-à-dire des conditions d'investir. Le climat d'investissement est déterminé comme un ensemble des conditions qui caractérisent un espace donné ou un pays

² Ibidem

³ Ibidem, p. 28 et ss.

du point de vue de l'investisseur étranger⁴. La classification la plus connue est celle employée par L. C. Nehrt qui a divisé le climat d'investissement en éléments suivants⁵ :

- a) climat économique A – il est créé par la situation économique actuelle et prévisible du pays importateur potentiel du capital (stabilité économique du pays, grandeur et absorptivité du débouché). Ce climat détermine la prise de décision d'effectuer un investissement ;
- b) climat économique B – il est créé par l'état de l'infrastructure technique et de l'infrastructure de l'environnement des affaires dans le pays ou dans la région (banques et compagnies d'assurances, sociétés et chambres de commerce et d'industrie, agences et fondations du développement local et régional, bourses, centres de science et de recherches). Ce climat influe sur l'efficacité de l'attrait du capital ;
- c) climat social – il est créé par la situation sur le marché de l'emploi, toutes les conditions socio-économiques influant sur la qualité et la sécurité du travail, l'attitude envers le travail, l'attitude de la communauté envers les transformations de marché ;
- d) climat administratif – il dépend de la portée de l'influence des facteurs gouvernementaux sur la vie économique (politique fiscale, contrôle des prix, normes juridiques réglant le transfert des bénéfices, procédure de création d'entreprises, statut de l'entreprise étrangère) et de la rapidité et de l'élasticité de l'activité des administrations ;
- e) climat politique – il est créé par la stabilité politique, les idées des politiciens des partis au pouvoir et des fonctionnaires d'état, les aspirations particulières des cercles au pouvoir, la présence du secteur privé dans l'économie, les privilèges accordés aux investisseurs étrangers et nationaux, les conditions historiques, les accords concernant la protection mutuelle des investissements. Le climat politique est aussi déterminé comme la dimension du risque qui peut apparaître, s'il arrive un changement défavorable du gouvernement dans le pays importateur du capital.

On distingue aussi le climat juridique qui est créé par les normes et les règles juridiques. Le climat particulièrement favorable aux investissements est créé par les solutions juridiques

⁴ A. Stepniak, *Integracja regionalna i transfer kapitału*, éd. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996, p. 82.

⁵ Ibidem, p. 82-84 ainsi que W. Budner, *Lokalizacja przedsiębiorstw...* op. cit., p 42 et ss.

qui traitent les agents économiques de façon égale et garantissent la propriété et la possibilité du transfert des bénéfices.

Le facteur suivant qui décide de l'attractivité d'investissement d'un lieu donné est **le risque d'investissement**. Il est déterminé comme un degré potentiel du danger dans l'acquisition des effets économiques espérés par l'investisseur. Plus le risque est haut, plus basse est la probabilité d'atteindre le résultat planifié⁶. Les investisseurs investiront non seulement là où le risque est bas, mais aussi là où il est haut, mais à condition que les profits espérés soient proportionnellement plus élevés que dans d'autres pays⁷.

Dans l'activité internationale d'investissement le risque renferme un groupe de facteurs déterminant le climat politique, économique, administratif et social du pays de placement. Son niveau dépend alors de même de la stabilité de la situation politique et sociale du pays donné que de la politique économique de son gouvernement, de la transparence du régime juridique ainsi que du niveau de l'infrastructure technique et organisationnelle⁸.

1.2. Les efforts des autorités locales dans la stimulation de l'afflux des investissements directs étrangers

Les autorités locales sont intéressées par l'attraction de nouveaux investissements sur leur terrain, dans le souci d'assurer le développement local. Leur activité s'explique par des raisons suivantes⁹ :

- le développement économique influe sur l'augmentation des recettes des budgets des collectivités locales,
- le développement économique est politiquement rentable,
- les membres des autorités locales ont le sens de responsabilité envers la communauté locale.

L'encouragement des investisseurs nationaux et étrangers à entreprendre une activité sur un terrain donné constitue alors un des éléments les plus importants de la politique du développement économique local. Pourtant le lieu d'emplacement de l'investissement dépend d'une série de facteurs que les auteurs des ouvrages disponibles divisent en facteurs appelés

⁶ W. Budner, *Lokalizacja przedsiębiorstw...* op. cit., p. 43.

⁷ Ibidem, p. 44.

⁸ A. Stępnia, *Integracja regionalna i transfer kapitału*, op. cit., p. 148.

⁹ W. Budner, *Lokalizacja przedsiębiorstw...*, op. cit., p. 225

durs et faibles. Les facteurs durs sont facilement mesurables et influent directement sur l'activité de l'entreprise. On y compte : offre de surfaces de production, impôts, encouragements, subventions, liaisons de transports, proximité des fournisseurs, débouché local, offre de la main d'oeuvre qualifiée, centre de recherches, possibilité de coopération, centre de formation professionnelle, rapidité et élasticité de l'activité des administrations. Il est difficile de mesurer et d'évaluer les facteurs faibles et ils ne sont pas liés directement à l'activité des investisseurs étrangers. Ce sont : établissements scolaires, offre culturelle, conditions avantageuses d'habitation, attractivité de la région, possibilité de loisirs, climat social, mentalité de la population, image économique du lieu d'emplacement, attitude favorable des collectivités locales envers l'investisseur¹⁰. Un tel classement des facteurs permet de déterminer le rôle des autorités locales dans le processus de prise de décision de l'investisseur. Ce processus se divise en trois étapes. A la première est désigné l'espace d'emplacement. C'est là que les facteurs faibles jouent un rôle important. A la deuxième étape on fait le choix d'une quantité limitée des lieux d'emplacement où les coûts de production sont les moins élevés. A cette étape l'importance des facteurs faibles diminue et le rôle principal est joué par les facteurs durs. La troisième étape c'est le choix définitif. Après la sélection de quelques lieux aux coûts très semblables, les facteurs faibles peuvent s'avérer décisifs dans le choix définitif du lieu où l'on entreprendra une activité¹¹.

Les possibilités des autorités locales d'avoir un impact] sur les décisions de l'investisseur dépendent des facteurs que l'on peut diviser en ceux qui sont essentiels ou pas essentiels pour l'investisseur étranger et en ceux qui sont dépendants ou indépendants des autorités locales. La combinaison de ces facteurs varie suivant le type d'investissement : son importance, branche, type d'investisseur (national ou étranger, local ou venant de l'extérieur)¹².

Les facteurs déterminant les possibilité des autorités locales d'exercer une influence sont les suivants¹³ :

- a) les facteurs « a-spatiaux » (image du pays à l'étranger, système fiscal, assurances sociales, taux d'inflation). Ces facteurs sont identiques sur le territoire de tout le pays, ne présentent pas de différences régionales et l'influence des autorités locales sur ces facteurs est peu importante ;

¹⁰ Ibidem, p. 228

¹¹ W. Ziemianowicz, *Rola władz samorządowych w stymulowaniu napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, dans : *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, réd. Z. Olesiński, éd. PWE, Varsovie 1998, p. 219-221 et W. Budner, *Lokalizacja przedsiębiorstw...*, op. cit., p. 228-229

¹² *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, op. cit., p. 224 et W. Budner, *Lokalizacja przedsiębiorstw...*, op. cit., p. 229-230

¹³ W. Budner, *Lokalizacja przedsiębiorstw...*, op. cit., p. 230-231

b) les facteurs spatiaux :

- sur lesquels les autorités locales n'ont aucune influence (p.ex. la situation du terrain par rapport aux frontières ou aux ports, ses qualités naturelles et récréatives) ;
- sur lesquels les autorités locales ont une influence limitée et indirecte. L'influence indirecte se traduit d'habitude par le lobbying effectué au niveau central (construction d'autoroutes, de routes principales et d'aéroports, transformations de principales entreprises locales, octroi de concessions ou d'autorisations, remise de décisions administratives) ;
- sur lesquels les autorités locales exercent une influence importante et directe. Ce sont entre autres : programmes du développement de l'infrastructure, promotion de l'espace d'emplacement de l'investissement, système fiscal local, politique visant la mise de terrains et d'installations à la portée des investisseurs.

L'influence des autorités locales sur la prise de décision des investisseurs étrangers est alors limitée seulement à quelques facteurs . Dans les conditions polonaises c'est seulement le développement de l'infrastructure technique et surtout le développement du réseau de transports qui constituent la plus importante activité dépendant à un très haut degré des autorités locales. C'est aussi un des facteurs les plus essentiels de l'attraction des investisseurs¹⁴.

Les collectivités locales exercent aussi une influence assez importante sur : la qualité de l'accueil dans les services administratifs, l'attitude des autorités et de la communauté locales envers le capital étranger, encouragements fiscaux. Néanmoins les expériences connues jusqu'à présent montrent que les préférences fiscales accordées par les collectivités locales ne constituaient pas toujours un encouragement suffisant pour attirer le capital étranger.

Les facteurs essentiels pour l'investisseur, mais qui dépendent moins de l'activité des autorités locales, ce sont : communication et télécommunication, mise à la disposition des installations de production et de bureaux, formation de la main d'oeuvre, situation favorable, liaisons de transports, offre de la main d'oeuvre et pouvoir d'achat de la population.

Enfin parmi les facteurs d'emplacement qui sont peu importants pour l'investisseur étranger et sur lesquels l'influence des autorités locales est limitée, il y a : contacts antérieurs de l'investisseur avec son partenaire national, proximité des frontières, important débouché

¹⁴ Ibidem, p. 231

local, faible concurrence de la part des entreprises locales, offre et accès aux matières premières ainsi que leurs prix ¹⁵.

De la revue des facteurs mentionnée ci-dessus on peut conclure que l'influence des autorités locales sur les décisions d'emplacement prises par les investisseurs étrangers est peu importante. Pourtant malgré l'influence limitée des pouvoirs locaux sur les attitudes des investisseurs, ces autorités ne devraient pas se comporter de manière passive. Les activités qui assurent le développement harmonieux de l'infrastructure technique peuvent être souvent beaucoup plus efficaces que l'engagement direct dans les actions visant l'attraction des investissements, bien qu'au début elles puissent ne pas apporter de résultats espérés. De même l'attitude des autorités locales ou de la communauté locale envers le capital étranger, ou la qualité des services prêtés par les administrations peuvent se révéler comme un facteur influant sur le choix d'emplacement effectué par l'investisseur étranger¹⁶.

2. Les conséquences économiques et sociales de l'afflux du capital étranger

2.1. Les effets économiques

L'impact des investissements étrangers sur l'économie de l'espace d'accueil se fait de façon direct et indirect.

Parmi les effets directs de l'investissement étranger on peut citer¹⁷ :

- a) changement de la structure économique de l'espace donné, accroissement des investissements locaux, accroissement de la production et changements dans l'emploi,
- b) introduction de nouvelles technologies, application des méthodes modernes d'organisation et de gestion, amélioration de la qualité de production dans les entreprises,
- c) diversification de la vente, accroissement des exportations,
- d) influence sur les milieux locaux des affaires,
- e) influence sur l'état de l'environnement naturel,

¹⁵ *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, op. cit., p. 226

¹⁶ W. Budner, *Lokalizacja przedsiębiorstw...*, op. cit., p. 232 et *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, op. cit., p.226-227

¹⁷ J. Witkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo-Wschodniej*, éd. Uniwersytet Łódzki, Łódź 1996; A. Jodkowski, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce jako element kształtowania konkurencyjności*, éd. IRSS, Varsovie 1995, cit. d'après B. Kożuch, *Inwestycje zagraniczne a wzrost konkurencyjności regionu*, dans *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, op. cit., p. 204; Cf. aussi M. Jaworek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w prywatyzacji polskiej gospodarki*, éd. Tonik, Toruń 2006.

- f) augmentation des qualifications professionnelles et accroissement du niveau de rémunérations,
- g) influence sur la concurrence sur le marché régional.

La majorité des effets cités de l'afflux du capital sur l'espace donné entraînent une augmentation de sa compétitivité¹⁸. De façon la plus claire on peut apercevoir l'impact du transfert de technologies, de l'amélioration de la qualité de production, des changements dans l'environnement naturel ainsi que du renforcement de la concurrence sur le marché local.

Par suite de l'afflux des investissements étrangers l'unité territoriale peut changer de caractère. Ici, la commune de Tarnowo Podgórze peut servir d'exemple. Elle change de caractère d'une commune typiquement rurale en unité administrative qui fonctionne de mieux en mieux dans le domaine de l'activité industrielle et commerciale. Un effet important du fonctionnement des entreprises étrangères c'est l'accroissement des revenus du budget de la commune grâce à l'augmentation des recettes provenant de l'impôt sur les personnes juridiques. Les moyens financiers acquis par le moyen des impôts permettent aux autorités communales de procéder à la réalisation rapide et efficace des investissements attribués à la commune par la loi. Ces moyens sont destinés avant tout à l'amélioration de la qualité des routes communales, à l'agrandissement des postes de distribution d'eau, à l'éducation, à la culture physique et au sport. Il y a aussi certains investissements communaux qui n'étaient pas terminés ou faute des moyens prolongeaient leur cycle de réalisation. C'est seulement grâce aux recettes fiscales des impôts sur les sociétés au capital étranger, que ces investissements ont pu être exécutés.

L'évaluation de la part des sociétés au capital étranger dans l'économie d'une unité territoriale est relative et ne dépend pas exclusivement de la quantité de firmes ou de l'importance du capital apporté¹⁹. En entreprenant des activités qui servent à toute l'unité territoriale les investisseurs étrangers expriment avant tout la volonté d'intégrer leur société dans le milieu local, les avantages mutuels de l'unité territoriale et de la société ainsi que la compréhension des besoins locaux.

Grâce à l'afflux des investissements étrangers directs sur un territoire donné, son économie peut profiter des avantages concurrentiels assurés par le transfert de nouvelles

¹⁸ Cf. *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki*, réd. W. Karaszewski, éd. Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2005

¹⁹ M. Jarosz, *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, éd. Instytut Studiów Politycznych PAN, Varsovie 1996, p. 333.

technologies qui accompagne l'afflux du capital. Les effets positifs de ce transfert dépendent en grande partie de l'importance et de la structure sectorielle des investissements affluants²⁰. La majorité des sociétés au capital étranger qui fonctionnent sur le terrain de la commune susmentionnée de Tarnowo Podgórne, utilisent des installations et des technologies d'il y a un ou cinq ans. Cela veut dire qu'en majeure partie ce sont des technologies nouvelles quoique pas les plus récentes. Un nombre important d'entreprises se servent aussi des installations plus anciennes, d'il y a dix ans. Les technologies les plus modernes ont été introduites par les investisseurs qui exercent leur activité dans les branches suivantes : production de machines à usage spécial, fabrication de papier et de carton ondulé ainsi que d'emballages en papier, industrie de transformation de thé et de café. Il y a aussi un lien évident entre l'afflux du capital étranger et l'acquisition du savoir faire technique matériel ou non matériel avec les effets multiplicateurs spécifiques (p. ex. à travers l'application par les entreprises locales des modèles de comportement et des solutions managériales des firmes étrangères et à travers la nécessité de s'adapter aux exigences technologiques au cours de la création de différents types de liens de spécialisation et de coopération).

Les entreprises étrangères exerçant leur activité dans une autre partie de la Grande Pologne, dans la ville de Leszno, n'utilisent pas la technologie la plus récente. Pourtant cela ne veut pas dire que les technologies employées sont dépassées ou nuisibles. Cependant cette situation commence à changer. On réalise un projet de création sur le terrain de la ville d'un parc technologique, conçu comme lieu d'emplacement des investissements qui introduisent de nouvelles technologies, et d'un centre de conception et de développement des idées innovatrices et des projets de différents domaines. Dans ce parc on prévoit des activités dans le domaine de : électronique, informatique, télécommunication, échange et transfert de données ainsi que l'échange d'acquis avec d'autres centres de recherches, laboratoires etc.²¹ Des exemples des firmes étrangères qui utilisent des technologies modernes ce sont : la société C&C Partners Telecom exerçant son activité dans la branche de télécommunication et de téléinformatique, et la firme SEWS-Polska SARL produisant des faisceaux électriques et des composants pour l'industrie automobile.

L'afflux du capital étranger en forme d'investissements directs contribuent beaucoup à l'amélioration de la qualité des produits fabriqués. Cela concerne non seulement les produits

²⁰ *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, op. cit., p. 204

²¹ *Standardowa fiszka streszczenia projektu uruchomienia w jednej lokalizacji parku technologicznego, centrum wspierania biznesu i inkubatora przedsiębiorczości*, éd. Wydział Promocji i Rozwoju Urzędu Miasta Leszna, Leszno 2000

fabriqués par les entreprises étrangères présentes sur le terrain donné, mais aussi des entreprises locales qui essaient de faire face à la concurrence de plus en plus forte de la part des firmes étrangères. L'augmentation de la concurrence sur le marché intérieur constitue un énorme défi pour les firmes locales qui désirent survivre sur le marché. Un des moyens c'est le souci d'améliorer la qualité des produits fabriqués. Par conséquent l'afflux du capital étranger contribue à la propagation de l'approche orientée vers la qualité²². Grâce à la présence du capital étranger il s'est passé une vraie révolution de l'approche de la qualité dans une firme²³ de la région de la Grande Pologne. L'ancien système peu efficace de restrictions a été remplacé par l'autocontrôle : chaque travailleur est responsable de la qualité du produit. Maintenant le service responsable de la qualité remplit seulement la tâche de soutenir le processus d'autocontrôle. Actuellement l'entreprise utilise une série d'instruments de mesure modernes et automatisés qui permettent de maîtriser à un haut degré le processus de production. Le système de l'organisation de l'étude et de l'analyse des résultats s'appuie sur des solutions structurales modernes et aussi met en oeuvre des instruments mathématiques de plus en plus sublimes. Une autre entreprise exerçant son activité dans la région est orientée avant tout sur la préservation de la haute qualité des produits fabriqués et sur leur adaptation successive aux exigences internationales déterminées par la norme ISO 9000 et ses dérivés. L'investisseur étranger a décidé d'introduire sur une nouvelle ligne de production un système de gestion de la qualité analogue à celui qu'il utilise dans la société-mère. Par conséquent l'entreprise étrangère y surveille tout le processus de production et se porte garant de la qualité à chaque étape de la fabrication de ses produits.

L'activité des entreprises étrangères implantées à Tarnowo Podgórze donne l'exemple de l'impact des investissements étrangers directs sur les changements dans les exportations. Bien que la grande majorité des firmes vendent leurs produits et services dans tout le pays, une entreprise sur trois trouve des débouchés à l'étranger. Dans le groupe d'investisseurs qui effectuent l'expédition de leurs productions à l'étranger, prédominent ceux dont la valeur des exportations est supérieure à 75% de la production totale et ceux qui exportent moins de 5% de leur production. On peut aussi remarquer une influence directe des sociétés au capital étranger sur les relations avec les agents économiques locaux. Beaucoup de firmes fabriquent leurs produits avec des composants fournis du terrain de la commune, certaines avec des composants provenant seulement du terrain de la commune, quoique la grande majorité

²² *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, op. cit., p. 206

²³ Les matériaux obtenus dans les firmes qui veulent garder l'anonymat.

appuie leur production sur les composants fabriqués à l'étranger. Il se développe aussi une coopération entre les entreprises nationales et les firmes au capital étranger. Comme exemple de ces activités on peut citer :

- la firme « Balma », fabricant national de meubles de bureaux, qui vend des meubles à beaucoup d'entreprises au capital étranger ;
- le consortium automobile d'autobus MAN qui n'importe d'Allemagne que des boîtes de vitesse, des moteurs et des essieux, tandis qu'il achète d'autres composants chez les producteurs polonais ;
- les imprimeries polonaises qui fabriquent des emballages publicitaires pour les produits vendus par les firmes étrangères.

Les investisseurs étrangers influent sur les sociétés locales les faisant entrer dans un système de relations avec d'autres entreprises qu'ils possèdent à l'étranger ou en Pologne²⁴. Les formes de ce type de relations sont variées. Certaines firmes locales restent dans les contacts étroits de coopération avec des sociétés étrangères, d'autres fournissent des matériaux à une firme étrangère, il y en a aussi celles qui s'occupent de la distribution des produits finis fabriqués par une société au capital étranger.

L'influence des investissements étrangers sur l'état de l'environnement naturel se laisse voir dans la situation où les entreprises qui effectuent les investissements, présentent la même approche de l'environnement que dans leur pays d'origine. Cependant en réalité il arrive que la volonté de contourner les règles de la protection de l'environnement en vigueur dans le pays d'origine, constitue un des motifs pour entreprendre des investissements étrangers directs²⁵. Dans ce domaine le comportement des firmes dépend en grande partie de l'attitude des collectivités locales envers les entreprises étrangères. Dans les firmes au capital étranger qui exercent leur activité sur le terrain de la commune Tarnowo Podgórne, l'engagement des fonds dans la protection de l'environnement est une tâche prise au sérieux et consciencieusement réalisée. Alors les appréhensions que les investisseurs étrangers cherchent à réaliser des bénéfices au détriment de l'environnement ou qu'ils transplantent des technologies sales en Pologne, ne se réalisent pas. En revanche les entreprises au capital étranger implantées à Leszno exercent leur activité dans les branches qui ne sont pas nuisibles pour l'environnement. Au contraire on peut croire que leur activité a une influence favorable

²⁴ M. Jarosz, *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, op. cit., p. 143

²⁵ *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, op. cit., p. 206

sur l'état de l'environnement naturel. Ce sont les entreprises qui respectent les normes de l'environnement et accordent beaucoup d'importance aux problèmes de sa protection. Souvent en choisissant un terrain concret pour l'emplacement de leur activité les investisseurs vérifient soigneusement si l'espace donné répond aux exigences déterminées. C'est avant tout le cas des investisseurs suédois.

Dans la région de basses Carpathes l'amélioration de la situation dans le domaine de la protection de l'environnement résulte de la modernisation de technologies et des actions spéciales visant la réduction de l'incommodité écologique des usines²⁶. Le progrès c'est le résultat non seulement des changements dans les lignes technologiques de base, mais aussi dans les processus auxiliaires. La quantité de déchets est limitée, en majeure partie ils sont réutilisés²⁷. Ici le ramassage du verre cassé, organisé par la Verrerie Jaroslaw en collaboration avec les collectivités locales peut servir d'exemple. Le nombre croissant des producteurs étrangers en Pologne qui obtiennent le certificat de conformité à la norme ISO 14001 du système de la gestion environnementale, témoigne de leur souci de protéger l'environnement naturel. Dans la région de basses Carpathes c'est entre autres l'Entreprise de Pneus Dębica (Firma Oponiarska Dębica) qui possède ce certificat.

On peut considérer comme manifestement favorable l'influence de l'intérêt porté par les groupes industriels étrangers à l'état du milieu naturel sur le territoire de la Pologne. Cela se fait grâce à l'introduction de meilleures technologies, la mise à disposition du capital plus important, la reproduction des attitudes du pays d'origine, mais aussi grâce à l'effort de soigner l'image de l'entreprise comme d'un agent qui se soucie de l'environnement²⁸.

Dans le domaine de l'amélioration des qualifications professionnelles et de l'augmentation du niveau des salaires beaucoup de sociétés implantées dans le milieu local entreprennent des actions importantes (cours, formations, stages). Elles doivent faire comprendre aux managers les souhaits du propriétaire de l'entreprise, concernant leurs attitudes et aussi les convaincre que le comportement des travailleurs est évalué honnêtement et qu'il a pour conséquence des décisions concernant les rémunérations et l'emploi. Cette attitude est caractéristique pour beaucoup de sociétés implantées dans la commune de Tarnowo Podgórze. En général les stages de formation sont organisés hors de l'entreprise, dans le pays de l'investisseur ou dans le pays du placement de l'investissement – en Pologne. Plus de la moitié des investisseurs envoient leurs salariés aux cours de nouvelle technologie

²⁶ B. Domański, *Kapitał zagraniczny w przemyśle Polski. Prawidłowości rozmieszczenia, uwarunkowania i skutki*, éd. Uniwersytet Jagielloński, Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej, Cracovie 2001, p. 473

²⁷ A. Jodkowski, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie...*, op. cit., p. 51

²⁸ B. Domański, *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji...*, op. cit., p. 475

de production, de comptabilité et de marketing. Le nombre similaire des propriétaires des firmes au capital étranger entreprennent des actions dans le domaine de la formation qui concerne le fonctionnement et le travail sur ordinateur, les exportations et les importations et d'autres (p. ex. cours de la sécurité et de l'hygiène du travail, de la conduite de chariots à fourche, de l'approche des techniques du service des clients). En comparaison avec les rémunérations dans les entreprises polonaises de la même branche, celles des salariés dans les sociétés au capital étranger implantées sur le terrain de la commune, sont au niveau pareil dans la moitié des cas et dans plus d'un tiers des cas elles sont supérieures.

La présence des entreprises étrangères peut exercer une influence variée sur la concurrence. Elle peut renforcer, affaiblir et même éliminer la concurrence sur le marché local. Le renforcement de la concurrence a lieu dans la situation où les investissements provoquent l'apparition de nouveaux produits sans éliminer du marché des producteurs actuels (nationaux ou étrangers). Par contre la diminution ou l'élimination de la concurrence c'est le résultat des conditions posées par le futur investisseur qui concernent l'attribution des tarifs douaniers protectionnistes ou d'autres solutions assurant en réalité une position de monopole²⁹. Les principaux concurrents des firmes étrangères implantées sur le terrain de la commune Tarnowo Podgórne ce sont en général d'autres entreprises au capital étranger ou de grandes entreprises privées³⁰. Les investisseurs étrangers qui font concurrence aux firmes locales, exercent leur activité dans tout le pays et à l'extérieur. Alors la présence des sociétés au capital étranger renforce la concurrence sur le marché intérieur.

L'influence indirecte des investissements directs étrangers sur la situation économique de l'espace d'accueil, se fait par l'impact sur toute l'économie nationale³¹. Cette influence se réalise à travers : accélération du processus de privatisation, libéralisation des relations commerciales, transformations du système bancaire, création et développement du marché des capitaux, démonopolisation et promotion des attitudes compétitives. De façon indirecte les investissements étrangers directs influent le plus intenses sur l'accélération du processus de privatisation. Avec moins d'intensité ils influent sur les relations commerciales de la région d'accueil. L'influence des investissements étrangers directs sur d'autres éléments d'économie dépend en général des activités intérieures du pays d'accueil³².

²⁹ *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, op. cit., p. 206

³⁰ Cf. J. Meissner, M. Borówka, *Inwestycje zagraniczne w transformacji gospodarki regionalnej i lokalnej*, éd. Polska Akademia Nauk, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju, Warszawa 1997, Cahier 177

³¹ A. Jodkowski, *Zagraniczne inwestycje...*, op. cit., p. 24

³² *Instytucje i instrumenty wzrostu konkurencyjności regionów*, éd. Zespół Zadaniowy ds. Rozwoju Regionalnego w Polsce, Varsovie 1996, cit. d'après : *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, op. cit., p. 207-208

2.2. Les conséquences sociales

Les conséquences sociales de l'afflux du capital étranger résultent de la participation des firmes étrangères à la solution des problèmes à l'échelle locale. Les recherches menées signalent les formes principales d'activité telles que : oeuvres philanthropiques, participation aux initiatives commerciales, sociales et éducatives, influence sur le marché local de l'emploi.

La majorité des entreprises³³ sponsorisent des manifestations culturelles locales ainsi que des maisons locales de culture, des hôpitaux et d'autres établissements médicaux, des centres sportifs et scolaires. La plupart d'elles s'engagent dans l'aide aux centres d'assistance sociale. Beaucoup de firmes soutiennent des organismes locaux sociaux et économiques, participent au développement de l'infrastructure, aident à l'organisation des conférences scientifiques et contribuent à l'amélioration de l'aspect de la localité. Dans beaucoup de cas les représentants des firmes étrangères font partie des organismes de la vie publique et s'engagent dans leurs travaux dans le lieu de l'emplacement de l'entreprise. De plus en plus de firmes au capital étranger participent aux initiatives ponctuelles, faisant preuve de sensibilité aux problèmes sociaux. De plus en plus souvent les collectivités locales organisent des rencontres permanentes avec les représentants des investisseurs étrangers, consultent leurs opinions et les font participer à la solution des problèmes locaux.

Toujours d'avantage les autorités des collectivités locales jouent le rôle du maître conscient du terrain, qui se sent aussi responsable du développement économique³⁴. Selon l'opinion d'une grande majorité des investisseurs étrangers l'attitude des autorités locales envers leur activité est très favorable. Les relations réciproques entre les investisseurs étrangers et les autorités locales ne sont donc pas accablées par des tensions ou conflits. La majorité des représentants des sociétés au capital étranger réalisent leurs objectifs par la collaboration avec les représentants des autorités locales, appuyée sur les principes de partenariat et de dialogue. Malgré cela la plupart des investisseurs signalent des problèmes qu'ils n'arrivent pas à régler avec la collectivité locale. Ce sont avant tout les coupures d'énergie, les problèmes qui résultent du manque de clarté des règles et l'inobservation des termes par les employés.

³³ Cf. Z. Olesiński, *Inwestorzy zagraniczni w środowisku lokalnym*, dans: *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, réd. B. Durka, éd. IKiCHZ, Varsovie 1999, p. 103-119; B. Domański, *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji...*, op. cit., p. 471

³⁴ M. Jarosz, *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, op. cit., p. 334

Le climat social autour des investissements étrangers change en faveur des investisseurs étrangers. Le manque initial de confiance et l'appréhension ont été beaucoup apaisés et les effets positifs de l'investissement en Pologne par les investisseurs étrangers ont beaucoup amélioré le niveau d'approbation sociale de l'afflux du capital extérieur³⁵. Les opinions des habitants de la commune de Tarnowo Podgórze peuvent confirmer cette thèse. D'après eux la présence des investisseurs étrangers apporte des avantages mesurables du fonctionnement du capital étranger sur le terrain de la commune. Une importante majorité des habitants de la commune aperçoivent une influence favorable des investissements étrangers sur l'économie de la commune et des avantages pour sa population. Le plus grand nombre de personnes trouvent que la présence des investissements étrangers influe sur l'amélioration de l'image de la commune, d'autres pensent que grâce aux investissements étrangers on vit mieux dans la commune et qu'ils exercent une influence décisive sur l'amélioration des conditions matérielles de la vie des habitants. Le nombre systématiquement croissant des habitants de la commune constitue une confirmation supplémentaire des effets mesurables de l'activité des investisseurs étrangers sur le terrain de Tarnowo Podgórze. Souvent dans la commune s'installent des personnes qui ont trouvé un emploi dans les sociétés au capital étranger. Les représentants des sociétés au capital étranger trouvent favorable l'attitude des habitants de la commune où leurs firmes sont implantées, face à la présence des investisseurs étrangers. D'après les opinions unanimes des investisseurs étrangers et des habitants eux-mêmes on peut croire que les attitudes d'intégration sont prédominantes sur le terrain de la commune de Tarnowo Podgórze. La population locale accepte la présence des investisseurs sur le terrain de la commune, et ceux-ci, compte tenu de leur propre intérêt, sont capables de s'engager dans les problèmes importants pour la commune et la population locale qui y habite³⁶.

Les agents économiques au capital étranger sont devenus un segment du marché du travail qui connaît un vif développement, une source de nouveaux postes d'emploi et de qualifications professionnelles ainsi que de pratiques économiques. Il y a très peu d'informations statistiques de base, de même que d'analyses approfondies concernant le fonctionnement sur le marché du travail des firmes au capital étranger, leur participation à la création de nouveaux postes ou bien leur rôle dans l'évolution des tendances de

³⁵ J.M. Dąbrowski, *Mapa ryzyka inwestycyjnego*, éd. IBnGR, Varsovie – Gdańsk, 1996

³⁶ Cf.: J. Meissner, M. Borówka, *Inwestycje zagraniczne w transformacji gospodarki regionalnej i lokalnej*, op. cit.

l'accroissement des salaires³⁷. Malgré cela on peut constater que dans les entreprises au capital étranger, implantées à Leszno et ses environs, on assiste à une augmentation continue de l'emploi. Ce sont surtout les entreprises au capital britannique et allemand qui assurent un emploi important. Dans la commune de Tarnowo Podgórne l'afflux du capital étranger a aussi contribué à l'accroissement de l'emploi de la main-d'oeuvre locale ainsi que des personnes venues d'ailleurs. Les postes de travail dans les firmes au capital étranger donnent un effet multiplicateur par la création des postes sur l'espace d'emplacement, grâce aux relations de coopération et à la consommation des revenus obtenus par les salariés³⁸.

Le problème qui mérite une attention particulière, c'est le processus de la réduction de l'emploi, l'importance de ses effets négatifs et les méthodes de les minimiser. En particulier le nombre des salariés diminue dans les firmes acquises par les investisseurs étrangers. C'est le résultat entre autres du transfert de certaines sortes d'activité aux différentes sociétés spécialisées (*outsourcing*). D'habitude en premier lieu on confie aux sociétés de travailleurs et de managers ou aux agents économiques indépendants les activités telles que : transport, surveillance, ménage et services informatiques. De façon pareille on procède avec la fabrication de certains produits ou avec les étapes du processus de production qui ne sont pas considérées comme essentielles, et aussi avec l'entretien des installations et même avec la tenue en marche³⁹. Par conséquent un tel transfert de certaines activités à d'autres firmes peut entraîner l'accroissement de l'emploi dans ces firmes, extérieures par rapport à l'investisseur étranger⁴⁰.

La baisse de l'emploi dans les entreprises au capital étranger résulte de plusieurs causes – d'abord des changements dans la technologie et l'organisation de la production, motivés par la recherche de l'augmentation de productivité et de la baisse de coûts, ensuite de la spécialisation et de l'abandon de la fabrication de certains produits, et aussi de la diminution générale de la production⁴¹. Pour limiter les conséquences de la réduction de l'emploi on applique de différentes méthodes : répartition dans le temps, allocations supplémentaires, stages de formation, aide accordée aux sociétés choisies, garanties de l'achat de leurs produits ou services. Les investisseurs entreprennent aussi des actions visant la création de nouveaux

³⁷ Z. Fiejka, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie a zatrudnienie i płaca*, dans: Z. Sadowski, *Kapitał zagraniczny w Polsce. Warunki działania*, éd. Dom wydawniczy Bellona, Varsovie 1999, p. 222

³⁸ J. Meissner, M. Borówka, *Inwestycje zagraniczne w transformacji gospodarki regionalnej i lokalnej*, op. cit., p. 457

³⁹ B. Domański, *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji...*, op. cit., p. 457

⁴⁰ A. Jodkowski, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie...*, op. cit., p. 48

⁴¹ B. Domański, *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji...*, op. cit., p. 457

postes d'emploi. Il arrive que des entreprises créées par les salariés licenciés reçoivent l'aide de la part de l'investisseur étranger. Les conséquences locales de la baisse d'emploi dépendent en grande mesure des caractéristiques du marché local du travail, et surtout de ses dimensions et du taux de chômage. Le problème est le plus grave dans les localités petites et moyennes, où le producteur étranger occupe une grande part du marché du travail et le niveau de chômage est déjà élevé⁴².

Conclusion

Dans le rapport on a présenté les facteurs qui déterminent l'attractivité du terrain d'emplacement pour les investisseurs étrangers ainsi que certains effets économiques et sociaux, les plus manifestes du fonctionnement des firmes étrangères à l'échelle locale. On s'est concentré avant tout sur les effets positifs de cette influence. Cela ne veut pas dire que l'auteur néglige des dangers apportés par le capital qui afflue en forme d'investissements directs étrangers. Le cadre limité de cet article ne permet pas d'aborder l'analyse des autres transformations importantes, y compris celles que l'on peut considérer comme négatives, qui se produisent dans le milieu local sous l'influence de l'afflux du capital étranger. Une tentative de présenter également de telles conséquences de l'afflux du capital étranger, fera l'objet d'une étude séparée.

Bibliographie

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki, réd. W. Karaszewski, éd. Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2005

Budner W., *Lokalizacja przedsiębiorstw. Aspekty ekonomiczno-przestrzenne i środowiskowe*, éd. Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2003

Dąbrowski J.M., *Mapa ryzyka inwestycyjnego*, éd. IBnGR, Varsovie – Gdańsk 1996

Domański B., *Kapitał zagraniczny w przemyśle Polski. Prawidłowości rozmieszczenia, uwarunkowania i skutki*, éd. Uniwersytet Jagielloński Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej, Cracovie 2001

Dziemianowicz W., *Rola władz samorządowych w stymulowaniu napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, dans: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, réd. Z. Olesiński, éd. PWE Varsovie 1998

⁴² Ibidem, p. 458

Fiejka Z., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie a zatrudnienie i płaca*, dans: *Kapitał zagraniczny w Polsce. Warunki działania*, réd. Z. Sadowski, éd. Dom Wydawniczy Bellona, Varsovie 1999

Institucje i instrumenty wzrostu konkurencyjności regionów, éd. Zespół Zadaniowy ds. Rozwoju Regionalnego w Polsce, Varsovie 1996,

Jarosz M., *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, éd. Instytut Studiów Politycznych PAN, Varsovie 1996

Jaworek M., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w prywatyzacji polskiej gospodarki*. éd. TNOiK, Toruń 2006

Jodkowski A., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce jako element kształtowania konkurencyjności*, éd. IRSS, Varsovie 1995

Kożuch B., *Inwestycje zagraniczne a wzrost konkurencyjności regionu*, dans: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, réd. Z. Olesiński, éd. PWE Varsovie 1998

Meissner J., Borówka M., *Inwestycje zagraniczne w transformacji gospodarki regionalnej i lokalnej*, éd. Polska Akademia Nauk, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju, Varsovie 1997, Cahier 177

Olesiński Z., *Inwestorzy zagraniczni w środowisku lokalnym*, dans: *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, réd. B. Durka, éd. IkiCHZ, Varsovie 1999

Standardowa fiszka streszczenia projektu uruchomienia w jednej lokalizacji parku technologicznego, centrum wspierania biznesu i inkubatora przedsiębiorczość, éd. Wydział Promocji i Rozwoju Urzędu Miasta Leszna, Leszno 2000

Stępnia A., *Integracja regionalna i transfer kapitału*, éd. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996

Trojanek M., *Oddziaływanie władzy lokalnej na efektywność przedsięwzięć inwestycyjnych*, éd. Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 1994

Witkowska J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo-Wschodniej*, éd. Uniwersytet Łódzki, Łódź 1996

55^{ème} CONGRES DE L'ASSOCIATION INTERNATIONALE DES ECONOMISTES DE LANGUE FRANCAISE

L'ECONOMIE SOLIDAIRE : UNE POSSIBILITE DE RELANCE DE LA CONSTRUCTION EUROPEENNE ?

Eric DACHEUX, Daniel GOUJON, Jacques POISAT

Institut des Etudes Régionales et des Patrimoines (Groupe de Recherche sur les Initiatives Locales).

Université Jean Monnet, Saint-Etienne (IUT Roanne).

Résumé :

Aujourd'hui, le projet constitutionnel européen reprend à son compte une conception ordolibérale. D'une part, cette vision de l'Europe n'est pas en phase avec les attentes sociales d'une grande partie de l'opinion publique et d'autre part, elle s'est avérée incapable de résoudre la crise économique tout en développant les inégalités sociales... d'où la tentation d'appliquer des politiques keynésiennes au niveau européen. Cette dernière solution n'est pas possible dans l'état actuel des institutions et s'avère par ailleurs peu crédible face à la puissance des marchés financiers globalisés. Il est donc urgent de réfléchir à un nouveau paradigme économique qui s'ancre dans la réalité empirique et qui renouvelle le souffle utopique qui a présidé à l'idée même de l'Europe. En alliant économique et politique, le projet d'économie solidaire nous semble répondre à cette double nécessité.

Ce rapport se propose d'esquisser la pertinence de ce nouveau paradigme européen à l'aide de principes économiques fondamentaux tirés des initiatives solidaires tels que la production de valeur, la distribution de la richesse ou bien encore la dépense de cette dernière.

La construction européenne est en crise. Crise institutionnelle avec le rejet du traité constitutionnel par les peuples français et néerlandais, mais aussi crise sociale et démocratique. Crise sociale puisque que partout dans l'Union européenne, l'Etat providence recule, la précarité avance et la pauvreté ne cesse de croître¹. Crise démocratique puisque l'Union européenne a lancé, en octobre 2005, un plan D (comme démocratie, dialogue, débat) et reconnaît, dans son livre blanc sur la gouvernance, comme dans son livre blanc sur la communication (Commission européenne, 2001, 2006), un déficit de légitimité. Cette double crise interroge les fondements même de la construction européenne. Pourquoi faire l'Europe si d'une part, elle n'assure pas la prospérité économique et la cohésion sociale promises dans

¹ En 2005, selon l'estimation Eurostat, 16 % de la population de l'U.E se situait, après transferts sociaux, en-dessous du seuil de risque de pauvreté (60% du revenu disponible médian national).

les traités et si, d'autre part, elle n'approfondit pas la démocratie ? Pendant des siècles, l'union pacifique des pays européens ne fut qu'une utopie. Une utopie qui, au lendemain de la seconde guerre mondiale, est devenue une réalité tangible bâtie sur un double compromis : juridique - les institutions combinent fédéralisme et confédéralisme - et économique - construction d'un marché unique européen et d'outils de cohésion sociale -. Or, c'est ce compromis économique entre les pères fondateurs issus de la démocratie chrétienne et de la sociale démocratie qui est aujourd'hui en panne. Le contexte n'est plus celui des « trente glorieuses » et le compromis fordiste n'est plus possible. D'où la tentation des élites de vouloir imposer à l'Europe l'un des deux modèles théoriques de développement économique. Or, ces deux modèles économiques s'avèrent, pour des raisons différentes, dépassés. La théorie néoclassique, si elle sert plus que jamais d'instrument de légitimation de la globalisation, ne permet ni de rendre compte du fonctionnement réel de l'économie ni de proposer des politiques économiques capables d'assurer la prospérité de tous. Le keynésianisme, quant à lui, n'est pas parvenu à juguler la crise que nous connaissons et ne semble ni adapté à la nature actuelle du capitalisme mondial ni à la crise écologique majeure qui menace notre planète.

Dès lors, n'est-il pas temps de s'interroger sur la pertinence de nouvelles activités économiques et de nouvelles formes de régulation qui fassent à nouveau du projet européen un horizon d'espoir ? Notre hypothèse est que l'économie solidaire peut contribuer à l'émergence d'un tel projet, offrant à la fois de nouvelles marges de manœuvre socio-économiques aux citoyens européens et une utopie mobilisatrice. Ce texte, qui s'attache non pas à définir un nouveau paradigme économique mais à esquisser la pertinence d'une telle démarche pour l'Europe, se déroulera en quatre temps. Dans une première partie, nous décrirons l'épuisement des paradigmes néolibéraux et keynésiens qui ont inspiré les démocraties européennes. Dans un deuxième temps, nous nous efforcerons de démontrer la nécessité et la possibilité théorique de fonder un nouveau paradigme. Dans un troisième temps, nous illustrerons cette possibilité en revisitant, à la lumière des initiatives solidaires européennes, trois notions clefs : la production de la valeur, la distribution des richesses, la formation des prix. Enfin, dans un dernier temps, nous nous efforcerons de montrer en quoi une telle approche conceptuelle visant à assurer un fondement théorique économique à l'économie solidaire peut contribuer à sortir la construction européenne de l'impasse actuelle.

1. L'ÉPUISEMENT DES PARADIGMES ET DES RÉGULATIONS CLASSIQUES

1.1. Paradigme keynésien et souveraineté nationale

Au lendemain de la seconde guerre mondiale, les pays fondateurs de l'Union européenne se sont reconstruits autour de politiques publiques menées par l'Etat et s'inspirant, avec des nuances, du paradigme keynésien. L'Etat joue un rôle central dans l'organisation de l'activité économique aux trois pôles fondamentaux du circuit économique que sont la production, la distribution des revenus et la dépense. En matière de production, les « trente

glorieuses » sont caractérisées par le développement des entreprises publiques placées arbitrairement en situation de monopole pour répondre aux besoins des citoyens selon une logique de service public. En matière de revenu, la réglementation du travail, la garantie de salaires minimum, les organismes de protection sociale et le système d'imposition sur le revenu jouent un double rôle de réduction des inégalités salariales et de garantie des ressources quels que soient les aléas de la vie. Enfin, en ce qui concerne la dépense, l'Etat, par sa politique sociale, participe au soutien de la consommation et, par sa politique monétaire, à l'investissement des entreprises.

Or, ces Etats-nations, faute d'avoir pu s'entendre en 1954 sur une unification militaire et/ou politique, créent en 1957 une organisation économique commune, la CEE, qui va affirmer en Europe les principes de régulation prônés par le paradigme néoclassique. L'objectif inscrit dans le traité de Rome n'est-il pas, en effet, l'instauration d'un marché commun basé sur la mise en concurrence des économies, dans un objectif de développement des échanges marchands garant de la croissance économique. Mais, jusqu'en 1986, date de l'Acte unique, cet objectif libéral n'est resté qu'un vœu pieu. En 1957, il s'agit bien de faire l'Europe, de jeter les bases d'une paix durable, mais sans mettre en cause les souverainetés politiques nationales, en agissant par le biais de liens économiques. C'est la décision simultanée de libérer la circulation des capitaux tout en liant les taux de change qui amène les Etats à l'abandon progressif de leur autonomie en matière de politique économique et à délaisser le paradigme keynésien au profit du **paradigme ordolibéral** développé par la première puissance économique européenne, la République Fédérale d'Allemagne. La création d'une monnaie commune placée sous la responsabilité d'une banque centrale européenne indépendante des gouvernements nationaux et la pratique d'une politique monétaire restrictive ont consacré l'hégémonie, au niveau de l'Union européenne, du paradigme ordolibéral ... paradigme qui devait être inscrit dans la constitution européenne sous le nom « d'économie sociale de marché » et qui est aujourd'hui contesté par une partie de la population, tant pour des raisons idéologiques (rejet du libéralisme politique) que pragmatiques (faible croissance, chômage de masse, montée des inégalités, etc.)

1.2. Paradigme ordolibéral et construction de l'Europe monétaire

Contrairement à ce que l'on pourrait croire, l'expression « économie sociale de marché » n'est nullement un oxymore provenant de l'alliance entre libéraux et sociaux-démocrates européens, mais la traduction française de « *Soziale Marktwirtschaft* », terme inventé par Franz Uppenheimer pour désigner une doctrine économique mise en place en République Fédérale d'Allemagne, dans les années soixante, par Ludwig Erhard, ministre de l'économie (Schnellin, Ménudier, Cahn, 2000). Cette expression a été choisie pour se démarquer de la période nazie : d'une part, le vocable « marché » souligne le choix d'une économie libre qui ne soit pas placée sous la domination de l'Etat ; d'autre part, le mot « social » renvoie à l'idée que l'économie doit assurer la cohésion sociale, mais contrairement au terme « socialiste », ne fait pas référence à l'instauration d'un Etat providence. En effet, cinq principes guident cette approche néoclassique : respect du droit de propriété privée, politique monétaire visant à la stabilité des prix, concurrence libre et non faussée, ordre social reposant à la fois sur l'Etat et les régions, instauration d'un dialogue social direct entre employeurs et salariés (Joerges, Rödl, 2004). On le voit, cette doctrine s'inscrit dans le droit

fil de la théorie dominante, à deux nuances près : l'importance accordée à la régulation étatique (jugée plus efficace que l'auto régulation des marchés)², et l'attachement à une cogestion syndicat-patronat dans la direction des entreprises. Deux caractéristiques que l'on retrouve au niveau européen avec la référence au « dialogue social » entre l'UNICE (Union des Industries de la Communauté Européenne) et la CES (Confédération Européenne des Syndicats) et au rôle important que joue la Commission qui a le pouvoir d'empêcher les fusions acquisitions, voulues par le marché, mais pouvant mettre en péril le principe de concurrence non faussée. Reste cependant, l'essentiel de la doctrine néoclassique : limitation des politiques publiques, réduction de la part de l'Etat dans la production de biens et services collectifs, lutte contre l'inflation, indépendance de la banque centrale, etc., toutes choses que l'on retrouve dans le traité de Nice et qui figuraient dans le projet de constitution européenne.

1.3. Le projet européen dans l'impasse

Loin d'apporter la prospérité économique promise, l'Union Européenne est source de maux qui génèrent une méfiance sans cesse croissante des citoyens vis-à-vis de la construction européenne. En 2000, le Conseil européen de Lisbonne voulait faire de l'Europe « *L'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale* ». Or depuis, le taux de croissance du PIB réel de l'Union européenne (1.7% en 2005, 2.9% en 2006) est resté inférieur à celui des USA (3.2% en 2005, 3.3% en 2006). En revanche, le taux de chômage atteint 8,7% de la population active en 2005 et 7.9% en 2006 (soit dix-sept millions de personnes), contre 5.1% et 4.6% aux Etats-Unis (soit 7 millions de chômeurs). Surtout, même si le chômage total a tendance à régresser depuis plusieurs années (9% en 2003), le nombre de chômeurs de plus d'un an reste constant, autour de 4% de la population active. De même, la dette publique brute moyenne des 25 dépasse les 63% du PIB en 2005³. Enfin, cette situation sociale déprimée s'accompagne d'un résultat modeste en matière de lutte contre l'inflation. Pour contenir la hausse des prix à hauteur de l'objectif officiel de 2% (2,2% en 2005 et 2006), la Banque centrale européenne est conduite à augmenter régulièrement ces taux, alors même que l'Euro est surévalué par rapport au dollar, ce qui nuit à la compétitivité des entreprises européennes sur le marché mondial et participe au creusement du déficit de la balance commerciale (15 millions d'euros dans les 27 pays de l'Union en janvier 2007). Autrement dit, la cohésion sociale se dégrade alors même que les objectifs monétaires ne sont pas complètement atteints et que les résultats économiques restent décevants. L'ordolibéralisme européen ne permet donc pas à l'Union européenne d'atteindre ses objectifs. Dans ces conditions, certains plaident pour la réactivation d'une politique keynésienne, qui se développerait non plus au sein des Etats-nations mais au niveau européen. On trouve d'ailleurs des traces de cette volonté dans le livre blanc sur la croissance économique (Commission européenne, 1993) initié par J. Delors, préconisant, entre autres, une politique de grands travaux (autoroutes de l'information, liaisons ferroviaires, etc.).

² Toutefois, si l'Etat doit être le régulateur des marchés, il ne doit pas être prestataire de service. C'est l'assurance volontaire et l'épargne personnelle et non l'Etat providence, qui doivent assurer la cohésion sociale.

³ Source : Eurostat.

Ce renouveau du paradigme keynésien semble également tirer sa source de la politique économique actuelle des Etats-Unis dont bien des traits correspondent, dans les actes sinon dans les discours, aux recommandations de l'économiste de Cambridge : creusement du déficit budgétaire, commandes publiques massives (à des fins militaires), taux d'intérêt maintenus à un niveau faible... Une telle politique constitue-elle une solution pour l'UE ? Les obstacles à surmonter paraissent redoutables. Tout d'abord, l'Union européenne n'est pour l'instant qu'un « nain politique et militaire » (Wolton, 1993) et ne peut pas drainer vers elle les capitaux financiers qui sont aujourd'hui accaparés par le déficit américain. De plus, mettre en œuvre une politique keynésienne demande au minimum un consensus politique sur la politique économique à mener, ce qui est loin d'être le cas, et de maîtriser la politique monétaire, ce qui, en l'état actuel des institutions, est impossible. Enfin, la pensée de Keynes reste prisonnière d'un productivisme qui semble incompatible avec l'objectif de soutenabilité écologique et combat le chômage sans forcément prendre en compte les aspirations des salariés à l'enrichissement des tâches, la réduction du temps de travail, la diminution de la pénibilité, etc.⁴

Prises entre un ordolibéralisme peu efficace et fortement contesté et un modèle keynésien inapplicable, les institutions européennes et les élites politiques nationales sont incapables de proposer un projet socio-économique européen répondant aux aspirations des citoyens. Cela renforce un europessimisme qui risque fort, sous les poussées xénophobes qui se font jour dans la plupart des pays de l'Union, de conduire au rejet de l'idée même de construction européenne. Dès lors, c'est en expérimentant de nouvelles régulations, voire un nouveau paradigme qui permettent de répondre aux aspirations des citoyens (participation démocratique, cohésion sociale, développement durable) que l'Union européenne peut espérer combattre la délégitimation qui la menace.

2. VERS DE NOUVELLES REGULATIONS ET UN NOUVEAU PARADIGME

2.1. Exacerbation et contestation de la dichotomie économique - politique

1) La théorie orthodoxe opère une dissociation entre l'économique et le politique en instaurant le primat du premier sur le second.

De fait l'ordolibéralisme est une doctrine économique inscrite dans le paradigme néoclassique qui sert de légitimation au capitalisme actuel. Plus précisément, cette légitimation s'appuie sur quatre éléments : l'auto régulation de l'économie, le libéralisme politique, une théorie libérale du lien social et des pratiques économiques hégémoniques. En effet, au-delà de la théorie économique, le paradigme néoclassique tire sa force de la cohérence entre ces quatre éléments. L'autorégulation des pratiques commerciales et financières est légitimée par des modèles économiques qui trouvent une justification politique dans le libéralisme des lumières et une justification méthodologique dans une vision individualiste et rationaliste du lien social, vision elle-même légitimée par la domination actuelle des pratiques capitalistes. Cette construction idéologique opère une séparation entre le citoyen (individu jouissant de droits) et

⁴ ...aspirations que Boltanski et Capiello ont nommé « Critique artiste » et qui ont été aujourd'hui intégrées dans le management des grandes entreprises. (Boltanski, Capiello, 1999)

l'agent économique (individu soumis aux lois du marché), le premier exerçant son droit de vote et déléguant à l'Etat la gestion des affaires publiques (fonctions régaliennes et production/répartition des biens publics), le second faisant valoir son droit de propriété (capital et travail) en se soumettant aux règles du marché. De ce fait, la sphère économique échappe aux règles de la démocratie, est censée n'avoir pour seul régulateur que la concurrence.

2) Une telle séparation de l'économique et du politique se heurte de plus en plus à la contestation citoyenne.

Les débats autour du référendum sur le traité constitutionnel ont montré l'existence de divergences de plus en plus fortes autour du projet européen. La nécessité de trouver un compromis entre les visions néolibérale et sociale démocrate de l'Union se trouve aujourd'hui fortement remise en cause. Cette contestation est l'œuvre tant des souverainistes et d'une partie de la sociale démocratie actuelle que d'un mouvement social alter mondialiste qui réclame tout à la fois un approfondissement démocratique de l'Europe, le développement de nouvelles solidarités (intra et extra européennes) et la mise en œuvre d'un modèle économique plus respectueux de l'environnement. Sous peine d'un rejet populaire, l'Union doit donc se doter d'un nouveau projet politique qui redonne sens et vigueur à la construction européenne. Le moins que l'on puisse dire est que ce projet novateur n'apparaît ni dans le traité constitutionnel, qui instille un peu de participation et de droits sociaux dans le modèle ordolibéral, ni dans l'agenda de Lisbonne, dont le projet correspond, en réalité, aux évolutions du capitalisme mondial, n'est qu'un léger infléchissement du projet américain de « société de l'information », qui entérine, justifie et amplifie les évolutions actuelles (disparition des régulations nationales, marchandisation de la culture, création d'oligopoles dans le domaine de la communication...).

Pourtant, la société civile européenne fourmille d'idées. Son auto organisation progressive autour de réseaux civiques thématiques (Balme Chabanet Wright, 2002 ; Weisbein, 2002) a permis, lors notamment des travaux de deux conventions (sur la charte des droits fondamentaux et sur le traité constitutionnel), à de nombreux collectifs associatifs de lancer des appels publics qui sont autant de propositions politiques alternatives. Ces appels répondent souvent à l'agenda politique européen, sont émis pour peser sur le débat institutionnel. Ainsi par exemple de « *la charte des citoyens et citoyennes de l'Union* », élaborée par le forum permanent de la société civile, lors des discussions sur la charte des droits fondamentaux, ou de l'appel intitulé « *15 propositions pour refonder l'Europe sociale* » diffusé en 2002 par le CAFECES (Carrefour européen des associations françaises pour une Europe civique et sociale), au moment des débats de la Convention européenne. Nombre de ces appels font d'ailleurs explicitement référence à la solidarité : « *Campagne pour une Europe responsable, plurielle et solidaire* » de la FPH (Fondation pour le progrès de l'Homme, 2004), appel « *Luttons pour imposer des revenus garantis et des droits sociaux à tous et à toutes* » de la coordination des Marches européennes (2000), « *Appel pour une Europe sociale et solidaire* » (2006), etc. Certes, la plupart de ces textes n'exposent pas un projet global de société, mais la synthèse des propositions éparses qu'ils contiennent dresse les contours d'un projet politique et social européen qui se pose clairement en alternative au modèle dominant : égalité hommes/femmes, solidarité accrue, développement durable, interculturalité, nouveaux partenariats avec les pays du Sud, démocratie participative....

Cette inventivité politique des réseaux associatifs européens s'accompagne de l'émergence, un peu partout en Europe, de pratiques économiques dont la finalité première n'est pas le profit mais la préservation du lien social. Ce double mouvement laisse entrevoir la possibilité

de relancer la construction européenne sur de nouvelles bases. Encore faut-il pouvoir légitimer une telle démarche qui, dans la société actuelle, semble hors d'atteinte...

3) Vouloir mettre fin à cette dichotomie, ré encastrent l'économique dans le politique, c'est forcément s'attaquer simultanément à chaque pilier de la construction idéologique dominante.

Proposer une alternative au paradigme néoclassique, c'est offrir simultanément une autre vision du lien social, une théorie politique différente, de nouvelles pratiques et une approche économique renouvelée.

L'économie solidaire nous paraît pouvoir participer à une telle entreprise. En effet, les pratiques d'économie solidaire sont nombreuses (du commerce équitable à la finance solidaire en passant par les systèmes d'échanges locaux), tandis que la plupart des théoriciens de l'économie solidaire s'inscrivent dans une théorie républicaine de la démocratie (le citoyen a le devoir de participer à la vie de la cité) et développe, avec les notions de don et de «solidarité démocratique», des théories du lien social très éloignées de l'utilitarisme. Mais, si les trois premiers piliers sont présents dans les écrits consacrés à l'économie solidaire, le dernier, la théorie économique, fait encore défaut

2.2 L'économie solidaire, une solution alternative ?

Loin d'entériner la coupure entre le politique et l'économique voulue par la théorie économique dominante, l'économie solidaire renoue avec le projet d'une économie politique et retrouve, par là-même, la définition que Tocqueville ou Lefort donnent de la démocratie : l'institution de rapports sociaux égalitaires. Il ne s'agit donc pas seulement de réfléchir à un nouveau modèle économique entraînant derrière lui la construction sociale et politique de l'Union, mais de penser ensemble le social, le politique et l'économique. C'est cette capacité à penser ensemble ces trois dimensions qui a fait la force du libéralisme originel. Or, si les travaux consacrés à l'économie solidaire proposent, autour des notions de «solidarité démocratique» et «d'espace public», un ancrage théorique solide permettant de penser le lien social et la participation politique au vingt et unième siècle, force est de constater que ces réflexions ne renouvellent guère les concepts économiques clefs. Bien sûr, dans la lignée de travaux menés dans divers domaines des sciences sociales⁵, l'économie solidaire remet en cause le «triple réductionnisme» de la théorie dominante (Carvalho, Dzimira, 2000) : *réductionnisme marchand* (relations économiques assimilées aux relations marchandes), *réductionnisme utilitariste* (réduction des multiples motivations et raisons du sujet au seul intérêt calculé) et *réductionnisme méthodologique* (ni individualisme méthodologique ni holisme). Cependant, cet effort épistémologique ne s'est pas encore traduit, à l'exception notable de la notion de richesse (Meda 2000, Viveret, 2003), par la volonté de refonder les notions permettant de penser l'économie. C'est cette démarche que nous souhaitons initier dans la suite de ce rapport, dont l'ambition n'est évidemment pas de fonder une nouvelle théorie économique, mais de montrer que rien, sauf peut être la violence symbolique exercée par la théorie dominante, n'interdit d'essayer de renouveler le fondement théorique des concepts de la science économique à partir de l'analyse des pratiques émergentes. Cette

⁵ Economie de la régulation, sociologie de la grandeur, mouvement anti-utilitariste, etc.

démonstration par l'exemple concernera les trois pôles fondamentaux du circuit économique : la production, la distribution des revenus et la dépense de valeur.

3. REPENSER L'ECONOMIQUE : ENTRE REGULATION ET ALTERNATIVE

Conformément à une représentation en terme de circuit de l'organisation économique, les pratiques se réclamant de l'économie solidaire, au même titre que les autres, relèvent soit de la production de biens et services (acte de création de richesses en vue de répondre aux besoins individuels et sociaux), soit de la répartition des ressources créées (acte de distribution ou redistribution des richesses aux individus ayant ou n'ayant pas participé à la production), soit enfin de la dépense dans le cadre des échanges réels - biens ou services. En saisissant ces pratiques dans des grilles d'analyse relatives à chaque pôle du circuit, nous montrerons leur caractère régulateur et/ou alternatif aux critères de fonctionnement privilégiés par les deux paradigmes économiques dominants. Pour faciliter la lecture du texte, nous nous contenterons de positionner une seule organisation représentative de la catégorie type étudiée.

3.1. Production de valeur

Dans l'économie néoclassique, c'est la recherche individuelle du profit qui veille à une utilisation rationnelle des facteurs de production en les affectant vers les secteurs où la rentabilité économique est la plus forte. On le voit, le marché oriente l'activité productive dans le sens du profit, la production se réalisant là où la demande solvable est la plus forte et cela quels que soient les avantages et inconvénients sociaux et environnementaux. De plus, aucun critère de justice n'est pris en compte, autre que le critère de justice économique, la production étant entreprise pour répondre aux seules attentes de ceux qui peuvent en payer le prix.

Le keynésianisme a modifié cette vision en montrant que les arbitrages de marché pouvaient conduire, notamment en période de crise économique, à une mauvaise -sous utilisation- des facteurs de production. En se basant sur la demande anticipée par les entrepreneurs (demande « effective »), Keynes montre que le volume de production mis en œuvre l'est sur le principe de la rentabilité maximum mais ne correspond pas forcément à celui de plein emploi des facteurs et par là même de maximisation du niveau de production et d'emploi. Ainsi, Keynes préconise une importante intervention de l'Etat dans l'économie, afin de soutenir la demande, ce qui aura un impact haussier sur les anticipations et les réalisations en termes d'emploi et de production des entrepreneurs.

Les limites de ces deux modes de détermination de la production sont visibles tant en matière d'injustice sociale que de réponse inadaptée aux attentes des individus. De plus, pour ces deux visions, l'amélioration du bien-être passe exclusivement par l'accroissement de la production de richesses économiques, ce qui, outre une vision restrictive du bien-être, enferme l'activité humaine dans une course au productivisme, malgré l'irréalisme écologique de cette dernière. Depuis quelques années, des initiatives citoyennes se proposant de faire face à ces limites se sont fait jour ; elles s'inscrivent plus ou moins en rupture par rapport au critère de rentabilité

de la production marchande (axe des ordonnées du schéma 1) et/ou de la production étatique (axe des abscisses).

Production marchande selon critère de rentabilité économique

Alternative	Associations d'insertion (AI)	Régies de quartier
Régulation	Entreprises d'insertion (EI)	Sociétés coopératives d'intérêt collectif (SCIC)
	Régulation	Alternative

Production aidée ou étatisée dans une logique de régulation ou d'utilité sociale

Schéma 1 : Les pratiques d'économie solidaire entre régulation et alternative aux modes de production dominants.

Par définition, ce tableau concerne les pratiques et initiatives solidaires qui ont pour fonction principale de produire des biens et services. Parmi ces dernières on distingue, tout d'abord, celles qui, dans leurs pratiques, amendent les logiques de rentabilité économique et/ou de régulation étatique sans chercher à les dépasser. Par exemple, les **entreprises d'insertion** se réclamant de l'économie solidaire cherchent, comme toute entreprise, à rentabiliser leur activité, même si la recherche du profit est limitée par une certaine éthique et si ces structures recourent pour partie à des emplois aidés. Les associations d'insertion quant à elles s'inscrivent avant tout dans une logique alternative à la production marchande puisqu'elles se positionnent sur des secteurs d'activité faiblement solvables et bénéficient par le biais des emplois aidés du soutien de l'Etat. A l'inverse, les sociétés coopératives d'intérêt collectif (SCIC) s'inscrivent dans une alternative à la production par l'Etat de l'intérêt commun en empruntant la forme commerciale de Société Anonyme (SA) ou de Société Anonyme à Responsabilité Limitée (SARL). Enfin, d'autres organisations se placent délibérément dans l'alternative aux logiques productives classiques. Ainsi des régies de quartier qui se proposent, après délibération, de répondre aux attentes non prises en compte par le marché, faute de rentabilité, ou par l'Etat, faute de moyens. On parle alors de co-construction de l'offre et de la demande, la mixité des ressources (subventions, prestations marchandes et participations bénévoles) assurée par la régie venant solvabiliser les attentes en les transformant en demandes. Il ne s'agit pas simplement d'être à l'écoute du client, puisque les habitants élisent des représentants qui vont participer bénévolement à l'administration de la régie. Cet exemple français, qui aujourd'hui s'étend à l'Europe, via l'association européenne des régies (Belgique, France, Italie, Pays-Bas), montre qu'il est possible de déterminer la production alternativement au marché ou à l'Etat, par délibération publique, rencontre et confrontation entre la société civile, l'entreprise et les pouvoirs publics locaux. Ainsi, la richesse collective est subordonnée à l'intérêt général, lui-même défini démocratiquement, et

non plus à la rentabilisation des facteurs dans un objectif de maximisation du profit ou bien encore suivant une politique publique globale.

3.2. Distribution de valeur

En économie de marché, conformément au paradigme néoclassique, la distribution de valeur se fait par le biais des revenus dans le cadre de la rémunération des facteurs de production. La richesse est donc affectée monétairement en fonction de la productivité du facteur, elle-même déterminée sur le marché. De nouveau, on retrouve la primauté du critère de rentabilité économique dans l'acte de rémunération et donc d'obtention d'une quote-part de la production collective. Dans ce cadre, le salarié est avant tout un facteur dont il convient d'obtenir la meilleure utilisation économique, conformément aux attentes du marché, ce qui concourt trop fréquemment à la minimisation de sa rémunération. De la même façon, le capital (capacité productive et financière) est une ressource à rentabiliser, ce qui le conduit vers les secteurs les plus porteurs économiquement et l'éloigne trop souvent des secteurs où son utilité humaine, écologique et sociale est la plus intense. Il suffit de penser au continent africain contraint à la misère et au pillage faute de capital, alors qu'il regorge de capacités productives et de ressources naturelles. Ainsi, la clé de la répartition du revenu n'est en aucun cas l'utilité sociale du facteur mais avant tout son impact économique, sa rentabilité pour le système économique.

J.M. Keynes, quant à lui, a montré la nécessité de suppléer aux insuffisances de la distribution de marché dans une logique de soutien de la demande. La logique redistributive – correction des revenus primaires issus de la production par intervention de l'Etat ou des organismes de protection sociale – prend ici sa dimension économique. Les revenus secondaires viennent solvabiliser la demande des ménages à faible revenus qui ont une forte propension à consommer.

Les limites de ces deux modes de distribution de la richesse ont été montrées précédemment. On peut toutefois, en guise d'exemple, rappeler que la croissance de l'exclusion et de la pauvreté résulte à la fois de la non participation à la production (exclusion du mode de distribution des revenus par le marché et invalidation du paradigme néoclassique) et de la diminution du filet de protection mis en place dans le cadre des Etats providence (exclusion de la politique sociale et invalidation du paradigme keynésien).

En matière de répartition de la richesse, les initiatives solidaires (analysées dans le schéma 2) s'inscrivent unanimement dans une volonté de lutte contre l'exclusion et les inégalités inhérentes à la distribution commutative du revenu opérée par le marché, tout en cherchant à s'émanciper de la redistribution de l'Etat-providence.

**Distribution
commutative de
la valeur (à
chacun selon son
apport)**

Alternative	Epicerie sociales et solidaires	Systèmes d'échanges locaux (SEL)	
Régulation	Insertion par l'activité économique	Sociétés coopératives ouvrières de production (SCOP)	
	Régulation	Alternative	Redistribution du revenu par les pouvoirs publics et organismes de protection sociale

Schéma 2 : Les pratiques d'économie solidaire entre régulation et alternative aux modes de distribution dominants des richesses.

A l'image des activités relevant de **l'insertion par l'économique**, les pratiques peuvent être clairement dans la régulation de l'existant, en visant le retour à l'emploi et au revenu d'activité, par le biais d'une politique d'activation des dépenses sociales et de discrimination positive à l'embauche. A l'opposé de cette logique d'insertion qui consiste à atténuer les règles de distribution du marché, **les Systèmes d'Echanges Locaux (SEL)** présentent des alternatives réelles aux deux logiques de distribution en place. Face à l'absence ou l'insuffisance de revenus monétaires (revenus d'activité et prestations sociales), mais aussi à l'inexistence de capitaux mobilisables et à l'impossibilité d'avoir une activité productrice de valeur, les systèmes d'échanges locaux, notamment dans les bassins d'emploi en crise, proposent un nouveau mode de production et de distribution de la richesse. Grâce aux monnaies locales, chacun peut prendre part à l'échange économique et social et donc être inséré dans la communauté. Par ailleurs, en s'écartant du critère de valeur économique contenu dans la monnaie formelle, la logique de la rentabilité économique s'efface pour suivre une logique d'utilité sociale impulsée par le système de valeurs du SEL. Ce système de valeurs fait l'objet d'une délibération, ce qui permet d'avoir des échanges non plus fondés principalement sur l'utilité économique mais d'abord sur d'autres valeurs telles que le temps de travail, la difficulté de la tâche ou la contribution au bien-être (social, culturel, écologique) de la collectivité. Cet exemple nous montre la possibilité de produire et distribuer de la richesse fondée non seulement sur la simple rémunération des facteurs ou sur la redistribution étatique du revenu mais sur la valorisation de la personne et sa contribution au bien-être général de la communauté, bien-être défini par délibération démocratique.

Entre ces deux positions, nous trouvons d'une part, les **épiceries sociales** et solidaires qui interviennent en matière d'aide alimentaire en donnant des produits de consommation courante aux personnes nécessiteuses. Il s'agit là d'un mode de distribution qui échappe au principe de justice commutative tout en renouvelant l'action sociale traditionnelle de l'Etat. D'autre part, les **sociétés coopératives ouvrières de production (SCOP)** sont, quant à elles, des entreprises de production classiques qui se répartissent, selon le statut coopératif, les revenus d'activité (régulation de la règle de justice commutative) et proposent une redistribution de la valeur propre à la coopérative, alternative à la redistribution étatique.

3.3. Echange et dépense de valeur

Le paradigme néoclassique donne un rôle dominant au mécanisme de prix pour orchestrer la dépense de la valeur créée. Le marché par confrontation de l'offre et de la demande fait apparaître un prix de marché permettant l'échange. A court terme, le prix permet de réaliser un équilibre entre les intentions de consommation et les intentions de vente. En ce sens, c'est un mode de gestion de la rareté, ce qui ne signifie nullement la satisfaction de tous, les consommateurs ne pouvant s'acquitter du prix étant écartés de l'échange, et les offreurs ne pouvant rentrer dans leurs coûts à ce prix étant eux aussi exclus. A long terme, le prix oriente l'activité productive et affecte les facteurs de production vers les marchés les plus rentables, là où la demande solvable est la plus forte. Dans le cadre du modèle de référence, celui de la concurrence pure et parfaite, les acteurs n'ont pas de rôle dans la fixation des prix et l'orientation de la dépense ; ce sont les mécanismes de marché qui sont tout puissants.

Keynes ne critique pas fondamentalement le rôle des prix dans la détermination de la dépense. Il pense cependant qu'à court terme, les prix sont rigides, c'est-à-dire que les ajustements ne se font pas par les prix mais par les quantités. Ainsi, sur le marché au niveau de la dépense, il peut très bien y avoir des insuffisances ou déséquilibres liés aux anticipations des entrepreneurs et à l'imperfection de ces dernières. Dans ce cas, c'est à l'Etat de pallier ces imperfections.

Le régime de concurrence auquel ces deux paradigmes se réfèrent pour défendre la liberté des marchés dans la fixation des prix n'est qu'un modèle très éloigné de la réalité actuelle, où des oligopoles déterminent les prix à leur avantage, au détriment des consommateurs, et imposent à leurs fournisseurs des conditions tarifaires ne leur permettant pas toujours de survivre. De plus, dans un monde où les capitaux circulent sans entraves, il est de plus en plus difficile pour l'Etat de réglementer les prix, de garantir une situation proche de la concurrence pure et parfaite et de lutter contre l'instabilité de la valeur de certains marchés (matières premières, produits agricoles, etc.).

Ainsi, les organismes d'économie solidaire, analysés dans le tableau suivant (schéma 3) revendiquent tous une volonté d'engagement citoyen, une responsabilité sociale échappant à la logique marchande sans pour autant reposer sur une réglementation par l'Etat des échanges.

Echanges et dépenses régis par les prix de marchés

Alternative	Crèches parentales	Réseaux d'échanges réciproques de savoirs (RERS)	
Régulation	Jardins de l'insertion	Commerce équitable	Echanges et dépenses régis par l'Etat
	Régulation	Alternative	

Schéma 3 : Les pratiques d'économie solidaire entre régulation et alternative aux règles dominantes de la dépense et de l'échange.

Tout d'abord, en matière de régulation des échanges, nous trouvons **les jardins de l'insertion** (ex : jardins de cocagne) qui se servent des marchés locaux pour promouvoir la vente de la production de personnes en insertion. Ici les prix ne résultent pas uniquement de la confrontation de l'offre et de la demande, ils sont influencés par les aides provenant de l'Etat ainsi que par l'engagement citoyen des consommateurs en faveur des personnes défavorisées. Dans l'alternative pure, nous trouvons les **réseaux d'échanges réciproques de savoirs (RERS)** qui instaurent une production et une distribution des savoirs basées sur le don et l'apprentissage réciproque, les faisant ainsi échapper aux règles classiques de l'échange et au statut de marchandises. Entre ces deux positions, se situent **les crèches parentales** qui, par leur fonctionnement mêlant participation bénévole et aide de l'Etat, régulent le paiement du service au prix de marché. Le **commerce équitable**, quant à lui, constitue une alternative à la réglementation des échanges par l'Etat (cela étant difficile en matière de commerce international) et une régulation de l'échange au prix de marché, qui ne tient pas compte des besoins des plus faibles. Celui-ci se fonde sur un engagement réciproque des offreurs et des demandeurs. D'un côté, les acheteurs fixent le prix à long terme, en tenant compte des coûts réels de production et en participant directement (conseils, financements etc.) à la mise en place de la production. De l'autre côté, les producteurs s'engagent à organiser la production de manière démocratique, à respecter l'environnement et les droits sociaux tout en finançant le développement local (Bucolo, 2003). Même si le commerce équitable s'inscrit dans une démarche éthique de régulation (*trade not aid*), cette initiative née en Europe nous permet d'entrevoir une alternative théorique à la détermination de l'échange par les prix de marché. Il y a, d'une part, une volonté de co-construction de l'offre et de la demande, qui se traduit par une délibération et un accord sur le prix (ce n'est donc plus un ajustement mécanique de l'offre et de la demande qui est à l'origine de la détermination théorique du prix) et, d'autre part, une prise en compte des externalités négatives et positives dans cette co-construction coopérative.

Comme nous l'avons montré, les pratiques d'économie solidaires participent, avec des critères renouvelés de gouvernance, aux activités économiques fondamentales du système économique. Cela illustre la possibilité de fonder les principes d'une nouvelle vision économique en révisant, à la lumière des initiatives solidaires, les fondements théoriques de

l'organisation économique. Une telle vision, plus ou moins alternative, semble non seulement possible mais nécessaire pour sortir le projet européen de l'actuelle impasse.

4. L' ECONOMIE SOLIDAIRE : UNE NOUVELLE UTOPIE POUR L'EUROPE

4.1. Régulation et espace public

L'intérêt de l'économie solidaire ne se limite pas à remettre en cause, dans la pratique, les théories économiques dominantes. La force du projet d'économie solidaire est de soumettre la logique économique à la logique sociale. Face à la montée généralisée des inégalités que provoque aujourd'hui la mondialisation du capitalisme, l'économie solidaire propose un lien social, solidaire et librement choisi, qui rencontre la tradition de cohésion sociale portée par les Etats-nations de l'Union.

Surtout, le projet d'approfondir partout la démocratie, y compris dans la sphère économique, entre en profonde résonance avec le projet européen. L'économie solidaire, en rappelant que la coopération est souvent plus efficace que la compétition dans la production et la distribution de biens et de services durables correspondant aux attentes sociales, propose une règle du jeu économique qui est en phase avec l'utopie pacifiste originelle du projet européen. Une paix ne peut être durable que si elle est démocratique, c'est-à-dire non seulement désirée mais construite par les citoyens. Comme l'atteste la devise européenne « Uni dans la diversité » et comme le rappelle J.B de Foucauld, la construction européenne vise surtout la fabrication d'une « maîtrise démocratique de la diversité » (Foucauld, 2003). Or, l'économie solidaire peut se définir comme « l'ensemble des expériences visant à démocratiser l'économie à partir d'engagements citoyens » (Dacheux, Laville, 2003, p. 9). Dans cette perspective, l'économiste solidaire cherche à réconcilier le citoyen, le salarié et le consommateur, en introduisant, au cœur des pratiques économiques, une rationalité démocratique (Floris, 2003). Elle se situe alors en complète opposition avec le principe de gouvernance européenne qui vise à introduire la rationalité économique au cœur même du processus démocratique⁶. Mais du coup, l'économie solidaire se trouve en symbiose avec le processus de lente démocratisation marquant la construction de l'Europe politique. Il s'agit, d'une part, d'approfondir ce processus en renforçant la démocratie représentative par la démocratie participative et, d'autre part, de l'élargir en faisant pénétrer la démocratie au cœur des entreprises et des organismes de régulation de l'économie.

⁶ La notion de gouvernance est issue du monde de l'entreprise et fait référence à la complexification des systèmes décisionnels. Dans le domaine politique, ce terme désigne, dans le même ordre d'idée, l'importance de nouveaux acteurs (experts, lobbyists, ONG, etc.) dans l'élaboration et la mise en place des politiques publiques. Au niveau européen la gouvernance est définie officiellement comme « *les règles, les processus et les comportements qui influent sur l'exercice des pouvoirs au niveau européen, particulièrement du point de vue de l'ouverture, de la participation, de la responsabilité, de l'efficacité et de la cohérence* » (Commission européenne, 2001). Si cette ouverture est théoriquement plus démocratique, dans les faits, la définition de la société civile adoptée au niveau européen inclut les entreprises capitalistes (CES, 1999). Or ces dernières, possédant des moyens financiers et logistiques bien plus considérables que les réseaux associatifs ou les entreprises de l'économie sociale, contribuent très fortement à inscrire les contraintes économiques au cœur même de la pensée politique.

La démocratie est, par essence, un projet indéterminé. Or, l'économie solidaire préserve cette indétermination car elle s'appuie sur l'engagement des citoyens dans l'espace public. L'espace public est le cœur de la démocratie : non seulement, il relie sans lier et en cela constitue le creuset d'une identité politique respectant les différences culturelles mais de plus, c'est par l'espace public que les citoyens ont accès aux informations politiques, qu'ils peuvent débattre et se forger une opinion et qu'ils peuvent choisir les personnes qui exerceront le pouvoir politique. C'est par l'espace public que les citoyens se sentent non seulement destinataires du droit, mais aussi auteurs de ce droit (Habermas, 1997). C'est également dans l'espace public que les acteurs politiques se mettent en scène et où les problèmes politiques deviennent visibles (Arendt, 1983). Les « espaces publics de proximité », mis en oeuvre au niveau local par les initiatives solidaires permettent aux acteurs politiques, aux acteurs économiques et aux acteurs civiques de confronter leurs points de vue, donnent une substance participative à la notion européenne de subsidiarité. Il ne s'agit donc pas de mettre en place une solution unique valable partout et par tous, mais de renforcer les institutions démocratiques favorisant les débats entre acteurs et facilitant la recherche de compromis tenant compte des contextes socio économiques, politiques et culturels dans lesquels ils sont noués. La force de l'économie solidaire est, justement, de ne pas proposer une réponse unique aux maux sociaux (creusement des inégalités), économiques (chômage), culturels (crispations identitaires) qui frappent les Etats nations et de ne pas imposer une solution identique aux maux politiques qui affectent l'Union (non-délimitation du territoire, méfiance des citoyens, paralysie institutionnelle, etc.). Elle offre l'avantage de proposer une démarche commune préservant la pluralité des solutions. Cette place centrale accordée aux débats démocratiques, conjuguée au rappel incessant de la pluralité des modes de régulation économique (marché, redistribution, réciprocité), démarque le projet d'économie solidaire à la fois du modèle économique libéral dominant et de l'ambition inconsciente et/ou inavouée de retour à un Etat-providence dirigiste au niveau de l'Union.

4.2 Alternative et participation : une nouvelle utopie pour l'Europe

Ancrée dans les pratiques quotidiennes, nourrie par les expériences passées ayant donné naissance à l'économie sociale, l'économie solidaire est, au niveau européen, une utopie. Or l'utopie est l'un des moteurs de l'action collective et, plus généralement, de l'action politique. Après tout, l'histoire de la construction européenne n'est-elle pas aussi celle de la lente concrétisation d'une utopie ? Cependant, le rôle de l'utopie ne se limite pas à son pouvoir performatif. L'utopie est, dans nos démocraties, au fondement même du politique. Ce qui est frappant aujourd'hui, ce n'est pas tant la remise en cause de la représentation que sa soumission à une idéologie instaurant le primat de l'économique sur le politique. Or, dans cette optique, la notion d'utopie est fondamentale puisque, justement, l'utopie permet de lutter contre l'hégémonie de l'idéologie. Elle n'est pas simplement un principe régulateur qui fixe un cap politique mais elle est, selon le mot de Paul Ricoeur, "*le remède à la pathologie de la pensée idéologique*". En effet, poursuit l'auteur, "*l'utopie nous met à distance de la réalité présente, elle nous donne l'aptitude à éviter de percevoir ladite réalité comme naturelle, nécessaire ou inéluctable, mais plus important encore l'utopie nous propose de nouvelles réalités possibles*" (Ricoeur, 1997). L'économie solidaire est une utopie opposée à l'idéologie

dominante, une utopie qui vient élargir l'espace des possibles et répondre aux aspirations de participation politique des citoyens. Mais une utopie combattue par une violence symbolique visant, depuis la tragédie soviétique, à discréditer toute idée d'utopie. Une utopie méconnue du grand public et boudée par la classe politique. Une utopie à la fois forte et fragile, comme le projet européen...

CONCLUSION

Le projet européen semble aujourd'hui dans l'impasse, deux visions radicalement opposées se faisant face. Aujourd'hui, le projet constitutionnel européen reprend à son compte l'ordolibéralisme. D'une part, cette vision de l'Europe n'est pas en phase avec les attentes sociales d'une grande partie de l'opinion publique et, d'autre part, s'est avérée incapable de résoudre la crise économique tout en développant les inégalités sociales, d'où la tentation d'appliquer des politiques keynésiennes au niveau européen. Cette solution, comme nous l'avons montré, n'est pas possible dans l'état actuel des institutions de l'Union et se révèle par ailleurs peu crédible face à la puissance des marchés financiers globalisés. C'est pourquoi il est urgent de réfléchir à un nouveau paradigme européen qui s'ancre dans la réalité empirique et qui renouvelle le souffle utopique qui a présidé à l'idée même de l'Europe. En alliant économique et politique, le projet d'économie solidaire nous semble répondre à cette double nécessité. Ainsi, ce rapport s'est attaché non pas à définir ce nouveau paradigme solidaire mais à esquisser la pertinence de ce dernier pour l'Europe, à l'aide de principes de fonctionnement économique empruntés par des initiatives solidaires en matière de production, de distribution et de dépense de la valeur.

BIBLIOGRAPHIE

- ARENDR H. (1983), *La condition de l'homme moderne*, Calman-Levy, Paris.
- ARTUS P, VIRARD M.P. (2005), *Le capitalisme est en train de s'autodétruire*, La Découverte, Paris.
- BALME R., CHABANET D., WRIGHT R. DIR (2002), *L'action collective en Europe*, Presses de sciences po, Paris.
- BOLTANSKI L. CAPIELLO E. (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, Paris.
- CAZENAVE M.C. (2006), Onze millions de travailleurs pauvres en Europe, *Connaissance de l'emploi*, N° 36.
- CARVALHO G. et DZIMIRA S. (2000), Don et économie solidaire, *La revue du GERFA*, N°1.
- CLERC D. (2001), Logique de l'association, logique du capital, *Pour*, N°17
- COMITE ECONOMIQUE ET SOCIAL EUROPEEN (1999), *La société civile organisée au niveau européen*, CES, Bruxelles.

- COMMISSION EUROPEENNE (2005), *Livre blanc sur une politique de communication européenne*, Commission européenne, Bruxelles
- COMMISSION EUROPEENNE (2001), *Livre blanc sur la gouvernance*, Commission européenne, Bruxelles.
- DACHEUX E. LAVILLE J.L. (2003) dir, *Economie solidaire et démocratie*, Hermès, N°36, Cnrs éditions, Paris
- FITOUSSI J.P. (2000), *Le débat interdit*, Seuil, Paris.
- FLORIS B. (2003), *Economie solidaire et espace public*, Hermès, N°36.
- FOUCAULD (de) J-B. (2003), *Pourquoi et comment renouveler la problématique ?; La tribune fonda*, N°159/160.
- HABERMAS J. (1997), *Droit et démocratie*, Gallimard, Paris.
- JOERGES C., RÖDL F. (2004), *Social market economy as Europe's Social Model?*, *EUI Working Paper Law* N° 2004/8, European University Institute, Florence.
- LAVILLE J.L. , CATTANI A.D. (2005), *Dictionnaire de l'autre économie*, Desclée de Brouwer, Paris.
- LEFEBURE P. (2005), *Quand des citoyens discutent le lien représentatif*, Thèse de science politique, IEP, Paris.
- LEFORT C. (1986), *Essai sur le politique*, Seuil, Paris.
- LE MASNE P. (2002), *La rupture de Carl Menger avec l'économie classique*, *L'économie politique*, N°14.
- MEDA D (2000), *Qu'est ce que la richesse ?*, Flammarion, Paris.
- MOUVEMENTS (2002), *L'économie sociale et solidaire : un projet politique*, Mouvements, N°19.
- PEYRELEVADE J. (2005), *Le capitalisme total*, Seuil, Paris.
- PREVOST B. (2001), *Adam Smith : vers la fin d'un malentendu ?*, *L'économie politique*, N°9.
- POUR (2001), *Economie solidaire : ancrer l'utopie, tisser l'avenir*, Pour N°172.
- RICOEUR P. (1997), *L'Idéologie et l'Utopie*, Seuil, Paris.
- STIGLITZ (2003), *La grande désillusion ?*, *Le Livre de Poche*, Paris
- VERAGA F. (2000), *Libéralisme et éthique*, *L'économie politique*, N°6.
- VIVERET P. (2003), *Reconsidérer la richesse*, Editions de l'aube, La Tour d'Aigues.
- WEISBEIN J. (2002), *Construire la citoyenneté européenne*, thèse de science politique, IEP, Paris.
- WOLTON D. (2003), *La dernière utopie*, Flammarion, Paris.

**La Directive-Cadre de l'Union Européenne sur l'eau (2000) et le rôle des firmes
multinationales dans la gestion des services publics d'approvisionnement et
d'assainissement des eaux**

*Laurent DALMAS**

D'après les prévisions de l'Agence Européenne de l'Environnement, l'offre en eau en Europe était équivalente à 21% des ressources en eau totales renouvelables, ce qui correspond globalement à une gestion durable des ressources en eau, la plupart des pays recourant à des eaux de surface pour la distribution de l'eau aux différents secteurs. Cependant, les différences de conditions climatiques, géographiques, hydrogéologiques et économiques entraînent une hétérogénéité considérable quant à la disponibilité et à l'utilisation de l'eau selon les pays et au sein des pays mêmes. Certaines régions connaissent des situations de crises quantitative et qualitative de gestion de l'eau.

La quasi-totalité des ménages est raccordée au réseau de distribution d'eau dans l'Union Européenne des Vingt-Sept (UE27). Mais tel n'est pas le cas en ce qui concerne le raccordement aux réseaux d'assainissement et aux stations d'épuration des eaux usées. Dans les États membres du sud, par exemple, la moitié seulement de la population est actuellement raccordée aux réseaux d'assainissement, et les taux dans les pays faisant anciennement partie du « bloc de l'Est » sont à peine meilleurs. C'est également en 2015 au plus tard que les États membres de l'UE devront respecter l'obligation, qui leur est faite dans la Directive-Cadre sur l'eau, d'atteindre un bon état écologique pour toutes les masses d'eau, et que de nombreux nouveaux États membres de l'UE devront se conformer à la directive environnementale relative au traitement des eaux urbaines résiduaires (9/27/CEE). Ainsi, tant au sein de l'UE qu'à l'extérieur de celle-ci, les dix ans à venir vont être lourds de conséquences pour le secteur de l'eau, pour l'UE. C'est dans ce contexte qu'est apparue, en 2000, la Directive-Cadre de l'UE visant à rétablir une bonne qualité écologique des ressources, tout en préservant ces quantités disponibles.

On reviendra, dans un premier temps, sur ce qui a poussé le Parlement Européen à édicter cette directive et puis, plus particulièrement, sur la notion économique de « recouvrement total des coûts », notion centrale de sa partie économique. Ensuite, on effectuera un rapide survol des pays de l'UE27, en classant les pays selon leur faculté, justement, à remplir cette exigence, au moins en ce qui concerne le coût financier de la fourniture des services publics d'eau et d'assainissement, et ce à travers l'usage d'une tarification adéquate et l'idée qu'il faudrait en finir avec les subventions, ce qui, comme on l'expliquera, semble relativement difficile à mettre en œuvre. Enfin, la dernière partie traitera plus particulièrement de l'arrivée, dans les pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO) membres de l'UE27 de compagnies privées, multinationales spécialisées dans la gestion des services de l'eau et d'assainissement, et de la difficulté, malgré cet apport, de dégager des ressources suffisantes pour développer les infrastructures, en adéquation avec la Directive-Cadre.

* UMR M 063 IACa/C3ED (IRD/UVSQ), Université de Versailles Saint Quentin en Yvelines, 47 Boulevard Vauban, F-78047 Guyancourt Cedex, France. laurent.dalmas@c3ed.uvsq.fr

Retour historique :

La politique européenne de l'eau a débuté par une première série de directives entre 1975 et 1980, qui visaient toutes la pollution organique et chimique de l'eau. La première en date concerne la qualité du milieu : on ne peut plus faire de l'eau potable avec de l'eau de surface, si celle-ci est trop polluée. Les autres (eau de baignade, eau conchylicole, rejets toxiques de l'industrie, eau potable, eaux souterraines) fixent plutôt des normes d'émission.

La décennie 1980 n'a pas vu de changements qualitatifs dans la normalisation, les seules directives nouvelles étant les directives « filles » de la directive sur les toxiques de l'industrie. En revanche, un saut qualitatif dans la pollution a été constaté dans plusieurs bassins-versants européens, avec les accidents d'eutrophisation (dus à la combinaison des nitrates et de phosphates). Autrement dit, le recul de la pollution toxique mettait en lumière l'excès de nutriments dans l'eau. C'est pourquoi, en 1989 au sommet de Francfort, les Européens ont décidé de lancer trois nouvelles directives visant ce problème, tout en cherchant à mettre davantage de pression sur les services publics d'assainissement d'une part, et sur les agriculteurs d'autre part. Deux de ces directives sont sorties en 1991 : la Directive Eaux Résiduaires Urbaines (DERU) et la Directive Nitrates Agricoles (DNA). Dans les deux cas les pays membres doivent identifier des zones sensibles ou vulnérables où les contaminations en nutriments sont préoccupantes, et des normes de rejets sont fixées.

Une troisième directive devait définir une stratégie de reconquête de la qualité écologique des rivières. Cependant, plusieurs pays membres ont pensé que la combinaison recherchée de normes de rejets et de normes visant le milieu les placerait dans une « tenaille écologique » dont ils ne pourraient sortir que par des investissements massifs ou des ruptures économiques fortes. A titre d'exemple, la DERU a été évaluée à 12,5 milliards d'Euros pour les Britanniques, 13 pour les Français, 28 pour les Italiens, et jusqu'à 65 pour l'Allemagne (dont près de la moitié pour les Länder de l'ancienne RDA). Ces sommes considérables conduisent à se demander si dans certains cas, des solutions techniques alternatives à la « end of pipe technology » ne seraient pas plus appropriées : les régions rurales à faibles densités devraient ainsi rester assainies par des techniques autonomes. On décida alors de tout remettre à plat à partir du milieu des années 1990, processus qui a abouti à la Directive-Cadre à la fin 2000 seulement.

L'idée de la reconquête des milieux aquatiques reste essentielle, mais une dimension plus qualitative a été adoptée. Surtout, la directive veut intégrer plus nettement la notion de développement durable, telle qu'elle a pu être définie par les Nations Unies : est durable un développement intergénérationnel qui améliore sa performance environnementale tout en arrivant à s'autofinancer, et surtout en restant acceptable socialement et politiquement. Voilà trois grands types de critères qui sont à la fois essentiels et souvent divergents.

Application à la Directive Cadre :

Si l'on prend maintenant la nouvelle Directive-Cadre pour l'eau de l'Union Européenne, adoptée dans l'été 2000, on peut la résumer à une triple ambition :

- atteindre, pour chacun des « districts hydrographiques » établis par les Etats membres, y compris ceux qui sont internationaux, un bon état écologique d'ici à 15 ans (2015) : en fait se rapprocher d'un « état de référence » qui n'est pas nécessairement l'état

naturel d'avant l'humanisation de l'Europe, mais qui doit traduire un respect certain de l'écosystème ;

- se rapprocher de l'autofinancement des politiques de l'eau, secteur par secteur (consommateurs domestiques, industriels et agricoles), grâce à une tarification appropriée des divers usages, qui prenne en compte les coûts environnementaux et les coûts de la ressource ; dans un premier temps, établir un bilan du taux de recouvrement des coûts par les recettes ;

- donner la possibilité au public de participer à l'élaboration des politiques, et, à tout le moins, lui donner l'information correspondant aux deux points ci-dessus.

C'est le deuxième point qui va nous intéresser ici, et nous allons partir de la Directive-Cadre à ce sujet : elle déclare ainsi, dans son préambule que :

(38) « L'utilisation d'instruments économiques par les États membres peut s'avérer appropriée dans le cadre d'un programme de mesures. Il convient que le principe de la récupération des coûts des services liés à l'utilisation de l'eau, y compris les coûts pour l'environnement et les ressources associés aux dégradations ou aux incidences négatives sur le milieu aquatique soit pris en compte conformément, en particulier, au principe du pollueur-payeur. Il sera nécessaire à cet effet de procéder à une analyse économique des services de gestion des eaux, fondée sur des prévisions à long terme en matière d'offre et de demande d'eau dans le district hydrographique. »

Cette intention est reprise dans deux articles distincts de ladite directive :

article 5 : « Caractéristiques du district hydrographique, étude des incidences de l'activité humaine sur l'environnement et analyse économique de l'utilisation de l'eau :

1. Chaque État membre veille à ce que, pour chaque district hydrographique ou pour la portion d'un district hydrographique international situé sur son territoire :

- ✓ une analyse de ses caractéristiques,
- ✓ une étude des incidences de l'activité humaine sur l'état des eaux de surface et des eaux souterraines, et
- ✓ une analyse économique de l'utilisation de l'eau.

soient entreprises conformément aux spécifications techniques énoncées aux annexes II et III et qu'elles soient achevées au plus tard quatre ans après la date d'entrée en vigueur de la présente directive. (...) »

et

article 9 : « Récupération des coûts des services liés à l'utilisation de l'eau :

1. Les États membres tiennent compte du principe de la récupération des coûts des services liés à l'utilisation de l'eau, y compris les coûts pour l'environnement et les ressources, eu égard à l'analyse économique effectuée conformément à l'annexe III et conformément, en particulier, au principe du pollueur-payeur.

2. Les États membres veillent, d'ici à 2010, à ce que :

- ✓ *la politique de tarification de l'eau incite les usagers à utiliser les ressources de façon efficace et contribue ainsi à la réalisation des objectifs environnementaux de la présente directive,*
- ✓ *les différents secteurs économiques, décomposés en distinguant au moins le secteur industriel, le secteur des ménages et le secteur agricole, contribuent de manière appropriée à la récupération des coûts des services de l'eau, sur la base de l'analyse économique réalisée conformément à l'annexe III et compte tenu du principe du pollueur-payeur.*

Ce faisant, les États membres peuvent tenir compte des effets sociaux, environnementaux et économiques de la récupération ainsi que des conditions géographiques et climatiques de la région ou des régions concernées. (...) »

L'annexe III vient, enfin, préciser ce que la Directive-Cadre entend par le terme « analyse économique » :

ANNEXE III : ANALYSE ÉCONOMIQUE : *L'analyse économique doit comporter des informations suffisantes et suffisamment détaillées (compte tenu des coûts associés à la collecte des données pertinentes) pour :*

a) effectuer les calculs nécessaires à la prise en compte, en vertu de l'article 9, du principe de récupération des coûts des services liés à l'utilisation de l'eau, compte tenu des prévisions à long terme de l'offre et de la demande d'eau dans le district hydrographique et, le cas échéant :

- ✓ *une estimation des volumes, prix et coûts associés aux services liés à l'utilisation de l'eau, et*
- ✓ *une estimation des investissements pertinents, y compris la prévision de ces investissements ;*

b) apprécier, sur la base de leur coût potentiel, la combinaison la plus efficace au moindre coût des mesures relatives aux utilisations de l'eau qu'il y a lieu d'inclure dans le programme de mesures visé à l'article 11.

Dans ce contexte, l'annexe III de la Directive-Cadre sur l'eau ne propose aucune ligne directrice opérationnelle. Des méthodologies pratiques et rapidement opérationnelles auraient dû être proposées et testées pour s'assurer que le délai fixé par la directive pour développer les analyses économiques des usages de l'eau (c'est-à-dire, 2004) seraient respecté, ce qui n'a malheureusement pas été le cas.

L'alinéa 1 de l'article 9 fait implicitement référence à la notion de « recouvrement total des coûts » (« full cost recovery » en anglais).

Le recouvrement du « coût économique total » de la fourniture de l'eau *via* la tarification :

Cette notion fut mise en évidence par Briscoe et Garn [1994], qui furent alors les premiers à remettre en cause l'idée selon laquelle les gouvernements devaient obligatoirement subventionner les besoins en eau, et que l'estimation de ces derniers devaient être basées sur les demandes des agents et les nécessaires investissements visant à satisfaire ces demandes, c'est-à-dire favoriser les comportements basés sur l'offre. Les deux auteurs ont préconisé le

financement du secteur de l'eau à travers la simple utilisation des tarifs, basés sur le principe du « coût économique total », principe ainsi repris dans la Directive-Cadre.

Le coût de l'approvisionnement en eau ne peut donc plus être seulement un simple coût financier (le coût de la fourniture), mais doit refléter également tous les coûts d'usage, ce qui nous amène à distinguer trois catégories de coûts distinctes :

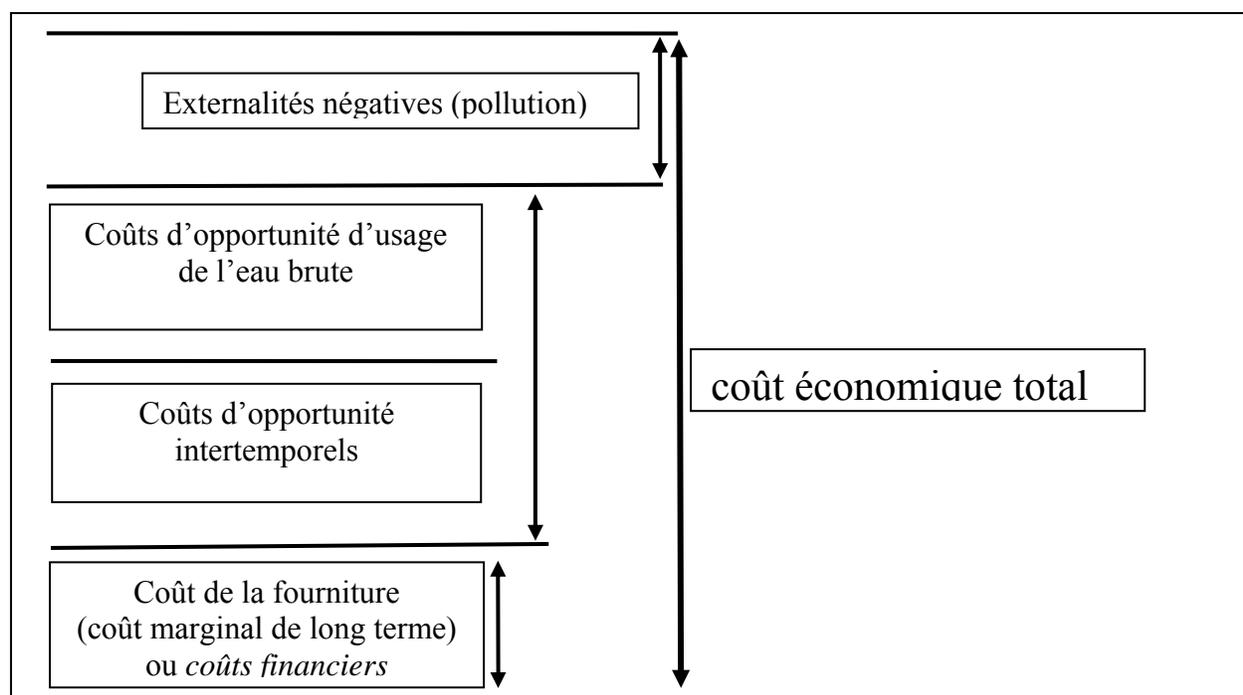
a) **les coûts financiers** : ces coûts comprennent les coûts de fourniture de services technologiques et les coûts de l'administration de ces services. Ils englobent les coûts d'exploitation et d'entretien, les coûts d'entretien du capital, les coûts en capital (principal et intérêt), dividendes le cas échéant ;

b) **les coûts environnementaux** : ces coûts représentent les coûts des dégâts que les usages de l'eau provoquent pour l'environnement et les écosystèmes, ainsi que pour les activités exploitant l'environnement (par exemple les activités récréatives ;

c) **les coûts de la ressource** : ces coûts résultent des pertes de possibilité dont souffrent d'autres usages (actuels et futurs) à la suite de l'exploitation des ressources au-delà de leur capacité d'autorestauration.

On utilisera donc le terme *recouvrement total des coûts* dans les cas où les prix de l'eau couvrent la totalité des coûts financiers, environnementaux et de la ressource, c'est-à-dire le « coût économique total ». Le tarif, au final, et pour garantir la durabilité des ressources, doit donc être augmenté d'une redevance-prélèvement (pour prendre en compte tous les coûts d'opportunité) et, selon le Principe Pollueur-Payeur, d'une redevance-pollution (pour prendre en compte les pollutions issues de la consommation). Le terme *recouvrement total des coûts financiers* sera utilisé lorsque seuls les coûts financiers (les coûts de la fourniture) seront recouverts. C'est à ce dernier que nous allons ici nous intéresser.

Figure 1 : l'usage de la tarification à partir du coût économique total.



Le coût de la fourniture, pour un agent qui prélèverait directement la ressource qu'il consomme, ou pour les réseaux publics, se doit donc de prendre en compte tous ces coûts à travers le « coût économique total », ce qui est loin d'être le cas actuellement : il existe en effet des différences manifestes dans l'application des principes économiques au sein de l'UE.

Le recouvrement total des coûts financiers et le rôle des subventions à l'échelle de l'UE27 :

Le principe de recouvrement total des coûts financiers des services dans le domaine de l'eau est donc appliqué inégalement dans les différents États membres. Cela va de son application stricte en Allemagne, en France, au Danemark, aux Pays-Bas, en Angleterre et au Pays de Galles, à une application très partielle dans la Grèce et Portugal, ainsi que dans les pays nouveaux entrants. Le taux de récupération des coûts financiers pour ce dernier groupe de pays allant au début de la décennie de 20% à 100% en ce qui concerne l'approvisionnement en eau, et de 20% à 75% en ce qui concerne les services d'assainissement et la gestion des eaux usées. Dans les pays où le recouvrement des coûts financiers n'est que partiel, l'équilibre économique est réalisé par des subventions directes ou indirectes destinées à couvrir les coûts en capital et en investissement. Enfin, la logique du recouvrement total des coûts financiers semble difficile, au premier abord, à être obtenue dans les pays où les recettes sont versés directement au budget national, comme c'est le cas en Irlande. Dans ces derniers cas, les politiques de tarification de l'eau actuelles ne visent pas à atteindre des objectifs en matière de recouvrement des coûts et de revenu, mais plutôt des objectifs sociaux d'accessibilité financière des services de l'eau ; c'est ici le cas en Espagne, en Italie, en Grèce, en Belgique et en Irlande. Néanmoins, rien n'indique que les services de distribution et d'assainissement en eau potable soient, en fin de compte, déficitaires, puisque la différence entre coûts et recettes sera, en général, comblé par des subventions

Un retour sur le financement passé des investissements conduit toutefois à mettre en doute la possibilité d'un recouvrement complet des coûts financiers des services publics d'eau et d'assainissement dans les services de distribution et d'assainissement publics de l'eau potable : historiquement, et ce dans la plupart des pays de l'UE27, les services de l'eau se sont avant tout développés à l'échelle locale, se sont construits sur 150 ou 200 ans, mais grâce à des financements publics, donc des subventions systématiques à l'équipement initial, dans le cadre des convictions de l'époque : les infrastructures étant des industries de coûts fixes élevés et de coûts marginaux très faibles, il paraissait logique qu'elles soient financées par l'impôt, tant que le taux d'utilisateurs raccordés au réseau et la consommation globale restait faible par rapport au dimensionnement de ces réseaux. Autrement dit, le service public était très peu cher, mais le capital n'était pas payé par les usagers. Les réseaux étant subventionnés, et la partie qui restait à autofinancer étant relativement faible, il en a résulté un prix de l'eau très modeste, très attractif pour ceux qui étaient de fait encore tentés de continuer à s'approvisionner à leur propre source. Pendant deux ou trois générations, les gens se sont habitués à se contenter du réseau public pour pratiquement tous leurs usages ; cette solution a permis les économies d'échelle et des prix bas. Mais au détriment des ressources naturelles et sans penser au renouvellement à long terme.

Si, en France, une vague massive de subventions d'État a d'abord permis de construire les réseaux d'égouts puis, à partir des années 1970, ces aides ont progressivement disparu, en partie compensées par la montée en puissance des Agences de l'eau. Celles-ci ont permis de

compléter les réseaux et de mettre environ 15.000 stations d'épuration au bout, en remplaçant les subventions par une mutualisation du financement. Tant que la France, comme les pays continentaux d'Europe, maintiendra le principe de la responsabilité des collectivités locales sur les services, les Agences de l'eau resteront un outil indispensable à la (re)constitution du patrimoine sans lequel nous ne pouvons pas respecter nos engagements européens. Sans des dispositifs de financement mutualisés – les autres pays européens ont les leurs – soit les investissements seraient impossibles soit nos prix de l'eau seraient beaucoup plus élevés, puisqu'ils devraient être plus près des coûts financiers, ainsi amputés de ces aides.

L'apparition de compagnies privées dans la gestion des services publics de fourniture d'eau et d'assainissement, conséquence logique du manque de provisions et de subventions disponibles :

A la longue cependant, les dysfonctionnements de ce modèle « municipaliste », tourné uniquement vers l'offre, sont apparus, et ont attiré des formes de gestion modernisées plus proches des critères du secteur privé. En particulier, les subventions ne sont généralement plus disponibles lorsqu'il faut renouveler le patrimoine vétuste. Mais le plus souvent, les règles de la comptabilité publique interdisaient aux régies de faire des amortissements et les provisions (règle de non-placement des fonds publics). En France notamment, dans l'hypothèse où un service des eaux, public, bien géré, dégagerait des excédents, il doit les placer auprès du Trésor Public, qui ne rémunère pas cette trésorerie. *A contrario*, l'entreprise peut générer des bénéfices financiers, considérables, en plaçant sa trésorerie excédentaire auprès d'un établissement financier. Cet élément est prépondérant dans le cas qui nous intéresse ici, à savoir la mise en œuvre d'investissements forts coûteux, visant notamment à satisfaire des exigences de plus en plus fortes imposées par la réglementation, d'abord nationale, puis européenne (les directives).

Il en a résulté deux formes distinctes dans la gestion des services de distribution et d'assainissement en eau :

- soit les collectivités locales ont délégué cette gestion au secteur privé, de manière à transférer l'activité de renouvellement vers le fermier, ce qui a souvent constitué la seule solution durable d'autofinancement pour les collectivités locales. C'est une des raisons essentielles du retour de formules de gestion privées, car la comptabilité privée prévoit, elle, les amortissements et les provisions de renouvellement ;
- soit les collectivités locales ont été autorisées à créer des entreprises privées, compagnies dont elles devenaient les propriétaires, action les obligeant néanmoins à avoir recours à l'emprunt pour réaliser des travaux : cependant, il n'y a rien de commun entre une transnationale, rompue à toutes les subtilités de l'ingénierie financière, et une collectivité, petite ou moyenne, qui n'obtiendra évidemment pas les mêmes conditions quand elle contracte un emprunt.

Ces deux formes sont aujourd'hui la règle dans l'UE27 – l'Angleterre et le Pays de Galles faisant notablement exception à cette règle – sachant qu'elles ont tendance à cohabiter à l'intérieur de chacun des pays. L'intégration progressive du secteur privé dans les services de l'eau gérés auparavant directement par les municipalités s'est en général et de toute façon traduite par une réduction des subventions accordées en faveur de ces services.

L'intervention accrue du secteur privé va alors de pair avec une fixation des prix à un niveau économique (logique du recouvrement financier), sachant, plus précisément, que les systèmes gérés par des acteurs privés sont plus chers que les systèmes exploités par les municipalités : par exemple, en France, des enquêtes d'abord régulièrement conduites par la DGCCRF (Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes), qui les a abandonnées depuis quelques années, puis par des statistiques établies par les DDA (Direction départementale de l'agriculture), qui conseillent près de 60% des collectivités, attestent que la gestion privée est en moyenne 30% plus chère que celle d'une régie publique, sans que l'on sache réellement si cette différence traduit, dans le cas où la gestion est déléguée, une mise en application stricte du recouvrement complet des coûts financier dans la tarification, ou si elle ne peut s'expliquer que par un surprofit rémunérant ainsi l'entreprise privée contractuellement placée en position de monopole et dont on sait qu'il n'est que peu contestable dans la réalité, et ce malgré la mise en place, en 1992, de la loi Sapin.

La réalité, complexe, se situe peut-être entre les deux : afin de nuancer, donc, le propos, on citera ici une étude réalisée sur un échantillon de 3782 communes provenant de l'enquête Agences de l'eau-IFEN-SCEES « prix de l'eau dans les collectivités territoriales », réalisée en 1998, et qui montre que les différences en termes de conditions d'exploitation de services permettent d'« expliquer » en partie les 0,32 €/m³ de différence moyenne des prix pratiqués par les délégataires privés et les régies. L'idée principale qui sous-tend ces résultats est que les communes ont tendance à choisir la gestion privée si elles font face à des conditions difficiles. Les différences moyennes de prix entre délégataires et régies s'expliquent donc en bonne partie parce que les gestionnaires privés font face à des conditions plus difficiles en moyenne que les gestionnaires publics. La première raison qui explique le choix de la délégation privée dans les conditions difficiles tient probablement à ce que les communes préfèrent ne pas devoir gérer elles-mêmes des services de production et de distribution d'eau trop complexes, en dehors de toute considération des différences de prix entre gestion privée et gestion publique. La seconde raison qui explique le choix de la délégation privée est que les gestionnaires privés apparaissent plutôt plus efficaces que les gestionnaires publics dans ces conditions. Les communes choisissent donc l'option qui paraît la moins coûteuse (auto-sélection ou sélection sur les prix). Cependant ces effets de sélection sur les prix sont en moyenne très largement compensés par ceux de la sélection sur les conditions d'exploitation, surtout pour les petites communes.

Le risque réel de surdimensionnement des infrastructures :

Au niveau de la planification, la définition d'une tarification « efficace » doit cependant permettre de ne concevoir des infrastructures ne satisfaisant que les besoins « réels » des usagers, c'est-à-dire éliminant les inefficacités dans la distribution, l'utilisation et le traitement de l'eau. Ceci permettrait de réduire les investissements et les coûts d'exploitation et d'entretien, ainsi que les coûts pour la société dans son ensemble. Par exemple, l'utilisation d'instruments économiques dans le secteur de l'eau aux Pays-Bas explique pourquoi les coûts par habitant de développement des réseaux d'assainissement de 1976 à 1987 ont été plus faibles dans ce pays (70 euros par habitant) comparé au Danemark (114 euros par habitant) où aucun instrument économique n'avait été utilisé dans cette période.

Les deux situations suivantes indiquent en quoi une bonne tarification de l'eau conduit à une réduction des coûts d'investissement et d'exploitation dans le secteur de l'eau :

- dans les bassins hydrographiques où l'eau est rare et où les compétitions entre usagers sont importantes (conflits d'usage), on propose souvent de construire de nouveaux barrages pour accroître les ressources en eau. Cependant, des augmentations de prix permettraient des réductions de la demande en eau des usagers existants. En conséquence, les capacités de stockage des nouveaux barrages, et donc les investissements et les coûts d'exploitation, pourraient être réduits de manière significative ;
- la nécessité d'améliorer le traitement des eaux usées, conformément à la directive sur le traitement des eaux usées urbaines, entraîne souvent des coûts d'investissement élevés. La taille des installations de traitement étant (parmi d'autres facteurs) proportionnelle à la quantité d'eau utilisée, les augmentations de prix visant à assurer le recouvrement des coûts des services d'eau ont des chances de réduire la consommation d'eau, et donc, les quantités d'eau à traiter. En conséquence, les infrastructures de traitement peuvent être mieux adaptées et construites à moindre coût.

Au cours de la phase d'exploitation, une politique de tarification adéquate limite les risques de faillite et assure que des crédits sont disponibles pour une bonne exploitation et un bon entretien des infrastructures existantes. Des exemples d'infrastructures qui n'ont jamais été exploitées après avoir été construites existent encore, car rien n'avait été prévu pour couvrir les frais d'exploitation et d'entretien. L'importance de politiques de tarification adéquates a été soulignée dans une étude qui évaluait des projets d'infrastructures dans le domaine de l'eau dans la région méditerranéenne [BEI, 1999] : 25% seulement des projets ont été considérés comme financièrement viables.

Le renouvellement et la mise en conformité des infrastructures dans l'UE en l'absence de subventions :

Il semble raisonnable de scinder le patrimoine en trois grandes parties : une partie correspond globalement aux tuyaux, d'une durée supérieure à 50 ans, donc vouée à un renouvellement à très long terme avec des modes de financement très particuliers ; le génie civil des ouvrages a une durée de 30 ans et les parties électromécaniques de 10 ou 12 ans. Si nous connaissions plus précisément ces données, nous serions capables de chiffrer ce qu'un pays européen doit investir par an pour renouveler à long terme son patrimoine. La multiplication récente des enquêtes sur le patrimoine technique des services publics, sur les coûts de remplacement, sur les prix de l'eau ou sur les contrats et les comptes des services délégués ou en régie, est un signe que nos services publics arrivent à maturité. L'époque de l'équipement initial, où l'on se concentrait sur l'investissement à réaliser sans réfléchir au futur de leur gestion et de leur entretien, se termine, pour la France comme pour les pays d'Europe du nord, l'Angleterre ayant été la première à rencontrer le problème de la vétusté des infrastructures, ayant été la première, il y a un siècle, à s'équiper en réseaux d'eau et d'assainissement, devenus donc les plus vétustes. Elle est confrontée, peut-être plus tôt que les autres pays européens, à la problématique du renouvellement à long terme. C'est pourquoi l'estimation de la valeur à neuf du patrimoine est faite officiellement par l'OFWAT, et elle atteint 189 milliards de livres sterling. Mais les négociations des prix avec les sociétés

privatisées reposent tous les cinq ans une question cruciale : combien faut-il investir par an ? Un tuyau d'égout dure-t-il vraiment 100 ans en moyenne ?

Mais pour les Européens du nord, la grande question est désormais celle de la gestion durable de cet énorme patrimoine technique accumulé pendant plus d'un siècle, dans le cadre de l'approche générale de l'eau prônée par la Directive-Cadre : reconquête de la qualité de l'eau dans le milieu, participation du public et couverture des coûts par les prix, c'est à dire réduction des subventions au minimum possible socialement. Il importe donc de savoir à quel rythme il faudra renouveler les équipements, tout en améliorant leurs performances sur le plan de l'environnement, et donc quels coûts et quels prix en résulteront.

Ainsi que le souligne Barraqué (2001), il est utile de se demander si les Européens ont en fait les moyens de s'offrir leurs services publics de l'eau et de l'assainissement à long terme : alors que leur installation initiale s'est faite grâce à des subventions massives des gouvernements (tant à l'Ouest qu'à l'Est, période où ces pays étaient dans une économie de type planifiée), celles-ci ne sont plus guère disponibles pour assurer le renouvellement des infrastructures vieillissantes, qui devient nécessaire, mais juste au moment où plusieurs directives impliquent de faire aussi de très importants investissements en environnement. Et, contrairement à ce que l'on pourrait penser, la privatisation des services de distribution et d'assainissement en eau en Angleterre et au Pays de Galles a été rendue possible non seulement par une annulation pure et simple de la dette des Regional Water Authorities, mais surtout par l'octroi d'une « dot verte » pour faire face aux directives européennes, soit, au total, une subvention totale d'environ 10 milliards d'euros, soit environ vingt fois le total des subventions données par les départements français et la Région Ile de France, ou en Allemagne dans ses Länder de l'est aux services publics. Il est alors facile de dire qu'on pratique le recouvrement des coûts tout en gardant les prix de l'eau modérés.

Alors que les pays du nord de l'Europe ont subventionné l'équipement initial pendant toute la longue période de son installation, et qu'ils continuent encore aujourd'hui à donner des subventions, il semble difficile d'imaginer que les pays du sud de l'Europe et les nouveaux entrants fassent payer les coûts complets. D'autant plus qu'on peut également se demander si le coût complet comprend l'investissement, mais également déjà son renouvellement ? Aujourd'hui, quand on parle de « recouvrement complet des coûts financiers », on oublie ainsi souvent les subventions accumulées depuis la construction et le développement des réseaux initiaux, ce qui revient à ne pas compter vraiment l'amortissement du capital. Il est à noter que cette pratique a conduit à un manque de ressources financières pour renouveler les infrastructures existantes. Toutefois, aux Pays-Bas par exemple, l'amortissement des investissements en capital dans l'approvisionnement en eau des ménages est calculé sur la base des coûts en capital amputé des subventions, ce qui n'est que rarement le cas dans les autres pays.

Si en Europe du Nord, il s'agit de gérer à long terme un patrimoine déjà constitué, en Europe du Sud, où l'équipement initial est encore en cours et qu'il faut ainsi finir de le constituer, ils ont dû bénéficier d'aides européennes à ce sujet : au moment de l'adoption de la DERU, à peine la moitié des Portugais étaient raccordés à des réseaux d'égouts et un quart à des stations d'épuration, situation comparable à celle de la France au sortir de la deuxième guerre mondiale.

Les réseaux de distribution d'eau et d'assainissement sont moins bien développés dans les pays nouveaux accédants issus de l'ancien bloc communiste. De nombreuses ressources en eaux de surface et souterraines ont été dégradées par une surexploitation et par des pollutions agricoles et industrielles. De ce fait, le coût de la mise en conformité avec le droit communautaire du traitement des eaux usées et de la qualité de l'eau est encore de nos jours très élevé. D'importantes ressources financières sont donc toujours nécessaires à cette fin. De nouvelles lois sur l'eau ont été adoptées dans ces pays depuis la fin des années 1990, qui définissent notamment les responsabilités de ceux qui sont chargés de la gestion de l'eau, mettent en place des mécanismes de contrôle des prix et d'autres structures de réglementation, et prévoient des redevances pour les prélèvements et les rejets. La distribution des services de l'eau a cessé d'être le monopole d'entreprises publiques, mais est désormais généralement assurée par des compagnies municipales. Dans la plupart de ces pays, la réforme institutionnelle est allée encore plus loin par un renforcement du rôle du secteur privé, à travers des délégations de services publics.

En résumé, des attitudes contrastées se sont donc révélées entre pays européens :

- certains « lissent » l'impact des investissements sur les factures en concentrant les services publics à une échelle supra-locale, voire régionale (Angleterre et Pays de Galles) ;
- d'autres mettent en place des mutuelles ou des banques de l'eau en faisant payer aux usagers des redevances, qu'ils pourront récupérer sous forme de subventions ou de prêts aidés à certaines conditions, en vue de réaliser des programmes d'infrastructure pour l'approvisionnement en eau et le traitement des eaux usées, permettant au moins de couvrir les coûts administratifs de gestion du secteur de l'eau (Agences de l'eau en France) ;
- d'autres encore font gérer plusieurs services publics locaux par la même entreprise transversale (*Stadtwerke* ou *Querverbunde* allemands, qui représentent environ 30% de l'eau potable distribuée dans tout le pays), les recettes étant affectées dans un budget global commun à plusieurs services municipaux (énergie, déchets...). on assiste ainsi à des péréquations entre services publics, abaissant les coûts des services, mais que l'on peut considérer comme des subventions déguisées, voire même des « primes aux pollueurs ».

Evidemment, ces solutions ont surtout émergé à partir du moment où l'on a interdit toute forme de subvention.

Investissements nécessaires dans les PECO de l'UE27 : l'entrée progressive des compagnies privées étrangères sur les marchés à travers l'exemple de la République Tchèque.

Face aux dépenses d'investissements nécessaires à mettre en œuvre dans les dix PECO de l'UE², il est intéressant de constater que le processus de libéralisation du marché de ces pays ne les a malgré tout pas amenés à suivre la voie suivie par l'Angleterre et le Pays de Galles : aucun d'entre eux (comme aucun autre des pays de l'UE) n'a privatisé ses services de

² Slovaquie, Pologne, République Tchèque, République Slovaque, Hongrie, Estonie, Lituanie, Lettonie, Roumanie et Bulgarie.

distribution et d'assainissement d'eau potable. Nous pouvons trouver deux raisons principales à cet état de fait :

- contrairement à ce qui s'est passé en Angleterre et au Pays de Galles, les réseaux de ces pays n'avaient pas achevé leur développement, si l'on en juge par le nombre d'habitants connectés à la fin des années quatre-vingt-dix (en général, moins de 75% des habitants de ces pays étaient connectés au réseau de distribution et moins de 60% au réseau public d'assainissement) ;
- le transfert de la propriété des infrastructures de l'État aux municipalités dans tous ces pays sans exception, alors que le Water Act de 1974 avait remis en cause la gestion des collectivités en la matière (les deux raisons majeures étant l'incompétence technique et le sous-investissement) et instauré la régionalisation de la gestion au profit de Regional Water Authorities sous la tutelle conjointe du ministère de l'Agriculture et du Ministère de l'Environnement britanniques.

Quand l'on sait qu'il en a résulté, suite au processus de privatisation complète³ issue du Water Act de 1989, une forte intégration des gestionnaires à un niveau cette fois suprarégional (29 opérateurs seulement maintenant), on comprend aisément que les avantages de ce système (la mutualisation des moyens) n'était plus possible dans ces pays où les lois ont parcellisé la gestion au niveau municipal, alors que, justement, les moyens à mettre en œuvre pour développer les infrastructures et moderniser celles qui existaient déjà s'annonçaient comme importants.

Néanmoins, le transfert des infrastructures vers les municipalités s'est, en général, accompagné du libre choix, par ces dernières, du mode de gestion à adopter. Le précurseur en la matière, et le pays qui est allé le plus loin dans ce processus, en est la République Tchèque : après le transfert, dès 1991 (suite à la Grande Loi sur les Privatisations) des infrastructures aux municipalités, une loi, l'année suivante, a facilité le rachat des parts des compagnies mixtes créées par celles-ci, et ce afin d'attirer les fonds qui permettraient le développement, l'entretien et le renouvellement des infrastructures. Il en résultait, dix années plus tard, qu'environ trois-quarts des habitants tchèques étaient desservis par une eau gérée par une compagnie privée, sachant qu'en 2003, trois firmes multinationales se partageaient le marché : Veolia (40% du marché), Ondeo (18%) et Anglian Water (13%). On notera que, bien que les lois des autres pays ont progressivement permis aux municipalités de ces pays, devenues donc responsables des infrastructures, d'en confier la gestion à des compagnies privées, le nombre de contrats passés reste faible, en comparaison avec des pays comme la France – où la gestion déléguée est de mise – et la République Tchèque, dont on a vu que l'implantation de firmes multinationales françaises spécialistes du secteur (Veolia et Ondeo) a, en peu d'année, fait passer le taux de raccordement à des services gérés par des compagnies privées proche de ceux connus en France. On peut alors se demander pourquoi, alors que la législation dans ces pays leur est désormais favorable, ces multinationales hésitent à s'engager. Cela tient en fait à deux éléments principaux :

³ La privatisation a impliqué que chaque compagnie, propriétaire des installations, devait assumer à la fois la gestion ET le financement de l'exploitation, de la maintenance, du renouvellement et des investissements, le prix étant par contre fixé par le régulateur économique, l'OFWAT.

- d'une part, le montant des investissements à mettre en œuvre est élevé dans ces pays :
 - ✓ investissements de maintenance et de développement ;
 - ✓ investissement de mise en conformité avec les directives de l'UE, notamment en ce qui concerne les infrastructures d'assainissement ;
- d'autre part, le fait que les tarifs applicables aux consommateurs soient directement fixés par le législateur (national ou local, selon les pays).

Bien que l'on retrouve ces deux éléments dans le cas de la République Tchèque, il n'en va pas moins que les infrastructures dans ce pays restaient de meilleures qualités que celles des autres pays « nouveaux entrants ». Toutefois, ainsi que le soulignaient Hájek et Kopáček en 2001, les nouveaux investissements requis dans le secteur des services de l'eau tchèques afin de se conformer aux directives européennes en matière d'assainissement seulement étaient estimés à près de 100 milliards de couronnes tchèques (soit approximativement 33 milliards d'euros), le double pour la mise en œuvre de l'acquis communautaire en matière d'environnement, pour ce qui est du seul secteur de l'eau. Seuls 30% de cette somme ne pouvaient être couverts que par des subventions étatiques et des aides extérieures, le reste devant être pourvu que par des prêts avec intérêts, qui se répercuteraient sur le montant total des investissements ainsi requis. Ainsi, il semble difficile d'en faire supporter ce coût au simple usager, sous prétexte de voir les prix s'envoler en République tchèque à un niveau bien supérieur à la hausse connue ces dernières années (un triplement, depuis 1991, dans certains services !). Pourtant, si l'on s'en réfère au principe de recouvrement total des coûts financier à travers une tarification adéquate, il semble bien qu'il faille en passer par des telles hausses, au risque de compromettre l'accessibilité financière des usagers aux services.

Devant l'impossibilité (financière ou édictée par la Directive-Cadre) de faire appel aux subventions, l'appel à des compagnies privées dans les secteurs se conçoit aisément :

- d'une part, leur expertise en la matière, développée dans le monde entier, permet de réaliser des économies ;
- ensuite, de telles multinationales peuvent entreprendre certains travaux onéreux sans en passer par des financements extérieurs : bien que ceux-ci se répercuteront sur la facture d'eau, il n'est plus ici question d'intérêts ;
- enfin, les aides données par des bailleurs de fonds européens (UE via les fonds structurels, BERD⁴, BEI⁵) sont souvent conditionnées à la présence d'une de ces compagnies dans la gestion de ces services ; la BEI, par exemple, ne finance pas plus de 50% des coûts d'investissement d'un projet, sa contribution à un projet incitant plutôt alors des acteurs du secteur privé à y participer.

⁴ Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement.

⁵ Banque Européenne d'Investissement : elle a été créée en 1958 par le Traité de Rome pour accorder des prêts favorisant la réalisation des politiques de l'Union européenne. Si le développement des régions défavorisées a toujours été sa mission première, la Banque accorde également des prêts en faveur de projets situés à l'extérieur de l'UE, dans le cadre de la politique de coopération de l'Union avec les pays tiers. Entre 1990 et 1999, elle avait prêté quelque 11 milliards d'euros pour des projets situés dans les dix pays d'Europe centrale candidats à l'adhésion à l'UE. Propriété des États membres, la BEI se procure l'essentiel de ses ressources sur les marchés des capitaux internationaux, où ses émissions obligataires sont régulièrement cotées AAA.

En ce qui concerne ces dernières, les ressources restent encore assez faibles ; il y a plusieurs raisons à cet état de fait.

La faiblesse des aides de l'UE comme frein à la mise en œuvre de la Directive-Cadre et à l'arrivée de compagnies privées étrangères dans les PECO :

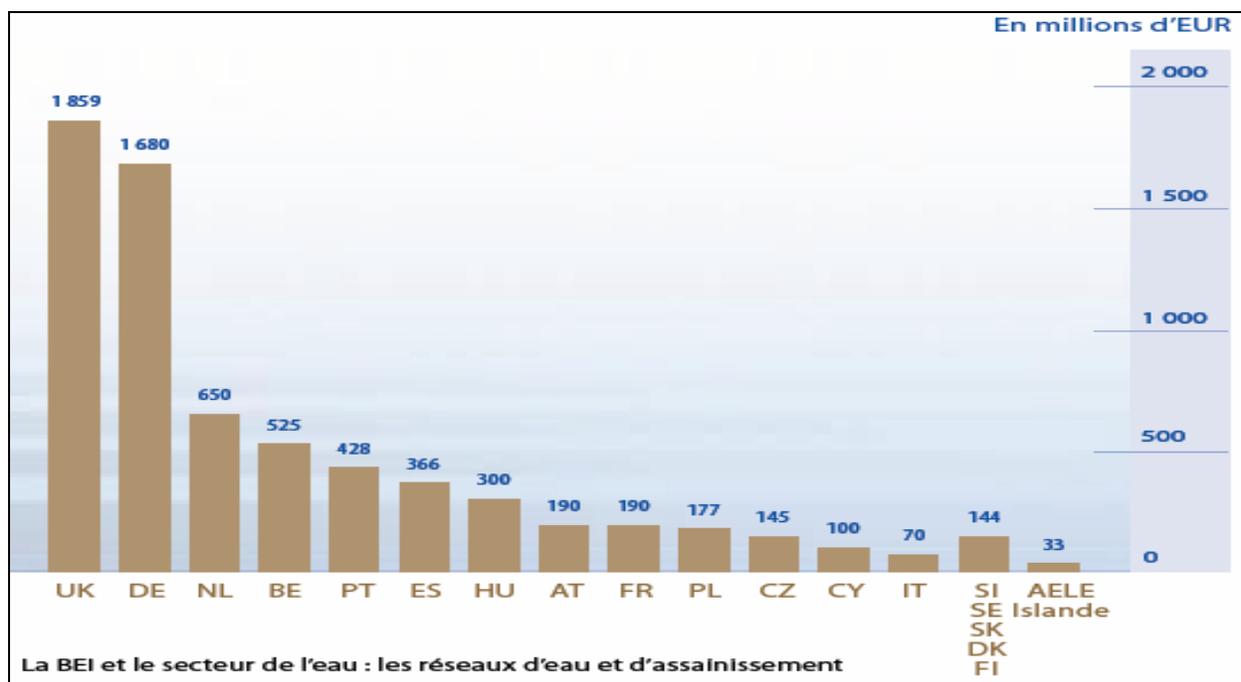
D'une part, les aides de l'UE octroyées aux services de distribution et d'assainissement dans les pays « nouveaux entrants », via les Fonds Structurels ou de Cohésion, ne sont destinées qu'aux services qui desservent plus de 100.000 habitants, alors que, justement, ce sont les petites villes, dans les zones plus rurales, très nombreuses, qui auraient besoin d'étendre et de mettre en conformité, leurs réseaux, notamment d'assainissement. Ils ont ainsi attiré les plus gros investissements : on notera à ce sujet que ce sont dans les capitales ou grandes agglomérations des nouveaux entrants que l'on trouve des opérateurs privés (Prague, Budapest, Bucarest, Poznań...), profitant ainsi de ces aides non remboursables (c'est-à-dire subventions). Vu les énormes sommes engagées, et ce malgré la forte hausse des prix constatée dans ces villes, il est légitime de penser que le recouvrement total des coûts financiers via la tarification appliquée aux consommateurs résidentiels est loin d'être accomplie !

D'autre part, les prêts accordés par la BEI⁶ entre 2001 et 2005 n'ont pas concernés ces pays en priorité (l'appui de la BEI aux grands projets relatifs à l'eau réalisés dans la région fut de 757 millions d'euros de 2001 à 2005, soit 11% des prêts directs accordés dans le secteur de l'eau dans l'UE-25) : il est intéressant de voir que ceux-ci sont plutôt allés vers des pays plus riches, négligeant en cela les nouveaux et futurs entrants (cf. figure 2, page suivante), dont les investissements en matière de mise à niveau étaient, on l'a expliqué, particulièrement importants. Il existe plusieurs raisons à cet état de fait, qui tiennent dans les arguments suivant, développés par la BEI elle-même :

- en raison de l'ampleur de l'aide attribuée à l'UE-10 au titre des Fonds structurels et du Fonds de cohésion entre 2001 et 2003 (soit jusqu'à l'accession de huit de ces pays en 2004), même si on a constaté une nette augmentation par la suite, passant de 46 millions d'euros de prêts directs en 2003 à 349 millions d'euros en 2005 ; mais surtout,
- la mauvaise gouvernance, une gestion médiocre des projets, des tarifs bas, une accessibilité financière faible et l'octroi d'aides non remboursables ou de bonifications en faveur de projets trop ambitieux.

⁶ Dans l'UE10 (PECO) et les pays adhérents, JASPERS (Joint Assistance to Support Projects in European Regions/Assistance conjointe à la préparation de projets dans les régions européennes) est une initiative qui vise à renforcer l'efficacité du recours au Fonds de Cohésion et aux Fonds structurels au cours de la période 2007-2013. Il s'agit d'un partenariat dans lequel la BEI, la direction générale Politique régionale de la Commission européenne et la BERD mettent en commun des ressources techniques afin d'aider les autorités nationales et régionales des dix nouveaux États membres (UE10) et des pays adhérents à identifier et à préparer des projets en vue d'un financement par le Fonds de cohésion et les Fonds structurels. Les financements BEI peuvent ensuite alors être associés à une aide non remboursable octroyée au titre du Fonds de cohésion ou des Fonds structurels de la Commission Européenne afin d'activer le processus de mise en conformité.

Figure 2 : les prêts individuels de la BEI en faveur de projets d'approvisionnement en eau et d'assainissement dans l'UE et les pays membres de l'AELE (Islande) 2001-2005 (6,9 milliards d'euros) :



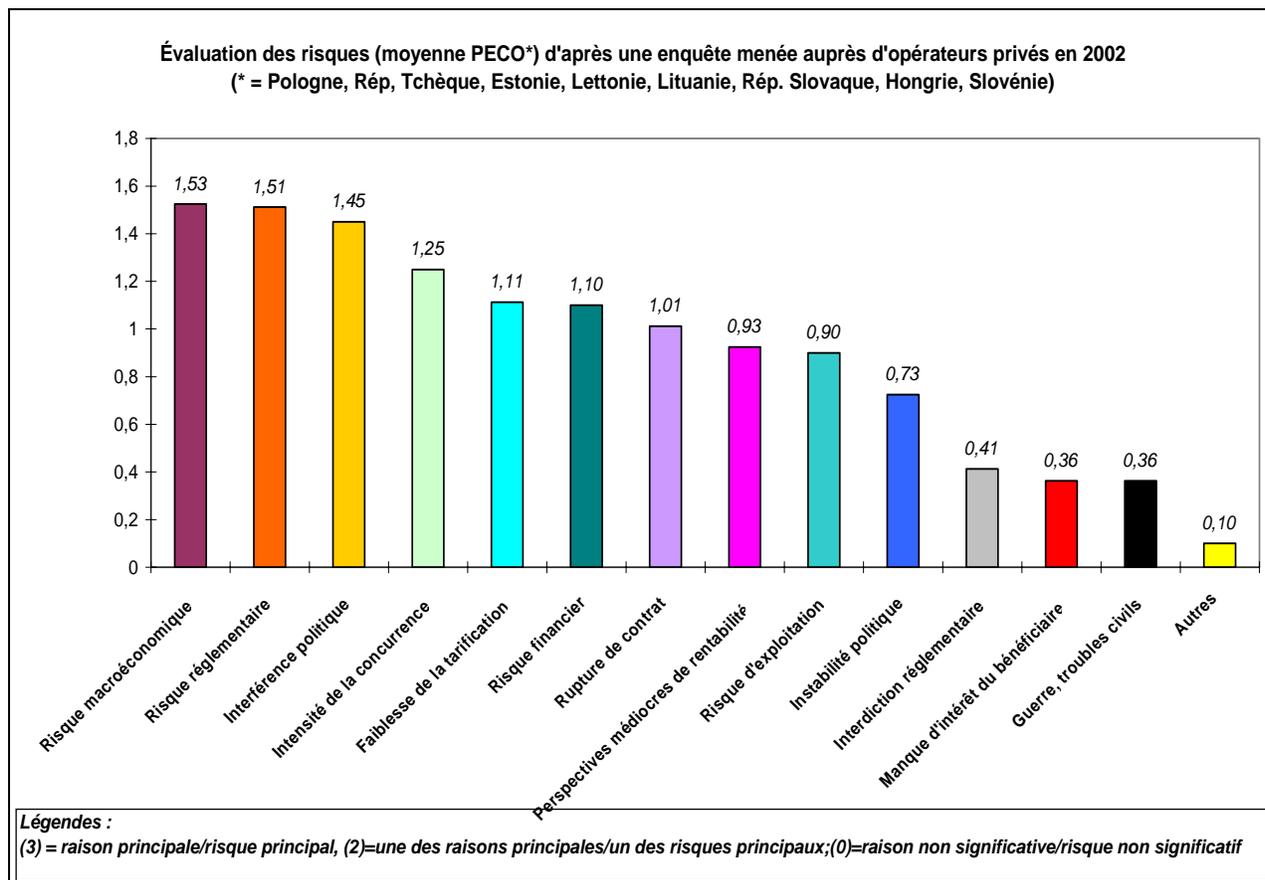
Source : BEI (2006)

Le premier argument ne prend en compte la réalité suivante : la plupart des projets financés concernaient la modernisation et l'agrandissement de réseaux de distribution, de collecte et de traitement existants, dans le cadre de grands programmes d'équipement définis à l'échelle nationale, régionale ou municipale, donc concernant en particulier de grandes agglomérations. Ils auraient pourtant pu, notamment, permettre aux villes moyennes ou rurales de moderniser leurs systèmes, ou de se conformer aux directives européennes en la matière, à partir du moment où ils n'étaient pas éligibles, à cause de leur dimension, aux Fonds de Cohésion ou Structurels. Ici, on observe un certain désintérêt de l'UE à ce sujet, préférant accorder des subventions ou des crédits à des zones à forte densité. On peut aisément comprendre l'intérêt à la fois des institutions européennes, puis des compagnies privées, à s'occuper de ces services, en ce sens que les économies d'échelle seront plus vite atteintes, permettant ainsi de rentabiliser plus rapidement les investissements engagés, tout en permettant de ne pas trop augmenter les tarifs. Cela devient évidemment plus problématique dans des zones à plus faibles densité, surtout si l'on s'en tient à la stricte application du principe de recouvrement complet des coûts financiers.

Pour ce qui est du second argument en la matière, si l'on croise ces risques avec les résultats issus d'une enquête menée conjointement par la Banque Mondiale et l'OCDE envers des opérateurs privés du secteur des services de l'eau sur les différents risques qu'ils pensent encourir en étant présents dans un certain nombre d'ex-pays à économie planifiée d'Europe et d'Asie Centrale, on observe que les « notes » données pour chacun des risques par ces derniers mettent en avant certains risques pour les pays suivants : Pologne, République Tchèque, Estonie, Lettonie, Lituanie, République Slovaque, Hongrie et Slovénie (*voir figure*

3, ci-dessous). En 2002, il n'était pas étonnant de voir que le risque macroéconomique était le risque le plus redouté par ces entreprises. L'intégration de ces pays dans l'UE devrait, de nos jours, avoir significativement fait baisser ce risque, d'autant plus que, Hongrie mise à part, les taux de croissance annuels de ces pays sont, chaque année depuis cette date, supérieurs à ceux de la moyenne des pays de la zone euro.

Figure 3 : évaluation des risques (moyenne des PECO) d'après une enquête menée auprès d'opérateurs privés en 2002 par la Banque Mondiale et l'OCDE.



Source : calculs de l'auteur, d'après OCDE/Banque Mondiale (2003)

Lorsque la participation du secteur privé intervient, elle prend ainsi désormais généralement une forme susceptible de présenter un risque minimal pour l'opérateur privé, par exemple des contrats de service ou de gestion, où l'opérateur privé apporte son savoir-faire plutôt qu'une contribution financière. C'est pourquoi, dans un avenir prévisible, les budgets publics et les prêts à taux faibles d'organismes internationaux devront continuer de jouer un rôle important dans le financement des infrastructures de l'eau. La question est alors la suivante : seront-ils entièrement répercutés sur la facture d'eau, et perdront-ils, cette fois, en compte les améliorations futures à mettre en œuvre (donc, les provisions), au risque de se voir dégrader l'accessibilité financière des usagers ?

Néanmoins, il n'en reste pas moins que, devant de tels investissements mis en place et devant le risque de voir le contrôle des tarifs par les autorités ne pas permettre à ces multinationales de recevoir un retour sur investissement assez rapide, celles-ci pourraient être amenées à inciter les usagers à ... consommer plus, notamment de manière à réaliser les

économies d'échelle nécessaires dans le secteur (d'autant plus si l'opérateur a anticipé une telle demande en sur-dimensionnant leurs réseaux), en parfaite contradiction avec l'esprit voulue par la Directive-Cadre, à savoir l'usage de la tarification justement pour baisser les consommations et, par là-même, les pollutions. Comme le soulignait Goldsmith lors du colloque de Lille en 2000, au Royaume-Uni, la recherche de fuites n'a été une priorité pour les opérateurs privés qu'à partir du moment où cela leur était devenu une responsabilité statutaire !

Références bibliographiques

Agence Européenne de l'Environnement (1999), *Environment in the European Union at the turn of the century*.

Andersen, M. S. (1999), "Governance by Green Taxes: implementing Clean Water Policies in Europe, 1970 – 1990", *Environmental Economics and Policy Studies* 2, pp. 39-63.

Barraqué B. (2001), « Cinq paradoxes dans la politique de l'eau », *Environnement et Société*, n°25, Fondation Universitaire Luxembourgeoise, 2001.

Barraqué B. (2003), « les services publics d'eau en France et en Europe », in *Données urbaines 4* (coord. Denise Pumain et Marie-Flore Mattei), Editions Anthropos (collection Villes), Economica.

Banque Européenne d'Investissement (1999), *Évaluation de 17 projets dans le secteur de l'eau dans le bassin méditerranéen financés par la Banque européenne d'investissement*, Luxembourg.

Briscoe J. and M. Garn (1994), "Financing "Agenda 21": freshwater", Paper for the United Nations Commission on Sustainable Development, New York.

Carpentier A., Nauges C., Reynaud A., Thomas A. (2003), « Effets de la délégation sur le prix de l'eau potable en France. Une analyse à partir de la littérature sur les effets de traitement », *Économie et Prévision*, n°174, 2006-3.

Directive du Conseil n° 91/271 du 21 mai 1991 relative au traitement des eaux urbaines résiduaires, JOCE n° L. 135/40 du 30 mai 1991.

Directive du Conseil n° 91/676/CEE du 12 décembre 1991 concernant la protection des eaux contre la pollution par les nitrates à partir de sources agricoles, JOCE n° L 375 du 31 décembre 1991.

Directive 2000/60/CE du Parlement Européen et du Conseil du 23 octobre 2000 établissant un cadre pour une politique communautaire dans le domaine de l'eau, JOCE du 22 décembre 2000.

Fauquert G. (2005), « Le renouvellement des infrastructures des services d'eau et d'assainissement : pratique et problématique », *Flux*, n°60/61, pp 83-95, Avril/Septembre 2005.

Goldsmith H. (2000), « Facteurs économiques et prises de décisions, la Banque Européenne d'Investissement », in *Actes du colloque de Lille, « L'Europe de l'Eau, L'Eau des Européens ; l'intégration de l'évaluation économique dans le processus de décision »*, 13-14 septembre 2000.

Hájek M., Kopáček M. (2001), "Economic instruments and water pricing in the Czech Republic", in REC, *Economic instruments and water policies in Central and Eastern Europe: issues and options*, Szentendre, pp.49-51.

International Institute of Infrastructure, Hydraulic and Environmental (2005), *Engineering Euromarket, Water liberalisation scenarios: An empirical analysis of the evolution of the European Water Supply and Sanitation sectors*, projet de recherche financé par l'Union Européenne, EVK1-CT-2002-00113. <http://www.epfl.ch/mir/euromarket>

Institute for Regional Development and Structural Planning (2005), *Intermediaries, New intermediary services and the transformation of urban water supply and wastewater disposal systems in Europe*, projet de

recherche financé par l'Union Européenne, EVK1-CT-2002-00115. <http://www.irs-net.de/intermediaries>

Large M. (2006), *Analyse des structures de marchés de l'eau et de ses services dans plusieurs pays européens: comparaison et critique des modes de régulation et de mise en concurrence des situations de monopoles naturels*, mémoire de Master 2, C3ED, Université de Versailles-Saint Quentin en Yvelines.

Nakhla M., Guérin-Schneider L., Grand D'Esnon A (2002), *Gestion et organisation des services d'eau en Europe*, Cahier du CGS de l'Ecole des Mines, N°19.

OCDE (2003), « *Les partenariats public-privé dans le secteur de l'eau en zone urbaine* », *l'Observateur de l'OCDE*, Juin 2003.

Scott S. (2001), "Financial and environmental costs", in European Commission, *Pricing water, economics, environment and society: conference proceedings, Sintra, Portugal (6 & 7 September 1999)*, European Communities editions, Luxembourg, pp. 67-75.

**Congrès International
des Economistes de Langue Française
Varsovie, 22-23 mai 2007**

L'Europe sociale s'arrête-t-elle
aux frontières des Etats?

Professeur Jean-Jacques Friboulet

Département d'Economie Politique
Université de Fribourg, CH

www.unifr.ch/hepe

Introduction

Depuis le Traité de Rome, la politique européenne comporte une dimension sociale. Pouvait-il en être autrement d'ailleurs pour une Union qui se fixait dès 1957 les objectifs de la libre circulation des marchandises, des capitaux et des personnes. Mais cette dimension est conçue selon les principes de la main invisible et de la subsidiarité. A l'exception des dispositions relatives à la sécurité et à la santé des travailleurs, le Traité de Rome fait confiance aux Etats membres et au marché commun pour conduire à une convergence progressive de l'emploi, des conditions de travail et des régimes sociaux.

Ces espérances vont s'avérer partiellement vaines. Suite aux deux chocs pétroliers puis à la mondialisation des économies qui prévaut dans les années 1990, les membres de la communauté économique européenne vont suivre des trajectoires divergentes jusqu'à la fondation de l'Union et à son élargissement à 25 puis 27 membres. En 2005, on enregistre les résultats suivants pour quelques variables sociales clés:

L'emploi et les prélèvements obligatoires dans l'Union Européenne à 15

en %

	Taux de chômage	Taux de chômage longue durée	Taux d'emploi (15 à 64 ans)	Taux d'emploi des travailleurs âgés (55 à 64 ans)	Dépenses totales des administrations publiques	Transfert de sécurité sociale
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Allemagne	9.5	5.0	65.4	45.4	46.8	19.2
Autriche	5.2	1.3	68.6	31.8	50.6	18.0
Belgique	8.4	4.4	61.1	31.8	49.3	22.6
Danemark	4.8	1.1	75.9	59.5	56.3	26.7
Espagne	9.2	2.2	63.3	43.1	38.6	17.4
Finlande	8.4	2.2	68.4	52.7	50.7	22.4
France	9.6	4.0	63.1	37.9	53.4	23.9
Grèce	9.8	5.1	60.1	41.6	52.0	17.1
Irlande	4.3	1.5	67.6	51.6	34.2	16.0
Italie	7.7	3.9	57.6	31.4	48.5	19.2
Luxembourg	4.5	1.2	56.9	31.7	45.9	15.7
Pays-Bas	4.7	1.9	73.2	46.1	48.6	12.3
Portugal	7.6	3.7	67.5	50.5	48.4	14.9
Royaume-Uni	4.8	1.0	71.7	56.9	43.9	13.4
Suède	7.5	1.2	72.5	69.4	57.3	18.0

Sources: (1) à (4) Eurostat (chiffres 2005)

(5) et (6) OCDE (chiffres 2004)

Les taux de chômage sont dans un rapport de 1 à 2 de même que les taux d'emploi des travailleurs âgés. Le poids des transferts de sécurité sociale et des prélèvements obligatoires varie dans la même fourchette (de 1 à 2). Les taux de chômage de longue durée varient du simple au quadruple. Il n'y a que les taux

d'emploi globaux des 15-64 ans qui soient relativement proches (rapport de 1 à 1.4).

Les raisons de ces écarts sont désormais bien connues. Dans l'Union Européenne à 15, les politiques d'emploi ont été divergentes et les systèmes sociaux ont suivi trois logiques différentes comme l'a fort bien décrit notre collègue B. Majnoni d'Intignano¹: un modèle social libéral anglo-saxon, un modèle social démocrate et un modèle bismarckien.

La stratégie de Lisbonne établie au début des années 2000 a voulu enclencher un processus de convergence en définissant un certain nombre d'objectifs communs en matière sociale, par exemple en matière de taux d'emploi. Mais cette stratégie de bench-marking (étalonnage progressif d'une norme par échange des bonnes pratiques) et de coordination des politiques nationales a montré ses limites au moment de l'adoption du Traité constitutionnel. Une partie importante des populations qui a voté par référendum a exprimé un rejet d'une Europe insuffisamment sociale à ses yeux.

L'interruption du processus de ratification du Traité constitutionnel a fait prendre conscience d'un déficit de soutien pour la construction européenne. Les gouvernements qui veulent sortir de l'impasse consécutive à ces votes négatifs sont conscients qu'il faut clarifier les responsabilités de l'Union Européenne en matière sociale. Quelles sont les questions prioritaires en la matière? Quelles sont les procédures de nature à répondre à ces questions? Le débat est engagé comme l'illustre le rapport remis au premier ministre français en février de cette année par le Centre d'Analyse Stratégique².

Après un rappel historique des positions traditionnelles de l'Union Européenne, nous allons présenter les nouvelles questions posées en matière de dimension sociale et quelques voies de solution.

¹ B. MAJNONI D'INTIGNANO, [2006], "Quelle Europe Sociale", *SOCIETAL*, Paris.

² Centre d'Analyse Stratégique, [2007], *Quelle dimension sociale pour le projet politique européen? Contribution et piste d'action*, La Documentation française, Paris.

1. Un rappel historique: du Traité de Rome au Traité constitutionnel

Trois étapes construisent progressivement le cadre de la politique sociale en Europe: le Traité de Rome, le Protocole sur la politique sociale qui est annexé au Traité de Maastricht et l'inclusion d'une Charte des droits sociaux fondamentaux dans le Traité constitutionnel en 2005. Examinons ces trois étapes.

Le Traité de Rome accorde peu de place à la politique sociale proprement dite. Son objet central est l'établissement de la libre circulation des marchandises, des personnes et des capitaux. Il a également pour objet l'établissement d'une politique agricole commune. Les questions de politique sociale n'occupent que 8 articles sur 246 et ne traitent en détail que trois sujets: la sécurité et la santé des travailleurs (art. 118A), la promotion du dialogue entre les partenaires sociaux (art. 118B), l'égalité des rémunérations entre travailleurs masculins et féminins (art. 119). S'ajoute à ces dispositions la création d'un Fonds Social Européen prévu aux articles 123 à 128 et destiné au financement de la reconversion et de la mobilité des salariés.

Cette énumération montre que sont exclues du Traité les questions relatives aux politiques de l'emploi et au niveau des rémunérations. En ce qui concerne la libre circulation des travailleurs, le Traité de Rome fait un choix qui sera toujours confirmé par la suite: celui de la coordination des régimes de Sécurité Sociale qui s'oppose aux choix possible de l'harmonisation. A l'époque les pays membres de la communauté étaient au nombre de six et avaient tous des systèmes construits sur le modèle bismarckien. Ces conditions étaient à priori favorables à l'harmonisation. Les pays ont fait au contraire le choix de la coordination. Celui-ci s'est basé sur une observation et deux principes. L'observation était celle de la disparité des revenus et des prestations qui rendait illusoire une harmonisation sociale dans un proche avenir. Les deux principes étaient ceux des coûts comparatifs et de la citoyenneté. Une convergence trop rapide des prestations sociales aurait d'une part coûté très cher aux entreprises et aux Etats mais surtout il aurait réduit l'avantage de l'investissement dans les

pays moins fortement industrialisés³. Par ailleurs les gouvernements voulaient réserver aux communautés nationales les décisions qui concernaient la solidarité. Ils pensaient que la politique de redistribution par les prestations sociales exigeait une citoyenneté commune. Ils considéraient que le principe de subsidiarité devait prévaloir dans ce domaine, les pays ayant seuls les moyens de mettre sur pieds un système social cohérent.

Comment expliquer le peu d'intérêt du Traité de Rome pour les questions sociales? Le contexte ici est déterminant. L'Europe connaît alors une forte croissance économique et le plein emploi. Les systèmes de retraite et d'assurance maladie sont en période de montée en charge et les citoyens et leurs représentants ne voient aucun intérêt à harmoniser des systèmes qui leur procurent des avantages croissants en raison de l'évolution démographique.

Les questions de politiques sociales vont rester au second plan des préoccupations lors des négociations sur le Traité de Maastricht. Les objets de celui-ci sont d'abord le renforcement de l'Union Economique et monétaire et la mise en place d'une politique étrangère et de sécurité commune. Les questions sociales sont rejetées dans un protocole qui est annexé au Traité et que le Royaume-Uni refusera de signer. Ce protocole marque peu de changement par rapport au Traité de Rome. Certes des compétences nouvelles sont reconnues comme devant être partagées entre l'Union Européenne et les Etats membres. Elles concernent la sécurité sociale et la protection sociale des travailleurs, la représentation et la défense collective des intérêts des salariés et des employeurs, la protection en cas de licenciement, les conditions d'emploi des ressortissants des pays tiers en séjour régulier, les contributions financières pour la promotion et la création d'emploi. Mais les décisions en la matière doivent être prises à l'unanimité du Conseil. Ces compétences n'ont donc jamais été mises en œuvre dans l'Union à quinze. Elles ont encore moins de chance de l'être dans une Union à vingt-sept.

³ C'était le cas de la France à l'époque par exemple.

La troisième étape importante de l'Europe "Sociale" est l'élaboration d'une Charte des droits fondamentaux proclamée à Nice en décembre 2000⁴. Cette Charte, outre les droits traditionnels d'éducation et d'accès au marché du travail comporte un chapitre entier relatif à la solidarité. Ces douze articles mériteraient à eux seuls un examen détaillé. Ils concernent tant l'information et la consultation des salariés, que la négociation et l'action collective, la Sécurité Sociale, l'accès aux services d'intérêt économique en général. Cette Charte n'est depuis sa naissance qu'un texte de référence. Elle ne pourrait prendre force contraignante que par son insertion dans un Traité. Le Conseil européen en avait décidé ainsi à l'issue de l'élaboration du Traité constitutionnel. L'avenir du Traité étant incertain, il en est malheureusement de même pour la force contraignante de la Charte, retardant d'autant l'effectivité de certains droits sociaux.

2. Quelle dimension sociale pour l'Europe?

2.1 L'état du débat

Aujourd'hui se confrontent deux approches. La première est partisane du statu quo. La question sociale devra rester de la responsabilité des Etats membres. Dans le cadre de la stratégie de Lisbonne, il reviendrait à chaque pays de faire les réformes et les adaptations nécessaires de ses politiques en matière d'emploi et de transferts sociaux. Cette approche est le fait de certains pays sociaux-démocrates du Nord de l'Europe qui craignent une intervention européenne de nature à fragiliser leur système qu'ils estiment les plus avancés. Ces pays avaient adopté une attitude analogue en 1995 au moment de leur entrée dans la Communauté européenne.

Cette option est également partagée par de nouveaux membres de l'Union dont la crainte est que l'action de l'Union conduise à un mieux-disant social de nature à obérer la compétitivité externe de leurs entreprises.

⁴ BRAIBANT G, (2001), *La charte des droits fondamentaux de l'Union Européenne, Témoignage et commentaires*, Seuil, Paris.

La deuxième approche prône une plus grande intervention de l'Union sur les questions sociales pour des raisons à la fois extérieures et intérieures. Les raisons extérieures sont le processus d'ouverture des frontières dans lequel l'Union est fortement engagée et dont elle devrait démontrer aux citoyens le bien-fondé du point de vue social. Les raisons intérieures seraient liées au bon fonctionnement du marché en particulier du point de vue de la libre circulation des personnes. Cette deuxième approche est reprise dans le document du Centre d'Analyse Stratégique cité supra.

Ces deux approches sont inadaptées à la réalité de l'Union Européenne d'aujourd'hui. La seconde pêche par son volontarisme; elle veut renforcer les pouvoirs de l'Union au détriment des Etats dans un domaine, celui de l'harmonisation sociale, qui n'a jamais été reconnu de la compétence de la Commission. Elle soulève une seconde objection de méthode. Comment faire accepter aux nouveaux membres des obligations qui vont au-delà des acquis communautaires alors que les modes de fonctionnement de l'Union ne sont toujours pas inscrits dans un Traité? La première approche ignore deux réalités: les difficultés auxquelles se heurtent le bon fonctionnement de la libre circulation d'une part et d'autre part les mouvements qui traversent le monde des entreprises et de la société civile vers la définition de normes sociales internationales. Développons ces différents points.

2.2 Harmonisation versus coordination

A ce stade il est nécessaire de rappeler deux éléments essentiels du contexte. Le premier est l'existence de l'Euro. Depuis 2002, les pays qui ont supprimé leur monnaie nationale se trouvent confrontés à une contrainte spécifique. Ils ont renoncé au taux de change comme moyen d'ajustement de leurs coûts salariaux. Leurs salaires sont désormais mesurés dans la même unité. Concrètement cela signifie que face à un choc symétrique externe comme l'augmentation des prix pétroliers et à la création d'un différentiel de chômage entre deux régions A et B, les pays n'ont à leur disposition pour résoudre ce problème que la mobilité du travail. Il faut selon la théorie de la zone monétaire optimale, que les salariés se déplacent de la région A à fort taux de chômage à la région B à faible taux de chômage de façon à développer l'activité et à permettre l'ajustement des coûts salariaux à l'intérieur de la zone monétaire.

Compte tenu de cette contrainte, on comprend mieux l'accent mis sur la libre circulation des personnes à l'intérieur de la zone Euro. Elle est une condition nécessaire au bon fonctionnement du système. Mais les économistes n'en ont pas tiré le plus souvent les conséquences logiques en matière de coûts salariaux indirects. Toutes les cotisations sociales pesant sur les salaires subissent la contrainte de la zone Euro. Leur évolution globale est nécessairement soumise à une logique d'harmonisation sauf à modifier leur mode de financement⁵.

Imposant une mobilité accrue du travail, la création de l'Euro se heurte à un risque: la juxtaposition de régions dynamiques et de régions tenues à l'écart des progrès de l'activité. Pour le maîtriser, les pays de la zone sont dans l'obligation de développer les initiatives des régions en matière économique et les moyens de financement qui leur sont réservés par l'intermédiaire des fonds structurels.

Cette politique de nécessaire harmonisation des coûts salariaux indirects se heurte à l'opposition des pays situés en dehors de la zone Euro. Ceux-ci fidèles à la tradition de la Communauté n'ont pas de raison d'accepter une ingérence de l'Union dans leur politique sociale. Une hostilité à l'interventionnisme étatique qu'ils héritent soit de leur tradition libérale, soit de leur passé communiste, provoque leur méfiance eu égard à une remise en cause du principe de subsidiarité dans ce domaine. Les nouveaux membres s'en tiennent aux engagements qu'ils ont pris en entrant dans l'Union et qui sont déjà extrêmement exigeants. La priorité pour eux est la mise en place d'un système social mis à mal par la chute du communisme plutôt que son harmonisation avec celui des pays de l'Europe de l'Ouest. Enfin l'argumentation économique les pousse à refuser les risques d'un mieux-disant social. Ils ont accepté l'ouverture de leurs frontières aux marchandises venant de l'Union. Ils souhaitent retirer tous les bénéfices possibles de la liberté de circulation des personnes et des capitaux. Toute augmentation prématurée des coûts salariaux de même qu'une entrée trop rapide dans la zone Euro mettrait à mal la croissance de l'activité dont ils ont besoin.

⁵ D'où la mise à l'étude de financements par la TVA ou les taxes environnementales.

Ainsi l'Union européenne s'affronte à un dilemme. La logique de l'Euro pousse à une harmonisation des transferts sociaux en particulier de leur mode de financement. Cette logique est étrangère aux nouveaux pays adhérents et aux membres de l'Union extérieurs à la zone Euro. Ceux-ci veulent en rester à une politique de coordination. Le conflit d'intérêt est patent et compte tenu des textes signés et du poids de l'histoire, l'avantage est du côté des partisans de la subsidiarité et de la coordination.

Une dernière observation vient renforcer ce constat: les derniers développements de la législation de l'Union en matière de service. Des propositions avaient été faites pour tempérer l'application du principe "lex locis laboris" dans le cas de salariés déplacés à l'intérieur de l'Union. Ces propositions de la fameuse directive Bolkestein ont été transformées car elles ont été l'objet d'un fort rejet de la part des citoyens. Un nouveau texte a été adopté qui reprend les règlements communautaires de coordination des régimes de Sécurité Sociale.

2.3 Quelles perspectives?

Au-delà d'un renforcement des politiques de coordination en particulier pour les salariés ou les étudiants effectuant des séjours de courte durée dans un pays de l'Union, quelles sont les perspectives pour la dimension sociale de l'Union européenne. En d'autre terme, la dimension sociale de l'Europe doit-elle être cantonnée aux Etats?

Deux réalités viennent contredire cette vision traditionnelle de la politique sociale. Il s'agit d'abord de l'existence de la Charte des droits fondamentaux de l'Union européenne. Si elle acquérait une force contraignante par son inscription dans un Traité comme l'ensemble des pays européen s'y sont expressément engagés, elle aurait d'importantes conséquences pratiques pour la vie sociale à l'intérieur de l'Union. Citons un seul exemple: l'article 23 qui prescrit tout licenciement pour un motif lié à la maternité et inscrit le droit à un congé de maternité payé et à un congé parental. A partir du moment où cet article serait l'objet d'un contrôle juridictionnel, il serait d'un précieux soutien pour la conjugaison d'une vie de travail et d'une vie de famille. Il permettrait

aux pères et non seulement aux mères de bénéficier d'un congé parental. Ses effets seraient donc loin d'être anodins. La mention de cette Charte dans un texte constitutionnel permettrait la définition d'un ensemble de seuils pour les droits sociaux fondamentaux. Elle aurait l'avantage de favoriser l'émergence d'une jurisprudence européenne sur le sujet et donc de rendre crédible l'idée d'une dimension sociale de l'Union contrairement à la situation actuelle. Elle ferait de la Charte un texte fondateur qui serait d'avantage présent dans l'espace public et dans les relations sociales. Les associations et les corps intermédiaires pourraient se l'approprier. Les organisations de salariés et d'employeurs devraient l'intégrer dans leurs discussions.

Un deuxième phénomène marque actuellement les relations sociales en Europe. Il s'agit de la définition de normes ou de standards auxquels se réfèrent de grandes entreprises dans leurs relations avec leurs partenaires qu'ils soient fournisseurs, salariés ou consommateurs. Ces références sont le plus souvent intégrées dans les bilans sociaux qu'elles livrent au public. Elles sont soumises à des audits réalisés par des cabinets spécialisés et constituent un élément essentiel de leur réputation.

Cette formation de normes sociales dans un processus "bottom-up" est une réalisation dont l'intérêt dépend beaucoup du mode de contrôle, c'est-à-dire de l'indépendance et du sérieux des auditeurs sociaux. Mais il ne doit pas être négligé dans une économie mondialisée. Un récent colloque organisé à Fribourg⁶ en a montré le développement.

Un dernier élément doit être pris en compte. Il s'agit de la promotion dans les relations économiques internationales des normes fondamentales du travail telles que les a définies l'OIT. Rappelons que ces normes sont au nombre de quatre: la liberté d'association et la reconnaissance effective des droits de négociation, l'élimination de toute forme de travail forcé, l'abolition du travail des enfants, l'élimination de la discrimination en matière d'emploi et de profession. Ces normes sont une partie intégrante de la Charte européenne citée

⁶ "L'effectivité des normes sociales internationales dans l'activité économique", colloque tenu à Fribourg les 1 et 2 mars 2007. Les actes sont en cours de publication.

plu haut. Elles sont l'objet d'un consensus au sein de l'Union contrairement à la situation qui prévaut aux Etats-Unis par exemple. Elles ont été l'objet d'un long processus d'élaboration au sein d'une institution internationale dont tous les Etats sont partie prenante. L'Union pourrait faire une priorité de leur inclusion dans les accords négociés avec les partenaires extérieurs à l'Union, en particulier les partenaires asiatiques.

Conclusion

Une conception jacobine de la politique pourrait conduire à un bilan pessimiste de la dimension sociale de l'Europe. Certes en cinquante ans d'existence, l'Union a su instaurer une libre circulation des personnes et définir une Charte des droits fondamentaux. Mais en matière de questions sociales, Les pays européens n'ont pas de politique commune. Ils ont donné la priorité à la coordination. Compte tenu de l'agenda de la Commission et de l'élargissement à vingt-sept membres, cette logique de la coordination va rester dominante dans les années qui viennent. Toute perspective d'harmonisation est-elle alors définitivement compromise? Du point de vue intergouvernemental certainement. Mais l'harmonisation peut provenir de l'action de la jurisprudence et des partenaires sociaux. Cette action serait grandement favorisée par l'inscription de la Charte des droits fondamentaux dans un Traité. Le rôle propre de l'Union serait alors moins de mettre en œuvre les droits contenus dans la Charte que de les protéger et de rappeler leur respect aux Etats membres. Il ne serait pas moins efficace qu'un hypothétique mieux-disant social décidé par une conférence intergouvernementale.

Bibliographie

BRAIBANT G., [2001], *La Charte des droits fondamentaux de l'Union Européenne*, Seuil, Paris.

Centre d'Analyse Stratégique, [2007], *Quelle dimension sociale pour le projet européen*, La Documentation française, Paris.

DERVAUX B. et alii, [2001], *Intégration européenne et économie sociale*, L'Harmattan, Paris.

DUMONT P., [1995], *Les systèmes de protection sociale en Europe*, 3è. éd., Economica, Paris.

MAJNONI D'INTIGNANO B., [2006], "Quelle Europe Sociale", *SOCIETAL*, Paris.

MADIES T., [2006], Quelles stratégies de politique économique face à la mondialisation dans les pays industrialisés?, *Cahiers français*, no 335, La Documentation française, Paris.

55^{ème} Congrès de l'Association internationale des économistes de langue
française

VARSOVIE: 21-23 mai 2007

La formation d'une triade économique entre l'Union Européenne, l'Amérique du Nord et l'Asie ainsi que le concept de firme multirégionale

Mitsuo FUJIMOTO

On peut différencier les entreprises qui s'implantent à l'étranger, selon plusieurs stades de leurs développements, comme suite : entreprise domestique → entreprise d'exportation et/ou d'importation → entreprise internationale → entreprise multinationale (qui se subdivisent en deux types : le premier est celui de domestique pluriel, le deuxième est celui de division du travail international en espace intérieur de l'entreprise et/ou du groupe) → entreprise multirégionale → entreprise mondiale ou globale (Fujimoto <1999>, p. 3).

Parmi ces divers stades de développement des entreprises, c'est la firme multinationale que l'on trouve le plus souvent, dans un cas un peu spécifique, comme en terme officiel de l'ONU, pour indiquer l'entreprise s'implantant aux pays étrangers, on peut aussi utiliser le mot *transnational corporation*, bien que son implantation n'atteigne pas nécessairement le degré si large et profond que celui de la première.

Les stades de l'implantation des entreprises aux pays étrangers coexistent en formes diverses et en formes combinées dans la situation actuelle, mais dans ce rapport, je vais faire remarquer, avec la plus grande importance, son processus temporel allant du passé au future.

Quant à la firme multinationale, on trouve une typologie à partir de sa configuration. Par exemple, en introduisant deux critères, le principe hiérarchique et le degré de contrôle hiérarchique. Béllis-Bergouignan, Bordenave et Lung ont défini quatre types de firmes multinationales : firmes

mondiale, multidomestique, multirégionale et transrégionale (*Global Strategies in the Automobile Industry*, Reg. Studies 34, 41-53 : <http://ideas.repec.org/a/taf/regstd/v34y2000ilp41-53.html>).

Or, Alan M. Rugman a publié le livre intitulé «*The Regional Multinationals -- MNEs and "Global" Strategic Management --*» (CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS, 2005). Il introduit dans son livre le concept *Regional Multinationals* au sein de firmes multinationales et mondiales. Pourtant, la firme qui s'implante aux pays étrangers, d'après moi, doit être définie en relation du pouvoir de l'État souverain. Car le mot multinational implique lui-même le fait national, et celui-là, à juste titre, implique le pouvoir de l'état et les frontières entre les pays ; c'est là où se produit la firme multinationale en tant que passage par les différents types de régimes.

1. Le changement de la raison d'être de la firme multinationale

1.1. CEE → CE → UE et le concept de la firme multinationale

Le développement de CEE → CE → UE consiste en l'homogénéisation de l'intérieur de la région, au moins, du point de vue économique. L'avancement de l'intégration économique dans cette région va s'achever avec son approfondissement et son élargissement, en se rapprochant d'un État fédéral comme celui les Etats-Unis.

En Europe, après l'achèvement de l'unification du marché en 1993, l'intérieur de la région s'est changé en un marché élargi et homogène à cause de la suppression de la plupart des barrières économiques entre les pays membres. De plus, le Traité de Maastricht dont la ratification a été établie en novembre 1993, a poussé l'unification vers un niveau supérieur, ainsi que celles politique et administrative. À la suite de ce processus, l'unification monétaire européenne s'est réalisée en janvier 1999, et enfin, l'euro a été mis en circulation le premier janvier 2002.

Les organismes de protection des entreprises des pays membres cèdent leur pouvoir aux commissions du Marché commun et de l'UE. Sous la sauvegarde et l'encouragement de celles-là, les entreprises qui ont été rattachées aux

pays membres sont délivrées des diverses contraintes, s'activent et se redéplient avec la fusion et l'acquisition dans le marché élargi et unique. D'où vient le nouveau concept de l'entreprise : « entreprise euro » ou « firme CE ou UE ». Ce qui importe, c'est que l'on ne peut plus appeler ce type d'entreprise comme multinationale, car il n'y a plus les barrières économiques ou commerciales qui ont causé la *hiérarchie* entre les pays membres. Autrement dit, dans la région économique européenne, les entreprises ont perdu leurs propres nationalités. Cela implique simultanément qu'elles ont perdu et effacé les avantages qu'elles avaient pris des entreprises françaises et de celles des autres pays de la CE et de l'UE (excepté certains qui sont propres aux entreprises, Jhon H. Dunning <1993>, pp.81-84.table 4.1,4.2,4.3). Ils s'évanouissent donc les éléments propres et ceux qui sont attribués au concept de firme multinationale à l'intérieur de la région (Fujimoto <2000>, pp.1-6).

L'entreprise euro montre encore sa *multi nationalité* dans l'espace extérieur de la CE et de l'UE, mais devient *régionale* quand elle ne détient pas la *nationalité* quelconque du côté intérieur de la région européenne. Il est donc possible de l'appeler « entreprise *régionale multinationale* » ou plus correctement, «*euro multinationale*».

1.2. Les conditions préalables de la formation de la firme multirégionale

L'économie mondiale se subdivise en trois zones : l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie ; dans lesquelles sont concentrées une écrasante majorité des populations, le produit intérieur brut, la valeur ajoutée, le montant de la recherche-développement, etc. Ces trois zones sont généralement appelées « triade » par l'Organisation des Nations Unis. En ce qui concerne le concept de la multirégionale, en plus de ces trois zones, il faut aussi y ajouter l'Amérique du Sud dont le développement économique actuel est remarquable, bien que cela soit à mi-chemin de la formation de la communauté économique. B. Guilhon a dit à la fin de son article intitulé « *Le marché du capital* » :

“Peut-être faudrait-il ajouter que la construction d’entités régionales (UE, Aléna...) conduit progressivement à substituer la notion de « région d’origine » à celle de « pays d’origine »”. (<1998>, p. 96)

Parmi les trois zones, l’Europe est la plus développée en tant que la communauté économique et politique (CEE, CE et UE). Quant à l’Amérique du Nord, les trois pays, les États-Unis, le Canada et le Mexique, ont signé l’ALÉNA (Accord de libre-échange nord-américain), qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994 ; le pays leader de cet accord, les États-Unis bien sûr, en contient lui-même 50 états constituant la fédération. C’est effectivement l’unification des 50 pays dont chacun a son propre gouvernement, composé du Parlement, de l’Armée et du Palais de justice. Dans cette mesure, il devrait y avoir aux États-Unis l’entreprise multi-états, c’est-à-dire, *multi state entreprise*.

Les entreprises de ce type se sont redéployées dans tout le territoire de l’Amérique du Nord, comme si elles étaient celles des multinationales d’aujourd’hui. Mais, du point de vue de notre sujet, elles prennent déjà un aspect de la firme régionale sous l’Aléna ayant pour objectif le libre échange et la pénétration réciproque des capitaux entre les trois pays.

En Amérique du Sud, il se trouve déjà la communauté primitive, appelée Mercosur (Marché commun du Sud) dont l’objet est de faire atteindre son intégration au niveau équivalent à l’UE. La réalisation de cet objectif, et le développement de l’économie régionale restent encore à mi-chemin. La plus grande raison consiste dans le fait qu’il n’y a qu’un petit nombre de firmes multinationales telles que celles qui sont classées comme les plus grandes entreprises mondiales sur la liste annuelle de la Fortune, source de la revue américaine (Porrata-Doria<2005>).

En Asie, la configuration de l’intégration des pays n’est pas encore clarifiée. Car, premièrement, elle est divisée en deux parties, l’Asie Sud et l’Asie Sud-Est, deuxièmement en trois groupes : Japon, Chine et Asean (Association des nations du Sud-Est asiatique) ; en général on y ajoute la Corée comme quatrième partie. La Chine ressemble aux États-Unis dans la

mesure où elle a un grand territoire, une grande population ; à l'échelle économique elle ressemble à un groupe de plusieurs états, bien que le développement de l'industrie n'atteigne pas le même niveau que ceux-ci ; par exemple, on ne peut guère trouver des entreprises chinoises, à l'exception de trois ou quatre entreprises énergétiques, sur la liste des plus grandes centième entreprises de la Fortune. L'Asean à son tour réalise déjà le haut niveau de développement, et son unification par rapport à l'économie et à la politique industrielle et commerciale à l'intérieur de la région semble aboutir au premier stade de la CEE. L'économie japonaise, enfin, est au plus haut niveau dans l'Asie de Sud-Est, et l'on trouve plusieurs entreprises dans la même liste.

En Asie, il n'existe pas au sens strict du terme "entreprise d'Asie" en tant que firme régionale. Il faut donc différencier trois sous-régions, et distinguer les entreprises en Asie par leurs appartenances aux premières. L'entreprise qui jouit de son déploiement sur le marché élargi et homogène dans le cadre de l'Asean est ainsi classée comme sous-régionale : c'est-à-dire, entreprise d'Asean, mais jamais comme une entreprise d'Asie. En revanche, l'entreprise japonaise n'est pas régionale ni sous-régionale, mais seulement nationale. Le Japon ne s'associe à aucune communauté économique en ce moment, et s'isole complètement des pays d'Asie, sans doute à cause de la relation avec les États-Unis, bien qu'il semble avoir le désir de conduire l'avenir économique et industriel de cette région, et que certains pays d'Asean lui demande la participation et la coopération. Si donc, les entreprises japonaises s'implantent à une vaste envergure dans les pays étrangers, on ne les considère que comme multinationales.

Ainsi la régionalisation économique du monde se forme en trois ou quatre zones, et les trois sont dites « triade » par les Nations Unies. La triade se compose de l'UE, l'Amérique du Nord ou les pays de l'Aléna, et l'Asie des trois sous-régions : la Chine, l'Asean et le Japon. La plupart des grandes entreprises (sauf celles des pays ou des sous-régions en voie de développement) s'implantent dans les autres régions et mettent en œuvre la fusion et l'acquisition transrégionale ; suivant de tels processus, il

apparaît un nouveau type d'entreprise, c'est-à-dire, celle dite multirégionale.

2. L'implication du concept de la firme multirégionale

Il s'agit maintenant d'examiner le concept de la firme, ou entreprise, multirégionale.

La prémisse de sa naissance consiste en la formation de la communauté économique régionale qui puisse prendre diverses configurations et montrer différentes étapes de développement. Pour que s'engende la firme multirégionale, il est pourtant insuffisant de constituer l'accord et la zone de libre-échange, parce que ceux-là ne donne pas assez d'avantage aux entreprises régionales pour effectuer les transactions et les opérations. Pour cela, il faut réaliser l'homogénéisation en ôtant les diverses barrières économiques. En réalité, les forces économiques industrielles et commerciales du monde se concentrent sur les régions homogénéisées telles que nous avons cité plus haut.

Suivant la formation de la région, les entreprises multinationales perdent les bénéfices propres à leur pays d'origine ainsi que les avantages dont elles jouent en dépassant les frontières, dans le cadre de cette région. À ce moment, elles sont donc des entreprises régionales plutôt que multinationales. Et les entreprises régionales qui pénètrent déjà dans les autres pays hors de leur propre région peuvent être dites *régionales multinationales* en droit ; mais dès que ces pays se joignent à la région, c'est-à-dire à une nouvelle communauté économique, quel que soit son niveau d'intégration, elles deviennent elles-mêmes entreprises *multirégionales* en réalité. Plus l'intégration de la région progresse, plus se renforcent l'homogénéité économique, sociale et politique ; ainsi ressort le caractère propre à l'entreprise multirégionale.

Ce qui sépare les régions, c'est la frontière régionale du niveau supérieur à celle qui est entre des états. Chaque région a ses propres frontières qui servent à protéger les profits régionaux traversant les pays membres. Et ce sont substantiellement les organes du gouvernement régional

qui distinguent et différencient l'intérieur et l'extérieur de la région même. D'où proviennent des avantages spécifiques de l'entreprise multirégionale, à savoir qu'elle les tient des transactions et des opérations au-delà des frontières régionales.

L'entreprise multirégionale a la région natale, de même que l'entreprise multinationale le pays natal. Si, donc, la région d'où elle vient se dit *home region*, celle qui l'accueille peut s'appeler *host region*, région hôte.

Les avantages qu'autrefois a possédé l'entreprise comme multinationale en s'implantant aux pays étrangers dans le cadre de la région seraient récompensés par les autres provenant de l'élargissement et de l'homogénéisation du marché intérieur régional, et surpassés par les bénéfices des implantations réciproques entre les régions, c'est-à-dire, de la transrégionalisation.

L'entreprise bénéficie de la région en s'ouvrant vers la grande échelle du marché grâce auquel elle obtient la capacité de vendre les produits en quantité ; là où les petites et moyennes entreprises ainsi que les entreprises multirégionales étrangères peuvent aussi augmenter leur chiffre d'affaires par l'augmentation de la clientèle. Mais la transrégionalisation permet à l'entreprise régionale les avantages particuliers à la multirégionale qui sont incomparables aux mérites dont jouissent les autres types d'entreprises, nationales ou multinationales. Par exemple, les entreprises multirégionales peuvent dépasser les barrières douanières, et tirer le profit inépuisable de diverses différences entre régions par rapport à l'emploi ou à la demande.

Enfin, qu'est-ce que la « firme mondiale » qui peut s'ériger en *global enterprise* ? Pour définir l'entreprise mondiale, on a deux critères à considérer. Le premier est l'homogénéisation économique du monde en tant qu'une communauté économique, et le deuxième la formation des organisations ou des institutions qui servent de contrôler, d'ajuster et d'assister les activités économiques et industrielles du monde moyennant un système politique. Il existe en réalité diverses institutions mondiales ou

internationales : Organisation des Nations Unies, Banque Internationale pour la reconstruction et le développement, Organisation mondiale du commerce, Fonds monétaire international, Conférence internationale au sommet, etc. Mais en ce moment, elles ne fonctionnent pas suffisamment comme régulateur, et ne sont pas capables de contrôler, d'ajuster et en plus de protéger les entreprises délocalisant dans tout le monde. On ne trouve pas encore la prétendue *entreprise mondiale*.

3. La comparaison entre le concept de Rugman « *Regional Multinationals* » et le nôtre « firme multirégionale »

Rugman écrit sur le caractère régional des entreprises mondiales figurant sur la liste des plus grandes 500 entreprises, et explique le concept de la firme globale et sa réalité d'aujourd'hui (voir A). Il les classifie en trois types : entreprise multinationale, entreprise régionale multinationale et entreprise globale. Et il met l'accent sur la réalité des entreprises que certains chercheurs insistent comme mondiales, plutôt que celle des multinationales.

En plus, il introduit une autre typologie à partir de la répartition du chiffre d'affaires aux régions, notamment à la triade :

Very few of these 500 large firms actually have any significant presence in all three regions of the triad. (In fact only a handful, such as IBM, Coca Cola, and LVMH qualify as "global" firms.) A somewhat larger subset of the 500 have a strong presence in at least one other part of the triad in addition to their home region. These four types of firms are:

- (i) firms in their home region of the triad : these are labeled home-based MNEs, or home-region oriented firms;
- (ii) firms in two regions of the triad : these are labeled "bi-regional" firms;
- (iii) firms in a foreign region of the triad : these are "host-region oriented firms";
- (iv) firms in all three regions of triad; these are labeled "global"

firms.

It should be noted that firms in all groups may be "international", but not necessarily global. Only group (iv) firms are actually "global", but group (ii) bi-regional firms may be regarded as partly global. Clearly, group (i) and group (iii) firms are not global by any definition. (Rugman<2005>, p.4)

Mais les entreprises s'implantant à l'étranger, d'après moi, doivent être distinguées selon les étapes de l'évolution : 1) entreprise internationale, 2) entreprise multinationale (sous divisée en deux types : multidomestique et groupe industriel), 3) entreprise multirégionale, 4) entreprise globale. Ici, je ne m'intéresse pas à la classification suivant le critère quantitatif (somme de capital, nombre de personne, chiffre d'affaires, etc.) ; mais plutôt, je distingue le passage de l'entreprise multinationale (2) à l'entreprise multirégionale (3). Ce qui importe, c'est de définir le concept "d'une entreprise s'implantant à l'étranger" en se basant sur le pouvoir politique national ou régional. C'est ce qui manque à la définition de Rugman.

Aujourd'hui l'économie mondiale n'est pas seulement représentée par les trois régions, triade, comme le formulent Rugman et l'Organisation des Nations Unies, mais se forme en plus de régions : Mercosur, Asean et Sud Asie à l'avenir.

Au bout de notre concept de la firme multirégionale, on trouverait un nouveau type : l'entreprise "multiré-glo" (*multirégionale globale* ou simplement *réglo*), en tenant compte des opérations globale, large et profonde des entreprises multirégionales. En tout cas, le point critique consiste en son caractère multirégional.

À l'avenir, ce qui reste pour mes recherches, c'est de trouver les détails qui régissent les relations qui existent entre le pouvoir d'état ou la région et les entreprises multinationales, multirégionales et mondiales (par exemple, P. Bauche<2003>, Jensen<2006>). En effet, les notions de telles

entreprises proviennent essentiellement de leurs relations spécifiques avec le pouvoir ou la souveraineté des unités y correspondant : pays, communauté régionale ou mondiale.

A:

The world's largest 500 companies are often called multinational enterprises (MNEs), i.e. They produce and/or distribute products and/or services across national borders. These MNEs have repeatedly been identified as the drivers of globalization. Yet, very few are « global » firms, with a « global » strategy, defined as the ability to sell the same products and /or services around the world. Instead, nearly all the top 500 firms are regionally based in their home region of the « triad » of North America, the EU, or Asia. It follows that a firm can be internationally active across its home-region market but not be global. (Rugman <2005>, p.1)

If firms have exhausted their growth in their home region of the triad and still go into other regions, they then face a liability of foreignness and other additional risks by this global expansion. In other words, the advantages of standardization can be achieved within the home region of the triad, especially if the home-region government pursues policies of an internal market such as social, cultural and political harmonization (as in the EU) or economic integration (as in NAFTA and Asia). (Rugman <2005>, pp.1-2)

A related point is that inter-block business is likely to be restricted by government -imposed barriers to entry. The EU and United States are now fighting trade wars and are responsive to domestic business lobbies seeking shelter in the home of subsidies and/or protection, as in the case of the steel and agricultural sectors. There will remain cultural and political differences between members of the triad. But there will be fewer of these within each triad block. Increasingly, there will be European firms, North American firms, and Asian firms. They will continue to have 70% or more of their sales in their home region of the triad. There are only a handful of purely "global" MNEs in the world 's largest firms. Globalization will remain

a mirage in that regionalism will continue to dominate international business strategy. (Rugman<200%>, p.2)

In summary my research suggests that both globalization and the use of global strategy is a myth. Far from taking place in a single global market, most business activity by large firms takes place within regional blocks. Government regulations and cultural differences segment the world into the broad triad regions of North America, the EU, and Asia-Pacific. Rival multinational enterprises from the triad compete for regional market share and so enhance economic efficiency. As a result, top managers now need to design triad-based regional strategies, not global one. Global markets are not becoming homogenized, nor is there a trend towards globalization. Rather there is a trend, over the last quarter century, towards globalization and increased intra-regional economic activity. Only in a few sectors, such as consumer electronics is a global strategy of economic integration viable. For not other manufacturing, (such as automobiles, chemicals, energy, etc.) and for all services, (such as retail, banking, etc.) regional strategies are required. (Rugman <2005>, pp.2-3)

BIBLIOGRAPHIE

- John.H.Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company, 1993.
- Fabrice Hatem, *Les Multinationales en l'an 2000*, ECONOMICA, 1995.
- Bernard Guilhon, *Les Firmes globales*, ECONOMICA, 1998.
- P.N.Doremus et al, *The Myth of Global Corporation*, Princeton University Press, 1998.
- 藤本光夫編著 『グローバル企業の経営戦略』 ミネルヴァ書房、1999年 (FUJIMOTO Mitsuo<Ed.>, *Gestion Stratégique de la Firme Globale*, M INERVASHOBO, 1999)
- 藤本光夫編著 『マルチリージョナル企業の経営学』 八千代出版、2000年 (FUJIMOTO Mitsuo<Ed.>, *Gestion de la Firme Multirégionale*, YACHIYO PRESS, 2000)
- Alan M. Lugman, *The end of GLOBALIZATION*, Landom House, 2000.

- Roger Strange, Jim Slater and Corrado Molteni (Ed.), *The European Union and ASEAN-Trade and Investment Issues*, Macmillan Press, 2000.
- Pierre Bauchet, *Concentration des multinationales et mutation des pouvoirs de l'État*, CNRS EDITIONS, 2003.
- Helio Jaguaribe and Álvaro de Vasconcelos (Ed.), *The European Union, Mercosul and the World Order*, FRANK CASS, 2003.
- William I. Robinson, *A Theory of Global Capitalism-Production, Class, and State in a Transnational World*, The Johns Hopkins University Press, 2004.
- Alan M. Lugman, *The Regional Multinationals-MNEs and "Global" Strategic Management*, CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS, 2005.
- Rafael A. Porrata-Doria, Jr., *MERCOSUR-The Common Market of the Southern Cone*, Carolina Academic Press, 2005.
- H.S. Geyer (Ed.), *Global Regionalization-Core Peripheral Trends*, Edward Elgar, 2006.
- Nathan M. Jensen, *Nation-States and the Multinational Corporation-A Political Economy of Foreign Direct Investment*, Princeton University Press, 2006.
- Jonathan Jones and Colin Wren, *Foreign Direct Investment and the Regional Economy*, ASHGATE. 2006.

L'ACTUALITE DES ZONES DE LIBRE-ECHANGE EN 2007 RELATIVEMENT A CELLE DES UNIONS DOUANIERES EN 1957

(Rapport de Gaston Gaudard, Professeur émérite à l'Université de Fribourg (Suisse) et
Professeur honoraire à l'Université de Lausanne)

Un demi-siècle après la signature du Traité de Rome, de nombreux économistes continuent de prétendre que l'essor actuel du monde repose principalement sur des unions douanières. Or, depuis le début des années 1990, ce sont surtout les zones de libre-échange qui ont fortement progressé. D'abord, la lenteur des négociations de l'OMC, lors de l'Uruguay Round et du récent Doha Round, a conduit à réajuster les stratégies : des zones de libre-échange se sont développées dans les différentes parties du monde. Ensuite, la globalisation des finances a induit d'importants changements de la part des politiques des autorités monétaires. Depuis une décennie, l'ordre monétaire international s'est largement orienté vers des régimes à changes flexibles (comme aux Etats-Unis, en Grande-Bretagne ou en Suisse). L'ASEAN, le NAFTA et le MERCOSUR se sont affirmés, tandis que le système à change fixe est surtout demeuré pour les pays ressortissant à l'espace de l'Euro¹. Aujourd'hui, le nombre des accords commerciaux bilatéraux ou régionaux atteint quelque 300, alors que la part des unions douanières n'est plus estimée qu'à quelque 16 %. Même l'Union européenne a annoncé une adaptation de sa politique, dans le sens de projets d'arrangements ambitieux, par exemple avec l'Inde, l'ASEAN et la Russie². Quant à la Suisse, déjà depuis la Convention de Stockholm en 1959, elle est membre de l'AELE³. Pendant les dernières années surtout, l'AELE s'est élargie, spatialement et dans plusieurs domaines, notamment avec le Mexique et

¹ Jean-Pierre Roth, Président du Directoire de la Banque Nationale Suisse, « Implications for business of the new international monetary order », exposé lors du Congrès annuel de l'International Business Academy, 8 décembre 2006, à Fribourg.

² « Bruxelles est tenté par des accords bilatéraux », dans « Le Monde », 14 juin 2006. Position de M. Peter Mandelson, Commissaire européen au commerce : « Les partenariats bilatéraux ont du sens. Ils peuvent permettre d'aborder des sujets que l'OMC n'est pas en mesure de traiter ».

³ Gaston Gaudard, « Réseaux, cadres et inégalités des relations économiques extérieures. Les données pour la Suisse de l'an 2000 », Centre de recherches en économie de l'espace de l'Université de Fribourg, 1999.

Singapour⁴, voire avec un projet avec le Pérou⁵. A travers Singapour, elle offre un accès privilégié vers l'ASEAN : le commerce suisse occupe dans cette zone la troisième place, derrière la Grande-Bretagne et les Pays-Bas. Enfin, depuis 1996, les taux de change flexibles dominant en Afrique, en Asie, au Moyen-Orient, en Europe non industrielle et dans l'hémisphère occidental⁶. Dans la plus grande partie du monde – la zone Euro exceptée –, les salaires et les prix des produits évoluent, parce que, toutes les principales monnaies sont flottantes : pour elles, le système de Bretton Woods est presque mort⁷.

LA NECESSITE DES REAJUSTEMENTS

L'économie mondiale a démontré, depuis plusieurs années, qu'elle a besoin, en plus de l'OMC, de structures complémentaires à des niveaux inférieurs. Certes, la Suisse, par exemple, s'est associée, dès 1944, aux efforts institutionnels du GATT, notamment à travers les efforts du Professeur Arthur Dunkel, Secrétaire général, qui avait déposé, en 1992, un document de base de synthèse en vue des ultimes étapes. Mais, la nouvelle texture de l'espace a obligé de mettre en place des maillages à l'intérieur des continents⁸. De plus en plus, on s'est rendu compte que l'espace, les préférences et la régulation impliquent de nouveaux rapports à l'heure de la mondialisation⁹.

D'ailleurs, dès la fin du XXe siècle, nombre de zones de libre-échange, à différents niveaux, sont apparues, un peu partout sur la terre. Ces zones de libre-échange ont été stimulées par leur commodité. D'abord, elles sont simples et s'instaurent plus aisément que les unions douanières. Parfois, elles ont été mises en place, même à titre provisoire, en attendant de

⁴ Jean-Pierre Roth, Président du Directoire de la Banque Nationale Suisse, « Switzerland and Singapore : Small countries as platforms for global business », exposé devant la Swiss Business Association, Singapour, 18 septembre 2006.

⁵ Pierre-André Cordey, *Business and State Relations in Latin America – The Role of Transnational Corporations in Peru*, Fribourg, 2004.

⁶ F. Caramazza et A. Aziz, « Fixed or Flexible ? Getting the Exchange Rate Right in the 1990s' », *IMF in Economic Issues*, 13 avril 1998.

⁷ Jean-Pierre Roth, op. cit., 2006.

⁸ Gaston Gaudard, « The conditions of international trade in year 2000 : new regionalism versus world system », dans « The Current State of Business Disciplines », volume 2, pp 777-794, Rohtak (Indes), 2000.

⁹ Gaston Gaudard, « Espace, préférences et régulation : nécessités à l'heure de la mondialisation », collection « Economie et Espace », volume 17, 2002, Fribourg.

pouvoir passer à une solution définitive, comme dans le cas de la zone de Vizégrad¹⁰, qui a commencé entre la Hongrie, la Tchécoslovaquie et la Pologne¹¹. Vraiment, on se trouve en présence de plusieurs étages de systèmes réticulaires régionaux, nationaux et continentaux, qui réagissent eux-mêmes réciproquement en interdépendances scalaires¹².

Ensuite, les zones de libre-échange offrent un confort monétaire. Bien sûr, au premier chef, le recours à une monnaie unique, comme dans une union douanière, paraît plus facile. Mais, à l'usage, avec l'élargissement des zones, il est de plus en plus difficile de s'appuyer sur une seule monnaie, alors que les pays sont différents et que leurs développements sont inégaux. Depuis quelque deux ans, la Banque centrale européenne est sollicitée, par exemple, par la France, d'abaisser le cours de l'Euro, de manière à faciliter les exportations du pays. Mais, il est aisé de constater que, pour l'ensemble de l'union douanière, une telle manipulation vers le bas ne correspondrait pas également aux nécessités de tous les Etats membres¹³. C'est à cause de cette exigence d'un équilibre durable que l'Euro comporte un Pacte de stabilité et de croissance, avec des mécanismes pour qu'il soit respecté par tous. Inversement, la préférence pour une zone de libre-échange laisserait à chaque Etat la liberté de procéder à des ajustements extérieurs, selon ses désirs, mais en abandonnant l'utilisation d'une monnaie unique. Comme il a été indiqué précédemment, la plupart des unions régionales sont aujourd'hui des zones de libre-échange et, sur la grande majorité des continents, les pays procèdent entre eux à des ajustements, même si quelques grandes monnaies servent de cibles de références.

LA GRANDEUR DES ESPACES

Peu de personnes sont attentives au problème de la dimension des diverses unions régionales. Par une simplification naïve devenue trop commune, cela revient à admettre que toutes les unions régionales revêtent un même poids. Ainsi, on retrouverait une ponctiformité pour les

¹⁰ Gaston Gaudard, « Le redécoupage économique de l'Europe au sein de l'économie mondiale de 1991 », dans « Hommage à un Européen », volume offert à Henri Rieben à l'occasion de son 70^{ème} anniversaire, HEC, Lausanne, 1991.

¹¹ Joanna Milek, « Polen auf dem Weg zur Europäischen Währungsunion. Herausforderungen und Strategien aus der Sicht der Theorie der Optimalen Währungsräume », Fribourg, 2005.

¹² Gaston Gaudard, « Approche réticulaire systémique scalaire des effets du redécoupage économique européen sur les régions suisses », Colloques économiques, Fribourg, 1990.

¹³ « Europe's mid-life crisis », dans « The Economist », Londres 17-23 mars 2007.

unions régionales, comme l'on a admis couramment que les unions douanières, puis les zones de libre-échange, revêtent toutes les mêmes grandeurs. Bien sûr, cela conduit à une simplification théorique des travaux avec les modèles, mais cela débouche sur des raisonnements faux. Cela suppose l'absence de l'espace, ce qui a correspondu à une trop longue négligence en sciences économiques¹⁴. Or, « l'espace compte »¹⁵.

Vassily Leontief, Prix Nobel de sciences économiques en 1973, avait déjà rendu attentif à la chose¹⁶. « On ne pourra véritablement progresser que grâce à un processus itératif, où une formulation théorique améliorée soulèvera de nouvelles questions empiriques et où les réponses à ces questions conduiront à leur tour à de nouvelles vues théoriques... Cela rend insoutenable la position méthodologique bien commode selon laquelle un théoricien n'aurait pas besoin de vérifier directement les hypothèses concrètes sur lesquelles il a décidé de fonder ses raisonnements déductifs... Il est aussi important de fournir à l'économiste un flux massif de données primaires que de procurer au physicien des hautes énergies un accélérateur géant : les savants ont leurs machines, alors que les économistes attendent souvent leurs données ».

Aujourd'hui, l'union européenne souligne cette évidence. Avec 27 pays membres, on est vraiment confronté à un grand espace, qui, plus est, se présente différencié. Certes, en 1957, les six pays comportaient le petit Luxembourg, tandis que les autres revêtaient des dimensions plus égales, pour la France, l'Allemagne et l'Italie. Quant à la Belgique et aux Pays-Bas, l'habitude avait été prise, depuis Jacob Viner¹⁷ et James-Edward Meade¹⁸, de les considérer de deux tailles pas trop inégales. Maintenant, les écarts sont grands, par exemple entre l'Allemagne réunifiée et Malte, voire simplement entre le Portugal et la Pologne. Les conditions de 2007 diffèrent donc nettement de celles de 1957 : des analyses et des raisonnements autres s'imposent. C'est sans doute un des facteurs qui a réorienté vers la problématique de la zone de libre-échange¹⁹.

¹⁴ Gaston Gaudard, « Les fausses idées claires », réflexions à partir de faits économiques, Fribourg, septembre 2003, 109 pages.

¹⁵ Peter Krugman, « Geography and Trade », Cambridge (Ma), 1991.

¹⁶ Vassily Leontief, « Essais d'économie », Calman-Levy, Paris, 1974.

¹⁷ Jacob Viner, « The customs union issue », New York, 1950.

¹⁸ James-Edward Meade, « The theory of customs unions », Londres, 1953.

¹⁹ Colette Nême, « Economie internationale : fondements et politiques : la supériorité théorique de la zone de libre échange sur l'union douanière », pages 325 à 330, Collection Litec-Economie, Paris, 1991.

LA MONDIALISATION DES ZONES DE LIBRE-ECHANGE

Donc, depuis un demi-siècle, la part des zones de libre-échange a fortement augmenté dans le monde par rapport à celle des unions douanières. Cela paraît en opposition avec l'esprit dans lequel était né, en 1957, les premières communautés européennes. Surtout, cela ne manque pas de poser une interrogation pour les perspectives des monnaies uniques. Au seuil du XXI^e siècle, notamment lorsque, avec l'élargissement à quelque dix pays de l'Est, un espoir assez général s'était répandu pour le futur de l'Euro, un changement est intervenu, qu'on peut lire, par exemple, à travers les publications qui sont apparues à l'occasion du cinquantième anniversaire du Marché commun.

D'une part, il existe aujourd'hui, en Europe, un certain scepticisme quant à la continuation du système de la monnaie unique. Certes, les pays qui l'ont adopté sont prêts à en reconnaître la commodité pour les règlements. En revanche, souvent, ils reprochent une hausse des prix, qui serait intervenue parallèlement à la transformation, et cela durant une période où l'inflation a pourtant été faible. Par exemple, la réticence a été clairement exprimée en Allemagne, avec l'expression de « Teuero » et les jugements portés en Italie et en France manifestent des résistances contre lesquelles les organes de Bruxelles ne cachent plus, en 2007, leurs soucis.

D'autre part, la Grande-Bretagne, le Danemark et la Suède ont déjà émis des réserves sérieuses depuis plusieurs années et des candidats de l'Europe orientale sont réticents. Si, à la longue, la monnaie unique se limitait à une application à une partie seulement de l'Union européenne, entre autres à travers une « Europe à deux vitesses », ce serait le recul d'un élément de l'Europe monétaire, en même temps que l'affirmation d'une solution de libre-échange pour les autres pays. Contrairement à ce que beaucoup avaient pensé dans la décennie 1980, on ne serait plus en présence d'une évolution des zones mondiales de libre-échange vers des unions douanières – ainsi qu'y avaient songé autrefois le Mercosur, voire l'ASEAN – mais à une affirmation plus généralisée encore des zones de libre-échange²⁰.

Les zones de libre-échange, qui s'installent au XXI^e siècle, essaient de surmonter les blocages de l'OMC, mais sont de grandeurs différentes. De très vastes espaces sont actuellement déjà

²⁰ Le cas de la Suisse, qui a refusé dès 1957 de participer aux communautés économiques européennes et a opté pour l'AELE, avec laquelle elle a enregistré une nouvelle vague de développements importants, s'inscrirait de la sorte dans une certaine continuité, surtout extraeuropéenne.

en voie de négociations. C'est le cas de la zone des Etats bordiers du Pacifique (APEC), qui a été proposée en 1989 à l'initiative de l'Australie²¹ et qui groupe de nombreux Etats d'Amérique, d'Australie-Océanie et d'Asie du sud-est, y compris la Chine. Elle tient des Sommets annuels et veut renforcer le système commercial multilatéral, ainsi que réduire les barrières aux échanges. Elle prévoit notamment la mise en place d'une zone de libre-échange pour 2020, en tenant compte des différents degrés d'essor de ses Etats membres. De même, les Etats-Unis ont suggéré, il y a assez longtemps déjà, leur Initiative pour les Amériques, sous la forme d'une très vaste zone de libre-échange s'étendant de l'Alaska à la Terre de feu²². Ces systèmes de libre-échange rencontrent de l'opposition de la part d'Etats aujourd'hui marqués à gauche, comme par exemple en Amérique latine. Quant aux petites zones de libre-échange, elles ont aussi fait l'objet de projets nombreux, qui évitent, dans bien des cas, de soulever la problématique de la monnaie unique, ou se résolvent par la formule facile de la simple accession douanière.

La question de la mondialisation des zones de libre-échange demande une étude spatiale²³, qui va au-delà des enquêtes traditionnelles. L'analyse au niveau mondial peut se présenter sous une forme discrète ou sous une forme concrète : elle est à même de revêtir des espaces discontinus ou des espaces continus, comme ceux qui sont des régions. Toujours, ces espaces impliquent, ainsi que l'avait signalé déjà François Perroux, des relations entre les points constitutifs, mais qui peuvent revêtir soit une forme non contiguë ou une forme contiguë. Il faut évidemment tenir compte que les poids des différents points en relation sont différents. De surcroît, la distance entre eux est elle-même parfois très inégale. Sur la base de contextes complexes, des économistes de l'échange international ont du reste modélisé l'attraction entre les pays²⁴, voire entre les divers éléments constitutifs des transnationales²⁵. Ainsi, la dispersion des éléments économiques dans l'espace est à même de revêtir une grande complexité et cette dernière correspond assez largement à l'existence de la mondialisation de 2007. Si l'on y ajoute les liens privilégiés qui résultent des zones de libre-échange et leurs

²¹ François Gumy, « Swiss direct investments in ASEAN », Fribourg, 1998.

²² a) Philippe Etienne, « Le projet de la zone de libre-échange des Amériques et les réponses stratégiques de l'Europe et de l'Asie », Fribourg, 1998, 402 pages.

b) Juan Sanchez-Arnau, « The Generalised System of Preferences and the Developing Countries Trade », Fribourg, 2001, et Londres (2002).

c) Fabio Moscoso Duran, « La Colombie dans le Groupe des Trois », Fribourg, 2005.

²³ Fiorenza Ratti, « Il concetto di prossimità nell' economia spaziale dell' innovazione », Lugano, 2002.

²⁴ Jan Tinbergen, « The Spatial Dispersion of Production : a Hypothesis », 1961.

²⁵ Gaston Gaudard, Catherine Cudré-Mauroux et Philippe Etienne, « Théorie de l'espace et structure économique régionale », Editions universitaires, Fribourg, 1997.

diversités, l'analyse de l'espace est particulièrement délicate. Il convient de considérer aussi les degrés d'intervention politique plus ou moins marqués pour tenter de mieux comprendre la texture du monde actuel²⁶

Figure : 1 La valeur des échanges d'un produit A entre deux pays i et j d'après Jan Tinbergen²⁷

$$A_{ij} = a^0 \frac{Y_i^{a_1} \cdot Y_j^{a_2}}{d_{ij}^{a_3}}$$

A_{ij} = valeur des échanges entre deux pays

Y_i, Y_j = PNB des pays i et j

a^0 = terme constant

a_1, a_2, a_3 = élasticité partielle

*

Au total, des données fondamentales sont à considérer :

- 1° les faits démontrent, surtout depuis une décennie, une croissance marquée des zones de libre-échange dans l'économie mondiale, ce qui conduit désormais à une position minoritaire des unions douanières ;
- 2° l'essor, d'abord du GATT, puis de l'OMC, a renforcé l'analyse mondialisée : les espaces continentaux, qui tenaient la première place il y a un demi-siècle, n'ont pas été

²⁶ The Economist, « Existential Dreaming : Pro-Europeans have two broad and incompatible views about the future of European Union », Londres, 24-30 mars 2007.

²⁷ Jan Tinbergen, op. cit.

supprimés, mais l'usage est devenu de ne les considérer aujourd'hui plus que comme des éléments structurants de la mondialisation.

- 3° Finalement, en 2007, l'analyse mondiale des phénomènes économiques a repris le dessus. Un signe non négligeable se manifeste à travers d'importantes revues, comme « The Economist », qui présente désormais les indicateurs économiques et financiers en deux tableaux seulement, et non plus dans plusieurs listes prioritairement continentales et régionales.

Le 6 décembre 2004, un éminent Collègue de Genève, spécialisé dans l'économie internationale, a écrit : « Pour une part, je n'hésite pas à penser que la théorie des zones optimales, à côté de problèmes monétaires purement techniques, provoquera finalement l'échec de l'Euro, ce qui n'impliquerait nullement la disparition de l'Union européenne. »

REFERENCES

- CARAMAZZA F. et Aziz A., « Fixed or Flexible ? Getting the Exchange Rate Right in 1990s' », IMF in Economic Issues, 13 avril 1998.
- CORDEY Pierre-André, « Business and State Relations in Latin America – The Role of Transnational Corporations in Peru », Fribourg, 2004.
- ETIENNE Philippe, « Le projet de la zone de libre-échange des Amériques et les réponses stratégiques de l'Europe et de l'Asie », Fribourg, 1998, 402 pages.
- GAUDARD Gaston, « Approche réticulaire systémique scalaire des effets du redécoupage économique européen sur les régions suisses », Colloques économiques, Fribourg, 1990.
- GAUDARD Gaston, « Le redécoupage économique de l'Europe au sein de l'économie mondiale de 1991 », dans « Hommage à un Européen », volume offert à Henri Rieben à l'occasion de son 70^{ème} anniversaire, HEC, Lausanne, 1991.
- GAUDARD Gaston, CUDRE-MAUROUX Catherine et ETIENNE Philippe, « Théorie de l'espace et structure économique régionale », Editions universitaires, Fribourg, 1997.
- GAUDARD Gaston, « Réseaux, cadres et inégalités des relations économiques extérieures. Les données pour la Suisse de l'an 2000 », Centre de recherches en économie de l'espace de l'Université de Fribourg, 1999.
- GAUDARD Gaston, « The conditions of international trade in year 2000 : new regionalism versus world system », dans « The Current State of Business Disciplines », volume 2, pp 777-794, Rohtak (Indes), 2000.
- GAUDARD Gaston, « Espace, préférences et régulation : nécessités à l'heure de la mondialisation », collection « Economie et Espace », volume 17, 2002, Fribourg.
- GAUDARD Gaston, « Les fausses idées claires », réflexions à partir de faits économiques, Fribourg, septembre 2003, 109 pages.
- GUMY François, « Swiss direct investments in ASEAN », Fribourg, 1998.
- KRUGMAN Peter, « Geography and Trade », Cambridge (Ma), 1991.
- LE MONDE, « Bruxelles est tenté par des accords bilatéraux », 14 juin 2006. Position de M. Peter Mandelson, Commissaire européen au commerce : « Les partenariats bilatéraux ont du sens. Ils peuvent permettre d'aborder des sujets que l'OMC n'est pas en mesure de traiter ».
- LEONTIEF Vassily, « Essais d'économie », Calman-Levy, Paris, 1974.
- MEADE James-Edward, « The theory of customs unions », Londres, 1953.
- MILEK Joanna, « Polen auf dem Weg zur Europäischen Währungsunion. Herausforderungen und Strategien aus der Sicht der Theorie der Optimalen Währungsräume », Fribourg, 2005.
- MOSCOSO DURANT Fabio, « La Colombie dans le Groupe des Trois », Fribourg, 2005.
- NEME Colette, « Economie internationale : fondements et politiques : la supériorité théorique de la zone de libre échange sur l'union douanière », pages 325 à 330, Collection Litec-Economie, Paris, 1991.
- RATTI Fiorenza, « Il concetto di prossimità nell' economia spaziale dell' innovazione », Lugano, 2002.

ROTH Jean-Pierre, Président du Directoire de la Banque Nationale Suisse, « Implications for business of the new international monetary order », exposé lors du Congrès annuel de l'International Business Academy, 8 décembre 2006, à Fribourg.

ROTH Jean-Pierre, Président du Directoire de la Banque Nationale Suisse, « Switzerland and Singapore : Small countries as platforms for global business », exposé devant la Swiss Business Association, Singapour, 18 septembre 2006.

ROTH Jean-Pierre, op. cit., 2006.

SANCHEZ-ARNAU Juan, « The Generalised System of Preferences and the Developing Countries Trade », Fribourg, 2001, et Londres (2002).

THE ECONOMIST, « Europe's mid-life crisis », Londres, 17-23 mars 2007.

THE ECONOMIST, « Existential Dreaming : Pro-Europeans have two broad and incompatible views about the future of European Union », Londres, 24-30 mars 2007.

TINBERGEN Jan, « The Spatial Dispersion of Production : a Hypothesis », 1961.

VINER Jacob, « The customs union issue », New York, 1950.

L'économie polonaise et la mondialisation

1. Introduction

L'article a pour objectif d'identifier les plus importantes tendances qui se sont produites dans le cadre de l'internationalisation de l'économie polonaise en période dite de transition, d'évaluer ces tendances et d'ébaucher les perspectives de changements dans ce domaine. Une présentation et une analyse des données macroéconomiques concernant l'expansion des entreprises étrangères en Pologne et des entreprises polonaises à l'étranger en seront le point de départ. Ensuite nous essaierons d'exemplifier et d'interpréter les tendances macroéconomiques observées. Nous terminerons par des remarques à caractère prévisionnel.

2. Définitions et méthodologie

On peut analyser les processus d'internationalisation de l'économie nationale d'après deux approches. La première suppose, comme point de départ, des données globales concernant l'exportation, l'importation, les investissements directs étrangers entrant et sortant etc. et par la suite se réfère à une illustration des tendances observées dans toute l'économie. La deuxième approche se réfère à une logique inverse – d'abord une observation particulière est effectuée au niveau des entreprises, pour ensuite procéder à une agrégation de données et ainsi est créée une image globale de l'économie nationale. Le travail des instituts de statistiques se réfère à cette deuxième approche sans laquelle il serait impossible de saisir les données générales. En ce sens, la deuxième approche est le point de départ de cette rédaction. En principe, on utilise la première approche – en adoptant les valeurs macroéconomiques comme données et on essaie de les exemplifier et de les interpréter de façon microéconomique.

Les observations suivantes exigent de considérer plusieurs hypothèses préliminaires, qui devraient favoriser la clarté de ces argumentations et aussi éviter des malentendus inutiles. Ces principes sont comme suit :

- Nous admettons qu'on comprend par une internationalisation toutes formes et manifestations de coopération de l'économie nationale avec son environnement, indépendamment de l'orientation de cette coopération. C'est le sens large de ce terme. En ce sens, une internationalisation ne constitue pas, par exemple, exclusivement des exportations et des investissements étrangers directs sortant de Pologne

(internationalisation active), mais aussi des importations et des investissements entrant en Pologne (internationalisation passive).

- L'internationalisation de l'activité est une des trois pistes traditionnelles du développement stratégique de l'entreprise (Garette, Dussauge 1996, p.81). Les deux autres sont l'intégration verticale (intégration verticale de l'activité) et la diversification de l'activité. L'internationalisation se traduit par chaque type d'activité économique engagée par une entreprise à l'étranger (Rymarczyk 1996, p. 17). Cette notion d'internationalisation peut être identifiée avec le concept d'expansion étrangère de l'entreprise. Cependant quelquefois, l'internationalisation est traitée plus largement et on en qualifie des formes passives et actives de coopération, avec des partenaires étrangers en distinguant respectivement une internationalisation active et une internationalisation passive (Fonfara, Gorynia, Najlepszy, Schroeder 2000, p. 16). Dans cet article, le concept d'internationalisation de l'entreprise se référera dans la même mesure, aussi bien à une internationalisation active, soit à l'expansion étrangère des entreprises, qu'à une internationalisation passive.
- L'internationalisation de l'activité de l'entreprise identifiée avec l'expansion étrangère de la firme peut se réaliser de différentes manières. Habituellement, les types d'expansion étrangers des entreprises entrent dans les trois groupes suivants (Fonfara, Gorynia, Najlepszy, Schroeder 2000, p. 50) :
 - exportation
 - coopération
 - activité individuelle sur les marchés étrangers

Par ailleurs, à l'exemple de l'internationalisation passive, une entreprise nationale peut jouer différents rôles en fonction de la forme concrète de coopération avec l'entreprise étrangère à laquelle nous avons à faire.

3. Questions et hypothèses de recherche

Le mode de raisonnement adopté dans cet article amène à formuler deux groupes d'hypothèses : le premier, se référant aux observations macroéconomiques et le deuxième, dédié aux entreprises.

Premièrement, l'intention de l'auteur est de se référer aux questions suivantes au niveau macroéconomique :

- quels changements fondamentaux macro se sont produits dans le cadre de l'internationalisation de l'économie polonaise ?

- quelle est la « position de l'internationalisation » de la Pologne dans son environnement intervenue à la suite de ces changements ?

Une analyse simplifiée du problème signalé sera effectuée pour toute la période 1990-2005.

Deuxièmement, dans la partie de l'article consacrée aux questions microéconomiques, nous nous sommes limités à une internationalisation dite active, à savoir, à une expansion étrangère des firmes polonaises. Nous avons formulé ci-dessous deux hypothèses concernant le déroulement vraisemblable et souhaitable des processus d'internationalisation des entreprises polonaises associé à l'accès de la Pologne à l'Union Européenne¹. L'accès à l'Union Européenne constituait l'événement le plus important dans l'histoire économique de la Pologne après 1990 ; d'où vient la longueur de la période de réflexions microéconomiques limitée, en principe, à la période liée à l'accession de la Pologne à l'UE. Ces hypothèses ont ensuite été confrontées aux processus réels d'internationalisation parmi des sociétés polonaises.

Ces hypothèses sont les suivantes ;

1. *Hypothèse 1* : L'accès de la Pologne à l'Union Européenne génère, pour les firmes polonaises, des possibilités d'expansion non rencontrées au préalable sur l'énorme marché de l'Union. Sur ce point, l'Union européenne constitue avant tout une chance pour les entreprises polonaises. D'un autre côté, être membre de l'Union signifie une ouverture totale du marché polonais aux concurrents de l'Union ; ce qui induit plusieurs menaces pour les entreprises polonaises. Une libéralisation des liens commerciaux avec les états - membres ainsi que l'effacement de démarcations entre les marchés sectoriels sera une conséquence fondamentale de l'adhésion à l'Union. On doit s'attendre aux conséquences suivantes, pour la concurrence, sur les marchés dont les acteurs sont les entreprises polonaises.
 - la compétition entre les sociétés déjà existantes s'aggravera,
 - la menace des nouveaux états membres s'intensifiera,
 - la menace par les substituts sera accrue,
 - la faible force marchande des sociétés polonaises en tant que fournisseurs et acheteurs des entreprises de l'Union.

¹ Ces hypothèses ont été formulées en 2001 dans Gorynia (2002). Les hypothèses concernent une internationalisation active.

2. *Hypothèse 2* : On doit s'attendre à une augmentation importante du degré d'internationalisation de l'économie polonaise et des entreprises polonaises. Cet accroissement sera étalé dans le temps et modéré, et de plus, différencié fortement selon les secteurs. Devant le fait que la plupart des entreprises sont caractérisées par un degré faible d'internationalisation et des expériences à l'internationalisation limitées, il semble que l'internationalisation des firmes polonaises s'effectuera plutôt d'après le modèle d'Uppsala. Au début, l'internationalisation reposera sur l'exportation, et seulement plus tard, à mesure qu'elles acquerront des connaissances et de l'expérience à l'international, les entreprises passeront aux formes plus avancées d'expansion étrangère.

Les hypothèses formulées ci-dessus constituent la base pour déterminer la suite de cette rédaction. Avant de commenter les hypothèses, il semble être justifié d'établir un diagnostic du degré d'internationalisation des entreprises polonaises selon l'approche macroéconomique.

4. Internationalisation de l'économie polonaise – approche macroéconomique.

Internationalisation active

Considérant que la coopération de l'économie polonaise avec un environnement étranger ne restent pas simplement l'exportation et les investissements directs étrangers sortant de Pologne, nous nous limiterons ici expressément à ces deux formes. Par manque de place nous n'observerons ni les changements de structure commerciale et géographique de l'export ni les investissements sortant de Pologne malgré leur aspect important pour l'internationalisation de l'économie polonaise. Nous nous bornerons à constater que le champ et le degré de l'internationalisation dans ces deux domaines se caractérisent par une grande diversification.

Le tableau 1 présente les données relatives à la valeur du produit intérieur brut (PIB) et l'exportation de la Pologne sur la période 1990-2005.

Selon les données présentées dans les annuaires statistiques (GUS), le rapport entre la valeur de l'export mondial en 2005 et la valeur de l'export mondial en 1990 en prix courants était de 281%. A l'échelle mondiale le rapport de l'export par habitant en dollars USD en 2005 et la valeur de l'export per capita en 1990 était de 230%.

En effet, partant des données statistiques, on peut aboutir aux conclusions suivantes concernant la Pologne :

- les rapports entre la valeur (en prix courants) du PIB et de l'export en 2005 et leur valeur en 1990 étaient respectivement de : 514% et 624%. L'échelle de l'accroissement de la valeur à l'exportation était de 1,2 fois plus importante que le taux d'accroissement du PIB. On notait des disproportions importantes de la dynamique des changements de valeurs analysées.
- les rapports des valeurs (en prix courants) du PIB et de l'exportation par habitant se montaient à la même période respectivement à : 514% et 623%. Par conséquent, l'échelle des disproportions du rythme de changements était semblable aux valeurs totales du PIB et de l'exportation.

Une confrontation de données pour la Pologne et pour le globe amène aux conclusions ci-dessous :

- le taux de la dynamique de l'exportation mondiale en prix courants sur la période 1990 – 2005 était de 281% et l'exportation de la Pologne 624% - étant donné l'accroissement de la valeur de l'exportation, l'économie polonaise s'intégrait relativement très rapidement à l'environnement international.
- la contribution de l'économie polonaise dans l'exportation mondiale sur la période 1990-2005 a augmenté respectivement de 0,4% à 0,9%
- la valeur de l'exportation mondiale par habitant en 2005 était 1493 USD et en Pologne 2342 USD. La dynamique de changements était pour le monde de 230% et pour la Pologne de 623%.

Tableau 1. Produit intérieur brut et exportation en période 1990-2005 (prix courants)

Années	PIB		Exportation			
	en millions USD ^a	par habitant en dollars USD ^a	en millions USD	par habitant en dollars USD	contribution mondiale %	contribution de l'exportation dans PIB
1990	58976	1547	14322	376	0,4	24,3
1991	72924	1998	14903	390	0,4	20,4
1992	84326	2198	13187	344	0,4	15,6
1993	85853	2232	14143	368	0,4	16,5

1994	117978	3057	17240	447	0,4	14,6
1995	126348	3086	22895	593	0,5	18,1
1996	134550	3484	24440	633	0,5	18,2
1997	143066	3702	25751	666	0,5	18,0
1998	157274	4068	28229	730	0,6	17,9
1999	155151	4014	27407	709	0,5	17,7
2000	171300	4110	31651	820	0,5	18,5
2001	183000	4737	36092	934	0,6	19,7
2002	189000	4944	41010	1073	0,7	21,7
2003	209600	5486	53577	1403	0,8	25,6
2004	252400	6610	73781	1932	0,9	29,2
2005	303200	7944	89378	2342	0,9	29,5

^a Selon le cours officiel

Source: Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej (2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006)

Le tableau 2 présente les données concernant les investissements directs étrangers sortant de Pologne et à l'échelle mondiale. Vu le volume de cette étude, il est impossible d'aborder maintenant la structure sectorielle et géographique des investissements sortant de Pologne. Les données du tableau 2 montrent, qu'entre 1990 et 2005, la contribution des IDE sortant de Pologne dans la valeur cumulée des investissements sortant à l'échelle mondiale a augmenté de 0,005% à 0,044%. Cette contribution a augmenté presque neuf fois, pourtant elle est très faible en comparaison avec la contribution de l'exportation polonaise dans l'exportation mondiale.

Tableau 2. Reflux des IDE de la Pologne et à l'échelle mondiale sur la période 1990-2005 (millions USD)

Années	Reflux des investissements de la Pologne	Valeur cumulée des investissements sortant de Pologne	Reflux des investissements à l'échelle mondiale	Valeur cumulée des investissements sortant à l'échelle mondiale
1990	16	95	238641	1785264
1991	-7	88	200197	2111217

1992	13	101	202905	2082433
1993	18	198	244788	2275166
1994	29	461	288508	2601505
1995	42	539	358177	2942248
1996	53	735	397707	3272033
1997	45	678	484896	3663183
1998	316	1165	693095	4302142
1999	31	1024	1104937	5156903
2000	17	1018	1239149	6148284
2001	-90	1156	743465	6564217
2002	230	1457	652181	7288417
2003	305	1855	561104	8731240
2004	794	2661	813068	9732233
2005	1455	4671	778725	10671889

Source: World Investment Report, UNCTAD pour les années correspondantes.

De même que les données se référant à l'exportation, les IDE sortant de Pologne témoignent d'un grand tournant en matière d'internationalisation active de l'économie polonaise entre 1990 et 2005. Pourtant, il est difficile de juger les résultats atteints d'un même succès dans les pays limitrophes. La comparaison des indicateurs de l'internationalisation de l'économie polonaise avec les indicateurs des pays limitrophes, lesquels, dans la période de l'économie socialiste se trouvaient dans une situation semblable, ne semble pas favorable à la Pologne.

Internationalisation passive

Une internationalisation passive a lieu quand les entreprises étrangères pénètrent l'économie polonaise – une coopération économique s'effectue au sens inverse d'une internationalisation active. De même que pour une internationalisation active, nous nous bornerons ici, aux deux formes les plus importantes, à savoir, à l'importation et aux investissements directs étrangers entrant en Pologne.

On a montré dans le tableau 3 les données concernant les valeurs du PIB et de l'importation de la Pologne entre 1990-2005.

Les données des annuaires statistiques (GUS) concernant les années respectives montrent que le rapport entre la valeur de l'importation mondiale en 1990 et la valeur de l'importation mondiale en 2005 était de 278%, en prix courants. Le rapport entre la valeur de l'importation par habitant en dollars USD en 2005 et la valeur de l'importation per capita en 1990 était de 227%.

Ces données statistiques permettent de formuler pour la Pologne les conclusions suivantes :

- le rapport (en prix courants) entre la valeur du PIB et l'importation en 2005 et la valeur en 1990 était respectivement de 514% et 1066%. Le volume de l'accroissement de la valeur de l'importation était 2,1 fois plus important que le volume de l'accroissement du PIB. On a observé des disproportions importantes dans la dynamique des changements des valeurs analysées.
- le rapport (en prix courants) entre la valeur du PIB et l'importation par habitant s'élevait dans la même période respectivement à : 514% et 1064%. L'échelle des disproportions du rythme des changements était donc semblable aux valeurs totales du PIB et de l'exportation.

On peut déduire les observations suivantes de la comparaison des données statistiques concernant la Pologne :

- le taux de la dynamique de l'importation mondiale en prix courants entre 1990 et 2005 était de 278% et de l'importation vers la Pologne de 1066% - de ce point de vue, l'économie polonaise s'intégrait très vite dans l'environnement international.
- la contribution de l'économie polonaise à l'importation mondiale entre 1990 et 2005 a augmenté respectivement de 0,3% à 1,0%.
- la valeur de l'importation par habitant du globe en 2005 s'élevait à 1527 USD et en Pologne à 2661 USD. La dynamique des changements de cet indice entre 1990 et 2005 était de 227% au niveau mondial et de 1064% pour la Pologne

Tableau 3. Produit intérieur brut et importation de la Pologne entre 1990 et 2005 (prix courants)

Années	PIB		Importation		
	En millions	Par habitant	En millions	Par habitant	Part au monde
	USD ^a	en USD ^a	USD	USD	%
1990	58976	1547	9528	250	0,3
1991	72924	1998	15522	406	0,4
1992	84326	2198	15913	415	0,4
1993	85853	2232	18834	490	0,5
1994	117978	3057	21569	559	0,5
1995	126348	3086	29050	753	0,6
1996	134550	3484	37137	962	0,7
1997	143066	3702	42308	1094	0,7
1998	157274	4068	47054	1217	0,9
1999	155151	4014	45911	1188	0,8
2000	171300	4110	48940	1266	0,8
2001	183000	4737	50275	1301	0,8
2002	189000	4944	55113	1442	0,8
2003	209600	5486	68004	1780	0,9
2004	252400	6610	88156	2309	1,0
2005	303200	7944	101539	2661	1,0

^aselon le cours officiel

Source: Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej (2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006)

Le tableau 4 présente les données portant sur les valeurs des investissements directs étrangers entrant en Pologne et à l'échelle mondiale.

L'analyse des données présentées par le tableau 4 permet de conclure que l'indice de la dynamique de l'accroissement de la valeur des investissements directs étrangers entrants, à l'échelle mondiale entre 1990 et 2005, était environ vingt fois moins important que le même indice pour la Pologne (8679%). La réalisation d'un tel progrès en dynamique des entrées des investissements directs étrangers vers la Pologne était possible grâce aux valeurs initiales très faibles du début des années 1990. La contribution de la Pologne à l'entrée mondiale cumulée des investissements directs étrangers était de 0,006% en 1990 et de 0,92% en 2005. La

contribution a augmenté 150 fois ; pourtant elle reste toujours plus faible que la contribution de l'importation polonaise à l 'importation mondiale

Tableau 4

Afflux des IDE en Pologne et à l'échelle mondiale entre 1990 et 2005 (millions USD)

Années	Afflux des investissements en Pologne	Valeur cumulée des investissements entrant en Pologne	Afflux des investissements a l'échelle mondiale	Valeur cumulée des investissements entrant à l'échelle mondiale
1990	89	109	207878	1768589
1991	291	425	161213	1932812
1992	678	1370	169238	1991353
1993	1715	2621	227694	2168499
1994	1875	3789	259469	2423363
1995	3659	7843	341086	2763117
1996	4498	11463	392922	3075946
1997	4908	14587	487878	3512819
1998	6365	22479	701124	4135678
1999	7270	26074	1092052	4914765
2000	9343	34227	1396539	5786029
2001	5714	41247	825925	6197711
2002	4131	48320	716128	6703607
2003	4589	55268	557869	7987077
2004	12873	61427	710755	8902153
2005	7724	93329	916277	10129739

Source : World Investment Report, UNCTAD pour les années respectives.

Les données ci – dessus amènent à la conclusion générale, qu'entre 1990 et 2005, autrement dit, dans la période de transition de l'économie polonaise, nous avons observé une introduction de la Pologne, accélérée par rapport aux moyennes mondiales, dans le système

économique mondial, tant dans le domaine du commerce international que dans le domaine des investissements directs étrangers. La suite de notre raisonnement sera de réfléchir sur la question de savoir comment les tendances macroéconomiques décrites et analysées synthétiquement se traduisaient dans les stratégies microéconomiques des opérateurs économiques.

5. Hypothèse 1 : Conséquences de l'adhésion à l'Union Européenne pour la concurrence sur les marchés sectoriels.

Tout d'abord, nous développerons les hypothèses susceptibles d'être déduites au sujet de l'influence de l'adhésion de la Pologne à l'UE pour la concurrence sur les marchés sectoriels. En deuxième lieu, ces hypothèses seront confrontées à la réalité. Ainsi, que nous l'avons mentionné auparavant, deux hypothèses, des quatre formulées au point 3, seront étudiées.

Hypothèses

Chaque entreprise participe à un certain marché sectoriel. Dans un état d'économie fermée ou relativement fermée, le marché national (intérieur) constitue un point de départ. Conformément au modèle des 5 forces de Porter, les forces concurrentielles opérant sur le marché sectoriel sont les suivantes : la rivalité entre les concurrents actuels - la menace présentée par les nouveaux entrants - la menace présentée par les produits ou services substitués - le pouvoir de négociation des fournisseurs - le pouvoir de négociation des acheteurs. (Porter 1992). Nous avons à faire à une situation d'internationalisation et de globalisation de l'activité des entreprises en condition d'ouverture de l'économie. Elle est représentée par le modèle de Yip, conformément auquel le potentiel de globalisation du secteur (branche) est déterminé par cinq groupes de facteurs : facteur de marché, facteur de coût, facteurs institutionnels, facteurs concurrentiels et facteurs supplémentaires (Yip 1996, 2004). Une tentative pour déterminer les conséquences de l'adhésion de la Pologne à l'Union Européenne peut partir d'une considération que les variables comprises dans le modèle de Yip influent sur les corrélations incluses dans le modèle de Porter. Il convient de mentionner ci-dessous les conséquences de «monter l'un sur l'autre» des modèles de Yip et Porter.

- l'entrée des entreprises, des pays intégrés à l'Union, dans le cadre du marché intérieur homogène entraîne un accroissement de l'intensité de la concurrence – un élargissement de la zone d'affaires engagées qui se traduit par un effacement des limites entre les marchés sectoriels et qui intensifie une compétition entre les intervenants sectoriels

existants – une protection de la position contre les concurrents, et aussi une expansion vers de nouvelles destinations géographiques.

- l'un des effets de l'intensification de la concurrence se traduira pas une amélioration du niveau de gestion de l'activité économique – bien que, d'une part, un impératif de gestion professionnelle élimine les comportements irrationnels et imprévisibles, et que d'autres part, il renforce le risque de dévoiler et de profiter des erreurs d'une entreprise par les concurrents (réels et potentiels) dont le nombre – comme on l'a constaté ci dessus – augmentera.
- la menace de nouveaux entrants s'accroîtra car le territoire, dont les nouveaux entrants peuvent ressortir, s'élargit et les barrières d'entrée baissent (au sens relatif) – on peut réaliser plus largement les principes de la conception des marchés « contestables » (contestables markets).
- le niveau accru de l'internationalisation du secteur peut accroître la pression potentielle ou véritable de la part des substituts car le territoire dont ils proviennent s'élargit.
- l'internationalisation (et d'autant plus la globalisation) d'un client d'une entreprise donnée renforce sa force marchande vis à vis des concurrents du secteur en question ; par contre, une internationalisation (globalisation) du concurrent affaiblit la force marchande de ses clients.
- l'internationalisation (et d'autant plus la globalisation) du fournisseur d'une entreprise donnée renforce sa force marchande vis à vis des concurrents du secteur en question ; par contre, une internationalisation (globalisation) du concurrent affaiblit la force marchande de ses fournisseurs.

Il convient de signaler que les conséquences mentionnées ci-dessus concernent tant l'existence des entreprises polonaises sur les marchés particuliers nationaux et qui créent le marché intérieur homogène, que l'activité des entreprises de l'Union sur le marché polonais.

Pour conclure, l'intensification de la concurrence, qui implique l'arrivée de nouvelles chances, accompagnée de menaces non rencontrées jusqu'à présent, sera une conséquence fondamentale de l'adhésion à l'Union européenne pour la concurrence dans les secteurs où se trouvent maintenant les entreprises polonaises.

Une concurrence accrue dans les secteurs, issue de l'élimination des barrières encore existantes dans les échanges économiques influera sur les caractéristiques économiques

fondamentales de ces secteurs. Une réflexion permet de formuler plusieurs implications pour les stratégies des entreprises, y compris polonaises :

- une obligation d'abaisser les coûts grâce aux effets d'échelle (accent sur l'augmentation de l'échelle de production) et grâce à une acquisition des connaissances et à une meilleure gestion de l'entreprise (modifications de la gestion)
- une obligation d'entreprendre (de continuer) une restructuration des entreprises,
- une insistance sur l'innovation et le progrès technique

La répartition de ces conséquences, en se référant aux secteurs particuliers, sera différenciée en fonction, entre autres, de la phase du cycle de vie dans lequel se trouve un secteur, du rythme d'augmentation observé dans une branche donnée et de la structure de départ de la branche.

Réalité empirique

De nombreux arguments empiriques sont en faveur de la constatation qu'une augmentation de l'intensité de la concurrence sur le marché polonais s'est produite dans la période précédant directement et après l'adhésion de la Pologne à l'UE.

- les entreprises étrangères réalisant une expansion à l'exportation sur le marché polonais ont démontré un intérêt accru pour ce marché : le nombre d'exportateurs vers la Pologne a augmenté, le nombre de destinations géographiques d'où viennent les exportations a augmenté et aussi le nombre de secteurs (assortiments) exportés vers la Pologne ; cela résultait de l'amélioration de la crédibilité de la Pologne en tant que partenaire économique après l'adhésion à l'UE et également d'une bonne conjoncture et des bonnes perspectives de développement de l'économie polonaise.
- les investissements des entreprises étrangères ont contribué également à un accroissement de l'intensité de la concurrence – une partie de leur production effectuée en Pologne est destinée habituellement à la vente sur le marché du pays d'accueil (Bartosik-Purgat, Gorynia red., Jankowska, Owczarzak, 2005).
- de nombreuses firmes polonaises ont subi de profonds processus de restructuration – modernisation technique, réduction des effectifs, augmentation du niveau technique, modifications de la technologie de gestion, modification technologique de l'activité de marketing ; cela a contribué à un accroissement du niveau de professionnalisme moyen des opérateurs économiques sur le marché,

- de nombreuses entreprises polonaises existantes ont connu une période de développement assez dynamique ; de nouvelles entreprises polonaises ont été créées, le niveau de rendement des firmes s'est amélioré ; ce qui a créé de nouvelles sources de financement.

La menace de nouveaux entrants est un facteur augmentant potentiellement l'intensité concurrentielle. Cela s'explique par les anticipations faites par les entreprises déjà actives, qui ont considéré cette éventualité et de ce fait, ont pris en considération ces facteurs dans la prise de décisions stratégiques. De la même façon, il faut prendre en compte la menace des produits substitués – en économie ouverte, son niveau augmente car les produits substitués peuvent venir, de facto, du monde entier. Les résultats de certaines études montrent la fonction accrue de ces facteurs – l'opinion qu'une pression des concurrents est/sera ressentie de plus en plus intensément sur le marché domestique est partagée par la plupart des représentants des 77 sociétés examinées (Bartosik-Purgat, Gorynia red. Jankowska, Owczarzak, 2005, p. 169). La même étude révèle de même la conviction que la protection des opérateurs économiques nationaux contre la concurrence étrangère a diminué et diminuera. (Bartosik-Purgat, Gorynia red. Jankowska, Owczarzak, 2005, p. 169).

L'important pouvoir de négociation des fournisseurs et des acheteurs représente un facteur considérable – une coopération en développement des fournisseurs et des acheteurs provenant des marchés étrangers, souvent de grandes entreprises effectuant des acquisitions pour une consommation globale, constitue certainement un facteur augmentant la pression concurrentielle (insister sur l'abaissement des coûts, remplir des standards de qualité élevée, tenir les délais de livraison etc.).

En effet, ces paramètres ébauchées conduisent à une augmentation de la pression de l'internationalisation – la saturation du marché national et une forte intensité de la compétition sur le marché polonais constituent un des déterminants fondamentaux pour attirer l'attention des managers sur l'expansion vers les marchés étrangers.

6. Hypothèse 2 : Modèle d'internationalisation des entreprises polonaises

Premièrement, nous ébaucherons par déduction un modèle prévisionnel de l'internationalisation des entreprises polonaises. Ensuite, nous confronterons ce modèle au déroulement réel des processus d'internationalisation des entreprises polonaises.

Hypothèses et Déduction

Une autre question importante concerne la manière dont les firmes polonaises réalisent leur expansion sur les marchés de l'Union. Le modèle d'Uppsala, créé par les universitaires d'Uppsala (Johanson, Wiedersheim-Paul 1975, Johanson, Vahlne 1977) a gagné la popularité

la plus importante, parmi les concepts de l'internationalisation. Un point de départ pour ce modèle est une observation que le comportement typique d'une firme, développant son activité sur les marchés étrangers, se caractérise par un processus graduel ; ce qu'on peut remarquer dans le cas de plusieurs entreprises suédoises, également d'entreprises originaires d'autres pays étrangers, particulièrement des pays se distinguant par une petite taille du marché national. Les chercheurs mentionnés ont remarqué que l'activité des entreprises effectuant une expansion étrangère se caractérise par trois conditions :

- l'expansion est anticipée par un succès sur le marché intérieur et constitue une conséquence d'une série de décisions prises par une entreprise (on considère ainsi que le modèle d'Uppsala suit une perspective behavioriste de la théorie de l'entreprise (Ghauri 2000, p. 142),
- l'expansion commence, habituellement, par les marchés de proximité et c'est plus tard qu'elle englobe des marchés plus lointains – on a introduit la notion de distance psychologique ou culturelle entre les marchés, interprétée comme un ensemble de facteurs empêchant un flux réciproque (d'une entreprise vers un marché et d'un marché vers une entreprise); cette distance est liée aux déterminants culturels, politiques, éducatifs, au niveau de développement économique etc.
- les entreprises entrant sur les marchés étrangers commencent, le plus souvent, par des activités d'exportation et seulement après un certain temps, décident d'entreprendre des activités exigeant plus d'engagement.

La thèse la plus importante du modèle d'Uppsala repose sur la constatation, que le processus d'internationalisation a un caractère séquentiel et progressif – un ensemble de conditions devra suggérer une certaine séquence d'événements justifiée, non occasionnelle et au moins partiellement déterminée selon un certain processus déroulé dans le temps. Ce processus est limité ou conditionné par : un manque de connaissances des marchés étrangers, des carences dans les ressources nécessaires à l'expansion, le risque lié à l'entrée sur un marché étranger, la distance psychique entre le marché originel et le marché d'expansion en corrélaire le plus souvent avec la distance géographique, les coûts de transport ainsi que les barrières tarifaires et non tarifaires.

Le modèle d'Uppsala distingue quatre étapes à l'internationalisation (Johanson, Wiedersheim-Paul 1975) :

- activités d'exportations irrégulières – exportation accidentelle

- export via des agents indépendants
- implantation d'une succursale (filiale) de vente
- implantation d'une succursale (filiale) de production

Bien que le modèle d'Uppsala contienne plusieurs simplifications, qui formaient, auparavant les bases de sa critique, il semble néanmoins que bien des observations répondant à ce modèle trouve leur confirmation dans les comportements d'internationalisation des entreprises polonaises. Les hypothèses détaillées et fondamentales qu'on peut proposer ici sont suivantes :

- démarrer par une activité d'exportation constitue une règle de l'internationalisation des entreprises polonaises dont le processus de l'internationalisation est entrepris,
- l'exportation initiale sera orientée vers les marchés les plus proches,
- cette phase de l'engagement exportateur sera une phase à relativement long terme,
- on entreprendra avec un certain retardement d'autres formes d'expansion étrangère considérées comme plus développées.

Les hypothèses ci-dessus reflètent les comportements des entreprises polonaises sur le plan de leur expansion sur le marché de l'Union pendant la période préliminaire à l'adhésion à l'UE. On présente ci-dessous les résultats d'une étude sur un groupe de 68 entreprises, réalisée en 2000 (Gorynia (ed.) 2002, p.135).

La séquence d'étapes selon le modèle d'Uppsala a été déterminée par les auteurs comme une « establishment chain » (Johanson, Wierdersheim-Paul 1975). Il faut souligner, que les créateurs de ce modèle ne lui appliquent pas un caractère extrêmement déterministe, reconnaissant qu'un parcours par toutes ces étapes, dans l'ordre proposé, n'est pas toujours possible. Le processus d'internationalisation peut se produire, selon un autre modèle, dans les situations suivantes :

- quand les sociétés disposent d'énormes ressources (particulièrement financières) et les conséquences d'un échec éventuel seraient relativement faibles,
- quand les conditions sur un marché donné sont très stables et ses connaissances peuvent être acquises d'une autre façon que par l'expérience,
- quand une entreprise possède déjà une importante expérience de l'activité sur le marché aux conditions très semblables à celles du marché sur lequel elle veut actuellement entrer,
- quand la petite taille d'un marché plaide en la défaveur de l'étape de construction sur ce marché d'une filiale propre de production,

Il semble que dans le cas des firmes polonaises effectuant une expansion étrangère, ces trois premières circonstances (du moins sur une période plus courte) ne se produiront pas trop souvent. La vraisemblance de comportements plus aberrants se multipliera à long terme. Notamment, il est formulé dans la littérature une opinion plus générale que les entreprises effectuant une expansion à l'internationale, particulièrement les grands groupes internationaux, sautent certaines étapes de l'internationalisation conçues dans le modèle d'Uppsala (dite leapfrogging) (Welch, Luostarinen 1988). Elles démontrent simultanément une inclination à entrer sur les marchés lointains, par rapport à la distance psychologique et dans les étapes prématurées de l'expansion. Les résultats des études de Norbströme illustrent très bien cette dernière caractéristique des comportements de l'internationalisation des entreprises contemporaines. Il a observé que les firmes suédoises implantent leurs premières agences commerciales plus souvent sur le marché américain, britannique ou allemand que chez leurs voisins scandinaves. (Hollensen 1998, s. 42). Des entreprises débutant dans le domaine de l'internationalisation procèdent conformément au modèle séquentiel. Avec le temps et en mesure de l'expérience internationale acquise, elles décident d'abandonner certaines étapes et passent directement vers les formes d'activités internationales se caractérisant par un engagement important et un degré fort de contrôle. L'effet de ce type de comportement est une accélération du rythme de l'internationalisation. Il n'est pas faut pas comprendre cette conduite par rapport aux futurs marchés d'expansion, comme une contestation totale du modèle séquentiel. L'entrée sur ces futurs marchés doit être plutôt examinée dans le contexte des expériences d'internationalisation antérieures de la société. Dans cette perspective, l'entrée sur le marché suivant, postérieur n'est pas un saut dans l'inconnu. (Welch, Luostarinen 1988).

On observera des exemples de comportements inhabituels des firmes polonaises, pourtant il ne semble pas que cela constitue des stratégies dominantes.

Réalité empirique

Les prévisions présentées ci-dessus, relatives au rythme et au mode d'expansion des firmes polonaises sur les marchés étrangers après l'adhésion de la Pologne à l'UE, formulées il y a cinq ans, semblent être, dans la perspective d'aujourd'hui, au moins en partie, trop conservatrices et réservées. En d'autres termes, l'expérience montre que l'auteur a sous-estimé la vitalité, les possibilités de développement, l'audace stratégique et le potentiel concurrentiel des entreprises opérant en Pologne, analysée du point de vue des possibilités de développement effectif d'une activité économique sous des formes variées de coopération

avec des marchés étrangers. Les arguments qui suivent plaident en faveur de la constatation ci-dessus :

- un développement très dynamique de la «base d'exportation» de l'économie polonaise – une grande partie des entreprises n'exportant pas antérieurement s'est lancée dans cette activité,
- une partie «des sorties d'exportations» avait un caractère très audacieux et spectaculaire, allant très loin au delà de «l'école d'Uppsala»
- l'absence d'une antérieure et plus large expérience n'a pas semblé troubler certains nouveaux exportateurs.
- une partie des firmes a décidé de choisir une formule de présence sur les marchés étrangers plus élaborée que l'exportation, notamment les investissements directs étrangers.
- on perçoit ainsi une expansion se différenciant de l'exportation et des investissements directs étrangers – comme par exemple les accords de franchise.

L'exemple des comportements exportateurs, s'écartant effectivement du modèle de l'école d'Uppsala, sont les stratégies des firmes telles que :

- Fakro – producteur de fenêtres de toit, deuxième producteur au monde avec 17% de parts de marché
- Talens Polska – producteur d'accessoires pour les artistes peintres, 97% de la production est exportée,
- Lubiana, Chodzież et Ćmielów – un groupe de firmes appartenant à Marian Kwiecień, au total, le plus grand producteur de porcelaine en Europe, 80% de la production est exportée,
- Defalin Group, Bezałin, Terplast – producteurs de la ficelle, part de l'export dans la vente 25% à 50%,

DGS – troisième producteur en taille au monde de bouchons d'aluminium pour bouteilles d'alcool avec 5% de parts sur le marché mondial.

Le savoir-faire pour trouver et aménager une niche sur le marché international, une stratégie de différenciation du produit et une offre à des prix concurrentiels représentent les traits communs des exemples présentés. Ces entreprises se font remarquées aussi par leur part importante à l'exportation dans le commerce global et par de très hauts taux de la dynamique de croissance de l'exportation.

On peut observer une expansion exportatrice et d'investissements, très spectaculaire, notamment sur le marché allemand (Barzdo, 2006). Le démarrage d'une activité économique propre constitue une formule très prisée d'expansion sur ce marché. Le nombre total

d'enregistrements de «sociétés polonaises» (à capital majoritaire polonais) au registre des entreprises en Allemagne a dépassé 9 mille en 2006. D'après la Chambre de Commerce et d'Industrie Franco-Allemande, le nombre des firmes polonaises existant sur le marché allemand atteint 20 mille. Le plus souvent, la première étape de l'expansion est une implantation d'une agence commerciale. On trouve aussi des investissements directs étrangers des firmes polonaises. Les plus importants investisseurs sur ce marché sont : PKN Orlen, Unimil, Comarch, Boryszew, Selena i Smyk.

Le secteur de la production des bus est un exemple de succès. Il est important de remarquer que ce succès concerne aussi bien les sociétés à capital étrangers que les sociétés à capital polonais (Solaris Bus & Coach) (Kublik, 2006; Solska, 2006). Dans la période 2001-2006, l'exportation d'autobus produits en Pologne a été multipliée par cinq.

Les sociétés offrant des services et produits informatiques constituent le secteur le plus prometteur de l'exportation polonaise. Le nombre total des entreprises de ce secteur est estimé à plusieurs mille mais seulement deux cents exportent. (Zwierzchowski, 2006). Certaines d'entre elles possèdent déjà des filiales étrangères et des sociétés dépendantes – par exemple ComArch possède des firmes dépendantes dans neuf pays. On attend une expansion rapide des entreprises de ce secteur

Des exemples de stratégies plus avancées se distinguent dans le secteur de la production de meubles. Forte, un des plus grands fabricants polonais de meubles, a enregistré deux nouvelles sociétés – en France et en Espagne. (Cabaj, 2006). Forte possède actuellement neuf sociétés étrangères – une partie a un caractère productif, l'autre sont des sociétés commerciales. D'autres acteurs du secteur des meubles réalisent des stratégies d'entrée similaires comme p.ex.: le Groupe/Grupa Nowy Styl, Mikomax.

De plus, la reprise de sociétés à l'étranger est l'exemple suivant d'expansion des entreprises polonaises. Ainsi, en 2005 la société Sanplast de Strzelno a remporté un appel d'offre et elle a repris la société allemande en faillite Hoesch GmbH (production des accessoires de bains). Boryszew S.A. a acquis une autre société allemande en faillite – le fabricant de granulats polyester et du fil chimique Kuag. En 2004, Maspex a repris le plus grand producteur de jus tchèque Walmark et le vice leader du marché des jus hongrois, la société Olympos.

On peut citer également de nombreux exemples d'entrée sur les marchés étrangers sous forme d'investissements directs étrangers. Ce type d'expansion, orienté à l'est, a été entrepris par les entreprises suivantes : Atlas, Śnieżka, Toruńskie Zakłady Materiałow

Opatrunkowych (Production de pansements), Inter Groclin Auto, PZU, Hop, Plast-Box, (Kornaszewski, 2005).

Certaines firmes polonaises décident d'appliquer un mode moins conventionnel d'internationalisation représenté par des accords de franchise. Dr Irena Eris, la firme produisant des produits de beauté a choisi ce mode d'expansion dans le domaine des salons de beauté. Les Instituts Dr Irena Eris se sont implantés en tant que franchises sur les marchés colombien et russe.

Il convient de noter les résultats d'une étude réalisée par KPMG en 2005 (KPMG, 2005).

65 entreprises, parmi les plus grands producteurs de biens et de services à capital majoritaire polonais, ont participé à cette étude. Une majorité décisive (plus de 90%) perçoit l'internationalisation comme un élément de leur stratégie d'affaires. Trois quart des répondants envisagent d'augmenter leur engagement international dans l'avenir. Pour 54% d'entreprises interrogées, l'exportation constitue une forme dominante d'expansion internationale. Une entreprise sur dix, en moyenne, applique des formules d'expansion étrangère telles que les alliances stratégiques ou l'implantation de filiales commerciales. Les fusions et les reprises suscitent de l'intérêt chez une entreprise sur 15 étudiées.

7. Conclusion/ résultats

Il semble que la tendance, identifiée dans la première partie de cette rédaction, à une intégration intensive de la Pologne dans le système d'économie globale par le moyen de l'importation et de l'exportation, croît au-dessus de la moyenne ; et de plus, par un développement rapide des investissements directs étrangers entrant en Pologne comme ceux sortant de notre pays, cette tendance se maintiendra dans la période d'au moins de plusieurs années à venir. Beaucoup de facteurs indiquent que «l'effet de libéralisation» associé à l'instauration en Pologne de l'économie du marché et d'autre part, l'effet d'intégration associé à l'adhésion de la Pologne à l'UE, ont des résultats qui n'ont pas été encore consommés. Cela résulte d'une comparaison des indices d'internationalisation de l'économie polonaise avec les indices des pays de la même taille qui atteignent un niveau plus élevé de développement. (par exemple l'Espagne).

Les perspectives d'internationalisation des firmes polonaises, ébauchées plus haut, et liées à l'accession de la Pologne à l'UE, avaient, comme il paraissait à cette époque, un caractère très vraisemblable. Toutefois, il s'est avéré que les processus économiques réels ont devancé

les attentes de l'auteur. Les entreprises polonaises se comportaient d'une manière plus dynamique et courageuse qu'on pouvait l'espérer. Ainsi, il semble qu'un pronostic pour l'avenir devrait prendre en compte une correction des résultats. Si les conditions extérieures (économie mondiale, économie d'union) maintiennent un niveau favorable, comme par le passé, et des actes politiques circonspects ne se produisent pas en économie polonaise, en ce cas, les stratégies d'expansion des firmes polonaises pourront devenir plus courageuses, originales et plus universelles. En d'autres termes, il est probable qu'un accroissement rapide de la population des entreprises associant leur développement à une ouverture à l'étranger, se produira, et de plus, les formes de cette expansion dépasseront, de plus en plus souvent, un simple engagement exportateur. Par ailleurs, on peut s'attendre à un intérêt plus large des firmes polonaises pour entreprendre des investissements directs étrangers. Ces prévisions trouvent leur fondement tant au niveau macroéconomique² que dans les déclarations des représentants des entreprises à l'appui de différentes études.

Bibliographie

- Barzdo T. (2006), Przybywa polskich firm w Niemczech, „Gazeta Prawna” 24-26.03.2006.
- Cabaj J. (2006), Polskie krzesła w europejskich salonach, „Rzeczpospolita” 21-22.01.2006.
- Fonfara K., Gorynia M. (red.), Najlepszy E., Schroeder J. (2000), Strategie przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym, Wydawnictwo AE, Poznań.
- Garrette B., Dussauge P. (1996), Strategie aliansów na rynku, Poltext, Warszawa.
- Ghuri P. (2000), Internationalisation of the Firm, in: Tayeb M. (ed.), International Business. Theories, Policies and Practices, Pearson Education, Harlow.
- Gorynia M. (red.) (2002), Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej, Wydawnictwo AE, Poznań.
- Gorynia M. (red.), Bartosik-Purgat M., Jankowska B., Owczarzak R., (2005), Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych, PWE, Warszawa.
- Gorynia M., Nowak J., Wolniak R., (2005), Poland and its Investment Development Path, EIBA Conference, Oslo, Norway, December 10-14.
- Hollensen S. (1998), Global Marketing. A Market-responsive Approach, Prentice Hall Europe.

² La conception de Dunning l'indique [déterminée comme Investment Development Path (IDP)]. Du concept IDP on déduit les prévisions conformément auxquelles la Pologne se positionne sur un tel niveau économique que l'on devra observer une tendance à changer des rapports, entre les investissements entrant en Pologne et les investissements sortant de la Pologne, vers une prédominance de ces dernières.

- Johanson J., Wiedersheim-Paul F. (1975), The Internationalization of the Firm: Four Swedish Cases, *Journal of Management Studies*, October, 305-322.
- Johanson J., Vahlne J.E. (1977), The Internationalization Process of the Firm: a Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments, *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23-32.
- KPMG (2005), Ekspansja międzynarodowa polskich przedsiębiorstw. Raport.
- Kornaszewski P. (2005), Europa Środkowa znów na wyciągnięcie ręki, „Forbes”, luty (février) 2005.
- Kublik A. (2006), Autobusy z Polski podbijają Europę, „Gazeta Wyborcza” 16.03.2006.
- Piński A., Trębski K., (2006), Biznes-Ludzie-Pieniądze, *Wprost*, 9.04.2006.
- Porter M. E. (1992), *Strategia konkurencji*, PWE, Warszawa.
- Rymarczyk J. (1996), *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- Solska J. (2006), Jamnik biegnie przez Europę, „Polityka” 21.01.2006.
- Sznajder A. (1999), *Euromarketing. Uwarunkowania na rynku Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Welch L. S., Luostarinen R. (1988), Internationalization: Evolution of a Concept, “*Journal of General Management*”, 14(2).
- Yip G. S. (1996), *Strategia globalna. Światowa przewaga konkurencyjna*, PWE, Warszawa.
- Yip G. S. (2004), *Strategia globalna*, PWE, Warszawa.
- Zwierzchowski Z. (2006), Firmy szykują się do podboju rynków, „Rzeczpospolita” 8.03.2006.

UNIVERSITE DU 7 NOVEMBRE
Institut des Hautes Etudes Commerciales de Carthage

55^{ème} Congrès de
L'ASSOCIATION INTERNATIONALE DES ECONOMISTES DE LANGUE
FRANÇAISE
VARSOVIE
21 - 23 mai 2007

CYCLE REEL, CYCLE FINANCIER
&
POUVOIR PREDICTIF DES TAUX EN TUNISIE

Dr. El Mehdi Ali GRIGUICHE

28 Avril 2007

CYCLE REEL, CYCLE FINANCIER, ET POUVOIR PREDICTIF DES TAUX EN TUNISIE.

EL MEHDI ALI GRIGUICHE
I.H.E.C - Carthage

Résumé:

Voilà plus qu'un quart de siècle que le pouvoir prédictif de la courbe des taux d'intérêt est démontré dans les économies avancées¹. Dans certaines de ces économies, les écarts entre les taux d'intérêt à long terme et les taux à court terme montraient une corrélation solide avec la croissance future. Des études empiriques importantes ont démontré même qu'ils présentaient un haut pouvoir prédictif en matière d'inflation, de croissance et même de récession. Dans les pays en développement, les études sur cette question étaient aussi rares qu'exceptionnelles. Du fait de l'étroitesse des marchés des obligations, et leurs faibles profondeurs, les courbes des taux n'avaient pas d'existence propre. Et même, lorsque certaines économies disposent de leurs courbes, les séries n'étaient pas de taille adéquate pour que des études économétriques sérieuses puissent être réalisées sur cette question.

Dans certaines économies en développement, comme la Tunisie, la construction, et la diffusion des taux obligataires sont à des stades plus ou moins avancés. Pour ce pays, il est intéressant de se poser la question sur la quantité et la qualité d'information que pourrait véhiculer la courbe des taux. Les taux sur les obligations de l'Etat représentent-ils pour les opérateurs sur les marchés, les économistes, et les décideurs économiques une source d'information ? Si cette information existe, comment la décoder. Est-elle particulièrement riche ? Et comment l'exploiter ?

MOTS CLES: Structure par terme des taux, cycle réel, cycle financier.

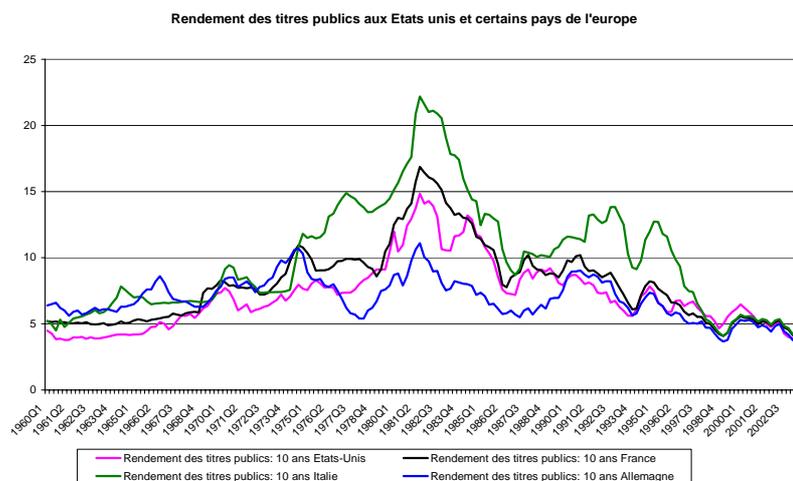
¹ Les toutes premières recherches sur le pouvoir prédictif des taux, remontent aux travaux de Stock J.H et Watson .M.W « New indexes of coincident and leading economic indicators ». Elles sont publiées dans NBER Macroeconomics Annals 1989, sous la direction de O. Blanchard et de S. Fischer, P 351-393.

Sept ans, déjà, nous séparent des premières émissions des bons de trésor assimilables en Tunisie. Certes, l'histoire de ces taux obligataires est assez récente, mais elle est intéressante à plus d'un titre. Banquiers, opérateurs sur les marchés financiers, sont de plus en plus attentifs ; et friands à ces chiffres. Les regards des investisseurs, et des décideurs économiques sont tout aussi rivés sur ces statistiques. Ils expriment à eux seuls l'état des rendements des différents titres financiers, et plus encore, la situation de la liquidité et des anticipations sur ces marchés.

Pour les économistes, la structure des taux des rendements des titres est une source d'information. C'est un indicateur avancé de la croissance économique. Elle permet d'améliorer profusément les prévisions de la valeur ajoutée dans les deux ou trois trimestres à venir. Dans les pays industrialisés le pouvoir prédictif de la courbe des taux n'est pas à démontrer. Aux Etats-Unis, en Allemagne, les écarts entre les taux long et taux court montraient une corrélation solide avec la croissance future. Des études plus solides ont démontré qu'ils présentent un haut pouvoir prédictif en matière d'inflation, et même de récession. Après sept ans, l'exemple Tunisien ne nous laisse pas indifférent. Les conduites des opérateurs sur les marchés de capitaux se montrent, de plus en plus, proches de l'économie de marché; et de capitalisation de dettes et de créances. Le lien entre la sphère réelle et la sphère financière est entamé, et le vase communicant qui les unit ne cesse de se consolider.

LE MOUVEMENT DE CONVERGENCE DES TAUX EN TUNISIE ET DANS LE MONDE :

Depuis les années 60 jusqu'aux années 2001-2002, le cheminement des taux obligataires sur les marchés financiers des grands pays industrialisés s'apparente à un grand mouvement de crue et de décrue. Depuis les points les plus hauts atteints pendant les années 80 (22,2 % en Italie, 11,1% en Allemagne, 16,9 % en France et 14,9 aux Etats unis), les taux ont retrouvé leur niveau des années 60, (5%). Les taux en Europe et aux Etats-Unis connaissent également un vaste mouvement de convergence et une quasi-confusion des rendements.



En fait, le tournant des taux remonte aux crises du système monétaire international en 1971 et 1973. Depuis les chocs pétroliers, l'abandon de l'étalon de dollars et l'apparition du

taux de change flexible, ces crises se sont traduites par la montée en puissance des pressions inflationnistes.

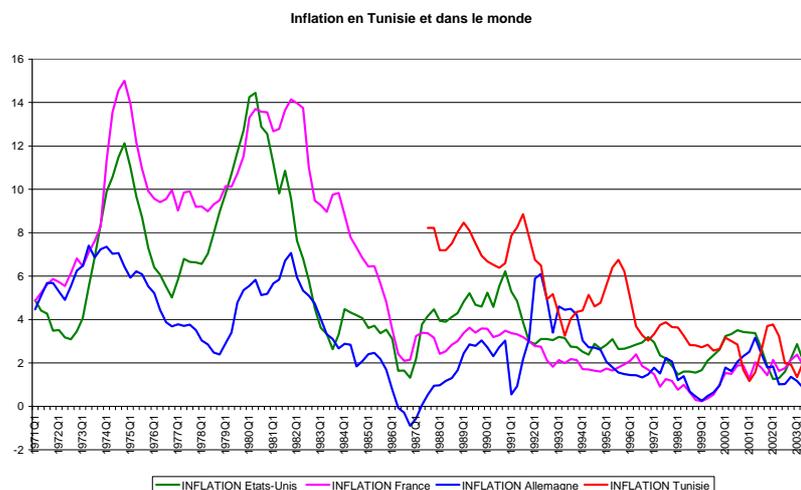
En Tunisie, l'histoire des taux obligataires est assez récente. Elle date de la fin des années 90. Plus précisément, elle date des toutes premières émissions de bons du trésor assimilable (BTA) de long terme, et les bons de trésor cessibles (BTC) à court terme. Les BTC sont des titres d'emprunt, émis par l'Etat dans le cadre de l'équilibre budgétaire prévu par la loi des finances (arrêtés du ministère des finances du 20 septembre 1989, et de 25 septembre 1993). Il s'agit donc de titres de court terme.

Les premières émissions de BTA datent du mois de mars 1999. Ce nouvel instrument de financement de la dette de l'Etat a été conçu par référence aux obligations assimilables du trésor français. Les BTA sont émis avec un nominal de 1000 dinars, pour une durée de cinq ans ou des multiples de cinq ans. Ces titres sont assortis d'un taux d'intérêt fixe payé annuellement à terme échu, alors que le capital est remboursé en une seule fois à échéance. L'article trois du décret numéro 2000-1891 du 24 août 2000, introduit une deuxième innovation dans le financement du trésor. A partir de cette date, les BTA sont émis pour une durée égale ou supérieure à deux ans, et à un taux d'intérêt fixe. Les bons du trésor assimilables sont qualifiés d'innovateurs, en ce qu'ils rattachent une nouvelle émission à une émission antérieure d'un même emprunt sous tous ses aspects techniques (même nominal, même échéance, taux facial identique, même procédure d'amortissement). Ainsi, les BTA sont de moyen terme lorsqu'ils sont de deux ans, trois ans, et quatre ans. Ils sont de long terme, lorsqu'ils sont de cinq ans, dix ans, et douze ans.

UNE BREVE HISTOIRE DE L'INFLATION EN TUNISIE ET DANS LE MONDE :

Vers la fin des années 80, et l'achèvement de la restructuration du système monétaire international, l'inflation en Europe et aux Etats-Unis s'est stabilisée en dessous de 4 %. Cependant, la réponse de la Tunisie à ces chocs s'est faite avec beaucoup de retard. La Banque Centrale de Tunisie subordonnée au pouvoir politique devrait, à la fois, lutter contre une inflation élevée (plus de 8 % fins des années 80), et tenir compte des impératifs de restructuration de l'économie - déclenchée depuis 1987- et la dégradation de la conjoncture internationale.

Cette dispersion des objectifs a nui considérablement à l'efficacité de la politique monétaire en Tunisie. Néanmoins, suite à la restructuration de la dette extérieure, et l'adhésion de la Tunisie à des critères de soutenabilité de la dette publique comparable à ceux de Maastricht, les autorités monétaires gagnent de plus en plus en termes d'indépendance statutaire. Ces actions ont garanti à la Banque Centrale davantage de crédibilité, et d'efficacité. À partir du début du troisième millénaire, les inflations tunisiennes franchissent des taux en dessous de la barre de 3,5 %, et convergent même, vers ceux de l'Europe et des Etats-Unis (2%).

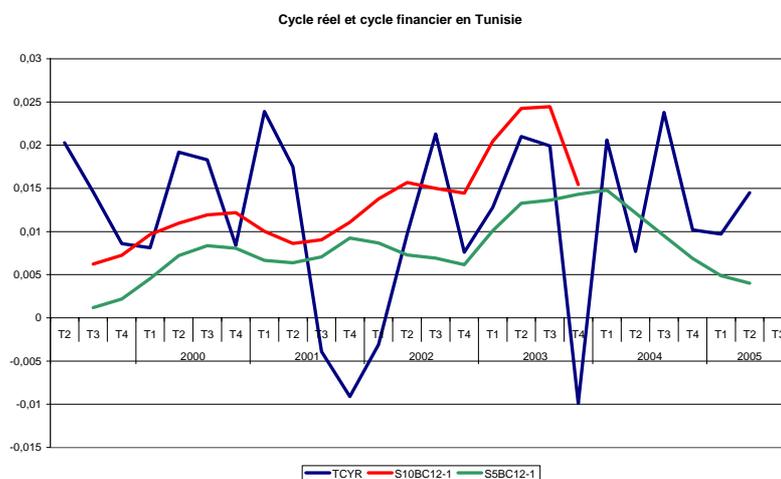


Le marché obligataire tunisien mis en concurrence de plus en plus à l'échelle internationale, a bouleversé la manière dont la politique financière et la politique monétaire sont exercées, et la manière dont celles-ci sont perçues par les agents économiques. Les marchés obligataires en Tunisie devraient offrir de plus en plus un meilleur profil (rendement - risque) possible, afin d'attirer l'épargne étrangère, retenir l'épargne nationale, et financer une croissance économique à moindre coût.

La Banque Centrale de Tunisie a donc dû tenir compte de cette nouvelle donne. Elle s'est lancée, depuis l'internationalisation, la libéralisation, et la globalisation des marchés financiers des années 80, à mener une politique adaptée à ce contexte concurrentiel, visant à réduire les risques portés par les investisseurs. La politique monétaire en Tunisie converge progressivement vers un mode de gestion unique de lutte contre l'inflation et son indépendance. Dans cet exercice de gestion à objectif unique et réduction des risques, les contraintes inhérentes au maintien des taux de rendement des titres publics comparables à ceux de l'Europe et les grandes places financières internationales, ont apporté une rigueur

accrue dans la mise en oeuvre de la politique financière et monétaire en Tunisie. La combinaison de ces facteurs a conduit à un mouvement généralisé de désinflation. Cela s'est traduit par une réduction des anticipations inflationnistes, et in fine à une diminution des taux longs. En termes de croissance, la production réelle s'est maintenue autour d'une moyenne de 4,5% depuis 1995, supérieure à celle enregistrée dans le monde 2,5 % à 3 % en moyenne.

Le graphique suivant illustre le lien historique entre le cycle de l'activité économique et les modifications antérieures de la pente de la courbe des taux (écart entre taux d'intérêt à long terme et taux d'intérêt à court terme) durant la période 1999:2 2005:2. Plus précisément, la ligne en rouge représente l'écart, retardé d'un trimestre, entre les rendements moyens des obligations du gouvernement tunisien à 10 ans, et le taux de rendement des titres négociables de courtes périodes à 12 mois (S10BC12-1). La courbe en vert, elle représente l'écart entre les taux de rendement des obligations du gouvernement tunisien de cinq ans et les taux de rendement des titres négociables de courtes périodes à 12 mois (S5BC12-1). La courbe en bleu, elle représente le taux à la marge de la croissance trimestriel du produit intérieur brut (TCYR).



Sur l'ensemble de la période, les deux courbes d'écart des taux affichaient une tendance marquée par une pente décroissance à partir du premier trimestre 2001, suivie d'une pente ascendante, suivie d'une pente négative au troisième trimestre 2003 et quatrième trimestre 2004. Le taux de croissance trimestriel s'est maintenu autour de sa valeur moyenne 1,5 % sur l'ensemble de la période. Toutefois, ce dernier a accusé des fluctuations assez fortes autour de sa moyenne au cours de ces périodes. Quant à l'écart entre les taux longs et les taux courts, il a également fluctué autour de sa valeur moyenne, mais d'une façon moindre que les fluctuations de la production. Les variations enregistrées pour la croissance qu'a connue la Tunisie, depuis la fin de 1999 jusqu'au deuxième trimestre de 2005, et les variations enregistrées pour l'écart de taux au cours du cycle économique ont été assez similaires, et les points de retournement des deux séries semblent avoir plus ou moins coïncidé. Compte tenu, du retard qu'incorpore la courbe des écarts de taux, l'évolution conjointe des ces deux variables implique que l'écart de taux observés durant un trimestre donné a été un indicateur assez fiable de l'évolution de la production au cours des trois à quatre trimestres suivants.

POURQUOI L'ÉCART DES TAUX PERMET DE BIEN PRÉVOIR LES FLUCTUATIONS FUTURES DE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE?

Pour répondre à cette question, il suffit de se rappeler que la théorie économique nous enseigne que tout actif financier est porteur d'information. Il est porteur d'information parce que le prix d'un actif est déterminé par la somme actualisée des flux des revenus attendus. Un placement à 10 ans doit offrir les mêmes perspectives d'un rendement qu'un placement à un an renouvelé chaque année, à une prime de risque près. Concrètement, cela signifie qu'à partir d'une courbe de taux donnée, on peut lui associer la chronique des taux attendus.

La théorie économique accorde aussi une place particulière aux titres publics de l'Etat. Ils constituent non seulement, une source de financement privilégiée pour l'Etat et les entreprises, mais aussi parce que le marché obligataire est un point particulier de rencontre entre l'offre et la demande de crédit. Les taux d'intérêt représentent donc pour les économistes une source d'information particulièrement riche. Ils représentent le prix d'équilibre entre l'offre et la demande sur le marché monétaire, et le marché des titres obligataires.

Généralement, les taux longs s'analysent comme des taux d'intérêt réclamé par un investisseur pour détenir une obligation jusqu'à son échéance. Ce taux doit tenir compte de l'évolution de l'offre et la demande des crédits sur les marchés obligataires. Il doit tenir compte aussi de la compensation pour le taux d'inflation attendu sur la durée de vie de cet actif, et d'une prime de risque qui correspond à la rémunération exigée par l'investisseur en contrepartie du risque encouru (risque de liquidité, risque de signature, etc.).

Les taux d'intérêt sur les obligations intègrent donc les anticipations, et les perceptions des gens sur l'évolution à venir. Le taux d'une obligation à long terme est aussi une moyenne

du taux à court terme en vigueur, et des taux à court terme attendus jusqu'à échéance de l'obligation. En d'autres termes, on peut affirmer que le taux d'intérêt à court terme en vigueur est déterminé par les taux d'intérêt réels à long terme, et le taux de l'inflation anticipée.

Les opérateurs qui observent l'évolution de l'économie, savent très bien que le taux d'intérêt réel d'équilibre est déterminé par les offres et les demandes des fonds prêtables. La banque centrale n'a de prise que sur les taux d'intérêt de courtes périodes. Les taux de longues périodes quant à eux, dépendent plutôt des anticipations des rendements de l'investissement et de la propension marginale à épargner.

Les anticipations sur les marchés obligataires reflètent une image fidèle des forces de long terme. Alors que, l'écart entre le taux d'intérêt à court terme et le taux d'intérêt à long terme est influencé par la politique monétaire. La courbe des taux contient ainsi, de l'information sur la façon dont la politique monétaire est exercée, et anticipée par les marchés ; et donc sur les scénarios de croissance et d'inflation qu'ils formulent.

En d'autres termes, l'écart des taux permet de mesurer correctement l'incidence de la politique monétaire sur l'activité économique future. Lorsque la Banque Centrale resserre les liquidités au système bancaire, les taux d'intérêt à court terme augmentent. Les taux obligataires n'augmenteront pas pour autant, ils pourront même diminuer lorsque le durcissement de la politique monétaire fait naître des anticipations de baisse des prix. La courbe des taux s'aplatit immédiatement en réaction à la baisse des liquidités. Le scénario inverse est observé en cas d'assouplissement de la politique monétaire. L'inversion de la courbe des taux peut s'interpréter comme le signe précurseur d'une inflexion de l'activité économique, alors que le redressement de la courbe des taux s'interprète comme le signe précurseur d'une expansion de l'activité économique.

LA COURBE DES TAUX EST ELLE RÉVÉLATRICE DES ANTICIPATIONS DES MARCHÉS ?

En pratique, lorsqu'on interprète la courbe des taux, il ne faut pas perdre de vue que, la courbe des taux a tendance, habituellement, à avoir une pente ascendante. Même, lorsque les investisseurs ne s'attendent pas à une modification dans la grille des taux, la courbe des taux a une pente ascendante, parce que les investisseurs exigent des primes plus élevées pour les risques plus élevés auxquels ils s'exposent sur les échéances de plus en plus longues.

C'est ainsi qu'une courbe de taux exceptionnellement inversée signifie que la liquidité est rare, tandis qu'une courbe raide impliquerait une orientation expansionniste de la politique monétaire. L'incidence de la politique monétaire s'exerce par son action sur la liquidité. La courbe des taux intègre également des réactions adaptatives des opérateurs sur les marchés qui sont censés intégrer instantanément les nouvelles économiques les plus récentes.

Une modification dans la pente de la courbe des taux pourrait s'interpréter, en distinguant, d'une part, entre les effets réels des taux sur la croissance, et les effets des déformations des anticipations sur les marchés d'autre part. Une politique monétaire expansionniste, fait que les taux d'intérêt réel soient au-dessus de leurs valeurs d'équilibres. Ce qui stimule le recours à l'endettement et au crédit, et par voie de conséquence la consommation et l'investissement. Des dépenses en consommation et investissement plus élevées nécessitent des besoins de financement plus élevés. Ce qui nécessite toujours une progression des émissions des titres d'obligations, qui se traduit par une hausse des taux à long terme. C'est ainsi qu'une pente plus raide de la courbe des taux s'interprète comme le signe précurseur d'une expansion de l'activité économique.

Dans une deuxième étape, lorsque cette progression est largement anticipée par les marchés, le coût du crédit augmente, et les bailleurs de fonds adoptent une plus grande sélection des projets d'investissements. Il s'ensuit, une baisse de l'investissement et des dépenses de consommation, et in fine une baisse des taux longs. De facto, ces mouvements sont aussi amplement anticipés par les marchés. Ainsi, l'aplatissement de la courbe des taux, voir son inversion, constitue le prélude à une inflexion de l'activité et des prix.

IMPACT DE LA COURBE DES TAUX SUR LE PIB

Pour estimer l'impact des taux sur la croissance du PIB, il est possible d'adopter le modèle suivant :

$$T_{cyr} = a_0 + a_1 [TBT^{L\text{ Ans}} - (TBC^{C\text{ mois}})] + a_2 (r) \quad (\text{Equation 1})$$

Où T_{cyr} est le taux de variation du PIB, $TBT^{L\text{ ans}} - TBC^{C\text{ mois}}$ l'écart des taux, r le taux d'intérêt réel (Taux du marché monétaire - le taux d'inflation), les coefficients a_i ($i = 0, 1$ et 2) sont à estimer. Les résultats empiriques d'estimations de l'équation (1) sont présentés dans le tableau suivant:

Equations de prévision du PIB – Ecart des taux et taux d'intérêt réel r				
	a_0	$[TBT^L - (TBC^C)]$	(r)	R^2
1999:2 2005:2	-0,011 (-0,929)		0,473 (1,861)	0,13
1999:4 2004:1	-0,0465 (-2,132)*	$[TBT^{10} - (TBC^{12})]$ 0,968 (1,86344)*	0,876 (2,574)*	0,31
2002:3 2005:2	-0,0426 (-1,2296)	$[TBT^{12} - (TBC^{12})]$ 0,746 (0,961)	0,869 (2,067)*	0,337

*Les chiffres entre parenthèse indiquent les t de Student. * : coefficients significatifs au seuil de 5%.*

Sur la période 1999:2 2005:2, le taux d'intérêt réel, à lui seul, se révèle avoir un pouvoir explicatif indicateur de la croissance du PIB trimestriel en Tunisie.

Parmi les divers écarts entre les taux longs (plus d'un an) et les taux courts (moins de 12 mois), qui ont été testés; seul l'écart du taux des bons de trésors assimilables sur 10 ans et le taux sur les bons de trésors cessibles à 12 mois ($TBT^{10 \text{ ans}} - BTC^{12 \text{ mois}}$) a permis d'améliorer considérablement les prévisions de l'activité économique sur la période 1999:4 2004:1. L'utilisation de l'écart ($TBT^{12 \text{ ans}} - BTC^{12 \text{ mois}}$) présente des résultats presque similaires sur la période 2002:3 2005:2.

Ces premiers résultats montrent que les écarts de taux, entre les taux longs terme et les taux à court terme, présentent un rapport de corrélation étroite avec les variations futures de l'activité économique en Tunisie. Un écart positif considérable sur les taux longs par rapport aux taux courts est généralement suivi d'une croissance de la production, et vice versa. Ainsi, il vaut la peine de tenir compte de l'écart des taux conjointement à d'autres variables de conjectures, comme le taux d'intérêt réel, la masse monétaire, le crédit, et autres; de façon à optimiser les prévisions relatives aux variations de la production.

Les observations concernant les écarts de taux devraient retenir l'attention à la fois des décideurs économiques et des analystes de politique économique. En effet, elles permettent de dépasser le schéma traditionnel suivant lequel la politique monétaire affecte uniquement les taux d'intérêt à court terme, et que leurs effets sur les taux d'intérêt à long terme sont faibles sinon nuls. Dans cette optique, on estime aussi que plus l'évolution des taux longs suit de près celle des taux courts, plus grande sera l'incidence des taux courts sur la demande, et la croissance économique. Certes, les taux d'intérêt à long terme sont déterminés essentiellement par les anticipations des agents au sujet de la productivité du capital, et les rendements des épargnes, alors que la politique monétaire affecte les taux d'intérêt réel à court terme. Mais

supposer que les effets de la politique monétaire sur le taux d'intérêt à long terme sont quasiment faibles sinon nuls; c'est supposer, tout simplement, que le taux intérêt réel est la seule, et unique voie de transmission des impulsions de la politique monétaire; et que les taux d'intérêt à long terme suivent de près les mouvements des taux d'intérêt de court terme. Cette approche traditionnelle, estime aussi que; plus l'évolution des taux longs suit de près celle des taux courts, plus grande sera l'incidence des taux courts sur la croissance économique.

En fait, lorsqu'on intègre le mécanisme de l'écart entre les taux d'intérêt à long terme et les taux d'intérêt à court terme, le canal du taux d'intérêt perd de sa vitalité. Plus les taux longs réagissent à une modification donnée des taux courts, plus l'incidence de ces derniers sur la production durant les trimestres subséquents sera faible.

La validité du mécanisme d'écart des taux d'intérêt montre à quel point exagère le point de vue traditionnel des économistes; lorsqu'ils essaient d'estimer l'influence de la politique monétaire sur les taux d'intérêt à long terme. Ainsi, moins les taux longs réagissent aux taux courts, plus l'incidence de la politique monétaire sur un proche avenir (deux à trois trimestres) sera élevé.

Pour estimer l'impact des taux sur la croissance du PIB, il est possible aussi d'adopter le modèle avec retard suivant :

$$T_{cyr} = a_0 + a_1 L[TBT^{L\text{Ans}} - L(TBT^{L\text{ans}})] + (r) \text{ (Equation 2)}$$

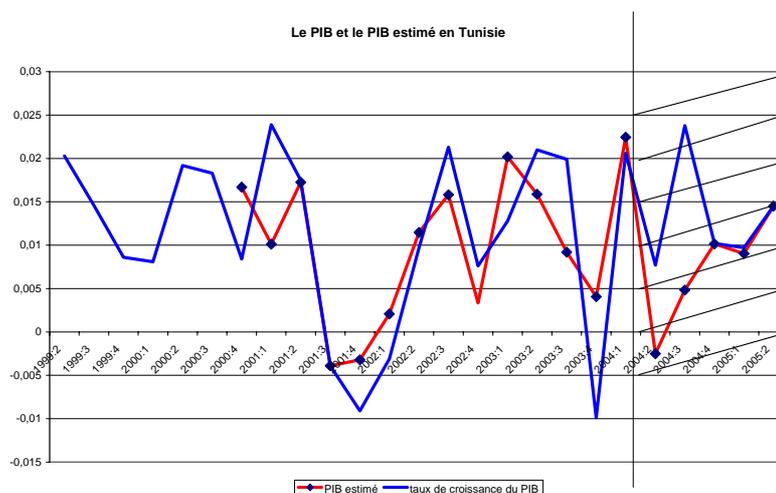
Où T_{cyr} est le taux de variation du PIB, $TBT^{L\text{ans}} - TBT^{L\text{ans}}$ l'écart des taux, r le taux d'intérêt réel ; le préfixe L_1 désigne une valeurs retardées d'une période, les symboles a_i représentent les coefficients à estimer.

Equations de prévision du PIB – Ecart des taux et taux d'intérêt réel					
Horizon de prévision 4 trimestres	a_0	$L_1[\text{TBT}^{12 \text{ ans}} - L_1(\text{TBT}^{5 \text{ ans}})]$	$L_1[\text{TBT}^{5 \text{ ans}} - L_1(\text{TBT}^{3 \text{ ans}})]$	(r)	R ²
2000:4 05 :2	1,92 (2,263)*	2 (2,3)*	1,729 (1,87)	1,24 (2,72)*	0,364
2001:3 04 :2	2,394 (3,045)*	2,498 (3,109)*	2,056 (2,135)*	1,552 (3,283)*	0,626

*Les chiffres entre parenthèse indiquent les t de Student. * : coefficients significatifs au seuil de 5%.*

Les résultats empiriques de la deuxième équation sont exploités pour une prévision des changements de la production (4 trimestres futurs à partir de 2004:2). En comparant les valeurs estimées à ceux réalisées, comme le montre le graphique suivant, le modèle anticipe parfaitement les taux à la marge au troisième et quatrième trimestre. Quoique les prévisions présentent un écart par rapport à la croissance réalisée au premier et deuxième trimestre (2004 :3 et 2004 :4), l'écart n'est que 0,001% à 0,0024% respectivement. D'une manière générale les prévisions sur quatre trimestres du modèle sont bonnes. Elles prédisent parfaitement le sens de la croissance à la marge, ainsi que les niveaux de variations de l'output.

Ainsi, sur la base de ces estimations, et la forte corrélation entre la courbe des taux et le cycle économique, l'utilisation de cet instrument pour des fins de prévisions est tout à fait légitime en Tunisie.



CONCLUSION

Habituellement, la théorie économique postule que le taux d'intérêt, en particulier le taux d'intérêt réel, est la variable à travers laquelle les impulsions de la politique monétaire et la politique économique dans son ensemble se transmettent à l'économie. En modifiant le montant des liquidités circulant dans le système bancaire, la banque centrale agit sur la sphère monétaire et par truchement sur la sphère réelle. Selon ce schéma théorique, la banque centrale agit sur le taux d'intérêt réel à court terme, et le taux d'intérêt à long terme sera touché lui aussi, se modifiant dans le même sens que le taux d'intérêt réel à court terme. Plus l'élasticité des taux longs aux taux courts est élevée, plus grande sera l'incidence d'une modification des seconds sur l'activité économique. On estime que les taux longs influencent les dépenses en biens durables, tandis que les taux courts influencent les investissements en stock et les dépenses de consommation.

Empiriquement, ce schéma théorique traditionnel s'est révélé non opérationnel surtout lorsqu'on sait que les taux d'intérêt réels ne sont pas directement observables, puisqu'ils

correspondent à la différence entre le taux d'intérêt nominal observé et le taux d'inflation observé, qui n'est pas observable lui non plus.

Cette recherche montre, sur les six dernières années, que la pente de la courbe des taux (l'écart entre les taux d'intérêt à long terme et les taux d'intérêt à court terme) présente un rapport de corrélation avec les variations futures de l'activité économique de la Tunisie. Un écart négatif considérable des taux longs par rapport aux taux courts était généralement suivi d'un ralentissement économique, tandis qu'un écart positif était le prélude d'une forte croissance de la production. D'autre part, sur des horizons de deux à trois trimestres, l'écart des taux était un meilleur indicateur de la production que les autres indicateurs, qu'il s'agisse du taux d'intérêt réel ou du niveau des stocks de monnaie.

L'écart des taux se révèle un indicateur avancé de l'activité économique future en Tunisie. Les cotes officielles de taux des titres publics tunisiens, publiées récemment par le conseil des marchés financiers (CMF) en Tunisie, représentent pour les économistes, les investisseurs; et les décideurs de politique économique une source d'information particulièrement riche.

Des indicateurs qui aident à mieux prévoir les fluctuations de l'activité économique en Tunisie, la pente de la courbe des taux se révèle la plus performante. Le pouvoir prédictif de l'écart de taux atteint un maximum lorsque l'horizon de prévision se situe aux environs de trois à quatre trimestres. Sur toute la période envisagée, qui allait du 1992:2 2005:2, l'écart de taux a permis d'améliorer les prévisions de l'activité économique sur la base uniquement du taux d'intérêt réel.

Pour ce qui est des échéances longues, les écarts de taux qui permettent de mieux prévoir la production concernent le rendement des obligations à plus de 10 ans. Au chapitre du court terme, les taux à 12 mois donnent de bons résultats. Parce que l'écart des taux permet de mesurer correctement l'incidence de la politique monétaire sur l'activité économique, il constitue un indicateur avancé de l'activité économique. Lorsque la banque centrale desserre les liquidités au système bancaire, les taux d'intérêt à court terme diminuent, les taux obligataires ne diminueront pas pour autant. La pentification de la courbe des taux réagit immédiatement à la hausse des liquidités. Elle annonce une accélération de l'activité économique. L'aplatissement de la courbe des taux, voire son inversion, constitue le prélude à une inflexion de l'activité économique.

BIBLIOGRAPHIE

ALESSANDRINI FABIO [2003], « Do financial variables provide information about the Swiss Business cycle? », February 2003.

BERK JAN MARC ET BERGEIJK PETER VAN [2000], « Is the yield curve a useful information variable for the eurosystem », Working paper N°. 11. European Central Bank. Working Paper Series. February 2000.

BOUCHAUD JEAN-PHILIPPE, SAGNA NICOLAS, RAMA CONT, NICOLE EL-KAROUÏ ET MARC POTTERS, [1999], « Phenomenology of the interest rate curve », in Applied Mathematical Finance 6, 209-232 (1999).

CLINTON KEVIN [1995], « The term structure of interest rates as a leading indicator of economic activity: A technical note », Bank of Canada Review Winter 1994-1995.

ESTURO ESTRELLA, ANTHONY P. RODRIGUES ET SEBASTIAN SCHICH [2000] “How stable is the predictive power of the yield curve? Evidence from Germany and the United states ». September 2000.

LESPAGNOL CHARLOTTE [2003], « Structure par terme et règle de politique monétaire », Laboratoire d’Economie d’Orléans. Novembre 2003.

MAYANK SHIVAM ET JAYADEV. M [2003], « The interest rate term structure in the Indian money market. Indian institute of Management, Lunknow.

MISHKIN FREDERIC S [1990], « Yield curve ». NBER Working papers series, Decembre 1990. Working Paper N°. 3550.

Les méthodes d'analyse stratégique du marché européen

L'analyse stratégique est un élément important du processus de gestion stratégique. L'analyse stratégique comprend aussi bien l'analyse de l'entreprise que celle de son environnement extérieur. L'analyse stratégique est réalisée dans l'objectif d'évaluer la position stratégique de l'entreprise, en vue de créer ou de transformer par la suite le plan stratégique. En fonction des résultats de l'analyse, le plan stratégique inclut des stratégies de développement et de concurrence adaptées.¹

La première étape de l'analyse stratégique consiste à déterminer l'étendue matérielle et géographique de l'analyse, c'est-à-dire qu'il faut d'abord choisir le secteur qui sera soumis à l'analyse, puis le territoire géographique. Généralement, l'analyse concerne le champ d'activité actuel et potentiel de l'entreprise. Lorsque l'entreprise fonctionne sur le marché local, l'étendue de l'analyse portera sur le territoire de la commune, de la ville ou de toute la région; en revanche, si l'entreprise mène son activité sur tout le territoire du pays (ou presque), l'analyse comprendra tout le marché national. Au cas où l'entreprise est présente sur le marché de plusieurs pays, l'analyse est menée pour tous les marchés nationaux.

Selon moi, de nos jours, l'étendue géographique de l'analyse doit être déterminée de manière plus large que le marché d'un seul ou de plusieurs pays. L'évolution de la globalisation, y compris la globalisation de l'activité économique, fait que de plus en plus d'entreprises étendent leur activité au-delà des frontières et que les entrepreneurs, qu'ils le veuillent ou non, doivent de plus en plus souvent faire face aux concurrents locaux qui font leur apparition sur leurs marchés locaux. Sans entreprendre d'activité sur le marché international au sens propre du terme, ils y sont effectivement présents et, de ce fait, ils doivent tenir compte de la dimension internationale de leur activité dans leurs plans stratégiques.

En Europe, un autre facteur en faveur de l'élargissement géographique de l'étendue de l'analyse est l'existence du marché européen unique, qui inclut à l'heure actuelle 27 États. Chaque entreprise qui déploie son activité dans un de ces pays agit en réalité sur un seul marché européen global. Pour cette raison, je considère que l'analyse stratégique doit être

¹ *Leksykon zarządzania*, kol. red. M. Romanowska, Difin, Warszawa 2004, pp. 28 – 29.

réalisée non pas au niveau d'un seul pays, mais au niveau de l'Europe ou tout du moins de l'Union européenne.

L'Union européenne est une région importante aussi bien du point de vue de sa superficie (3 980 000 km²) que de sa population (487 millions d'habitants). Sur le plan économique, culturel et linguistique, c'est en même temps un espace très varié. Les écarts dans le niveau et le rythme de développement des pays de « l'ancienne Union » et de ses nouveaux membres sont clairement visibles, et même parmi les différents pays de « l'ancienne » ou de la « nouvelle » Union européenne. En réalité, ces différences peuvent exister même au sein des pays respectifs, comme notamment entre le nord et le sud de l'Italie ou entre l'est et l'ouest de la Pologne. De ce fait, il faut plutôt analyser les éléments communs, qui feront que la région analysée pourra être traitée comme un espace plus ou moins homogène. Si nous considérons l'Europe dans le contexte de l'Asie ou de l'Amérique du Nord, les différences entre la Pologne en tant qu'entité et les autres régions du monde seront d'autant plus visibles. Cela veut dire que, malgré sa différenciation énorme, le marché européen peut être perçu de manière globale.

L'analyse stratégique commence par l'analyse de l'environnement extérieur. L'analyse de l'environnement extérieur comprendra aussi bien l'analyse de l'environnement lointain (analyse du macro-environnement) que de l'environnement proche (analyse du secteur). Le macro-environnement est l'ensemble des conditions de fonctionnement de l'entreprise, qui découlent de son activité dans un pays, endroit ou région déterminé. L'environnement concurrentiel est constitué d'un groupe d'entités liées par une relation plus directe avec l'entreprise. Il est souvent identifié avec le secteur, c'est-à-dire le groupe d'entreprises utilisant les mêmes sources d'approvisionnement et qui fabriquent des produits qui possèdent une destination similaire, c'est-à-dire qui satisfont aux mêmes besoins des clients, et qui les offrent sur le même marché géographique. En ce qui concerne l'analyse du macro-environnement, il est possible d'effectuer une analyse PEST. Pour analyser un secteur, son profil économique constituera un bon outil d'analyse.

L'analyse PEST explore les sphères respectives du macro-environnement et elle consiste à identifier ainsi qu'à évaluer les facteurs qui revêtent un impact sur le fonctionnement des entreprises présentes dans le secteur donné. PEST est un acronyme de quatre mots qui déterminent les différents domaines du macro-environnement: politico-juridique, économique, socioculturel et technologique. Aux fins de l'analyse proprement dite, je propose de ventiler le macro-environnement de manière encore plus détaillée: politique, juridique, économique, social, démographique, technologique, international et naturel. Le fait

d'adopter huit domaines au lieu de quatre permettra d'identifier un plus grand nombre de facteurs et, de ce fait, d'obtenir une analyse plus détaillée du macro-environnement. Pour chacun de ces domaines, il faut déterminer une dizaine de facteurs qui conditionnent le fonctionnement des entreprises dans le secteur analysé; ensuite, chaque facteur doit être évalué du point de vue de la force de son influence sur le secteur. L'évaluation peut être faite sur une échelle de -5 à +5, où -5 signifie un impact négatif très fort et +5 un impact positif très puissant. Ceci permet d'identifier en même temps les chances et les risques existant dans le macro-environnement, car les facteurs qui revêtent un impact positif constituent des chances et les facteurs possédant un impact négatif représentent des risques. L'analyse vise à déterminer dans quelle mesure le macro-environnement revêt un impact positif ou négatif sur le secteur soumis à l'analyse.

À titre d'exemple, l'analyse du macro-environnement du secteur des gaz industriels en Europe démontre que ce macro-environnement est favorable au développement de ce secteur; l'évolution de l'environnement social incite à développer ce secteur et le progrès technologique permet de créer des produits de haute qualité sans substituts; l'accès illimité aux ressources naturelles (eau, air) représente également une possibilité. Le développement du secteur est principalement menacé par les dispositions juridiques très strictes et les tendances démographiques défavorables.²

L'identification et l'évaluation des facteurs présents dans le macro-environnement sont des éléments très importants de l'analyse stratégique, car le macro-environnement détermine en réalité le champ d'action de chaque entreprise. Étant donné que l'impact du macro-environnement sur l'entreprise ne s'opère plutôt que dans un seul sens (contrairement à l'environnement concurrentiel), l'entreprise doit observer attentivement le macro-environnement et adapter ses opérations aux conditions qui s'y créent. L'entreprise doit exploiter les possibilités et s'efforcer d'éviter les risques à l'avance. De ce fait, l'analyse du macro-environnement ne doit pas être axée uniquement sur le jour présent, mais il faut également évaluer les possibilités de changement au moins des facteurs les plus importants (dont l'impact est le plus fort), dans une perspective d'au moins 3-5 ans. Dans l'exemple du secteur des gaz industriels en Europe cité ci-dessus, il est à prévoir que, dans les cinq années à venir, les normes et les dispositions relatives à la production et au mode d'exploitation des gaz industriels seront plus strictes et que la croissance dynamique du marché sera limitée par la population fixe des utilisateurs finaux de plusieurs produits et services dont la production

² D. Fürste, K. Gebel, M. Grzymała, A. Rundo, Analiza sektora gazów przemysłowych w Europie, SGH, Warszawa 2007.

repose sur les gaz industriels. D'autre part, le nombre d'applications des gaz industriels est si grand que le commerce mondial en plein essor et l'augmentation du chiffre d'affaires du commerce étranger entre l'Union européenne et les autres régions du monde (surtout l'Asie) influenceront de manière positive sur l'avenir du développement de ce secteur.

En analysant le macro-environnement pour tout le marché européen, il sera possible d'identifier les facteurs communs à l'ensemble de ce marché. Ces facteurs relèvent principalement de la sphère politique et technologique, mais nous trouverons également plusieurs facteurs communs à tout le marché dans le domaine juridique et démographique. La sphère politique et juridique génèrent des facteurs qui forment le marché européen de manière similaire, compte tenu de l'existence de l'Union européenne; cette dernière fait qu'à plusieurs niveaux, la politique, et par conséquent les dispositions juridiques, sont formées de la même manière. Dans les pays respectifs, de nombreuses dispositions ont été adaptées aux principes établis par l'Union européenne, dont notamment les normes sanitaires ou les dispositions relatives au temps de travail. Il existe bien sûr des domaines réglés différemment par chaque pays, comme par exemple les assurances-vie. La politique de santé également, et, ce qui s'en suit, tout le système de protection de la santé fonctionnent selon des règles différentes dans les pays respectifs, mais il est toujours possible de trouver des éléments communs à l'ensemble du marché.

Le domaine technologique a un impact absolument similaire sur tout le marché européen bien qu'il existe des différences entre les régions respectives en ce qui concerne le rythme ou l'état d'avancement dans la mise en œuvre des technologies de pointe. À titre d'exemple, citons l'accès large bande à Internet. Au niveau de la démographie, malgré les différences dans le nombre des habitants des pays respectifs et dans la structure de l'emploi dans les différents secteurs de l'économie, il est toutefois possible d'identifier des phénomènes communs à toute l'Europe, comme la réduction de la fécondité et l'ajournement de la maternité. Les facteurs internationaux ont un impact similaire sur tout le marché européen. Dans le cas de l'analyse du marché européen, il est considéré que la sphère internationale comprend l'ensemble des facteurs extérieurs au marché analysé, comme par exemple la menace du terrorisme dans le monde ou l'existence de certaines maladies qui peuvent constituer un risque également pour l'Europe.

Cependant, les domaines économique et social ont un aspect différent dans les régions respectives de l'Europe. Il existe certainement des différences considérables en ce qui concerne le rythme de développement des différentes régions de l'Europe. Le développement économique des pays « de l'ancienne Union » n'est déjà plus aussi dynamique que celui des

nouveaux pays membres ; en revanche, le produit national par tête d'habitant et le pouvoir d'achat de la population y sont nettement plus grands, avec en même temps des frais de travail plusieurs fois plus élevés. Il existe aussi des inégalités au niveau des normes sociales, des tendances ou des modes. Le domaine naturel également sera source de divergences entre les différentes zones du marché, compte tenu notamment des conditions climatiques et météorologiques variables en Europe.

En analysant le macro-environnement pour tout le marché européen, il faut identifier là où cela est possible les facteurs communs à tout ce marché. En cas d'écart importants, ils doivent être démontrés en présentant les valeurs des différents facteurs séparément pour, par exemple, l'Europe occidentale et l'Europe centrale et de l'Est. En élaborant les conclusions de l'analyse du macro-environnement, il doit être également tenu compte de ces différences. Toutefois, il ne faut pas oublier qu'une analyse séparée devra être réalisée pour chaque secteur : dans chaque secteur, la situation est influencée par d'autres facteurs, ce qui fait que les conclusions tirées de l'analyse peuvent également varier.

Après l'analyse du macro-environnement, il est possible de passer à l'analyse de l'environnement concurrentiel. Compte tenu de la globalisation de la vie économique, une analyse menée seulement pour le marché européen doit tenir compte impérativement de la situation dans ce secteur dans le monde entier. Pour cette raison, dans le cadre de l'analyse, il est nécessaire de présenter au moins une brève caractéristique du marché mondial en incluant les données de base concernant la taille et la dynamique du marché dans le monde, le niveau de rentabilité des activités, le déroulement du cycle de vie du secteur à l'échelle du monde entier ainsi que la structure du marché. Un élément important de cette caractéristique sera la présentation de la part de l'Europe dans le marché mondial.

En ce qui concerne l'analyse de tout le marché européen, le profil économique du secteur concerné, qui a déjà été mentionné dans cet ouvrage, constitue le meilleur outil d'analyse. Autrement dit, il s'agit de l'ensemble des paramètres de base qui caractérisent le secteur en question. Ce groupe de caractéristiques comprend les catégories suivantes :

- la taille du marché,
- la dynamique actuelle et future du marché,
- la rentabilité actuelle et future du marché,
- la phase de vie du secteur,
- le nombre d'acteurs dans le secteur, la structure de la concurrence et le degré de concentration du secteur,
- l'étendue géographique de concurrence,

- l'existence et l'étendue de l'intégration verticale,
- les limites d'entrée et de sortie,
- l'effet d'échelle et l'effet d'expérience,
- la caractéristique du produit et des acheteurs,
- le niveau technique et technologique, le rythme des changements,
- le niveau d'exploitation des capacités de production.

Dans le cadre de l'analyse, chacune de ces catégories doit être décrite en détail. De même que dans le cas de l'analyse du macro-environnement, il est possible de distinguer plusieurs facteurs qui caractérisent de la même manière la totalité du marché. Nous citerons notamment la taille du marché qui, par la force des choses, concerne tout le marché, le champ géographique de concurrence qui, de manière totalement indépendante de l'étendue géographique de l'analyse, démontre si nous avons affaire à une concurrence globale, régionale, nationale ou locale, mais aussi le niveau technologique et le rythme des changements technologiques et des changements qui ont aussi un impact totalement indépendant sur tout le secteur.

Dans le cas de facteurs tels que la dynamique du marché, la rentabilité ou la caractéristique des acheteurs et également, à moindre échelle, l'existence et l'étendue de l'intégration verticale, il peut exister des écarts considérables entre les différentes parties de l'Europe, et notamment entre l'Europe occidentale et l'Europe centrale et de l'Est. À titre d'exemple, la dynamique du secteur de la brasserie s'est élevée en 2005 à env. 4 % en Europe occidentale et à 11,5% dans l'Europe de l'Est.³ Dans le secteur de la production de jus, les phases de vie sont différentes : en Europe occidentale – maturité, en Europe centrale et de l'Est – développement ; par conséquent, le rythme de croissance de ce secteur s'élève respectivement à 3 % et à 14 %. Dans le secteur des vodkas en Europe occidentale, on observe en revanche une intégration verticale élevée vers l'avant alors qu'en Europe de l'Est, ce niveau est actuellement faible, mais en progression.

Bien entendu, il est aussi possible de déterminer la valeur moyenne de chaque facteur pour tout le marché et de démontrer son niveau dans la région analysée de l'Europe. Dans l'industrie automobile par exemple, le niveau d'exploitation des capacités de production s'élève en moyenne à 72 %, mais, ventilé par régions, il s'élève à 81 % dans les pays de

³ Euromonitor, Contrast Research.

l'ancienne Europe des Quinze et à 63 % dans les nouveaux pays membres de l'Union européenne.⁴

Les différences entre les régions au niveau de quelques facteurs ne gênent en rien la possibilité d'analyser la totalité du marché européen de manière globale. Bien entendu, de même que dans le cas de l'analyse du macro-environnement, il est nécessaire d'inclure dans les conclusions les observations concernant les écarts entre certaines régions, en indiquant lesquelles de ces régions peuvent être plus attractives. Ainsi, l'analyse du marché de l'habillement en Europe indique qu'à l'heure actuelle, ce marché est moyennement attractif. Il s'agit d'un marché segmenté, où les limites d'entrée sont faibles et où les petites sociétés locales doivent faire face à la concurrence des géants à l'échelle mondiale. Le marché est saturé, particulièrement en Europe occidentale, où il se situe à un stade de maturité. En Europe centrale et de l'Est, il se développe toujours et reste très attractif.⁵

Les conclusions tirées de l'analyse du secteur de la fabrication de l'acier en Europe sont semblables: ce secteur est attractif, il est caractérisé par une croissance stable de quelques pour cent à l'échelle de tout le marché et par un potentiel de développement toujours important du marché des nouveaux pays membres, compte tenu de la consommation d'acier toujours inférieure à celle des pays développés, du manque de saturation du marché et du rythme de croissance supérieur à la moyenne.⁶ En revanche, les conclusions tirées de l'analyse du secteur de la production des vins en Europe sont les suivantes: ce secteur est attractif malgré les écarts existants entre l'Europe de l'Ouest et l'Europe de l'Est; ces divergences s'effacent rapidement grâce à l'intégration dans le cadre de l'Union Européenne; le marché en Europe de l'Est présente des perspectives prometteuses, mais le marché de l'Europe occidentale est plus grand et plus stable.⁷

L'analyse de tout le marché européen peut être récapitulée en identifiant les tendances des changements structurels dans le secteur analysé (ang. *driving forces*), les phénomènes relevant aussi bien du macro-environnement que de l'environnement concurrentiel, qui causent l'évolution des conditions de concurrence dans ce secteur. Dans chaque secteur, il n'en existe que quelques-uns. Dans le secteur des nouvelles voitures particulières, nous citerons comme tendances: l'innovation et l'évolution des technologies, la consolidation du

⁴ Données de la Commission européenne, 2004.

⁵ J. C. Alonso Martin, S. Janus, M. Kleinrok, J. Syrda, *Analiza sektora odzieżowego w Europie*, SGH, Warszawa 2007.

⁶ Fr. Puls, Y. Schellartz, S. Wirth, M. Özalbayrak, *Analiza sektora produkcji stali w Europie*, SGH, Warszawa 2005.

⁷ C. Binot, E. Neves, J. Storie-Pugh, S. Todorova, S. Mittal, *Analiza sektora winiarskiego w Europie*, SGH, Warszawa 2005.

marché, la « customisation » et la croissance du marché. Dans le secteur de la production des machines pour l'impression offset, les tendances principales des changements structurels sont liées à l'évolution des technologies d'impression offset, à la menace représentée par l'impression numérique, à la pression exercée par les concurrents asiatiques et à l'exploitation incomplète des capacités de production dans ce secteur dans toute l'Europe (seulement à 70 %). Dans le secteur des compagnies aériennes à bas prix, les changements structurels sont causées par l'accès plus facile à ce moyen de transport bon marché, au développement d'Internet, au développement du tourisme et des petites entreprises.

Les trois exemples ci-dessus présentent des secteurs où les tendances relatives aux changements structurels sont totalement différentes. Parmi les tendances observées actuellement dans plusieurs secteurs, nous citerons les différents aspects de la globalisation, l'innovation technologique, l'innovation produits et marketing, l'apparition d'un nouveau groupe de clients, l'évolution de la structure des frais et du rendement, le changement des goûts des clients, les changements au niveau des dispositions qui régissent l'activité des entreprises dans le secteur.

Dans le cadre de l'analyse du marché européen, l'analyse du macro-environnement, du secteur et la détermination des tendances au niveau des changements structurels doivent être suivies d'une analyse approfondie pour le domaine sur lequel est axée l'activité de l'entreprise en question. Il peut s'agir d'un marché national concret ou du marché d'un groupe de pays dans lesquels cette entreprise exerce son activité.

Si l'analyse est menée du point de vue de l'investisseur, qui est à la recherche d'une bonne localisation pour son projet, l'analyse générale du marché européen doit être suivie de l'analyse comparative des marchés les plus attractifs. Pour l'analyse comparative, les marchés sont sélectionnés en fonction de l'analyse générale du marché menée précédemment. Cette analyse tient compte de deux types de facteurs, à savoir les facteurs macroéconomiques et les facteurs sectoriels. Les facteurs macroéconomiques illustrent les conditions générales d'activité dans le pays donné. Les facteurs sectoriels ne sont pas forcément originaires de l'environnement concurrentiel, mais ils doivent être liés au secteur analysé. Bien entendu, tous ces facteurs varient en fonction du secteur soumis à l'analyse. Dans le cas du secteur de la fabrication des nouvelles voitures particulières, les facteurs macroéconomiques peuvent être la productivité mesurée par l'augmentation du PNB par salarié, le niveau des impôts, les frais de travail, le niveau d'attrait du pays du point de vue des investissements. Dans ce cas de figure, les facteurs sectoriels sont le nombre des habitants, la saturation du marché par les nouvelles voitures, l'indice des capacités d'innovation. L'analyse comparative effectuée du

point de vue des investisseurs dans le cadre de l'analyse du secteur des semi-conducteurs est présentée dans le Tableau N° 1.

Tableau N° 1. Choix du pays d'investissement dans le cadre de l'analyse du secteur des semi-conducteurs

Localisation:	Allemagne	France	Pays-Bas	Italie	Irlande
Facteurs:					
dépenses en R&D en tant que % du PNB	2,5	2,19	1,89	1,16	1,12
dépenses en R&D (milliards d'EUR)	53,2	34,1	8,1	14,6	1,5
dépenses du gouvernement en R&D (milliards d'EUR)	7,3	5,8	1,2	2,6	0,1
dépenses publiques en éducation en tant que pourcentage du PNB	4,57	5,81	5,08	4,75	4,35
nombre de travailleurs dans le secteur scientifique et des technologies (millions)	19,0	11,6	3,9	7,8	0,8
coût par heure de travail (EUR)	26,22	28,2	27,44	21,39	24,11
PNB par tête d'habitant (en KEUR)	27,6	28,5	29,8	26,7	-

Source des données: R. Abate, Ch. Iezzi, G. Hoffmann, *Analiza sektora półprzewodników w Europie*, SGH, Warszawa 2006.

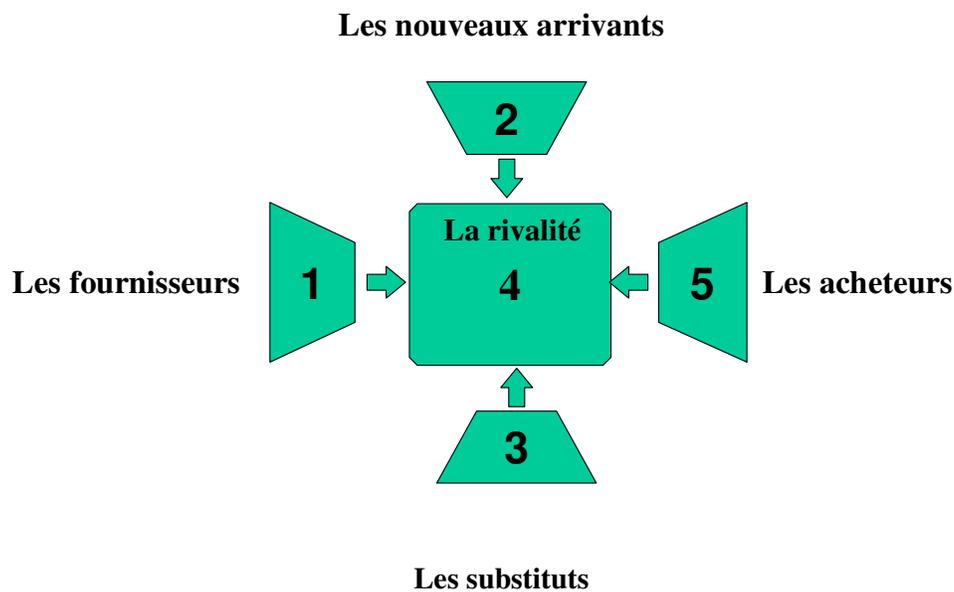
L'analyse comparative permet de désigner le pays qui sera le meilleur candidat pour y localiser l'investissement. C'est justement pour ce pays qu'une analyse approfondie doit être réalisée, de même que dans le cas du marché sur lequel l'entreprise concentre ses activités. Dans l'exemple susvisé du secteur des semi-conducteurs, l'Allemagne a été choisie comme le pays de localisation de l'investissement.

En vue d'évaluer le niveau d'attrait du marché national choisi, surtout du point de vue de l'investisseur, je propose d'avoir recours à l'analyse des 5 forces de M. E. Porter. M. E. Porter a déterminé 5 forces dont dépend le niveau d'attrait de chaque secteur: la rivalité au sein du secteur, la menace représentée par les nouveaux arrivants, la menace représentée par les substituts, la position de force des fournisseurs et la position de force des acheteurs. L'intensité de chacune de ces forces peut être mesurée sur une échelle de 1 à 5, où 1 signifie une faible intensité et 5 une forte intensité de la force.⁸ L'analyse des 5 forces de M. E. Porter est une analyse qualitative qui permet de prendre connaissance de la situation dans le secteur analysé, surtout aux nouveaux acteurs dans secteur, car elle permet de présenter la situation

⁸ pour plus d'informations : M. E. Porter, *Competitive Strategy*, Free Press 1980.

dans le secteur de différents points de vue. L'examen de ces cinq forces permet de déterminer correctement la stratégie des concurrents dans le secteur, qui doit concerner toutes ces forces. Cette analyse permet également de déterminer le niveau d'attrait du secteur. Plus l'intensité de chacune des forces est faible, plus le niveau d'attrait du secteur analysé est bas. Le schéma N° 1 présente les résultats de l'analyse des 5 forces de M. E. Porter dans le secteur du vin en France.

Schéma N° 1 Analyse des 5 forces de M. E. Porter dans le secteur du vin en France



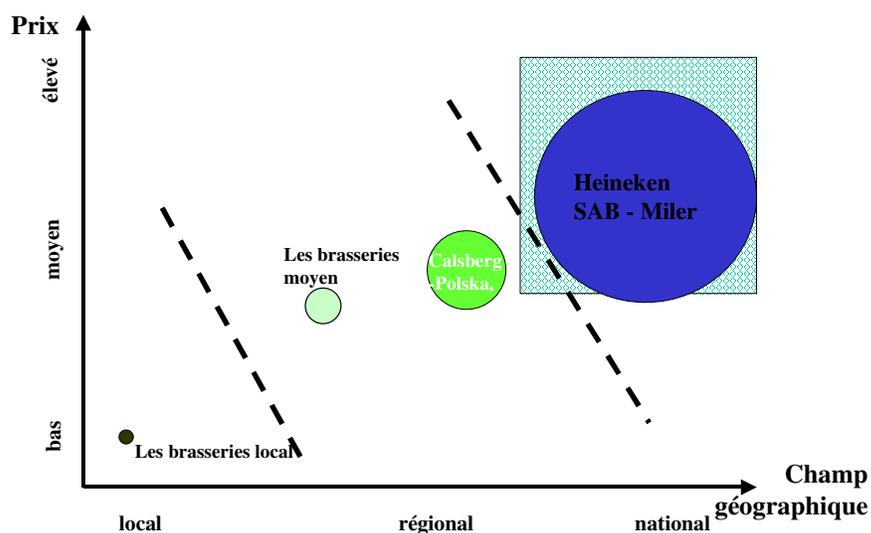
Source des données: C. Binot, E. Neves, J. Storie-Pugh, S. Todorova, S. Mittal, *Analiza sektora winiarskiego w Europie*, SGH, Warszawa 2005.

L'évaluation des forces illustrée par le schéma N° 1 démontre que le secteur soumis à l'analyse est moyennement attractif. La forte concurrence dans le secteur est compensée par la faible position de force des fournisseurs et la faible menace représentée par les nouveaux arrivants. Le problème réside dans la menace représentée par les substituts, qui a été évaluée comme moyenne, mais avant tout dans la position de force très importante des acheteurs.

L'analyse des 5 forces de M. E. Porter pour le marché national peut être complétée par l'analyse des groupes stratégiques, qui permet de démontrer la situation au niveau de la concurrence dans le secteur. Cette analyse repose sur une série de critères qui indiquent la différenciation au niveau des stratégies des entreprises. Ces critères permettent de créer un ensemble de cartes stratégiques qui illustrent la position stratégique de toutes les entreprises. Les entreprises présentées sur ces cartes, sous forme de points concentrés, forment des groupes stratégiques au sein desquels se joue la plus forte concurrence.

Les cartes des groupes stratégiques permettent de déterminer en même temps l'espace des avantages stratégiques, c'est-à-dire l'espace auquel les sociétés aspireront compte tenu des avantages potentiellement les plus grands obtenus grâce à la position qu'elles occupent. L'analyse des cartes des groupes stratégiques permet de déterminer à quel groupe stratégique aspirera l'entreprise qui fait son entrée sur un marché national donné ou quels sont les domaines du marché qui ne sont pas desservis et qui risquent d'être attaqués par une entreprise qui pénètre sur le marché. Le schéma N° 2 présente, à titre d'exemple, une carte des groupes stratégiques pour le secteur de la brasserie en Pologne.

Schéma N° 2. Carte des groupes stratégiques du secteur de la brasserie en Pologne



Source des données : Données propres de l'auteur.

En analysant les comportements stratégiques des concurrents respectifs, il est possible de prévoir avec une forte probabilité l'évolution à court terme de la position des entreprises et, par là-même, de déterminer la situation future au niveau de la concurrence dans ce secteur.

L'étape finale de l'analyse stratégique consiste à déterminer le potentiel stratégique de l'entreprise pour laquelle l'analyse est réalisée, ce qui peut être fait en utilisant le profil stratégique. Dans ce but, une liste des facteurs clés de succès doit être créée, puis l'entreprise est évaluée du point de vue du degré de réalisation des différents facteurs. À titre de comparaison, il faut également évaluer la force du concurrent le plus puissant de tout le groupe stratégique ou du leader dans ce secteur. Les résultats de l'analyse sont présentés de manière graphique, permettant ainsi d'évaluer rapidement la distance qui sépare l'entreprise de son concurrent dans le cadre des facteurs respectifs. Du point de vue de l'investisseur, le profil stratégique doit inclure l'évaluation des 2-3 leaders dans le secteur afin de déterminer le niveau à partir duquel il faudrait débiter l'activité dans le pays donné.

Quel que soit le champ d'activité géographique de l'entreprise, l'analyse stratégique du marché européen réalisée selon le schéma présenté ci-dessus permet d'identifier le niveau d'attrait de ce secteur en Europe ainsi que ses perspectives de développement. Premièrement, la situation générale dans le secteur et l'orientation des changements auront une importance primordiale pour la position de l'entreprise et sa manière d'exercer son activité sur le marché. Deuxièmement, elles permettent d'évaluer les possibilités d'élargissement du champ d'activité de l'entreprise de par l'entrée sur d'autres marchés nationaux ainsi que du point de vue des nouveaux acteurs sur le marché, la meilleure localisation, la meilleure forme d'investissement et le montant des limites d'entrée qu'il s'agira de franchir.

Après le *non* de la France au traité constitutionnel européen : Explications et perspectives

Claude JESSUA*

Le résultat négatif enregistré par le referendum du 29 mai 2005 en France a constitué un événement considérable dans l'histoire de l'Union Européenne pour deux raisons. Il a eu pour conséquence immédiate de bloquer le processus de ratification de ce traité, puisque son adoption nécessite l'unanimité des pays membres. Non seulement cette unanimité a été mise à mal ; les Pays-Bas ont encore aggravé la situation, puisque, à leur tour, les électeurs néerlandais se sont prononcés contre la ratification.¹ Un problème pratique se pose donc, car le traité proposé aux pays membres avait précisément pour but de faciliter les prises de décision, donc de permettre le fonctionnement des institutions européennes, remédiant ainsi aux difficultés constatées après la signature du traité de Nice.

Sur le plan politique, la situation est encore plus inquiétante. Le fait que deux membres fondateurs de la Communauté européenne se soient opposés au Traité Constitutionnel Européen (TCE) en dit long sur le désenchantement ressenti par l'opinion dans certains pays de l'Union, après le sentiment de confiance des premières années qui avaient suivi l'entrée en vigueur du traité de Rome. L'inquiétude s'accroît encore si l'on songe que le 29 mai 2005, il a été porté un coup très dur à l'axe France Allemagne, alors que c'est l'entente, la réconciliation de ces deux nations qui avait été le socle de la construction européenne, et même sa raison d'être historique. En effet, la construction européenne, couronnée par la signature du traité de Rome en 1957, avait essentiellement pour but de mettre fin aux guerres fratricides entre ces deux pays, guerres qui déchiraient périodiquement le continent européen. Depuis, dans les circonstances les plus diverses, c'est l'accord entre ces deux nations qui avait permis, en mainte occasion, de trouver une solution à d'inévitables conflits d'intérêt. D'une façon plus générale encore, l'équipe franco-allemande était pratiquement devenue le seul garant d'un

¹ Rappelons que les Néerlandais ont refusé le TCE par une majorité de près de 62 % de "non". Les motivations n'étaient pas exactement les mêmes que pour les Français, mais elles s'en rapprochaient. Étaient en cause le vote sanction contre le gouvernement en place, l'impatience devant le caractère jugé trop directif des institutions de Bruxelles. Une forte crise identitaire, liée aux problèmes de l'immigration, a aussi joué un rôle important.

certain dynamisme européen, et de la possibilité de voir l'entité européenne jouer un rôle autonome dans le monde.

C'est tout ce délicat équilibre, délicat parce qu'il reposait sur des accords souvent implicites, qui a été remis en cause par le rejet du projet de traité constitutionnel européen (TCE). L'on s'efforcera ici, en premier lieu, de comprendre les raisons qui ont poussé les électeurs français à voter "non" au referendum. Cette compréhension est en effet indispensable si l'on cherche une solution positive aux difficultés actuelles. L'on tâchera précisément, dans la seconde phase de cette réflexion, de définir quelques pistes qui permettraient de réaliser une remise en marche de l'Union Européenne, dont dépend largement l'avenir de 492 millions de personnes.

Pourquoi les électeurs français ont-ils rejeté le Traité constitutionnel européen ?

La surprise a été grande de voir, à partir de mars 2005, les sondages précédant le referendum indiquer de plus en plus clairement que les *non* seraient majoritaires. En effet, jusque-là, tout semblait indiquer que l'adoption du traité ne causerait aucun problème. Les partis principaux de gauche et de droite en étaient tombés d'accord ; il est évident que si le processus de ratification s'était effectué par la voie parlementaire, il se serait déroulé, comme en Allemagne, sans aucune difficulté : la ratification aurait été décidée à une confortable majorité. Présenter aux électeurs un document compact composé de 448 articles constituait au contraire une entreprise audacieuse. Le Président de la république² avait cependant cédé aux pressions des principaux groupes parlementaires, qui le pressaient de procéder par le referendum, supposé être plus démocratique. La procédure référendaire est cependant une procédure hasardeuse, en ce sens qu'elle est soumise aux fluctuations de l'opinion publique au moment où la consultation a lieu. Le danger est alors grand de voir les électeurs ne pas répondre à la question posée, mais manifester leur contentement ou leur mécontentement à l'égard du gouvernement qui leur présente le projet. Or, le referendum s'est déroulé à un moment où une large partie de l'opinion publique avait exprimé son mécontentement à l'égard d'une réforme des retraites, qui venait d'être adoptée malgré de nombreuses manifestations de rue. Le gouvernement était devenu impopulaire. La date choisie pour le referendum n'était donc plus très propice, mais il était trop tard pour la changer.

² Jacques Chirac

L'ampleur du refus a été telle (55% de "non") qu'il semble peu judicieux de l'attribuer à des facteurs purement circonstanciels. Nous avons assisté au contraire, le 29 mai 2005, à l'expression d'un refus profond de l'opinion française, refus qui porte sur deux points principaux. Il s'agit en partie d'une réaction au sentiment d'une perte progressive de la souveraineté du pays, voire de son identité. Plus profondément encore, on a vu s'exprimer à cette occasion une répugnance très nette des Français pour la mondialisation et pour l'économie de marché.

Une réaction souverainiste

Tout au long des dernières années, on a pu constater une impatience croissante de l'opinion à l'égard de ce qui était systématiquement dénoncé comme des empiètements de la bureaucratie de Bruxelles au détriment de la souveraineté française. Si cela était vrai, il s'agissait d'une accusation très grave : en effet, comme dans toute organisation politique, qu'elle soit nationale ou internationale, le principe de subsidiarité constitue une règle fondamentale. Une décision ne peut être prise à l'échelon supérieur que s'il n'est pas possible que le problème soit traité directement au niveau inférieur. Comme toute bureaucratie tend naturellement à étendre le champ de ses compétences, on arrive effectivement parfois à des situations absurdes. Par exemple, des règlements européens prennent position sur les dates d'ouverture de la chasse des gibiers sédentaires, ce qui, en bonne logique ne devrait concerner que les autorités nationales. De tels cas sont fort nombreux, et ils exaspèrent les populations locales. En un sens, cela n'est pas très grave : des incidents de ce genre devraient pouvoir être traités assez rapidement. Malheureusement, les cas de ce type ont tendance à se multiplier, et les organisations de Bruxelles mettent longtemps à réagir et à rectifier le tir. C'est ainsi que les électeurs français n'ont pas compris qu'on interdît à la France d'abaisser le taux de la TVA sur la restauration, branche où la concurrence extérieure n'était nullement concernée.

D'une façon beaucoup plus générale et beaucoup plus sérieuse, on a constaté depuis de nombreuses années, et pas seulement en France, une tendance des gouvernements à se féliciter des bons résultats enregistrés en tel ou tel cas au niveau européen. En revanche, c'est à Bruxelles que l'on impute toutes les difficultés qui surviennent ou tous les résultats médiocres qui sont obtenus. Cette manœuvre politique classique, qui tend à reporter sur une instance étrangère le fardeau de l'impopularité, n'est pas de nature à renforcer le prestige des institutions européennes auprès des citoyens, ni à faire naître chez eux un sentiment positif d'appartenance à l'Union européenne. Dans le même sens, les Français ont tendance à voir dans l'État une sorte d'assureur en dernier ressort, le recours suprême face aux aléas de

l'existence. Dès lors, ils ont très mal supporté, lorsqu'ils en ont pris conscience, le fait que plus de 60 % de nos lois ne sont que la transposition de lois ou de règlements adoptés à Bruxelles. Beaucoup considèrent comme scandaleux que le droit européen ait primauté sur le droit français. Tout se passe comme si le gouvernement français, le Parlement, et même le pouvoir judiciaire, étaient progressivement dépossédés des attributs essentiels de la souveraineté. On a beau expliquer que cette primauté du droit européen sur le droit national est la conséquence obligée et normale de la signature d'un traité international, une partie importante du corps électoral continue d'éprouver un sentiment de malaise.

Il faudrait d'autre part mentionner un fait qui a joué un rôle non négligeable dans le refus des électeurs français. Le Président Chirac n'avait pas dissimulé son souhait de voir la Turquie entrer un jour dans l'Union Européenne. « Nous sommes tous des fils de Byzance ! », n'avait-il pas craint de dire. Or, peu de Français se considèrent comme des héritiers de Byzance. Bien au contraire, la perspective de voir entrer dans l'Europe un pays de 70 millions d'habitants, musulmans dans leur immense majorité, promis à une croissance démographique rapide, et dont la population vit, pour la plus grande partie, en Asie, contribue à leur donner une impression d'étrangeté, dans cette Europe où ils ne se reconnaissent plus et dont ils ont du mal à identifier les frontières. L'UE a en effet vu se joindre à elle, depuis deux ans, douze nouveaux membres sans que le gouvernement se soit soucié d'expliquer aux citoyens le bien-fondé de ces nouvelles entrées. Il aurait été facile de donner les explications nécessaires, et même de susciter un mouvement chaleureux d'accueil aux nouveaux venus ; toujours est-il que cela n'a pas été fait. L'impression existait donc que l'Europe avait changé de nature, qu'un ensemble de vingt-sept pays serait beaucoup plus difficile à gérer qu'un ensemble de quinze nations ; la France y occuperait une place plus réduite, où elle aurait du mal à se faire entendre. Dans le même ordre d'idées, la crainte d'une immigration massive, difficile à contrôler, malgré les accords de Schengen, renforçait les réticences d'une opinion déjà peu enthousiaste.

Toutes ces considérations contribuaient donc à engendrer une hostilité diffuse mais perceptible envers une construction qui semblait être de plus en plus artificielle et arbitraire, et qui donnait l'impression de remettre en cause l'existence même de la nation, puisque celle-ci n'était plus maîtresse de son destin. Ce n'était pas le seul grand reproche que l'opinion publique française adressait au TCE. Au fur et à mesure que la date du referendum se rapprochait, on vit un thème nouveau se développer avec une insistance croissante : le traité constitutionnel annonçait le triomphe de l'ultralibéralisme dans une société marchande. C'était là faire au TCE un procès dont l'effet fut ravageur.

Le rejet de la mondialisation libérale

On touche ici à une spécificité frappante de l'opinion publique en France : depuis 1945, elle a conçu pour le libéralisme une aversion difficile à comprendre, au point que les mots "libéral", "libéralisme" sont devenus des termes désobligeants. La notion de "capitalisme" suscite immédiatement des réactions de rejet. Même des expressions plus détournées, et apparemment plus neutres, comme "économie de marché" ou "économie de libre entreprise", attirent la méfiance et la réprobation. Dès que ces termes sont prononcés, des clichés familiers surgissent : l'économie de marché, le laissez faire, c'est, bien entendu, le « retour à la loi de la jungle », autrement dit, à la loi du plus fort. Le libéralisme, c'est « le renard libre dans le poulailler libre ». Le Président Chirac lui-même s'exprimait ainsi devant son biographe ³ : « Je suis convaincu que le libéralisme est voué au même échec que le communisme et qu'il conduira aux mêmes excès. L'un comme l'autre sont des perversions de la pensée humaine. » Or, lorsque le TCE a été présenté aux électeurs français, certains s'avisèrent avec horreur qu'il s'agissait d'une construction d'inspiration libérale. Il n'y était en effet question que de marché, de concurrence "libre et non faussée", de lutte contre les positions dominantes et contre les entraves à la libre circulation des marchandises, des hommes et des capitaux. On avait complètement oublié que toutes ces caractéristiques du TCE se trouvaient déjà dans le traité de Rome, signé le 25 mars 1957 ! Le nouveau projet n'apportait rien de nouveau à cet égard : il ne faisait qu'englober les traités précédents, en les encadrant dans un système institutionnel rénové, destiné à permettre le fonctionnement d'une union à 27 membres. Il n'en reste pas moins que l'indignation s'est largement exprimée à l'égard d'un traité accusé des plus noires intentions, auquel on reprochait en plus l'absence de toute référence à des préoccupations sociales.

Cette réaction de rejet était très significative, car elle touchait à des conceptions économiques bien ancrées en France. Une étude entreprise en 2005 par l'Université du Maryland avait posé à des échantillons représentatifs de la population dans divers pays la question suivante : « Pensez-vous que l'économie de marché est de nature à traiter de façon satisfaisante les problèmes économiques qui se posent à la société ? » Les résultats étaient fort surprenants. Alors que les pays les plus divers (Etats-Unis, Allemagne, Royaume-Uni, Japon, mais aussi

³ Pierre Péan, *L'inconnu de l'Elysée*, Paris : Fayard, 2007

Russie, Pologne, Chine, Inde, Kenya) répondaient affirmativement à la question posée, et cela à une majorité écrasante, la France ne répondait affirmativement qu'à 35 %. Un tel résultat conduirait presque à penser que la question n'avait pas été comprise ! Elle témoigne en tout cas de l'inculture économique et du poids des préjugés en France. Dans la même optique, les adversaires du TCE n'avaient pas manqué de souligner le fait que les questions sociales n'étaient pas prises en considération. Il était dès lors facile aux partis français d'extrême gauche, au Parti Communiste, à des éléments marquants du Parti Socialiste, à des associations comme la Ligue des Droits de l'Homme, comme les alter mondialistes d'ATTAC, et à certains groupes syndicaux, de donner l'impression que le TCE constituait une construction inhumaine, uniquement occupée d'enjeux commerciaux et financiers.

Toutes ces critiques aboutissaient finalement au rejet d'un traité interprété comme assurant le triomphe de la mondialisation libérale. La mondialisation, encore aujourd'hui, suscite en France des sentiments de peur. Elle paraît conduire à des séries de délocalisations d'entreprises. En tout cas, elle semble annoncer l'inévitable déclassement des salariés français, directement mis en concurrence avec des entreprises qui emploient une main d'œuvre rémunérée à des taux très inférieurs à celui des salaires français. Or, l'Europe est considérée comme la première étape de la mondialisation.

On comprend dès lors qu'il sera difficile de surmonter les appréhensions qui se sont si fortement exprimées lors du referendum. Il faudra pourtant y parvenir si l'on veut permettre à l'Union Européenne d'aller de nouveau de l'avant. Comment peut-on procéder ?

Les possibilités de solution à la crise actuelle de l'Europe

Essayons d'abord de préciser l'état des lieux. Dix-huit pays sur vingt-sept ont jusqu'à présent approuvé le traité constitutionnel, soit par referendum, soit par la voie parlementaire. Deux pays ont fait connaître leur opposition. La procédure est donc gelée, puisque l'approbation du traité requiert l'unanimité des pays concernés. La situation en fait est plus grave que cela, car parmi les pays qui ne s'étaient pas encore prononcés figurent des nations (probablement la Pologne et la République tchèque, presque certainement le Royaume-Uni) dont on connaît déjà les réticences, voire l'opposition au projet de traité. Il est probable que, même si la France et les Pays-Bas avaient approuvé le TCE, l'approbation des trois pays que nous venons de mentionner était loin d'être acquise. Si l'on souhaite dénouer la situation, il faut donc faire face à une tâche extrêmement complexe. Elle ne peut être entreprise que dans

une perspective consensuelle. Or, il ne saurait être question de proposer de nouveau aux membres de l'Union Européenne un document qui reprendrait, fût-ce sous forme condensée, la substance du traité qui a été rejeté en 2005. Cela est impossible, car il faudra tenir compte non seulement de la position de la France et des Pays-Bas, mais aussi des exigences des pays qui ne se sont pas encore prononcés, ainsi que de la volonté de ceux qui avaient approuvé le traité à une large majorité. C'est dire que de larges discussions seront nécessaires et que des compromis devront être trouvés si l'on veut aboutir.

Le succès de cette nouvelle entreprise dépendra notamment du travail qui aura été accompli par la chancelière de l'Allemagne fédérale au premier semestre 2007, lors du Conseil européen qui doit se réunir les 21 et 22 juin, puis par le nouveau président de la République française au second semestre de 2008. À supposer que l'un et l'autre parviennent à s'accorder sur les objectifs à atteindre et sur les méthodes utilisées, encore leur faudra-t-il gagner à leurs vues l'ensemble de leurs partenaires. C'est en juin 2009 qu'auront lieu les prochaines élections européennes ; c'est donc avant cette date qu'une solution de rechange devra être trouvée.

Cette solution devra prendre en compte les principales critiques dont le TCE a été l'objet jusqu'à présent. Il est vraisemblable qu'au terme de ce travail de remise en chantier, le nouveau traité proposé aux membres de l'Union devra différer du projet précédent sur des points que les dix-huit états déjà signataires jugeront accessoires, mais qui donneront quelque satisfaction aux pays les plus réticents. Essayons d'en faire le tour. Il faudra distinguer d'abord ce qu'il importera avant tout de conserver de l'ancien projet de TCE. Les modifications qui devront lui être apportées seront l'objet d'une seconde étape de la réflexion.

Que devra-t-on conserver de l'ancien projet de TCE ?

Les principaux éléments du projet de TCE qui avait été soumis à l'approbation des pays membres présentaient de très grands avantages. Ce n'est pas sans raison que dix-huit pays sur vingt-sept les avaient approuvés. Les premiers avantages de ce projet par rapport au traité de Nice (2001) résidaient dans les progrès accomplis en matière de prises de décision. Ces progrès portaient surtout sur les règles de majorité, qui avaient été considérablement clarifiées et simplifiées : il fallait dorénavant, pour adopter une décision, qu'elle fût votée par une majorité d'états représentant une majorité de la population de l'Union. Il est bien évident qu'il y a là un acquis dont la conservation et la consolidation sont désormais indispensables. De même, il ne

saurait être question, en matière de présidence du Conseil européen, d'en rester à une présidence tournante tous les six mois, ce qui est le régime du traité de Nice. Le TCE avait prévu une présidence assurée pour deux ans et demi, mandat renouvelable une fois, ce qui représentait un progrès sensible : le président, élu par le Parlement Européen, pouvait désormais disposer du temps nécessaire à l'élaboration d'une politique.

Le TCE comportait d'autres dispositions qu'il sera hautement souhaitable de conserver, telles celles qui renforcent les pouvoirs du Parlement européen, accentuant ainsi le caractère démocratique des institutions, celles aussi qui prévoient la nomination d'un Ministre des affaires étrangères de l'Union, ce qui donnerait à l'UE la possibilité de faire entendre sa voix dans ses relations avec les pays tiers.

Il ne saurait être question ici d'entrer plus avant dans le détail de ce qu'il conviendrait de conserver du TCE : nous entrons en effet dans un domaine hautement technique, et il appartiendra aux négociateurs qui se mettront au travail à Bruxelles dès le mois de juin 2007 de proposer des bases d'accord. Soulignons simplement le fait que cette tâche n'est nullement impossible, et que le texte du TCE comporte d'ores et déjà des dispositions et des éléments propres à apaiser les principales inquiétudes qui s'étaient exprimées à son endroit. Ce ne sont pas tellement des modifications qui devront être apportées au traité, que des accentuations nouvelles qui le rendraient à la fois plus lisible et plus convaincant.

Les accentuations nouvelles

Sur un premier point, un accord devrait assez facilement être atteint. Il semble opportun de ne plus considérer le nouveau traité européen à mettre en œuvre comme une constitution, mais comme un traité traditionnel. Il est possible en effet de conserver au nouvel accord général la substance des dispositions déjà adoptées par dix-huit états membres sans lui donner la solennité constitutionnelle. Cela permettrait d'accélérer les procédures et les démarches de négociation ; cela permettrait surtout d'adopter le nouveau document par la voie parlementaire dans les pays membres, au lieu de recourir au referendum, avec toutes les incertitudes que cela comporte. Nous avons vu en effet les raisons profondes qui ont motivé l'hostilité des électeurs français au TCE. Il est peu vraisemblable que leurs dispositions d'esprit aient fondamentalement changé depuis 2005 ; il est en tout cas inutile d'en prendre le risque.

Quant au fond du nouveau traité, on ne saurait attendre des dix-huit pays qui l'ont déjà adopté dans sa première version qu'ils modifient de façon profonde les dispositions qu'ils ont approuvées. Il devrait être possible néanmoins de présenter aux membres de l'UE un traité plus court, plus clair et qui apaise quelques unes des craintes qui s'étaient exprimées à propos de la première version. Nous avons vu qu'une des principales causes de crainte et de rejet qui s'étaient exprimées en 2005, tant aux Pays-Bas qu'en France, tenait au sentiment que le gouvernement national n'était plus maître de ses décisions et qu'à travers lui, c'était le pays entier qui se trouvait être prisonnier d'une énorme bureaucratie dont les rouages paraissaient incompréhensibles, faute d'avoir été expliqués. C'est précisément dans ce domaine qu'un effort particulier de clarification devra être déployé.

Ce qui est en question en l'occurrence, c'est ce principe de subsidiarité dont il a déjà été question. Il comporte deux aspects, l'un positif, l'autre négatif. L'aspect négatif consiste en ceci que l'échelon supérieur de l'organisation ne doit jamais intervenir dans les affaires qui peuvent être réglées efficacement à l'échelon inférieur. En ce qui concerne les questions européennes, cela implique qu'il faut laisser les états membres gérer leurs propres affaires, dès lors que leurs décisions éventuelles ne remettent pas en cause les règles des relations intra-européennes (en particulier les règles de la concurrence), et qu'elles n'affectent pas les relations de l'UE avec le monde extérieur. Une pédagogie efficace sur ce point, et la stricte observation de ce principe, devraient mettre fin à des conflits où la Commission donne parfois l'impression de se mêler de ce qui ne la regarde pas, son intervention apparaissant dès lors comme arbitraire et vexatoire. Les craintes et les agacements qui se sont exprimés sur ce point, et pas seulement en France, justifient qu'on apporte une extrême attention sur la mise en évidence de ce principe de non-intervention, et qu'on insiste très clairement sur ce point.

L'aspect positif du principe de subsidiarité est encore plus important, car à travers lui, c'est la raison d'être de l'Union européenne qui est impliquée. Il signifie que les échelons supérieurs doivent intervenir chaque fois que par leur action, l'Union dans son ensemble peut obtenir des résultats supérieurs à ceux qu'atteindrait l'action isolée de tel ou tel de ses membres. En d'autres termes, ce sont les effets de synergie espérés qui justifient l'intervention des échelons supérieurs de l'administration européenne. Les illustrations de ces synergies sont si nombreuses que leur analyse met en jeu des principes maintes fois explorés tout au long de l'histoire de l'analyse économique. Qu'il s'agisse des avantages des grands marchés, mis en lumière par Adam Smith, ou des économies d'échelle (économies externes) mises en évidence par Alfred Marshall, il s'agit d'avantages propres à assurer à l'ensemble européen la masse critique nécessaire pour jouer un rôle important dans l'économie mondiale. Actuellement,

aucune des nations qui composent l'UE ne peut espérer compter en tant qu'acteur économique sur la scène mondiale. C'est seulement son appartenance à l'UE qui peut éventuellement lui permettre de jouer un rôle actif dans le monde, à condition toutefois que l'UE elle-même se constitue en une entité capable de prendre des décisions. Un exemple particulièrement important de cette interprétation positive est constitué par la « stratégie de Lisbonne ». Elle a jusqu'ici été pratiquement mise en sommeil. Il faudrait, pour la mettre en œuvre, qu'un dynamisme nouveau se déclenche dans l'Union ; la stratégie de Lisbonne permettrait alors d'inspirer une véritable politique de croissance, comportant notamment une politique industrielle. Cela est-il possible ?

Un dynamisme nouveau en Europe

Il est tout à fait envisageable qu'un élan nouveau se manifeste en Europe lors du prochain Conseil Européen (21 et 22 juin 2007), car les Européens se rendent compte de plus en plus clairement de sa nécessité. Une conjoncture politique nouvelle (les élections en France, les changements à intervenir dans la direction politique en Grande-Bretagne) devrait pouvoir faciliter les initiatives nouvelles, d'autant plus que, si l'on renonce à l'usage des procédures référendaires, on assistera automatiquement à une accélération des changements. Il est même possible que cette accélération se transforme en un mouvement nouveau si quelques pays membres sont convaincus que l'on peut reprendre les choses en main et s'ils parlent avec suffisamment d'autorité et d'enthousiasme pour mettre fin à l'immobilisme qui caractérise la politique européenne depuis deux ans.

Les domaines où l'énergie latente en Europe pourrait se déployer ne manquent pas. La « stratégie de Lisbonne », axée sur l'économie de la connaissance, en constitue un excellent exemple. La remettre en marche pourrait constituer un complément utile et exaltant aux efforts budgétaires jusqu'ici concentrés sur la politique agricole commune. Les efforts à déployer collectivement en matière de recherche et développement, en matière d'éducation supérieure, seraient de puissants facteurs d'accélération de la croissance. Il faudra cependant, pour amorcer le démarrage effectif de la stratégie de Lisbonne, que le problème du traité lui-même soit enfin réglé de façon positive. C'est par la suite, dans la foulée, que des initiatives plus ambitieuses pourront être envisagées. L'important est de reprendre les discussions pour préparer les bases d'un nouveau traité ; l'intérêt en est si grand pour l'ensemble des pays de l'UE que l'on peut envisager avec espoir la suite des événements au cours de ce premier semestre 2007. Certes, les sujets où des désaccords se sont exprimés et s'expriment encore ne

manquent pas. Nul n'ignore que la politique monétaire de la BCE, autrement dit la gestion de l'euro, l'avenir de la politique agricole commune, particulièrement, à l'occasion des négociations avec l'OMC, ainsi que des sujets comme un gouvernement économique de l'Europe ou comme la notion de préférence communautaire, suscitent encore des oppositions très vives. Faisons un examen rapide de la nature des problèmes.

En ce qui concerne la politique de la BCE, il est bien connu que le personnel politique français, qu'il s'agisse de la gauche ou de la droite, est très hostile à la façon dont la politique monétaire est conduite. On reproche au gouverneur de la BCE d'assister avec résignation et passivité au constant affaiblissement du dollar face à l'euro, faisant preuve d'une parfaite indifférence aux difficultés que cela peut causer aux entreprises exportatrices européennes. Les critiques vont jusqu'à remettre en cause le statut d'indépendance de la BCE et la nature des missions qui lui sont confiées. Est-il raisonnable, demande-t-on, de borner la mission de la Banque centrale à la stabilisation de la valeur interne de l'euro, c'est-à-dire à la stabilité des prix ? Ne devrait-elle pas se préoccuper de la croissance annuelle de l'Union ? C'est là un thème classique de discussion sur la scène politique française. Il faut bien observer toutefois que c'est essentiellement en France que de telles critiques sont émises. Nos partenaires de l'Eurogroupe ne partagent nullement ces vues. L'Allemagne en particulier est très attachée au statut de la BCE et à ses missions, telles qu'elles ont été définies par le traité de Maastricht. Dans ces conditions, penser que la France pourrait convaincre ses partenaires de remettre en cause l'essence même du traité de Maastricht est une vue de l'esprit. Ce qui ne serait pas impossible cependant, ce serait de créer, sous un nom et sous un statut qui resteraient à déterminer, une sorte de cellule de politique économique qui aurait pour vocation, aux côtés de la BCE, de mettre en œuvre le Pacte de stabilité et de croissance prévu au conseil d'Amsterdam (1997). L'Eurogroupe pourrait ici jouer un rôle essentiel, en assurant une sorte de coordination des politiques conjoncturelles. Il ne serait pas question de modifier les statuts de la BCE, mais seulement d'introduire plus de souplesse dans sa gestion des taux d'intérêt. L'accélération de la baisse du dollar, à laquelle on assiste actuellement, pourrait faire évoluer les esprits en ce sens.

Il ne saurait être question ici d'examiner tous les problèmes qui vont se poser aux futurs négociateurs d'un nouveau TCE. La politique monétaire, la politique agricole, des questions comme celles de la préférence communautaire surgiront certes inévitablement, mais rappelons que le traité envisagé pour remplacer le TCE défunt n'a pour but que de préciser les procédures de décision au sein de l'UE, et d'assurer une représentation équitable et efficace des pays

membres. Ce qui comptera, pour réussir cette tâche résidera moins dans les solutions techniques que dans l'esprit dans lequel ce travail sera entrepris. Si les discussions reprennent avec la volonté d'aboutir à un nouveau traité, plus clair, plus compact, et susceptible d'être voté plus rapidement par les Parlements, on aura les meilleures chances de sortir de la situation de blocage qui prévaut actuellement.

*

* *

On est en droit de penser que les solutions aux difficultés que connaît actuellement l'Europe sont plus proches qu'on n'aurait pu le redouter, il y a encore six mois. Les pas décisifs que l'Europe a pu accomplir dans le passé l'ont souvent été dans une atmosphère d'urgence et de crise. Nombreux sont les épisodes où les responsables ont dû « arrêter les pendules » afin de parvenir à un accord, finalement obtenu *in extremis*. Tout porte à espérer que nous sommes en train d'assister à une péripétie de ce genre. Si les bonnes volontés, l'esprit de compromis et d'ambition collective ne se démentent pas, il est probable qu'en 2009, l'Union Européenne sera enfin dotée des institutions qui lui permettront de jouer dans le concert des nations un rôle politique plus en rapport avec le poids économique considérable qui est déjà le sien.

Paris, avril 2007

POSITION DE LA CROATIE DANS L'EUROPE DU SUD-EST: CONVERGENCE OU DIVERGENCE?

Prof. dr. **Vinko Kandžija**
Faculté d'économie Rijeka
I. Filipovića 4
e-mail: kandzija@efri.hr
tél. 00 385 51 355 130

1. Introduction

Au sens large du terme l'Europe du Sud-Est est la région composée de huit pays, tous engagés dans le Pacte de stabilité (Albanie, Bosnie-Herzégovine, Bulgarie, Croatie, Macédoine, Roumanie, Serbie et Monténégro). Puisque deux pays, la Bulgarie et la Roumanie, sont devenus membres de l'UE le 1^{er} janvier 2007, l'Europe du Sud-Est au sens strict comprend actuellement six pays. Pour ce dernier groupe de pays, l'UE utilise le terme *Balkans occidentaux*. Dès l'année 2000 commence une période de croissance économique dans tous les pays de la région avec des indicateurs macroéconomiques favorables, bien que la plupart de ces pays souffre encore de chômage, de déséquilibre extérieur et d'endettement croissant.

La position de la Croatie est spécifique: son PIB par habitant de 6.400 \$ est trois fois plus élevé du PIB par habitant de la Roumanie laquelle occupe la deuxième position. Il est même cinq fois plus élevé que celui de la Serbie et du Monténégro, derniers du classement. Tous les autres indicateurs montrent que la Croatie a un plus haut degré de développement et que le développement des pays de la région est divergent. Dans la mesure où les initiatives de l'UE rangent la Croatie parmi les pays de l'Europe du Sud-Est, à savoir les Balkans occidentaux, l'objectif de cette exposition est celui d'analyser la position macroéconomique de la Croatie dans le cadre de la région, en prenant notamment en considération les effets du commerce et du développement. En plus il faut analyser si la zone de libre-échange proposée, le soi-disant Accord CEFTA élargi, assure la divergence de ces pays.

L'hypothèse principale de cette exposition s'appuie sur le postulat que la Croatie doit tirer profit de ses avantages dans le cadre de l'Europe du Sud-Est. On pense tout d'abord à son développement plus élevé, à la réalisation relativement plus efficace de ses réformes économiques ce qui la rend plus intéressante aux investissements directs étrangers, ainsi qu'à la structure plus diversifiée de son économie et de ses exportations. On pense également à l'histoire commune dans le cadre de l'ex-Yougoslavie: les marques de produits auparavant bien connus peuvent désormais surmonter plus facilement les barrières d'importations sur le marché des pays voisins. En exploitant ces avantages et en

accroissant les exportations à l'intérieur de la région, la Croatie peut produire des effets plus importants pour le développement. Le modèle de développement fondé jusqu'à présent sur la croissance de la consommation nationale a atteint ses limites et le développement futur de l'économie croate n'est possible que s'il se fonde sur l'expansion des exportations. Naturellement, la Croatie s'oriente en premier lieu vers l'UE, ce qui a été formalisé au début des négociations. Toutefois, ce fait n'exclut d'aucune façon son orientation économique vers la région de l'Europe du Sud-Est où la Croatie doit tirer profit de ses potentiels.

2. Degré de développement et environnement macroéconomique des pays de l'Europe du Sud-Est

2.1. Degré de développement et niveau de convergence

Au cours des années '90 les pays de l'Europe du Sud-Est ont connu l'instabilité économique et politique, la guerre et la soi-disante crise de transition qui a été longue et profonde. En comparaison avec les pays d'Europe centrale et orientale avec lesquels ils partagent une histoire semblable, caractérisée par une économie centralisée et planifiée, des différences considérables demeurent. Bien que leur position initiale au début de la transition ait été très similaire, aujourd'hui, d'après le montant du PIB par habitant, leurs différences correspondent à celles entre les pays d'Europe centrale et orientale et les pays de l'Union européenne dont ils sont devenus membres à droits égaux à partir du 1^{er} mai 2004. En comparant le niveau de développement des pays de l'Europe du Sud-Est avec les pays du sud de l'Union européenne (pays méditerranéens) qui jusqu'à l'élargissement récent étaient parmi les membres les moins développés, les lacunes du développement n'en sont que plus éclatantes. D'après Bićanić (Bićanić, 2003, p.468), si le PIB des pays de la région augmentait même de 7% d'après les taux, ce qui est difficile à atteindre, il leur faudrait encore un grand nombre d'années pour atteindre la moyenne de l'Espagne, du Portugal et de la Grèce: au plus, 25 ans pour l'Albanie, au moins, 12 ans pour la Croatie. Si hypothétiquement ce pourcentage augmentait annuellement de 5%, projet toujours ambitieux, il faudrait alors 32 ans pour l'Albanie et 17 ans pour la Croatie. À la différence de ces nouveaux membres de l'Union européenne qui déjà en 1994 ont réussi à sortir de la soi-disante «crise de transition» en faisant détourner les tendances négatives et en réalisant des performances macroéconomiques favorables, les pays de l'Europe du Sud-Est ont tous connu un taux de croissance négatif jusqu'à la fin des années 90. Il paraît qu'en 2000 la croissance de ces économies a repris, comme nous pouvons le voir d'après le tableau 1.

Tableau 1 - Degré de développement dans les pays de l'Europe du Sud-Est en 2005

Pays	PIB par habitant	PPA PIB Par habitant	Taux de croissance du PIB	PIB (en milliards de. \$) 2004	Nombre d'années de croissance négative (1989-2001)	Structure du PIB par secteur (en %)		
						Agriculture	Industrie	Services
Albanie	2.372	4.929	5,9	4.8	4	26.8	7.3	65.9
B&H*	1.857	5.970	3,5	5.6	-	15	31	55
Bulgarie	3.109	8.026	5,7	24.1	6	9.4	26.0	64.6
Croatie	7.721	12.336	3,8	34.3	5	6.8	19.1	74.1
Macédoine	2.581	6.767	4,1	5.3	7	9.8	16.7	73.5
Roumanie	3.376	8.413	8,4	73.2	6	10	35	55
Serbie et Monténégro	2.507	2.950	2,0	15.7	5	15	32	53

*Note: Données pour l'année 2003

Source: EBRD, 2006

Les pays de l'Europe du Sud-Est forment une région assez hétérogène au vu du degré de développement atteint. Ce développement économique est très divergent, ce qui rend difficile la réalisation d'une analyse complète de ces pays en tant que région uniforme.

On analyse le plus souvent les convergences entre ces pays à l'aide des indicateurs du PIB par habitant. D'après les données du tableau ci-dessus, il apparaît que l'Europe du Sud-Est est composée de pays ayant des degrés de développement différents. La différence entre le plus développé, à savoir la Croatie avec 7.721 \$ de PIB par habitant, et le moins développé, l'Albanie avec 2.372 \$, se mesure à hauteur d'un rapport de 3,2. Le tableau 1 montre que la Bosnie-Herzégovine a le plus bas PIB par habitant, mais il faut prendre en considération que les données sont de 2003. La différence entre la Croatie, qui se distingue nettement de tous les autres pays, et le second pays le plus développé (la Roumanie) est également très élevée (2,2 fois). Si l'on exclut la Croatie de ce groupe, le reste de la région est assez homogène, avec des différences négligeables - de 2.372 à 3.376 \$.

Le second indicateur, le PIB par habitant en parité du pouvoir d'achat (PPA), offre une image plus réelle de la convergence effective des pays. Si l'on observe le groupe entier, Croatie incluse, les différences sont toujours très grandes entre l'économie la plus développée et la moins développée, bien qu'elles soient un peu moins prononcées que dans le cas des montants nominaux. En analysant le groupe entier, Croatie excluse, nous pouvons remarquer une divergence plus nette par rapport aux montants nominaux. Les différences sont plus accentuées: de 2.950 \$ en Serbie-et-Monténégro (en 2003) et 4.299 en Albanie (en 2005) à 8.413 \$ en Roumanie (en 2005).

En 2005 le plus haut taux de croissance du PIB par habitant a été réalisé par la Roumanie (8,4%) alors que le plus bas taux de croissance par habitant a été réalisé par la Croatie. Bien que ces pays aient réalisé des taux de croissance relativement hauts, il faudra encore de nombreuses années avant que les pays de la région s'approchent des nouveaux

membres de l'Union européenne qui, il y a 10 ans, se trouvaient au même niveau de développement économique. La décennie des années '90 est perdue de façon irrémédiable pour ces pays ayant connu pendant plusieurs années un taux de croissance négatif.

Les changements structurels indiquent également le degré de développement atteint. La structure du PIB est relativement identique dans tous les pays, à l'exception de l'Albanie où l'agriculture joue un grand rôle avec 26,8%. Il faut noter que ces 26,8% sont le résultat d'un secteur mal développé, au travail intensif et à une productivité agricole insuffisante ainsi qu'au secteur industriel et aux services peu développés. Avant le commencement de la transition, le secteur industriel des pays générait la majeure partie du PIB et de l'emploi. La transition et la guerre dans la plupart de ces pays ont provoqué la faillite des industries traditionnelles comme la métallurgie, l'industrie textile, la production de chaussures, l'industrie alimentaire et mécanique, etc. Le retard technologique, le manque d'intérêt des investisseurs étrangers et une restructuration insuffisante sont le résultat de l'écroulement brutal de la production industrielle dans tous les pays de l'Europe du Sud-Est qui en 2002 atteignaient à peine 45% du niveau de leur production industrielle avant la transition de 1989. (UNECE 2002)

Parallèlement à la chute des secteurs agricole et industriel, le secteur des services devient la principale source de l'accroissement du PIB et de l'emploi, non seulement dans les pays de la région mais aussi dans toutes les économies de transition. La Croatie réalise la plupart du PIB dans le secteur des services, même 74,1%, alors qu'une plus petite partie réalisent la Bosnie-Herzégovine, la Roumanie et la Serbie-et-Monténégro. Néanmoins, il faut souligner que cette grande contribution des services dans l'exemple de l'Europe du Sud-Est ne traduit pas la tendance habituelle caractéristique du développement post-industriel, mais traduit un manque qualitatif de ces pays où les services publics et les entreprises publiques représentent la plus grande part du secteur (Broadman et.al., 2004, p.8). La restructuration plus intensive à la fin des années '90 a permis d'accroître les services des télécommunications, du tourisme (surtout en Croatie), le commerce, et à partir de 2000, l'accroissement du secteur financier dans la plupart des pays de la région. C'est aussi le secteur qui a réalisé le majeur flux d'investissements étrangers directs.

2.2. Les mouvements macroéconomiques dans les pays de l'Europe du Sud-Est

A partir de l'an 2000, ces pays ont réussi à stabiliser les mouvements macroéconomiques, comme nous pouvons le voir d'après le tableau 2.

Tableau 2 - Indicateurs macroéconomiques des pays de l'Europe du Sud-Est pour les années 2004 et 2005

Pays	Inflation (%)		Taux de chômage (fin de la période) %		Balance courante (% du PIB)	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Albanie	3.0	2.4	14.4	14.2	-4.9	-7.4
B&H	0.7	2.9	43.2	44.2	-19.8	-21.8
Bulgarie	6.1	5.0	12.0	10.1	-5.8	-11.3
Croatie	2.1	3.3	13.8	12.7	-4.9	-6.4
Macédoine	-0.4	0.5	37.2	37.3	-7.7	-1.4
Roumanie	11.9	9.0	8.0	7.1	-8.4	-8.7
Serbie	11.4	16.2	18.5	20.8	-11.6	-8.6
Monténégro	2.4	2.3	27.7	30.3	-7.6	-9.1

*Note: Ces données se rapportent uniquement à la Fédération de Bosnie-Herzégovine
Source: WIIW, 2006

D'après ces données, la plupart des pays ont réussi à ramener le taux d'inflation annuel à moins de 10%. Le niveau moyen de l'inflation pour toute la région est de 8,2%. Jusqu'au 2004 la Serbie et la Roumanie n'avaient pas réussi à contrôler l'inflation avec succès, surtout à cause d'un manque de discipline dans le cadre de l'application des politiques de stabilisation et cela se rapporte pour la plupart au financement du déficit budgétaire ainsi qu'à une importante application de diverses mesures discrétionnaires, souvent de nature politique. Au cours de 2005 tous les pays, avec exception de la Serbie, ont une inflation de moins de 10%.

Le taux de chômage est toujours très élevé, surtout en Bosnie-Herzégovine (44% pour la Fédération de Bosnie-Herzégovine, seule donnée disponible), en Macédoine de 37% et au Monténégro de 30%. Toutefois, ces données officielles doivent être interprétées avec réserve. En effet, elles ne prennent pas en compte la grande partie de l'économie souterraine qui, d'après des estimations (Schneider, 2002), représente un tiers voire presque la moitié du PIB. D'après des recherches de la Banque mondiale (World Bank, 2002), seulement 40% des chômeurs enregistrés en Bosnie-Herzégovine en 2001 étaient vraiment sans emploi, alors que l'économie souterraine assurait du travail pour 36% des employés. De même, plus de la moitié des chômeurs enregistrés en Serbie-et-Monténégro en 2001 travaillaient en réalité au noir. La situation était identique en Macédoine où, d'après les appréciations de la Commission européenne (European Commission, 2003, p.15), plus de 57% des chômeurs enregistrés avaient un travail dans des activités non enregistrées, c'est-à-dire dans l'économie souterraine.

Pourtant, sans tenir compte des données présentées ci-dessus, le chômage est très fort dans tous les pays de l'Europe du Sud-Est (à l'exception de la Roumanie avec un taux de chômage de 7%). Leur fort taux de chômage est dû à la baisse du PIB et de la production, surtout industrielle, dont on a déjà parlé précédemment. Il est également le résultat d'une productivité médiocre, de la restructuration des grandes entreprises d'État qui reçoivent

aujourd'hui moins de subventions directes et indirectes, ce qui entretenaient l'excédent d'employés. De même, ce fort taux de chômage résulte de la rigidité du marché du travail de ces pays, d'une faible mobilité de la force du travail, d'une régulation trop grande et inflexible ainsi que des mesures insuffisantes pour la création d'emplois. (Vlahinić-Dizdarević, 2006, p. 33)

Le problème macroéconomique essentiel de tous les pays de l'Europe du Sud-Est est le déficit de la balance des transactions courantes qui est dû au fort déficit commercial. Alors que les exportations stagnent ou se développent lentement, les importations quant à elles progressent très rapidement comme conséquence du processus de restructuration et de la grande dépendance des importations de ces économies. Bien que les flux basés sur les exportations de services, d'assignations privées ainsi que de transferts officiels soient importants, ils restent modérés et ne compensent pas le grand solde négatif de tous les pays de la région.

Pour conclure, on peut désigner définitivement la Croatie comme le pays le plus développé de la région. D'après le montant de son PIB par habitant, elle est considérablement plus proche des pays de l'Europe centrale et orientale lesquels sont déjà devenus membres de l'UE, que les autres pays de la région. Bien que la Croatie ait réussi à atteindre une stabilité économique que les investisseurs étrangers ont su reconnaître, le développement atteint jusqu'à présent est fondé sur la croissance rapide de la consommation, tout particulièrement de la consommation des ménages, ainsi que sur la croissance des investissements depuis ces dernières années. Le développement futur se réalisera difficilement sans une croissance des exportations dynamiques. Pour cette raison en 2007 a été pour la première fois présentée une stratégie officielle de stimulation des exportations. Dans la suite de ce travail, nous allons observer la position commerciale actuelle de la Croatie au sein de l'Europe du Sud-Est.

3. Zone de libre-échange en Europe du Sud-Est et position de la Croatie

3.1. Chronologie de l'intégration commerciale des pays de l'Europe du Sud-Est

L'intégration commerciale des pays de l'Europe du Sud-Est est un élément important de la coopération régionale. Elle est définie dans le cadre du Pacte de stabilité ainsi que dans le cadre de l'Accord de stabilisation et d'association. Bien que les deux initiatives aient été mises en action par l'UE dans le but d'aider les pays de l'Europe du Sud-Est, il y a des différences. Le Pacte de stabilité est en premier lieu une initiative politique qui se rapporte aux pays de l'Europe du Sud-Est au sens large, donc Bulgarie et Roumanie incluses. Son but est la stabilité et la croissance des pays de la région qu'on réalise par la coopération dans divers domaines, à savoir le commerce et les investissements, l'infrastructure et l'énergie, la démocratie et la coopération transfrontalière, les médias, la criminalité organisée et la mobilité des personnes. Le plus grand progrès a été fait jusqu'à maintenant dans le secteur du commerce, c'est-à-dire dans le domaine de la libéralisation du commerce, ainsi que dans le domaine des infrastructures et de l'énergie.

D'autre part, le Processus de stabilisation et d'association concerne six pays de l'Europe du Sud-Est (l'Albanie, la Bosnie-Herzégovine, la Croatie, la Macédoine, la Serbie et le

Monténégro), et son but est de leur prêter une aide dans l'accomplissement des conditions indispensables pour devenir membres de l'Union européenne, d'abord de manière contractuelle, puis de plein droit. Du point de vue politique, l'Accord de stabilisation et d'association met l'accent sur la nécessité d'une coopération régionale dans le domaine de la stabilisation de la région d'Europe du Sud-Est. Il est clairement défini que la disposition pour la coopération régionale se reflète dans la mise en place du réseau des conventions bilatérales entre les pays engagés dans le Processus de stabilisation et d'association.

En juin 2001 huit pays de l'Europe du Sud-Est qui avaient déjà signé le Pacte de stabilité, signent le Memorandum d'entente par lequel ils s'engagent de créer un réseau d'accords bilatéraux et de commerce libre entre tous les pays de la région, Moldavie et Kosovo inclus. Cela pourrait créer effectivement une zone de libre-échange dans la région. D'après les dispositions de ces accords, le 90% du commerce réciproque doit être libéralisé. Les pays s'engagent d'adapter graduellement les règles à la législation européenne. La procédure de signature et de ratification devait se terminer jusqu'à la fin de l'année 2002, mais la dynamique qui avait été planifiée était différente de sa réalisation. (Tableau 3)

Tableau 3 - Accords de libre-échange en Europe du Sud-Est en date 15 février 2006

	Albanie	Bosnie-Herzégovine	Bulgarie	Croatie	Macédoine	Moldavie	Roumanie	Serbie et Monténégro	Kosovo
Albanie		Appliqué 01/12/04	Appliqué 01/09/03	Appliqué 01/06/03	Appliqué 15/07/02	Appliqué 01/11/04	Appliqué 01/01/04	Appliqué 01/08/04	Appliqué 01/10/03
Bosnie-Herzégovine	Appliqué 01/12/04		Appliqué 01/12/04	Appliqué 01/01/05	Appliqué 01/07/04	Appliqué 01/05/04	Appliqué 01/12/04	Appliqué 01/06/02	Initié 15/02/06
Bulgarie	Appliqué 01/09/03	Appliqué 01/12/04		CEFTA 01/03/03	Appliqué 01/01/00	Appliqué 01/11/04	CEFTA 01/07/97	Appliqué 01/06/04	Sous examen
Croatie	Appliqué 01/06/03	Application officielle 01/01/05	CEFTA 01/03/03		Appliqué 11/07/02	Appliqué 01/10/04	CEFTA 01/03/03	Appliqué 01/07/04	Pris en considération
Macédoine	Appliqué 15/07/02	Appliqué 01/07/04	CEFTA Feb. 06	CEFTA Feb. 06		Appliqué 01/01/05	CEFTA Feb. 06	Signé 21/10/05 Ratifié par S-et-M 02/12/05	Appliqué 02/02/06
Moldavie	Appliqué 01/11/04	Appliqué 01/05/04	Appliqué 01/11/04	Appliqué 01/10/04	Appliqué 01/01/05		Appliqué 17/11/94	Appliqué 01/09/04	
Roumanie	Appliqué 01/01/04	Appliqué 01/12/04	CEFTA 01/07/97	CEFTA 01/03/03	Appliqué 01/01/04	Applied 17/11/94		Appliqué 01/07/04	
Serbie et Monténégro	Appliqué 01/08/04	Appliqué 01/06/02	Appliqué 01/06/04	Appliqué 01/07/04	Signé 21/10/05 Ratifié par S-et-M 02/12/05	Appliqué 01/09/04	Appliqué 01/07/04		
Kosovo	Appliqué 01/10/03	Initié 15/02/06		Pris en considération	Appliqué 02/02/06				

Source: www.stabilitypact.org/trade/

L'évident retard dans le cadre de l'application de l'idée de zone de libre-échange ainsi que l'inertie et le manque de pragmatisme de cet concept qui se fonde sur même 31 accords bilatéraux et de commerce libre, a encouragé des réflexions sur une approche plus

efficace, une approche différente. Pour cette raison, en avril 2006, on a mis en route des négociations afin de remplacer les 31 accords bilatéraux et de libre commerce en vigueur par un seul accord régional de développement du commerce dans l'Europe du Sud-Est.

Bien que le processus des négociations à l'égard du nouvel accord régional de développement du commerce dans l'Europe du Sud-Est (le soi-disant Accord CEFTA élargi) soit encore en cours, on peut quand même distinguer certaines importantes différences par rapport au réseau des accords bilatéraux de commerce qui ont duré jusqu'à présent:

- À côté de la libéralisation du commerce des produits industriels et agricoles ainsi que des dispositions douanières, le nouvel accord régional de développement du commerce devrait comprendre la libéralisation et la régulation du commerce des services ainsi que l'harmonisation des mesures commerciales à savoir l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires. Toutes ces mesures seront harmonisées avec les normes de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), indépendamment du fait si les pays signataires sont en même temps membres de l'OMC ou bien si le processus des négociations est encore en cours.
- Le nouvel accord régional de développement du commerce comprend aussi de nouvelles normes qui ne se rapportent pas seulement à la politique du commerce de ces pays au sens strict. Ces mesures sont orientées vers la législation du marché intérieur, à savoir vers des secteurs qui sont très importants pour la politique intérieure et lesquels devront graduellement s'harmoniser avec la législation de l'UE. Elles comprennent la politique de la concurrence, les aides et les soutiens de l'État, les achats du gouvernement et la protection de la propriété intellectuelle.
- L'accord régional de développement du commerce comprendra des procédures claires et efficaces à l'égard de la solution des litiges, conformément aux normes de l'OMC.
- La limitation de la concurrence qui était en vigueur jusqu'à présent pour les pays de l'Europe du Sud-Est provient de leur exclusion du système paneuropéen d'accumulation diagonale à l'égard des règlements concernant l'origine des marchandises. Pour cette raison ces pays ne pouvaient pas profiter des avantages du libre-échange. L'élargissement graduel du système paneuropéen d'accumulation diagonale et la création de la zone d'accumulation diagonale d'origine des marchandises entre l'Union européenne et les pays de l'Europe du Sud-Est vont principalement encourager le commerce régional à travers l'augmentation de l'importation de divers produits des pays de la région lesquels n'ont pas encore signé l'Accord de stabilisation et d'association, avec possibilité d'exportation de produits finis dans les pays de l'UE.

3.2. Commerce intra-régional dans l'Europe du Sud-Est: état actuel et problèmes

Pour diverses raisons, il est normal que les pays voisins fassent du commerce. Les coûts des transports ne sont pas élevés, la similarité des langues réduit les obstacles de communication ainsi que les coûts des transactions. Les similarités culturelles influencent aussi la similarité des préférences. Pour cette raison se crée la complémentarité dans divers secteurs. Dans le cas des pays de l'Europe du Sud-Est, le commerce réciproque

montre de remarquables tendances de croissance dans ces dernières années, même si on peut remarquer de grandes différences dans le cadre de l'orientation géographique du commerce entre ces pays. (tableau 4)

Tableau 4 - Exportations des pays de l'Europe du Sud-Est en 2002 et en 2004 et taux de croissance

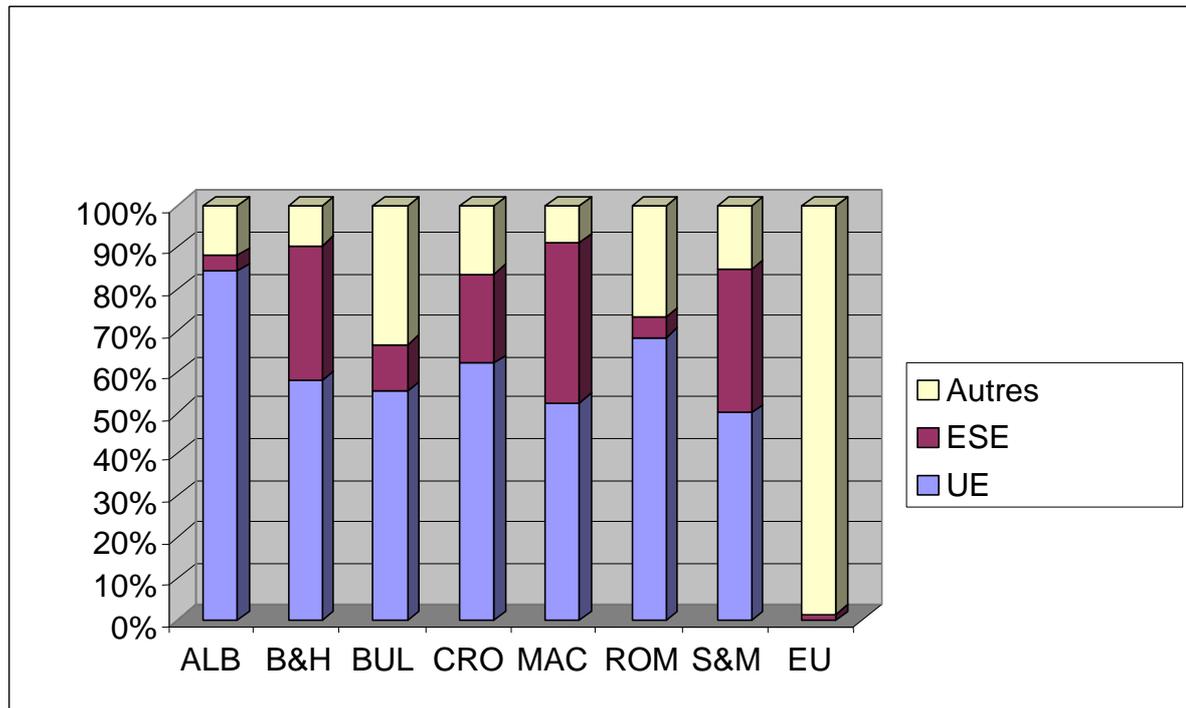
(en millions de dollars et %)

Pays	Exportation dans les pays de la région			Exportations dans les autres pays du monde entier		
	2002	2004	Croissance (%)	2002	2004	Croissance (%)
Albanie	13	15	15	348	426	22
Bosnie-Herzégovine	164	267	63	874	1.174	34
Bulgarie	570	727	28	5.942	7.204	21
Croatie	839	1.066	27	5.111	6.215	22
Macédoine	421	512	22	1.101	1.196	9
Moldavie	65	98	51	680	967	42
Roumanie	60	70	17	14.634	17.560	20
Serbie et Monténégro	519	763	47	1.519	1.673	10
Total pour la région	2.651	3.518	33	30.209	36.415	21

Source: ICEG, 2006, SEE Monitor, No. 9

Les données citées au-dessus montrent les différences entre les pays d'après leur orientation intra-régionale du commerce. Le groupe des pays de l'ex-Yougoslavie entretient des relations commerciales relativement importantes, en particulier la Bosnie-Herzégovine, la Macédoine, la Serbie et le Monténégro, alors que la Croatie montre une orientation plus marquée vers l'exportation que vers l'importation. On pourrait dire que la situation actuelle est en effet similaire à la situation d'avant la guerre en 1989 quand il y avait un faible libre-échange entre les pays de l'Europe du Sud-Est, à l'exception des relations économiques dans le cadre de l'ex-Yougoslavie. Aujourd'hui, le commerce dans le cadre de la région se rapporte encore toujours pour la plupart au commerce entre les pays de l'ex-Yougoslavie. D'autre part, l'Albanie, la Roumanie, la Bulgarie et la Moldavie appartiennent à un autre groupe dont la participation commerciale dans le cadre de la région est basse. (Diagramme 1)

Diagramme 1 - Exportation intra-régionale en tant que pourcentage de l'exportation totale 2005



Source: WIIW, 2006

Les raisons de cette situation sont encore toujours les barrières commerciales existantes, en particulier les barrières non-douanières. D'après Tschäni et Wiedmer (Tschäni and Wiedmer, 2001, pp. 8-9), il y a encore des importantes limitations administratives et techniques pour le développement du commerce réciproque lesquelles ne sont pas conformes aux standards internationaux. Cela se rapporte, entre outre, aux problèmes de passages des frontières d'État, en particulier aux formalités douanières qui sont relativement compliquées. Les autres raisons qui influencent la mauvaise coopération commerciale dans le cadre de la région on peut les trouver dans le niveau élevé de risque dans les affaires, l'inadéquade assurance des risques d'exportation, les risques des cours de change etc.

Pourtant, l'accroissement futur du commerce à l'intérieur de la région, ainsi que des exportations croates vers les autres pays de l'Europe du Sud-Est est freiné essentiellement par la structure du commerce qui est plutôt inter industrielle. Le commerce inter industriel représente des échanges de divers types de produits, à savoir des produits de différentes industries. Ce type de commerce est caractéristique pour les pays moins développés. D'autre côté, le commerce intra-industriel sous-entend l'échange bilatéral de produits similaires entre les pays, à savoir de tous les produits qui sont étroitement liés à la demande et à l'offre, c'est-à-dire dont les processus de production sont semblables. La différenciation entre le commerce intra-industriel et le commerce inter industriel est importante parce que elle montre le potentiel de croissance du commerce réciproque. En effet, le commerce inter industriel qui prédomine entre les pays de l'Europe du Sud-Est augmente les mesures protectionnistes et réduit la croissance potentielle.

Il faut souligner que la conjonction des pays dans le cadre des mêmes intégrations ou des zones de libre-échange représente aussi une ligne déterminante essentielle pour l'augmentation du niveau du commerce intra-industriel. Les recherches faites sur l'exemple des pays membres de l'Union européenne (Grubel, Lloyd, 1975; Glejser, 1983) ont confirmé la croissance du commerce intra-industriel en tant que conséquence de l'élargissement de l'UE par les nouveaux membres au cours des années '70 et de la conjonction plus profonde entre les membres de l'intégration. Les recherches (Ezran, Laird, 1984) qui ont examiné le commerce intra-industriel de certaines autres intégrations sont arrivées aux conclusions similaires. Les nouvelles recherches qui ont examiné la structure du commerce entre l'UE et les économies de transition ont confirmé l'importance et l'influence du processus de libéralisation et des signatures des accords de commerce sur la croissance du commerce intra-industriel. (Kandogan, 2003).

L'emploi du modèle de gravité nous rend possible de faire des projections du commerce intra-régional futur ainsi que d'évaluer le degré de réalisation du commerce intra-régional puisqu'on met en corrélation le commerce réel et le commerce virtuel. Le modèle de gravité sert à mettre en corrélation le commerce entre deux pays en fonction de leur taille relative (mesurée d'après le montant de leur PIB) et de la distance géographique (entre leurs capitales). Plus leurs économies sont importantes et leur distance est proche, plus on peut s'attendre à un commerce réciproque intensif. L'étude de la Banque Mondiale (Kaminski, Rocha, 2003) a fondé son modèle de gravité sur les données obtenues en 2000: elle a mis en corrélation le commerce réel et le commerce virtuel en obtenant la répartition de la réalisation (tableau 5).

Tableau 5 - Répartition de la réalisation dans le commerce réciproque des pays de la région

	Albanie	B&H	Croatie	Macédoine	S et M	Total
Albanie	-					4
B&H	0	-				102
Croatie	4	156	-			53
Macédoine	11	15	39	-		58
S et M	1	129	18	142	-	65
Total	4	102	53	58	65	57
Bulgarie	12	5	3	41	84	34
Roumanie	4	14	4	6	32	13

Source: Kaminski et Rocha, 2003

Les répartitions de réalisation qui dépassent le 100% montrent un commerce qui dépasse le potentiel évalué par le modèle de gravité, alors que les répartitions au-dessous de 100% montre une situation où le volume du commerce est plus petit des potentiels. D'après les données citées au-dessus, une situation de sous-commerce (under-trade) entre la Croatie et la plupart des pays de la région se dégage avec évidence. Le commerce avec l'Albanie était 96% au-dessous du niveau prévu en 2000, le commerce avec la Serbie-et-Monténégro 82% au-dessous, avec la Macédoine, 61% au-dessous du niveau évalué par le modèle de gravité. D'autre part, le commerce entre la Croatie et la Bosnie-Herzégovine peut être caractérisé comme excessif (over-trade) par rapport à leurs caractéristiques, car en 2000, le commerce était 56% au dessus du niveau simulé. D'après ces résultats, la Croatie peut s'attendre à avoir des difficultés dans ses futures exportations sur le marché de Bosnie-Herzégovine, c'est-à-dire une demande mineure des produits croates. Une explication possible consiste dans le fait qu'une grande partie des importations de Bosnie-Herzégovine était financée par les moyens qui arrivaient comme aides des pays

développés et ces aides vont diminuer dans le futur. D'après les estimations, le commerce entre la Croatie et la Serbie-et-Monténégro possède un grand potentiel, mais, pour des raisons politiques essentiellement, il est moins exploité.

Une analyse encore plus détaillée du commerce réel et simulé a été rendue dans le nouveau *Transition report* (EBRD, 2003), où l'on utilise des données pour la période de 1995 à 2002. Pour l'évaluation de base, cinq éléments influençant le commerce réciproque ont été inclus: la taille du pays; le nombre de frontières d'État que les marchandises doivent traverser pour atteindre le marché d'exportation visé; la qualité de l'infrastructure de transport; l'intensité de la libéralisation commerciale et le développement des institutions. Les rapports entre le commerce réel et le commerce simulé dans les pays de l'Europe du Sud-est, réalisés sur la base des évaluations, voir tableau 6.

Tableau 6 - Rapports entre commerce réel et commerce simulé dans la région (%)

Modèle	1	2	3	4	5	6
	Scénario de base	Scénario de base Taille du pays	Scénario de base Taille du pays Frontières	Scénario de base Taille du pays Frontières Infrastructure	Scénario de base Taille du pays Frontières Infrastructure Politique commerciale	Scénario de base Taille du pays Frontières Infrastructure Politique commerciale Institutions
Albanie	8	9	8	9	7	13
B-H	11	14	20	22	23	34
Bulgarie	59	72	72	75	62	81
Croatie	47	51	51	54	36	52
Macédoine	35	40	55	60	80	100
Roumanie	33	38	39	39	28	42
S-et-M	18	20	20	21	30	42
Total	24	27	30	32	30	42

Source: EBRD, 2003, p. 87

Ces résultats évaluent aussi le potentiel significatif de l'accroissement du commerce intra-régional. Il apparaît claire que les institutions ont un rôle déterminant dans le commerce réciproque de la région. Si l'on compare les résultats obtenus en Croatie avec la moyenne de la région, on s'aperçoit que le commerce réalisé en Croatie par rapport au commerce simulé est supérieur, ce qui signifie que la Croatie a atteint son potentiel commercial avec d'autres pays.

La dernière recherche sur les potentiels commerciaux des pays de l'Europe du Sud-Est (Damijan, deSousa, Lamotte, 2006) effectuée sur la base des données pour la période 1994-2002 présente des évaluations similaires. (Tableau 7)

Tableau 7 - Rapports entre commerce réel et commerce simulé dans la région et avec le monde entier (%)

	ESE-7		ESE-5		ESE-4
UE	116,18	UE	100	UE	100
Monde	23,69	Monde	20,18	Monde	28,65
CEE-8	100	CEE-8	100	CEE-8	100
ESE-7	35,70	ESE-5	100	ESE-4	294,46

Source: Damijan, deSousa, Lamotte, 2006, p. 22

D'après les caractéristiques du commerce intra-régional, les pays de l'Europe du Sud-Est forment trois groupes: le groupe ESE-7 comprend tous les pays¹, le groupe ESE-5 ne comprend pas la Bulgarie et la Roumanie, alors que le groupe ESE-4 comprend les pays de l'ex-Yougoslavie. Les données citées dans le tableau 7 montrent que le commerce entre les pays de l'Europe du Sud-Est et les pays de l'UE dépasse ses potentiels de 16%, c'est-à-dire qu'il tourne vers le niveau prévu pour le groupe des pays des Balkans Occidentaux. Cet haut niveau de réalisation peut être expliqué par les préférentiels asymétriques du commerce que l'UE a approuvé pour les pays de la région au début de l'année 2000. Par cela, ces pays ont eu accès libre au marché de l'UE pour la plupart des produits. Le commerce avec les autres pays du monde entier est essentiellement au-dessous des potentiels, ce qui peut être expliqué par le retard avec lequel ces pays ont commencé à adhérer aux institutions et aux intégrations internationales, en particulier à l'OMC. En tout cas, les données les plus intéressantes sont celles qui montrent l'intensité du commerce intra-régional. Elles montrent des importantes différences par rapport au groupe examiné: le groupe ESE-7 ou le groupe ESE-4. Ces données confirment les conclusions citées au-dessus à l'égard de la faible conjonction de Bulgarie, Roumanie et Albanie d'un côté, et des autres pays de l'Europe du Sud-Est d'autre côté, ainsi qu'à l'égard de l'activité commerciale intensive des pays de l'ex-Yougoslavie dont la réalisation du commerce réciproque s'élève à même 294% du niveau attendu, à savoir de leur commerce potentiel. En observant ces données dans le contexte des arrangements commerciaux préférentiels, on peut conclure que la création de la zone de libre-échange aura un effet limité sur la création du commerce entre ces pays.

3.2. Structure du commerce de la République de Croatie

Les recherches théoriques sur les effets de l'accord de libre-échange des pays membres diffèrent selon les modèles d'intégration régionale, du modèle Sud-Sud représentant les pays en voie de développement, du modèle Nord-Sud qui se rapporte aux pays développés et aux pays en voie de développement, ainsi que du modèle Nord-Nord dont les signataires sont des pays fortement développés. Sans avoir la prétention de faire une analyse théorique détaillée, nous pouvons toutefois souligner que dans le modèle Sud-Sud qui correspond indubitablement aux pays de l'Europe du Sud-Est, on peut s'attendre à ce que le pays le plus développé de la région dont la structure du commerce est la plus proche de la moyenne internationale tire des avantages. C'est pourquoi dans la suite de ce travail nous analyserons la structure du commerce de la République de Croatie, afin de mettre en valeur ses priorités potentielles sur les marchés étrangers, spécifiquement dans les pays de la région.

¹ Dans la période analysée la Serbie-et-Monténégro sont encore un seul État (a.a.)

Le marché des exportations le plus important pour la Croatie est le marché de l'Union européenne avec une proportion de plus de 50% de l'exportation totale, plus précisément à l'intérieur de l'Union, les marchés de l'Italie et de l'Allemagne. En dehors de l'Union, les partenaires importants pour la Croatie sont la Bosnie-Herzégovine et la Slovénie. (Tableau 8)

Tableau 8 - Orientation géographique des exportations croates de 1992 à 2005
(en millions de dollars et en %)

Pays	1992	1997	2002	2004	2005
TOTAL	4,427	3,981	4,899	8,024	8,772
Union européenne	53.98	50.21	52.68	64,56	62,02
- Italie	20.53	19.77	22.70	22,86	21,19
- Allemagne	17.46	18.74	12.47	11,15	10,67
AELE ¹	1.38	1.23	0.78	1,05	1,13
ALECE ²	25.71	16.53	12.35	1,22	1,37
- Slovénie	23.27	11.93	8.72	7,49	8,11
- Hongrie	0.93	1.18	1.69	1,28	1,56
- Bulgarie	0.05	0.23	0.24	0,35	0,44
- Roumanie	0.05	0.38	0.16	0,86	0,92
AUTRES PAYS					
-Bosnie-Herzégovine	4.40	15.70	14.37	14,38	14,32
-Serbie-et-Monténégro	0.45	0.18	3.51	-	-
- Macédoine	1.97	1.88	1.20	-	-

Source: Statistiques annuelles de la République de Croatie, Institut national pour la statistique, diverses années

En observant la période de presque 15 dernières années, nous pouvons remarquer une stagnation des exportations vers le marché de l'Union européenne jusqu'au 2004, quand commence à augmenter la tendance d'exportation de la Croatie vers l'UE. Les données pour le 2005 montre que le 62% des exportations vont vers l'UE alors que le marché plus important est le marché italien. La deuxième place occupe la Bosnie-Herzégovine, un des rares pays avec lequel la Croatie n'est pas en déficit. Les changements plus importants sont avec la Slovénie : 23% en 1992 et seulement 8% en 2005.

L'orientation géographique des exportations est étroitement liée à la structure de ses exportations. La structure de l'exportation croate n'est pas dynamique. Du point de vue technologique elle n'est pas assez sophistiquée. Pour ces raisons elle n'est pas concurrentielle sur les marchés de l'UE. En partie pour ces raisons, la Croatie s'est tournée vers les marchés moins exigeants de l'ex-Yougoslavie. Il faut souligner que quatre pays de l'Europe du Sud-Est dans un passé assez récent formaient un marché commun dans l'ex-Yougoslavie, ce qui a contribué à la bonne connaissance de nombreuses marques croates sur ces marchés, en particulier à l'égard des produits alimentaires. Dans ce contexte on peut constater que les barrières pour l'entrée de ces produits sont plus faibles, ce qui représente des avantages par rapport à l'entrée sur les marchés des pays développés.

L'accroissement futur du commerce à l'intérieur de la région, ainsi que des exportations croates vers les autres pays de l'Europe du Sud-Est est freiné essentiellement par la structure du commerce qui est plutôt inter industrielle, ce qui signifie qu'on échange diverses sortes de

produits. Ce type de commerce, caractéristique pour les pays moins développés, met en évidence les mesures protectionnistes et ralentit sa croissance potentielle.

3.3.Effets attendus de la zone de libre-échange sur la convergence des pays de l'Europe du Sud-Est

L'évaluation des effets de la zone de libre-échange se fonde sur des effets statiques (à court terme) et sur des effets dynamiques (à long terme). Il est important dans ce cas de prendre en considération le type de conjonction d'intégration: le modèle de conjonction entre les pays développés (la soi-disante intégration Nord-Nord), le modèle de conjonction entre les pays développés et les pays en voie de développement (la soi-disante intégration Nord-Sud) ou bien le modèle de conjonction entre les pays en voie de développement (la soi-disante intégration Sud-Sud). Dans le contexte de la création de la zone de libre-échange entre les pays de l'Europe du Sud-Est, il est important d'examiner les effets de l'intégration Sud-Sud puisqu'ils montrent de grandes différences et ils créent des implications macroéconomiques différentes sur les pays signataires des accords de commerce.

Les plus importants effets statiques se rapportent à la création et à la déviation du commerce. D'après la prédominance de l'un ou de l'autre effet, on peut estimer si la zone de libre-échange augmente le libre-échange ou bien le protectionnisme. L'évaluation des influences des intégrations régionales sur les pays membres ne peut pas être complète si on ne considère pas les effets dynamiques qui agissent à long terme. La théorie contemporaine de l'intégration se fonde justement sur les effets dynamiques, alors que l'intégration économique est observée comme un processus ouvert et progressif de conjonction des économies nationales. Les effets à long terme ne sont pas limités seulement à la libéralisation du commerce réciproque. Ils sont la conséquence des mouvements plus libres des facteurs de production dans le cadre du groupement. Les effets dynamiques sont le résultat d'une majeure concurrence, de l'élargissement du marché qui rend possible l'application des avantages des économies d'échelles, qu'ils soient internes ou externes, des stimulations de nouveaux investissements ainsi que du plus rapide développement technologique. D'habitude on estime que les effets dynamiques sont plus importants que les effets statiques. Certaines recherches empiriques ont montré que les profits à long terme sont même de cinq à six fois plus élevés que les profits à court terme. (Salvatore, 2001, p. 335)

Puisque l'objectif de cet article est celui d'établir si la création de la zone de libre-échange et une plus vaste conjonction dans le cadre du commerce réciproque résulteront par la convergence des pays de l'Europe du Sud-Est, nous citons certaines recherches qui ont analysé ce dilemme sur les cas de certains autres pays. D'après Venables (Venables, 1999), le pays membre lequel a des avantages comparatifs qui s'écartent le plus de la moyenne mondiale, s'expose le plus au risque de déviation du commerce et donc au risque de rester en arrière encore plus par rapport aux pays développés dans le cadre du libre-échange. Pour cette raison on peut conclure que les accords de libre-échange entre les pays en voie de développement pourraient conduire à la divergence des degrés de leurs revenus, alors que les pays plus riches pourraient profiter sur le dos des pauvres.

On cite souvent l'oeuvre de Vamvakidis (Vamvakidis, 1998) dont le thème d'intégration régionale et croissance économique a donné des réponses à certaines questions intéressantes à

l'égard de l'ouverture, des dimensions du marché et du degré de développement. L'auteur conclut par la constatation que les accords régionaux de commerce entre les petits pays et les pays en voie de développement dans le passé n'ont eu aucune influence sur la croissance. Il a expliqué ces résultats par le fait que ces accords préférentiels ont été signés avec l'objectif de dévier le commerce, en tant que partie de la politique de la substitution d'importation. Les recherches empiriques ont aussi montré que les pays qui sont géographiquement proches de grandes économies ouvertes réalisent une croissance économique plus rapide. Le degré de développement des pays voisins, surtout s'ils sont ouverts, a un important effet positif. Toutes ces conclusions indiquent que les accords régionaux de commerce entre les pays en voie de développement et les grands pays développés (intégration "Nord-Sud") peuvent conduire à une croissance plus rapide, alors que les zones de libre-échange entre les pays en voie de développement («Sud-Sud») ne résultent pas par la convergence des pays membres.

Nombreuses autres recherches ont conduit aux conclusions plus ou moins similaires. Schiff et Winters (Schiff, Winters, 1998) soutiennent qu'il est plus probable que les profits globaux de l'intégration régionale "Sud-Sud" soient beaucoup plus petits par rapport aux profits provenant des accords "Nord-Sud" et qu'ils dépendent essentiellement des dimensions du marché régional lesquelles devraient être assez grandes pour attirer la production industrielle. D'après ces auteurs, plus petit sera le marché régional, plus bas sera le degré d'industrialisation qui se passe plus tard dans le temps.

Ayant considéré les connaissances théoriques, on pourrait conclure que la zone de libre-échange en Europe du Sud-Est aura un effet limité sur la création du commerce, alors que les effets dynamiques pourraient être positifs s'ils conduiront à la création d'un plus vaste marché régional qui sera plus stable. Par ce fait on réduira les risques d'investissement et on améliorera l'environnement macroéconomique pour le développement des affaires.

4. Conclusion

La recherche a montré que les pays de l'Europe du Sud-Est appartiennent au groupe des pays en voie de développement, un groupe très hétérogène car les différences dans l'intensité du développement sont très prononcées, que ce soit en coûts préétablis ou en coûts réels. Si l'on exclue la Croatie, la région est assez homogène. Les ressemblances sont évidentes notamment dans les changements structureaux. Parallèlement à la réduction du secteur de l'agriculture et de l'industrie, le secteur des services devient la source principale du croisement du PIB et de l'emploi, bien que cette caractéristique du développement post-industriel représente en vérité un défaut qualitatif des pays de l'Europe du Sud-Est en raison de la trop grande part des services publics et d'autres services non-productifs. À partir de l'année 2000 la région a réalisé une stabilité macroéconomique puisque l'inflation est moins de 10%, mais le taux de chômage est toujours élevé et le déficit de la balance des transactions courantes augmente dans la plupart des pays ce qui se reflète par la dette extérieure.

La Croatie a réussi à atteindre une stabilité économique qui a été reconnue par les investisseurs étrangers, bien qu'on puisse constater qu'une restructuration plus dynamique de l'économie suivie d'un perfectionnement technologique aient manqué. Pourtant, en comparaison avec d'autres pays de la région, cette structure des exportations est

considérablement plus proche de la moyenne mondiale, ce qui peut être un avantage important pour la compétitivité de la Croatie sur le marché de ces pays. Il faudrait souligner également que 5 pays de l'Europe du Sud-Est dans un passé qui n'est pas si lointain avaient un marché commun dans le cadre de l'ancien État, ce qui a contribué à une bonne connaissance de nombreuses marques de produits croates sur ce marché, tout particulièrement des produits alimentaires. Dans ce contexte, nous pouvons affirmer que les barrières d'entrées pour ces produits sont moindres, ce qui présente un avantage par rapport à l'entrée sur d'autres marchés de pays développés.

Les évaluations effectuées sur la base des résultats obtenus par divers modèles de gravité, montrent que il y a du potentiel pour réaliser une augmentation du commerce entre les pays de l'Europe du Sud-Est, bien que le niveau de commerce réciproque entre les pays de l'ex-Yougoslavie ait déjà atteint et même dépassé ses potentiels. Les causes de leurs potentiels limités sont liées à la structure de leur commerce réciproque lequel est pour la plupart inter industriel et il n'offre pas une base importante pour une croissance dynamique. Le facteur d'augmentation du commerce intra-régional sera la création de la zone de libre-échange (le soi-disant CEFTA élargi), bien qu'il ne soit pas réal de s'attendre une importante croissance de commerce réciproque. L'analyse qu'on a fait jusqu'à présent a montré que le remplacement du réseau actuel de même 31 accords bilatéraux et de commerce libre par un seul accord régional de développement du commerce apportera des avantages qui se rapporteront à certains nouveaux domaines de libéralisation: commerce des services, politiques de la concurrence, aides et soutiens de l'État, achats du gouvernement et protection de la propriété intellectuelle. L'avantage essentiel du nouvel Accord régional résulte de la possibilité d'élargissement graduel du système paneuropéen d'accumulation diagonale d'origine des marchandises et de la création de la zone d'accumulation diagonale entre l'Union européenne et les pays de l'Europe du Sud-Est. Cependant, on peut conclure que le commerce régional peut conduire aux avantages statiques limités et par conséquent à l'effet dynamique limité sur le développement de ces pays et sur leur convergence. On peut atteindre une croissance économique plus rapide de ces pays uniquement par une libéralisation parallèle et par l'approchement à l'Union européenne.

Bibliographie:

1. Broadman et.al., (2004), Building Market Institutions in South Eastern Europe, The World Bank, Washington D.C.
2. Damijan, J., de Sousa, J., Lamotte, O., (2006), The Effect of Trade Liberalization in South-Eastern European Countries, Report within the Global Development Network, WIIW, Viena
3. EBRD, (2003), Transition report 2003: Integration and regional cooperation
4. EBRD, (2004), Spotlight on south-eastern Europe – An overview of private sector activity and investment, London
5. European Commission, (2003), Former Yugoslav Republic of Macedonia: Stabilisation and Association Report 2003. Commission Staff Working Paper. Brussels
6. Erzan, R., Laird, S. (1984), Intra industry trade of developing countries and some policy issues. Stockholm: Institute for International Economics, Paper. br. 289

7. Glejser, H. (1983), Intra-industry trade and inter-industry trade specialisation: Trends and cycles in the EEC, u : Tharakan, P. K. M. (Ed.), Intra-industry trade, Amsterdam: North Holland
8. Grubel, H. G., Lloyd, P.J.(1975), Intra-industry trade-The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products. London i Basingstore: The Macmillan Press Ltd.
9. <http://www.wiiw.ac.at/balkan/data.html>
10. ICEG, (2006), SEE Monitor, No. 9, ICEG Ec – Corvinus International Investment Ltd.
11. IMF, (2002), Republic of Croatia: Selected Issues and Statistical Appendix, Staff Country Report 02/179, August
12. Kaminski, B. and de la Rocha, M., (2003), Stabilization and Association Process in the Balkans – Integration Options and their Assessment, Policy Research Working Paper No. 3108, World Bank, August
13. Salvatore, D., (2001), International Economics, John Wiley & Sons, New York
14. Schiff, M. (2002), Regional Integration and Development in Small States, Development Research Group, The World Bank
15. Schiff, M., Winters, L.A., (1998), Dynamics and Politics in Regional Integration Arrangements: An Introduction, *The World Bank Economic Review*, Vol. 12, No. 2, May, p. 177-195
16. Schneider, F., (2002), The Value Added of Underground Activities: Size and Measurement of the Shadow Economies of 110 Countries All over the World, Johannes Kepler University, Linz, Germany
17. Tschäni, H., Wiedmer, L., (2001), Non-Tariff Barriers to Trade in the Core Countries of the Stability Pact for South Eastern Europe, Geneva, October
18. UNECE (United Nations Economic Commission for Europe), (2002), Economic Survey of Europe No. 1, New York and Geneva
19. Vamvakidis, A., (1998), Regional Integration and Economic Growth, *The World Bank Economic Review*, Vol. 12, No. 12, p. 251-270
20. Venables, N.J., (1999), Regional Integration Agreements: a force for convergence or divergence?, Annual Bank Conference on Development Economics, Paris, June
21. Vlahinić-Dizdarević, N., (2006), Makroekonomska pozicija Hrvatske na jugoistoku Europe: Trgovinski, investicijski i razvojni učinci, Ekonomski fakultet Rijeka, Rijeka
22. Winters, L.A., (2001), Regionalism for developing countries: Assessing the costs and benefits, in Lahiri, S. (Ed.), *Regionalism and Globalization: Theory and Practice*, Routledge, London, p. 113-143
23. World Bank, (2002), Labor Market in Postwar Bosnia and Herzegovina – How to Encourage Businesses to Create jobs and Increase Work Mobility. Washington, D.C.
24. World Bank, (2004), World Development Indicators
25. www.stabilitypact.org/trade/

ENJEUX D'UNE INTEGRATION EN PERIODE DE CRISE

Paul Löwenthal
Université catholique de Louvain

« La crise n'est pas une situation,
elle est incapacité d'agir. »
Alain Touraine

I.	Le projet économique	1
	1. Le commerce pacificateur (Montesquieu, Schuman)	1
	2. Le commerce belliqueux : l'utilitarisme individualiste et le consensus de Washington (Williamson, Lamy)	2
II.	Le projet social	4
	3. Le commerce des services dans l'Union Européenne : SIG, SIEG, SSIG (Bolkestein)	4
	4. Une Europe sociale ? (Fitoussi)	5
III.	Le projet géopolitique	6
	5. Extension et approfondissement : l'opportunité historique (Kohl)	6
	6. La constitution européenne : au-delà de l'ambiguïté des rejets (de Gaulle, Spaak)	7
IV.	Un projet politique ?	8
	7. Une « âme pour l'Europe » ? (Delors)	8
	8. Restaurer la priorité du politique en réformant les régimes représentatifs (Gauchet)	9
V.	Synthèse et perspectives	10
	Bibliographie	11

L'intégration européenne est en crise. L'idéogramme chinois pour « crise » signifie à la fois obstacle et opportunité. Les Européens le savent bien depuis un demi-siècle d'un cheminement cahotant qui comporte au moins autant d'enseignements que leurs succès. C'est simple sagesse, mais mérite d'être élucidé. Et cette « simple sagesse » est une exigence, qui implique une vision transdisciplinaire. Les enjeux, qui sont en interaction parfois étroite mais sans cohérence, sont à la fois culturels et donc historiques ; institutionnels et donc juridiques ; économiques et donc sociaux – et ils sont donc politiques. N'étant qu'économiste, l'auteur posera davantage de questions qu'il ne proposera de réponses.¹

I. Le projet économique

1. Le commerce pacificateur (Montesquieu, Schuman)

Montesquieu observait que « *Le commerce corrompt les mœurs pures : c'était le sujet des plaintes de Platon ; il polit et adoucit les mœurs barbares, comme nous le voyons tous les jours.* »² Tous les jours, peut-être pas, mais c'est clairement une leçon géopolitique majeure de l'intégration européenne. Les artisans d'intégrations cahotantes dans d'autres continents nous envient ce qui leur semble un succès remarquable. Et c'en est un, quoiqu'il ait connu ses crises, depuis la politique de la « chaise vide » de la France de Charles de Gaulle dans les années 1970, en passant par le « *I want my money back* » de Margaret Thatcher (qui ne manquait pas d'argument...) dans les années 1980, jusqu'au rejet du projet de traité constitutionnel par les Français et les Hollandais dans les années 2000. *Eppur si muove* !

Économique dans son contenu depuis le début, la Commission économique européenne a toujours affirmé sa vocation politique, mais elle ne l'a pas réalisée. Le politique, le géopolitique en tout cas, a pourtant présidé à sa création et à certaines de ses évolutions majeures. L'intégration,

¹ A l'attention des lecteurs d'Europe centrale qui n'ont pas vécu de près les premières décennies de l'intégration européenne, nous nous permettons de rappeler aussi des données élémentaires que les autres lecteurs voudront bien nous pardonner.

² *De l'esprit des lois*, XX, 2.

d'abord limitée au charbon et à l'acier, fut lancée dès l'immédiat après-guerre par des hommes d'État allemands et français surtout – Konrad Adenauer, Robert Schuman³ – pour mettre un terme aux guerres franco-allemandes : l'Allemagne récupéra sa souveraineté politique en 1948 et négociait dès 1951 le traité de la CECA, embryon d'un « Marché commun » qui serait mis en place par le Traité de Rome de 1957. Ce sont là des laps de temps étonnamment courts !

Le choix du charbon et de l'acier était parfait : c'étaient des secteurs stratégiques, ce qui assurait leur prise au sérieux et permettrait un test significatif de nos capacités à travailler ensemble. En même temps, c'étaient des secteurs industriels qui employaient beaucoup de travailleurs mais qui étaient, pour le surplus, assez éloignés des soucis des populations. Leur charge symbolique était donc faible, ce qui limitait le choc d'une coopération entre anciens ennemis dans une structure supranationale. Car, dans le climat de rancœurs et, disons-le, de haines de l'après-guerre, la décision de collaborer en matière économique fut prise contre le sentiment populaire des anciens ennemis de l'Allemagne. Elle n'a pas peu contribué à surmonter ce climat, mais force est de reconnaître que les dirigeants de l'époque ont agi contre la démocratie formelle : on n'aurait pas risqué un référendum là-dessus !⁴

Trente ans plus tard, c'est de nouveau par stratégie géopolitique que l'Union européenne s'élargit, prématurément du point de vue de son organisation interne, à des pays d'Europe centrale. C'est qu'il convenait, du point de vue de l'Europe occidentale, de profiter de la faiblesse de la Russie pour soustraire ces pays à sa sphère d'influence.

De l'origine à aujourd'hui, l'économie domine pourtant l'intégration européenne, et beaucoup lui en font reproche. Le fait est que l'Europe cherche toujours son souffle politique : on a pu dire, notamment lors du conflit yougoslave, que l'Union européenne était « un géant économique mais un nain politique » et militaire. Ce que j'ai rappelé de son histoire montre pourtant que l'économie a été instrumentalisé à des fins politiques. De haute politique.

Je pose donc la question de la primauté de fait du géopolitique dans une Realpolitik internationale à laquelle on reproche plutôt d'être dominée par l'économie et même, plus étroitement, par le financier. C'est la vieille question : les acteurs majeurs veulent-ils de l'argent pour acquérir du pouvoir, ou du pouvoir pour gagner de l'argent ? Et d'abord, qui sont les acteurs majeurs ?

2. Le commerce belliqueux : l'utilitarisme individualiste et le consensus de Washington (Williamson, Lamy)

Comme en écho à notre dernière remarque, Montesquieu observait aussi que « *la liberté du commerce n'est pas une faculté accordée aux négociants de faire ce qu'ils veulent ; (...) Ce qui gêne le commerçant, ne gêne pas pour cela le commerce.* »⁵

Depuis la crise pétrolière, la tendance lourde social-démocrate et keynésienne des « trente glorieuses » s'est inversée. Le rôle économique de l'État a été réduit, ses générosités sociales ont été freinées et le pouvoir économique a changé de mains. Une analyse institutionnelle des rapports de force en termes de *principals* (les principales parties en cause, pour qui le système roule) et d'*agents* (ceux par qui il roule) le montre bien.⁶ Avant 1973-74, les *principals* du jeu économique incluaient à dose croissante les travailleurs. Depuis lors, ce sont les actionnaires, et parmi eux les financiers rationnels plutôt que les épargnants noyés dans l'anonymat des fonds de placement et des bourses. Les *agents* incluaient les pouvoirs publics, qui réglementaient et « régulaient » les marchés et qui possédaient leurs propres entreprises dans des secteurs cruciaux ; depuis trente ans, les (grandes) entreprises privées dominent à la fois le jeu et les règles du jeu. Les entreprises ou leurs actionnaires sont devenus à la fois les *principals* et les *agents* majeurs. Ce ne sont pas seulement là des modalités nouvelles d'un paradigme inchangé ; au-delà de la pérennité d'un fonctionnement économique-financier basé sur la libre entreprise et les marchés, il y a un changement de paradigme socio-économique.

³ On citera aussi l'italien Alcide de Gasperi et des hommes qui, tel le Français Jean Monnet, inspirèrent, entourèrent et appuyèrent les dirigeants politiques.

⁴ « La construction européenne fut ainsi perçue comme l'œuvre de dirigeants politiques et de hauts fonctionnaires dont l'action n'avait aucune légitimité démocratique. » Alain Touraine (2005), p.69.

⁵ *Op.cit.*, xx, 12.

⁶ En économie d'entreprise, la distinction est assez proche du couple commanditaire - commandité.

Ce que nous vivons est davantage qu'un retour de pendule. La méfiance à l'égard de l'État n'est pas seulement une question d'efficacité, elle est un enjeu de pouvoir : l'État minimal est pauvre, et il est voulu tel pour limiter à la fois son pouvoir et ses besoins d'impôts. (Jadis, on nous expliquait que les grands travaux, type Suez ou Panama, ne pouvaient être assurés par des entreprises, parce que leur coût ne pouvait être couvert que par des États. Aujourd'hui, on inverse les termes !⁷) Et la confiance dans les entreprises et leur auto-régulation par la concurrence relèvent d'une idéologie qui occupe bien plus que le terrain économique.

En contrepoint, on fera valoir que le libéralisme économique repose sur le pouvoir instituant de l'État. Marcel Gauchet (2005) va plus loin et estime que l'automatisme du fonctionnement social « *s'étaye plus que jamais sur le politique, l'imprévu de la trajectoire de celui-ci étant qu'il s'est rendu discret en accroissant son rôle* » (p.25). Accroissant ? Tout soucieux que je sois de valoriser le politique, je n'oserais aller jusque là. Bien sûr, et cela n'a rien de nouveau, il faut une décision politique pour fournir le cadre légal d'une économie de marché. Il y a même fallu des États forts, comme le montrent les expériences du Japon et du sud-est asiatique. Mais si cela montre bien une articulation nécessaire entre l'économique et le politique, cela ne conduit pas à établir que le politique, fondateur dans l'ordre juridique, l'est aussi globalement. Si le pouvoir politique est centré sur les conditions de l'économique, c'est que celui-ci prime.

Un nœud logique de cette controverse est dans la tendance contemporaine à réduire le social à des relations interindividuelles. Dans la vie économique, cela se traduit dans le postulat d'une autorégulation, en un double sens : au sens d'ajustements spontanés sur des marchés et au sens que d'éventuelles interventions de l'État dans l'économie devraient être conçues en fonction de seuls critères économiques. Ensemble, ces deux principes limitent l'État à des politiques *market friendly*. Rappelons des considérations élémentaires mais que notre profession fait mine d'ignorer.

Les avocats du marché et de la libre concurrence minimisent ce que tous les économistes ont appris être les limites de la concurrence. *Primo*, l'ample éventail de ses imperfections, qui appellent une « régulation » politique, que la théorie néo-classique a intégrée mais qu'on veut limiter en pratique au nom du critère indiscriminé de la non-discrimination. *Secundo*, les effets externes qui, par définition, ne passent pas par les marchés et qui n'y font donc l'objet d'aucun règlement financier, rémunération ou indemnisation ; ici encore, une gestion collective, donc généralement publique et axée sur l'intérêt général, est requise, et cela aussi, la théorie économique, y compris néo-classique, l'a intégrée.

Il est une troisième limite à la concurrence qui, elle, n'a pas été intégrée dans la théorie néo-classique : c'est la légitimité de choix et de volontés collectifs. Le modèle concurrentiel ne connaît que les individus et leurs interactions – ce que des sociologues disent être devenu, par contagion de l'économique, notre réalité culturelle actuelle. Au-delà d'un minimum de police et de régulation, toute intervention collective, donc toute politique, apparaît donc comme une intromission qui fausse le mécanisme allocatif du marché. Mais c'est là une conséquence du fondement individualiste et utilitariste du modèle concurrentiel : on dénierait d'autant plus aux économistes ou aux acteurs économiques le droit de décider si une volonté collective est légitime, que leur refus s'appuierait sur des carences logiques de leur modèle de référence. L'enjeu et donc la décision sont politiques.

Remarquons que le « consensus de Washington » qui régit informellement les institutions internationales et l'action de plusieurs gouvernements, même du Tiers monde, a entrepris d'intégrer, lui aussi, les limites au marché. Centré sur la libéralisation, la déréglementation et la privatisation, et cible favorite des alter-mondialistes, le modèle de Washington s'est donné trois correctifs. *Primo*, après la crise du sud-est asiatique, la nécessité d'une « régulation » financière. *Secundo*, la nécessité d'une gestion publique des biens collectifs. *Tertio*, la nécessité de politiques de lutte contre l'extrême pauvreté. Pour limitées et même médiocres que soient ces préoccupations, elles ouvrent une brèche dans la « forteresse néo-libérale ».

Cela dit, le fondement individualiste qui régit paradoxalement la globalisation et la mondialisation bride la mise en œuvre de volontés collectives à l'échelle des sujets majeurs du droit public que

⁷ Hors-UE, on pourra s'interroger sur la portée géopolitique de la *reconquista* de l'Amérique latine par des investisseurs espagnols privés.

restent les États nationaux, et qu'est aussi en ces matières l'Union européenne. Le principe, naguère sacro-saint, de la souveraineté nationale est donc de plus en plus souvent mis à mal. Il faut reconnaître que l'enjeu est ambigu car, selon l'enjeu, l'opinion penchera vers la primauté du droit international (les pactes de droits humains contre des gouvernants oppresseurs) ou en faveur de l'autodétermination des peuples (contre les exigences d'institutions internationales comme le FMI ou l'OMC)...

Intervient ici le conflit entre des traditions juridiques qui, en se mélangeant au sein de l'Union européenne, brouillent la hiérarchie des normes. Très (trop) schématiquement, la tradition continentale européenne reconnaît la primauté du droit des gens et du droit international, qu'elle articule *top-down* au travers de procédures politiques. Tandis que la tradition anglo-saxonne, inférée de la *Common Law*, s'édifie *bottom-up* en s'adaptant à l'évolution de mœurs. On ne dira pas que la première philosophie est, en soi, « de gauche » et la seconde « de droite », mais les deux clivages se rejoignent aujourd'hui qu'une gauche sociale sur la défensive s'accroche à des principes cependant que la droite mercantile voit ses normes pragmatiques percoler en dehors du champ économique.

Je pose donc la question de la hiérarchie des normes internationales et nationales (ou européennes). Une question juridique qui relève d'abord de la philosophie politique : le pourquoi doit précéder le comment.

II. LE PROJET SOCIAL

3. Le commerce des services dans l'Union Européenne : SIG, SIEG, SSIG (Bolkestein)

SIG : services d'intérêt général, a priori publics. SIEG : services d'intérêt économique général, a priori privés mais dont les États sont autorisés (*sic*) à se préoccuper. SSIG : services sociaux d'intérêt général, à laquelle il a bien fallu faire une petite place. Pourquoi ces fines nuances ? Parce que « on » veut ouvrir tous ces services à la concurrence – entendez : aux investisseurs privés – et que la portée sociale de leur activité est réfractaire à un objectif de rentabilité qui veuille, non seulement assurer la couverture des coûts de longue période, mais assurer aux actionnaires un rendement comparable à celui des entreprises commerciales.

Le rapport avec l'intégration ? Ce sont les règles communautaires de la concurrence qui sont en cause, et leur mise en œuvre par les services de la Commission, ici directement compétente. Le rapport avec une intégration en crise ? C'est que la crise est dans cette priorité donnée à la liberté concurrentielle, au moins autant que dans des institutions communautaires débordées. Elle est à leur intersection et elle se nomme « déficit démocratique ». Elle est dans une soumission complice aux règles d'une concurrence mondialisée à laquelle l'Union a consenti à l'OMC. Elle y a signé l'AGCS, accord général sur le commerce des services, qui ne laisse guère de place aux états d'âme, à une autodétermination des peuples, ni même aux souverainetés nationales qui restent pourtant de règle en matière sociale.

Nous avons vu que même le consensus de Washington avait fait place aux effets externes et à leur gestion forcément collective. Mais l'OMC ne prend en considération que les effets externes économiques. Le social est minimisé, voire exclu de l'ordre du jour.⁸ Le développement aussi : la règle de la préférence généralisée, qui empêche les discriminations, ne reçoit d'exceptions pour les pays les plus pauvres, dans des mesures étroites et pour un laps de temps de quelques années, strictement incompatible avec un programme de développement, même s'il est bien conçu et bien exécuté.

Apparente modestie : comme les autres agences spécialisées que sont le FMI ou la Banque mondiale, l'OMC se tient à son domaine de compétence. Ce qui est un habillage élégant du fait qu'elle ne prend pas en considération l'intérêt général, qui est par définition déspecialisé, dé-ontologique, ou qui relève de normes fondatrices comme les droits de l'homme. Apparaît ici un paradoxe : la compétence spécialisée des organisations de la société civile est, dans nos pays, l'objection favorite que leur adressent les politiques – mais ce sont les politiques aussi qui régissent des agences telles que l'OMC, le FMI ou la Banque mondiale, qui veulent se concentrer sur leurs objectifs statutaires spécialisés et font

⁸ Lors d'une assemblée de l'OMC à Singapour, le directeur général du Bureau international du travail de l'époque, Michel Hansenne, voulut plaider le respect de normes (purement qualitatives) de l'OIT : il fut tout bonnement interdit de micro.

barrage à ce qui ne relève pas d'une logique économique et financière. Bien sûr, ce paradoxe dans l'argumentaire se résout dans une attitude chaque fois favorable aux rentabilités et aux (auto-)régulations privées : là est la priorité stratégique universelle, que traduit le consensus de Washington.

Cette question se pose au sein même d'une Union européenne qui, parce qu'elle adhère à ces institutions internationales, pâtit des mêmes biais : la Cour de justice ne peut exciper que de la législation européenne ou de normes internationales expressément reconnues par l'Union. Ce qui n'inclut même pas l'ensemble des pactes sur les droits humains... *Hic et nunc*, le politique n'a vraiment pas la préséance.

Je pose donc la question du rôle des autorités politiques nationales et communautaires dans les instances internationales spécialisées, en ce compris l'Union européenne. Je pose la question du siège de la garantie d'un intérêt général que, selon les cas, on situera au niveau national, européen ou mondial. Je pose la question des contraintes que les autorités européennes ont acceptées et/ou imposent aux États membres dans des matières réputées être de leur compétence nationale. Au total, *la question est celle, très classique, du siège du politique* : l'Europe pourquoi, pour qui, par qui ?

4. Une Europe sociale ? (Fitoussi)

Le prétendu « modèle social européen », souvent mentionné, jamais identifié, est un enjeu significatif des rapports entre l'économique et le politique. En rigueur, ce « modèle » n'a jamais existé. Dans les décennies d'après-guerre pendant lesquelles les progrès sociaux ont été singulièrement rapides, les différences qui s'observent entre les pays vont bien au-delà des modalités et portent sur la philosophie même des régimes mis en place : les protections sociales, donc les solidarités, ont été plus ou moins généreuses, plus ou moins conditionnelles et plus ou moins liées au travail ou à la citoyenneté (les modèles dits bismarckien et beveridgien). Elles avaient toutefois pour trait commun d'instaurer une protection sociale qui aille de pair avec de moindres inégalités. Et il est vrai que ce trait commun à l'Europe était un trait propre à l'Europe. Il dénotait une vision de société qui articule les individus dans un système où les solidarités ne sont pas seulement des interdépendances fonctionnelles de fait, mais aussi de droit, fondées sur des visions sociales où nos traditions religieuses et humanistes se rejoignent pour défendre la dignité humaine.

Depuis un peu plus de trente ans, ce système, critiqué comme un « État providence » qui démobilise les responsabilités individuelles, a été « rationalisé », rendu conditionnel (l'État social actif) et surtout amenuisé. L'objectif était et reste d'alléger les contributions des citoyens et des entreprises dans un nouveau cadre de gouvernement économique qui privilégie l'initiative personnelle. Par quoi les États et l'Union européenne sacrifient à l'individualisme utilitariste, contiennent les mouvements sociaux et réduisent les citoyens, d'acteurs sociaux qu'ils devenaient, à des atomes dans une économie de masse : un nouveau jacobinisme où la sphère politique nationale est démobilisée au profit, d'une part d'intérêts de plus en plus cosmopolites et malaisément contrôlables, d'autre part et de nouveau, d'institutions internationales, l'Union européenne parmi elles, qui se donnent pour fondement la foi dans la concurrence et une solide méfiance à l'égard de la politique.⁹ Cet utilitarisme instrumentalise les hommes et sape l'humanisation collective qui, bien qu'elles furent tout aussi matérialistes, avait été la gloire des « trente glorieuses » européennes (1944-74). Cette inflexion de nos options de société n'a jamais été explicitement décidée par des instances démocratiques.

L'anglais distingue la *policy*, gestion publique rationnelle, des *politics*, théâtre des rapports de force et de jeux politiques. Acceptant la première, elle cherche à éviter les secondes. Mais en évitant les jeux de la politique politicienne, on élude les choix collectifs et leur légitimité démocratique : le champ *du* politique. Au nom de l'autonomie de l'économie ou de la primauté des règles internationales, la tendance lourde est à « responsabiliser » les acteurs, y compris les assujettis sociaux auquel on reconnaissait naguère le droit aux prestations sociales en cas de besoin, dès lors qu'avaient

⁹ La Commission va jusqu'à interdire aux États de défendre l'intérêt général dans des services d'intérêt économique général, par des actions privilégiées, un service universel ou une tutelle ministérielle. Si même les fonctionnaires voués à l'intérêt public jugent ainsi, comment espérer qu'une éthique des affaires réussisse à élargir le contrôle des entreprises des actionnaires (*shareholders*) à l'ensemble des parties concernées (*stakeholders*) – qui incluraient logiquement les pouvoirs publics lorsque l'intérêt général est en jeu ?

été versées les cotisations qui les leur proméritaient. Et on « monétise les frustrations » de « ressources humaines » qualifiées et de cadres surmenés, incités à une société de consommation dont la logique reste *de facto* « fordiste ». Le tout avec pour critère de succès un taux de croissance global. On entérine ainsi ce que disait le chancelier social-démocrate allemand Helmut Schmidt dans les *golden sixties* : « *les profits d'aujourd'hui sont les investissements de demain et les emplois d'après-demain* », érigeant subrepticement des conditions nécessaires en conditions suffisantes.

Me souvenant de la concentration des parties principales et des agents sur les entreprises et leurs actionnaires, *je pose la question de la « cohésion sociale »* dont le jacassin politique européen s'est enrichi au cours de cette période mais dont on ne trouve aucune trace sur le terrain. Et *je pose la question d'un projet de société implicite, issu de l'économie sans légitimation démocratique, un projet fonctionnel, utilitariste, qui instrumentalise l'humain et est de moins en moins solidaire*. Sans trop d'illusion, au demeurant : les solidarités précédemment décidées par les pouvoirs politiques ou socio-économiques ont été imposées à des populations qui s'y seraient peu prêtées si on les avait interrogées. Et elles y sont de moins en moins disposées dès lors que l'avancée de nos économies a multiplié les citoyens, mais aussi les régions ou pays qui ont, ou pensent avoir intérêt à contribuer moins et à s'assurer seuls contre les aléas de l'existence... Si décriés soient-ils, nos hommes et femmes politiques sont plus soucieux des solidarités nécessaires que le « bon » peuple...¹⁰ Ils sont forcément aussi plus soucieux des défis géopolitiques qui ont pesé sur la politique européenne de ces dernières décennies.

III. LE PROJET GEOPOLITIQUE

5. Extension et approfondissement : l'opportunité historique (Kohl)

La chute du mur de Berlin et l'implosion de l'URSS ont permis la réunification allemande puis l'extension de l'Union européenne vers l'est. La réunification allemande s'est accompagnée d'une intégration brusquée des normes occidentales dans les nouveaux *Länder*, qui ont été contraints à un ajustement structurel accéléré, rendu possible par des transferts financiers massifs de l'ouest. La transition fut pénible pour tout le monde et bien des citoyens (de l'ouest, faut-il le préciser) ont critiqué une réunification nationale qui leur coûtait cher et avait, péché majeur, causé de l'inflation. L'extension de l'UE a été aussi controversée, quoique pour des raisons moins myopes, parce qu'il eût été indiqué d'« approfondir » notre intégration, surtout institutionnellement, avant d'en encore l'étendre.

Le fait est que le projet économique de l'intégration, s'il avait été possible de l'isoler, eût mérité une programmation plus graduelle et un cadre institutionnel mieux adapté : hélas, les membres de l'UE ne s'accordèrent que sur le traité de Nice. Le choix était donc de procéder à des opérations économiquement prématurées, onéreuses et socialement pénibles – ou d'attendre. Mais voilà : on avait besoin de l'accord de Moscou, et c'était alors, pas plus tard, qu'on pouvait escompter la résignation d'une Russie en crise, temporairement dépourvue de pouvoir réel. L'enjeu était géostratégique : extraire les anciens satellites soviétiques de la sphère d'influence russe tant que le géant affaibli n'était pas en mesure de l'empêcher. On appréciera ou non cette stratégie ; ce qui m'importe ici, est que le géopolitique l'a clairement emporté sur l'économique et a même instrumentalisé l'économique. Y compris dans les pays concernés, dont les citoyens aspiraient au capitalisme plus qu'à la démocratie !

Je pose la question des nouveaux élargissements qui nous sont proposés et des conditions qui leur seront mises. Faut-il intégrer la Turquie pour des raisons géopolitiques, parce qu'elle nous ouvre à l'Orient et au monde musulman, même si elle risque de nous inonder de ses produits et de ses travailleurs ? Faut-il intégrer la Turquie pour des raisons économiques, pour le grand marché potentiel qu'elle constitue et en dépit de tensions culturelles et politiques prévisibles ? Ou faut-il au contraire rejeter la Turquie en croisant les arguments ? Un mouvement islamique est latent en Turquie, faux État laïque puisque brimant les religions autres que l'islam et dont la laïcité relative – une séparation entre

¹⁰ « Ce que dit de plus odieux le plus odieux des politiciens est moins odieux que ce que pensent la plupart de ses électeurs. » (Philippe Van Parijs)...

religion et État – dépend d'une armée qu'au nom de l'État de droit l'UE veut voir cantonner dans ses casernes : y renoncera-t-on au nom d'intérêts économiques ? d'intérêts géopolitiques ?

6. La constitution européenne : au-delà de l'ambiguïté des rejets (de Gaulle, Spaak)

L'a-t-on assez répété, le rejet par les Français et les Hollandais du projet de traité constitutionnel européen a plusieurs causes qui en font un résultat fort ambigu. Ce qui le soumet à interprétation mais ne l'empêche pas d'être significatif. Les raisons du « non » sont de deux ordres, sociaux et politiques.

Politiques sont les votes de protestation contre les gouvernants nationaux du moment, mais aussi le rejet d'une machine (un *machin* ?) communautaire perçu comme bureaucratique, interventionniste et parfois même despotique. Quels que soient les biais de telles perceptions, le fait est que personne ne met en doute le « déficit démocratique » qui affecte les institutions européennes. Hormis, bien sûr, certains milieux d'affaires qui ne rêvent que d'un marché libre avec un pouvoir public faible : pour eux, le statu quo est sans doute l'idéal. Pour beaucoup d'autres, la grande Europe fait peur, parfois pour des raisons d'intérêt, mais parfois aussi en dépit d'avancées économiques qu'on leur promet et qu'ils ne mettent pas a priori en doute. *Small is beautiful* et le citoyen aussi préfère être, avec ses concitoyens, premier chez lui plutôt que second à Rome. Quel Français ne s'est pas élevé contre le projet de directive prétendant interdire les fromages au lait cru ?

Sociaux sont les votes de refus d'un projet jugé excessivement libéral. Il se bornait pourtant à reprendre des « acquis communautaires ». Il n'ajoutait aucun béton à la chape des traités antérieurs, de Rome à Nice. Mais l'extension de l'Union à des pays socialement moins avancés et aux appétits très « capitalistes » met en péril nos acquis sociaux, appuie la pente « libérale » de l'Europe, Commission et gouvernements réunis, et complique toute tentative de révision des Traités.

Plusieurs de ces explications du « non » se combinent en une spirale qui se concentre autour de deux facteurs : la peur d'une techno-bureaucratie européenne irrespectueuse des singularités et souverainetés locales, et le zèle pro-concurrentiel de toutes nos autorités politiques. Ensemble, le refus d'un fédéralisme européen et la peur d'une concurrence exacerbée ont fait craindre le lit de Procuste d'un grand marché culturellement et socialement désincarné. Ce qui relève de l'économie mais le déborde largement : il serait plus exact de parler d'une réticence à l'économie, tel qu'il est aujourd'hui promu. Emmanuel Mounier a écrit que « *le primat de l'économie est un désordre historique, dont on ne sortira qu'avec, sinon seulement par l'économie* ». Le « seulement par » est devenu douteux.

Le *non* a bien sûr provoqué une crise immédiate. A long terme, elle peut se révéler salutaire, mais elle fait courir le risque que des pays se satisfassent du statu quo, parce qu'ils ne souhaitent pas une Europe politique mais un grand marché libre : ce sont la Grande-Bretagne, les pays d'Europe centrale, et certains scandinaves. Si cela se vérifie, *la peur du grand marché aura paradoxalement favorisé sa mise en place, en empêchant ses correctifs...* Par différence, les pays « fondateurs » chez qui le « non de gauche » fleurit, sont minorisés. Nous nous trouvons à présent devant une alternative à trois branches. *Primo*, une renégociation sérieuse, qui est souhaitée mais paraît improbable à bonne échelle (une nouvelle Convention...). *Secundo*, le recours à des solutions partielles – comme d'isoler la 1^e partie, ou d'exclure la 3^e – peu probable aussi parce que cela romprait l'équilibre fragile des concessions mutuelles. *Tertio*, nous continuerons à patauger dans le marais du traité de Nice, avec pour seule perspective de voir évoluer les choses au gré des petits pas d'une succession de consensus laborieux, qu'il faudra désormais réaliser entre vingt-sept partenaires aux visées divergentes... Qu'est-ce qui déterminera la voie suivie ? Le réalisme des fins sera sans doute économique : il faudra sortir du marécage. Le réalisme des moyens sera nécessairement politique. Les objectifs économiques suffiront-ils à l'imposer ? N'y faudra-t-il pas la perception généralisée d'un vide et d'une impasse politiques ?

Pour en juger, faisons valoir que le *oui* aurait changé le rythme, mais non le cap de notre intégration : le caractère mercantile et la subordination du social restent bétonnés dans le projet de traité, dont l'adoption aurait donc conforté l'Union dans sa perspective marchande actuelle. Cela résulte de trois éléments. *Primo*, le projet de traité comporte une masse de protocoles annexes, plus volumineuse que la constitution elle-même et où les États accumulent leurs réserves et leurs exceptions. Et il est écrit que ces protocoles (qui les a lus, où simplement vus ?) font partie intégrante du traité. *Secundo*,

les progrès institutionnels, notamment l'extension de la règle de la majorité, sont neutralisés quant à tout ce qui a déjà été décidé, puisqu'on a tout mis dans la constitution (3^e partie et annexes) et qu'on ne pourra rien y changer qu'à l'unanimité, des gouvernements, mais aussi des parlements nationaux. *Tertio*, la Charte sociale européenne est intégrée, mais seulement au titre de « principes généraux », sans pleine portée juridique. Elle ne s'applique que dans les limites des autres énoncés du traité, y compris donc ceux de la 3^e partie : les droits sociaux, ainsi que les droits humains relevant de pactes internationaux, sont explicitement subordonnés au reste, qui privilégie l'économique.

Que le projet constitutionnel fût accepté ou non modifie certes les perspectives en termes de capacité de décision politique, mais altère assez peu le diagnostic. Dans la phase actuelle de l'intégration européenne, l'économique prime sur le politique quant aux fins.

Je pose la question du principe de subsidiarité. Il devrait être central dans une intégration qui reste essentiellement intergouvernementale et qui est donc, au mieux, confédérale. Or, chaque fois qu'un conflit apparaît entre un impératif communautaire (donc économique : concurrence, équilibre budgétaire...) et une décision nationale prise dans une matière de compétence nationale, c'est la règle communautaire qui l'emporte, même devant la Cour de justice, au nom du primat du droit international. Si l'Union européenne souffre de carence politique ou veut rester intergouvernementale, ne faut-il pas laisser aux États nationaux leur capacité de décision ? Qu'on ne le fasse pas ne semble pas appeler d'explication géopolitique : on n'en est pas à craindre des stratégies téméraires entre des partenaires aussi interdépendants, mais on s'affaiblit sur la scène internationale vis-à-vis d'interlocuteurs obligés. L'explication, au-delà de simples impuissances, semble bien être économique : ouvrir un grand marché libre et garder son autonomie à l'égard du reste du monde, où nos pays ont des intérêts ou des alliances divergents. Deux motifs pour brider le politique à l'échelle européenne.

IV. UN PROJET POLITIQUE ?

7. Une « âme pour l'Europe » ? (Delors)

Au contraire de ce que suggère l'observation, les promoteurs de l'intégration européenne ont toujours affirmé qu'il s'agissait d'un projet politique. Géopolitique peut-être davantage que sociopolitique, mais avec l'idée d'un « modèle social européen » dont nous avons vu le caractère flou et même évanescent (§ 4) : un rêve que les acteurs économiques n'ont jamais partagé. Jacques Delors, dernier grand président de la Commission (ses adversaires en conviennent) est aussi le dernier dirigeant à avoir voulu « donner une âme à l'Europe ». ¹¹ Et en parlant d'âme, ou de conscience si l'on préfère, se pose le problème de la pluralité des fois et convictions qui traversent l'Europe, à la fois en héritage de sa propre histoire et par l'immigration. *Volens nolens*, nous devons concevoir une société pluraliste. Plus positivement, nous partageons l'image d'un État laïque, quitte à en donner des définitions très différentes (je l'ai questionnée dans le cas turc). Sommes-nous là en dehors du champ économique ? Je ne le pense pas et c'est encore la querelle du projet de constitution qui le montre.

Catholique, je partirai de l'attitude de mon Église. Elle s'est d'abord battue pour qu'on commence le préambule de la constitution par les mots « Au nom du Dieu Tout-Puissant » : une agression contre les incroyants avec qui nous voulons faire l'Europe, et à laquelle on a donc vite renoncé : ouf ! L'Église et les partis chrétiens se sont davantage battus pour que l'on fasse allusion à l'héritage chrétien de l'Europe. Comme tout ce qui a trait au préambule, l'enjeu était purement symbolique, mais il continue de mobiliser : c'est qu'il est moins acceptable de voir refuser une allusion prévue que de ne pas l'avoir envisagée. Mais rien de tout cela n'a d'impact juridique ou politique.

Le troisième point de controverse est plus concret : l'article I-52 instaurait un dialogue avec les religions et convictions philosophiques, tout comme il en est prévu avec la société civile et avec les partenaires sociaux. Il a été vigoureusement contesté par le mouvement humaniste, qui redoutait de voir donner un tremplin à une Église catholique (seule réellement visée) qui jouit déjà du privilège

¹¹ Le moins qu'on puisse dire est qu'il ne fut pas suivi par son directeur de cabinet Pascal Lamy, qui fut commissaire au commerce, donc négociateur européen à l'OMC, avant d'en prendre la direction.

d'un État du Vatican qui lui permet de conclure des traités d'État à État. Et tant pis pour les religions minoritaires – et pour l'humanisme lui-même ! L'Église s'est évidemment (et efficacement) défendue, mais on notera que les partis qui se disent d'inspiration chrétienne ne se sont guère mouillés.

Quant au quatrième objet de controverse, il a laissé l'Église et les partis d'obédience chrétienne silencieux : c'est le vide social du traité, son sacrifice au dieu Mammon par la promotion confirmée d'un régime de liberté concurrentielle maximale, auquel le social serait expressément subordonné. De quoi accroître l'instrumentalisation de l'humain. C'est là qu'il eût fallu se battre, et on ne l'a pas fait. On a même laissé entendre que des gouvernements d'Europe centrale ont été d'autant plus bruyants sur les enjeux tout symboliques du préambule, que cela les dédouanait vis-à-vis de leur électorat chrétien tout en leur permettant d'ignorer les enjeux sociaux...¹²

Est-il possible de conclure de tout cela autre chose qu'un primat de l'économique ? Est-il possible de parler de cohésion sociale dans une telle société ? Je m'avoue peu convaincu par la vision clinique de sociologues ou philosophes politiques comme Alain Touraine et Marcel Gauchet, qui jugent notre société post-moderne à ce point individualiste qu'elle n'existerait plus que par une interaction entre les individus qui, quelle que soit la matière, suivraient la logique de l'échange. Alors que le marché, tout comme les compromis politiques d'ailleurs, permettent de concilier des intérêts mais pas des valeurs.

Je pose la question des valeurs. Nos critiques à l'Europe mercantile se retrouvent dans tous les courants religieux et philosophiques. Mais alors, qui donc défend cette Europe-là ? Les milieux d'affaires, bien sûr, mais cela rend-il compte de la docilité de tous les gouvernements et du suivisme des électeurs ? Sommes-nous tous devenus sans foi ni loi ? Quoique très sensibles à « l'humanitaire », nos populations sont-elles à ce point dépolitisées et polarisées sur (l'incertitude de) leur sort économique ?

8. Restaurer la priorité du politique en réformant les régimes représentatifs (Gauchet)

... Gauchet et Touraine, en fait, mais là où ils divergent, je me situe du côté du premier. Ils sont d'accord, entre eux et avec d'autres penseurs politiques, pour constater que les États nationaux – ceux d'Europe en tout cas – ont perdu de leur influence sur plusieurs fronts. Le front de la mondialisation libérale, qui a conduit à minimiser leur rôle, et donc aussi leurs moyens. Le front de l'individualisme et, au niveau collectif, d'une pluralité d'identités culturelles ou de conviction. Le front de la société civile organisée, qui s'abstient généralement de co-décider mais veut interférer dans la préparation des décisions au nom d'un intérêt général dont elle se sent désormais plus garante que le monde politique.

Les deux auteurs s'accordent aussi à souhaiter, non la disparition de la démocratie représentative mais sa réforme en profondeur. Pour passer de « la » volonté populaire mue par « la » raison à une culture du débat et à la gestion des conflits, et pour passer du respect des minorités à un pluralisme de confrontation.¹³ C'est là un enjeu qui importe à l'Europe, où les histoires et les cultures divergent fortement et s'affrontent au parlement européen, notamment sur la portée du principe de subsidiarité. Au-delà et à l'égard de l'économie, nos auteurs se séparent. J'ai plaidé que nous vivions un changement de paradigme socio-économique. Pas au point cependant d'Alain Touraine, qui proclame la fin de la « société sociale », socialisée par l'État, et l'avènement d'un monde « culturel » autorégulé par des individus libres et par leurs communautés électives. Il a raison à la marge, dans le film d'événements significatifs, mais je pense qu'il a tort « en moyenne », au vu de la photographie de ce qui continue d'être¹⁴ et qui, selon Marcel Gauchet, continuera nécessairement à être.

Je pose la question de l'État de droit démocratique et de la participation citoyenne, individuelle et collective, dans ses délibérations. Ces libres interactions entre les individus qui régissent prioritairement l'ordre économique peuvent-elles sans illogisme se voir minimisées dans l'ordre politique ?

¹² Seul le gouvernement belge a proposé (sans aucun débat politique national !) de supprimer l'article I-52. Il est significatif qu'ayant d'autres points, d'ordre économique, jugés plus importants à défendre, il n'a pas vraiment insisté.

¹³ Cela met en question le modèle, très particulier et non exportable, de l'État républicain et laïque à la française.

¹⁴ Alain Touraine cède à la même illusion d'optique en jugeant que notre société est désormais dominée par les femmes...

V. SYNTHÈSE ET PERSPECTIVES

Notre parcours ne suggère pas une idée univoque des statuts respectifs de l'économique et du politique : leurs réalités sont complexes et évolutives. Qu'avons-nous constaté ?

Premièrement, nous avons aperçu que face aux grands enjeux internationaux, comme après 1945 et 1989, l'économique a été subordonné au politique. Le couple qu'ils forment (car ils sont mariés pour le meilleur et pour le pire) ressemble à ces ménages bourgeois où le mari chef de ménage laissait un maximum d'autonomie à sa femme mais se réservait les grandes décisions. Et ici, c'est logiquement le politique qui est le mari, puisqu'il a compétence générale et légitimité. Et cela n'y change rien que le mari n'ait pas toujours raison... ou que la femme ne se laisse pas toujours faire !

Deuxièmement et confirmant ce dernier trait, l'économique a mondialement pris l'ascendant après 1973, dans la crise pétrolière et au-delà, avec l'appui complaisant de l'Europe. Non seulement les motivations et les pouvoirs prépondérants sont économiques, mais les normes commerciales et financières prévalent officiellement sur la plupart des autres conventions internationales, et sur des compétences nationales auxquelles elles vont jusqu'à imposer un régime socio-politique « libéral ». C'est aussi que la rationalité utilitariste de l'économie s'étend à des domaines de plus en plus variés, comme la santé ou l'enseignement. Depuis au moins la révolution industrielle, les réalités économiques se sont révélées justiciables d'explications économiques, ce qui dénotait une certaine prépondérance de l'économique dans les comportements. Qu'il en soit désormais de même en d'autres domaines, radicalise le diagnostic.

Troisièmement, les sphères économique et géopolitique, non seulement s'influencent entre elles mais s'interpénètrent : le mobile de l'approvisionnement énergétique ou alimentaire dans les stratégies de grandes puissances, par exemple, est indissolublement économique et géopolitique. Il y a assez de différences dans les intentions, dans les horizons et chez les acteurs, notamment collectifs, pour légitimer un exercice comme celui auquel je me suis livré ici, mais il a ses limites. Ce qui oblige à poser la question de l'articulation entre les décideurs des deux ordres, mais aussi la question de leur légitimité.

Quatrièmement, nous avons aperçu après tant d'autres que si priment l'économique et sa rationalité instrumentale, de l'humain se perd. Cela n'était pas évident dans les « trente glorieuses », quand une croissance économique inédite permettait à l'Europe occidentale des progrès sociaux rapides et une attention aux droits humains qui est sans égale dans le temps comme dans l'espace. C'est après 1973, dans « la » crise, qu'est revenu en force un utilitarisme individualiste qui rejoint l'idéologie de la première révolution industrielle en l'étendant à la consommation de masse et, c'est le plus grave, à des domaines autres que matériels. Le bien-être économique est un objectif pertinent pour la réflexion de l'économiste : une analyse. Il est réducteur si on l'étend à l'ensemble des activités humaines : une synthèse. Cela reste vrai si l'on voit cela en termes éthiques : une morale de responsabilité tendant au seul bien-être ne peut supplanter sans autre forme de procès toute morale, et notamment celle qui affirme la dignité humaine et refuse sa pure instrumentalisation. On ne saurait donc imaginer une autonomie complète de l'économique, pas plus qu'une société réduite à des échanges interindividuels et autorégulés : *politics matter*.

Toute centrée sur l'économique qu'elle soit, l'Europe a donc besoin du politique. Elle en a besoin pour des choix de société qui s'imposent en des matières comme, par ordre de contenu économique décroissant, le social, l'écologique, la géopolitique, la culture, la démocratie et les droits de l'homme. Elle en a aussi besoin comme volonté collective, notamment pour sortir l'intégration de son enlisement et du scepticisme populaire. Et face à ce besoin, l'histoire récente nous apprend que la prévalence de l'économique peut céder le pas au politique face à des enjeux internationaux majeurs, – mais les leçons de l'histoire sont ambiguës. Nous ne pouvons inférer de leçons du passé qu'en tenant compte de ce que l'économique, avec ses critères financiers et sa logique instrumentale, ont pris une prééminence qui est sans équivalent depuis que l'économie de puissance a cédé le pas à l'économie de bien-être dans l'Europe occidentale à partir de la fin du XVIII^e siècle. Les mêmes facteurs ne produiront donc pas forcément les mêmes effets.

Le principe de désir nous suggère que l'Europe, terre de mission pour toutes les convictions, soit pour « un » politique qu'il faudra sauver de l'abstraction en l'incarnant de manière plurielle. « *Le monde où le politique ne commande plus est un monde qui dépend plus que jamais du politique. Son péril est de tendre à l'ignorer* » : cet avertissement de Marcel Gauchet (2005, p.554) vise notamment Alain Touraine (2005, p.38), qui juge « *l'Europe, une société vraiment civile, puisqu'extra-politique* ». Une réponse usuelle est que l'Europe sera politique ou ne sera pas : une conclusion que partageront ceux pour qui un grand marché, même régulé en commun, ne constitue pas une identité. Quoi qu'il en soit de la réponse, la question se pose, et *il faut dire clairement aux économistes et aux acteurs économiques qu'ils n'ont pas qualité de compétence d'y répondre*.

L'articulation de l'économique et du politique a pris depuis trente ans un visage nouveau. Non seulement l'économique domine plus que jamais, mais il le fait suivant un schéma libéral qui ne recourt guère au politique que pour assurer les cadres (macroéconomique, législatif) et l'encadrement (une régulation minimale) d'initiatives privées. Dans cette perspective, l'enlisement de l'intégration européenne, au point avancé où elle a été conduite, ne gêne pas également tous les partenaires : un marché unifié avec un État minimal convient a priori assez bien à beaucoup d'acteurs, qui semblent dominer l'opinion dans la plupart des pays autres que les fondateurs. Affronter les difficultés concrètes cas par cas semblera plus aisé à leurs gouvernements qu'échafauder une construction d'ensemble. Celle-ci requerrait d'eux beaucoup de compromis pour n'aboutir qu'à une cotte mal taillée qui, à la façon d'armures médiévales, leur apporterait au moins autant de gêne que de protection. L'économie est plus prépondérante que jamais et le politique est, à vingt-sept, plus compliqué que jamais. Dans cette conjoncture, la probabilité d'un sursaut politique est moindre qu'après 1945 ou 1989.

En conséquence, *je pose la question de savoir si l'enlisement de l'intégration européenne sera ressenti comme suffisamment grave pour que le politique prévale sur les intérêts économiques et permette de relancer l'Europe, comme ç'avait été le cas aux débuts de son intégration et lors de son extension à l'est. Et pour terminer, je pose la question de savoir si nos économistes sont prêts à proclamer que ni eux, ni les acteurs économiques, n'ont légitimité pour en décider*.

Bibliographie

GAUCHET, Marcel (2005), *La condition politique*. Paris, Gallimard (Tel).

TOURAINÉ, Alain (2005), *Un nouveau paradigme. Pour comprendre le monde d'aujourd'hui*. Paris, Arthème Fayard (Poche Essais).

Un agenda pour promouvoir la croissance européenne ^(*)

Alberto Majocchi

Introduction et synthèse

Cinquante ans après la signature du Traité de Rome, qui a lancé le processus qui devait mener, d'abord, à la construction du marché commun et, ensuite, à l'achèvement du marché interne et à la mise en route de l'Union monétaire, la croissance de l'Europe semble s'être temporairement arrêtée. Selon certains commentateurs, cette évolution négative indique un déclin progressif de l'Europe par rapport au reste du monde et, en particulier, par rapport aux États-Unis.

Nous essayerons donc d'analyser, dans cette étude, les causes de cette évolution divergente des taux de croissance du Pib et de la productivité en Europe et aux États-Unis, pour tenter de déterminer les remèdes les plus adaptés à la relance de la croissance en Europe. Comme premier pas pour essayer d'atteindre quelques conclusions de *policy*, nous examinerons différentes interprétations des causes du déclin relatif de l'Europe que l'on peut trouver dans la vaste littérature qui s'est développée sur ce thème au cours des dernières années.

En premier lieu, nous prendrons en considération l'analyse de Blanchard [2004], qui pense que l'Europe a choisi de destiner les accroissements de productivité à l'augmentation des loisirs plutôt que du produit; une deuxième interprétation donne la responsabilité de cette différence de productivité à trois secteurs, la vente au détail, en gros et les services financiers, en expliquant en particulier l'importance de la vente au détail avec la non réalisation en Europe des *big boxes* qui caractérisent ce secteur aux États-Unis ; une troisième, en revanche, met la chute de la productivité sur le compte des réformes introduites sur le marché du travail qui, en accroissant la flexibilité sur ce marché, ont induit un *trade-off* entre croissance de l'emploi et productivité ; enfin, la plus répandue, reprise récemment par Alesina et Giavazzi [2006], mais déjà présente dans le Rapport Sapir [2004], impute le déclin de l'Europe aux raideurs qui caractérisent, en Europe, le marché des produits comme le marché du travail. Il faut en plus se rappeler un autre point sur lequel le consensus est moins unanime et qui concerne aussi le fait que la façon différente de gérer la politique économique peut aider à expliquer le déclin relatif de l'Europe. En présence d'une politique monétaire assez expansive, le solde du budget fédéral aux États-Unis est en effet passé d'un surplus de 2,4% en 2000 à un déficit de 3,6% en 2004, alors qu'en Europe l'intonation de la politique fiscale a surtout été déterminée par la nécessité de procéder à la consolidation de la finance publique pour respecter les obligations de Maastricht et du Pacte de Stabilité¹.

^(*) Recherche effectuée dans le cadre d'un projet PRIN 2005 (Projets de recherche d'intérêt national) financé par le MIUR (Ministère de l'Université et de la Recherche) appelé "Les défis de l'intégration européenne dans les domaines de la fiscalité et de la réglementation : un agenda pour les années 2007-2013"

¹ Sur ce point, Shelburne R.C. [2005], p. 15. L'Isae ([2004], pp. 65-71) a estimé ce qu'aurait été la performance de l'Union monétaire européenne dans la période 2001-2003 dans différentes hypothèses de politique macroéconomique. En particulier, face à un taux de croissance réelle de 1% dans la zone euro, en présence d'une politique structurelle de relance des investissements, inspirée de la stratégie

Après avoir analysé rapidement la signification et les limites de ces différentes interprétations des causes du déclin de l'Europe, nous nous proposons de montrer le rôle que doivent jouer les réformes nécessaires pour arriver à l'achèvement du marché interne dans le cadre d'une Union déjà élargie et en cours d'élargissement ultérieur, ainsi que le renforcement des mesures d'intégration positive à travers une augmentation adéquate des ressources destinées aux frais pour infrastructures et pour R&D et une relance d'une politique macroéconomique active, capable de compenser les coûts durant la brève période de politique de réforme, pour conclure que cette évolution est rendue difficile non seulement par la structure et par les modalités de financement du budget communautaire, mais surtout par l'absence d'une effective capacité de gouvernement au niveau européen. En définitive, si on veut relancer la croissance en Europe, il faut avant tout arriver à l'accomplissement du processus de réforme constitutionnelle – déjà lancé, mais pas conclu, avec l'approbation du projet de Traité constitutionnel, objet aujourd'hui d'un processus de ratification difficile – et, en second lieu, lancer une réforme incisive des modalités de financement et de la composition du budget, qui rende possible la mise en œuvre des mesures nécessaires pour une réalisation complète de l'Agenda de Lisbonne.

Le déclin de l'Europe: la thèse de Blanchard

L'issue négative des référendums français et hollandais a souligné explicitement l'existence d'une grande déception face aux résultats obtenus par l'Union, surtout en ce qui concerne la *performance* réalisée au niveau économique. Pour donner une image immédiate du déclin relatif de l'Europe, en particulier par rapport aux États-Unis, on a l'habitude de faire référence à cette simple donnée: en 2005, le Pib par habitant de l'Europe des 15, mesuré à parité de pouvoir d'achat, ne représente que 72,4% de celui américain. Cet écart par rapport aux États-Unis est expliqué, à son tour, aux deux-tiers environ par les différences de nombres d'heures de travail et par le taux de l'emploi, alors que le tiers restant est imputable à l'évolution de la productivité du travail². En effet, après avoir augmenté en Europe plus qu'aux États-Unis à partir de la fin de la guerre mondiale et atteint, au milieu des années 90, un niveau égal à 97% de celui américain, la productivité horaire du travail dans l'Europe des 15 – qui dans la période 1987-95 avait enregistré un taux de croissance de 2,2%, encore supérieur par rapport à celui de 1,1% des États-Unis – est descendue à environ 88% de celle américaine en 2005 (avec un taux de croissance entre 2000 et 2004 en EU-15 de 1,5%, alors que les États-Unis atteignaient 2,5%³). Dans son ensemble, pour la période de 1995 à 2004, la croissance de la productivité est supérieure de presque un point aux États-Unis par rapport à la moyenne de l'Europe des 15. Si on essaye d'expliquer cette réduction de la productivité du travail, il résulte que 50% sont liés au ralentissement de la croissance de la productivité globale des facteurs qui, selon l'évaluation du *Groningen Growth and Development Centre*, en EU-15 est descendue de 1,2% au cours de la période 1990-95, à 0,9% pour celle de 1995-2000 et à 0,4% en 2000-04 (aux États-Unis, en revanche, elle passait de 0,5% à 1,1% et enfin à 1,7%). Les 50% restants de réduction de la productivité du travail peuvent, en revanche, être imputés à une réduction de l'intensité de capital, à savoir à un niveau plus bas des investissements.

de Lisbonne, et d'une politique expansive, égale au gain en termes de réduction du déficit généré par la croissance du PIB à la suite de l'expansion des investissements, le taux de croissance aurait augmenté d'un demi-point, pour atteindre 1,5%

² Denis C. *et al.* [2005], p. 9

³ McGuckin R. *et al.* [2005], p. 12. Selon le Conference Board (van Ark B. *et al.* [2006]) la croissance de la productivité en Europe a baissé en 2005 en Europe (0,5%) comme aux États-Unis, où elle reste cependant beaucoup plus élevée (1,8%)

Par conséquent, il semble évident que la croissance moindre du Pib par habitant en Europe n'est plus imputable uniquement à l'écart dans la croissance des heures travaillées, comme cela s'est passé jusqu'en 1995, mais qu'elle est liée aussi à une productivité moindre. Il paraît donc impossible de n'expliquer la croissance européenne mineure que par une différente fonction de préférence des Européens qui, selon Blanchard [2004], auraient choisi dans le passé, de renoncer à un quota de croissance du produit pour atteindre une réduction des heures travaillées. Dans quelle mesure cette décision de favoriser la composante de "non travail" dépend de libres choix ou a été influencée par les distorsions qui caractérisent le marché européen (en particulier, la taxation élevée des revenus par le travail et la rigidité du marché du travail) fait l'objet de débat en littérature. Reste néanmoins le fait que cette hypothèse de Blanchard ne paraît pas suffisante pour expliquer le déclin qui s'est manifesté en Europe après 1995, quand le taux d'emploi a augmenté plus qu'aux Etats-Unis, alors que parallèlement la productivité du travail baissait.

Le rôle des services

Une contribution importante pour expliquer l'origine des différentes évolutions de la productivité en Europe et aux États-Unis nous a été fournie par une étude récente de O'Mahoney et van Ark [2003], qui permet de reconstruire l'évolution de la productivité dans différents secteurs industriels, subdivisés entre secteurs qui produisent ICT, qui utilisent ICT et secteurs non-ICT. Suivant cette étude, il n'y a pas eu d'accélération de la productivité dans les industries américaines qui ne sont classées ni comme productrices de ICT, ni comme utilisatrices de ICT. Ces industries sont aussi au centre du problème européen étant donné qu'elles ont eu un ralentissement de la productivité à la fin des années 90 supérieur à celui qui s'est manifesté dans l'industrie européenne dans son ensemble. Dans les industries qui produisent ICT, il y a eu une accélération de 1,9% annuel aux Etats-Unis contre 1,6% en Europe. La supériorité de l'industrie américaine s'est en revanche manifestée clairement dans les secteurs qui utilisent ICT, en particulier de la vente au détail, en gros et dans le secteur des services financiers.

Selon van Ark *et al.* [2003], tout le différentiel de croissance des États-Unis par rapport à l'Europe de la seconde moitié des années 90, vient de ces trois secteurs, avec la vente au détail qui réussit à expliquer 55% du différentiel, la vente en gros 24% et les services financiers les 20% restants. Cette performance du commerce au détail et en gros aux États-Unis peut être expliquée par de nombreux facteurs, y compris les investissements en ICT, mais, en réalité, il semble que le facteur le plus intervenant puisse être la création de nouveaux grands centres commerciaux, qui ont remplacé les anciennes structures moins productives et qui offrent une grande quantité de biens à des prix extrêmement bas et utilisent de façon intensive des systèmes de self-service.

Par conséquent, pendant que les États-Unis ont atteint un niveau plus élevé d'efficacité dans le secteur des ventes au détail pour des raisons pas seulement liées à l'utilisation des ordinateurs, en particulier grâce à des investissements physiques dans un nouveau type d'organisation productive basée sur l'utilisation de *big boxes*, l'Europe est restée en arrière parce que, pour les entreprises européennes, il est plus difficile de réaliser de tels grands complexes de vente au détail, même si subsistent d'importantes différences entre les différents pays européens. De nombreux facteurs contribuent à expliquer ce phénomène. Selon Gordon [2004], "les Européens ont encore horreur des centaines de milliards que les Américains ont dépensé pour construire de nouvelles autoroutes urbaines, et de l'utilisation d'énergie que demande la dispersion de la population sur d'immenses aires métropolitaines. Les Européens aiment faire du shopping dans de petits magasins de propriété individuelle dans les rues

vivantes du centre historique et dans les zones piétonnes et n'apprécient pas les centres commerciaux américains omniprésents et tristes et les ventes au détail qui ont lieu au sein de *big boxes*".

En réalité, la "révolution Wal-Mart" s'est réalisée aux États-Unis et pas en Europe, à cause des caractéristiques spécifiques de l'économie américaine (amples espaces, basse densité de la population, absence de centres historiques et de zones urbaines à sauvegarder, avec un fort pouvoir d'attraction pour les activités économiques), et aussi à cause de diverses priorités poursuivies par les politiques publiques (déréglementation, ample flexibilité et mobilité du marché du travail, développement métropolitain basé sur le transport privé plutôt que public, construction d'autoroutes urbaines, réglementations locales destinées à limiter les dimensions des constructions résidentielles). En tous cas, au-delà des différences dans le système de préférences qui caractériseraient les Européens par rapport aux Américains⁴, cette thèse a ouvert la voie à une explication différente, qui fait remonter le retard de l'économie européenne à l'incapacité de mener à bonne fin les réformes nécessaires pour ouvrir à la concurrence, surtout le secteurs des services.

Le trade-off entre emploi et productivité

Afin de mettre en lumière les facteurs qui ont contribué à la performance différente de l'économie européenne par rapport aux États-Unis, De Nardis [2005] subdivise les variations du Pib par heure travaillée dans les contributions fournies par le changement de l'intensité de capital et par la dynamique de la productivité totale des facteurs. Même si cette dernière a freiné brusquement depuis 1995 en Allemagne et surtout en Italie, il reste quand même le fait qu'une importante partie de la différence doit être imputée aux changements dans les techniques productives européennes – avec une moindre croissance du capital par rapport au facteur travail – sans doute induits par des variations dans les prix relatifs des inputs. En substance, la modération salariale et les réformes du marché du travail dans l'aire européenne, destinées à promouvoir l'insertion des chômeurs dans l'activité de production, ont favorisé le retour à des techniques relativement plus intensives de travail⁵. Le succès de cette politique s'est traduite par un emploi moindre, par unité de output, de capital et d'autres inputs de production en rapport avec le travail, avec des effets consécutifs de frein sur la productivité du travail.

En ce qui concerne l'Italie, jusqu'en 2001, la productivité horaire italienne continuait à se situer à proximité de celle américaine; elle a ensuite baissé de bien huit points par rapport aux États-Unis en deux ans seulement. Au même moment, le taux de l'emploi par rapport à l'ensemble de la population a augmenté de manière très importante, pour se situer en 2003 à hauteur de presque 90% des standards américains (un peu moins que l'Allemagne, plus que la France). Les évolutions opposées de ces deux variables semblent suggérer que l'abaissement de la productivité horaire et par employé peut être expliqué par une plus grande dynamique d'emploi.

Cette hypothèse semble avoir été appuyée par deux considérations. En premier lieu, l'inclusion dans le marché du travail d'individus, chômeurs avant ou totalement inactifs, caractérisés par un niveau d'efficacité moindre et dans des secteurs à productivité plus basse – typiquement force de travail

⁴ N'ayant pas considéré de manière adéquate ces différences, Wal-Mart a été contraint de vendre à une société allemande rivale les 85 points de vente qu'il possédait en Allemagne. "Wal-Mart's not about to beat a retreat on its global ambitions. But its success means it has got to be more careful about how it addresses cultural differences – across the board" (*Business Week*, July 28, 2006)

⁵ Voir, pour l'Italie, la Table 2

féminine dans les services aux personnes et à la famille – a influé négativement sur les indicateurs de productivité. En second lieu, il est possible que l'émersion du travail au noir, à la suite de mesures de régularisation, ait eu des effets immédiats sur les statistiques de l'emploi, alors que les répercussions sur les données de production n'ont pas encore été mises en évidence.

En définitive, si semble correcte l'hypothèse d'une corrélation négative entre emploi et productivité du travail, pour limiter les effets pervers sur le produit par employé, dérivant des interventions qui visent à accroître les taux d'activité, il faut donc poursuivre des politiques destinées à augmenter la productivité totale des facteurs, en complément des réformes déjà mises en route sur le marché du travail. Au niveau de l'économie dans son entier, la productivité multifactorielle reflète l'efficacité du système productif dans son ensemble et se ressent des capacités d'innovation disponibles, des améliorations de l'organisation du travail et de l'activité de production, des externalités du système. Il faudrait pour cela mener de l'avant avec plus de décision les politiques de libéralisation, d'abattement des positions de rente et de modernisation du vaste secteur des services, en tenant cependant compte du fait qu'il existe toujours aussi un degré de trade-off entre amélioration de la productivité totale des facteurs et croissance de l'emploi.

Sur un terrain analogue, une autre explication (Saltari, Travaglini [2006]) du déclin de l'économie européenne se base sur une analyse du marché du travail qui met en lumière les changements dans la demande et l'offre de travail, par lesquels ont été déclenchés une croissance de l'emploi en même temps qu'un ralentissement de la productivité. Les réformes sur le marché du travail ont en effet augmenté la flexibilité, en générant plus d'emplois et en favorisant une politique de modération salariale qui, en maintenant la croissance du salaire au-dessous de celle de la productivité, a induit un changement dans la distribution du revenu en faveur des profits. À ce facteur s'est ajouté le fait qu'à partir des années 90, les économies européennes ont expérimenté une chute du taux de croissance du progrès technologique. La croissance de l'emploi, à la suite de la plus grande flexibilité sur le marché du travail, n'a pas été accompagnée d'une augmentation du revenu parce que le ralentissement de la productivité a agi négativement sur la demande de travail. Les plus grands profits ne se sont effectivement pas traduits en une augmentation des investissements telle qu'elle conduise à une accélération de l'intensité de capital et de la productivité du travail. Le facteur explicatif déterminant est, dans ce cas, la dynamique du progrès technologique, beaucoup plus accentuée aux États-Unis qu'en Europe, qui semble demander, en plus des politiques de réformes structurelles et afin de générer une inversion significative de tendance, un important renforcement des dépenses en R&D, comme prévu – mais cette prévision ne s'est malheureusement pas réalisée dans les faits – par l'Agenda de Lisbonne.

L'insuffisance des réformes structurelles

La thèse dominante explique en revanche le retard dans la croissance européenne par l'inachèvement des réformes dans le secteur du marché des produits et du marché du travail. Cette thèse est déjà au centre de l'analyse effectuée dans le Rapport Sapir [2004], et a été relancée récemment vigoureusement par Alesina et Giavazzi [2006] et elle représente désormais un point de vue tellement répandu qu'il apparaît substantiellement incontestable. La persistance au sein de l'Union européenne d'une fragmentation du marché des services et des marchés financiers, d'un côté, et surtout, de l'autre, la réticence des pays les plus grands de la zone euro à libéraliser leurs marchés du travail et des produits seraient la cause de l'incapacité de l'Europe de poursuivre en même temps le plein emploi et la croissance de la productivité qui se sont, en revanche, manifestés aux États-Unis. Cette thèse aussi,

même si elle contient évidemment d'importants éléments de vérité, semble cependant inadéquate pour expliquer en profondeur les phénomènes en objet du fait qu'elle laisse entendre qu'en Europe, rien n'a été fait sur ce terrain et en pratique, elle fait l'hypothèse que le problème de la croissance pourrait se réduire essentiellement à un manque de volonté politique, qui empêche de mener à bonne fin le processus de libéralisation des marchés. C'est un facteur qui existe, mais il ne paraît pas représenter une explication suffisante à lui tout seul.

En réalité, les argumentations qui soutiennent la nécessité de réformes structurelles qui garantissent une plus grande flexibilité sur les marchés financiers, des biens et des services, ainsi que sur le marché du travail, montrent clairement que ces réformes permettent une allocation plus efficace des facteurs de la production. Elles génèrent un système d'incitations efficaces en faveur de l'innovation, qui, à son tour, stimule la croissance à long terme. En même temps, la flexibilité sur le marché du travail devrait naturellement favoriser la réduction du chômage de longue durée.

Mais ces argumentations ne prennent pas en compte deux facteurs importants. Le premier est qu'il existe en réalité une dichotomie, d'un côté entre la croissance à long terme qui dépendrait exclusivement des caractéristiques structurelles de l'économie et de la nature des marchés et, de l'autre, la politique macroéconomique dont l'objectif prioritaire ne serait que celui de stabiliser l'économie et réduire l'impact des chocs à court et moyen terme. Selon l'opinion dominante, la politique macroéconomique n'influencerait la croissance qu'indirectement en garantissant la stabilité des prix et du taux de change. L'autre hypothèse retient en revanche que la politique macroéconomique joue un rôle comme soutien de la croissance même dans l'hypothèse où le marché des produits et du travail aient été libéralisés. Le deuxième facteur est lié au fait que les réformes structurelles ont un coût politique significatif qui peut être atténué si elles sont accompagnées par des politiques macroéconomiques expansives – monétaires et fiscales – pour financer le coût de ces réformes⁶. Bien évidemment, cela ne s'est pas passé en Europe au cours de la dernière décennie, où s'est manifestée la chute de la productivité et s'est concrétisé un retard significatif des taux de croissance par rapport aux États-Unis.

Du Livre blanc de Delors à l'Agenda de Lisbonne

Les obligations de finance publique, imposées par le Traité de Maastricht en vue de la mise en route de l'Union monétaire, non seulement ont eu une incidence significative sur la possibilité de soutenir la demande interne dans une période de récession modérée comme celle qui a caractérisé l'économie européenne au début du siècle, mais ont rendu aussi plus difficile la réalisation des réformes structurelles dont l'Europe a un besoin urgent. Le Conseil européen s'en est fait l'interprète dans la réunion du 23-24 mars 2000, en définissant, à Lisbonne, une stratégie destinée à faire de l'Europe *“l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale”*. Mais, plus de sept ans après cette décision, il faut désormais constater que les objectifs fixés à Lisbonne n'ont pas été atteints comme cela a été récemment illustré clairement par le Rapport Rapport Kok [2004].

⁶ Pour une analyse récente sur ce sujet, voir : Aghion P. *et al.* [2006]

En réalité, les mesures définies à Lisbonne pour relancer structurellement la croissance en Europe reprennent en substance les indications déjà contenues dans le rapport de la Commission européenne [1993] – plus connu comme Livre Blanc de Delors – qui, pour tendre à la réalisation de la nouvelle société de l'information et de la communication, proposait une association opérationnelle entre secteur public et secteur privé afin d'accélérer la construction des autoroutes de l'information (réseaux à larges bandes) et de développer les applications relatives; il soulignait la nécessité d'accroître les activités de recherche, avec la définition de priorités inéluctables concernant les nouvelles technologies de l'information, les biotechnologies et les technologies éocompatibles; il réaffirmait l'exigence de miser sur l'instruction et sur la formation, en particulier sur la formation tout au long de la vie de travail. En ce qui concerne le chômage, le Livre Blanc indiquait comme objectif prioritaire la réduction du coût du travail non qualifié et comme instrument à utiliser, il suggérait “une réduction de 30-40% des contributions sociale concentrée sur les rétributions les plus basses, ce qui comporterait une croissance de l'emploi de 2%”. La réduction du coût du travail non qualifié – pour un montant de un ou deux points de Pib – aurait dû être couverte sur environ 30% par une augmentation automatique de recette consécutive à la croissance du Pib; la partie résiduelle de financement – selon le Livre Blanc – aurait été assurée par un impôt énergie/CO₂, obtenant ainsi un double dividende à travers les bénéfices en termes environnementaux destinés à s'ajouter aux bénéfices de l'emploi (Majocchi [2000]). Un autre pilier du Livre Blanc était représenté par la nécessité de renforcer les réseaux trans-européens dans le secteur des transports et, en même temps, de promouvoir la réalisation d'un marché interne de l'énergie effectif avec l'achèvement d'un réseau européen pour l'électricité et le gaz.

En ce qui concerne le financement, le Livre Blanc se basait sur trois principes de fond: l'équilibre financier doit être garanti dans la mesure la plus large possible par la contribution des investisseurs privés; les interventions financières des États membres doivent être compatibles avec les contraintes prévues par le Traité de Maastricht; le niveau européen doit intervenir pour soutenir les efforts financiers des États membres et pour favoriser la mobilisation du capital privé. En particulier, pour le financement communautaire des réseaux trans-européens, le Livre Blanc prévoyait, outre les interventions du budget et les prêts de la Banque Européenne des Investissements, l'émission par la Commission – avec l'appui technique de la BEI – d'*Union bonds* et par les sociétés privées ou publiques destinées à gérer les projets, d'obligations à long terme garanties par le Fond Européen pour les Investissements et convertibles, entièrement ou partiellement, en actions.

Le financement d'un plan de développement avec Union bonds

En tenant compte des difficultés rencontrées dans la réalisation de la stratégie approuvée à Lisbonne et, parallèlement, du fait que la politique pour la relance de la croissance n'existe principalement qu'au niveau du papier, le Conseil européen, au cours de la session qui s'est tenue à Bruxelles les 22 et 23 mars 2005, a décidé d'en promouvoir une nouvelle version fondée sur la réaffirmation de l'objectif de :

- rendre l'Europe plus capable d'attirer investissements et emplois ;
- faire de la connaissance et de l'innovation la clef de voûte de la croissance européenne ;
- favoriser la création de nouveaux et meilleurs emplois par les entreprises européennes.

Dans les conclusions du Conseil européen a été confirmée aussi la nécessité d' “élargir et d'améliorer les infrastructures européennes” puisque les investissements dans les infrastructures favorisent la croissance et une plus grande convergence au niveau économique, social et environnemental. On a de

nouveau souligné la nécessité urgente de réaliser les projets prioritaires dans le secteur des réseaux énergétiques et de transport, en invitant l'Union et les États membres à poursuivre leurs efforts pour mener à bien les investissements nécessaires et pour soutenir le partenariat dans le financement entre le secteur public et celui privé. Sur la base de ces orientations, la Commission européenne [2005] a présenté une communication au Conseil et au Parlement européen pour définir une nouvelle stratégie et pour déterminer les actions à accomplir pour arriver à la réalisation de Lisbonne.

En réalité, désormais, on accepte généralement l'idée que, dans la conjoncture actuelle de relance progressive de l'économie après une longue période de récession modérée, l'objectif prioritaire à poursuivre est celui de promouvoir au niveau européen un plan coordonné d'investissements – publics et privés – capables de combler le *gap* d'infrastructures – matérielles et immatérielles – qui, dans de nombreux pays de l'Union, a été induit par les politiques restrictives nécessaires pour s'adapter, d'abord, aux paramètres de Maastricht, et ensuite, aux obligations du Pacte de Stabilité, et, en même temps, garantir un plan de dépense pour renforcer la compétitivité et favoriser le lancement d'un modèle de développement durable. En première approximation, ce plan pourrait prévoir :

- a) des investissements pour l'achèvement des réseaux européens dans le secteur des transports, de l'énergie et des télécommunications, en tenant compte aussi des exigences de connexion nées à la suite de l'élargissement;
- b) un plan de dépenses de recherche et développement et de promotion de l'instruction supérieure pour renforcer la compétitivité de la production européenne;
- c) des investissements publics et privés dans les technologies d'avant-garde et pour promouvoir la formation de champions européens dans les industries de pointe;
- d) le financement d'une série de projets pour améliorer la qualité de vie des citoyens de l'Union (mobilité durable, dépollution des eaux, énergies renouvelables, nouvelles sources d'énergie propre, etc.);
- e) des investissements pour garantir la conservation et promouvoir l'utilisation des biens culturels.

Pour la réalisation de ce Plan – qui permettrait une forte accélération dans le sens de la poursuite des objectifs définis dans la stratégie de Lisbonne – on pourrait utiliser les trois différents canaux de financement déjà prévus par le Livre Blanc de Delors, à savoir:

- le budget communautaire;
- les prêts de la Banque Européenne pour les Investissements;
- l'émission d'obligations de l'Union.

Dans la situation actuelle de l'économie européenne et en tenant compte aussi des résultats à bas profil atteints en ce qui concerne les perspectives financières de l'Union pour la période 2007-2013, la perspective la plus significative, même du point de vue politique, est certainement représentée par la prévision d'un recours à l'émission d'*Union bonds*, c'est-à-dire d'obligations de l'Union garanties par le budget communautaire. Étant donnée la réputation de l'Union sur le marché mondial et la force actuelle de la monnaie européenne, ces obligations pourraient être émises à bas taux d'intérêt et contribueraient, en plus à renforcer le marché financier européen en absorbant une partie de l'excès de liquidité qui le caractérise en ce moment, à favoriser le financement du plan européen de développement en attirant une large part de l'épargne mondiale qui actuellement, faute d'alternatives valables, a encore sa place sur le marché américain malgré la perte de valeur progressive du dollar.

L'application de la *golden rule* au niveau européen

L'émission d'*Union bonds* rencontre une forte opposition de quelques États membres, basée sur une multiplicité de raisons. En premier lieu, prévaut l'opinion que prescrivait l'orthodoxie financière, comme c'est par ailleurs prévu dans l'Article 268, troisième paragraphe, du Traité sur l'Union européenne, qui est que "dans le budget, entrées et dépenses doivent se trouver à égalité"; et que cette norme en soi empêche le financement d'une partie de la dépense par l'émission d'obligations⁷. En deuxième lieu, la volonté d'éviter un renforcement du niveau supranational de gouvernement et de maintenir, comme prévu par l'article 99 du Traité de Maastricht, la coordination des politiques de budget comme seul instrument – à côté de la politique monétaire gouvernée par la Banque centrale européenne en fonction de l'objectif de la stabilité des prix – de politique économique dans le cadre de l'Union, joue contre une politique active d'intervention dans l'économie européenne. *Last, but not least*, cette volonté de limiter les pouvoirs du niveau européen de gouvernement semble justifiée par le déficit démocratique qui caractérise encore la structure institutionnelle de l'Union, déficit qui contribue à expliquer aussi le comportement négatif d'une grande partie de l'opinion publique à l'égard du Traité constitutionnelle qui, sur ce thème, n'a fait que de très timides pas en avant.

En réalité, c'est une règle généralement acceptée par l'orthodoxie financière le fait que l'équilibre de budget concerne la dépense courante – qui doit être financée par des impôts, en laissant aussi des marges pour un solde primaire – alors que les dépenses d'investissement, qui ont des effets pluriannuels, peuvent être couvertes par l'émission de titres sur le marché. Cette *golden rule* n'a encore pas d'application au niveau européen pour les raisons que nous avons rappelées ci-dessus. Mais aujourd'hui, les conditions semblent propices pour l'appliquer dans le cadre de l'Union monétaire. En effet, après l'introduction de l'euro, les politiques re-distributives gérées au niveau national ne peuvent être financées que par des impôts et les niveaux d'endettement acceptables sans produire d'externalités négatives sont fixés sans équivoque par le Pacte de Stabilité et de Croissance. À son tour, le budget européen se propose de poursuivre l'objectif de la cohésion à travers l'utilisation des fonds structurels, mais n'a pas – et il n'est pas prévu qu'il l'ait dans le futur – de fonction de redistribution interpersonnelle du revenu. On ne court donc pas le risque que les fonds recueillis par l'émission de titres puissent être utilisés à des fins autres que le financement des dépenses destinées à la réalisation de l'Agenda de Lisbonne, pour lequel sont prévues les émissions. À l'évidence, dans les années successives, les dépenses pour le service de la dette viendront grever le budget, mais, comme nous le verrons, il s'agit de sommes limitées et qui ne demandent en prospective qu'une croissance limitée des dimensions du budget qui est de toutes façons inévitable, ne serait-ce que pour des raisons d'allocations (il suffit de penser aux nouvelles responsabilités de l'Union en thème de sécurité et de défense). Il s'ensuit que le problème de garantir d'effectives ressources propres à l'Union se reposera inévitablement dans les prochaines années, mais ceci est un thème qui devra de toutes façons être affronté dans le cadre du prochain round de négociations qui concernent le futur du budget de l'Union.

Une évaluation des effets sur la croissance

Une estimation des effets possibles d'une réalisation progressive de l'Agenda de Lisbonne financée par l'émission d'*Union bonds* a été effectuée par l'Isae [2005], et met en évidence que – même sans considérer les effets positifs que les interventions prévues pourraient avoir du côté de l'offre et, donc, sur le taux de croissance potentiel de l'économie européenne – l'efficacité d'un Plan Delors mis à jour

⁷ Pour une critique de ce principe, voir le récent: Altomonte C., Nava M., *Economics and Policies of an Enlarged Europe*, Edward Elgar, 2005, p. 207

serait significative. En particulier, en ayant pour horizon les cinq années 2006-2010, on a simulé les effets de nouveaux investissements pour un montant destiné à accroître progressivement de 0,2% du Pib la première année jusqu'à 1% en 2010. Les nouveaux investissements, re-proportionnés entre les divers piliers suivant les indications relatives à la structure du budget de l'Union contenues dans le Rapport Sapir [2004], ont été successivement imputés aux privés et au secteur public sur la base de l'hypothèse que les dépenses de recherche et développement et que celles pour l'instruction avancée et pour la formation de la force-travail soient financées en mesures égales par des fonds publics et privés, alors que 80% des réseaux trans-européens seraient à charge du secteur privé et 20% à charge du secteur public. Le pourcentage public serait à son tour financé en parties égales par chaque État et par une nouvelle Agence européenne pour Lisbonne. Sur la base de cette hypothèse, les engagements financiers de l'Agence européenne pour Lisbonne se monteraient à 4,1 milliards d'euro en 2006 pour arriver à 21,2 milliards en 2010, alors que les autres engagements pour le paiement d'intérêts à charge du budget communautaire seraient de 500 millions d'euro en 2006 et atteindraient 7,7 milliards à partir de 2010 jusqu'au remboursement de la dette.

L'Isae a ensuite mené une simulation des effets de ces interventions dans l'hypothèse où il y ait une coordination entre l'action pour la relance et la politique monétaire, en imaginant que la Banque centrale européenne s'abstienne de s'opposer – par crainte d'une accélération de l'inflation – aux effets expansifs des nouveaux investissements et laisse donc les taux d'intérêts tels quels. Dans cette simulation, les effets sont significatifs en termes de croissance du Pib, au prix d'une inflation légèrement plus élevée (un point de plus en fin de période dans la zone euro), mais sans effets de fuite des investissements et grâce à la contribution positive de l'augmentation de la consommation, avec une augmentation du taux de croissance du Pib de, en moyenne, trois/quatre dixièmes de point. En tenant compte de l'évolution presque stagnante de la population européenne, cette dynamique tendrait à coïncider avec celle du revenu par habitant qui recommencerait à croître, après de nombreuses années, plus qu'aux États-Unis: dans ce scénario, le processus de *catching up* des citoyens européens par rapport aux Américains, qui s'était interrompu au milieu des années quatre-vingt-dix, reprendrait un nouvel élan. Le gain total en termes de produit interne brut serait supérieur à l'engagement financier nécessaire pour réaliser le plan d'investissements: en fin de période, face à un pourcentage sur le Pib d'investissements additionnels de 1%, le Pib augmenterait de 1,5 point. En outre, l'effort financier public serait plus que compensé par l'augmentation du Pib, permettant au déficit de se réduire en moyenne de trois dixièmes de point.

Un agenda pour promouvoir la croissance

En littérature, il y a un consensus généralisé sur le fait que, étant donné que l'Europe s'est approchée de la frontière technologique et ne peut plus suivre un chemin de développement fondé sur l'imitation d'innovations technologiques adoptées dans les zones les plus avancées du monde, les dépenses en recherche et développement doivent être fortement accrues⁸. Mais ceci ne s'est pas passé dans la dernière décennie où les pays de l'Europe des 15 ont investi l'1,9% du Pib en R&D contre les 2,6% des États-Unis. Mais cette augmentation de la dépense en soi n'est pas suffisante si elle n'est pas accompagnée d'une série d'autres initiatives sur lesquelles il est plus difficile d'obtenir un large consensus.

⁸ Sur ce point, voir le récent Aghion P. [2006]

Un premier objectif à poursuivre concerne *l'achèvement du marché interne* qui est aujourd'hui mis en question face à l'élargissement et au défi qui vient des pays émergents au niveau industriel. L'achèvement du marché interne doit concerner en priorité deux secteurs:

- l'ouverture du marché des services. Il est impensable d'exclure du marché unique, un secteur qui représente 70% du PIB européen et dont l'écart de productivité par rapport aux Etats-Unis est le plus important. L'intégration est particulièrement importante pour les services aux entreprises, pourvu que les dimensions du marché conditionnent les investissements en R&D, et donc en innovation. Pour d'autres services, comme les services à la personne qui, de par leur nature, se fondent sur le voisinage, et pour les services qui peuvent être fournis à distance, l'intégration est moins importante. Mais il est certain que l'Europe ne peut pas renoncer à ce facteur de promotion de la productivité et de la croissance;

- l'achèvement de l'intégration financière. Celle-ci est encore largement incomplète, même au sein de la zone euro, pour des raisons industrielles, réglementaires et fiscales. Le paradoxe le plus évident dans ce domaine est que l'obstacle majeur, à savoir l'existence de devises différentes, a été surmonté au prix de coûts et sacrifices élevés, mais les bénéfices de cet effort ont été rendus vains en large mesure par le nationalisme financier et par la concurrence entre les autorités nationales de réglementation.

Un deuxième objectif concerne la *relance de l'intégration positive*. Il s'agit en particulier de promouvoir des politiques communes actives dans au moins trois secteurs:

- investissements en infrastructures pour relier entre eux les différents marchés, que ce soit dans le secteur des transports ou pour les secteurs industriels à réseau (électricité et autres sources d'énergie, télécommunications);

- création d'un espace européen de la recherche et de l'enseignement supérieur. La création d'un Conseil Européen de la Recherche, avec pour tâche de financer des projets de recherche sur la base de critères de qualité scientifique, représente certainement un grand pas en avant. Le Conseil devra agir sans tenir compte de considérations de nationalité des projets et devra éviter d'orienter la recherche dans des directions exclusives. En ce qui concerne l'enseignement, l'intervention communautaire ne devra se manifester qu'à partir du troisième cycle, où intervient l'interface entre enseignement et recherche, pour promouvoir la création d'un système européen d'universités d'élite, capables d'attirer les meilleurs professeurs et étudiants du monde entier. Cet objectif justifie l'attribution d'un financement communautaire sélectif sur la base de critères d'excellence;

- reprise de politiques anti-cycliques actives. La politique économique doit accompagner la réalisation des réformes structurelles nécessaires, en en atténuant les coûts à court terme et en en réduisant les coûts politiques que rendent difficile leur promulgation. Aujourd'hui, l'Europe est confrontée à une politique monétaire qui vise uniquement la stabilisation du niveau des prix, alors que la politique fiscale, qui est menée presque totalement au niveau national, se donne comme objectif prioritaire le retour dans les limites d'endettement fixées par le Traité de Maastricht et l'adaptation aux prescriptions du Pacte de Stabilité. D'autre part, au niveau européen, la seule compétence en matière de politique économique prévoit la coordination des mesures nationales, et les dimensions du budget communautaire – et son actuelle rigidité – en empêchent en tous cas une utilisation active aux fins de stabilisation.

En définitif, si l'on veut poursuivre les objectifs fixés par l'Agenda de Lisbonne, il faut promouvoir la réalisation des réformes structurelles au niveau national et, en même temps, les accompagner par l'achèvement du marché interne et par un renforcement des politiques d'intégration positive au niveau européen. Mais la poursuite de ces objectifs demande aussi la disponibilité de plus grandes ressources pour intégrer celles dont dispose actuellement le budget communautaire, même à travers l'utilisation d'instruments d'endettement émis par l'Union, et une réforme de la structure du budget pour la rendre

plus conforme à la poursuite des objectifs de Lisbonne. Mais les récentes discussions sur la définition des perspectives Financières 2007-2013 ont encore une fois mis en évidence la difficulté à atteindre ces deux objectifs.

La structure du budget de l'Union

Dans les discussions qui ont suivi la définition des Perspectives financières 2007-2013, l'accent est a été mis principalement sur deux thèmes : les dimensions et la composition du budget communautaire. La Commission avait proposé une limite de ressources propres fixée à 1,24% du Pib européen et une composition qui, même en prévoyant une contraction de la dépense agricole à 30% sur le total, ne laissait pas suffisamment d'espace aux nouvelles politiques. Cette approche a été critiquée, d'un côté, par les six pays qui n'entendaient pas dépasser une limite pour le budget supérieure à 1% du Pib et de l'autre, par le gouvernement Blair qui voulait donner plus d'espace aux mesures prévues par l'Agenda de Lisbonne.

Dans la même perspective, se situent aussi les propositions du Rapport Sapir [2003] qui assument que les dimensions du budget ne doivent pas dépasser 1% du Pib communautaire et prévoient un abandon partiel de la politique agricole commune pour donner de l'espace aux nouvelles politiques nécessaires pour poursuivre les objectifs de Lisbonne. En particulier, 45% des ressources devraient être assignées aux dépenses pour promouvoir développement et compétitivité, et 40% à la convergence des économies des pays membres, en ne laissant que 15% à la dépense agricole. Dans ce rapport, rien n'est prévu pour le financement de la politique étrangère et de la défense ni pour les politiques destinées à la sécurité intérieure et à la justice. Gros et Micossi [2005] prévoient, en revanche, une re-nationalisation complète de la dépense agricole de façon à laisser plus d'espace aux dépenses pour le développement et la compétitivité – auxquels on réserve un pourcentage de 37,5% du total -, ainsi qu'aux dépenses pour le deuxième et troisième pilier, qui absorberaient ensemble 22,5% d'un budget qui ne devrait pas, de toutes façons, dépasser au total 1% du Pib européen. Dans le cadre des dépenses destinées à la promotion de la croissance, 25% seraient absorbés par la dépense pour R&D, alors que des ressources additionnelles seraient prévues pour les infrastructures et pour l'instruction supérieure.

Ces propositions, pour autant qu'elles soient innovatrices par rapport au statu quo actuel, ne permettent certainement pas de faire face de manière adéquate aux nécessités d'expansion des dimensions du budget communautaire demandées et par l'élargissement déjà réalisé à l'égard de l'Europe centre-orientale et de certains pays méditerranéens – avec en perspective l'entrée de nouveaux pays, surtout de l'aire des Balkans -, et par la réalisation complète des politiques actives indispensables pour la poursuite des objectifs de Lisbonne. Mais il est clair que dans l'actuelle conjoncture politique, après les non français et hollandais à la ratification du Traité constitutionnel, l'objectif d'un élargissement des dimensions du budget communautaire apparaît comme très difficile à réaliser.

Le financement du budget de l'Union

Même dans l'hypothèse où les dimensions totales du budget ne varient pas à un niveau d'environ 1% du Pib européen, se pose de toutes façons le problème d'évaluer les diverses formes alternatives de prélèvement qui peuvent être utilisées pour financer la dépense de l'Union, en particulier en remplacement de la contribution proportionnée au Pil de chaque pays membre qui représente aujourd'hui la forme principale de ressource propre. Dans cette perspective, et en analogie avec ce qui

se passe en Italie en ce qui concerne le financement de régions et de municipalités, il apparaît opportun d'évaluer l'hypothèse de financer le budget avec une nouvelle surtaxe européenne sur les impôts sur le revenu prélevée par les États membres, en appliquant un simple mécanisme de péréquation (Majocchi [2000]). L'introduction de cette surtaxe présuppose une réforme de l'actuelle quatrième ressource, qui en accroît cependant significativement les effets de redistribution et, en partie, de stabilisation. Le mécanisme prévoit que la recette totale qui doit être produite par cette surtaxe – défini, comme cela se passe déjà pour la quatrième ressource, comme différence résiduelle entre la dépense communautaire et la recette des autres ressources propres – soit d'abord distribuée entre les États membres sur la base du pourcentage du Pib de chaque pays sur le Pib européen. Le montant de ressource que chaque État membre doit verser au budget communautaire est donc modifié en appliquant un coefficient de progressivité, calculé sur la base du rapport entre le revenu par habitant de ce pays et le revenu moyen par habitant de toute l'Union. De cette façon, les pays les plus riches doivent contribuer au budget en plus grande mesure par rapport aux États moins développés économiquement parlant.

Une fois défini le montant total de ressources qu'un pays déterminé doit verser au budget, on peut imaginer que, afin que la charge du financement soit plus transparente, chaque État membre s'occupe de distribuer la charge tributaire entre ses citoyens, en imposant une surtaxe qui grève les impôts progressifs sur le revenu, sans en changer la structure. Naturellement, l'application de cette surtaxe ne modifie en aucune façon la forme de la fonction de l'impôt progressif adoptée par chaque pays, et donc pas non plus le degré de progressivité défini sur la base de la fonction sociale du bien-être correspondante.

Du point de vue de l'efficacité de la politique sociale, les avantages d'un système de financement du budget de l'Union à travers une surtaxe européenne pesant sur les impôts nationaux sur le revenu, peuvent être résumés en trois points:

- transparence de la taxe: les citoyens seraient conscients de la charge fiscale liée au financement de la dépense européenne. Cet élément deviendrait important si la dimension du budget devait croître significativement dans le futur;
- effets de redistribution: ce type d'imposition a des effets de redistribution positifs entre les différentes zones de l'Union caractérisées par des niveaux non homogènes de développement économique et peut donc représenter un premier pas vers l'introduction d'un système effectif de *Finanzausgleich*, qui est, par ailleurs inévitable dans la mesure où l'Europe semble destinée à évoluer vers une Union de nature fédérale;
- effets de stabilisation: un prélèvement proportionné au revenu renforce les caractéristiques de stabilisation automatique du budget. Naturellement, la mesure des effets de stabilisation dépend beaucoup aussi, en plus du montant de la recette totale, de certaines caractéristiques du prélèvement qui ont tendance à réduire le déphasage temporel entre variation du revenu et variation de l'impôt. Enfin, un avantage supplémentaire de cette proposition consiste dans le fait qu'elle ne présuppose pas d'harmonisation préventive de la législation existant dans chaque pays de l'Union en terme d'imposition personnelle sur le revenu.

Conclusions

On a avancé des hypothèses dans ce travail pour interpréter le déclin de l'Europe et pour définir un agenda pour promouvoir la croissance :

- l'Europe doit affronter la compétition de plus en plus difficile non seulement avec les États-Unis, mais avec les économies des pays émergents, et elle a vu au cours de la dernière décennie se réduire le taux de croissance de la productivité avec des effets négatifs sur la compétitivité de son économie;
- il faut faire avancer avec plus de fermeté les réformes pour garantir une plus grande flexibilité du marché des produits comme du marché du travail;
- il faut renforcer la dépense pour infrastructures et pour R&D afin d'intégrer plus le marché interne et de déplacer l'économie vers la frontière technologique avec un taux d'innovation plus rapide dans le secteur industriel comme dans celui des services;
- le processus de mise en route de réalisation des réformes devrait être accompagné de politiques macroéconomiques expansives pour permettre de faire face aux coûts liés à la réalisation des réformes.

Sur la base de ces considérations, qui semblent être largement partagées, ressort la nécessité très urgente d'enfin mettre en route la réalisation de l'Agenda de Lisbonne et la réforme du budget de l'Union, dont la structure devrait refléter les nouvelles priorités définies au Conseil européen de Lisbonne. Le financement des politiques communes devrait lui aussi être profondément réformé, en y introduisant une surtaxe européenne sur les impôts nationaux sur le revenu en remplacement de la quatrième ressource en ayant recours à l'émission d'*Union bonds* pour financer la réalisation des infrastructures matérielles et immatérielles nécessaires et pour relancer la compétitivité de la production européenne.

En revanche, c'est un fait que Lisbonne n'avance pas, comme cela a été illustré très clairement par le rapport Kok [2004], et les réformes proposées par la Commission sont en réalité bien loin de favoriser l'atteinte de cet objectif. Les justifications de l'échec de Lisbonne doivent donc être cherchées dans une autre direction et sont illustrées avec une grande clarté dans un travail récent de Collignon [2006], qui met en évidence la nature de bien public des objectifs définis dans l'Agenda de Lisbonne. Les États membres ont donc intérêt à agir comme *free riders* pour exploiter les bénéfices des réformes des initiatives menées par d'autres pays sans en payer le prix. Même si une solution coopérative serait en mesure d'apporter plus de bénéfices à tous les pays qui prennent part à l'accord, la stratégie dominante est celle non-coopérative qui ne permet pas d'avancer le long de la route qui mène à la réalisation des objectifs fixés.

C'est pourquoi, si l'on veut réaliser sérieusement une relance effective de l'économie européenne, il faut passer par un système de *governance without government*⁹ à un système de *governance of a government*, à savoir à la création d'un gouvernement effectif de l'économie apte à surmonter les inefficacités de la *méthode ouverte de coordination* prévue à Lisbonne et consolidée dans ses éléments de faiblesse par la décision du Conseil européen du 22-23 mars 2005. Mais il ne semble pas que la classe politique européenne ait conscience de cette exigence, ni qu'elle soit apte à porter à bonne fin le processus de ratification d'un Traité constitutionnel qui, sur ce terrain, avait cependant réalisé des pas en avant tout à fait insuffisants pour garantir une capacité de gouvernement apte à promouvoir une relance effective de l'économie européenne.

⁹ Cf. Rhodes R.A.W. [1996]

Références bibliographiques

- Aghion P. [2006], *A Primer on Innovation and Growth*, Bruegel Policy Brief, No. 6, Bruxelles, October
- Aghion P., Cohen É., Pisani-Ferry J. [2006], *Politique économique et croissance en Europe*, Conseil d'analyse économique, La Documentation française, Paris
- Alesina A., Giavazzi F. [2006], *The Future of Europe: Reform or Decline*, Mit Press, Cambridge, MA
- Blanchard O. [2004], *The Economic Future of Europe*, NBER Working Paper, n. 10310
- Altomonte C., Nava M. [2005], *Economics and Policies of an Enlarged Europe*, Edward Elgar, Cheltenham
- Collignon S. [2006], *The Lisbon Strategy, Macroeconomic Stability and the Dilemma of Governance with Governments*, gennaio, (www.StefanCollignon.de)
- Commissione europea [1993], *Crescita, competitività, occupazione. Le sfide e le vie da percorrere per entrare nel XXI secolo*, Libro Bianco, Bollettino delle Comunità europee, Supplemento n. 6
- Commissione europea [2005], *Azioni comuni per la crescita e l'occupazione. Il programma comunitario di Lisbona*, COM(2005)330, Bruxelles, 20 luglio 2005
- De Nardis S. [2005], *Crescita e struttura produttiva dell'Italia: un confronto con i principali paesi industriali*, in Isae, *Le previsioni per l'economia italiana*, febbraio
- Denis C., Mc Morrow K., Röger W., Veugelers R. [2005], *The Lisbon Strategy and the EU's Structural Productivity Problem*, EC Economic Papers, no. 221, Brussels, February
- Gordon R. [2004], *Why was Europe Left at the Station When America's Productivity Locomotive Departed?*, Cepr, London
- Gros D., Micossi S. [2005], *A Better Budget for the European Union*, CEPS Policy Brief No. 64, Brussels, February
- Isae [2004], *Le previsioni per l'economia italiana*, Roma, luglio
- Isae [2005], *Le previsioni per l'economia italiana*, Roma, luglio
- Kok Report [2004], *Facing the Challenge. The Lisbon Strategy for Growth and Employment*, Brussels, November (http://europa.eu.int/comm/Lisbon_strategy/index_en.html)
- Majocchi A. [2000], *Greening Tax Mixes in Oecd Countries: A Preliminary Assessment*, in "Rivista di Diritto Finanziario e Scienza delle Finanze", pp. 361-395
- Majocchi A. [2003], *Fiscal Policy Coordination in the European Union and the Financing of the Community Budget*, School of International Studies, University of Trento, WP n. 1
- McGuckin R., B. van Ark B. [2005], *Productivity, Employment and Income in the World Economies*, The Conference Board, New York
- O'Mahoney M., van Ark B. (eds.), [2003], *EU Productivity and Competitiveness: An Industry Perspective. Can Europe Resume the Catching-up Process?*, Office for the Official Publications of the European Communities, Luxembourg, November
- Rhodes R.A.W. [1996], *The New Governance: Governing without Government*, in "Political Studies", 1996, n.3, pp. 652-667
- Saltari E., Travaglini G. [2006], *Le radici del declino economico. Occupazione e produttività in Italia nell'ultimo decennio*, Utet, Torino,
- Sapir Report [2004], *An Agenda for a Growing Europe. Making the EU Economic System Deliver*, Oxford University Press
- Shelburne R.C. [2005], *Is Europe Sick?*, in "Global Economy Journal", Vol. 5, Issue 3
- van Ark B., Inklaar R., McGuckin R. [2003], *Changing Gear: Productivity, ICT and Service Industries in Europe and the United States*, in Christensen J.F., Maskell P. (eds.), *The Industrial Dynamics of the New Digital Economy*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 56-99
- van Ark B., Guillemineau C., McGuckin R.H. [2006], *U.S. Productivity Growth Slowing Sharply as Emerging Markets Catch Up*, The Conference Board, New York, January

Tableau 1 - Évolution du Pib par habitant en PPA			
	USA	EU 15	Italie
1961-1970	100	68	63
1971-1980	100	74	71
1981-1990	100	74	75
1991-2004	100	72	74
1995-2004	100	71	73

Source: Saltari, Travaglini [2006], p. 24

Tableau 2 – Italie: productivité, intensités factorielles et prix relatifs (variations en pourcentages moyennes annuelles)			
	1993-1999	1999-2003	Variation
	A	B	B su A
Variation de la productivité du travail	2,6	-0,1	-2,6
Contributions à la variation de la productivité du travail			
capital/travail	0,7	0,4	-0,3
services intermédiaires/travail	0,8	-0,2	-1,0
productivité totale des facteurs	1,1	-0,3	-1,4
Variation dans les intensités factorielles			
capital/travail	2,5	1,5	-1,0
services intermédiaires/travail	4,4	-0,7	-5,1
Variation dans les prix relatifs des facteurs			
coût travail/coût capital	1,6	0,8	-0,7
coût travail/coût services intermédiaires	1,8	-8,4	-10,2

Source: De Nardis [2005], p. 251

55-ème Congrès de l'Association Internationale des Economistes de Langue Française

Szkoła Główna Handlowa
Warszawa, 21-23.05.2007

La divergence et la convergence économique en Europe: bilan et perspectives

Krzysztof Malaga

k.malaga@ae.poznan.pl

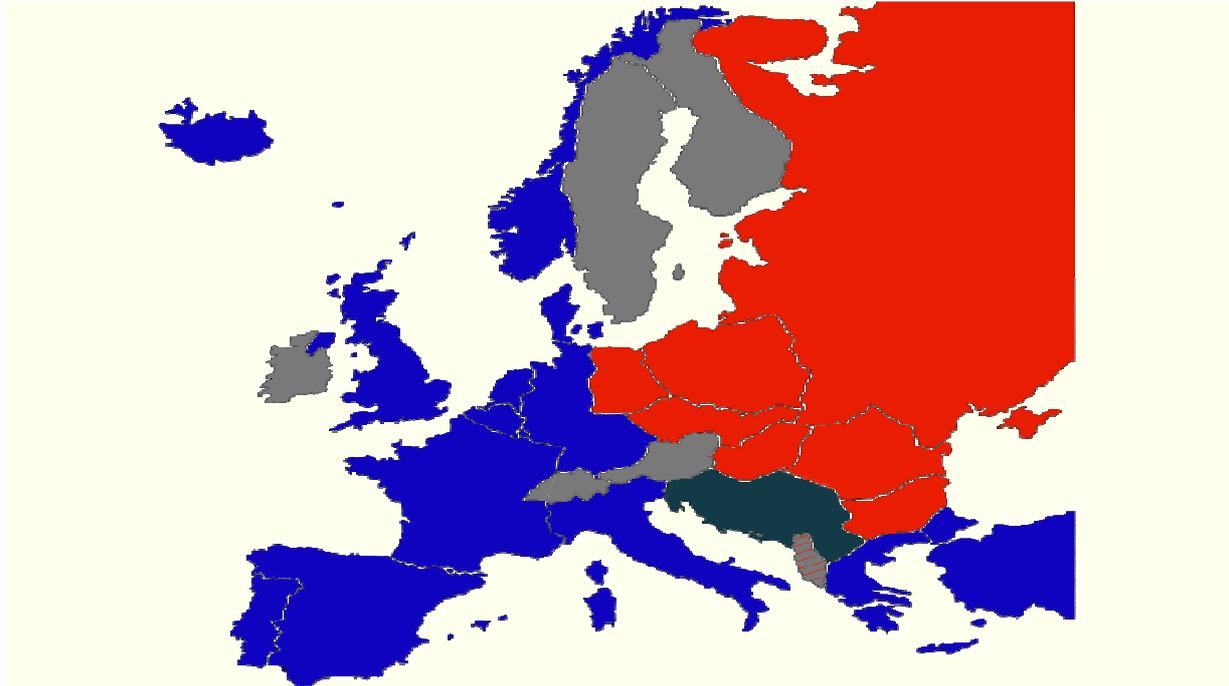
Akademia Ekonomiczna
Katedra Ekonomii Matematycznej
al. Niepodległości 10
60-967 Poznań,
Pologne
tel : 48-61-8543743,
fax: 48-61-8543672

« Les hommes dans une caverne, sont éclairés dans leurs dos par une brillante lumière (le « Réel ») : ils n'en « perçoivent », par leurs sens, que les reflets sur la paroi (les « phenomenes »). Tous leurs efforts consisteront à tenter de s'en approcher en rationalisant, en ayant recours à l'abstraction et à la logique. Ce faisant, on se rapproche de la connaissance « vraie » des harmonies voulues par la Puissance Divine ».

Le mythe de la Caverne de Platon¹

¹ Jean-Pierre Vernant, *Mythe et Religion en Grèce ancienne*, Seuil, Librairie du XX-ème siècle.

La période de la guerre froide avec « le rideau de fer » 1945-1989 (Goebbels J. (1945), Churchill W. (1946)). Les symboles: le mur de Berlin, le village de Mödlareuth, ...



La période de « l'intégration » (1989 – ?)

Les symboles: la Hongrie commence à démanteler le « rideau de fer » établi le long de la frontière autrichienne, la chute du mur de Berlin, ...



1. Introduction

Les élargissements succesifs de l'Union européenne modifient le contexte géopolitique, institutionnel et l'économique de l'Europe. D'une part ces élargissements ont accru l'hétérogénéité de l'Union à Quinze, qui resté marquée par nettes disparités économiques et sociales. D'autre part la mondialisation apparaît comme une opportunité pour la croissance économique et l'amélioration des niveaux de revenu à l'échelle internationale mais avec des gains inégaux parmi les pays et leurs citoyens.

L'Europe de la période d'une reunification sans précédent est confrontée vis-à-vis de nombreux défis: l'approfondissement de son processus intégrateur interne, la meilleure insertion dans la division internationale du travail, le renforcement de sa compétitivité, l'enlèvement de ses performances en termes de recherche-développement, du progrès technologique,

Les processus dynamiques qui se sont déroulé en Europe après la deuxième guerre mondiale, mais surtout après la signature du Traité du Rome en 1957 avaient été très complexes. On peut les analyser du point de vue économique en termes de divergence et/ou de convergence économique.

La divergence et la convergence économiques se sont les notions ou bien les catégories économiques qui s'opposent l'une à l'autre. Ils sont devenues les catégories politiques et économiques dans les années quatre-vingt-dix du XX-ème siècle. En période de l'intégration européenne qui accompagnée aux processus de la mondialisation on a préféré se concentrer plutôt sur la convergence économique que sur la divergence économique. Des le début de la naissance de l'idée de la convergence économique, les économistes et les hommes politiques ont commencé à faire la distinction entre la *convergence réelle* et la *convergence nominale*.

La convergence réelle désigne l'évolution structurelle de l'économie et le rattrapage économique vers les standards des économies développés de long terme, mesurée par exemple par l'évolution du revenu (PIB) par tête.

La convergence nominale a été appréciée par les critères de Maastricht en termes de la stabilité des prix, de la situation des finances publiques, de la stabilité du taux de change et du taux d'intérêt à long terme.

Si la convergence réelle concerne les processus de croissance et du développement, alors la convergence nominale au sens des critères de Maastricht constitue un essai de création les conditions macro-économiques favorables pour la constitution de l'union économique et monétaire en Europe. Dans ce sens la convergence économique réelle est plus proche aux

analyses théoriques et empiriques, tandis que la convergence économique nominale² est plus proche aux approches institutionnelles.

Dans ce texte nous allons concentrer notre l'attention sur la convergence réelle et la convergence nominale. Dans le première cas nous allons faire un bilan des différentes approches méthodologiques développées dans le cadre d'analyse théorique sur la convergence réelle. Dans le deuxième cas nous allons présenter, d'une manière très synthétique, le contexte institutionnel de la convergence économique nominale et le discuter à partir d'analyse de ce processus dans six pays d'Europe centrale après leur adhésion à l'Union européen en 2004.

En sachant que la convergence et/ou la divergence économique puisse être étudiée en termes de la richesse exprimée par le PIB par tête dans les différents pays nous allons faire les comparaisons très simples entre six pays européens appartenants dans le passé aux différents côtés « du rideau de fer ».

Dans le tableau 1. nous avons les valeurs du PIB par tête en 1960, 1989 et 1999 au Luxembourg, en France, en Grèce, en République tchèque, en Hongrie et en Pologne et les valeurs des indices qui expriment les relations du PIB par tête dans ces pays en 1989 et 1999 par rapport aux valeurs du PIB par tête en 1960.

Tableau 1. Le PIB par tête en 1960, 1989 et 1999 dans six pays qui représentaient deux côtés du « rideau de fer » (USD 1990)³.

Les pays	1960	1989	1999	$\frac{1989}{1960}$	$\frac{1999}{1960}$
Luxembourg	16426	35042	50790	2,13	3,09
France	11294	24266	28580	2,15	2,53
Grèce	4431	14363	18950	3,24	4,28
République tchèque	7357	16343	18913	2,22	2,57
Hongrie	4669	10526	10805	2,25	2,31
Pologne	4238	7826	9337	1,85	2,20

Dans le tableau 2. on a présenté les valeurs des indicateurs qui décrivent la part du PIB par tête d'un pays dans le PIB par tête d'un autre pays respectivement en 1960, 1989 et 1999. Ces chiffres statistiques et les valeurs des indicateurs très simples nous permettent formuler quelques remarques et questions:

² D'après nous les valeurs de quatres critères de la convergence nominale ont été surtout le fruit des négociations entre différentes institutions que l'effet des analyses économiques bien justifiées théoriquement.

³ Source : *EIU Country Data*. Bureau van Dijk-Electronic Publishing.

Tableau 2. Les relations entre le PIB par tête dans six pays qui représentent deux côtés du « rideau de fer » en 1960, 1989 et 1999 (en USD 1990).

Les pays	Luxembourg	France	Grèce	République tchèque	Hongrie	Pologne
	1960	1960	1960	1960	1960	1960
	1989	1989	1989	1989	1989	1989
	1999	1999	1999	1999	1999	1999
Luxembourg						
1960	1,000	1,45	3,71	2,23	3,52	3,88
1989	1,000	1,44	2,44	2,14	3,33	4,47
1999	1,000	1,78	2,68	2,69	4,70	5,44
France						
1960	0,69	1,000	2,55	1,54	2,42	2,67
1989	0,69	1,000	1,69	1,49	2,31	3,10
1999	0,56	1,000	1,51	1,51	2,65	3,06
Grèce						
1960	0,27	0,39	1,000	0,60	0,95	1,05
1989	0,41	0,59	1,000	0,88	1,37	1,84
1999	0,37	0,66	1,000	1,00	1,75	2,03
République tchèque						
1960	0,45	0,65	1,67	1,000	1,58	1,74
1989	0,47	0,67	1,14	1,000	1,55	2,09
1999	0,37	0,66	1,00	1,000	1,75	2,03
Hongrie						
1960	0,28	0,41	1,05	0,63	1,000	1,10
1989	0,30	0,43	0,73	0,65	1,000	1,35
1999	0,21	0,38	0,57	0,57	1,000	1,16
Pologne						
1960	0,26	0,38	0,95	0,58	0,91	1,000
1989	0,22	0,32	0,54	0,48	0,74	1,000
1999	0,18	0,33	0,49	0,49	0,86	1,000

1. Dans chacun des pays envisagés le PIB par tête a augmenté de 220 % en Pologne jusqu'au 428% en Grèce entre 1960 et 1999. En même temps au Luxembourg – le pays « le plus riche » parmi les Etats membres de l'UE - le PIB par tête a augmenté de 309%.

2. Le pays qui a amélioré sa position par rapport aux autres pays c'est la Grèce. Malgré ça en 1960 le PIB par tête en Grèce a constitué 69% et seulement 59% en 1999 du PIB par tête en France et respectivement 27% en 1960 et 37% en 1999 du PIB par tête au Luxembourg.

3. La Grèce qui reste considéré comme le pays relativement pauvre parmi les Etats membres de l'UE, a amélioré sa position par rapport aux pays de l'Europe centrale : de 60% en

1960 à 100% en 1999 par rapport à la République tchèque, de 95% en 1960 à 175% en 1999 par rapport à la Hongrie et de 105% en 1960 à 203% en 1999 par rapport à la Pologne.

4. La Pologne a resté le pays qui avait perdu la distance par rapport aux tous pays examinés en termes du PIB par tête : de 26% à 18% par rapport au Luxembourg, de 38% à 33% par rapport à la France, de 95% à 49% par rapport à la Grèce, de 58% à 49% par rapport à la République tchèque et de 91% à 86% par rapport à la Hongrie – respectivement en 1960 et 1999.

Ces remarques provoquent une série des questions: comment expliquer et décrire ces changements observés auprès de pays examinés ? Peut-on parler d'un effet de rattrapage en termes du PIB par tête en Grèce par rapport aux autres pays? Peut-on envisager ces faits en termes de la convergence ou bien de la divergence du PIB par tête parmi ces six pays ? Peut-on parler plutôt d'une stabilité des relations en termes du PIB par tête parmi les six pays de l'Europe occidentale et centrale ?

2. La convergence et/ou la divergence économique – notions, approches théoriques, mesures

Les notions de la convergence et/ou la divergence économique sont liées avec la théorie de la croissance économique. La question centrale envisagée par la théorie de croissance depuis Adam Smith c'est la réponse à la question suivante: *pourquoi certains pays sont si riches et d'autres si pauvres?* Autrement dit: *que faut-il faire pour que les niveaux des revenus dans les pays pauvres puissent converger vers les niveaux des revenus observés dans les pays riches?*

Il faut souligner que l'idée de la convergence est l'implication de la théorie néo-classique de croissance tandis que dans la nouvelle théorie de croissance économique – qui est née par l'opposition à la théorie néo-classique de croissance – il n'y a plus d'une telle implication.

2.1. Les différents concepts de convergence

2.1.1. De la convergence à l'intérieure d'une économie versus la convergence parmi les économies

Le modèle néo-classique de croissance exogène de Solow a constitué le point du départ à l'analyse des processus de convergence des sentiers du croissance du capital physique par tête, (du PIB par tête, ...) vers l'état d'équilibre (stationnaire) stable, indépendamment de ça si l'économie d'un pays part du niveau initial du stock du capital physique par tête inférieur ou supérieur du niveau du stock de capital physique par tête à l'état d'équilibre (stationnaire) stable. Evidemment ce processus de convergence des sentiers du croissance du capital physique par tête, (du PIB par tête, ...) est la conséquence d'application à l'analyse de la fonction de

production néo-classique⁴. Le modèle de Solow qui a décrit la croissance économique dans un pays a donné la naissance aux analyses concernant les processus de convergence parmi les différents pays.

2.1.2. De la convergence en termes du taux de croissance versus la convergence en termes du niveau de revenu

L'analyse de convergence parmi les pays est menée soit en termes des taux de croissance du revenu soit en termes des niveaux des revenus. Si dans un modèle néo-classique de croissance on ajoute les hypothèses sur le progrès technologique suivantes⁵: la nouvelle l'innovation technologique n'exige pas des ressources, chaque pays peut bénéficier l'innovation technologique, aucun pays n'est pas obligé à compenser l'innovation technologique, ce qui implique que tous les pays ont le même accès au progrès technologique, ce qui implique la convergence en termes du taux de croissance. Si on ajoute à ça l'hypothèse que les fonctions des productions dans tous pays sont identiques; alors cela implique aussi que les niveaux du capital physique par tête, (PIB par tête, ...) aux états d'équilibre (stationnaires) stables sont aussi identiques dans les différents pays.

2.1.3. Du β – convergence versus σ – convergence

L'analyse de convergence économique en termes du taux de croissance et du niveau de revenu est connue comme β -convergence. L'hypothèse des rendements d'échelle décroissantes implique que la productivité marginale des facteurs de productions (le capital physique, le capital humain, le travail) est supérieure dans les pays pauvres que dans les pays riches. Pour les taux d'investissements en capital physique comparables, les taux de croissance dans les pays pauvres sont supérieurs que les taux de croissance dans les pays riches. Si ce scénario est juste on peut avoir la corrélation négative entre le niveau initial du revenu et du taux de croissance du revenu. Ce qui conduit à la méthodologie connue comme la régression du niveau initial du revenu. La convergence jugée à partir du signe du coefficient de variable qui décrit le niveau initial du revenu est nommé β -convergence.

Suite aux travaux de Quah, Friedman et d'autres auteurs on a commencé à traiter la convergence à partir de la dispersion des distributions du revenu (et du taux de croissance du revenu) parmi les pays. Ils ont constaté que le signe négatif du coefficient β du variable décrivant le niveau initial du revenu n'implique pas nécessairement la réduction d'une telle dispersion, parmi la groupe des pays examinée, est nommé σ -convergence. Conformément

⁴ La fonction de production est néo-classique si elle est croissante, concave, à rendements d'échelle constants et qui remplit les conditions d'Inada. La fonction de production Cobb-Douglas n'est qu'un exemple de la fonction de production néoclassique.

⁵ Ce qui signifie que la technologie augmente avec un taux de croissance constant et exogène.

aux résultats de la recherche, β -convergence est la condition nécessaire mais qui en même temps n'est pas une condition suffisante de σ -convergence.

2.1.4. De la convergence inconditionnelle (absolue) versus la convergence conditionnelle (relative)

Conformément au modèle de croissance de Solow avec la fonction de production Cobb-Douglas du type :

$$Y_t = K_t^\alpha (A_t L_t)^{1-\alpha} \quad (1)$$

où: Y – output, K – le stock capital physique, L – l'input travail, α – élasticité d'output par rapport au capital physique, A – l'indice d'efficacité de l'input travail ;

le revenu par unité de travail effectif à l'état d'équilibre (stationnaire) stable est égale à:

$$\tilde{y}^* = A_0 e^{gt^*} \left[\frac{s}{n + g + \delta} \right]^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \quad (2)$$

et dépende des valeurs des paramètres: s - le taux d'investissement en capital physique, A_0 - le niveau initial de la technologie, g - le taux de croissance exogène de la technologie, n - le taux de croissance exogène de la population, δ - le taux de dépréciation du capital physique.

La convergence inconditionnelle (absolue) a lieu si tous les paramètres dans les différentes pays sont identiques. Dans le cas où ces paramètres sont différentes parmi les pays on parle de la convergence conditionnelle (relative). L'existence de l'état d'équilibre (stationnaire) stable a permis définir le taux de convergence des sentiers de croissance du capital physique par unité de travail effectif, (d'output par unité de travail effectif) vers l'état d'équilibre (stationnaire) stable. L'accumulation du capital physique par unité de travail effectif est décrite par l'équation:

$$\frac{d\tilde{k}}{dt} = sf(\tilde{k}) - (n + g + \delta)\tilde{k}, \quad (3)$$

où: $\tilde{k} = \frac{K}{AL}$ - le stock du capital physique par unité de travail effectif, g - le taux de croissance exogène de la technologie, $f(\tilde{k}) = \tilde{k}^\alpha$ - le forme intensive de la fonction de production Cobb-Douglas.

L'expansion de Taylor du première d'ordre autour de l'état d'équilibre (stationnaire) stable nous permet d'obtenir l'équation:

$$\frac{d\tilde{k}}{dt} = [sf'(\tilde{k}^*) - (n + g + \delta)] [\tilde{k} - \tilde{k}^*] \quad (4)$$

où: $\tilde{k}^* = A_0 e^{gt} \left[\frac{s}{n+g+\delta} \right]^{\frac{1}{1-\alpha}}$ - la valeur du capital physique par unité de travail effectif à

l'état d'équilibre (stationnaire) stable.

En sachant que:

$$sf'(\tilde{k}^*) - (n+g+\delta) = 0 \text{ et } s = \frac{(n+g+\delta)}{f'(\tilde{k}^*)}, \quad (5)$$

l'équation (4) prend le forme:

$$\frac{d\tilde{k}}{dt} = \left[(f'(\tilde{k}^*)\tilde{k}^* / f(\tilde{k}^*) - 1)(n+g+\delta) \right] [\tilde{k} - \tilde{k}^*] \quad (6)$$

où:

$$f'(\tilde{k}^*)\tilde{k}^* / f(\tilde{k}^*) = \alpha \quad (7)$$

En prenant en compte ces relations nous obtenos:

$$\frac{d\tilde{k}}{dt} = \lambda [\tilde{k} - \tilde{k}^*] \quad (8)$$

où le paramètre:

$$\lambda = (1-\alpha)(n+g+\delta) \quad (9)$$

est connu dans la littérature comme le taux de convergence (la mesure de vitesse de convergence).

Parce que :

$$\tilde{y}^* = f(\tilde{k}^*), \quad (10)$$

alors:

$$\frac{d\tilde{y}^*}{dt} = f'(\tilde{k}^*) \frac{d\tilde{k}^*}{dt}. \quad (11)$$

L'approximation du première d'ordre autour de l'état d'équilibre (stationnaire) stable prend le forme:

$$\tilde{y}^* - \tilde{y} = f'(\tilde{k}^*)(\tilde{k}^* - \tilde{k}). \quad (12)$$

D'ou :

$$\frac{d\tilde{y}^*}{dt} = \lambda(\tilde{y}^* - \tilde{y}), \text{ avec } \lambda = (1-\alpha)(n+g+\delta). \quad (13)$$

A partir de l'équation différentielle (13) nous obtenons sa solution:

$$\ln \tilde{y}^*(t_2) - \ln \tilde{y}^*(t_1) = (1 - e^{-\lambda\tau}) (\ln \tilde{y}^*(t_1) - \ln \tilde{y}^*(t_1)), \quad (14)$$

où: t_1 - la période initial, t_2 - la période suivant et $\tau = t_2 - t_1$.

En introduisant à l'équation (14) la valeur du PIB par unité de travail effectif à l'état

d'équilibre (stationnaire) stable : $\tilde{y}^* = A_0 e^{g^t} \left[\frac{s}{n+g+\delta} \right]^{\frac{\alpha}{1-\alpha}}$ nous obtenons finalement:

$$\ln \tilde{y}(t_2) - \ln \tilde{y}(t_1) = (1 - e^{-\lambda\tau}) \frac{\alpha}{1-\alpha} \ln(s_{t_1}) - (1 - e^{-\lambda\tau}) \frac{\alpha}{1-\alpha} \ln(n_{t_1} + g + \delta) - (1 - e^{-\lambda\tau}) \ln(\tilde{y}(t_1)), \quad (15)$$

où: $\beta = (1 - e^{-\lambda\tau})$ - la valeur du paramètre de variable qui décrit la valeur initiale d'output par unité de travail effectif.

2.1.5. De la convergence globale versus la convergence locale ou versus les clubs de convergence

Conformément à l'idée de la convergence inconditionnelle différents pays convergent vers un état d'équilibre (stationnaire) stable, tandis que dans le cas de la convergence conditionnelle chacun pays converge vers son état d'équilibre (stationnaire) stable. L'idée des « clubs de convergence » est liée aux modèles de croissance dans lesquels il y a plusieurs états d'équilibre stables. Le fait que l'économie converge vers tel ou d'autre l'état d'équilibre dépende de sa position initiale et de certains attributs (décrits par les paramètres du modèle de croissance). Une groupe des pays peut converger vers le même l'état d'équilibre si les conditions initiales dans ces pays et leurs attributs correspondent à cet état d'équilibre.

2.1.6. De la convergence des revenus versus la convergence de la productivité totale des facteurs de production

La convergence des revenus dépende de l'accumulation du capital (physique, humain) et de l'effet du rattrapage technologique. La productivité totale des facteurs de production est considérée comme la mesure de la technologie. Certains chercheurs essaient expliquer les conditions de la convergence de la productivité totale des facteurs de la production. La diminution des différences initiales de la productivité totale des facteurs de production dans le temps, puisse accélérer la convergence du revenu parmi ces pays.

2.1.7. De la convergence déterministe versus la convergence stochastique

Certains chercheurs ont utilisé les méthodes d'analyse des séries temporelles à la description de la convergence entre les pays. Pour les économies de deux pays i et j on parle de la convergence de leurs outputs à condition que pour ces pays est satisfaite l'équation suivante:

$$\lim_{k \rightarrow \infty} E(y_{i,t+k} - \alpha y_{j,t+k} | I_t) = 0 \quad (16)$$

I_t - l'ensemble d'informations au moment t .

Dans le cas des économies de plusieurs pays on remplace variable $y_{i,t}$ par variable $y_{1,t}$ qui décrit l'économie de référence ou bien on remplace la variable $y_{i,t}$ par la valeur de la moyenne simple $\bar{y}_{i,t}$. L'équation (16) décrit la convergence inconditionnelle si $\alpha = 1$, et la convergence conditionnelle si $\alpha \neq 1$. On peut faire la distinction entre « déterministe » et « stochastique » à partir du test de racine unité de la déviation des séries temporelles.

2.1.8. La chronologie des notions la convergence

On a commencé à étudier la convergence économique réelle avec la notion de convergence inconditionnelle (absolue) qui a été suivie par le concept de convergence conditionnelle (relative). Ces études sont connues sous la notion du « β -convergence ». Les termes: « σ -convergence », des « clubs de convergence » et « la convergence de la productivité totale des facteurs de production ont été introduit plus tard. Il faut aussi noter une progression de l'approche informel vers l'approche formel d'analyse en coupe transversale. Ainsi que le passage de l'approche des séries temporelles vers l'approche des distributions.

2.2. Méthodologie

2.2.1. L'approche informelle d'analyse en coupe transversale

Les premières spécifications de la régression du niveau initial du revenu par tête ont été fait sans aucune référence aux modèles de croissance économique. Les plus connus sont les résultats obtenus par Baumol (1986), Romer, Abramovitz, Kormenndi et Meguire (1985), Grier et Tullock (1989). Ils ont donné la naissance à l'analyse de la convergence conditionnelle. Les travaux de Barro (1991) ont souligné le rôle du capital humain à l'analyse de la convergence économique.

2.2.2. L'approche formelle de l'analyse en coupe transversale

L'approche formelle de l'analyse de convergence économique en coupe transversale a été commencé par les travaux de Mankiw-Romer-Weil (MRW) et de Barro qui avaient consisté à l'estimation de l'équation (15) par la méthode des Moindres Carrés Ordinaires (MCO). MRW ont inclus à l'analyse de convergence conditionnelle le capital humain. Leurs études ont été menées pour différentes groupes des pays. Les travaux de Holtz-Eaking (1993) et Sala-i-Martin ont commencé les analyses formelles concentrées sur la convergence économique au niveau régional dans différents pays (EU, Japon, Allemagne, Grande Bretagne, France, Italie, Espagne, Pologne ...). Dans les travaux de Durlauf et Johnson (1995) l'approche formelle de l'analyse en coupe transversale a été appliquée aux études des « clubs de convergence ». A la base des modèles avec les états d'équilibre (stationnaires) multiples ils ont envisagé en même temps la convergence globale et la convergence locale. Malgré les nombreuses difficultés

théoriques et empirique ces études ont abouti aux nouveaux « faits stylisés » de croissance économique, liés avec l'idée des « clubs de convergence ». Il faut mentionner ici les travaux de Desgoits (1999) qui a proposé quelques extensions pour ce type de recherches. L'approche formelle d'analyse en coupe transversale a constitué le point du départ aux nombreux travaux : Ades et Choua (1997) ont analysé les effets externes provoqués par les *spillovers* régionaux. Benhabib et Spiegel (1994) analyse de l'impact des différentes mesures du capital humain sur le résultats obtenus par MRW. Nonneman et Vandhoult (1996) ont envisagé la convergence économique dans le modèle MRW, augmenté par inclusion d'accumulation de savoir-faire technologique. Temple et Johnson (1994) ont discuté le rôle du capital sociale pour la croissance économique. Il faut noter quand même que malgré ça, qu'on a travaillé avec la même base des données (Summers et Heston) la valeur précise de l'indicateur de vitesse de convergence reste inconnue.

2.2.3. L'approche du panel

Dans les modèles néo-classiques de croissance on suppose que la convergence des revenus peut avoir deux sources principales: l'accumulation du capital et la diffusion de la technologie ainsi que les paramètre A_0 et g influencent les processus d'accumulation du capital. De l'autre côté on prend l'hypothèse que la technologie parmi les différentes pays est identique. Il vient d'ici le problème du biais de spécification dans les regressions en coupes transversales. Pour illustrer ce problème prenons l'équation (15) qui réécrite en termes des revenus par tête, prend la forme :

$$\ln \tilde{y}_{t_2} = \left(1 - e^{-\lambda\tau}\right) \frac{\alpha}{1-\alpha} \ln s_{t_1} - \left(1 - e^{-\lambda\tau}\right) \frac{\alpha}{1-\alpha} \ln(n_{t_1} + g + \delta) - \left(1 - e^{-\lambda\tau}\right) \ln \tilde{y}_{t_1} + \left(1 - e^{-\lambda\tau}\right) \ln A_0 + g(t_2 - e^{-\lambda\tau}t_1) \quad (17)$$

D'après MRW, les coefficients A_0 reflètent non seulement la technologie mais aussi les stocks des ressources, climate, institutions, ..., et à cause de ça ils doivent être différents pour les différents pays. Dans les estimations récentes, MRW ont considéré ce paramètre comme la partie de l'erreur et ils ont supposé qu'il est incorrélié avec les variables s et n . Mais en même temps on accepte une contradiction, parce que il est difficile à défendre cette l'hypothèse ! Estimation panel de l'équation de convergence permet corriger le problème de biais de variables omises. On peut admettre les différences technologiques parmi les pays en prenant en compte l'effet individuel pour chacun pays.

L'équation (17) peut-être réécrite sous le forme:

$$y_{it} = (1 + \beta)y_{i,t-1} + \beta\Phi x_{i,t-1} + \eta_t + \varepsilon_{it} \quad (18)$$

où:

$$y_{it} = \ln y_{i,t}, y_{i,t-1} = \ln y_{i,t-1}, (1 + \beta) = e^{-\lambda\tau}, \Phi = \left(-\frac{\alpha}{1-\alpha} \right), x_{i,t-1} = (\ln s_{i,t-1} - \ln(n_{i,t-1} + g + \delta)),$$

$$\mu_i = (1 - e^{-\lambda\tau}) \ln A_0, \eta_t = g(t_2 - e^{-\lambda\tau} t_1).$$

Dans cette l'équation l'effet individuel du pays est représenté par $\mu_i = (1 - e^{-\lambda\tau}) \ln A_0$.

2.2.4. L'approche des séries temporelles

L'équation des séries temporelles appliquée à l'analyse de la convergence économique peut-être obtenue directement de l'équation (18). On suppose généralement que $x_{i,t-1}$ est invariant au cours de la période considérée. En conséquence le terme $\beta\Phi x_{i,t-1}$ peut-être considéré comme la partie du terme μ_i . En supposant que dans terme η_t , $t_2 = t$ et $t_1 = t-1$ nous obtenons:

$$\eta_t = g(1 + \beta)t_1 = g(t - (1 + \beta)(t-1)) = (1 + \beta)g - \beta gt \quad (19)$$

Pour l'économie d'un pays, $(1 + \beta)g$ est constant et η_t peut-être réduit de $-\beta gt$.

En conséquence de l'équation (18) nous obtenons:

$$y_t = \mu - \beta gt + (1 + \beta)y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (20)$$

2.2.5. L'approche en termes des distributions

Si les approches des analyses en coupes transversales, du panel et des séries temporelles sont liées avec β -convergence, alors l'approche en termes des distributions est liée avec σ -convergence. Il est intéressant à trouver les relations entre β -convergence et σ -convergence.

D'après Barro et Sala-i-Martin (BS) si dans l'équation (18) on omette tous les termes sauf $y_{i,t-1}$ et ε_{it} , alors l'évolution de la variance σ_t^2 du variable $y_{i,t}$ peut-être décrite par l'équation:

$$\sigma_t^2 = (1 - \beta)^2 \sigma_{t-1}^2 + \sigma_\varepsilon^2 = \tilde{\beta}_{t-1}^2 + \sigma_\varepsilon^2, \quad (21)$$

où : σ_ε^2 - variance de variable ε_t et $\tilde{\beta} = (1 + \beta)$.

D'ou :

$$\sigma_t^2 = \frac{\sigma_\varepsilon^2}{1 - \tilde{\beta}^2} + \left(\sigma_0^2 - \frac{\sigma_\varepsilon^2}{1 - \tilde{\beta}^2} \right) \tilde{\beta}^{2t}. \quad (22)$$

Si $t \rightarrow +\infty$, alors $\sigma_{+\infty}^2 = \frac{\sigma_\varepsilon^2}{1 - \tilde{\beta}^2}$. Il est clair que $\sigma_{+\infty}^2$ augmente avec σ_ε^2 et décroît si β est plus négative. Ce qui est plus importante, c'est que σ_t^2 peut monotoniquement croître ou décroître à $\sigma_{+\infty}^2$ et cela dépend de si σ_0^2 est respectivement plus petit ou plus grand que $\sigma_{+\infty}^2$.

Ce résultat algébrique montre que la valeur négative du β ne garantit pas de la baisse de variance. En ce sens β -convergence n'est pas suffisante pour σ -convergence. Lee et al. (1997) ont montré que la relation entre β -convergence et σ -convergence puisse être décrite par l'équation suivante:

$$\sigma_t^2 = \tilde{\beta}^{2t} \sigma_0^2 + (1 - \tilde{\beta}^{2t}) \sigma_{*0}^2 + \left(\frac{1 - \tilde{\beta}^{2t}}{1 - \tilde{\beta}^2} \right) \sigma_\varepsilon^2 + \left(T - \frac{1 - \tilde{\beta}^{2t}}{1 - \tilde{\beta}^2} \right) \sigma_g^2 \quad (23)$$

où: σ_{*0}^2 - la variance parmi les pays d'output par tête à l'état d'équilibre stable au moment du temps 0, σ_g^2 - la variance du taux de croissance g à l'état d'équilibre stable.

En conséquence nous obtenons l'équation suivante:

$$\sigma_\infty^2 = \sigma_{*0}^2 + \frac{\sigma_\varepsilon^2}{1 - \tilde{\beta}^2} \quad (24)$$

et après l'introduction de σ_{*0}^2 obtenue de l'équation (24) à l'équation (23) nous obtenons:

$$\sigma_t^2 = \sigma_0^2 + (1 - \tilde{\beta}^{2t}) (\sigma_\infty^2 - \sigma_0^2) \quad (25)$$

L'équation (25) montre que σ_t^2 peut croître ou décroître vers σ_∞^2 et que cela dépend de cela si σ_0^2 est respectivement plus petit ou plus grande que $\sigma_{+\infty}^2$. Cela veut dire qu'il existe la relation algébrique entre β -convergence et σ -convergence. Cette relation est importante parce qu'elle existe aussi au niveau des tests de ces deux concepts. Et cela est encore plus importante pour les tests de σ -convergence. Parmi les études de ce type il faut mentionner les travaux de Quah. Suite à ces travaux on a identifié un nouvel fait stylisé : à savoir la bimodalité des distributions du revenu. Quah a proposé encore une autre méthode d'analyse des distributions des revenus. Elle a consisté à la construction de matrice de la transition de Markov :

$$F_{t+1} = MF_t \quad (26)$$

où: F_t - la distribution en coupe transversale au moment du temps t , F_{t+1} - distribution en coupe transversale au moment du temps $t+1$, M - la matrice de transition de F_t à F_{t+1} , qui décrit l'évolution des distributions de revenu.

En supposant que M reste invariante dans le temps on reçoit :

$$F_{t+1} = M^s F_t \quad (27)$$

où : s – décrit une période du temps (nombre des années, ...).

Si $s \rightarrow +\infty$, alors on peut obtenir la distribution en coupe transversale des revenus à l'état d'équilibre (stationnaire) stable.

2.2.6. Quelques remarques

L'idée de la convergence économique réelle a donnée la naissance aux différentes notions, approches et méthodes d'estimation des paramètres de convergence.

Il n'y a pas de consensus sur les valeurs des mesures de convergence économique. La vitesse de convergence des sentiers des croissance peut augmenter si l'on admet la différence entre la technologie dans différents pays. La vitesse de convergence des sentiers de croissance vers les états d'équilibre stable est plus haute (petite) si l'élasticité d'output par rapport au l'input est plus bas (haut). La discussion sur les externalités par intermédiaire de la vitesse de convergence puisse être moins importante qu'on a pensé.

La discussion sur la convergence économique a permis d'identifier les nouveaux faits stylisés de croissance économique: la persistance et bi-modalité des distributions des revenus. Les travaux sur la convergence économique ont provoqué les nouvelles extensions des modèles de croissance économique qui prennent en compte: l'ouverture des économies réelles, la diffusion de technologie, la mobilité du capital physique, la mobilité du capital humain, la migration, la diffusion des institutions, etc. On a commencé à la construire les modèles de croissance stochastiques. La question de convergence économique est devenue équivalente à la discussion sur ergodicité des variables. On peut croire que les études sur la croissance et la convergence économique à l'avenir seront concentrées sur les propriétés des séries temporelles de la productivité totale des facteurs de production ou de technologie décrite par le paramètre A .

Dans la plupart des études empiriques on a utilisé la base des données de Summer-Heston. Cette base des données exige aussi des changements et des extensions pour mieux décrire le processus de croissance économique au niveau mondial et européen.

3. L'idée de la convergence nominale à l'échelle européenne

3.1. Critères de la convergence nominale⁶

3.1.1. Evolution des prix

⁶ Voir : *Rapport sur la convergence*, Décembre 2006, Banque Centrale Européenne.

La réalisation d'un degré élevé de stabilité des prix: cela ressortira d'un taux d'inflation proche de celui des trois Etats membres, au plus, présentant les meilleurs résultats en matière de stabilité des prix. Le critère de stabilité des prix signifie qu'un Etat membre présente un degré de stabilité des prix durable et un taux d'inflation moyen, observé au cours d'une période d'un an avant l'examen, qui ne dépasse pas plus de 1,5% celui des trois Etats membres, au plus, présentant les meilleurs résultats en matière de stabilité des prix sur une base comparable, compte tenu des différences dans les définitions nationales.

3.1.2. Evolution des finances publiques

Le caractère soutenable de la situation des finances publiques; cela ressortira de l'obtention d'une situation budgétaire qui n'accuse pas de déficit public excessif. L'Etat membre ne fait pas l'objet, au moment de l'examen, d'une décision du Conseil en cas d'un déficit excessif. La Commission européenne élabore un rapport si un Etat membre ne satisfait pas aux exigences de discipline budgétaire si: le rapport entre le déficit publique⁷ prévu ou effectif et le PIB dépasse une valeur de référence 3%, à moins que le rapport n'ait diminué de manière substantielle et constante et atteint un niveau proche de la valeur de référence ou que le dépassement de la valeur de référence ne soit qu'exceptionnel et temporaire et que ledit rapport ne reste proche de la valeur de référence; le rapport entre la dette publique⁸ et le PIB dépasse une valeur de référence 60%, à moins que ce rapport ne diminue suffisamment et ne se rapproche pas de la valeur de référence à un rythme satisfaisant.

3.1.3. Evolution du taux de change

Le respect des marges normales de fluctuation prévues par le mécanisme de change du Système monétaire européen, pendant deux ans au moins, sans dévaluation de la monnaie nationale par rapport à celle d'un autre Etat membre. Le critère de participation au mécanisme de change du Système monétaire européen, signifie qu'un Etat membre a respecté les marges normales de fluctuations prévues par le mécanisme de change du Système monétaire européen sans connaître de tensions graves pendant au moins les deux dernières années qui précèdent l'examen. L'Etat membre ne doit pas avoir dévalué le cours pivot bilatéral de sa monnaie par

⁷ Ratio de déficit (administrations publiques): le déficit des administrations publiques est défini comme le besoin net de financement et correspond à la différence entre les recettes et les dépenses des administrations publiques. Le ratio de déficit est défini comme le rapport entre le déficit des administrations publiques et le PIB aux prix du marché. Il fait l'objet de l'un des critères relatifs aux finances publiques pour établir l'existence d'un déficit excessif, conformément à l'article 104 du Traité. Il est également appelé solde budgétaire (déficit ou excédent).

⁸ Ratio de la dette publique (administrations publiques) : la dette des administrations publiques est définie comme l'encours de la dette brute totale en valeur nominale en fin d'exercice, consolidée entre et au sein des secteurs des administrations publiques. Le ratio de la dette publique est défini comme le rapport entre la dette des administrations publiques et le PIB aux prix du marché. Il fait l'objet de l'un de critères relatifs aux finances publiques pour établir l'existence d'un déficit excessif, conformément à l'article 104 (2) du Traité.

rapport à celle d'un autre Etat membre pendant la même période. La BCE examine si le pays a participé au MCE II⁹ pendant une période de deux ans au moins avant l'examen de la convergence sans connaître de tensions graves, en particulier sans avoir dévalué sa monnaie par rapport à l'euro. Dans le cas de participation plus courtes, les évolutions du taux de change sont décrites au cours d'une période de référence de deux ans comme dans les rapports précédents. L'évaluation de la stabilité du taux d'échange par rapport à l'euro met l'accent sur la proximité du taux de change vis-à-vis du cours pivot du MCE II, tout en prenant en considération des facteurs susceptibles d'avoir donné lieu à une appréciation, ce qui est conforme à l'approche adoptée par le passé. A cet égard, l'importance de la marge de fluctuation¹⁰ dans le MCE II ne préjuge pas de l'évaluation du critère de stabilité du taux de change. La question de l'absence de tensions graves est traitée: en examinant le degré de divergence des taux de change vis-à-vis du cours pivot du MCE II, par rapport à l'euro, en utilisant des indicateurs tels que la volatilité du taux de change vis-à-vis de l'euro et sa tendance ; ainsi que les écarts de taux d'intérêt à court terme par rapport à la zone euro ainsi que leur évaluation et en prenant en considération le rôle des interventions effectuées sur les marchés de change.

3.1.4. Evolution des taux d'intérêt à long terme

Le caractère durable de la convergence atteinte par l'Etat membre et de sa participation au mécanisme du Système monétaire européen, qui se reflète dans le niveau des taux d'intérêt à long terme. La convergence des taux d'intérêts signifie que, au cours d'une période d'un an précédent l'examen, un Etat membre a enregistré un taux d'intérêt nominal moyen à long terme qui n'excède pas de plus de 2 % celui des trois Etats membres, au plus, présentant les meilleurs résultats en matière de stabilité des prix. Les taux d'intérêt sont calculés sur la base d'obligations d'Etat à long terme ou de titres comparables, compte tenu des différences dans les définitions nationales. Les taux d'intérêt nominal moyen à long terme ont été calculés comme une moyenne arithmétique sur les douze derniers mois pour lesquels des données relatives aux IPCH étaient disponibles. Le concept relatif aux trois Etats membres, au plus,

⁹ MCE II (mécanisme de change II) : dispositif de change qui fournit le cadre de la coopération en matière de politique de change entre les pays de la zone euro et les Etats membres de l'UE ne participant pas à la phase III de l'UEM. Le MCE II est un dispositif multilatéral, comportant des cours pivots fixes mais ajustables et une marge de fluctuation standard de +/- 15%. Les décisions concernant des cours pivots et l'éventuelle définition de marges de fluctuations plus étroites sont prises d'un commun accord entre l'Etat membre de l'UE en cause, les pays de la zone euro, la BCE et les autres Etats membres de l'UE participant au mécanisme. Tous les participants au MCE II, y compris la BCE, ont le droit d'engager une procédure confidentielle visant à réexaminer les cours pivots

¹⁰ Marge de fluctuation du MCE II : cours plancher et plafond fixant les limites à l'intérieur desquelles les monnaies participant au MCE II sont autorisées à fluctuer vis-à-vis de l'euro.

présentant les meilleurs résultats en matière de stabilité des prix est appliqué en utilisant la moyenne arithmétique non pondéré des taux d'intérêt à long terme de trois pays de l'UE retenus pour le calcul de la valeur de référence. Lorsque'on ne dispose pas de taux d'intérêt à long terme harmonisé pour un pays, une analyse globale des marchés financiers est menée dans la mesure du possible, en tenant compte du niveau de la dette publique et d'autres indicateurs pertinents, dans le but d'évaluer le caractère durable de la convergence atteinte par cet Etat membre et de sa participation au MCE II.

3.2. Etat de la convergence économique – la synthèse¹¹

L'ensemble de six pays examinés font l'objet d'une dérogation, mais contrairement au Danemark et au Royaume-Uni, aucune clause ne les dispense de participer à la phase II de l'UEM. Ils sont tenus, aux termes du Traité d'adopter l'euro, ce qui signifie qu'ils doivent s'efforcer de remplir tous les critères de convergence. Lors de l'examen du respect des critères de convergence, la soutenabilité revêt une importance cruciale. La convergence doit être réalisée de manière durable et non seulement à un moment donné. Ces pays doivent intensifier ces efforts: la nécessité d'atteindre et de maintenir la stabilité des prix sous contrainte de taux de change fixes contre l'euro et des finances publiques saines, la nécessité d'ajustements durables découle de l'accumulation de contrainte résultant: de secteurs publics relativement importants, ainsi que l'indiquent des ratios de dépense publique élevés par rapport aux pays affichant un niveau de revenu par habitant comparable; de modification attendues de la structure démographique qui devraient être rapides et marqués; d'engagements budgétaires conditionnels importants dans plusieurs pays; du niveau élevé du chômage et du faible taux d'emploi dans plusieurs pays, situation qui, selon la plupart des analyses, présente un caractère largement structurel, alors que des pénuries de main-d'oeuvre apparaissent dans d'autres pays; de déficits des transactions courantes élevés, non entièrement couverts par des entrées d'investissements directs étrangers, dans nombre des pays examinés, ce qui dénote la nécessité d'assurer la soutenabilité des positions extérieures.

Dans plusieurs des Etats membre qui ont adhéré à l'UE en mai 2004¹², la persistance de problèmes liés au passage à l'économie du marché tels comme par exemple: la libéralisation des marchés des produits et la poursuite de l'ajustement des prix administrés à des niveaux déterminés par le marché, et la convergence des niveaux de revenu pourraient renforcer les tensions sur les prix ou sur le taux de change nominal.

¹¹ Nous allons limiter nos commentaires aux six pays d'Europe centrale : la Pologne, la République tchèque, la Slovaquie, la Hongrie, l'Estonie et la Lettonie.

¹² La Slovénie est le premier des nouveaux Etats membres remplissant les critères de la convergence nominale et a introduit l'euro le 1 janvier 2007.

3.2.1. Critère de stabilité des prix¹³

Au cours de la période de référence (novembre 2005 à octobre 2006) la valeur de référence retenue était de 2,8%. Elle a été calculée en ajoutant 1,5% à la moyenne arithmétique non pondérée du taux d'inflation (IPCH) sur cette période en Pologne (1,2%), en Finlande (1,2%) et en Suède (1,5%). Au cours des années 1996 – 2005 l'inflation a fléchi progressivement par rapport aux niveaux assez élevés dans les pays d'Europe centrale et orientale qui ont adhéré à l'UE en mai 2004. Ces évolutions à long terme de l'inflation sont intervenues dans le contexte d'une conjoncture relativement dynamique.

Voici les principales facteurs qui ont contribué à la vigueur de croissance de production dans ces pays: la stabilisation macroéconomique et les réformes structurelles réalisées dans les années quatre-vingt-dix ont favorisé la croissance de production, non seulement directement, mais aussi grâce à d'importantes entrées d'investissements directs étrangers, introduisant de nouvelles technologies et permettant une croissance relativement rapide de la productivité. En outre, le niveau plus bas des taux d'intérêt et l'amélioration des conditions d'accès au crédit ont soutenu la demande intérieure. L'adhésion à l'UE a également favorisé le processus de rattrapage. Toutefois, la croissance de la production dans ces pays a aussi parfois été affectée par plusieurs chocs extérieurs défavorables (la crise russe de 1998 ou le ralentissement conjoncturel mondial en 2001 et 2002).

3.2.2. Tendances récentes

La hausse générale des prix de l'énergie qui a affecté les prix à la consommation *via* des ajustements des prix administrés et des prix du marché. L'évolution récente de l'inflation a été influencée par des hausses des prix alimentaires, qui ont commencé à s'accélérer en 2006, alors que de très faibles hausses. Les tensions inflationnistes ont été enforcées par la conjoncture d'une croissance rapide de la demande intérieure, favorisée par le niveau élevé du revenu réel et la croissance du crédit alimentant la consommation des ménages et de relèvement de la fiscalité indirecte et des prix administrés liés à l'adhésion à l'UE. Dans certaines économies en forte croissance, les hausses des coûts salariaux unitaires ont également contribué à l'inflation. En revanche, de récentes baisses des prix des biens échangeables, comme l'habillement et la chaussure, indiquent qu'une modification de la structure des échanges, au niveau des importations, au profit des pays à faibles coûts de production exerce une incidence baissière sur l'inflation.

3.2.3. Perspectives

¹³ Voir le tableau 3.

On prévoit que dans la plupart des pays examinés on va observer la poursuite de la forte croissance de la demande interne et externe, qui conjuguée à la montée des tensions sur les marchés du travail, pourrait exercer des pressions à la hausse sur les prix. C'est particulièrement le cas des économies qui sont confrontées à des contraintes du côté de l'offre et où la politique monétaire, la politique budgétaire et l'évolution des salaires ne favorisent pas suffisamment la stabilité des prix. Cette situation contribue également au risque de hausses excessives sur les marchés du crédit et des actifs des nouveaux Etats membres de l'UE. Les modifications des prix administrés et des ajustements de la fiscalité indirecte devraient rester les principaux facteurs à l'origine de tensions sur les prix dans les nombreux pays. Dans les économies à croissance rapide, ces hausses des prix pourraient ainsi déclencher des effets de second tour, qui pourraient entraîner des tensions inflationnistes plus fortes et plus durables. A plus long terme, le processus de rattrapage en cours devrait également exercer une incidence sur l'inflation ou sur le taux de change nominal, en particulier dans les pays où les niveaux du PIB par habitant et des prix demeurent nettement inférieurs à ceux de la zone euro. L'instauration d'un environnement propice à la stabilité durable des prix nécessitera une politique budgétaire saine et des hausses de salaires modérées. De nouvelles mesures budgétaires sont indispensables dans la plupart des cas pour maintenir, renforcer encore ou créer un environnement propice à la stabilité des prix. Les augmentations des salaires ne devront pas dépasser la hausse de la productivité du travail et devront tenir compte de la situation sur le marché du travail et des évolutions observées dans les pays concurrents. En outre, des efforts constants visant à réformer les marchés de produits et du travail sont nécessaires pour accroître la flexibilité et maintenir des conditions favorables à l'expansion économique et à la croissance de l'emploi. Enfin, une conduite appropriée de la politique monétaire est essentielle dans tous les pays pour réaliser une convergence durable vers la stabilité des prix.

3.2.4. Critère de situation des finances publiques¹⁴

Au cours de la période de référence quatre pays (la République tchèque, la Pologne, la Hongrie et la Slovaquie) sont actuellement en situation de déficit excessif, tandis que deux pays (l'Estonie et la Lettonie) ont enregistré un excédent budgétaire. Le ratio de déficit en Pologne a été inférieur à la valeur de référence de 3%. En République tchèque, en Hongrie et en Slovaquie le déficit a été supérieur à 3% du PIB. La Commission européenne prévoit le maintien d'un excédent budgétaire en Estonie. Une réduction des déficits est attendue pour la

¹⁴ Voir le tableau 3.

République tchèque et la Pologne, tandis que le solde budgétaire de la Lettonie devrait basculer d'un excédent à un déficit. En Hongrie, en Slovaquie et en République tchèque ce ratio demeurait supérieur à la valeur de référence de 3%. Conformément à la décision d'Eurostat (2.03.05) les chiffres relatifs au déficit et à l'endettement de la Pologne incluent dans le secteur des administrations publiques les systèmes obligatoires de retraite par capitalisation. Ces modalités cesseront de s'appliquer avec la prochaine notification d'une procédure de déficit excessif en avril 2007. En Pologne, si on exclut ce système, le ratio de déficit dépasse la valeur de 3% en 2005 et en 2006. S'agissant de la dette publique en Hongrie le ratio de dette a été supérieur à la valeur du 60%, tandis que dans les autres cinq pays ce ratio a été inférieur à la valeur de référence. La poursuite de l'assainissement budgétaire est nécessaire dans la plupart des pays, en particulier ceux qui se trouvent encore en situation de déficit excessif. L'assainissement suffisamment ambitieux est également nécessaire dans les pays dont le déficit budgétaire est inférieur à la valeur de référence, afin de parvenir au respect durable de leurs objectifs respectifs à moyen terme, conformément aux exigences du Pacte de stabilité et de croissance, et de faire face aux défis budgétaires posés par le vieillissement démographique. L'assainissement budgétaire est nécessaire dans la plupart des pays pour assurer la soutenabilité des finances publiques

3.2.5. Critère de taux de change¹⁵

Les pays examinés ont adhéré à l'UE le 1 mai 2004. En tant qu'Etat membre de l'UE faisant l'objet d'une dérogation, chaque pays traite la politique de taux de change comme une question d'intérêt commun et a la possibilité de poser sa candidature, à tout moment, en vue de participer au MCE II. Seule Trois l'Estonie a participé au MCE II pendant au moins les deux dernières années précédant au l'examen de la convergence. Lettonie participe au MCE II depuis le 2.05.05 et la Slovaquie y participe depuis le 28.11.05. Trois pays ont maintenu leur monnaie en dehors du mécanisme de change durant la période, soit la République tchèque, la Pologne et la Hongrie. Les accords sur la participation au MCE II reposaient sur un certain nombre d'engagements des autorités respectives consistant: à poursuivre des politiques budgétaires saines, à encourager de modération salariale, à contenir la croissance de crédit et à mettre en oeuvre des nouvelles réformes structurelles. Au sein du MCE II, aucun cours pivots des monnaies nationales au cours de la période de référence n'a été dévalué. La plupart des devises sont demeurées à leur cours pivot respectif ou proche de celui-ci.

¹⁵ Voir le tableau 3

La couronne estonienne s'est écartée de son cours pivot, tandis que le lats letton s'est négocié avec une très faible volatilité dans la partie haute de la marge de fluctuation standard du MCE II.

Tableau 3. Les valeurs des critères de convergence nominale dans les pays de l'Europe centrale et les valeurs de référence en 2004-2006.

Pays	Année	Indice des prix à la consommation harmonisé IPCH ¹⁶ en %	Taux d'intérêt à long terme ¹⁷ en %	Excédant (+) ou déficit (-) des administrations publiques ¹⁸ en %	Dettes brutes des administrations publiques en %
Pologne	2004	3,6	6,9	-3,9	41,8
	2005	2,2	5,2	-2,5	42,0
	2006	1,2	5,2	-2,2	42,4
République tchèque	2004	2,6	4,8	-2,9	30,7
	2005	1,6	3,5	-3,6	30,4
	2006	2,2	3,8	-3,5	30,9
Slovaquie	2004	7,5	5,0	-3,0	41,6
	2005	2,8	3,5	-3,1	34,5
	2006	4,3	4,3	-3,4	33,0
Hongrie	2004	6,8	8,2	-6,5	59,4
	2005	3,5	6,6	-7,1	61,7
	2006	3,5	7,1	-10,1	67,6
Estonie	2004	3,0	-	2,3	5,2
	2005	4,1	-	2,3	4,5
	2006	4,3	-	2,5	4,0
Lettonie	2004	6,2	4,9	-0,9	14,5
	2005	6,9	3,9	0,1	12,1
	2006	6,7	3,9	-1,0	11,1
Valeur de référence ¹⁹		2,8	6,2	-3,0	60

La couronne slovaque a évolué à l'intérieur d'une fourchette allant de -0,2% au-dessous à 5% au-dessus de son cours pivot. Compte tenu de leur politique de stabilité du taux de change, ces pays sont régulièrement intervenus sur les marchés de change. Parmi les monnaies qui restent en dehors du MCE II, la couronne tchèque et le zloty polonais se sont

¹⁶ Indice des prix à la consommation harmonisé (ICPH) : mesure des prix à la consommation élaborée par Eurostat et harmonisée pour l'ensemble des Etats membre de l'UE. Les prix administrés font référence à des prix qui sont directement fixés par l'administration ou qu'elle influence fortement. Variation annuelle moyenne en pourcentage. Les données pour 2006 ont trait à la période allant de novembre 2005 à octobre 2006.

¹⁷ En pourcentage moyenne annuelle. Les données pour 2006 ont trait à la période allant de novembre 2005 à octobre 2006.

¹⁸ En pourcentage du PIB. Projections de la Commission européenne pour 2006.

¹⁹ Les valeurs pour l'IPCH et les taux d'intérêt à long terme ont trait à la période allant de novembre 2005 à octobre 2006 et celles pour le déficit et la dette des administrations publiques à l'année 2005.

renforcés contre l'euro au cours de la période novembre 2004 – octobre 2006, tandis que le forint hongrois a enregistré à la fois une assez forte dépréciation par rapport au niveau moyen de novembre 2004, et depuis avril 2006, une grande volatilité, reflétant la faiblesse des fondements économiques de ce pays, qui apparaît au travers de l'importance d'un déficit budgétaire et du déficit assez élevé du compte de transaction courantes

3.2.6. Critère de taux d'intérêt à long terme²⁰

Au cours de la période de référence de douze mois allant de novembre 2005 à octobre 2006, la valeur de référence pour le taux d'intérêt à long terme était de 6,2%. Elle a été calculée en ajoutant 2% à la moyenne arithmétique non pondérée des taux d'intérêt à long terme de trois pays : la Suède (3,7%), la Finlande (3,7%) et la Pologne (2,0%).

En ce période la République tchèque, la Pologne, la Lettonie et la Slovaquie ont présenté des taux d'intérêt à long terme moyens inférieurs à la valeur de 6,2%. En Hongrie, les taux d'intérêt à long terme ont été supérieur à la valeur de 6,2%. Dans ces pays, les difficultés budgétaires et les déséquilibres externes ont eu tendance à maintenir les écarts de taux d'intérêt à long terme à des niveaux élevés.

En Estonie, en raison de l'absence d'un marché obligataire développé en couronnes estoniennes et du faible niveau de la dette publique, on ne dispose pas d'un taux d'intérêt à long terme harmonisé. L'importance de l'utilisation de l'euro dans le système financier estonien complique le processus d'évaluation de la convergence avant l'adoption de l'euro. Néanmoins à cause du faible niveau d'endettement des administrations publiques et en se fondant sur une analyse globale des marchés financiers, aucun élément ne semble aller dans le sens d'une évaluation négative.

4. Conclusion

Dix-huit ans après la chute « du rideau de fer », l'élargissement de l'Union européenne a fait évoluer le contexte géopolitique et économique à l'échelle européenne et mondiale. L'Union européenne qui est dotée d'une population de plus de 470 millions habitants et un PIB d'environ 10 000 milliards d'euros et composé déjà de 27 pays, a un poids politique, économique et géographique considérable non seulement sur le continent européen mais dans le monde. L'Union européenne qui a été créée sur les règles d'intégration, s'appuyant sur la libre circulation des personnes, des biens, des services et de capitaux s'est inscrit dans le processus de mondialisation.

²⁰ Voir le tableau 3.

La convergence et/ou la divergence économique constituent les aspects prépondérants de la mondialisation. Si les économies sont mondiales, pourquoi ne convergent-elles vers un modèle unique anglo-saxonne caractérisé par une forte flexibilité du marché du travail et la puissance des marchés financiers ? La réponse néo-classique à cette question consiste à dire que la convergence n'est qu'un problème de temps et de vitesse d'ajustement des économies au modèle supposé unique. La réponse hétérodoxe n'est pas si simple: la convergence des économies n'a rien évident.

Dans ce texte nous avons essayé présenter deux concepts de convergence économique: la convergence réelle qui est liée avec la théorie de croissance et de développement économique et la convergence nominale qui est plutôt proche de l'approche institutionnelle. Avant de commencer la description des différents concepts et méthodes d'analyse théorique de convergence économique réelle nous avons fait une remarque, que l'idée de la convergence économique est l'implication de la théorie néo-classique de croissance, tandis que dans la nouvelle théorie de croissance – qui est née par l'opposition vis-à-vis de la théorie néo-classique de croissance – il n'y a plus d'une telle implication. L'idée de la convergence en termes des sentiers de croissance d'output et des inputs par unité de travail effectif (par tête) est liée avec l'existence d'un état ou des états d'équilibre multiples (stationnaires) et stables à long terme. Il faut faire un effort intellectuel et développer la théorie de croissance économique qui est décrite plutôt par les modèles non-stationnaires que par les modèles stationnaires ; pour sortir du cercle vicieux créé par l'idée de l'existence des états d'équilibre (stationnaires) stables. En ce qui concerne la convergence économique nominale nous pouvons dire que l'exemple des pays d'Europe centrale, envisagés par nous dans ce texte, montre que malgré des nombreuses difficultés, ces pays sont capables à remplir les critères de convergence nominale ce qui permettra à ces pays d'entrer dans la zone d'euro²¹.

L'ambiance de l'intégration économique à l'échelle européenne qui est confrontée avec les nombreux défis qui suivent du processus de mondialisation exige d'une réflexion approfondie sur le plan de la théorie de la croissance et de développement économique. Il faut créer nouveaux modèles de croissance et du développement, qui puissent devenir les outils plus efficaces que ceux déjà existants²² pour l'explication des processus réels de convergence et/ou de divergence économique.

²¹ Comme la Slovaquie qui depuis le 1 janvier 2007 est déjà le membre de l'Union européen et monétaire.

²² Il est notamment très intéressant qu' il n'y a pas des travaux qui décrivent d'une manière exhaustive les relations entre la convergence réelle et la convergence nominale au moins dans le but d'une explication des valeurs de référence qui doivent correspondre aux conditions qui déterminent la croissance et le développement économique.

Littérature

- [1] Abramovitz M., (1986), *Catching-up, Forging Ahead and Failing Behind*, Journal of Economic History, nr 46.
- [2] Abramovitz M., (1979), *Rapid Growth Potential and its Realization: the Experience of Capitalist Economies in the Postwar Period*, (ed.) Malinvaud E., Proceedings of the Fifth Congress of the International Economic Association held in Tokyo, Japan, MacMillan, London and St. Martin's Press, New York.
- [3] Aghion P.E., Caroli E., Garcia-Penalosa C., (1999), *Inequality and Economic Growth. The Perspectiv of new Growth Theories*, Journal of Economic Litarature, XXXVII.
- [4] Andres J., Molinas C.,(1997), *Growth and Convergence in OECD Countries. A closer Look*, van Ark B., Crafts N. (eds.), *Quantitatives Aspects of Post-War European Economic Growth*, Cambridge University Press.
- [5] Barro R., (1997), *Determinants of Economic Growth*, MIT Press, Cambridge.
- [6] Barro R., Sala-i-Martin X., (2003), (1995), *Economic Growth*, New York, McGraw-Hill.
- [7] Barro R., Sala-i-Martin X.,(1992), *Convergence*, Journal of Political Economy, nr 100.
- [8] Bartkowski J., Cichy K., Herbst M., (ed.), Malaga K., (2007), *Kapitał społeczny, kapitał ludzki a rozwój regionalny*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- [9] Baumol W.,(1986), *Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long-Run Data Show*, American Economic Review, nr 78.
- [10] Ben-David D., (1996), *Trade and Convergence among the Countries*, Journal of International Economics, nr 40.
- [11] Bernard A.B., Durlauf S.N., (1994), *Interpreting Tests of the Convergence Hypothesis*, NBER, nr 159.
- [12] Beine M., Docquier F., (eds), (2000), *Croissance et convergence économiques des regions. Théorie, faits et déterminants*, Editions DeBoeck Université, Bruxelles.
- [13] Canova F., Mercet A., (1995), *The Poor Stay Poor: Non Convergence cross Countries and Regions*, CEPR, WP, 1265.
- [14] Caselli F.G., Esquivel G., Lefort F.,(1994), *Reopening the Convergence Debate: A New Look at Cross-Country Growth Empirics*, Journal of Economic Growth.
- [15] Castles I., (2005), *Evidence Submitted to the Select Committee on Economic Affairs for the Enquiry into Aspects of the Economics of Climate Change*, Energy and Environment, 16.
- [16] Castles I., Henderson D., (2003), *The IPCC Emission Scenarios: An Economic-Statistical Critique*, Energy and Environnement, vol. 14. Nos. 2 and 3.
- [17] Cho D., (1996), *Industrialization, Convergence and Patterns of Growth*, Southern Economic Journal, nr 61.
- [18] Cohen D.,(1996), *Tests of the Convergence Hypothesis: Some Further Results*, Journal of Economic Growth, nr 1 (3).
- [19] De La Fuente A.,(1997), *The Empirics of Growth and Convergence: A Selective Review*, Journal of Economic Dynamic and Control, nr 21.
- [20] De Long B., (1988), *Productivity Growth, Convergence and Welfare: A Comment*, American Economic Review, nr 78.
- [21] Den Haan W.J., (1995), *Convergence in stochastic Growth Models. The Importance of Understanding Why Income Levels Differ*, Journal of Monetary Economics, nr 35 (1).
- [22] Evans P., Karras G.,(1996), *Convergence revisited*, Journal of Monetary Economics, nr 37.
- [23] Galor O., (1996), *Convergence? Inference from Theoretical Models*, Economic Journal, nr 106.
- [24] Greasley D., Oxley L.,(1995), *A Time-Series Perspectives on Convergence: Australia, UK and USA since 1870*,Economic Record, nr 71.
- [25] Gerschenkron A.,(1962), *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Harvard University Press.
- [26] Islam N., (2004), *What Have We Learnt from the Convergence Debate?* George D.A.R., Oxley L., Carlaw K.I. (ed), *Surveys in Economic Growth. Theory and Empirics*, Blackwell Publishing.
- [27] Jones Ch., (2002), *Sources of U.S. Economic Growth in a World of Ideas*, American Economic Review.
- [28] Jones Ch., (1997), *Convergence revisited*, Journal of Economic Growth, nr 2.

- [29] Kliber P., Maćkowiak P., Malaga K., (2004), *Application of neoclassical growth models to analysis of regional inequalities in Poland*, The Poznań University of Economics Review, vol. 4, nr.2, 46-66.
- [30] Kliber P., Maćkowiak P., Malaga K., (2004), *Convergence et disparités régionales en Pologne. Analyse en termes des modèles néoclassiques de croissance*. XLème Colloque de l'ASRDLF. Université Libre de Bruxelles, Bruxelles 1-3.09.2004.
- [31] Kliber P., Malaga K., (2003), *Convergence of regional growth paths towards stable steady-states in Poland in years 1998-2000*, The Poznań University of Economics Review, volume 3, nr.2, 12-30.
- [32] Kliber P., Malaga K., (2003), *Convergence des sentiers de croissance économique des régions polonaises vers les états d'équilibre stable*. XXXIX Colloque de l'ASRDLF. Institut de l'Homme. Lyon 1-3.09.2003.
- [33] Kliber P., Malaga K., (2002), *On the convergence of Growth Path Towards Steady-States in OECD Countries in Solow-Swan Type Model*, Charemza W., Strzała K. (ed), *East European Transition and EU Enlargement, A Quantitative Approach*, Physica Verlag, Heidelberg, New York.
- [34] Le Pen Y., (1996), *Convergence des Richesses des Nations : Une approche empirique*, Thèse du doctorat.
- [35] Maddison A., (2001), *The World Economy: a Millennial Perspective*, Paris.
- [36] Maddison A., (1995), *L'Economie mondiale 1820-1992. Analyse et Statistiques*, OCDE, Paris.
- [37] Malaga K., Kliber P., (2007), *Konwergencja i nierówności regionalne w Polsce w świetle neoklasycznych modeli wzrostu*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań
- [38] Malaga K., (2005), *Convergence et disparités régionales en Pologne*, 54-ème Congrès de l'AIELF, Université Paul Cézanne, Aix-en-Provence, 21-23.05.05.
- [39] Malaga K., (2004), *Konwergencja gospodarcza w krajach OECD w świetle zagregowanych modeli wzrostu*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- [40] Malinvaud E., (1993), *Regard d'un ancien sur les nouvelles théories de la croissance*, Revue Economique, nr 2.
- [41] Mankiw G., Romer D., Weil D.N., (1992), *A Contribution to the Empirics of Economic Growth*, The Quarterly Journal of Economics, MIT Press, vol 107(2), pp. 407-437.
- [42] Pritchett L., (1997), *Divergence Big Time*, Journal of Economic Perspectives, nr 11 (3).
- [43] Quah D., (1997), *Empirics of Growth and Distribution: Polarization, Stratification and Convergence Clubs*, Journal of Economic Growth, nr 2 (1).
- [44] Quah D., (1996), *Empirics of Economic growth and Convergence*, European Economic Review, nr 40 (6).
- [45] Quah D., (1993), *Gallton's Fallacy and Tests of the Convergence Hypothesis*, The Scandinavian Journal of Economics, nr 95 (4).
- [46] Quah D., (1996), *Convergence Empirics Across Economies with (Some) Capital mobility*, Journal of Economic Growth, nr 1.
- [47] *Rapport sur la convergence*, Décembre 2006. Banque Centrale Européenne.
- [48] Sala-i-Martin X., (2002), *15 Years of Growth economics: What Have we Learnt?*, Loaiza N., (ed.) *The Challenges of Economic Growth*, Central Bank of Chile.
- [49] Sala-i-Martin X., (2002), *The Myth of Exploding Income Inequality in Europe and the World*, Kierzkowski H., (ed.), *Europe and Globalisation*, Palgrave MacMillan, London.
- [50] Sala-i-Martin X., (2001), *Convergence and Divergence : Theoretical Underpinnings*, Keynote Address at the East-West Conference of the Oesterreichische Nationalbank.
- [51] Solow R., (1956), *A contribution to the Theory of Economic Growth*, Quarterly Journal of Economics, nr. 70.
- [52] Tavera Ch. (éd), (1999), *La convergence des économies européennes. Un réexamen*, Economica, Paris.
- [53] Temple J., (1999), *The New Growth Evidence*, Journal of Economic Literature, nr 37.
- [54] Vanstan N.,(Rapporteur), (2006), *Summary of a Workshop on Global Convergence Scenarios: Structural and Policy Issues*, Economic Department, WP, nr 483.
- [55] Williamson J.G., (1996), *Globalization, Convergence and History*, Journal of Economic History, nr. 56.
- [56] Wolf H.C., (1994), *Growth Convergence Reconsidered*, Review of World Economics, nr 4.

VARSOVIE 21-23 mai 2007

Energies renouvelables :

Des situations très contrastées dans l'Union européenne

Alain MATHIEU

Maître de conférences de Sciences-Economiques

Université de Montpellier I

Introduction

Deux facteurs sont déterminants dans le décollage et le développement de toutes les énergies, qu'elles soient conventionnelles ou renouvelables : l'existence d'un gisement de ressources exploitables, condition certes nécessaire mais non suffisante, et la volonté politique de les mettre en œuvre. L'absence de cette dernière, pour de multiples raisons, affecte forcément la composition des bouquets énergétiques. De ce fait, face aux pénuries énergétiques, présentes et anticipées, les orientations des politiques édictées par les pouvoirs publics diffèrent profondément que ce soit dans l'Union européenne ou dans le reste du monde. Le bilan et les perspectives de développement des énergies renouvelables sont donc très contrastés, d'un pays à l'autre, relativement à la production d'électricité et/ou de chaleur ainsi que de biocarburants.

Dotations naturelles et budgétaires conditionnent le développement des diverses sources d'énergie. Observant les bouquets énergétiques des divers Etats, force est de constater des primautés et de multiples disparités qui s'affichent globalement ainsi qu'aux échelons nationaux.

La Commission de Bruxelles souhaite qu'à l'horizon 2010, les énergies renouvelables assurent 12% de la consommation intérieure brute d'énergie, 21% de la consommation brute d'électricité et que les biocarburants représentent 5,75% de la consommation de carburants de la zone pour atteindre au moins 10% en 2020. D'aucuns jugent ces objectifs inaccessibles, les performances de certains des Etats membres ne pouvant pallier les insuffisances des autres¹.

Nous allons essentiellement considérer, dans un premier temps, la place de l'électricité verte au sein de la production électrique globale, puis, dans un second temps, les biocarburants.

¹ En 2004, les biocarburants ont représenté selon le groupe Total, « 0,8% de la consommation totale de carburants de l'Union européenne ». « La valorisation énergétique de la biomasse », juin 2006.

I) L'électricité verte

Quelle place occupe l'électricité verte dans la production électrique globale ? Globalement, à l'échelon européen, comme au niveau mondial, des primautés sont bien établies.

1) Primautés des sources d'énergie conventionnelles par rapport aux énergies renouvelables.

C'est surtout le cas dans l'Union européenne à 25 où plus de 80% de la production électrique procèdent de sources conventionnelles : fossiles et nucléaire.

Structure de la production d'électricité-2005
Monde-Union européenne(UE) à 25

Sources	Conventionnelles		Renouvelables				
	Fossile	Nucléaire	Hydraulique	Biomasse	Eolien	Géothermie	Solaire
Monde	66,4%	15,2%	16,2%	1%	0,5%	0,3%	
UE	54,2%	30,4%	9,9%	2,2%	2,2%	0,2%	0,04%

Source : Observ'ER, EDF. « La production d'électricité d'origine renouvelable dans le monde ». Huitième inventaire-Edition 2006.

Pour les deux derniers Etats ayant rejoint l'Union européenne au 1^{er} janvier 2007, c'est encore plus net, surtout pour la Bulgarie, un peu moins pour la Roumanie. Cette primauté souligne la faiblesse relative de la contribution de l'ensemble des énergies renouvelables comme source d'électricité verte dans l'UE à 27, mais leur potentialité de développement, leur croissance, partant du néant ou de niveaux très faibles, sont souvent exceptionnelles.

2) Primauté des énergies fossiles au sein des énergies conventionnelles.

A l'échelle globale de l'Union européenne, l'électricité est issue majoritairement encore de centrales thermiques (charbon, gaz, fuel) mais grâce au nucléaire, notamment en France, en Belgique, cette prépondérance s'est nettement contractée. Le contraste, à cet égard, est frappant entre les différents Etats de l'Union européenne et relativement à la situation mondiale.

3) Primauté de l'hydroélectricité au sein de l'électricité verte

Le bouquet des énergies renouvelables sollicitées pour assurer la production d'électricité fait apparaître des disproportions encore plus flagrantes, certes légèrement moindres dans l'Union européenne que dans le reste du monde.

Structure de la production électrique d'origine renouvelable en 2005

Sources	Hydraulique	Biomasse	Eolien	Géothermie	Solaire
Monde	89,5%	5,6%	3%	1,7%	0,1%
UE	68,5%	15,1%	14,9%	1,1%	0,3%

Source : Observ'ER, EDF. « *La production d'électricité d'origine renouvelable dans le monde* ». Huitième inventaire-Edition 2006.

Dans l'Union européenne, l'éolien épaulé de plus en plus l'hydroélectricité. La biomasse peut être valorisée sous forme de chaleur dans des installations individuelles, au sein de réseaux de chaleur, ou de cogénération de chaleur et d'électricité. Partant de valeurs relativement faibles, la production d'électricité à partir de la biomasse solide progresse rapidement, notamment dans les pays nordiques (cf. La Finlande), dans des installations de cogénération. Il en est de même pour les usines d'incinération qui traitent des ordures ménagères en zone urbaine.

L'octroi d'aides publiques, sous formes de subventions, crédits d'impôts massifs, prêts à taux réduits, conditionne manifestement le décollage de la filière biomasse énergie que ce soit à des fins de chauffage domestique réalisé grâce à des appareils utilisant des plaquettes de bois, des granulés, ou qu'il s'agisse, comme en France, de favoriser la cogénération biomasse solide et biomasse déchets urbains. Les modalités de soutien de la production d'électricité à partir de sources d'énergie renouvelables ont évolué dans le temps et dans l'espace européen à travers le recours aux tarifs garantis de rachat aux producteurs d'électricité verte par les opérateurs historiques, les enchères concurrentielles et la mise en œuvre des certificats verts.

4) Coexistence de divers bouquets énergétiques dans l'Union européenne

Au delà des considérations globales, une succession de disparités transparait à travers l'analyse empirique des structures de la production d'électricité au sein de l'Union européenne à 27.

De multiples cas de figures sont représentés quant au recours aux énergies renouvelables pour assurer la production d'électricité. Bouquets contrastés à l'extrême que celui de la Lettonie dont 71,6% de l'électricité proviennent de sources renouvelables, de l'Autriche (65,5%) et ceux de Chypre et de Malte dont la production électrique est quasiment à 100% tributaire de sources fossiles. (Cf. annexes, tableau 1).

5) Le tiercé des électricités vertes dans l'Union européenne : hydroélectricité, éolien, biomasse

Tiercé dans l'ordre ou le désordre selon les gisements et les politiques énergétiques des divers Etats membres.

L'hydroélectricité s'avère bien souvent la source d'électricité verte la plus importante, voire quasiment exclusive comme en Lettonie, Autriche, Roumanie, Slovaquie, Lituanie. La ressource est pratiquement exploitée dans sa totalité dans des pays comme la France, mise à part la petite hydraulique qui pourrait encore donner lieu à quelques extensions, ce qui n'est pas encore le cas, loin de là, en Allemagne, en Italie... Dans l'Union européenne comme dans le reste du monde, les

pays dotés d'une ressource hydraulique abondante ont fortement développé leurs installations hydroélectriques. Aux marches de l'Union européenne, citons, à titre d'exemple, la Norvège dont la production électrique dépend à 90% de l'hydraulique.

Les préoccupations environnementales entravent parfois l'exploitation des gisements, surtout lorsqu'ils impliquent des investissements pharaoniques. Toutes les énergies sont confrontées à ce type d'obstacles.

Lorsque la ressource hydraulique s'avère insuffisante, eu égard aux besoins énergétiques, le recours au pompage-turbinage est systématiquement pratiqué comme en Belgique. En 2005, le pompage-turbinage a représenté 81,6% de la production hydroélectrique belge. Le pompage-turbinage présente de gros avantages dans les pays ayant une production électrique de base abondante, issue du nucléaire comme en France et en Belgique. Il est fait appel à cette énergie aux heures creuses pour remonter l'eau derrière les barrages. Ce faisant, il apparaît une forme de complémentarité entre énergies : une énergie conventionnelle favorise une source d'énergie renouvelable utilisable en particulier aux heures de pointe. En retour, les lâchers d'eau permettent de maintenir les cours d'eau à un étiage suffisant pour refroidir les centrales nucléaires. Le pompage-turbinage est en particulier pratiqué par les pays méditerranéens, Grèce, Italie, Portugal, où la ressource, rare, est ainsi plusieurs fois turbinée. Certes, le bilan énergétique de l'opération n'est pas bon mais il s'avère un moindre mal du fait de l'impossibilité de stocker les excédents d'électricité en l'état. De plus, le pompage-turbinage permet d'améliorer la rentabilité des lourds investissements hydroélectriques.

A contrario, il n'est pas étonnant que dans les Etats qui tirent l'essentiel de leur production électrique de l'hydraulique, comme au Brésil, le pompage-turbinage soit nul ou quasiment inexistant (Norvège).

Globalement, l'hydroélectricité est la seule des énergies renouvelables présentant un bilan important à l'échelle mondiale comme dans l'Union européenne, cependant l'éolien et la biomasse représentent des sources loin d'être négligeables.

L'éolien a le vent en poupe, particulièrement dans l'Union européenne, en Allemagne, en Espagne et au Danemark mais d'autres Etats semblent vouloir s'engager dans cette voie. C'est notamment sur l'éolien que se fondent les politiques nationales, françaises en particulier, pour atteindre les objectifs assignés par la Commission des Communautés européennes², à la production d'énergie électrique verte. (Cf. annexes, tableau 1). L'éolien est donc appelé en renfort de l'hydroélectricité. En 2005, l'Europe détenait encore 60% de la puissance mondiale installée dans l'éolien mais cette prépondérance est progressivement écornée face aux politiques particulièrement ambitieuses du reste du monde. Le bilan communautaire et les politiques en matière d'énergie éolienne sont très disparates : en 2005, 18% de la production électrique nationale ont été fournis par l'éolien au Danemark, 7% en Espagne, 0,2% en France...

Les perspectives de développement de l'éolien en Espagne sont impressionnantes mais qu'advient-il lorsque sera revu, sans doute à la baisse, le montant des primes allouées à ce secteur d'activité dès lors que les objectifs de 13 000 MW de puissance installée seront atteints ?

² Le baromètre éolien. « L'objectif européen des 40 000 MW pulvérisé ». Systèmes solaires N°171. Février 2006.

Puissance du parc éolien espagnol

2004	Objectif 2010
8 155 MW	20 155 MW

Source : IDAE, Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía.
Ministerio de industria, turismo y comercio.

Les dotations naturelles favorisent le recours aux diverses énergies renouvelables. C'est ainsi que s'explique en Finlande la part relativement importante de **la biomasse** comme source d'énergie thermique et électrique, grâce à la cogénération.

Le recours aux énergies renouvelables autres que l'hydroélectricité est beaucoup plus développé en Europe que dans le reste du monde mais il paraît difficile d'atteindre les objectifs fixés par la Commission européenne qui souhaite donc qu'en 2010, 21% de la consommation d'électricité de l'Union européenne soient assurés par des sources d'énergie renouvelable.

Le solaire thermique est beaucoup plus développé que le solaire photovoltaïque. Le **solaire photovoltaïque** ne représente qu'une infime part de la production électrique mais il connaît une forte progression et, dans ce créneau également, c'est l'Allemagne qui occupe une position dominante, devant le Luxembourg et l'Espagne, ce qui devrait permettre à l'Union européenne de dépasser ses objectifs dans ce secteur, à l'horizon 2010.

Dans le domaine du solaire photovoltaïque également les politiques incitatives sont déterminantes, comme dans celui du solaire thermique. Là encore, les dotations budgétaires à travers des subventions à l'installation, détaxations fiscales, crédit d'impôt, viennent pallier de moindres dotations naturelles. Ainsi l'Allemagne détient-elle le parc le plus important de panneaux solaires thermiques devant la Grèce et l'Autriche. L'Allemagne réalise quasiment la moitié des installations nouvelles au sein de l'Union européenne.

Le contraste est toujours saisissant quant à la politique menée par les pouvoirs publics relativement aux énergies renouvelables. Eu égard au solaire thermique, il est logique que des pays bien dotés par le climat aient une politique incitative. Ainsi, les toits de Chypre sont-ils couverts de panneaux solaires, ce qui met ce pays en tête des Etats équipés par tête d'habitant, mais, bien souvent ce sont des pays nordiques qui sont les plus volontaristes.

Tous les Etats membres ne sont pas au même diapason. La Commission européenne souhaite dans son Livre blanc³ qu'à l'horizon 2010, le parc cumulé de capteurs solaires thermiques dans l'UE à 25 atteigne 100 millions de m². A la fin de l'année 2005, il dépassait légèrement 17 millions de m². Certes, partant de valeurs globalement faibles, la progression des installations est rapide puisque de 2004 à 2005, le parc et la puissance installée se sont accrus de plus de 12% mais largement insuffisante pour atteindre les objectifs pour 2010.

Au total, les objectifs de l'Union européenne ne seront certainement pas atteints, même si des Etats se sont fixés des objectifs encore plus ambitieux et sont en passe de les atteindre. C'est ainsi qu'à l'issue de l'application de son plan énergétique 2002-2011, l'Espagne, qui s'en donne les moyens, souhaite que 28,4% de sa production électrique relèvent de sources renouvelables.

³ Energies renouvelables : Livre blanc établissant une stratégie et un plan d'action communautaire.

II) Les biocarburants

L'envol des cours des hydrocarbures ravive périodiquement l'intérêt manifesté pour les biocarburants en Europe comme dans le reste du monde mais sont-ils compétitifs ? Certes, il est normal que dans les phases de recherche développement, des subventions diverses viennent pallier leur surcoût par rapport aux carburants conventionnels mais leur expansion implique l'atténuation et la disparition de celui-ci. Ce qui est, à l'heure actuelle, le cas du bioéthanol brésilien de canne à sucre.

1) Excédents agricoles et déficits énergétiques

La CEE, après les chocs pétroliers des années 1970, puis l'Union européenne, à partir de 1992, ont voulu éviter que ne s'ouvre un nouveau gouffre financier en agriculture à travers un financement inconsidéré des cultures énergétiques alors qu'elles ont eu bien du mal à réformer la PAC d'origine, fondée sur le soutien des prix à la production.

Dans les périodes de tensions internationales extrêmes, comme lors des deux guerres mondiales, les difficultés d'approvisionnement en hydrocarbures ont poussé les gouvernements à imposer l'adjonction d'éthanol carburant aux essences. Il s'agissait alors de produire coûte que coûte. La levée des blocus, l'atténuation des tensions internationales et les périodes d'abondance des hydrocarbures à bas prix ont émoussé l'intérêt des pouvoirs publics pour les carburants de substitution.

L'envol des cours, les craintes réitérées quant à l'épuisement des énergies fossiles face à l'expansion de la demande émanant notamment des pays émergents à forte croissance comme la Chine et l'Inde imposent le développement d'énergies substituables. En ce sens, l'augmentation des cours des hydrocarbures constitue un révélateur des tensions du marché, le signe qu'une ressource en voie de raréfaction ne doit pas être gaspillée mais préservée pour des usages pour lesquels elle s'avère indispensable. Elle constitue, d'autre part, la condition indispensable au décollage des énergies substituables, biocarburants ou autres, dont les coûts sont forcément élevés dans les phases de démarrage.

Les réformes successives de la PAC, notamment celles de 1992 et de l'Agenda 2000, ayant minoré fortement le soutien des prix agricoles à la production, remplacé par des aides directes dont il fut décidé en 2003 qu'elles seraient dorénavant découplées de la production, ont renforcé l'intérêt des agriculteurs, céréaliers, producteurs de betteraves sucrières et d'oléagineux pour les débouchés industriels de leurs productions, en particulier pour les cultures énergétiques.

D'un côté des déficits énergétiques, de l'autre des excédents agricoles. L'idéal serait que les excédents des uns permettent de compenser les déficits des autres.

Aux deux filières de biocarburants de première génération, l'éthanol et le biodiesel, correspondent, du moins pour l'instant, une véritable spécialisation internationale.

2) Des bilans nationaux très contrastés

Une spécialisation internationale s'est opérée dans la production des biocarburants. Ce sont les deux Amériques qui trustent la production d'éthanol carburant, le Brésil, à partir de la canne à sucre et les Etats-Unis, à partir du maïs, assurant plus de 70% de la production mondiale. Etats-Unis et Brésil se disputent la première place des producteurs d'éthanol carburant. Globalement, l'Union

européenne est donc relativement peu présente sur le marché de l'éthanol carburant mais de grandes disparités sont perceptibles d'un pays à l'autre.

Pour le biodiesel, c'est l'Union européenne qui domine le marché puisqu'elle assure 83% de la production mondiale, les principaux producteurs étant l'Allemagne, la France et l'Italie. Le Brésil et les pays asiatiques se lançant dans la production de biodiesel, respectivement à partir du soja et de l'huile de palme, on peut s'attendre à ce que la hiérarchie des Etats producteurs soit bousculée, compte tenu du volontarisme affiché par ces pays dans le domaine des biocarburants.

Le différentiel de coûts entre hydrocarbures et biocarburants s'avère à géométrie variable dans le temps et dans l'espace, eu égard à l'instabilité des cours du pétrole et aux écarts dans les coûts de production des biocarburants. La situation de l'Union européenne est loin d'être comparable à celle du Brésil dont le « *bioéthanol est encore compétitif avec un baril de pétrole à 37 dollars pour un taux de change de 1 dollar= 2,15 réals* ». (Source : Consultant Datagro).

Dans son rapport de 2006 consacré aux biocarburants⁴, la Commission des Communautés Européennes évalue le seuil de compétitivité des biocarburants européens à 60 dollars le baril pour le biodiesel et à 90 dollars pour le bioéthanol. De ce fait, les cours du *light sweet crude*, ayant fluctué sur le *Nymex*, à New York, en 2006, entre 56 et 77,25 dollars le baril puis ayant replongé en dessous de 50 dollars en 2007, le biodiesel européen a connu une compétitivité éphémère, pendant quelques mois. Ces fluctuations ne favorisent pas le décollage des biocarburants en Europe où leurs coûts de production sont plus élevés que dans les pays émergents.

Certes, l'Union européenne constitue la première zone mondiale de production de biodiesel mais c'est essentiellement en valeurs relatives qu'il faut raisonner. Globalement, dans l'Union européenne, la part du biodiesel demeure faible : l'Ester Méthylique d'Huile Végétale (EMHV), dérivé des huiles de colza essentiellement, ne représente actuellement que 5% du carburant destiné aux véhicules diesel. Seuls les véhicules de flottes captives peuvent dépasser ce taux d'incorporation. L'évolution de la production est toutefois impressionnante. La production, essentiellement réalisée par 9 Etats de l'Union européenne, est en plein essor puisqu'elle a doublé entre 2003 et 2005. Trois Etats des PECO intégrés dans l'Union européenne (République tchèque, Slovaquie, Lituanie) ont contribué à cette augmentation mais dans une moindre mesure que les autres Etats membres.

⁴ Commission des Communautés Européennes. Communication de la Commission.. « *Stratégie de l'UE en faveur des biocarburants* ». Bruxelles, le 8/2/2006. COM (2006) 34 final.

**Evolution de la production de biodiesel dans l'Union européenne à 25
(En tonnes)**

	2003	2005
Allemagne	715 000	1 669 000
France	357 000	492 000
Italie	273 000	396 000
Danemark	41 000	71 000
République tchèque	70 000	133 000
Autriche	32 000	85 000
Slovaquie	0	78 000
Espagne	6000	73 000
Royaume-Uni	9000	51 000
Suède	1000	1000
15 autres Etats	0	135 000
Total U.E. 25	1 504 000	3 184 000

Source : EurObserv'ER, European Biodiesel Board.

La seconde filière des biocarburants de première génération, l'éthanol est loin de connaître en Europe une expansion globale comparable à celle observée dans les deux Amériques.

**Production de bioéthanol dans l'Union européenne à 25
(En tonnes)**

	2003	2005
Espagne	160 000	240 000
Suède	52 000	136 160
Allemagne	0	120 000
France	82 000	99 780
Pologne	60 430	68 000
Finlande		36 800
Hongrie		11 840
Lituanie		6 296
Pays-Bas		5 971
République tchèque		1 120
Lettonie		960
Bioéthanol vendu par la Commission	70 320	
Total UE	424 750	726 927

Source : EurObserv'ER

La disparité est énorme entre les Etats de l'Union européenne engagés dans la production de biocarburants. C'est ainsi que la production espagnole de bioéthanol est en très forte progression alors que la France, naguère en tête des nations européennes, s'est laissée nettement distancée non seulement par l'Espagne mais aussi par l'Allemagne pourtant absente de ce créneau jusqu'en 2003. Ainsi l'Allemagne, conformément aux orientations de sa politique énergétique, intervient-elle vigoureusement dans tous les secteurs des énergies renouvelables.

3) Des politiques incitatives à géométrie variable

Dans la mesure où les biocarburants subissent un différentiel de coûts par rapport aux carburants d'origine fossile, leur avenir est subordonné à l'adoption de mesures incitatives, or les Etats ne sont pas sur la même longueur d'ondes.

Les fluctuations dans la réglementation, la fiscalité appliquée aux biocarburants entraînent des réactions immédiates de la part des producteurs. La volonté politique n'est pas toujours très affirmée. C'est ainsi qu'en France et en Italie, des agréments publics limitent les exonérations fiscales partielles à des quotas de production. De même, en Pologne, les tergiversations en matière de détaxation des biocarburants ont entraîné un fort recul de la production en 2004 qui s'est redressée par la suite. A l'inverse, l'Allemagne et l'Espagne ont mis sur pied une législation extrêmement favorable aux énergies renouvelables en décidant d'accorder des exemptions fiscales sur la totalité de leur production de biocarburants. Cette politique leur a permis de devenir respectivement premier producteur de biodiesel et de bioéthanol de l'Union européenne.

La Commission européenne paraît mieux disposée vis-à-vis des biocarburants que par le passé. Elle affiche toujours une grande prudence en la matière en considérant que d'autres alternatives aux hydrocarbures doivent être envisagées qui relèvent encore de la recherche⁵.

Pour la Commission européenne, le recours aux biocarburants est motivé par diverses préoccupations que l'on peut ainsi synthétiser :

- Assurer la sécurité des approvisionnements énergétiques. Les biocarburants pourraient contribuer à diversifier les sources d'énergie mais manifestement la Commission estime nécessaire de développer tous azimuts les recherches notamment dans le domaine de l'hydrogène, le recours aux biocarburants pouvant être envisagé dans une phase transitoire.

- Répondre aux préoccupations environnementales dans le cadre de la lutte contre l'effet de serre.

- Créer ou contribuer à maintenir des emplois en zones rurales y compris dans les pays en développement liés par des accords commerciaux préférentiels avec l'Union européenne. En particulier, les exportations de sucre des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP), à des tarifs préférentiels vers l'Union européenne, sont affectées par le démantèlement du régime communautaire du sucre. Dans ces Etats, la réorientation partielle de la production de sucre vers l'élaboration d'éthanol carburant pourrait être une des solutions envisageables pour limiter les effets négatifs des infléchissements de la PAC.

- Favoriser le développement des biocarburants de seconde génération issus de la filière ligno-cellulosique.

Les objectifs chiffrés de l'Union européenne, bien que relativement peu ambitieux, paraissent difficilement réalisables. Selon la Commission de Bruxelles, le taux d'incorporation des biocarburants dans le gazole et dans l'essence devrait atteindre 5,75% en 2010 et 7% en 2015. Or, ils n'ont occupé que 1,4% de part de marché en 2003 alors qu'une directive avait assigné aux pouvoirs publics un objectif de 2% pour cette année là. Pour sa part, le gouvernement français a affiché sa volonté d'accélérer encore le mouvement (5,75% en 2008, 7% en 2010 et 10% en 2015), ce qui paraît encore plus irréaliste.

⁵ « Biocarburants de la deuxième génération et au-delà » p 6. Communication de la Commission Stratégies de l'UE en faveur des biocarburants. 8.2.2006.

Conclusion

Les bouquets énergétiques de la France et de l'Allemagne symbolisent la diversité des politiques menées par les Etats membres de l'Union européenne. Le Sommet européen des 8 et 9 mars 2007⁶ a rappelé que chaque Etat a la « *liberté de choisir sa propre palette énergétique* », en vue d'assurer la sécurité de ses approvisionnements, à des coûts abordables tout en préservant l'environnement. (Article 28). Les objectifs adoptés sont ambitieux.

L'Union européenne veut réduire d'au moins 20%, voire de 30%, ses émissions de gaz à effet de serre à l'horizon 2020, par rapport à l'année 1990, 60 à 80% à l'horizon 2050. Pour certains Etats, comme l'Allemagne, cet objectif doit être atteint grâce au décollage de toutes les énergies renouvelables alors que pour d'autres, comme la France, l'électronucléaire permet d'ores et déjà d'éliminer ce type de pollution. A cet égard, le Conseil européen a accepté de prendre en compte l'apport de l'électronucléaire, comme facteur de réduction des émissions des gaz à effet de serre.

Du fait de l'insistance de l'Allemagne qui a programmé l'abandon de l'électronucléaire sur son territoire, 20% de la consommation énergétique de l'Union européenne devront procéder des énergies renouvelables (éolienne, solaire, biomasse), à l'échéance 2020.

Le décollage des énergies renouvelables est suspendu à l'octroi d'aides diverses, à des prix de rachat de l'électricité verte attractifs afin de pallier leur moindre compétitivité dans la phase de décollage. Que ces aides soient supprimées ou réduites et le développement de ces énergies se trouve immédiatement enrayer. Quelques évolutions des avantages concédés aux énergies renouvelables témoignent de la réactivité de ce secteur aux fluctuations des politiques gouvernementales.

L'augmentation des tarifs d'achat de l'électricité issue du photovoltaïque, de l'éolien et de la biomasse dope immédiatement les investissements dans ces secteurs d'activité. C'est ainsi que le plan énergétique espagnol, fondé sur des tarifs attractifs d'acquisition de l'électricité, a fortement dynamisé les secteurs éoliens et photovoltaïques. A l'inverse, l'amoindrissement des avantages concédés en matière de tarifs d'achat de l'électricité et des subventions à l'investissement dans le photovoltaïque, au Luxembourg, à partir de 2004, risque d'enrayer son développement. Pareillement, la réduction des tarifs d'achat de l'électricité est une des raisons avancées au ralentissement des investissements dans l'éolien en Allemagne, leader du marché, qui détient plus de 30% de la puissance mondiale installée.

L'Union européenne n'a pas un dispositif unique d'aides et de tarifs d'achat, aussi des divergences apparaissent-elles d'un pays à l'autre, les politiques nationales s'avérant plus ou moins incitatives à l'égard de la production d'électricité issue des énergies renouvelables. Cet état de fait est manifeste, également, relativement aux biocarburants.

Globalement, grâce essentiellement à l'hydroélectricité mais aussi à l'éolien, l'Union européenne figure en tête des producteurs d'énergies renouvelables. Au sein de la zone, les cas de figure sont multiples. Des Etats qui souhaitent diversifier leur bouquet énergétique, sans aucune exclusive, comme l'Espagne, sont fortement

⁶ Conseil européen Bruxelles, 8 & 9 mars 2007. Conclusions de la Présidence. Press Releases Doc/07/1 du 09/03/2007.

engagés dans le développement de toutes les énergies renouvelables. L'Allemagne est confrontée à une profonde révision de sa politique énergétique. Elle est d'autant plus poussée à s'investir dans toutes les énergies renouvelables qu'elle s'est engagée à abandonner le secteur de l'électronucléaire. D'autre part, la fermeture de ses mines de charbon, qui engloutissent d'énormes subventions, semble devoir être prochainement programmée. Manifestement, l'Allemagne veut diversifier son bouquet d'énergies renouvelables en misant aussi sur celles qui actuellement n'ont qu'un très faible bilan énergétique comme le photovoltaïque.

Ces dispositions favorables aux renouvelables ne sont pas les plus fréquentes, les énergies conventionnelles étant encore favorisées le plus souvent par des dotations naturelles en énergies fossiles importantes, comme en Pologne avec le charbon. De toute façon, il est impossible de tout miser sur les énergies renouvelables. C'est le cas pour l'électricité verte, sauf exceptions. L'éolien, le solaire sont des énergies intermittentes, les aléas climatiques soumettent la production hydroélectrique à d'amples variations. De ce fait, un parc de centrales conventionnelles est indispensable pour assurer la continuité de l'approvisionnement électrique, mis à part le cas particulier des pays, hors de l'Union européenne, où le gisement hydroélectrique dépasse largement les besoins de la population.

Pour être bien perçu, l'effort des Etats en matière d'énergies renouvelables doit être apprécié par tête d'habitant. Un petit Etat, comme Chypre, est loin de peser lourdement sur le bilan mondial du solaire thermique, pourtant il détient le record des équipements par foyer du fait des obligations, subventionnées, imposées par les pouvoirs publics. Autres exemples : la France, premier pays européen producteur de biomasse solide, se trouve placée au dixième rang dès lors que le bilan est établi par tête d'habitant, qui attribue alors la palme aux pays nordiques, Finlande, Suède. Dans l'éolien, l'Allemagne occupe le premier rang mondial de la puissance installée, alors que, eu égard à la puissance installée pour 1000 habitants, c'est le Danemark qui devance, et de loin, tous ses partenaires.

Relativement à leurs coûts de production élevés dans l'Union européenne, le développement des biocarburants est suspendu également à l'octroi d'aides diverses. Ce n'est pas le seul handicap qu'ils doivent affronter. Leur production suppose le recours à des énergies fossiles ce qui affecte leur bilan énergétique et leur développement accroît la concurrence entre débouchés alimentaires et industriels. C'est ainsi qu'il en résulte de très fortes hausses des cours du maïs provoqués par la multiplication extraordinaire des usines d'éthanol aux Etats-Unis. Selon le *Chicago board of trade*, début 2007, les cours du maïs ont atteint leur niveau le plus élevé depuis 1996⁷. L'orge, l'huile de palme et le sucre, périodiquement, sont confrontés à ce même type de tensions. D'où l'intérêt manifesté pour les biocarburants de seconde génération qui permettent d'éviter cette concurrence entre usages alimentaires et énergétiques.

⁷ « *Corn market nervous ahead of USDA's outlook update* » 5/03/2007. Jerry Gidel. North American Risk Management Services, Inc.

ANNEXES

Tableau 1. Structure de la production d'électricité-2005 (%)
Union européenne (UE-27)
%

Sources	Fossile	Nucléaire	Hydro- électricité	Biomasse	Déchets non renouv	Eolien	Géo- thermie	Solaire
Allemagne	61,5	26,3	4,5	2,2	1,1	4,3		0,2
Autriche	34,5	0	59,2	3,6	0,7	2		
Belgique	40,4	55,2	1,9	1,3	1	0,2		
Bulgarie	51,9	41,6	6,5					
Chypre	100							
Danemark	73,3		0,1	7,8	0,8	18		
Espagne	62,4	19,5	8,2	2,7	0,2	7		
Finlande	33,8	33,2	19,6	12,7	0,5	0,2		
France	10,4	78,6	9,8	0,6	0,3	0,2		
Grèce	88,4		9	0,2	0,2	2,2		
Irlande	91,5		3,8	0,5		4,3		
Italie	77,2		14,1	1	5,3	0,8	1,7	
Luxembourg	75		21,1	1,4	0,8	1,3		0,4
Malte	100							
Pays-Bas	87	4	0,1	5,3	1,5	2,1		
Portugal	80,9		11	3,6	0,6	3,7	0,2	
Royaume- Uni	74,8	20,4	1,8	2,1	0,2	0,7		
Estonie	98,1		1,3	0,4		0,2		
Hongrie	55,9	38,6	0,6	4,6	0,2			
Lettonie	28,4		70,2	0,5		0,9		
Lituanie	22,1	72,1	5,7	0,1				
Pologne	96,3		2,4	1	0,2	0,1		
République tchèque	65,4	29,9	3,7	1				
Roumanie	55,4	9	35,5					
Slovaquie	26,8	57,4	15,7	0,1				
Slovénie	33,4	40,8	24,8	1				
Suède	2,7	45,5	46	4,7	0,5	0,5		
Union européenne	54,2	30,4	9,9	2,2	1	2,2	0,2	

Source : Observ'ER, EDF. « La production d'électricité d'origine renouvelable dans le monde ». Huitième inventaire-Edition 2006.

Tableau 2. Structure de la production électrique d'origine renouvelable 2005
Union européenne (UE-27)
%

	Hydraulique	Eolien	Biomasse	Solaire	Géothermie
Allemagne	40,4	38,5	19,5	1,5	
Autriche	91,4	3,1	5,5	0,03	0,01
Belgique	55,1	6,2	38,7	0,04	
Bulgarie	99,9	0,1			
Chypre				100	
Danemark	0,2	69,5	30,2	0,02	
Espagne	45,7	39,3	14,9	0,10	
Estonie	68,8	12,2	18,9		
Finlande	62,2	0,7	39	0,01	
France	91,7	1,6	5,6	0,1	0,2
Grèce	78,5	19,5	1,6	0,1	
Hongrie	11,1	0,7	88,2		
Irlande	44,1	50,4	5,5		
Italie	80,5	4,4	5,5	0,1	9,5
Lettonie	98	1,3	0,7		
Lituanie	98,7	0,2	1,1	0,002	
Luxembourg	87,2	5,2	5,9	1,8	
Malte				100	
Pays-Bas	1,2	27,5	70,8	0,5	
Pologne	69,7	2,4	27,9	0,004	
Portugal	59,5	20,1	19,6	0,04	0,8
Royaume-Uni	38,8	15,5	45,7	0,04	
République tchèque	78,9	0,6	20,5	0,003	
Roumanie	99,97	0,01	0,02		
Slovaquie	99,4	0,2	0,4	0,001	
Slovénie	96,2		3,8	0,003	
Suède	89,7	1,1	9,2	0,01	
Union européenne	68,5	14,9	15,1	0,3	1,1

Source : Euroserv'ER-EDF. « La production d'électricité d'origine renouvelable. Huitième inventaire. Edition 2006.

Bibliographie

Ambassade de France en Espagne. Mission économique de Madrid. « L'énergie éolienne en Espagne ». Avril 2004.

Commission des Communautés européennes :

- Livre vert : « Une stratégie européenne pour une énergie sûre, compétitive et durable ». Bruxelles, le 8.3.2006. COM (2006) 105 final.

- Communication : « Stratégie de l'UE en faveur des biocarburants » Bruxelles, le 8.2.2006. COM (2006) 34 final.

- Communication : « Plan d'action dans le domaine de la biomasse ». Bruxelles, le 7.12.2005. COM (2005) 628.

His Stéphane. IFP. Panorama 2005. « Le point sur les biocarburants dans le monde ».

Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie. Rapport sur la consommation d'électricité produite à partir de sources d'énergie renouvelables en France. Mars 2006.

Menanteau Philippe, Lamy Marie-Laure, Finon Dominique. « Les marchés de certificats verts pour la promotion des énergies renouvelables : entre efficacité allocative et efficacité dynamique » Institut d'économie et de politique de l'énergie. Cahier de recherche n°29, juin 2002.

Ministère de l'industrie, du tourisme et du commerce. Espagne. Plan énergies renouvelables en Espagne 2005-2010. Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE).

Observ'ER, EDF. La production d'électricité d'origine renouvelable dans le monde. Huitième inventaire-Edition 2006. Collection chiffres et statistiques.

Plan énergies renouvelables. Espagne 2005-2010.

Systèmes solaires. Le baromètre éolien. « L'objectif européen des 40 000 MW pulvérisé ». N°171. Février 2006

Systèmes solaires. Le baromètre des biocarburants. N°167. Juin 2005 et n°173, (mai-juin 2006).

Systèmes solaires. Le baromètre photovoltaïque. N°172. Avril 2006.

Systèmes solaires. Le baromètre du solaire thermique. N°175. Octobre 2006.

Systèmes solaires. Le baromètre biomasse solide. N°176. Décembre 2006.

**REFORMES ECONOMIQUES ET STRUCTURELLES DU
MARCHE EUROPEEN DU TRAVAIL**

UN POINT DE VUE CRITIQUE

Par Maria Negreponi-Delivanis

55^e Congrès de l'AIELF - VARSOVIE - 21 au 23 Mai 2007

Plan :

Introduction

I. La « réforme » du marché européen du travail

- A. Les objectifs**
- B. Les promesses**

II. Les hypothèses non testées des néolibéraux

- A. Effets contraires à ceux résultant des thèses néolibérales**
- B. Des récusations plus spécifiques**
- C. Un bilan des « réformes »**

III. Les réformes appropriées

- A. L'aggravation des déséquilibres**
- B. Les mesures indiquées**

Conclusion

Introduction

Au cours des 10 dernières années, la fièvre des « réformes » n'a cessé de monter au sein de l'UE, et elles représentent d'ores et déjà sa politique la plus rigoureuse. Dans une première phase, l'UE semblait être persuadée qu'à travers ces « réformes » - dont le contenu reste pourtant nébuleux - elle pourrait, d'ici à 2010, devenir l'économie la plus compétitive du monde¹. Et, à première vue, il est inexplicable qu'elle continue à s'accrocher à cet objectif irréalisable, même après l'avoir définitivement abandonné.

Les raisons pour lesquelles les responsables de l'UE précipitent ces « réformes », relèvent à la fois de fanatisme idéologique, de persuasion, mais aussi d'un fort sentiment d'infériorité vis-à-vis des Etats-Unis. La décision de renoncer désormais à son *capitalisme à visage humain* semble résulter d'une part de l'admiration sans bornes du modèle anglo-saxon, dont le principal centre d'intérêt est le marché du travail, mais également de l'obstination des Etats-Unis de voir l'Europe aussi opter pour une main-d'œuvre parfaitement « flexible ». Ce qui revient à sacrifier l'Etat providence en échange d'un *passport* pour une compétitivité plus élevée². Dans cette course effrénée à l'« américanisation », l'UE ignore délibérément :

- les désirs et aspirations des populations qui se distancent de plus en plus de ses décisions et de ses actes;
- les conséquences déplorables du Pacte de Stabilité - maintenu envers et contre tout - sur les performances économiques; il est, en effet, possible que l'abandon du Pacte rendrait tout recours à ces pénibles « réformes » inutile (Negreponi-Delivanis 2004).

Les réformes reposent sur la philosophie du libéralisme extrême, inspiré de l'enseignement et des idées de l'économiste et Prix Nobel autrichien F. von Hayek (Blink et Praguez 2006: 5ss.) ; cette philosophie est farouchement hostile au secteur public et à l'Europe sociale et vise à dépouiller les travailleurs européens de tous leurs droits.

Je rappelle que ces droits leur ont été accordés vers la fin du XIX^e et au début du XX^e siècle et qu'ils sont loin d'être des privilèges. Au contraire, ils visent à renforcer la position des travailleurs dans la négociation des conditions de travail face à des employeurs tout-puissants et à empêcher, dans la mesure du possible, leur exploitation. Et ce sont précisément ces droits qui ont marqué la naissance de l'Europe sociale.

Le terme « réformes » évoque automatiquement un milieu progressiste, l'amélioration de la qualité de vie et la modernisation de l'économie. Et de ce point de vue, les « réformes » envisagées en Europe sont fort déroutantes, sans oublier que les responsables s'efforcent à dissimuler leur contenu nébuleux, et qu'elles contribuent à la détérioration de la qualité de vie de

¹ Projet formulé à Lisbonne en 2000 et vite abandonné par la suite comme irréalisable.

² Encore un terme imprécis ; ni le contenu, ni la manière de le mesurer - qui est constamment modifiée - ne permettent une définition concrète. A titre d'exemple, l'économie américaine est toujours citée pour être la plus compétitive du monde. Pourtant, le déficit extérieur américain est de plus en plus important et *l'indice de pauvreté*, calculé à l'aide d'une méthodologie de l'économiste américain Peter O'Koun et complété par les économistes de Merrill Lynch, a augmenté aux Etats-Unis pendant la période 1994-2005. Cet indice tient compte du chômage, de l'inflation, des déficits public et extérieur, ainsi que du taux d'intérêt et a, pendant la même période, baissé dans tous les pays européens.

4/5 de la population active européenne ; il n'est guère étonnant qu'on assiste partout en Europe à des réactions violentes de la part de ceux qui les subissent. C'est d'ailleurs pourquoi on impose les «réformes» en *sens unique*³ et les relie directement à l'augmentation de la *compétitivité* européenne, sans apporter la preuve d'une telle corrélation. Mais dans la mesure où le chômage européen persistant est le principal responsable de la faible *compétitivité* européenne, il est vraiment étonnant :

- qu'on ne se pose aucune question quant à la politique macroéconomique en vigueur (Negreponi-Delivanis 2004),
- et qu'on refuse systématiquement de prendre en considération les résultats d'études qui concluent que ce sont précisément les « réformes internes » qui sont le vrai responsable du chômage européen (European Restructuring Monitor)⁴.

L'économie européenne a certainement besoin de réformes, non pas pour devenir plus *compétitive*, étant donné que le terme est imprécis et ne semble pas traduire les aspirations des peuples européens, mais pour mieux répondre à celles-ci. Les « réformes » en cours sont opposées aux intérêts des travailleurs européens ; ils exigent d'eux des sacrifices immenses sans pour autant leur en expliquer les raisons et l'objectif final. En d'autres termes, sans leur expliquer qui sera gagnant et qui perdant. Or, il est facile de constater que les « réformes » en cours sont à l'opposé de ce qu'elles devraient être.

Dans les trois parties de ce rapport je vais essayer de montrer, premièrement, que les réformes en cours persécutent le facteur « travail », deuxièmement qu'elles sont basées sur des hypothèses non vérifiées et sans fondement et qu'enfin, troisièmement, les réformes à entreprendre sont à l'opposé de celles actuellement mises en œuvre. Enfin, je vais essayer de tirer quelques conclusions générales.

I. La « réforme » du marché européen du travail

Bien que le contenu des « réformes » en cours ne soit pas clair, on peut en deviner les objectifs, qui pourraient aussi contenir des « promesses ; on pourrait ensuite essayer de savoir - en se basant sur les résultats de recherches ad hoc - si les hypothèses de départ correspondent à la réalité ou non.

Tout citoyen européen subit au quotidien les décisions des responsables européens et nationaux qui soulignent sans cesse l'urgence de transformer le marché du travail européen *rigide* en un marché *flexible*, de mettre ainsi en place un *emploi atypique* et de doter le facteur *travail* d'*employabilité*. Mais quelle est exactement la signification de tous ces termes nouvellement introduits dans le langage économique ? Et comment leur réalisation influence-t-elle le sort des travailleurs européens ?

A. Les objectifs

Un des objectifs prioritaires des « réformes » est, parmi beaucoup autres, l'instauration de « l'insécurité ». Cette insécurité, conséquence de la libéralisation du marché du travail qui

³ Selon le même schéma que la mondialisation

⁴ D'après la Foundation Focus, les fameuses «réformes internes» sont à l'origine de la perte de 4 emplois sur 5, tandis que les délocalisations, désignées comme principal responsable, ne sont finalement responsables que de la perte d'un emploi sur 20. Les études du European Restructuring Monitor ERM *quarterly* aboutissent aux mêmes conclusions: 59,6% des pertes d'emplois sont dus aux réformes internes, 14,1% aux faillites/fermetures et 12% aux fusions/acquisitions ; les délocalisations entraînent moins de 9% des pertes totales d'emplois.

supprime systématiquement l'ensemble des droits traditionnels des travailleurs comme les conventions collectives, la durée hebdomadaire du travail, le salaire minimum, les procédures de licenciement etc. est consolidée actuellement au moyen d'un ensemble de mesures qui visent à adopter le modèle américain. A ce sujet, une déclaration publique d'Alan Greenspan qui affirme que « la généralisation d'un sentiment d'insécurité obligera les travailleurs de devenir plus productifs » (Kathimerini, 9.4.2006) est très révélatrice. Il va sans dire qu'avec les droits des travailleurs disparaît également toute protection sociale liée au statut d'un emploi permanent comme les retraites, les vacances payées, l'assurance maladie. C'est ainsi qu'à travers la disparition du travail à plein temps, corollaire du plein-emploi, *l'emploi atypique, le travail flexible et l'employabilité des travailleurs* suscitent un degré élevé d'insécurité. En effet, le fanatisme des ultra libéraux se focalise sur la mère des réformes, soit à l'Etat providence. car avec elle disparaît aussi tout le reste. Le développement de *l'emploi atypique* est considéré comme la cause principale de l'accroissement considérable du nombre des travailleurs qu'on appelle depuis peu les « travailleurs pauvres » (Alternatives Economiques, No 246, 4/2006)⁵.

L'UE impose les « réformes » aux pays membres et aux pays candidats à l'adhésion, mais n'est guère explicite, ni sur les objectifs, ni sur les conséquences. Malgré cela, on manipule les travailleurs pour les contraindre à accepter *l'emploi atypique et le travail flexible* en agitant le spectre du chômage persistant, en comparant implicitement leurs salaires avec ceux dans les pays en voie de développement, en publiant des prévisions alarmantes liées surtout aux risques résultant des *délocalisations* et en les soumettant au chantage "abandon du projet de délocalisation dans l'immédiat contre augmentation du temps de travail et une réduction des salaires". Il est pourtant de plus en plus évident que deux arguments sont de loin les plus puissants et susceptibles de persuader les travailleurs de tout accepter: tout d'abord la *compétitivité*, puis *la délocalisation des entreprises*. Bien qu'étant un terme flou - nous l'avons déjà mentionné plus haut - la *compétitivité* est utilisée par les employeurs pour justifier l'*impossibilité* d'augmenter les salaires, sous-entendant que les travailleurs sont responsables de la *compétitivité* peu élevée de l'économie, parce qu'ils ont, paraît-il, des exigences excessives et ne sont pas prêts à faire des heures supplémentaires sans rémunération; on attise cette soi-disant culpabilité en comparant - évidemment de façon implicite - les salaires dans les pays industrialisés avec ceux dans les PVD. A la thèse d'une *compétitivité insuffisante* on ajoute la menace de *délocaliser les entreprises*. Les travailleurs, paniqués par la perspective du chômage, privés du soutien de l'Etat et des syndicats dont les effectifs sont en baisse dramatique, sont obligés d'accepter *l'emploi atypique et le travail flexible* dans des conditions fixées unilatéralement par l'employeur.

Les conditions décrites ci-dessus ne relèvent pas de données économiques comme la productivité du travail, les profits de l'entreprise ou le coût de la vie; il suffit que l'employeur déclare que la *compétitivité* ne lui permet pas de payer des salaires plus élevés, sous-entendant que, si les travailleurs exigent davantage, il *délocalisera*. Ainsi, en 2004, 58% de l'accroissement des profits aux Etats-Unis proviennent de profits réalisés à l'étranger; ces derniers ont augmenté de 26% contre seulement 7% dans les entreprises restées aux Etats-Unis. D'ailleurs, les 50 multinationales les plus importantes emploient 55% de leur main d'œuvre et vendent 59% de leur production en dehors des frontières nationales. Les 30 entreprises allemandes regroupées dans l'indice boursier DAX emploient 47% de leurs salariés et vendent 66% de leur production à l'étranger. Siemens réalise en Allemagne seulement 10% de ses profits avec 38% de sa main d'œuvre. Les grandes compagnies françaises du CAC 40 emploient 57% de leur main-d'œuvre et vendent 65% de leur production en dehors de la France (Drakopoulos 2006).

⁵ Pourtant, la règle reste l'emploi à durée indéterminée. En effet, en 2002, un travailleur allemand restait en moyenne pendant 10,7 ans chez le même employeur; cette moyenne était de 11,3 en France, de 8,1 en Grande Bretagne et de 13,2 en Grèce, contre seulement 6,6 ans aux Etats-Unis.

Compétitivité et délocalisation se substituent ainsi aux critères classiques de productivité du travail et de production globale, permettant aux employeurs de prendre librement toutes sortes de décisions aux dépens du facteur « travail ». Ce ne sont plus les critères économiques qui déterminent le niveau des salaires, mais des menaces terribles qui présagent un sombre avenir pour les travailleurs. Il va sans dire que dans une économie mondialisée qui encourage la surabondance du facteur travail, tout en créant une pénurie artificielle de capital, les travailleurs n'ont plus de perspectives.

B. Les promesses

Il est évident que les « réformes » de l'UE reposent sur les hypothèses toujours invérifiables des néoclassiques qui, en remontant le temps, fixent les faits économiques à l'époque d'avant la grande crise des années 1929-31.

Le constat que l'économie européenne ne va pas bien, et plus précisément, qu'elle va moins bien que l'économie américaine, a été à l'origine de la décision de « réformer ». Après l'échec du projet de Lisbonne, il paraissait plus urgent que jamais de prendre des mesures. Mais au lieu de se pencher sur la politique macroéconomique et de la désigner comme principale responsable du marasme européen, toute *discussion* à ce sujet était *interdite*. Et les responsables décident - à mon avis de façon tout à fait arbitraire - que la cause des difficultés de l'économie européenne est à chercher sur le marché du travail qui a, par conséquent, besoin d'être « réformé » de toute urgence. Les « réformes » ne peuvent avoir qu'un seul objectif: la suppression de toute protection du facteur *travail*.

Le contexte dans lequel les détails de la « réforme » ont été décidés devient clair en regardant de près certains éléments d'un discours du Président de la BCE, M. Jean-Claude Trichet, à l'OCDE le 22 mai 2006 sous le titre « Réformes structurelles de l'Union Européenne ». Je les interprète comme suit :

- Pour réussir les « réformes », il faut impérativement copier le modèle américain; l'économie européenne doit donc être transformée.
- Il n'est pas nécessaire d'augmenter la quantité de travail en Europe ; par contre, il faut augmenter la productivité horaire pour atteindre le niveau américain⁶.
- Dans quel sens « réformer » ? - la réponse résulte d'une comparaison des marchés du travail américain et européen. Notons qu'il n'y a aucune garantie que ces « réformes » aboutissent au résultat souhaité. Mais, à mon avis, le plus effrayant est qu'on ne sait absolument pas à quoi ressemble ce « résultat souhaité ».

Les principales thèses des ultra libéraux en matière d'emploi - thèses qui n'ont jamais été vérifiées - peuvent se résumer ainsi : « Le marché est infaillible, mais il risque d'être perturbé par les interventions de l'Etat et des syndicats. Et ce sont précisément ces interventions qui créent le chômage, étant donné que sur un marché dérégulé, la demande de travail s'adapte automatiquement à l'offre. D'autre part, le chômage est le signe indiscutable que le salaire réel est supérieur à son niveau d'équilibre. Pour rétablir l'équilibre, il faut diminuer le niveau des salaires jusqu'à ce que le chômage soit complètement résorbé ».

Les promesses d'une future meilleure performance économique de l'UE grâce aux « réformes » reposent sur les hypothèses de base des ultra libéraux qui, dans l'ensemble,

⁶ Il va sans dire qu'en période de chômage, une telle conception contribue à l'augmenter plutôt qu'à le diminuer. Ce qui permet de supposer que - dans une certaine mesure - la persistance du chômage au sein de l'Europe pourrait être voulue.

correspondent à celles des néoclassiques. Parmi leurs nombreuses hypothèses, nous sélectionnons celles dont notre analyse a besoin et qui concernent le marché du travail :

a) *Toute protection du facteur travail encourage le chômage, car une partie de la main-d'œuvre préfère ne pas travailler pour le salaire fixé sur le marché ; il faut donc supprimer toute protection des travailleurs.*

b) *Toute régulation du marché du travail crée des déséquilibres et entrave la réalisation du plein emploi, considéré comme la tendance normale. Par conséquent, l'augmentation de l'emploi atypique, basée sur une flexibilité aussi élevée que possible de la main-d'œuvre, augmente l'emploi global.*

c) *La fixation d'un salaire minimum réduit le recrutement des travailleurs, surtout de ceux qui n'ont pas de spécialisation. Il en est de même pour le syndicalisme.*

d) *Le chômage est le signe indéniable que le niveau des salaires réels a dépassé le salaire d'équilibre ; le remède est par conséquent simple: il faut réduire le salaire réel.*

e) *Vu que le travail à plein temps est régulé, toute autre forme comme le travail à temps partiel et précaire est préférable au travail à plein temps et assure une productivité supérieure.*

f) *Faciliter les licenciements augmente l'emploi.*

La « réforme » du marché du travail a pour principal objectif la suppression de l'emploi à plein temps, ce qui va de pair avec l'absence totale de sécurité pour le présent et l'avenir des travailleurs. En revanche, les « réformes » promettent une compétitivité supérieure pour l'Union, bien que ni le contenu de la compétitivité ni sa relation avec le travail atypique ne soient évidents. Quelles sont les catégories socio-économiques favorisées par ces « réformes » ? Et quelles en seront les victimes ?

Essayons de clarifier ces points en commençant par la compétitivité. Si son contenu reste largement ambigu, il n'en est pas de même pour les moyens de l'atteindre. Il n'est pas du tout exagéré d'affirmer que, de nos jours, compétitivité est synonyme de réduction du coût du travail, obtenue par des licenciements massifs et par le démantèlement de l'Etat providence. Et le travail atypique facilite l'augmentation de la compétitivité dans le sens et dans le contenu précisés ci-dessus.

C'est ainsi que depuis 1995 et en dépit d'un rythme de croissance vigoureux de 3,8 par an, le chômage augmente dans le monde entier et a atteint 195,2 millions de personnes en 2006. En pourcentage de la population active, le chômage a augmenté au cours de la période 1995-2006 de 6 à 6,3%. Mais le fait le plus alarmant est que l'emploi devient de plus en plus précaire et que les travailleurs, surtout les jeunes, éprouvent un fort sentiment d'insécurité - ces points ont été souligné pendant une réunion de la Commission pour le Développement Social des Nations Unies, qui a eu lieu à New York au début de Février 2007 (Associated Press).

II. Les hypothèses non testées des néolibéraux

A présent, regardons dans quelle mesure les hypothèses à l'origine des réformes qu'on poursuit avec autant d'acharnement en Europe sont confirmées. Hélas, il s'avère que ces hypothèses ne sont absolument pas fondées. Toutefois, on peut trouver certaines conclusions d'études ad hoc qui contredisent ces hypothèses, d'autres qui sont controversées ou encore qui s'appliquent seulement à des cas isolés qu'on ne peut généraliser.

Bien que leurs décisions risquent de détruire l'existence de millions de travailleurs européens, les réformistes ne semblent nullement douter du bien-fondé de leur idéologie ; au contraire, ils

semblent persuadés d'avoir raison. Le manque de preuves en la matière est remplacé par la soi-disant *infaillibilité des marchés*.

En ce moment, de nombreuses études essaient de vérifier les hypothèses qui inspirent les « réformes » en cours. Je veux revenir sur un certain nombre d'entre elles :

A. Effets contraires à ceux résultant des thèses néolibérales

a) Tout d'abord, je vous signale une étude de la BCE qui aboutit à des résultats diamétralement opposés à ceux que vise la politique européenne de l'emploi. Il est d'ailleurs à première vue inexplicable que les conclusions de cette étude, fort intéressantes et en même temps générales, sont passées sous silence. En effet, on conclut que « le marché européen est suffisamment flexible et que, par conséquent, toute augmentation du taux de chômage conduira automatiquement à une baisse des salaires réels. Cette baisse augmentera à son tour le chômage » (Sanz de Galdeano et Turunen 2005). Et pourtant, l'ensemble des « réformes » mises en place par l'UE vise à augmenter la flexibilité sur le marché du travail.

b) Aussi écrasante que la conclusion de l'étude précitée est celle qui concerne le rôle désastreux des réformes internes sur la perte d'emplois en Europe qu'on continue à imputer à tort aux délocalisations d'entreprises (Foundation Focus et European Restructuring Monitor ERM *quarterly*). Il s'avère, en effet, que la perte de 4 emplois sur 5 est due aux réformes, qu'on poursuit pourtant comme si de rien n'était. C'est pourquoi j'affirme que la résorption du chômage ne figure guère parmi les priorités de la politique macroéconomique en Europe (Négreponi-Delivanis 2006).

c) Une des hypothèses générales les plus chères aux néolibéraux est que « la protection tue l'emploi ». Il s'agit d'un argument de base qui est répété en différentes versions, mais toujours avec une conviction absolue, y compris de la part des organisations internationales. C'est ainsi que l'UE, mais aussi le FMI et l'OCDE sont en faveur de l'emploi précaire en recourant à des arguments qu'ils puisent dans une étude ad hoc (World Economic Outlook 2003). Sur cette base, le FMI arrive à la conclusion que « si l'Europe procédait aux réformes nécessaires du marché du travail en adoptant le modèle américain, on pourrait augmenter la productivité de 5% et diminuer le chômage de 3% ». Hélas, les conclusions d'autres recherches sur la même question prouvent que les choses ne sont pas aussi simples. Et on constate plus particulièrement:

- que sur la base des données disponibles, le chômage de longue durée est aussi élevé en Australie avec son marché de travail très flexible qu'en Autriche et en Suède où il est peu flexible ; la situation en Irlande n'est guère meilleure qu'en France (Alternatives Economiques No 66, 4/2005). En Allemagne où l'on a réalisé les réformes plus tôt que dans les autres économies européennes, le chômage n'a pas diminué; au contraire, il reste toujours particulièrement élevé ;

- qu'une étude récente, en tenant compte d'un grand nombre de données, aboutit à des propositions intéressantes, dignes d'être retenues (Auer, Berg and Coulibay 2005). On constate, entre autres, qu'au cours de la période 1992-2002, contrairement aux conclusions du FMI, l'emploi durable a eu des effets positifs sur la productivité des 13 pays sous revue. Au-delà de la durée, l'emploi permanent est lié à d'autres avantages comme la possibilité de formations pour le personnel, le travail en équipe, l'intérêt des travailleurs pour le sort de l'entreprise. L'étude ajoute que la sécurité que procure l'emploi durable augmente la propension à consommer des travailleurs et par là même la croissance et la productivité. De même, l'étude fait le constate très important que pour l'ensemble des économies européennes, la durée de l'emploi permanent n'a pas encore dépassé le *seuil critique* après lequel la productivité commence à baisser légèrement. En ce qui concerne le second argument des néolibéraux, également lié à la nécessaire flexibilité du travail pour augmenter l'emploi, les auteurs de l'étude concluent qu'il est nécessaire de

continuer les recherches, vu que les paramètres qui entrent en jeu sont nombreux et complexes et aboutissent à des fonctions extrêmement compliquées. Les conclusions de cette étude sont d'ailleurs complétées par celles d'une autre qui s'intéresse à l'existence d'une relation positive entre le degré de flexibilité et l'emploi des jeunes. Cette étude a été réalisée à la suite des manifestations de mars 2006 en France contre le *contrat de première embauche* ; elle démontre que ce sont les étudiants qui avaient raison et non pas le Premier Ministre M. Dominique de Villepin, puisque on n'a pas pu établir de relation entre flexibilité et volume de l'emploi (Howel and Shmitt 2006). Par ailleurs, la critique que le marché du travail français n'est pas assez flexible n'est pas justifiée. En effet, dans la comparaison internationale, le marché français n'est ni plus ni moins flexible que la moyenne des marchés européens (Alternatives Economiques No 66, 4/2005).

B. Des récusations plus spécifiques

Au-delà des critiques générales que je viens de formuler, de nombreux auteurs contestent également les hypothèses des néolibéraux. A titre d'exemple, je relèverai que :

- contrairement à ce que les néolibéraux prétendent, une présence syndicale élevée n'a pas de conséquence sur le volume de l'emploi (Blanchard and Wolfers 2000) ;
- contrairement aux affirmations des néolibéraux, les conventions collectives n'ont pas d'effet sur le volume de l'emploi (European Economy-Directorate General for Economic and Financial Affairs, Occasional Papers, No.16, March 2005)⁷ ;
- contrairement à ce que les néolibéraux croient, on n'a pas pu prouver qu'il existe une relation négative entre l'existence d'un salaire minimum - qui d'après eux est supérieur au niveau d'équilibre - et le recrutement, surtout parmi les jeunes (Ghellab 1998).

C. Un bilan des « réformes »

Bien qu'il soit encore trop tôt pour essayer de dresser un bilan des « réformes » réalisées jusqu'ici, on peut noter quelques effets significatifs :

- En France, en Allemagne ainsi qu'en Grèce, les profits ont atteint des sommes jamais vues auparavant. Mais le volume de l'emploi, le rythme de croissance et la propension à innover n'ont guère suivis.
- En Allemagne, la réforme connue sous le nom de Hartz IV et qui a détérioré sérieusement la qualité de vie et les perspectives de milliers d'Allemands, a été décidée à la légère et toujours sur la base des hypothèses non vérifiées des néolibéraux. En effet, approximativement deux ans après sa mise en place, on est obligé d'admettre que cette « réforme » est un double échec, car le chômage de longue durée n'a pas diminué et les coûts engendrés sont supérieurs à ceux d'avant la réforme, probablement en raison de coûts administratifs élevés. On est donc dans l'attente d'un *dérèglement de la réforme* (Dempsey 2006).
- Enfin, bien qu'on ait réformé le marché du travail en Allemagne plus tôt qu'ailleurs, le chômage n'y a pas régressé, mais reste particulièrement élevé (Alternatives Economiques No 66, 4/2005).

Pour récapituler les différents aspects du manque de fondement des hypothèses néolibérales que je viens de traiter, je citerai la réponse de Jeremy Rifkin à l'interrogation suivante (interview à Epsilon 42):

⁷ Pourtant, d'autres recherches concluent à une relation positive entre présence syndicale et chômage, ainsi qu'entre conventions collectives et chômage (Nickel et al. 2005, World Bank 2003).

Question : « On prétend qu'il est nécessaire de sacrifier beaucoup de choses, et avant tout les prestations sociales, pour que l'économie européenne reste compétitive ».

Réponse : « Je ne suis pas du tout d'accord. Il n'y a pas de rapport entre la suppression des prestations sociales et la croissance de l'économie. Aux Etats-Unis, nous avons abandonné la totalité des programmes sociaux, et nous avons tout laissé à l'appréciation du marché. Nous avons démantelé l'Etat providence et nous nous préparons à faire de même avec la protection sociale. Mais ce n'est pas ainsi qu'on peut développer l'économie... »

Aucune étude n'a pu apporter la vérité absolue, car quand il s'agit de modèles économétriques, on peut obtenir des résultats controversés pour un même problème, ce qui signifie qu'on pourrait citer également les conclusions d'autres recherches et d'autres études diamétralement opposées à celles présentées ici. Et c'est précisément le grand danger inhérent à tout fanatisme idéologique en matière économique, surtout s'il menace la vie de millions de travailleurs pour lesquels ces réformes représentent un retour en arrière vers le statut périmé des relations de travail moyenâgeux.

III. Les réformes appropriées

Certes, l'Europe a besoin de réformes. Mais elles devraient être loin des idéologies à sens unique, des mains invisibles, des directives préconçus et du fanatisme tout court. Elles ne devraient pas non plus être les « laquais » de notions aussi vagues que compétitivité⁸, libéralisation des marchés, modernisation etc. Au contraire, l'objectif de ces réformes indispensables devrait être le rétablissement des équilibres profondément contrariés depuis longtemps et l'amélioration de la qualité de vie des peuples européens. Or, les réformes en cours en Europe sont à l'opposé : elles aggravent les déséquilibres déjà existants et détériorent de façon dramatique l'existence des peuples européens. C'est pourquoi l'avenir de l'Union Européenne s'assombrit et le risque de sa dissolution ne peut plus être exclu.

A. L'aggravation des déséquilibres

En mûrissant et en évoluant vers des stades plus avancés, l'économie capitaliste a de moins en moins besoin de travail par unité produite (Negreponi-Delivanis, 1979). C'est ainsi qu'en 1840, la durée moyenne du travail hebdomadaire était de 70-80 heures ; après la Seconde Guerre mondiale et jusqu'il y a peu, elle n'a pas cessé de diminuer (Negreponi-Delivanis 1995 :5). Concrètement, pendant le dernier quart du XX^e siècle, le nombre d'heures travaillées par salarié a diminué de 12% en Europe, mais augmenté du même pourcentage (12%) aux Etats-Unis

⁸ Le terme est particulièrement vague et il n'est pas du tout évident à qui profitera l'amélioration de la compétitivité européenne: certaines des économies européennes ? toutes les économies de l'UE ? les entreprises multinationales en général ou seulement celles qui œuvrent au sein de l'UE? la main-d'œuvre, les entreprises ou les consommateurs ?

→ Parallèlement, on peut se poser la question sur le principal objectif des réformes: l'augmentation du bien-être des citoyens européens ? la répartition plus équitable des revenus et des richesses ? la suprématie de l'économie européenne dans l'économie mondialisée ? le renforcement des intérêts nationaux ou européens ? ou la réduction du coût de production à un minimum à travers la réduction des salaires ?

→ D'autres interrogations, toujours au sujet des fameuses réformes en cours, concernent le rapport entre compétitivité et chômage : est-ce qu'on cherche à résorber le chômage, afin de maximiser la compétitivité/productivité de l'Europe ? ou est-ce que l'objectif est plutôt de maintenir le chômage, tout en acceptant que la compétitivité/productivité en Europe est inférieure à celle qu'on aurait pu obtenir.

Il est évident que le contenu des réformes devrait varier en fonction des différents choix ci-dessus.

((Maddison 2001:352ss.). Pendant cette même période, le gel des salaires aux Etats-Unis a été sans précédent : en dollars constants de 1982, le salaire horaire des travailleurs du secteur privé était de 8,45 \$ en 1978, alors qu'en 2000 il était tombé à 8 \$ (Ministère américain du travail, bureau des statistiques). En 1970, la durée hebdomadaire de travail était de 40 heures aux Etats-Unis, en Europe et au Japon. Entre 1991 et 2004, la durée hebdomadaire de travail a encore été réduite de 11% au Japon, de 10% en France, de 6% en Allemagne, de 7% à Taiwan, mais seulement de 2% aux Etats-Unis. Aux Etats-Unis et pour la période 2002-2004, les salaires n'ont augmenté que de 0,8%, alors que l'augmentation des profits a atteint 50% (Business Week 5.7.2004).

Toutefois, la tendance à long terme à diminuer le temps de travail a été brusquement inversée, tout d'abord aux Etats-Unis où, pendant les dernières décennies, la durée annuelle de travail a augmenté d'environ d'un mois ou de 163 heures. Plus de 25% des salariés employés à plein temps travaillent 49 heures par semaine. Donc, en dépit du doublement de la productivité depuis 1949, les Américains - mais ils ne sont pas les seuls - travaillent actuellement plus longtemps qu'avant (Rifkin 1996:394). L'Europe essaie de suivre cet exemple : c'est ainsi que le temps de travail hebdomadaire est passé de 48 à 65 heures (International Herald Tribune 23.9.2004 et Vima 15.5.2005) et s'accompagne d'un gel des salaires. Et la situation des travailleurs se détériore encore davantage en raison de mesures supplémentaires telles que :

- les tentatives effrénées de diminuer les coûts de production, ce qui conduit les entreprises à des licenciements massifs ; ainsi, en 2006, GM a mis 200.000 travailleurs à la porte et essaie de transformer les emplois à plein temps en emplois à temps partiel ; Daimler-Chrysler a annoncé la suppression de 13.000 emplois en Amérique du Nord (International Herald Tribune 17-18.2.2007) et VW veut réduire les coûts de production de 30% d'ici à 2011, etc.

- la volonté de repousser l'âge de la retraite,
- la diminution des prestations sociales de toutes sortes,
- la politique d'austérité permanente pour respecter le Pacte de Stabilité,
- le projet de remplacer l'actuel régime de protection sociale par des assurances privées,
- la réduction du salaire mensuel et son remplacement par une rémunération incertaine et basée sur l'estimation de la productivité des travailleurs.

Puisque les travailleurs européens sont obligés de travailler davantage pour un salaire moindre - l'offre de main-d'œuvre étant supérieure à la demande - l'objectif des politiques mises en œuvre aurait évidemment dû être la diminution de ce déséquilibre et non pas son aggravation. Et quels sont les déséquilibres les plus importants sur le marché du travail ?

a) Quel est le problème quand l'offre de main-d'œuvre dépasse la demande ?

Vers la fin du siècle dernier, certains événements ont été préjudiciables aux travailleurs et à leur capacité de négocier. C'était tout d'abord l'arrivée du stade postindustriel et avec lui la domination du progrès technique non incorporé. Ce type de progrès diminue la quantité des deux facteurs de production nécessaire dans le processus de production, parce que le progrès non incorporé inclut des *connaissances améliorées* qui augmentent la productivité de tous les facteurs de production (Dewey 1965:141). Notons qu'aux Etats-Unis, au cours de la période 1979-92, la productivité a augmenté de 35%, tandis que l'emploi a régressé de 15%.

Nous avons donc un problème réel de surabondance du facteur *travail* qui s'est encore aggravé sous l'effet de la mondialisation. En effet, l'entrée de l'Europe Centrale, de l'ex-Union Soviétique, de la Chine et de l'Inde sur le marché international a plus que doublé l'offre de travail à l'échelle mondiale. Par ailleurs, les activités boursières d'une importance capitale dans les économies contemporaines, la libre circulation réservée au seul capital en excluant le

facteur *travail* et surtout la domination d'un libéralisme extrême prenant souvent la forme de « *laisser faire, laisser passer* », ont conduit à des rendements du capital nettement supérieurs à ceux du travail.

Mais ces *connaissances améliorées* qui caractérisent notre siècle, ainsi que leurs conséquences, sont le résultat des efforts fournis par l'humanité toute entière. Par conséquent, les fruits du progrès ne doivent pas être monopolisés par le *capital* et lui permettre d'exploiter le facteur *travail*.

Le ratio *travail / capital*, qui conditionne la part de chacun des deux facteurs dans le PNB, se dégrade depuis longtemps et est tombé à un niveau plus bas que jamais. En effet, la stabilité de ce ratio - 2/3 pour le travail et 1/3 pour le capital d'après la fonction Cobb-Douglas bien connue et qui est indispensable pour l'équilibre général - n'existe plus, puisque la part du salaire dans le PNB baisse sans cesse au profit de celle du capital. Cette baisse revêt forcément de nombreux aspects d'exploitation du facteur *travail*, car faute de politiques appropriées pour y remédier, il est pratiquement exclu de l'accroissement de la productivité. On a donc créé délibérément un environnement où le *travail* est considéré comme un bien à peu près libre et où sa rémunération, même si elle est extrêmement basse, ne suscite pas de réactions. Par ailleurs, le simple fait que les variations de la productivité des facteurs de production ne peuvent en aucun cas justifier de tels déséquilibres, est un signe évident d'exploitation.

Bien que des preuves éclatantes de l'exploitation du facteur *travail* soient rares, on peut en trouver, si on veut bien s'en donner la peine (Negrepointi-Delivanis 2007, Partie II, Chap.I). Voici quelques exemples :

- Pendant toute la période 1943-1982, la part des salaires dans le revenu industriel des pays avancés était d'environ 70%. Au cours des 20 dernières années, cette part a reculé à 64% (OCDE). D'autre part, dans les économies du G7, la part des profits dans le PNB a atteint des sommets jamais vus, tandis que la part des salaires a en même temps atteint des abîmes (Etude de l'UBS Warburg). D'après les données de l'OCDE, cette évolution a commencé au cours des années 1985-1989.
- Aux Etats-Unis, entre 2002 et 2005, les profits ont enregistré une hausse de 60% contre 10% seulement pour les salaires (The Economist, 12-18.2. 2005).
- On estime qu'en Allemagne, en 2004, les profits ont représenté 23% du PNB, contre seulement 21,9% vers la fin des années '90 (Gumbel 2005).
- Vu que toute hausse de la part des profits résulte d'une baisse correspondante de la part des salaires, le fait suivant est significatif pour ce qui se passe actuellement en Europe: « Le constructeur allemand d'automobiles Volkswagen planifie le licenciement de 85.000 travailleurs, qui ont pourtant consenti à un gel des rémunérations pendant deux ans, pour lui permettre de quadrupler les profits entre 2004 et 2008 (Thomas 2006).

Nous devons comprendre que le chômage élevé et persistant est, en réalité, un pseudo dilemme, parce que le vrai problème est le mode de répartition du revenu national (et, dans une certaine mesure, du revenu mondial). Si on consentait à admettre que le mode actuel de répartition est inacceptable et pas du tout convenable eu égard au niveau de développement et aux aspirations des économies du XXI^e siècle, il serait facile de trouver des solutions efficaces.

b) Quels sont les risques d'une demande effective insuffisante?

Dans des économies où :

- la part du travail est en baisse constante,
- le chômage élevé persiste,

- les fonds publics diminuent, alors que la richesse augmente,
- le syndicalisme recule et
- l'Etat providence ne peut être maintenu,

le travailleur joue un rôle de moins en moins important. On exige qu'il fasse un maximum d'efforts en échange d'une rémunération minimale. Dans de telles économies, le terrain est propice à l'apparition de déséquilibres et de problèmes aigus. Dans l'environnement déflationniste néolibéral, la demande effective de consommation est insuffisante pour encourager l'épargne et l'investissement, et la crainte de l'inflation est excessive, car on est convaincu qu'elle entrave l'investissement. Vu les règles qui dominent la « nouvelle économie », l'investissement productif est découragé et remplacé par la spéculation boursière. A titre d'exemple, je vous renvoie à une étude récente (Lewis 2005) qui constate qu'entre 1997 et 2004, les investisseurs en bourse ont perdu 900 milliards de \$ au cours de 30 séances « de fraude » contre eux. D'autre part, au cours des 5 dernières années, l'activité boursière a augmenté de 140% dans les PVD et de 25% dans les économies développées (International Herald Tribune 18-19.6.2006). La concentration de la richesse entre les mains d'un nombre restreint de milliardaires diminue la demande de biens et de services et, par conséquent, l'investissement productif. Et bien qu'on reconnaisse en Europe que le problème le plus aigu est l'insuffisance de la demande effective, on ne se résout pas à abandonner l'actuelle politique macroéconomique néfaste. Une grande partie des profits réalisés en Europe n'est ni consommée, ni investie. Au contraire, elle est dirigée en premier lieu vers les Etats-Unis comme crédit permanent qui ne cesse d'augmenter ; elle sert ensuite à l'achat d'objets d'art et à la construction de mausolées luxueux pour « prolonger » la vie des riches après leur mort, et enfin, une partie est tout simplement thésaurisée.

Ainsi, dans des économies affichant d'énormes inégalités et une grande propension à spéculer, les facteurs de production servent à fabriquer des biens et services de luxe au lieu de satisfaire des besoins élémentaires; par ailleurs, une grande partie de cette production est exportée avant même que les besoins internes soient satisfaits.

Un second déséquilibre apparaît au niveau de l'épargne qui, en réalité, est abondante, contrairement à ce qu'on croyait jusqu'à présent. En effet, l'épargne n'est pas une donnée isolée, elle doit être comparée à l'investissement. Or, à l'échelle mondiale, la propension à investir est trop faible pour absorber l'épargne disponible ; une partie en est donc thésaurisée, ce qui explique la baisse importante des taux d'intérêt aux Etats-Unis, en Europe et au Japon sur une aussi longue période (Ben Bernanke 2005). *Et cette surabondance persistante de l'épargne invalide l'hypothèse des classiques, des néoclassiques et des néolibéraux qui affirment que des profits élevés suffisent pour garantir des investissements élevés.*

B. Les mesures indiquées

En cas de chômage, caractérisé par une offre de main-d'œuvre supérieure à la demande, il faut obligatoirement prendre des mesures destinées à résorber ce déséquilibre, c'est-à-dire des mesures qui diminuent l'offre tout en encourageant la demande.

Il est indéniable, mais paraît incroyable, que l'UE adopte - ou ne décourage guère - des mesures qui tendent à augmenter ce déséquilibre au lieu de le réduire. En effet, sous l'étiquette générale de « réformes », l'UE pousse les pays membres à adopter des politiques et mesures qui rallongent le temps de travail, rendent l'emploi précaire - ce qui réduit la propension à consommer - diminuent le salaire réel, ce qui favorise le chômage persistant, réduisent progressivement les prestations sociales et les incite à comparer le niveau des salaires entre pays développés et PVD. Envisager les « réformes » sous cet angle est exactement le contraire de ce qu'il faudrait faire et s'explique tout simplement par la *nécessité de devenir plus compétitif*. Pourtant, comment est-il

possible que l'Europe puisse acquérir une *compétitivité*⁹ élevée tout en acceptant un chômage persistant qui diminue le PNB potentiel d'au moins 10%, et tout en insistant sur le respect du Pacte de Stabilité qui contribue à ralentir le rythme de croissance ?

Il est vrai que dans un passé lointain - et plus précisément immédiatement après la fin de la 2nde Guerre mondiale, l'Europe a efficacement fait face à un déséquilibre similaire entre l'offre et la demande de main-d'œuvre. En effet, la surabondance de main-d'œuvre à cette époque, due à l'arrivée des femmes sur le marché du travail, a été corrigée par une diminution radicale de la durée hebdomadaire de travail. Et bien que ravagée par la guerre, l'Europe a pu jeter les bases d'un Etat providence qu'elle démantèle maintenant qu'elle est devenue riche.

La réforme capitale devrait être la diminution radicale du temps de travail en Europe. Evidemment, il peut y avoir des contre-arguments, inspirés notamment par le prétendu échec de la loi des 35 h en France. On peut constater à ce propos :

- que cette mesure a pourtant contribué à créer 50.000 nouveaux emplois¹⁰; il est donc difficile de parler d'échec ; et si on ne l'amendait pas actuellement, on pourrait obtenir des résultats encore plus satisfaisants à l'avenir ;
- que même si l'on admet que cette mesure n'a pas eu les résultats espérés, on était néanmoins sur la bonne voie et il faut insister et recommencer ;
- que l'amendement de la loi des 35 h a été décidé, bien que le sondage réalisé par l'IFOP en Février 2005 (Bennhold 2005) ait montré que 77% des personnes interrogées étaient contre l'augmentation du temps de travail, et que seuls les entrepreneurs y étaient favorables. Il faut ajouter que les ultra libéraux, favorable à la disparition de tout plafonnement, considèrent que même le plafonnement actuel à 65h par semaine est insuffisant ; en Grande Bretagne, déjà 3,75 millions de salariés travaillent plus de 80h par semaine (Vima International 15.5.2005). Les autres mesures pour compléter la diminution du temps de travail devraient d'ailleurs aller dans le même sens, comme par exemple l'entrée tardive sur le marché du travail, une retraite anticipée, la limitation des heures supplémentaires, bref, des mesures à l'opposé de ce qu'on pratique actuellement.

Et pour encourager la demande de main-d'œuvre, il faut invalider le Pacte de Stabilité qui condamne l'UE à un équilibre de sous-emploi permanent.

Ces réformes exigent de toute évidence une très forte présence de l'Etat et me paraissent indispensables pour éviter la clochardisation du facteur travail.

Conclusion

L'objectif prioritaire de l'Europe en matière de réformes devrait être la limitation, puis l'élimination du surplus de travail qui résulte à la fois d'évolutions inévitables et d'actes et/ou d'omissions délibérés. En réalité, le vrai problème n'est pas de gérer le plein emploi dans sa forme traditionnelle qui est périmé et qui ne correspond plus aux exigences des économies modernes, mais de créer les conditions pour une existence digne de l'ensemble des habitants de la terre. Conserver le plein-emploi tel quel, et en particulier le temps de travail, culpabilise la main-d'œuvre dans les économies modernes, car elle est aujourd'hui plus productive qu'auparavant. Il est évident que les conditions pour réaliser le plein-emploi doivent évoluer pour s'adapter aux mutations économiques, en incorporant une diminution continue de la durée légale de travail. Cela a été le cas après la 2nde Guerre mondiale et jusqu'aux années '80, mais plus depuis. Par conséquent, le vrai problème de nos jours est la répartition des revenus et non pas la gestion de la main-d'œuvre disponible ; le second aspect devrait donc s'adapter au

⁹ Indépendamment de son contenu vague

¹⁰ Estimation de Marc Touati, chef économiste de la Netexis Bank Populaire (Time, 2.8.2004)

premier, et pas l'inverse. Car dans nos économies mondialisées, la compétition se joue au niveau des salaires, mais exclut les profits. La maximisation des profits est obtenue en minimisant les salaires, et le monde retourne ainsi à des situations qui prévalaient au Moyen Age, et même avant. Un tel système est inacceptable au XXI^e siècle où, basé sur des pensées à sens unique, on impose à la plupart des habitants de la terre des privations permanentes, alors que le monde devient de plus en plus riche.

Références Bibliographiques

- Alternatives Economiques No 66, 4/2005 et No 246, 4/2006
- Associated Press
- Auer, P., J. Berg and I. Coulibay (2005), “Is a stable workforce good for productivity?”, *International Labour Organization*
- Ben Bernanke, Gouverneur de FED a déclaré le 10.5. 2005 et repris par l’ Economist de 24.9.2005, qu’ après lui il y a une surabondance d’épargne a l’échelle globale
- Blanchard, O and J.Wolfers (2000), « The role of shocks and institutions in the rise of European unemployment: the aggregate evidence”, *Economic Journal*, Vol.110,pp.1-33
- Bennhold, K., (2005), “Lawmakers in France debate longer hours”, *International Herald Tribune* 3.2
- Blieg, J.-G., et A. Parguez (2006), *Le plein emploi ou le chaos*, Economica :Paris
- Business Week 5.7.2004
- Dempsey, J., (2006), “Jeers fail to shake Merkel”, *International Herald Tribune*,25.5
- Dewey , D., (1965),*Modern capital theory*, New York
- Dracopoulos, P., (2006) « Le divorce entre salaires et profits que l’Union des Entreprises Grecques insiste à ignorer », *Journal Eleftherotypia du Dimanche* 28.5 (en grec)
- Epsilon* 42-l’interview de Jeremy Rifkin
- European Economy-Directorate General for Economic and Financial Affairs, Occasional Papers, No.16, March 2005
- European Restructuring Monitor ERM quarterly
- Etude de l’UBS Warburg
- Ferge, Z., (2000), “Social security reform: is it a different issue for accession countries?”, paper presented at the conference of “Economic and social dimensions of EU enlargement” organised by the French Ministry of Economics and Industry, CEPS, ENEPRI, and CEPRII, Bruxelles, 16.11. 2000
- Foundation Focus
- Ghellab, Y., (1998), *Minimum wage and youth unemployment*, ILO:Geneva
- Gumbel, P., (2005), “Why a strong euro is good for business-and should be good for consumers too”, *Time*, 28.2
- Howel, D., and J. Shmitt «Employment Regulation and French Unemployment: Were the French students Right after all?» (présenté par G. Angelis dans le journal *Eleftherotypia du Dimanche*,le 7.5.2006-en grec)
- International Herald Tribune 23.9.2004, 18-19.6.2006 et 17-18.2.2007
- Journal Kathimerini, 9.4.2006
- Lewis, G., (2005), *The Economist* 30.7
- Maddison, A., (2001), *The World Economy, A Millenium Perspective*. OECD
- Ministère américain du travail, bureau des statistiques
- Merril Lynch
- Negrepointi-Delivanis, M. (1979), « Le comportement nouveau en matière d’emploi de la part des ménages », *Revue d’Economie Politique*, No 1, Janvier- Février, pp. 42-66

- Negreponi-Delivanis, M., (1995), *Chômage- Un pseudo-problème ?* Editions Sakkoula :Thessaloniki (en grec)
- Negreponi-Delivanis, M., (2004), *Le sort de l'euro après l'enterrement du Pacte de Stabilité*, Cornilia Sfakianaki: Thessaloniki (en grec)
- Negreponi-Delivanis, M., « L'Union Européenne : ses problèmes, les réformes envisagées et sa politique macroéconomique », *XVIIe Colloque fédérateur CEDIMES, Europe sans frontières. Elargissement et Coopération, Les Actes du Colloque, Atelier 2, 3-4.11.2006, Targoviste, pp. 147-158*
- Negreponi-Delivanis, M., (2007), *Le holocauste des droits du travail*. Livanis :Athènes (en grec - sous presse)
- Nickel, S., L. Nunziata and W. Ochel (2005), "Unemployment in the OECD since the 1960s. What do we know?" *Economic Journal*, Vol. 115, No.500, pp.1-27
- OECD
- Rifkin, J., (1996), *La fin du travail et son avenir*. Editions Livanis: Athènes (traduction grecque)
- Sanz de Galdeano, A., et J. Turunen (2005), « Real wages and local unemployment in the euro area », Working paper series, *European Central Bank*, no 471, april
- Szalai, J., (1999), "The Social Security System in Hungary and some of the problems in view of adhesion", mimeo:Budapest
- The Economist, 12-18.2. 2005
- Thomas, Ch., (2006), "VW offers 85.000 workers a buyout", *International Herald Tribune*, 2.6
- Vaughan-Whitehead, D. C., (2003), *EU Enlargement versus Social Europe ?* Edward Elgar :USA
- Vima 15.5.2005 Vima
- World Bank 2003
- World Economic Outlook 2003

ASSOCIATION INTERNATIONALE DES ECONOMISTES DE LANGUE FRANÇAISE

55^{ème} congrès – Skola Glowna Handlowa – W WARZAWIE

21 – 23 mai 2007

**« Forces et faiblesses de la construction
européenne face aux défis de l'innosphère »**

- **Jean Pierre Olsem**
- **Université de Franche Comté – Besançon – France**
- **Laboratoire Interdisciplinaire Bisontin de Recherche
Economique**

- **L'optimum de Pareto, l'innovation et la construction européenne**

Si l'on considère l'innovation comme centrale, comme constituante du nouveau système économique, il faut reformuler l'optimum de Pareto en fonction d'elle. Cette reformulation consiste inévitablement à introduire une dimension temporelle dans ce concept. Sous son expression la plus simple, l'optimum d'innovation associe donc deux exigences : (1) l'optimisation traditionnelle, recouvrant l'efficience technique et l'opportunité du point de vue des consommateurs ; (2) l'exactitude temporelle, recouvrant la rapidité dans l'invention et la ponctualité par rapport aux attentes des consommateurs.

Dans la mondialisation présente, mais aussi pour rester fidèle à l'engagement concurrentiel dont elle est issue, la construction européenne doit viser l'optimum d'innovation. Par extension de l'optimum de Pareto, il se définit comme un état où toute innovation supplémentaire ne peut-être réalisée sans préjudice d'un autre. Pas plus que l'optimum parétien statique, l'optimum d'innovation ne doit être pris au pied de la lettre, dans une acception étroitement quantitative. Il ne s'agit pas d'un classement pointilleux entre des états abstraits de l'économie. Il s'agit plutôt d'une critique du système économique, abordé dans la complexité de ses règles et des stratégies qui à la fois l'expriment et le transforment, et surtout restitué dans sa logique unitaire et dynamique. Le système ayant pour acteur central l'entreprise, par qui le mécanisme proprement économique des prix assume les besoins et les techniques, sa critique doit reposer sur une grille de lecture commune à l'économie globale et à l'entreprise. La grille de lecture doit elle-même réunir les deux dimensions de l'optimum. Cependant chacune des deux dimensions ouvre la voie, non à deux mais à trois critères d'appréciation : il faut en effet considérer, non seulement l'efficience et l'opportunité, ou la rapidité et la ponctualité, mais aussi leur synthèse. En outre il faut vérifier la cohérence – horizontale ou matérielle – entre les composantes des deux dimensions : ponctualité – opportunité, rapidité – efficience. La logique unitaire du système doit résulter de la synthèse générale, comme il apparaît dans le tableau ci-dessous, qui propose donc la mise en œuvre d'une conception élargie de l'optimum de Pareto en suivant neuf critères appliqués parallèlement à l'entreprise et à l'économie globale.

Les politiques publiques et la maîtrise de l'innovation.

Critères des performances Déterminants des performances	Temps [Exactitude]	Milieu [Optimisation]	Cohérence [Accord entre l'exactitude et l'optimisation]
Débouchés	[Ponctualité] • Adapter la propriété à l'entreprise (limites de l'action possible).	[Opportunité] • Politique de concurrence : neutralité des liens verticaux et dynamisme de la distribution.	[Accord entre ponctualité et opportunité] • Politique de concurrence et réglementation financière : assurer la primauté de l'impératif industriel.
Ressources	[Rapidité] • Alléger le coût de l'incertitude	[Efficacité] • Politique de concurrence : tenir compte de l'interdépendance entre concurrence et innovation..	[Accord entre rapidité et efficacité] • Programmes collectifs de RD : maîtriser l'information et l'organisation.
Système	[Ponctualité et rapidité] • Identifier les degrés de la concurrence positive	[Opportunité et efficacité] • Régime de la propriété industrielle : faire prévaloir l'équilibre concurrentiel entre les entreprises innovantes	[Synthèse globale] • Maîtriser le cadre spatio temporel de l'innovation

d'après « Pour une économie d'innovation, stratégies de la nouvelle croissance » J.P. Olsem

www.innovation-et-croissance.com

Les composantes de la maîtrise de l'innovation dans l'entreprise

Critères des performances Déterminants des performances	Temps [Exactitude]	Milieu [Optimisation]	Cohérence [Accord entre l'exactitude et l'optimisation]
Débouchés	[Ponctualité] ○ Décomposer l'offre pour identifier ses composantes prometteuse. ✔ (1)	[Opportunité] ○ Décomposer l'offre pour en inclure les éléments éligibles dans le pilotage par la demande. ✔ (4)	[Accord ponctualité + Opportunité] ○ Corriger la pondération de la rapidité et de l'efficacité dans l'adéquation à la demande. ✔ (7)
Ressources	[Rapidité] ○ Connaître les ressources effectivement disponible et déterminer le rythme souhaitable des investissements. ✔ (2)	[Efficacité] ○ Connaître les capacité d'action et de coopération de l'entreprise, ainsi que la pression de la concurrence pour déterminer les modalités de mobilisation de ses ressources ✔ (5)	[Accord rapidité + efficacité] ○ Clarifier et élargir l'espace des choix de l'entreprise ✔ (8)
Intégration des clients et des ressources (le système)	[Ponctualité + rapidité] ○ Dépasser l'entreprise-institution et réaliser l'entreprise-action. ✔ (3)	[Opportunité + efficacité] ○ Conjuguer au mieux la coordination fonctionnelle interne et la coopération ✔ (6)	[Synthèse globale] ○ Identifier les enchaînements typiques d'épanouissement ou d'épuisement de l'innovation ✔ (9)

d'après « Pour une économie d'innovation, stratégies de la nouvelle croissance » J.P. Olsem

www.innovation-et-croissance.com

Synthèse des pratiques d'entreprises et les politiques publiques dans la maîtrise de l'innovation

Critères des performances Déterminants des performances	Temps	Milieu	Cohérence
Débouchés	○ Définition fonctionnelle de l'offre et de ses acteurs.	○ Conduite de l'offre par les débouchés.	○ Pondération de la disponibilité de l'offre et de sa conformité à la demande.
Ressources	○ Engagement des ressources en fonction des échéances retenues.	○ Identification des dynamiques concurrentielles	○ Insertion des investissements dans le cadre collectif pertinent
Système	○ Dépassement de l'institution, de la règle au profit de la mission.	○ Optimisation des processus d'invention.	○ Soutien des processus d'épanouissement de l'innovation.

d'après « Pour une économie d'innovation, stratégies de la nouvelle croissance » op. cit

www.innovation-et-croissance.com

1 - La ponctualité.

La ponctualité n'est autre que l'identification des marchés d'avenir, ceux pour lesquels l'entreprise doit effectivement se mobiliser à un moment donné, pour être prête à faire face à une demande nouvelle. Pour l'entreprise, cette mobilisation exige tout un travail d'analyse, de décomposition et de recomposition, – aussi bien de l'offre existante, que de la demande – en vue d'identifier ses motivations les moins évidentes. Par exemple la miniaturisation des disques durs en recouvre des utilisations jusqu'alors inédites et l'audiovisuel numérique contient des défis associant la nature des services nouveaux attendus, le choix des normes techniques et le potentiel des nouvelles ressources publicitaires. La capacité des entreprises à réaliser ce travail d'analyse et de synthèse dépend de modèles de management présents dans l'ensemble des pays industrialisés. Cependant il ne faut pas exclure que l'Europe souffre d'un handicap si on la compare avec les E.U. Ce modèle recouvre trois grandes orientations : (i) l'inversion du processus d'innovation au profit du consommateur ; (ii) son inclusion dans une démarche globale entreprise (ne pas assimiler l'innovation et R. D.) ; (iii) la décomposition minutieuse du contenu de l'innovation. L'économie européenne peut sans aucun doute diffuser un tel modèle en son sein. Cependant sa diversité est à la fois une chance et un handicap : les consommateurs aisés forment un potentiel plus faible qu'en Amérique du Nord mais l'importance de la clientèle à faible pouvoir d'achat justifie des recherches fouillées en vue de mettre au point une offre bon marché.

Du point de vue de l'économie globale, la ponctualité, l'identification des marchés d'avenir, condamne la planification centralisée, à la fois indifférente à l'amélioration qualitative quotidienne de l'offre et encline aux investissements massifs dans des projets aux retombées si lointaines qu'elles ne se vérifient jamais. Mais, pour être incontournable, la propriété privée – ou du moins décentralisée – des moyens de production ne suffit pas à assurer la ponctualité du système productif par rapport aux innovations attendues. La propriété par elle-même ne crée pas l'innovation. Ainsi deux régimes opposés caractérisent les économies en avance sur l'U.E. en matière d'innovation : celui des E.U., ouvert aux OPA, et celui du Japon, qui de fait les proscriit. Sur ce point l'U.E. a choisi de ne pas choisir, la question des défenses anti OPA étant laissée à la discrétion des Etats membres, qui suivent des modèles divergents. Cette diversité peut être considérée comme une réponse hayekienne à la sélection des meilleures règles. Cependant l'expérimentalisme qui justifie pratiquement la concurrence hayekienne est lui-même soumis à des conditions concrètes et logiques, telles que les vieux canons de Stuart Mill (variations

concomittantes, résidus...) les expriment. Or, du point de vue de l'innovation, le régime des OPA ne peut être coupé de bien d'autres aspects de la politique et du droit économique. Aussi la sélection des meilleures règles relative aux OPA peut très bien ne jamais se réaliser, tout simplement en raison de la pluralité des variables en jeu. Il y a là une faiblesse préoccupante de la construction européenne, incapable de choisir entre les deux modèles dominants d'économie industrielle innovante, et nullement assurée de découvrir une voie originale.

2 - La rapidité.

Les modalités du défi de la sélection des ressources en fonction de l'échéance des projets

Modalités propres aux ressources / Modalités du défi temporel	Maîtrise ponctuelle de certaines ressources	Maîtrise de processus complets
Le temps, chance ou contrainte	Collecte systématique des inventions et des techniques disponibles. (1)	Mobilisation dans de grands programmes comportant un financement public. (3)
Le temps, enjeu principal	Attention portée à l'opportunité de telle ou telle action cruciale. (2)	Choix fondamental entre la promptitude (MVNO) et la patience (4)

d'après « Pour une économie d'innovation, stratégies de la nouvelle croissance » op.cit
www.innovation-et-croissance.com

Les politiques publiques et la sélection des investissements en fonction de l'échéance des projets

Portée des investissements / Degré du défi temporel	Innovations ponctuelles	Innovations globales
Chance ou contrainte	[rappel E2 : veille] - Pôles de compétitivité et respect des spécialisations régionales ①	[rappel E2 : atténuation de la contrainte temporelle par les grands programmes] - répartition de l'effort de recherche entre les sphères publique et privé ③
Enjeu principal	[rappel E2 : urgence] - réactivation nécessaire du binôme capital risque-nouveau marché ②	[rappel E2 : choix entre promptitude et patience] - paris inévitables au sujet des programmes très lourds ④

d'après « Pour une économie d'innovation, stratégies de la nouvelle croissance » op. cit
www.innovation-et-croissance.com

L'exigence de rapidité est celle de mobiliser les ressources en fonction de l'urgence des investissements qu'appelle l'innovation. L'urgence elle-même s'apprécie selon la force de la contrainte temporelle et l'échelle des investissements à engager. Elle est maximale si le temps est l'enjeu principal et si le sort de toute une entreprise ou de toute une industrie est en jeu. Elle est minimale si le temps n'est qu'une contrainte ou une chance, et si l'échelle des investissements est limitée. Pour l'entreprise, l'exigence minimale s'exprime par la veille de la plus attentive et la moins exclusif possible. Pour l'économie globale, elle impose de respecter et de préserver les savoir-faire présents notamment dans les essaims régionaux d'entreprises innovantes (clusters). Il n'y a aucune raison de craindre une faiblesse particulière de la construction européenne à ce premier niveau d'urgence : les entreprises européennes pratiquent la veille et les contraintes de la politique locale relaient probablement les exigences des essaims d'entreprises innovantes.

Par rapport à l'urgence maximale, la construction européenne n'est sans doute pas non plus en difficulté qualitative particulière. Pour les entreprises comme pour l'économie globale, ce degré d'exigence s'exprime par un choix radical comportant un pari : celui de la biotechnologie, qui a demandé des décennies de patience, comme celui du réacteur Iter, par exemple. La seule faiblesse et de refuser de tels programmes, qu'ils soient financés par la bourse ou par des programmes publics. Cependant l'insuffisance de la R.D. dans un certain nombre de pays de l'U.E., et dans l'U.E. par rapport aux E. U. et au Japon, est un point négatif : les pays de l'U.E. ont conscience de la nécessité de tels projets mais ils leur consacrent encore trop peu de ressources.

Des deux situations intermédiaires, l'une révèle une faiblesse et l'autre une force, européennes. La faiblesse semble affecter la situation où le temps est l'enjeu principal alors que l'échelle des investissements reste limitée. Encore n'est-elle probable que du point de vue de l'économie globale. En effet, pour les entreprises, l'exigence est ici celle de la réactivité et il n'y a aucune raison d'incriminer les firmes européennes à cet égard. Par contre, du point de vue global, cette situation est dominée par le binôme capital-risque/nouveau marché, où le retard européen est encore très net.

L'autre situation intermédiaire, la mobilisation d'investissements à grande échelle mais sous une contrainte temporelle atténuée, semble favorable à l'Europe. Cette situation semble en effet propice à de grands programmes associant les acteurs – et les financements – publics et privés, tels que **Galileo** ou l'**EPR**. Les difficultés, les contestations et les conflits qui les entourent témoignent de la possibilité d'évaluations contradictoires, publique, qui limitent les risques d'abandon prématuré comme de gaspillage.

3 - L'exactitude.

Idéalement la ponctualité et la rapidité sont équivalentes et expriment la plénitude de l'exigence temporelle. Mais pratiquement elles sont toutes deux confinées dans une vérification négative : une innovation manque à la ponctualité si elle est offerte prématurément, à la rapidité si elle est en retard. C'est pourquoi la ponctualité repose sur la finalisation de la R.D. et en fonction du client, et la rapidité, sur la mobilisation des ressources et l'investissement. La réunion des deux exigences renvoie au dynamisme concurrentiel. Du point de vue de l'entreprise, ce dynamisme s'exprime par le passage de l'entreprise institution à l'entreprise action : un effort constant pour ramener toute norme, tout indicateur de performance aux missions qui sont les siennes. Du point de vue économique global, le dynamisme concurrentiel s'explique notamment dans la concurrence positive.

Les modèles de management en Europe ne semblent pas déficients du point de vue de l'entreprise-action. Par contre la concurrence positive y est moins forte qu'outre Atlantique, comme semblent le montrer deux exemples. En premier lieu la C.E.J. a confirmé l'interdiction de la fusion **G.E. – Honeywell**, qui avait été autorisée aux E.U. cette confirmation du veto qui avait été opposé par la Commission à ce projet de fusion indique que la concurrence dans la construction aéronautique est moins intense dans l'U.E. qu'aux E.U. En deuxième lieu l'expression la plus entière d'une concurrence positive absolument autonome est donnée par le V.L.J. – le Very Light Jet – dont la nouveauté radicale porte le pouvoir de mettre en échec toute entrave à la concurrence dans les transports sur quelques centaines de kilomètres. Il y a bien d'autres innovations porteuses de concurrence, notamment dans l'aéronautique, le Falcon de Dassault étant particulièrement remarquable. Mais ces innovations ont un effet plus limité et progressif. Avec le V.L.J., un ensemble d'inventions techniques et de modes d'organisation, développées selon une logique purement technique, semble sur le point de faire irruption sur le marché, pour fixer immédiatement les paramètres d'une offre que tous les acteurs devront respecter. Tout comme au sujet de la ponctualité on ne peut que constater ce retard limité mais réel de l'U.E. dans le cercle vertueux de la concurrence et de l'innovation, du moins dans certains secteurs comme l'aéronautique. La proposition d'affecter le produit des amendes antitrust au capital-risque se situe dans la perspective ouverte par cette observation : la concurrence ne doit en aucun cas être considérée comme réalisée du simple fait que la discipline légale qu'elle suppose est respectée. Si cette confusion devait s'installer, l'opinion publique, et même celle des responsables politiques, opposerait la concurrence au dynamisme industriel.

4 - L'opportunité

Dans la réalité industrielle, l'opportunité (l'ophélimite paretienne) signifie le pilotage de la production par la demande. Dans l'administration des entreprises, ce pilotage est interdépendant avec le déterminisme des filières. Plus les clients ont une conscience claire de leur propre demande, comme les compagnies aériennes, plus aisément l'offre peut être définie par elle. Cependant l'offre contient imprescriptiblement en elle-même une part de sa propre différenciation, comme on vient de le voir avec le V.L.J., voire avec le nouveau Falcon de Dassault, mais aussi comme il apparaît dans l'informatique. Du point de vue de l'orientation de l'offre, ce dernier secteur semble dominé par la dialectique de la technicité et de la différenciation, qui se traduit par des retournements spectaculaires. D'une part la technicité permet souvent à l'offre de définir la demande. Ainsi par exemple, la seule soumission de **Microsoft** à la demande (en termes de définition de sa production) consiste essentiellement en un effort d'adaptation marginal, voire simplement d'assistance technique à la clientèle. D'autre part et inversement, la différenciation est à la base du modèle, d'ailleurs actuellement en crise, de **Dell**. Les entreprises doivent pondérer de telles considérations, c'est-à-dire être conscientes de leur propre positionnement stratégique. Exigence forte et universelle, au regard de laquelle la construction européenne ne semble révéler aucune spécificité, positive ou négative.

Cependant le pilotage de la production par la demande exige aussi une politique de concurrence garante de la neutralité des liens verticaux. Or cette neutralité est sujette à confusion, comme le montre l'interdiction universelle des prix imposés, couplée avec l'autorisation tout aussi répandue des prix conseillés, l'une comme l'autre formulée indépendamment de toute référence aux parts de marché. L'Europe, comme les autres pays, est victime de cette confusion. Elle en ajoute une autre qui lui est propre, dans le secteur, stratégique, de l'automobile. En effet la libéralisation de la distribution y a été imposée sans que les énormes disparités de TVA entre les pays producteurs et les autres aient été prises en compte. Ce coup porté à une activité majeure de l'industrie communautaire est préoccupant en lui-même mais aussi par ce qu'il révèle de la politique de concurrence et de son

formalisme étroit, dangereux pour le potentiel d'innovation de secteurs confrontés à une forte compétition mondiale.

5 - L'efficience.

Du point de l'entreprise, l'efficience peut prendre bien des configurations définies à partir de la nature des mouvements stratégiques (modification interne de l'offre, coopération, concentration), de leurs objectifs (défensifs ou offensifs), des relations entre les biens produits par les firmes qui se confrontent l'une à l'autre (substantialité ou complémentarité, technique ou purement économique), de l'écart entre l'offre actuelle de chaque producteur et l'innovation dominante sur le marché. Dans cette multiplicité de situations, le déterminisme concurrentiel est toujours présent mais à des degrés variables. Du point de vue de l'économie globale, l'efficience repose sur le cercle vertueux de la concurrence et de l'innovation. Dans deux des paragraphes précédents, une certaine infériorité de la construction européenne en matière de concurrence a été soulignée : insuffisance de la concurrence positive et excès de rigueur de la politique de concurrence. Cependant la diversité des configurations stratégiques de l'efficience et le cercle vertueux de la concurrence et de l'innovation conduisent à relativiser ces critiques. Il est par-dessus tout capital que la politique de concurrence soit forte, que la norme concurrentielle soit reconnue comme centrale, pour que les stratégies des entreprises ne s'égarer pas dans des options encore plus nombreuses où les forces de rappel de l'efficience sont des plus aléatoires. On s'appuie sur ce qui résiste. Les grandes catastrophes industrielles consécutives à la transgression de la norme concurrentielle et à son oubli, par exemple après la deuxième guerre mondiale et jusqu'aux années 1980, le montrent surabondamment. Il est certes regrettable que la politique européenne de concurrence soit trop formaliste et rigide dans certain cas. Sa force n'en est pas moins un atout de l'innovation, ses positions **de principe** étant en général incontestables (contre les ententes, les abus de position dominante, les fusions anticoncurrentielles, la rigidité anticoncurrentielle, et donc le coût, des services publics ...).

buts des mouvements stratégiques nature des mouvements stratégiques	réponse à la pression concurrentielle et recherche de la masse critique	affirmation de la présence, voire de la domination, de l'entreprise
modifications interne de l'offre	<p>(1)</p> <p>La modification interne de l'offre pour répondre à la pression concurrentielle</p> <p>* Coûts cachés et gisements de productivité</p>	<p>(4)</p> <p>La modification interne de l'offre au service de la présence forte de l'entreprise</p> <p>* Quatre configurations de l'affrontement concurrentiel</p> <ul style="list-style-type: none"> • La force concurrentielle et la domination abusive • Quatre configurations de l'affrontement concurrentiel <ul style="list-style-type: none"> - <i>substitutivité et confrontation des techniques</i> - <i>substitutivité et confrontation économique</i> - <i>complémentarité et confrontation technique</i> - <i>complémentarité et confrontation économique</i>
coopération	<p>(2)</p> <p>La coopération en réponse à la pression concurrentielle :</p> <p>* Rendements croissants et concurrence</p>	<p>(5)</p> <p>La coopération au service de la présence forte de l'entreprise : la progressivité dans l'innovation</p> <p>* Combiner l'enjeu de la présence et l'intensité de l'innovation requise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adaptation technique simple • L'accord défensif majeur • Le partenariat pour l'innovation sur un segment de marché • le partenariat pour une offre globale nouvelle
concentration	<p>(3)</p> <p>La concentration en réponse à la pression concurrentielle :</p> <p>* des fusions nécessaires à la concurrence</p>	<p>(6)</p> <p>La concentration industrielle au service de la présence forte sur le marché</p> <p>* des fusions nécessaires à l'innovation face à des investissements coûteux</p>

d'après « Pour une économie d'innovation, stratégies de la nouvelle croissance » op. cit

www.innovation-et-croissance.com

6 - La synthèse de l'efficacité et de l'opportunité : l'optimisation

Pour l'entreprise, la synthèse de l'efficacité et de l'opportunité dans l'innovation est un équilibre dans l'effort de recherche. Cet équilibre est d'abord interne : l'entreprise doit associer la R.D. et le marketing. Mais il est aussi externe : il faut déterminer le rôle respectif de l'investissement dans la R.D. et de l'acquisition de firmes innovantes. L'industrie pharmaceutique est confrontée à ce choix avec une acuité particulière, notamment depuis que l'efficacité de la recherche a commencé son déclin, dont il est difficile de prédire s'il est transitoire ou définitif. Une fois encore l'U.E. ne révèle a priori aucune force ou faiblesse particulière sur ce point : l'association de la R.D. au marketing est pratiquée à **France Télécom** aussi bien que chez **Procter & Gamble** (même si, une fois de plus, ce modèle de management a pris naissance aux E.U.), et les majors européens de l'industrie pharmaceutique suivent des voies différentes pour combiner la recherche interne et les acquisitions.

Cependant ces modèles de management sont eux-mêmes tributaires du régime de la propriété industrielle. Cette dernière commande en outre la synthèse de l'efficacité et de l'opportunité dans l'économie globale. En effet une protection courte accélère l'accès aux innovations déjà acquises mais au prix d'un financement plus difficile pour celles à réaliser – et inversement pour la protection longue - . Or l'actualité la plus brûlante – à la fois immédiate et importante – révèle l'incertitude qui entoure bien des innovations et des brevets, comme le montrent notamment les fluctuations, les tâtonnements et les conflits sur les brevets pharmaceutiques aux E.U. L'U.E. semble sur le point de définir un régime jurisprudentiel commun qui donnerait sa portée pratique au brevet communautaire lui-même virtuellement adopté. Dans l'hypothèse la plus optimiste, l'U.E. aura tout de même pris du retard.

7 - Ponctualité et opportunité : adéquation de l'offre à la demande

Les modalités de correction des déviations dans la maîtrise de la clientèle

domaine d'application \ attitude	offre	demande
passive	(1) distinguer offre et production	(4) tenir compte du solde des mouvements de la demande
actif : en faveur du temps	(2) choisir la rapidité	(5) accélérer la migration de la demande
actif : en faveur de l'efficacité	(3) modifier la définition du produit	(6) redéfinir les frontières de la demande

d'après « Pour une économie d'innovation, stratégies de la nouvelle croissance » op. cit www.innovation-et-croissance.com

La synthèse de la ponctualité et de l'opportunité est pratiquement un rééquilibrage. Pour l'entreprise, ce rééquilibrage a pour objet la place de sa production propre dans son offre. Il peut consister à accepter une réduction de cette place, par exemple, comme **Arianespace**, à intégrer dans son portefeuille des

lancements réalisés par ses concurrents, ou, au contraire, à s'engager dans une mobilisation très intense en vue d'acquérir des savoirs faire nouveaux, comme les majors de l'e-commerce. Pour l'économie globale ce rééquilibrage est une lutte contre les déviations susceptibles de fausser l'offre, notamment lorsque la régulation concurrentielle est entravée – par des rendements croissants, par le risque de défaillance d'une grande entreprise ou par le court termisme de certaines sources de financement – .

Encore une fois la construction européenne ne semble pas révéler de faiblesse particulière dans des modèle d'administration de ses entreprises. Et encore une fois la politique communautaire semble en défaut. En premier lieu la politique de concurrence gagnerait à être à la fois plus stricte et plus permissive. Plus stricte pour lutter contre les effets pervers des rendements croissants, en imposant rapidement la coupure entre infrastructure et exploitation dans les télécoms, notamment pour protéger le mécanisme concurrentiel dans l'ultra haut débit. Et la politique de concurrence devrait être plus permissive à l'égard de certaines aides à la restructuration, comme le montre l'exemple d'**Alstom**. Il reste sans doute regrettable que les chemins de fer se soient développés depuis un siècle dans un cadre national, mais c'est ainsi. Dans ce cadre les constructeurs des matériels ferroviaires ont répondu à des exigences spécifiques. Ils l'ont fait grâce à la protection de fait dont ils bénéficiaient sur leurs marchés nationaux respectifs. Ils ont en somme privilégié la ponctualité au détriment de l'opportunité : l'offre rapide de matériels attendus par les usagers de leurs propres pays plutôt que la réponse aux attentes de la majorité des consommateurs européens. Il n'est pas possible de revenir en arrière. Or **Alstom** avait plusieurs métiers. Limiter l'aide à la restructuration pour satisfaire à des critères formels de concurrence revient en fait à sacrifier son potentiel d'opportunité dans certaines activités (construction navale ...) pour lui permettre de conserver son potentiel de ponctualité dans la grande vitesse. Il y a là comme une brimade.

A côté de la politique de concurrence, une deuxième politique communautaire est interpellée par la synthèse entre ponctualité et opportunité : la réglementation financière. Les progrès qu'elle a accomplis sont certes considérables. Mais concrètement le marché intérieur des produits financiers est loin d'être réalisé. L'absence de bourse paneuropéenne et la diversité des pratiques et des normes nationales fait que le marché « liquide et profond » qui, grâce à l'euro, devrait permettre la confrontation de tous les projets d'investissement et de toutes les sources de financement disponibles n'est pas encore réalisé. Peut être la clef de l'unification concrète en matière financière est elle le déblocage de l'Europe bancaire, apparemment en cours.

Les deux faiblesses de la construction européenne sont particulièrement dommageables au potentiel d'innovation de l'Union. En effet l'innovation est un processus auto entretenu de financement des biens futurs grâce aux profits réalisés sur les biens nouveaux déjà disponibles, mais aussi d'apprentissage, des décalages aussi bien que des coïncidences heureuses, entre les percées techniques et les attentes de la demande. Tout affaiblissement dans le volontarisme se traduit, non par un renforcement du marché, mais par sa dispersion et le rétrécissement de son horizon temporel.

8 - Efficience et rapidité : le rendement du système productif

Repère pour l'évaluation des programmes de recherche

Modalité matérielle \ Modalité matérielle	Référence extérieure	Référence intérieure
Temps	[1] - Le suiveur	[3] - Le détournement
Milieu	[2] - Les grands projets et les programmes militaires	[4] - La charge de la preuve

Pour l'entreprise, la synthèse de l'efficience et de la rapidité est un défi stratégique alors que, pour l'économie globale, elle est un défi organisationnel. Le défi est stratégique pour l'entreprise car il se traduit par la nécessité de choisir. Le choix de l'efficience peut amener, soit à un retrait d'une activité, soit à un investissement massif. Le choix de la rapidité peut amener au renoncement à toute protection de la propriété industrielle. Plus exactement chacun des choix opposés en matière d'engagement, d'investissement, de propriété industrielle, est une synthèse délibérée entre la rapidité qui procure l'antériorité et l'efficience qui soutient les ressources et l'investissement durables.

Pour l'économie globale, la synthèse de l'efficience et de la rapidité est d'abord un défi organisationnel. En effet la question se pose pratiquement à propos des grands projets financés sur fonds publics, vantés par leurs promoteurs et accusés par leurs détracteurs de s'inscrire dans la liste interminable des éléphants blancs. Or généralement ces grands projets ont eu eux-même leur propre justification, militaire, écologique, technique ... L'accord de l'efficience et de la rapidité signifie pratiquement que l'afflux des fonds publics doit être compensé par la multiplication des contrôles réciproques, des partenariats, des spécifications de toute nature, en cours de programme et a posteriori, mais aussi des procédures ouvertes de sélection des meilleurs projets. La pratique européenne semble particulièrement aiguisée dans ce domaine, mais aussi celle des Etats membres, du moins de ceux disposant d'une tradition relativement ancienne de l'industrie et de l'économie de marché. La faiblesse principale de la construction européenne vient plutôt de la dimension et du nombre insuffisants de ses grands projets, notamment par comparaison avec les dépenses militaires des E.U. Cependant sur certaines orientations, l'U.E. a la possibilité de démontrer sa maîtrise de tels programmes.

9 - L'optimum d'innovation ou les quatre points cardinaux de l'innosphère

L'optimum d'innovation doit récapituler les huit impératifs qui viennent d'être évoqués. Cette récapitulation d'ensemble prend appui sur les synthèses intermédiaires des quatre composantes de l'optimum parétien élargi prises deux à deux, et qui sont au nombre de quatre. Le terme d'innosphère a été suggéré lors du congrès de l'A.I.E.L.F. à Aix en Provence, l'année du cinquantième anniversaire de la mort de P. Teilhard de Chardin. La perspective teilhardienne est évidemment d'une portée beaucoup plus large que les seules préoccupations économiques. Mais précisément il importe de mettre l'innovation au cœur de la définition même du système économique et la perspective lumineuse ouverte par Teilhard peut y aider.

[1] La première dimension de l'innosphère – ou le premier pilier de l'optimum d'innovation – est le dynamisme. L'entreprise innovante est d'abord caractérisée par l'entraînement mutuel des objectifs d'une sphère à l'autre. L'économie globale innovante est drainée par le cercle vertueux de la concurrence positive. En somme le système entraîne les entreprises dans l'innovation, et l'engagement des entreprises se diffuse à l'ensemble de leurs composantes. Ce dynamisme aboutit à un paradoxe : entraînée par lui, l'invention, purement technique en apparence, est, dès sa conception une innovation économique, concurrentielle, autofinancée. C'est le retournement concurrentiel du matérialisme historique qui était associé à une vision monopolistique de l'économie.

[2] Le deuxième pilier de l'optimum d'innovation est la concentration sur le savoir faire. L'entreprise rejette toute solution interne non justifiée par son propre savoir faire. L'économie globale définit et rédefinit sans cesse le régime des DPIC afin de protéger les innovations authentiques, et purement elles, dans la perspective du monopole sous la concurrence. Cette concentration aboutit à une double fusion : de l'entreprise-institution à l'entreprise-action, de la concurrence avec l'innovation. C'est à la fois l'aboutissement, de l'entreprise comme de la concurrence, et leur rencontre.

[3] Le troisième pilier de l'optimum d'innovation est la mobilisation des moyens financiers. C'est en fait la concentration, comme ci-dessus, mais appliquée aux intrants. L'entreprise parvient à communiquer son projet aux investisseurs, qui l'adoptent pleinement. L'économie globale parvient à éviter tout gaspillage, tout surinvestissement. Le capitalisme est absorbé dans le système concurrentiel. Il se réalise dans ce qui est sa raison d'être au lieu d'être entraîné par son propre poids.

[4] Le quatrième pilier de l'optimum d'innovation est la mobilisation des moyens humains et de la société politique. L'entreprise constitue et motive son écosystème. L'économie globale organise ses pôles de recherche autour de leurs seules missions. La société tout entière s'engage dans un progrès concret, conscient, maîtrisé, autorégulé.

- **La construction européenne face aux perspectives de l'innosphère**

L'idéal associé à l'optimum de l'innovation n'est pleinement réalisé dans aucun pays. Cependant la construction européenne peut accomplir des progrès, non seulement en accroissant ses dépenses de R.D., mais aussi en corrigeant notamment sa politique de concurrence (étendue aux D.P.I.C.) en fonction des finalités de l'innovation. Bien que d'autres recommandations, comme la planification duale et la privatisation – très partielle – de la dette publique soient plutôt destinés aux Etats, sans doute pourrait elle les prendre en considération dans son examen des politiques de ces derniers, voire dans la définition des politiques communautaires.

La planification duale devrait accompagner la mondialisation. Elle associe les objectifs matériels, concrets, à un suivi de la concurrence, positive aussi bien que normative au sein des secteurs d'activité. Un tel suivi est nécessaire pour faire progresser l'avantage absolu intrasectoriel, qui seul peut assurer la stabilité dans le contexte d'une mondialisation intense. Quant à la privatisation partielle de la dette publique, c'est-à-dire l'octroi d'exonérations fiscales à vie en contrepartie d'une reprise d'un certain montant de la dette, elle serait un instrument de régulation de la bulle immobilière.

**Le marché polonais des télécommunications
dans la perspective de la compétition
et des délocalisations dans l'Union Européenne**

Mgr ANNA OREŹIAK
Szkoła Główna Handlowa et
Université de Lille
DESS Commerce International
e-mail : aoreziak@wp.pl

Depuis son intégration dans l'Union Européenne, Pologne est un des pays qui se développent de la façon très dynamique. Ce développement est visible dans plusieurs secteurs d'économie et beaucoup d'entreprises polonaises deviennent compétitives au niveau national et international.

Le domaine où on peut observer la croissance d'activité particulière et qui devient de plus en plus intéressante pour les investisseurs étrangers – c'est la télécommunication.

Cet article a pour but de présenter la situation actuelle sur le marché de télécommunications en Pologne, de montrer les axes de développement dans les années qui viennent et d'analyser les conséquences possibles de différentes régulations législatives implémentes par l'Union Européenne dans ce domaine. Le point qui sera évoqué aussi, c'est le niveau d'attractivité du marché polonais de télécommunications pour les entreprises étrangères qui cherchent les nouveaux débouchés et les nouvelles directions pour la délocalisation des parts de leur activité.

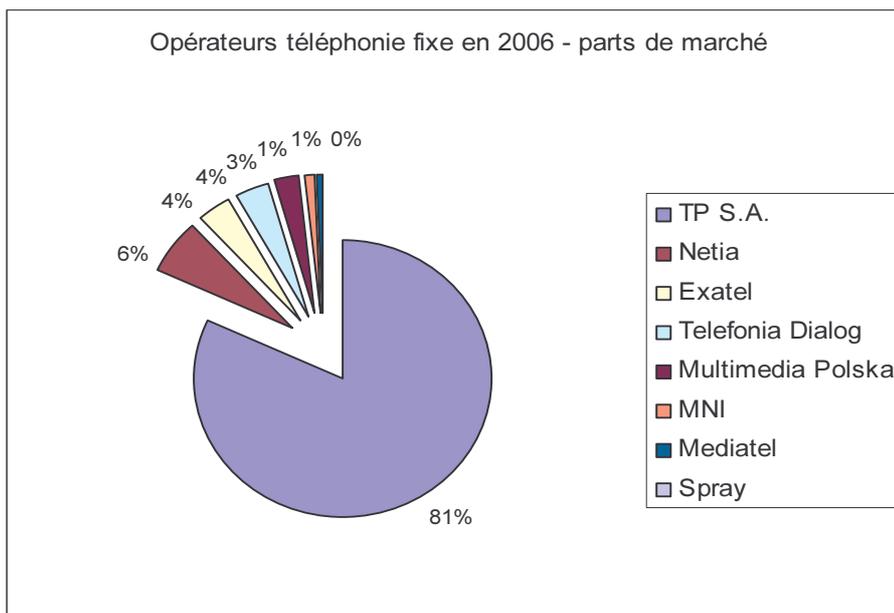
1. Le marché des télécommunications en Pologne.

1.1 Les principaux acteurs sur le marché des télécommunications : présence en Pologne, parts de marché, dernières évolutions.

1.1.1. Les operateurs de téléphonie fixe et mobile.

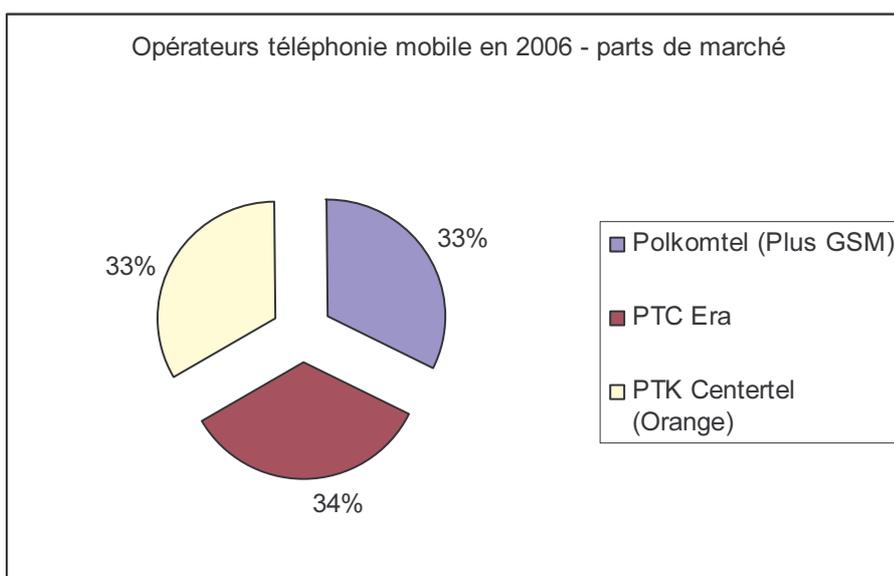
Le plus grand operateur de téléphonie fixe sur le marché polonais reste toujours Telekomunikacja Polska SA , dont le plus grand actionnaire est France Telecom avec 47% d'actions¹. Telekomunikacja Polska SA étant pendant plusieurs années le monopoliste sur le marché se voit maintenant concurrencée par d'autres operateurs de téléphonie fixe, comme Netia, Exatel, Telefonía Dialog et Multimedia Polska.

¹ www.tpsa.pl



Source : L.Dec, „Komórki świętują, a stacjonarni biedują”, *Rzeczpospolita*, 7/1/2007

Concernant les opérateurs téléphonie mobile les trois qui sont sur le marché polonais depuis le plus longtemps sont Polkomtel SA (l'opérateur du réseau Plus GSM), PTC Era et PTK Centertel (l'opérateur du réseau Orange qui appartient à Telekomunikacja Polska). Depuis un an il y a un quatrième opérateur de la téléphonie mobile – P4 (dont l'associé principal est l'entreprise Netia) qui essaye de conquérir le marché de téléphonie mobile avec le nouveau réseau – Play.



Source : L.Dec, „Komórki świętują, a stacjonarni biedują”, *Rzeczpospolita*, 7/1/2007

1.1.2. Les fournisseurs d'équipement et des solutions technologiques pour le business et les clients individuels.

Parmi les plus grands fournisseurs d'équipement sur le marché polonais il faut mentionner les cinq suivants : Siemens, Nokia, Lucent, Motorola et Ericsson. Fin d'année 2006 on pouvait assister a la fusion des entreprises Lucent et Alcatel ce qui peut changer la répartition du marché cette année et dans l'avenir. La fusion n'est pas passée inaperçue pour les entreprises concurrentes Siemens et Nokia qui ont aussi fusionné sous le nom de Nokia Siemens Networks (l'entreprise fusionne a commence son activité a partir du 1. avril 2007). Cette fusion et l'existence de ces deux géants peut sérieusement influencer la répartition des forces sur le marché de télécommunications en Pologne et dans d'autres pays².

Les résultats des plus grandes entreprises pour l'année 2005 sont présentés dans le tableau ci-dessous :

Entreprise	Revenues en 2005 (en million d'euros)
Siemens sp. z o.o.	297.1
Nokia sp. z o.o.	238.5
Lucent Technologies Poland sp. z o.o.	199.5
Motorola sp. z o.o.	183.8
Ericsson sp. z o.o.	134.5

Source : Poland's telecommunications industry., *Polish Information and Foreign Investment Agency*.

En ce qui concerne les fournisseurs d'équipement pour les clients individuels c'est-à-dire surtout des téléphones mobiles, les marques les plus populaires sont Nokia, Motorola, Samsung, Siemens et Sony Ericsson.

L'équipement de télécommunication pour les entreprises, parmi lesquels on compte les plus grands operateurs de téléphonie fixe et mobile est fourni en grande partie par les deux géants du business : Siemens et Alcatel-Lucent. Les entreprises comme Cisco Systems et Huawei Technologies et ZTE (les géants chinois) jouent aussi un rôle important dans le secteur.

² W.Urbaneck, „Fuzje zmieniają rynek”, *NetWorld*, 25/12/2006

1.2 Dernières tendances dans le domaine des télécommunications.

Depuis quelques années on observe une croissance systématique dans le secteur de la téléphonie mobile, accompagnée par une visible baisse d'intérêt des clients pour la téléphonie fixe. Selon les prévisions – cette tendance va être encore plus remarquable dans les années qui viennent.

Le rapport de la Commission Européenne concernant le marché des télécommunications dans l'UE en 2006 indique que la Pologne était le pays où on a observé la plus grande augmentation du nombre d'utilisateurs des téléphones portables en comparaison avec les autres pays européens. En 2006 ce nombre a augmenté de 21% par rapport à l'année précédente et à la fin de l'année 9 sur 10 Polonais avaient un téléphone portable.

S'il s'agit de la saturation de marché la Pologne est par contre encore loin derrière les pays comme le Luxembourg ou même la Lituanie où on compte de 1,3 jusqu'à 1,7 téléphones portables par habitant.

Sur le marché de téléphonie fixe on observe la perte systématique du monopole du géant Telekomunikacja Polska qui a perdu en 2006 7% du marché par rapport à l'année précédente³.

2. La concurrence sur le marché des services pour des entreprises et pour des clients individuels.

2.1 Les différents services pour les clients individuels et pour les entreprises.

2.1.1. Les services pour les clients individuels.

Parmi les services les plus populaires pour les clients individuels on compte :

- service voix « classique » (le plus populaire est encore celui de Telekomunikacja Polska, mais les autres marques comme Tele2, Aster, Telefonía Dialog essaient de s'imposer sur le marché aussi)
- services de téléphonie mobile : abonnement ou les cartes « prepaid »

³ "W Polsce największy przyrost komórek,, Gazeta Wyborcza, 29/3/2007

- transmission des données (l'accès à l'Internet de plus en plus populaire par connexion fixe comme Neostrada de TP SA.)

Depuis deux ans on observe aussi le développement de services « nouvelle génération », comme :

- plateformes multi médiales avec l'accès sans fil à l'Internet, téléphonie par Internet et télévision (ex. livebox de TP SA)
- téléphonie par Internet (VoIP- « voice over IP ») – communication téléphonique gratuite avec d'autres utilisateurs de ce service et très bon marché avec les utilisateurs de téléphones traditionnels
- accès à l'Internet sur le téléphone portable avec la technologie UMTS qui permet de transférer les fichiers multi médiaux de l'Internet sur le portable

2.1.2 Les services pour les entreprises.

Les opérateurs disposent de l'offre très vaste pour les entreprises qui concerne aussi bien la téléphonie « traditionnelle » que les services de la dernière génération :

- services voix traditionnelles
- services ISDN – permettant d'utiliser plusieurs services téléphoniques en même temps sur la même ligne téléphonique (ex. mener plusieurs conversations et utiliser la connexion Internet)
- location des centrales téléphoniques
- « business group » - service permettant de connecter plusieurs filiales de l'entreprise et d'avoir la communication gratuite à l'intérieur de l'entreprise, indépendamment de la localisation des filiales
- IP PABX – pour les entreprises de 350 ou plus d'employées – permet de connecter les filiales et offre des possibilités d'intégrer le système de communication avec d'autres applications bureautiques
- accès à l'Internet fixe et mobile
- centres d'appels

2.2 Les méthodes utilisées pour conquérir le marché.

La concurrence sur le marché des télécommunications est de plus en plus visible sur le marché polonais aussi bien s'il s'agit de téléphonie mobile que fixe. C'est aussi la raison pour

laquelle les operateurs deviennent le plus en plus imaginatifs et innovateurs au niveau de l'offre des produits et services.

Fin de l'année 2006 l'opérateur PTC Era a commencé la vente d'abonnements combinés avec les numéros fixes – le client peut acheter une spéciale carte SIM qui marché dans chaque appareil portable et peut être utilisée a 500 m de la localisation choisie par le client. Le gros atout de l'offre c'est le prix d'abonnement très compétitif sur le marché (10 a 20 zlotys). On attend la réponse du grand compétiteur de PTC Era – TP SA, dont le propriétaire –France Telecom a déjà introduit un offre très intéressant sur le marché français. Le client peut utiliser un seul téléphone mobile et le cout de communication est calculé selon les tarifs fixes si l'utilisateur est chez lui et selon les tarifs mobiles quand il quitte son appartement⁴.

L'arrivée du quatrième opérateur téléphonie mobile – P4 contrairement aux prévisions n'a pas incité une révolution sur le marché polonais. P4 offre les tarifs moins élevés que ses concurrents et les prix sont toujours les mêmes indépendamment des horaires et des numéros appelés, mais cet opérateur n'offre pas d'avantages additionnels, comme des appels gratuits vers certains numéros ou des promotions sur des SMS ou MMS⁵.

La comparaison d'offres de différents opérateurs est présentée dans le tableau ci-dessous :

Réseau	Era GSM	Plus GSM	Orange	Play
Nom du tarif	„Nowy Komfort”	„Godziny”	„Wszyscy i na wszystko”	
Abonnement	30 zł	55 zł	50 zł	50 zł
Communication incluse dans l'abonnement	40 min	90 min	66 min	143 min
-	ou	ou	-	ou
-	100 SMS	450 SMS	-	467 SMS
Minute de communication	72 gr	66 gr	75 gr	49 gr
SMS	20 gr	18 gr	20 gr	15 gr
MMS	40 gr	40 gr	40 gr	15 gr
Transmission de données	72 gr/500 KB	12 gr/ 100 KB	25 gr/50 KB	5 gr/10 KB

Source : K.Rymuza, „Nadszedł Play, na razie rewolucji nie ma”, *WWW.gazeta.pl*, 10/04/2007

⁴ „Era rzuca wyzwanie TP S.A.”, *Dziennik*, 25/10/2006

⁵ K.Rymuza, „Nadszedł Play, na razie rewolucji nie ma”, *WWW.gazeta.pl*, 10/04/2007

Pendant que les opérateurs essaient d'attirer de plus en plus de clients - selon les dernières informations de l'institut des recherches PMR - les Polonais se démontrent comme les clients le plus infidèles en Europe. Les raisons d'une telle situation sont les différences des coûts entre les opérateurs et aussi le niveau de services pas encore satisfaisant. Depuis un certain temps c'est aussi la possibilité de changer l'opérateur et de garder son ancien numéro qui incite les clients à faire des changements⁶.

3. Les réglementations de l'Union Européenne sur le marché des télécommunications.

Les règles de la compétitivité sur le marché des services en général sont garanties dans le Traité de la Communauté Européenne. Elles font partie des « libertés fondamentales » sur le marché européen.

La libéralisation du secteur des télécommunications a commencé en 1990 et son but est d'éliminer les réglementations spécifiques, passer à la régulation horizontale à travers de toute l'Union, spécialement s'il s'agit de la loi de concurrence et aussi d'établir la loi de protection des consommateurs, ainsi que des données⁷. Malgré des efforts et des progrès importants dans ce domaine, il y a encore les parties du secteur, dans lesquelles la compétitivité peut être renforcée, comme par exemple le marché d'accès à l'Internet ou la répartition des fréquences radio. Les solutions proposées en juin 2006 c'était la création d'une agence de gestion des fréquences au niveau européen et la facilitation d'entrée sur les marchés nationaux pour des nouveaux opérateurs⁸.

Pendant l'été 2006 la Commission Européenne a contribué à renforcer la concurrence sur les marchés des pays d'Europe de l'Est, dont en Pologne en donnant aux utilisateurs le droit de garder les mêmes numéros en changeant l'opérateur.

Dans les plans concernant la régulation du marché, annoncés par la commissaire Viviane Reding il y a aussi la création de l'Autorité Européenne du Réseau de Communication (European Communications Network Authority- ECNA). Cette organisation n'aurait pas pour but de remplacer les institutions

⁶ « Nielojalni Polacy », *Gazeta Wyborcza*, 29/03/2007

⁷ Southerland E. „The European Union 2006 Review of Telecom Regulation: There is no big push for further competition”, *Intermedia*, 02/2006

⁸ „Bruksela bierze się za telekomunikację”, *Gazeta Wyborcza*, 30/06/2006

de régulations nationales, mais serait un organisme de coordination des mesures prises par les pays sur leurs marchés⁹.

4. Le marché polonais et ses attributs pour les entreprises du secteur télécom.

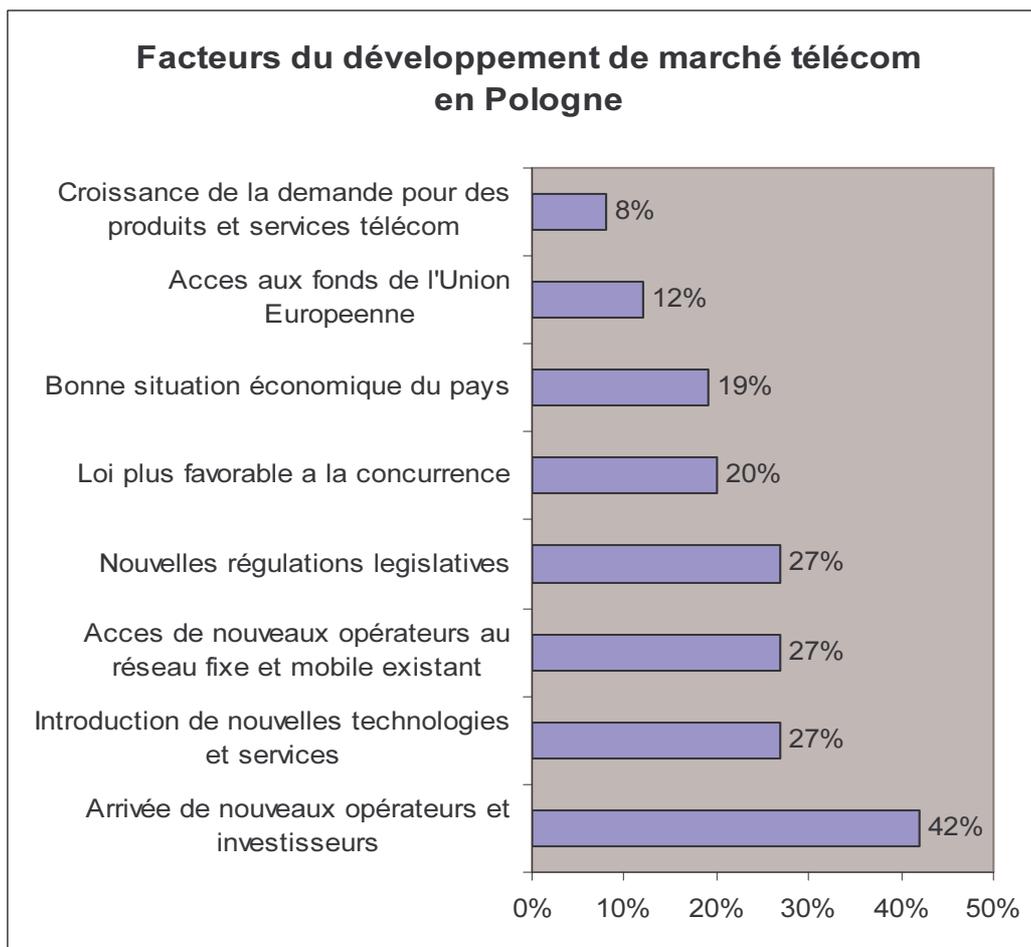
4.1 Les atouts et les inconvenances du marché polonais par rapport aux autres pays européens.

Selon les rapports concernant le marché des télécommunications en Pologne, publiés fin 2006, la valeur totale du marché en 2005 s'élevait à 36,7 milliards zlotys (3,6% de croissance par rapport à l'année précédente) et doit atteindre en 2007 40 milliards zlotys. Cette croissance est possible surtout grâce au développement du marché de téléphonie mobile, ainsi que du marché de transmission des données et d'Internet. Le marché d'accès à l'Internet a un potentiel particulièrement grand et on prévoit la croissance de 21% sur ce marché entre 2006 et 2008¹⁰.

On peut identifier plusieurs facteurs qui peuvent positivement influencer le développement du marché dans les années qui viennent. Les plus importants ont été mentionnés par les entreprises du secteur dans une enquête menée par la société des recherches du marché- PMR, dont les résultats sont présentés ci-dessous :

⁹ Taylor S. „National egos thwart single market”, *European Voice*, 1-7/03/2007

¹⁰ „ Rynek telekomunikacyjny w Polsce: w stronę usług szerokopasmowych”, *PMR- informacje prasowe*, 2/11/2006



Source : „Rynek telekomunikacyjny w Polsce 2006-2009”, *PMR raport*, 2006.

Les résultats de l'étude démontrent plusieurs facteurs qui peuvent attirer les entreprises pour développer leur business en Pologne. Les entrepreneurs sont surtout convaincus de pouvoir trouver en Pologne l'environnement de plus en plus favorable à la compétitivité aussi bien s'il s'agit de l'accès aux nouvelles technologies que du développement de la loi.

Parmi les plus grands désavantages du marché polonais pour les investisseurs en domaine de télécommunications on peut mentionner le coût de la communication qui est toujours un de plus élevés en Europe, ce qui est l'héritage du monopole de la Telekomunikacja Polska qui dominait le marché pendant plusieurs années. Telekomunikacja Polska reste aussi le propriétaire du 68,5 % du réseau ce qui lui permet encore d'imposer les conditions pour les nouveaux arrivants. S'il s'agit du coût de communication – un abonnement moyen s'élève à 42,38 euros par mois, ce qui est plus élevé qu'en Italie, Grande Bretagne ou en Allemagne¹¹.

¹¹ « Żle wypadamy w raporcie KE », *Gazeta Prawna*, 06/04/2007

4.2 Pologne – le paradis pour les *shared service centers* ?

Vue les avantages du marché polonais mentionnés ci-dessus, ainsi que le fait que la Pologne c'est un pays où on peut trouver la main d'œuvre qualifiée (spécialement s'il s'agit de la connaissance des langues étrangères) et moins chère que sur la partie ouest du continent, plusieurs entreprises sont tentées d'y délocaliser les parts de leur activité. Au niveau des entreprises du secteur télécom ce sont des activités comme les centres d'appel ou les services client qui n'exigent pas de haut niveau des connaissances techniques et qui peuvent être sous-traitées facilement.

On compte actuellement 50 centres de services client en Pologne (centres d'appel, IT help desk, etc.) et on estime que leur nombre va encore augmenter. En 2010 ils doivent employer environ 550 mille personnes¹².

Pour résumer on peut constater que le secteur de télécommunications c'est la part du marché où on observe le développement très important aussi bien au niveau technologique que s'il s'agit des habitudes des consommateurs. Bien qu'il reste encore des phénomènes qui se sont développés sous l'ancien système, comme par exemple la monopolisation partielle du secteur, on peut dire qu'avec la concurrence soutenue par l'entrée dans l'Union Européenne et les nouveaux défis liés à la mondialisation – le marché de télécommunication polonais peut rebondir de la façon très importante dans les années qui viennent.

¹² « Vodafone nie chce Polski », *Puls Biznesu*, 13/03/2007

Bibliographie :

„Bruksela bierze się za telekomunikację”, *Gazeta Wyborcza*, 30/06/2006

„Era rzuca wyzwanie TP S.A.”, *Dziennik*, 25/10/2006

„Nielojalni Polacy ” , *Gazeta Wyborcza*, 29/03/2007

Rymuza K., „Nadszedł Play, na razie rewolucji nie ma”, *WWW.gazeta.pl*, 10/04/2007

„ Rynek telekomunikacyjny w Polsce: w stronę usług szerokopasmowych”, *PMR-
informacje prasowe*, 2/11/2006

Southerland E. „The European Union 2006 Review of Telecom Regulation: There is no big push for further competition”, *Intermedia*, 02/2006

Taylor S. „National egos thwart single market”, *European Voice*, 1-7/03/2007

Urbanek W., „Fuzje zmieniają rynek”, *NetWorld*, 25/12/2006

„Vodafone nie chce Polski”, *Puls Biznesu*, 13/03/2007

„W Polsce największy przyrost komórek,,”, *Gazeta Wyborcza*, 29/3/2007

WWW.era.pl

WWW.playmobile.pl

WWW.plusgsm.pl

www.tpsa.pl

„Źle wypadamy w raporcie KE”, *Gazeta Prawna*, 06/04/2007

55^e Congrès de l'AIELF : « Bilan et perspectives d'un demi-siècle de construction de l'Union européenne dans le cadre de la mondialisation économique contemporaine »

Varsovie, 21-23 mai 2007

« Quelle stratégie pour l'Union européenne dans la perspective du nouveau cycle de négociations sur les changements climatiques ? »

Béatrice QUENAULT

Maître de Conférences, CRESS-LESSOR, Université Rennes 2, Campus Villejean, Place du Recteur Henri Le Moal, CS 24307, 35043 Rennes cedex, France

Beatrice.quenault@uhb.fr

L'Union européenne (UE) et ses Etats membres ont dès le départ pris la tête des efforts internationaux visant à enrayer les changements climatiques. La première Conférence mondiale sur le climat (La Haye, mars 1989) s'est tenue à l'initiative de la France, de l'Espagne et des Pays-Bas en présence de quatre-vingts pays. Lors de la deuxième Conférence (Genève, novembre 1990), les douze Etats membres de l'UE ont donné le coup d'envoi de la lutte concertée contre le renforcement de l'effet de serre en s'engageant volontairement à stabiliser pour l'an 2000 leurs émissions à leur niveau de 1990. L'UE a aussi joué un rôle prépondérant dans la négociation et la mise en œuvre de la Convention cadre des Nations unies sur les changements climatiques (CCNUCC), signée à Rio en 1992, et de son Protocole d'application (PK), signé à Kyoto en 1997. Aux termes de cet accord, l'UE a souscrit un objectif ambitieux en s'engageant à réduire globalement d'ici 2008-2012 ses émissions de gaz à effet de serre (GES) de 8 % par rapport à leur niveau de 1990¹. Cet objectif général a ensuite été traduit en objectifs spécifiques ayant force d'obligation pour chacun des 15 Etats Membres de l'UE en fonction de leur capacité à réduire leurs émissions, dans le cadre d'un accord

¹ Le Protocole s'accompagne de quatre avancées significatives par rapport à la Convention : L'adoption de quotas de réduction des émissions de GES «légalement contraignants» (et non plus de simples déclarations de principe) ; une différenciation secondaire des engagements des 38 pays industrialisés inscrits à l'Annexe I/B (à la place d'un objectif commun de stabilisation des émissions) ; l'adoption d'engagements définis sur une première période - 2008 à 2012 -, celle-ci devant être suivie d'autres périodes quinquennales (et non plus à l'horizon 2000) ; les objectifs portent sur un panier de six GES (au lieu de trois). En contrepartie de l'acceptation de ces engagements « renforcés », une certaine souplesse a été introduite : outre les politiques et mesures nationales visant à atténuer les changements climatiques et leurs impacts, le Protocole a prévu trois mécanismes de flexibilité : le marché des permis d'émissions négociables (MPEN), le mécanisme de développement propre (MDP) et la mise en œuvre conjointe (MOC). Ces instruments doivent aider les Parties à l'Annexe I/B à tenir leurs engagements au moindre coût en réalisant les réductions d'émissions là où elles sont les moins chères.

contraignant de répartition de la charge (dite « bulle européenne »)². Les douze nouveaux Etats membres, qui ont adhéré à l'UE après l'adoption du PK par celle-ci, doivent réaliser des objectifs individuels de réduction, cibles qu'ils devront atteindre séparément de l'objectif collectif de l'UE à 15³.

Les engagements quantifiés adoptés à Kyoto, qui correspondent à un objectif global de réduction de -5,2% des émissions de GES des 38 Parties à l'annexe I/B par rapport à leur niveau de 1990 (les pays du Sud ayant été exempts de tels engagements au nom du « principe des responsabilités communes mais différenciées »), ne sont qu'une première étape dans la politique internationale de lutte contre le défi climatique. Les discussions concernant les engagements pour l'après-2012 ont été officiellement lancées à Montréal en décembre 2005 lors de la 11^e Conférence des Parties à la Convention (CdP11) et première Réunion des Parties au Protocole (RdP1), mais les négociations s'annoncent ardues. Des voix s'élèvent, derrière celle des Etats-Unis, pour souhaiter la mise au rebut du PK et les initiatives qui en découlent. Pourtant, l'architecture novatrice et solide du Protocole, résultat de longues et difficiles négociations, offre une chance unique de réguler les émissions de GES à l'échelle mondiale. Renoncer à ce cadre institutionnel signifierait perdre une décennie d'après négociations alors que plus de 160 nations l'ont ratifié, que l'Europe a lancé un effort sans précédent pour contrôler, à moindre coût, les émissions de son industrie sur le modèle du marché international du carbone établi par le Protocole, et qu'il n'existe aucune proposition alternative s'imposant à tous. L'enjeu pour l'UE des discussions sur la forme et la profondeur des engagements futurs est de conserver son « *leadership* » au sein du système multilatéral de lutte contre les changements climatiques en montrant sa détermination à viser des réductions

² À l'occasion de la ratification du PK, le 31 mai 2002, la Communauté a déclaré que, conformément à l'article 4 du Protocole, elle-même et ses États membres rempliraient conjointement leurs engagements respectifs de réduction des émissions. En vertu de cet article 4, qui permet à des pays de conclure un accord sur un objectif commun égal à la somme des objectifs de tous les pays participants, la « bulle européenne » fixe des objectifs d'émissions différenciés pour chacun des 15 États membres de l'UE au moment de l'adoption du PK (décembre 1997). Ainsi, par exemple, l'Allemagne doit diminuer ses émissions de 21 % tandis que l'Espagne est autorisée à les augmenter de 15 %. La France doit, elle, veiller à les stabiliser. Commission des Communautés européennes (2006,a).

³ Conformément à l'article 4.4, l'adhésion de 10 autres États après l'adoption du PK n'a pas d'incidence sur les engagements contractés par la Communauté au titre de celui-ci. Sur les dix États membres qui ont adhéré à l'UE le 1^{er} mai 2004, huit ont des objectifs individuels de réduction à hauteur de 8 % pour la République Tchèque, l'Estonie, la Lettonie, la Lituanie, la Slovaquie et la Slovénie et de 6 % pour la Hongrie et la Pologne. Chypre et Malte sont des Parties à la Convention ne figurant pas à l'Annexe I et n'ont à ce titre pas d'objectifs à atteindre aux termes du PK. Les deux nouveaux membres de l'UE à 27, la Bulgarie et la Roumanie ont un objectif de réduction de 8 %. Pour les candidats à l'adhésion, la Croatie a un objectif de réduction de 5 % (bien qu'elle n'ait pas encore ratifié le Protocole), tandis que la Turquie, Partie à la Convention mais non au Protocole, n'a pas d'objectif quantifié. Commission des Communautés européennes (2006,a).

plus profondes et à plus long terme de ses émissions de GES, tout en incitant les autres pays développés et les pays en développement (PED), en particulier les gros émetteurs de GES, à une participation approfondie et élargie. Dans cette perspective, l'objet de ce papier est triple :

- Dans un premier temps, nous exposerons le dispositif de lutte contre les changements climatiques adoptés par l'UE au travers du système communautaire d'échange de quotas d'émission (SCEQE) et son articulation avec les mécanismes de flexibilité du PK ;
- Ensuite, nous évaluerons, compte tenu des enseignements tirés du fonctionnement du SCEQE au cours de la phase expérimentale et des évolutions attendues pour la 2^e phase de ce système, les chances de succès des efforts déployés par l'UE pour atteindre les objectifs quantifiés de la première période d'engagement (2008-2012) du PK ;
- Enfin, nous examinerons les orientations qui devraient figurer dans la stratégie communautaire pour la nouvelle phase de négociation concernant les engagements futurs (après 2012).

I. LE SYSTEME COMMUNAUTAIRE D'ECHANGE DE QUOTAS D'EMISSION (SCEQE), PIERRE ANGULAIRE DU MARCHE INTERNATIONAL NAISSANT DU CARBONE

Pour respecter son engagement quantifié souscrit au titre du Protocole, l'UE a adopté, en juin 2000, le premier Programme européen de lutte contre les changements climatiques (PECC), qui a permis l'adoption de nombreuses politiques et mesures domestiques (Commission des Communautés européennes, 2000). Le PECC concerne un large éventail de secteurs de l'économie, et définit des mesures transversales et sectorielles (transport, bâtiments, industrie et énergie) dont le potentiel de réduction d'émissions de GES est estimé entre 578 et 696 milliards de tonnes équivalent CO₂ (MteqCO₂), ce qui permettrait à l'UE d'atteindre son objectif de réduction de Kyoto (336 MteqCO₂). Parmi les mesures les plus significatives du PECC⁴, figurent ainsi deux directives dans le cadre desquelles l'UE met progressivement en

⁴ Parmi les autres mesures prévues par le PECC, certaines visent par exemple à améliorer le rendement énergétique des voitures et l'efficacité énergétique des bâtiments, augmenter l'utilisation des énergies renouvelables et la géothermie, faire progresser la cogénération, contrôler les gaz fluorés à effet de serre, réduire les émissions de méthane des décharges, sensibiliser et aider la recherche-développement et l'essor des technologies propres. En octobre 2005, une nouvelle phase du PECC a été lancée pour continuer à développer des mesures rentables de réduction des émissions. L'accent est mis sur l'évaluation des mesures prises dans le cadre de la première phase du PECC, la réduction des émissions de l'aviation et du transport routier de passagers,

oeuvre les nouveaux instruments prévus par le PK afin de s'acheminer vers un marché international du carbone :

- D'une part, la directive (2003/87/CE) relative à la mise en place du système communautaire d'échange de quotas d'émissions ou SCEQE (Parlement et Conseil européen, 2003). Le SCEQE est destiné à expérimenter le dispositif de « marché des permis d'émissions négociables » (MPEN)⁵ instauré par le PK et à anticiper son application avant le début de la première période d'engagement ferme (2008-2012).

- De l'autre, la directive de liaison (2004/101/CE) qui permet aux Etats membres d'autoriser l'utilisation des crédits d'émissions obtenus dans le cadre des mécanismes de projets du PK, respectivement dénommés la « mise en œuvre conjointe » (MOC) et le « mécanisme de développement propre » (MDP), afin de s'acquitter de leurs obligations dans le cadre du SCEQE (Parlement et Conseil européen, 2004).

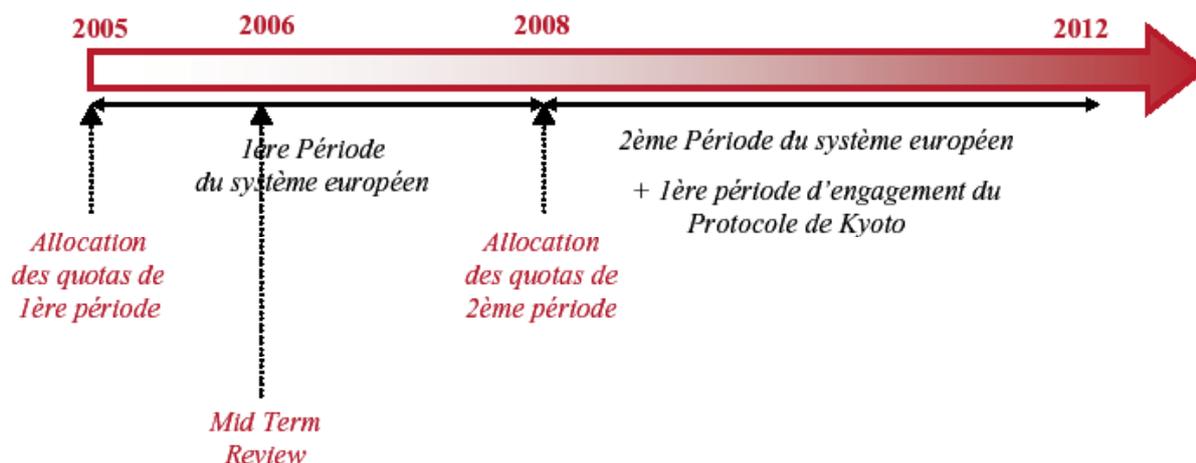
L'UE, après avoir vainement défendu l'idée d'une taxe internationale sur le carbone dans le cadre des négociations, est ainsi aujourd'hui acquise au principe d'un marché mondial du carbone en tant qu'instrument clé de la lutte contre les changements climatiques (Commission des Communautés européennes, 2006,b).

1.1. Le SCEQE et son articulation avec leMPEN de Kyoto

Une des mesures phares du PECC est le SCEQE, mis en place le 1^{er} janvier 2005, et destiné à se fondre à partir de 2008 dans le marché international du carbone instauré par le PK.

le développement de technologies de capture et de stockage du dioxyde de carbone et l'identification de mesures d'adaptation aux effets inéluctables du changement climatique.

⁵ Le marché des permis d'émission négociables (MPEN) est l'un des trois « mécanismes de flexibilité » du PK qui autorisent le transfert de crédits de réduction d'émission (CRE) entre pays. Il permettra aux pays industrialisés, ayant dépollué au-delà de leurs quotas, de disposer d'un « surplus », c'est-à-dire de CRE, qu'ils pourront céder à d'autres pays industrialisés, désireux de polluer davantage tout en respectant leurs engagements de réduction (article 17 PK).



Sont visées, dans la première phase expérimentale du système (2005-2007), les seules émissions de CO₂⁶ des secteurs industriels les plus impliqués : toute installation réalisant une activité dans le secteur de la production d'énergie secondaire (plus de 20 MW de puissance thermique installée) et du raffinage pétrolier, la production et la transformation des métaux ferreux, l'industrie minérale, et la fabrication de pâte à papier, de papier et de carton (annexe I de la directive) et émettant les GES spécifiés en relation avec cette activité doit posséder une autorisation individuelle⁷ d'émission délivrée à cet effet par les autorités compétentes. Les autorités accordent l'autorisation, qui consiste en l'octroi de quotas d'émission, si elles considèrent que l'exploitant de l'installation est en mesure de surveiller et de déclarer ses émissions de GES⁸. Selon le mécanisme retenu, chaque État membre fixe, pour une période initiale de trois ans (2005-2007) puis pour des périodes quinquennales successives, des objectifs de réduction d'émissions à chacune des installations concernées dans le cadre d'un plan national d'affectation des quotas (PNAQ), préalablement validé par la Commission européenne : au début de chaque période, les Etats affectent un volume donné de quotas d'émission aux exploitants de chaque installation, un quota correspondant au droit d'émettre une tonne de dioxyde de carbone ou de tout autre GES d'effet équivalent au cours d'une période spécifiée. Au cours de la première période, sont ainsi plafonnées à un montant de 2,2 milliards de tonnes d'équivalent CO₂ (MtéqCO₂), les émissions provenant de près de 11.500 installations situées dans l'ensemble des 25 Etats membres de l'UE, installations qui représentent environ 45 % des émissions totales de CO₂ de l'UE et 30 % de ses émissions

⁶ S'agissant des six GES couverts par le PK, la Commission a décidé de n'appliquer initialement le système qu'au CO₂, pour des raisons de simplicité lors de la phase de démarrage ainsi qu'en raison des difficultés liées à la délivrance et à la vérification immédiate des droits d'émission des autres gaz.

⁷ Une autorisation peut concerner plusieurs installations exploitées sur le même site par le même exploitant.

⁸ À la fin de l'année, l'exploitant doit déclarer à l'autorité compétente les émissions de GES produites par l'installation pendant l'année ; si la déclaration (objet d'une vérification) ne satisfait pas aux critères de l'annexe IV, l'exploitant ne pourra plus transférer des quotas jusqu'à ce qu'elle soit conforme.

globales de GES.

L'attribution des quotas de départ peut s'effectuer suivant diverses modalités : par une allocation gratuite, par la vente des permis d'émission ou par la combinaison de ces deux méthodes, sachant qu'au moins 95 % des quotas de la première période de trois ans sont octroyés gratuitement aux installations et que, pour la période de cinq ans débutant le 1^{er} janvier 2008, cela concernera 90 % d'entre eux, le reliquat pouvant être mis aux enchères. Dans tous les cas, il est indispensable que les Etats déterminent *ex ante* le plafond total des émissions à émettre pour chacune des installations, les quotas étant attribués soit en termes absolus en fonction des émissions passées (méthode des droits acquis ou *grandfathering* en anglais), soit en termes relatifs en fonction de paramètres liés aux pratiques et aux techniques employées (méthode des critères de performance ou *benchmarking* en anglais). Les États membres assurent la libre circulation des quotas dans la Communauté européenne. Ils veillent également à ce que, le 30 avril de chaque année au plus tard, les exploitants des installations restituent un nombre de quotas correspondant au total de leurs émissions au cours de l'année précédente. Ces quotas restitués sont ensuite annulés. Tout exploitant qui ne restitue pas, à la date prévue, un nombre de quotas équivalent à ses émissions pendant l'année précédente devra payer une amende sur les émissions excédentaires. L'amende s'élève à 100 euros par tonne éq.CO₂ (40 euros pendant la période de trois ans qui débute le 1^{er} janvier 2005) et ne libère pas l'exploitant de son obligation de restituer un nombre de quotas égal à ses émissions excédentaires.

L'intérêt économique du système réside dans le caractère transférable et négociable des quotas⁹. On attend de ce marché qu'il favorise une répartition optimale des efforts de réduction d'émissions entre les exploitants concernés par la directive. En effet, les exploitants pour lesquels les coûts de réduction des émissions s'avèreraient insupportables au regard du maintien de leur compétitivité respecteraient néanmoins leurs obligations en achetant des quotas supplémentaires à des exploitants pour lesquels les coûts sont moindres et qui disposent d'excédents de quotas à revendre. Les industriels doivent donc choisir entre couvrir toute émission supplémentaire par l'achat d'un quotas ou réduire leurs émissions par un investissement approprié (Assemblée nationale, 2006). Le SCEQE devrait permettre à l'UE de respecter les objectifs de Kyoto pour un coût annuel compris entre 2,9 et 3,7 milliards

⁹ Le mécanisme d'échange commercial est fondé sur un système de registres tenus au niveau de chaque Etat membre, normalisé à l'échelon communautaire et établi à partir de base de données électroniques.

d'euros, ce qui représente moins de 0,1 % de son produit intérieur brut (PIB). Pour respecter des objectifs similaires en l'absence d'un tel système, il faudrait déboursier 6,8 milliards d'euros par an (Commission européenne, 2005,c).

II.2. Le SCEQE et les mécanismes de projets du PK

La directive 2004/101/CE approfondit le lien entre le SCEQE et le Protocole, en ce qu'elle rend compatibles avec ce système les mécanismes dits « de projets » du PK. Contrairement au MPEN, la MOC¹⁰ et le MDP¹¹ sont des instruments fondés sur l'organisation de projets permettant d'obtenir respectivement des unités de réduction d'émissions (URE) et des unités de réductions d'émission certifiées (UREC). En pratique, ces projets ont vocation à être des projets d'investissement de partenaires financiers et/ou industriels, publics mais aussi et surtout privés, qui permettent un niveau d'émission de GES moins élevé que ne l'auraient permis des projets «traditionnels». La participation d'entreprises privées nécessite un système strict de suivi des projets et de comptabilité des URE obtenues, tant au niveau national que communautaire. Les réductions d'émissions obtenues à travers ces mécanismes peuvent être ajoutées aux unités de quantité attribuée (UQA) aux Parties à l'Annexe I/B, être vendues sur le MPEN ou stockées en vue de la seconde période d'engagements. Cette directive reconnaît ainsi la validité des crédits résultant des projets MOC et MDP au même titre que les quotas d'émission, à l'exception de ceux issus des activités de séquestration de carbone liées au LULUCF (utilisation des terres, changement d'affectation des terres et foresterie). La directive prévoit également des modalités pour éviter que les URE ou les UREC ne soient comptabilisées deux fois, lorsqu'elles résultent d'activités qui entraînent également une réduction ou une limitation des émissions des installations conformément à la directive 2003/87/CE. De cette manière, les exploitants pourront utiliser ces deux mécanismes dans le

¹⁰ La MOC (article 6 du PK) est une forme particulière du négoce des crédits d'émission limitée aux projets menés entre Parties visées à l'annexe I/B. Elle désigne le transfert entre pays industrialisés de CRE obtenus par le biais d'investissements directs à l'étranger (IDE), « projets » pauvres en carbone se traduisant par une réduction des émissions dans les pays hôtes (pays en transition). Ces réductions peuvent être utilisées pour augmenter le total des CRE de la Partie qui finance le projet, alors que ceux de la Partie d'accueil seront réduits d'autant : il n'y a donc pas de création nette de CRE.

¹¹ Le MDP (article 12 du PK), fondé comme la MOC sur des IDE peu émetteurs de GES, poursuit, quant à lui, un double objectif puisqu'il s'agit à la fois d'aider les pays hôtes (pays du Sud) à parvenir à un développement durable et d'aider les pays investisseurs du Nord à tenir leurs engagements de réduction au moindre coût. Dans la mesure où les Parties d'accueil n'ont pas d'engagements chiffrés (Parties non visées à l'annexe I), les projets doivent non seulement être approuvés par les Parties concernées et le Comité exécutif du MDP, mais les réductions d'émissions doivent, en outre, être certifiées par des experts indépendants. Les UREC ainsi générées font l'objet d'un prélèvement à hauteur de 2 % afin d'alimenter le fonds destiné à financer des actions d'adaptation dans les PED.

cadre du SCEQE pour s'acquitter de leurs obligations. Le résultat sera une réduction des coûts de mise en conformité des installations soumises au système. Les estimations pour la période 2008-2012 prévoient une réduction de plus de 20 % du coût annuel de mise en conformité de toutes les installations de l'UE élargie. En conséquence, cela élargira l'éventail des options peu onéreuses de mise en conformité au sein du système communautaire, et entraînera une diminution de l'ensemble des coûts de mise en conformité avec le PK, tout en améliorant la liquidité du SCEQE. Cela stimulera la demande de crédits MOC et incitera les entreprises communautaires à investir dans la mise au point et le transfert de technologies de pointe et de savoir-faire écologiquement rationnels. La demande de crédits MDP sera également stimulée, ce qui aidera les PED dans lesquels des projets MDP sont mis en oeuvre à atteindre leurs objectifs de développement durable. En combinant le système d'échange de crédits d'émissions avec le MDP et la MOC, l'UE entend tirer au maximum parti de la souplesse offerte par les mécanismes de Kyoto, qui complètent les mesures et politiques internes adoptées par les pays pour réduire leurs émissions.

II. LE SCEQE, UN DISPOSITIF ADAPTE AU RESPECT DES ENGAGEMENTS QUANTIFIES DE KYOTO ?

À l'heure actuelle, plus de 160 pays représentant plus de 90 % de la population mondiale peuvent intervenir sur le marché naissant du carbone, soit par l'intermédiaire de systèmes d'échange de crédits d'émissions tels que le SCEQE, soit dans le cadre des mécanismes de projet du PK¹². Les trois premières années de fonctionnement du système européen d'échange de quotas (2005-2007) ont permis la mise en place des infrastructures et le test en grandeur réelle du plus important marché de permis d'émission de CO₂. Le SCEQE joue déjà un rôle moteur dans les échanges internationaux et, bien que réclamant des améliorations pour les phases de fonctionnement à venir, constitue néanmoins une base solide pour le futur marché mondial du carbone. Un recours accru au SCEQE sera déterminant pour le respect des engagements souscrits par l'UE en vertu du PK pour la période 2008-2012. Dans le même temps, la réussite du SCEQE est essentielle pour renforcer la crédibilité de l'UE dans

¹² Pour l'année 2006, un volume de transactions de plus de 764 millions de quotas a été enregistré pour une valeur de 18,9 milliards de dollars. Les PED ont offert 214 millions de tonnes éq. CO₂ de crédits liés aux projets MDP, soit 21 % du volume total échangé sur le marché carbone, pour un montant total de 2,3 milliards de dollars. Les transactions dans le cadre du SCEQE dominent le marché, puisqu'elles représentent, en 2006, 87 % de la valeur monétaire des échanges de carbone et 74 % de leur volume total (Commission des Communautés européennes, 2006,b).

l'optique du régime qui sera mis en place pour maîtriser les changements climatiques après-2012.

II.1. Les enseignements du fonctionnement du SCEQE au cours de la phase expérimentale : allocation pléthorique de quotas et prix du carbone non incitatif

Le marché des quotas du SCEQE s'est développé avant même l'entrée en vigueur du système, puisque les premières opérations à terme ont été conclues en 2003. Depuis sa mise en route, le montant des transactions s'est vigoureusement accru, comme le nombre des participants actifs au marché¹³. Après un démarrage modéré, les volumes cumulés des quotas échangés (1,1 MtCO₂ fin 2006) sur le marché ont connu une forte croissance, pour atteindre environ 50 % de l'allocation totale. Couplée à l'existence de bourses d'échange organisées, cette croissance a amélioré la fluidité et la liquidité des transactions.

Ce marché envoie un signal-prix de la tonne de CO₂, à trois types d'acteurs : les industriels soumis aux quotas qui peuvent acheter ou vendre ces tonnes de dioxyde de carbone pour ajuster les quotas qu'ils détiennent à leurs émissions effectives ; les acteurs financiers qui assurent les fonctions d'intermédiation ; les monteurs de projets MDP ou MOC qui utilisent désormais le prix du quota européen de la seconde période (2008-2012) comme indicateur de référence pour la vente de leurs crédits d'émissions (UREC ou URE)¹⁴. Le fonctionnement du SCEQE en phase expérimentale a montré l'extrême volatilité des prix du permis au comptant (pour la 1^{ère} période 2005-2007) : après être resté relativement fort jusqu'en mai 2006, le « *spot* » a chuté de 30 euros par tonne de CO₂ début avril 2006 à moins d'un euro en février 2007. Cette évolution du prix du CO₂ a répondu à des déterminants institutionnels, économiques et climatiques bien identifiés¹⁵ ; tous les à-coups observés, en 2006, sur le prix des quotas au comptant s'expliquent assez bien par ces paramètres qui conditionnent le rapport entre l'offre et la demande de quotas à court et moyen termes. C'est, en particulier, la

¹³ En 2006, 817,8 millions de tonnes de CO₂ ont été échangées, soit près de 40 % de la quantité annuelle attribuée aux entreprises. En valeur, les échanges ont représenté 14,1 milliards d'euros. L'augmentation des volumes échangés entre 2005 et 2006 (+ 212 %) a été un peu plus rapide que celle des valeurs (+ 197 %) du fait du léger recul des prix moyens observés entre ces deux années. Caisse des Dépôts (2007,a).

¹⁴ Au cours de l'année 2006, les URE issues des projets MOC se sont échangées à un prix moyen de 8 dollars la tonne de carbone et les UREC liées aux projets MDP à un prix moyen de 10,5 dollars.

¹⁵ Ces facteurs influent sur le prix des quotas avec le temps : il s'agit du potentiel de réduction et des coûts de réduction des émissions, des allocations de quotas et des émissions réelles déclarées, de l'accès aux crédits MOC et MDP et de la disponibilité de tels crédits, des prix des combustibles fossiles, des conditions météorologiques (température, précipitations) et du degré de participation des différents secteurs au marché.

largesse dans l'allocation des quotas qui a été l'élément essentiel de la chute du prix de la tonne de carbone à des niveaux qui n'ont plus rien d'incitatif, puisque le prix tend dorénavant asymptotiquement vers zéro en phase pilote¹⁶. Cette grande volatilité du signal-prix envoyé par le marché n'a pas facilité sa prise en compte par les industriels soumis au système¹⁷.

En revanche, le prix du quota à terme (pour la 2^e période 2008-2012) a connu une évolution très distincte : sa volatilité ayant été nettement inférieure, son cours s'est totalement désolidarisé de celui au comptant¹⁸. Ce mouvement en ciseaux des prix au comptant et à terme tient à la règle institutionnelle de non transfert des quotas entre la 1^{ère} et la 2^e période du SCEQE ; la disparition de cette règle, dès 2008, avec la mise en réserve autorisée des quotas entre la 2^e et la 3^e période devrait créer de meilleures conditions pour lisser les à-coups du prix à court terme et faciliter l'émergence d'un signal-prix de long terme qui pourra orienter les décisions d'investissement.

Au plan économique, la tarification du carbone a eu des répercussions contrastées suivant les secteurs. Dans ceux fortement ouverts à la concurrence internationale, la répercussion de la valeur des quotas sur le prix de vente des produits a été limitée, les installations européennes de ces secteurs souffrant d'une diminution de compétitivité face aux industriels étrangers non soumis à une « contrainte carbone ». En revanche, dans le secteur de production de l'électricité, le prix des quotas a pu être répercuté sur le prix de vente, contribuant à son augmentation et à la création d'une « rente carbone » (allocation gratuite des quotas de 1^{ère} période), et à des réductions d'émissions, par modifications du « mix » énergétique. Pour tenir compte de ce double phénomène (aspects externes de la compétitivité et manque de maturité du marché de l'électricité), et suivant les recommandations du Groupe à haut niveau sur la compétitivité, l'énergie et l'environnement¹⁹, plusieurs pays membres ont l'intention d'augmenter la part des quotas mis aux enchères et d'être plus exigeants vis-à-vis des producteurs d'électricité lors de l'allocation des quotas de 2^e période.

Enfin, le marché européen a aidé au développement du MDP en étant une source importante de demande, phénomène qui devrait probablement s'intensifier pendant la 2^e phase de fonctionnement du SCEQE.

¹⁶ Caisse des Dépôts (2007,b).

¹⁷ Il s'agit d'un défaut de jeunesse commun à tous les marchés naissants sur lesquels une phase d'apprentissage est nécessaire pour que se constituent la liquidité et la profondeur nécessaires à une meilleure efficacité du système.

¹⁸ Caisse des Dépôts (2007,d).

¹⁹ Voir http://ec.europa.eu/entreprise/environnement/hlg/doc_06/first_report_02_06_06.pdf.

II.2. Les évolutions attendues de la deuxième phase du SCEQE : offre de quotas réduite et prix du carbone en hausse

La 2^e période du SCEQE (2008-2012) devra faire la preuve que le marché est capable de provoquer des réductions d'émissions de manière efficace et durable dans le temps. Pendant cette phase du marché, concomitante avec la période d'application des engagements de Kyoto pour les Etats, les marchés seront donc imbriqués à plusieurs niveaux. Les industriels européens pourront ainsi utiliser pour leur conformité, en plus des crédits engendrés par le MDP, les URE issues de la MOC. Par ailleurs, chaque mouvement de quotas européens entre pays sera doublé, à partir du 1^{er} janvier 2008, par un mouvement identique de « quotas Kyoto » - les UQA – afin d'assurer la cohérence entre les deux systèmes²⁰.

La donnée clé sera le plafond total attribué aux Etats puisque les actifs circuleront librement au sein de l'UE. Compte tenu du durcissement des contraintes pour la 2^e période, le principal changement concernera un équilibre offre-demande modifié, avec une offre de quotas très réduite par rapport à celle de la 1^{ère} période. La Commission a en effet envoyé un signal clair de resserrement de l'allocation globale pour la 2^e phase, estimant qu'une allocation moyenne annuelle inférieure à 2063 millions de tonnes était nécessaire, soit une diminution totale de près de 50 millions de tCO₂ par an (i.e. environ – 6 % du total)²¹. Les pays les plus éloignés d'une trajectoire d'émissions compatibles avec leurs engagements de Kyoto se sont ainsi vus demander un effort plus important sur leurs allocations afin de ne pas pénaliser la réalisation de leur conformité et celle de l'UE tout entière. Le 27 octobre 2006, l'Agence Européenne pour l'Environnement (AEE) a prévenu qu'avec les mesures actuelles, seuls deux des 15 anciens Etats membres atteindraient leurs objectifs de réduction d'émissions (Suède et Royaume-Uni). Avec ces seules mesures, l'UE des 15 ne devrait parvenir à réduire les émissions de CO₂ que de 0,6% d'ici 2012. Un recours accru aux mécanismes de flexibilité de Kyoto, y compris des actions portant sur les puits de carbone dans le cadre du LULUCF, seront nécessaires en complément d'autres politiques et mesures domestiques pour atteindre l'objectif de 8 % d'ici 2012. Dans un contexte marqué par des PNAQ plus sévères, une croissance économique tirant les émissions vers le haut, et une utilisation de « crédits Kyoto »

²⁰ Caisse des Dépôts (2007,c).

²¹ Plusieurs États membres ont un écart à combler entre leurs émissions effectives enregistrées en 2003 et les émissions autorisées au titre de l'objectif de Kyoto. L'écart total pour ces pays est de 296,5 millions de tCO₂. Afin d'atteindre les objectifs de Kyoto, une réduction de moins de 6% impliquerait davantage d'efforts de la part des secteurs non-marchands. Commission des Communautés européennes (2005,a,b).

pour les industriels plus limitée (alors même que le recours à ces crédits sera probablement décisive pour leur conformité), ces évolutions devraient avoir un impact à la hausse sur les prix des crédits d'émissions qui devraient être compris dans une fourchette de 15 à 30 euros par tonne de CO₂.

Suite à l'expérience tirée des deux premières années d'activité, la Commission estime nécessaire de renforcer la simplicité et la prévisibilité du système, tout en élargissant son périmètre dès la 2^e phase (Commission des Communautés européennes, 2006,b). Elle considère ainsi que le champ d'application du SCEQE doit être clarifié (notion d'« installation de combustion »²²) et étendu à d'autres gaz (N₂O et CH₄ notamment) et à d'autres secteurs d'activité, comme la chimie, la métallurgie de l'aluminium ou les transports de surface. Un changement majeur devrait également intervenir au cours de cette période, la Commission européenne ayant proposé d'inclure le secteur aérien à partir de 2011²³. La Commission estime en outre nécessaire de renforcer la mise en conformité et le contrôle de l'application des règles communautaires, éventuellement *via* des lignes directrices ou le renforcement des dispositions relatives à la vérification des déclarations par des tiers. Par ailleurs, le réexamen du système sera l'occasion d'envisager la possibilité de relier le système communautaire d'échange de quotas avec les systèmes des pays tiers ainsi que les moyens permettant de faire participer les PED et les pays à économie en transition. Des systèmes comparables au SCEQE sont déjà en place ou en construction en dehors de l'UE (Suisse, Canada, Japon, Norvège).

De plus, la Commission souhaite poursuivre l'harmonisation des règles de fixation des quantités de quotas (plafonds) et d'allocation de ces quotas, ainsi qu'améliorer la prévisibilité du système notamment vis-à-vis de la durée de chaque période d'allocation (Commission des Communautés européennes, 2005,a). Il devrait y avoir d'autant plus de réductions d'émissions sur le long terme que la 3^e période du SCEQE serait prolongée jusqu'en 2020. Cet horizon élargi pourrait favoriser des investissements importants en matière d'innovations et de technologies propres. Afin d'assurer l'efficacité du marché aussi bien en termes économiques qu'environnementaux, ses acteurs ont besoin d'une visibilité sur le long terme, en connaissant notamment le cadre institutionnel qui prévaudra après-2012. Les industriels

²² La notion a été interprétée différemment suivant les Etats membres au cours de la 1^{ère} phase. La Commission estime donc indispensable que, au cours de la 2^e période, la directive soit interprétée de manière uniforme pour éviter les distorsions de concurrence. Commission des Communautés européennes (2005,a).

²³ Ce secteur fera l'objet d'un marché séparé, mais qui pourra importer des quotas européens et des crédits MDP et MOC. Toutes les compagnies, européennes ou non, qui desservent l'Union seront concernées et verront leurs allocations fixées pour 22 ans.

qui s'engagent dans des réductions d'émissions doivent faire des investissements sur des durées longues, de l'ordre de plusieurs dizaines d'années. Or, pour l'instant, ils n'ont eu qu'une visibilité sur trois ans et depuis juin 2006, sur cinq années supplémentaires (2008-2012). L'allongement de la période d'allocation et l'harmonisation des règles, notamment au niveau du traitement des nouveaux entrants et sortants, permettrait de donner aux industriels le signal que le système d'échange de quotas récompense de façon durable les investissements dans les technologies propres.

III. QUELLE STRATEGIE COMMUNAUTAIRE DANS LES NEGOCIATIONS POUR L'APRES-2012 ?

Au cours des prochaines décennies, la part de l'UE-25 dans les émissions mondiales de GES, qui avoisine aujourd'hui les 14 %, devrait reculer sous la barre des 10 %. Ainsi, même si l'UE devait réduire drastiquement ses émissions d'ici 2050, les concentrations atmosphériques ne seraient pas sensiblement modifiées, à moins que d'autres gros producteurs d'émissions ne les réduisent également de manière substantielle. Afin de contenir le réchauffement moyen à la surface du globe à 2°C d'ici à la fin du siècle, considéré par le Groupe intergouvernemental d'experts sur l'évolution du climat (GIEC) comme le seuil de sécurité à ne pas dépasser, la Commission européenne a proposé des pistes d'action et de réflexion pour l'après-2012²⁴. Pour pouvoir progresser de manière réaliste vers l'objectif de «2°C», il convient que d'ici à 2050, les émissions de l'ensemble du globe aient diminué de près de 50 % par rapport à 1990. Il est donc impératif de pouvoir compter, dans le cadre d'un régime international post-2012, sur une participation internationale très étendue et équitable du partage du fardeau. Le but est d'établir un système multilatéral pour l'après-2012, fondé sur une vision commune en vue d'atteindre l'objectif ultime de la Convention et basé sur un partage équitable des efforts entre tous les acteurs clés.

III.1. Pour un renforcement des engagements et une participation élargie

Dans la mesure où les engagements de réduction des émissions en valeur absolue constituent l'élément central d'un marché mondial du carbone, les pays du Nord devraient s'engager à

²⁴ Sur cette base scientifique, le Conseil des ministres de l'UE, lors de sa 1339^e réunion du 25 juin 1996, et la Commission (2005,c ; 2007) ont déclaré qu'ils souscrivaient à cet objectif de 2°C de hausse maximale de la température.

réduire leurs émissions plus drastiquement, de l'ordre de 15 à 30 % d'ici à 2020 et de 60 à 80 % d'ici à 2050. Outre leur responsabilité historique et actuelle dans la concentration atmosphérique croissante des GES (75 % des émissions anthropiques accumulées dans l'atmosphère ou 51 % de celles-ci en tenant compte du déboisement dans les PED principalement), ils ont la capacité technologique et financière de s'engager significativement. C'est pourquoi ils doivent assumer la plus grande partie de l'effort requis pour les dix années à venir surtout que, plus encore que l'UE, les pays développés qui n'ont pas ratifié le Protocole de Kyoto ont un important potentiel de réduction de leurs émissions de GES. Les pays du Nord seront plus convaincants pour encourager les PED à s'engager dans l'action si tous les principaux émetteurs des pays développés réduisent sensiblement leurs émissions. Dans cette perspective, il est remarquable que le Conseil européen ait accepté, comme l'y incitait la Commission, de prendre l'engagement ferme et indépendant de réduire ses émissions de GES d'au moins 20 % par rapport à 1990 d'ici à 2020²⁵ et qu'il soit favorable à ce que l'UE se fixe comme objectif de les réduire de 30 % à titre de contribution à un accord mondial global pour l'après-2012, pour autant que d'autres pays développés s'engagent à atteindre des réductions d'émission comparables et que les PED plus avancés sur le plan économique apportent une contribution adaptée à leurs responsabilités et à leurs capacités respectives. Il invite ces pays à formuler des propositions concernant leur contribution à un accord pour l'après-2012. Car les réductions d'émissions des seuls pays développés ne suffiront pas à atténuer les changements climatiques.

Étant donné la croissance de l'économie et des émissions des PED en termes absolus comme en termes relatifs, ces pays seront responsables de plus de 50 % du total des émissions d'ici à 2020, dépassant dès lors celles des pays développés. Par conséquent, les mesures supplémentaires que pourraient prendre les seuls pays développés non seulement perdraient en efficacité, mais seraient également insuffisantes, quand bien même elles consisteraient en réductions draconiennes des émissions. Il conviendrait que d'ici là le rythme d'accroissement des émissions globales des PED commence à fléchir, et qu'il s'ensuive une diminution globale leurs émissions en valeur absolue à partir de 2020. En outre, un effort conséquent doit être

²⁵ Le Parlement européen avait proposé de réduire les émissions de CO₂ de l'UE de 30 % d'ici à 2020 et de 60 à 80 % d'ici à 2050, objectifs qui ont été validés par les chefs d'Etat des pays membres lors du Conseil européen des 8 et 9 mars 2007. La répartition de cet effort contraignant entre les 27 se fera en étroite collaboration avec les Etats membres et tiendra compte « des différents points de départ nationaux » (Conseil de l'Union européenne, 2007).

entrepris pour stopper les émissions provenant du déboisement. Les émissions des pays en développement vont croissant. Les grands pays émergents doivent en particulier apporter leur contribution, sans pour autant leur imposer des engagements du type « Kyoto », mais en explorant des approches pour faciliter un développement sobre en carbone. Une approche par étapes paraît intéressante de ce point de vue : il s'agit de négocier des engagements contraignants et absolus renforcés pour les pays industrialisés, mais d'envisager des dispositifs différenciés pour les PED (par exemple, des objectifs relatifs ou non contraignants, l'élargissement du MDP à des secteurs entiers, des politiques et mesures pour le développement durable).

En d'autres termes, l'objectif prioritaire est à la fois de persuader l'ensemble des pays développés de renforcer leurs engagements de réduction (ce qui suppose de ramener les États-Unis dans le cadre de Kyoto) et d'associer les PED, en particulier ceux gros émetteurs de GES tels que la Chine et l'Inde, au partage du fardeau. Les États-Unis, qui jusqu'ici refusent de ratifier le PK, ont fait valoir que l'accord perd toute efficacité environnementale du fait qu'il laisse de côté des PED qui émettent déjà une importante quantité de GES, et que cette situation risque de miner la compétitivité de l'industrie américaine. Les PED, quant à eux, bien qu'ils soient plus vulnérables que les pays industrialisés face aux dégâts susceptibles d'être provoqués par les changements climatiques, sont peu disposés à restreindre leurs émissions car ils craignent de nuire à leur développement économique. L'UE devrait soutenir les efforts en vue de sortir de cette impasse. En effet, un groupe relativement restreint de pays – l'UE, les États-Unis, le Canada, la Russie, le Japon, la Chine et l'Inde – représente environ 75 % des émissions mondiales de GES. Il pourrait être intéressant d'essayer d'accélérer les progrès au niveau mondial en discutant des réductions au sein de ce groupe restreint de gros producteurs d'émissions, dans le cadre d'un forum semblable au G8, parallèlement à d'importants efforts pour parvenir à un accord dans le contexte des Nations unies.

III.2. Pour un maintien des mécanismes d'échange de crédits d'émission

Les éléments structurels fructueux du PK devraient être maintenus dans tout nouveau système de l'après-2012. Il s'agit, entre autres, du système d'échange de droits d'émission, d'ores et déjà introduit par l'UE, sur la base des limitations d'émission, et des mécanismes de projets qui forment les éléments constitutifs d'un marché du carbone véritablement international et

représentent des outils essentiels pour permettre à l'Europe et à d'autres pays développés d'atteindre leurs objectifs de réduction au moindre coût. De même, le cadre pour l'après 2012 devra prévoir comme à Kyoto des règles efficaces et contraignantes en matière de suivi et de contrôle de l'application (surveillance et communication des émissions et régime multilatéral de conformité), afin que chacun soit convaincu que les engagements seront respectés par tous les pays et qu'il n'y aura pas de revirement. De même, il est essentiel que les crédits d'émission de carbone générés par les projets menés dans le cadre du MDP et de la MOC continuent d'être reconnus par le SCEQE après 2012. Le champ d'application du MDP pourrait être étendu à des secteurs nationaux entiers, de façon à générer des crédits d'émission si le secteur national dans son ensemble dépasse un niveau prédéfini de réduction des émissions. Toutefois, un MDP élargi ne peut fonctionner que si la demande de crédits augmente. Or, cela ne se produira que si tous les pays développés acceptent de réduire sensiblement leurs émissions. Dans ce cadre, il conviendra de renforcer et d'étendre le marché international du carbone, de développer, de déployer et de transférer les technologies nécessaires pour réduire les émissions, de prendre des mesures d'adaptation appropriées pour faire face aux effets néfastes des changements climatiques, de lutter contre la déforestation, ainsi que de prendre des mesures concernant les émissions dues aux activités du transport aérien et maritime international. Tous les pays devraient être invités à contribuer aux efforts en ce sens compte tenu de leurs responsabilités communes mais différenciées et de leurs capacités respectives, au bénéfice de tous.

Les données prouvent de plus en plus que les bénéfices obtenus en limitant à 2°C l'augmentation de la température moyenne du globe sont plus importants que les coûts des politiques de réduction des émissions. Selon l'analyse d'impact menée par la Commission des Communautés européennes (2005,c), il est parfaitement possible de mener une action internationale vigoureuse contre les changements climatiques tout en maintenant la croissance mondiale et sans compromettre les efforts de lutte contre la pauvreté. De plus, des études récentes (Stern Review, 2006) confirment les coûts énormes de l'inaction, qui seraient compris entre 5 et 20 % du PIB mondial. Le fait de ne pas répercuter les coûts des changements climatiques sur les prix du marché qui guident les comportements économiques aura un coût économique très lourd, mais également des coûts sociaux et environnementaux colossaux, et ce sont surtout les pauvres, plus vulnérables et aux moindres capacités d'adaptation qui les supporteront, dans les PED comme dans les pays développés (GIEC, 2007). L'absence de réaction aurait de sérieuses conséquences au regard de plusieurs enjeux

de la sécurité humaine (sécurité hydrique, alimentaire, sanitaire, énergétique, humanitaire, etc.) tant au niveau local que sur le plan mondial.

Conclusion

Pour relever les défis posés par les changements climatiques, le régime multilatéral doit évoluer : un « Kyoto bis » ne suffira pas. Il faut aller plus loin et plus vite. Les négociations sur un accord mondial global pour l'après-2012 devraient se fonder sur l'architecture prévue par le Protocole de Kyoto (règles méthodologiques du suivi des émissions, système d'observance, prix de carbone, flexibilité des échanges de permis et des mécanismes de projet) tout en l'élargissant et en l'approfondissant, et proposer un cadre équitable et flexible en vue d'une participation qui soit la plus large possible ; ces négociations qui doivent être lancées lors de la Conférence de Bali fin 2007 devraient être achevées d'ici 2009. Par son engagement, ferme et indépendant de réduire ses émissions de GES d'au moins 20 % d'ici à 2020 en recourant au SCEQE, à d'autres mesures de lutte contre les changements climatiques et aux initiatives relevant de la politique énergétique, l'UE continue ainsi d'ouvrir la voie dans les négociations internationales, dans un contexte international marqué par les tentatives de faire « cavalier seul » de plusieurs Etats.

La plupart des solutions en matière de lutte contre les changements climatiques sont déjà connues, mais il faut à présent que les gouvernements adoptent des mesures pour les mettre en pratique. C'est possible d'un point de vue économique et, en outre, la lutte contre les changements climatiques présente aussi des avantages considérables à d'autres égards, en particulier pour un développement durable et la réalisation des Objectifs du Millénaire pour le développement. L'UE a déjà démontré, par son action sur le plan interne, qu'il était possible de réduire les émissions de GES sans compromettre la croissance économique, et que les techniques et les instruments d'action nécessaires existaient déjà. La stratégie de négociation de l'UE devrait ainsi comprendre un processus international d'actions négociées visant à réduire les émissions, dans le but d'impliquer et d'engager tous les grands producteurs d'émissions. Ces actions pourraient consister en projets ou programmes spécifiques destinés à améliorer le rendement énergétique ou à promouvoir les technologies garantissant une teneur réduite en carbone, ainsi que des politiques plus globales, assorties d'objectifs de limitation ou de réduction d'émissions.

Bibliographie

Assemblée nationale (2006), *Mission d'information sur l'effet de serre*, Rapport n° 3021, 12 avril, Paris.

Caisse des Dépôts (2007,a), « Prix des quotas : l'insoutenable légèreté du CO₂ », *Mission Climat*, n° 8, janvier.

Caisse des Dépôts (2007,b), « Marché des quotas de CO₂ : an II », *Mission Climat*, n° 8, janvier.

Caisse des Dépôts (2007,c), « 2008-2012 : Ce que la deuxième phase du marché européen va changer », *Mission Climat*, n°8, janvier.

Caisse des Dépôts (2007,d), « Enseignements du système européen d'échange de quotas », *Tendances Carbone, Bulletin mensuel du marché européen du CO₂*, n° 12, mars.

Commission des Communautés européennes (2007), *Limiter le réchauffement de la planète à 2 degrés Celsius. Route à suivre à l'horizon 2020 et au-delà*, Communication de la Commission au Conseil, au Parlement européen, au Comité économique et social européen, et au Comité des régions, Bruxelles, 10 janvier, COM(2007) 2 final.

Commission des Communautés européennes (2006,a), *Rapport de la Commission - Rapport de la Communauté européenne sur les quantités attribuées* (en vertu de l'article 7, paragraphe 1, de la décision n° 280/2004/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un mécanisme pour surveiller les émissions de gaz à effet de serre dans la Communauté et mettre en œuvre le protocole de Kyoto), Bruxelles, 15 décembre, COM(2006)799 final.

Commission des Communautés européennes (2006,b), *Création d'un marché mondial du carbone. Rapport en vertu de l'article 30 de la directive 2003/87/CEE*, Communication de la Commission, Bruxelles, 13 novembre, COM (2006), 676 final.

Commission des Communautés européennes (2005,a), *Orientations complémentaires relatives aux plans d'allocation de la période 2008-2012 du système d'échange de quotas d'émission*, Communication de la Commission, Bruxelles, 22 décembre, COM(2005)703 final.

Commission des Communautés européennes (2005,b), *Rapport sur les progrès réalisés dans la mise en œuvre de l'objectif assigné à la Communauté par le protocole de Kyoto*, Communication de la Commission, Bruxelles, 15 décembre 2005, COM(2005) 655 final.

Commission des Communautés européennes (2005,c), *Vaincre le changement climatique planétaire*, Communication de la Commission, Bruxelles, 9 février, COM(2005)35 final.

Commission des Communautés européennes (2000), *Les politiques et mesures proposées par l'Union européenne pour réduire les émissions de gaz à effet de serre : vers un programme européen sur le changement climatique*, Communication de la Commission, Bruxelles, 8 mars 2000, COM(2000)88 final.

Conseil de l'Union européenne (2007), *Conclusions de la Présidence*, Conseil européen, Bruxelles, 8-9 mars, 7224/07.

GIEC (2007), « Bilan 2007 des changements climatiques : les bases scientifiques physiques », Groupe de travail I, *Quatrième Rapport d'évaluation*, Résumé à l'intention des décideurs, Groupe intergouvernemental d'experts sur l'évolution du climat, Paris, 2 février, www.ipcc.ch.

Parlement et Conseil européen (2004), Directive 2004/101/CE du 27 octobre 2004 modifiant la directive 2003/87/CE établissant un système d'échange de quotas d'émission de gaz à effet de serre dans la Communauté, au titre des mécanismes de projet du protocole de Kyoto, *Journal officiel*, n° L338 du 13.11.2004, pp. 18–23.

Parlement et Conseil européen (2003), Directive 2003/87/CE du 13 octobre 2003 établissant un système d'échange de quotas d'émission de gaz à effet de serre dans la Communauté et modifiant la directive 96/61/CE du Conseil, *Journal officiel*, n° L275 du 25/10/2003, pp.32-46.

Stern N. (2006), *Stern Review on the Economics of climate change*, octobre, www.hm-treasury.gov.uk.

Marek Ratajczak

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

Place de l'institutionnalisme dans l'économie moderne

Remarques préliminaires

Même une analyse assez superficielle de la littérature économique tant polonaise qu'étrangère de ces dernières années indique une augmentation nette des questions concernant les différents aspects et interprétations de l'institutionnalisme.¹ En prenant en considération, du côté polonais, les raisons de la recrudescence de vives discussions économiques, qui s'intègrent dans une analyse institutionnelle largement comprise, nous devons attirer votre attention sur deux facteurs principaux – le premier – sur une dimension globale et le deuxième - plutôt locale.

Dans un contexte global, il conviendrait de faire référence aux critiques des réussites d'une économie considérée comme le courant dominant (mainstream economics). L'économie du courant dominant, malgré sa position dominante dans le monde des sciences, est souvent soumise à la critique, pour sa concentration excessive sur l'amélioration de différents types d'analyses modélisées appuyées sur des principes discutables (« faits dits stylisés »). De plus, elle n'arrive pas à trouver des réponses utiles aux questions issues de l'observation de la réalité économique. Plus la critique des sciences économiques traditionnelles est ferme, plus ses partisans ont la possibilité de faire étalage d'écoles et de courants plus ou moins contradictoires – y compris les différents types de l'institutionnalisme.

L'apparition et le processus de transformation du régime d'économie centralisée vers une économie de marché, représentent la deuxième source d'un intérêt accru pour l'analyse institutionnelle. La transformation du régime politique est, sans doute, l'exemple d'un changement institutionnel radical. Au départ, on l'a identifiée avec un impératif de transformer les institutions dans un esprit de création de nouvelles organisations

¹ En témoignent dans la littérature polonaise, les recours à l'analyse institutionnelle dans un débat concernant la transition constitutionnelle: Z. Hockuba, Transformacja jako zmiana porządku ekonomicznego, w: J. Winiecki (red.), Transformacja gospodarki postkomunistycznej a teoria ekonomii, Towarzystwo Ekonomistów Polskich, Warszawa 2000, pp. 121 – 133, J.Kochanowicz, Dwoista konsolidacja. Transformacja ekonomiczna i zmiana instytucjonalna, Ekonomista 2000, no 3, pp.305 - 323 M.Lissowska, Instytucjonalne wymiary procesu transformacji w Polsce, SGH a Varsovie, Warszawa 2004, M. Lissowska, Dynamika instytucji w okresie transformacji, Gospodarka Narodowa 1999, no 10, pp. 26-38, A. Wojtyna, Nowe kierunki badań nad rolą instytucji we wzroście i transformacji, Gospodarka Narodowa 2002, no 10, pp. 1 – 24.

caractéristiques de l'économie de marché telles que la bourse ; en plus, des transformations institutionnelles ayant un caractère de règles codifiées, en commençant par la constitution. Avec le temps, de nombreux problèmes sont apparus - parfois très difficiles, aux dimensions économiques mais aussi sociales et politiques. C'est à ce moment que s'est posée la question des changements institutionnels en tant que transformations particulièrement complexes du domaine institutionnel - c'est-à-dire les règles à caractère non codifié. A partir de l'expérience de la réunification allemande, via la Pologne et d'autres pays - aujourd'hui membres de l'Union Européenne et en s'arrêtant sur les pays asiatiques issus des anciennes républiques soviétiques, nous pouvons trouver de nombreuses preuves de l'objectif visant à compléter, au moins, une analyse économique caractéristique pour l'économie du courant dominant - par des études concernant l'institutionnalisme. La base des analyses économiques concernant l'institutionnalisme n'éveille pas de doutes importants ; par contre, nous observons un manque de conformité des opinions sur le rôle que ces catégories d'études devraient jouer en économie et sur l'interprétation de l'institutionnalisme lui-même, et davantage, sur le rôle de cela qu'on pourrait déterminer comme méthode institutionnelle d'analyse des phénomènes économiques.

On peut distinguer deux maillons fondamentaux en économie contemporaine. Le premier, c'est l'économie du courant dominant, qui regroupe la plupart des représentants contemporains de la théorie de l'économie. Par ailleurs, une part prépondérante des représentants de l'économie du courant dominant se réfère aux racines des tournants du XIX^{ème} et XX^{ème} siècles, quand l'école néoclassique, avec Alfred Marshall en tête, s'est développée. Une partie des successeurs non orthodoxes du keynesisme peut être incluse dans l'économie du courant dominant, même si cela peut être discutable.

Les économistes attachés à l'économie alternative, au sens large, fonctionnent en dehors de l'économie du courant dominant ou à ses frontières. Cet ensemble très diversifié d'écoles, de conceptions, d'opinions est lié par un élément – une approche plus ou moins critique envers l'économie du courant dominant.

Une autre classification traditionnelle de l'économie consiste à distinguer une économie orthodoxe et une économie hétérodoxe. La première est identifiée à une série de plusieurs écoles - à partir de l'école classique avec Adam Smith et David Ricardo en tête, en passant par l'école néoclassique et pour finir par ses successeurs contemporains. D'autre part, l'économie hétérodoxe comprend tous ceux qui critiquent, plus ou moins, l'analyse représentative de l'économie orthodoxe.

Nous allons essayer plus loin de répondre à la question de savoir où l'on peut classer ce qui est déterminé par la notion d'économie institutionnelle sur la carte de l'économie contemporaine (sur la base des classifications esquissées plus haut).

Institutionnalisme ancien et ses successeurs contemporains.

Définir la position de l'institutionnalisme sur la carte de l'économie contemporaine s'avère difficile. La source de ces complications est une répartition, particulièrement en vogue aujourd'hui, - la nouvelle économie institutionnelle - ainsi appelée et d'autre part - l'ancienne économie institutionnelle, moins popularisée et même parfois, tout au contraire, contestée; ses représentants la définissent soit comme un néo-institutionnalisme soit comme un institutionnalisme traditionnel ou historique.²

Les origines de l'institutionnalisme ancien ou bien traditionnel sont associées à Thorstein Veblen, qui a résolument critiqué tant la réalité de l'économie de marché que l'économie comme science au tournant du XIX^{ème} et du XX^{ème} siècle. Veblen a notamment vivement critiqué les écoles dénommées orthodoxes en économie (classique et néoclassique) ; en leur reprochant une conception non évolutive des phénomènes socio-économiques et aussi une fausse vision de l'homme dans la vie économique et sociale ; d'où vient l'idée de l' *homo oeconomicus*.³ La notion d'institution était une notion clé pour Veblen – cependant elle n'a pas été complètement précisée. Il est vrai que la vision de l'institution comme un ensemble de règles et des principes domine les réflexions de Veblen ; mais par contre, il applique la notion d'institution, au sens d'organisation.⁴ Les institutions – leurs principes se caractérisent par une grande inertie, se modifient plus lentement que l'environnement et particulièrement dans le cas de la technologie. Par conséquent, apparaissent des conflits et des difficultés nés du rôle conservateur d'institutions héritées du passé.

Une présentation plus poussée des pensées de Veblen dépasse le cadre de cette rédaction. Nous nous bornerons à signaler les six traits fondamentaux de l'approche institutionnelle qui sont formellement présents dans l'ouvrage de Veblen lui – même ;

² Dans la littérature polonaise, le sujet de la classification de l'institutionnalisme apparaît entre autres chez : A. Ząbkowicz, Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii, Ekonomista 2003, no 6, pp.795 – 824 et A.Horodecka, Instytucjonalizm i podejście instytucjonalne do polityki gospodarczej, Polityka Gospodarcza, 2001 – 2002, no. 5-6, SGH à Varsovie , pp. 115 – 143.

³ La présentation et l'analyse de la conception de Veblen sont contenues dans l'ouvrage de R. Goryszewski, Thorstein Veblen a Karol Marks. Próba analizy porównawczej teorii rozwoju społeczno-gospodarczego, PWN, Warszawa 1989; cf aussi : J.K. Galbraith, Ekonomia w perspektywie. Krytyka historyczna, PWE, Warszawa 1991, p. 183 – 190; R

⁴ R. Goryszewski, op. cit., p. 93 – 99

d'ailleurs, ils sont plus ou moins présents dans les œuvres d'autres représentants célèbres de l'économie institutionnelle américaine tels que : John Rogers Commons, Wesley Clair Mitchell et John Maurice Clark. Ils sont les suivants : 1) souligner le rôle particulier du pouvoir, 2) se méfier des institutions actuelles, 3) accepter l'idée de la dichotomie des actions (utiles et inutiles), 4) avoir une approche évolutive envers les phénomènes sociaux, 5) le holisme, 6) l'instrumentalisme.⁵

L'institutionnalisme traditionnel a gagné en immense popularité dans la période précédant la deuxième guerre mondiale, particulièrement aux États Unis et pendant un court laps de temps, semblait avoir une chance de devenir une nouvelle orthodoxie de l'économie. L'affaiblissement de la confiance envers la validité de l'analyse de l'école néoclassique était un effet de la grande crise des années vingt et trente du vingtième siècle et, était aussi une conséquence de l'attitude critique des institutionnalistes (souvent sous-estimée actuellement) envers la pratique, particulièrement dans l'analyse des fondements scientifiques de la politique économique.

Il est difficile de répondre catégoriquement à la question pourquoi, après une carrière assez courte mais en même temps brillante, l'étoile de l'ancien institutionnalisme est devenue de plus en plus pâle. La littérature en indique plusieurs causes.

Premièrement, le développement des analyses quantitatives dans le domaine de l'économie concernant la tradition néoclassique, y compris l'économétrie, a contribué à affaiblir l'institutionnalisme traditionnel. Deuxièmement, le développement des théories de la concurrence (imparfaite et monopolistique), qui ont rapproché l'analyse néoclassique de la réalité de la vie économique est devenu un important défi pour l'institutionnalisme traditionnel. Troisièmement, la naissance du keynesisme, qui a récupéré le rôle de la conception majeure et concurrentielle, vis à vis la tradition néoclassique, a contribué à affaiblir le rôle de l'institutionnalisme traditionnel. Quatrièmement, les changements dans la psychologie qui concernent le développement de l'approche behavioriste et l'abandon des analyses des instincts ont conduit à affaiblir la base psychologique de l'institutionnalisme traditionnel. Cinquièmement, l'institutionnalisme, lui – même, n'a pas su franchir son Rubicon – la généralisation de ses analyses ; et de plus, il n'a pas su non plus cristalliser des méthodes de recherche qui lui permettraient de se défendre efficacement contre le reproche sur le fait qu'il s'arrête au niveau préthéorique, particulièrement face aux écoles de tradition

⁵ W. Dugger, The new institutionalism: New but not institutionalist, Journal of Economic Issues 1990, vol. XXIV, no 2, p. 424.

néoclassique. Sixièmement, on considère que paradoxalement le succès de l'institutionnalisme (associé à la réalisation partielle des actes revendiqués par les institutionnalistes aux Etats Unis dans le domaine de la politique sociale) a contribué à affaiblir sa notoriété. Et enfin, septièmement, on peut parfois rencontrer une opinion que, notamment aux Etats Unis, l'économie après la deuxième guerre mondiale est devenue moins pluraliste, marginalisant totalement toutes ces écoles ou courants d'analyses qui n'ont pas été intégrés dans la tradition néoclassique ou dans le cadre keynésien.⁶

La perte de la position dominante de l'école après la deuxième guerre mondiale n'a pas annoncé une disparition entière de l'institutionnalisme traditionnel ou ancien. Il avait et il a toujours ses partisans ; pourtant seulement certains parmi eux, comme Gunnar Myrdale et John Kenneth Galbraith en tête ont acquis une certaine considération.

Les partisans contemporains de l'institutionnalisme originaire visent la tradition de la période d'avant la deuxième guerre mondiale qui ne signifie pas pour autant une imitation fidèle. La différence fondamentale entre l'institutionnalisme originaire et ses successeurs⁷ contemporains, c'est le radicalisme généralement moins important de ces derniers. Sont concernées tant les couches scientifiques (la polémique avec la science économique orthodoxe) que les pratiques de la vie sociale (évaluation et pronostics sur l'évolution du capitalisme)⁸.

L'institutionnalisme traditionnel adresse à la science économique - une série de postulats, qui peuvent être considérés comme une tentative de proposer un paradigme nouveau – différent de celui de la science économique du courant dominant. Ces postulats sont les suivants : 1) nécessité de l'approche holistique, 2) nécessité de l'approche à long terme, 3) nécessité de considérer la science économique comme une science empirique, 4) nécessité de considérer la science économique comme une science politique⁹. Le pouvoir et ses changements - une question qui occupe une position importante dans les réflexions des institutionnalistes traditionnels. Ce qui est pour eux le plus intéressant, ce sont les processus de transfert du pouvoir des mains des individus dans les mains des organisations ; de même

⁶ M. Rutherford, Institutional Economics: Then and Now, Journal of Economic Perspectives, Volume 15, Number 3, 2001, pp.183 – 184.

⁷ Dans la partie suivante de la rédaction, nous allons définir la continuation de l'institutionnalisme contemporain, dans sa version recourant principalement à la tradition veblénienne, d'une notion de l'institutionnalisme traditionnel

⁸ R. Goryszewski, Thorstein Veblen a Karol Marks. Próba analizy porównawczej teorii rozwoju społeczno-gospodarczego, PWN, Warszawa 1989, p. 219.

⁹ Cf. K. Dopfer, Wprowadzenie: Ku nowemu paradygmatowi, w: Ekonomia w przyszłości, PWN, Warszawa 1982, p. 19 – 66.

que les conflits qui y sont associés et aussi les rapports entre le pouvoir économique et le pouvoir politique.

L'institutionnalisme traditionnel accepte la nécessité du rôle actif de l'état dans l'économie. Pourtant, il évite de tirer des conclusions trop définitives qui pourraient être identifiées comme des propositions d'abandonner les principes généraux de l'économie de marché. Dans le même temps, dans le cadre de l'institutionnalisme traditionnel, une diversification des conditions institutionnelles annule l'existence de la seule économie de marché. Par conséquent, on ne peut pas automatiquement transférer des solutions d'une économie à une autre¹⁰.

L'économie institutionnelle traditionnelle est souvent critiquée sévèrement non seulement par ses opposants décidés, mais aussi par ceux qui se sentent attachés à cette école. On lui reproche principalement de rester à l'étape préthéorique ; ce qui se traduit, entre autres, par une faiblesse méthodologique¹¹. Ainsi, on souligne, que dans les rédactions des économistes attachés à l'institutionnalisme traditionnel, il est possible de trouver plus de déclarations sur le fait de savoir ce qu'elle ne peut pas ou ne doit pas être, que sur le fait de savoir ce qu'elle est ou doit être¹². C'est pourquoi, les représentants de l'institutionnalisme traditionnel se voient parfois reprocher qu'ils ne sont à vrai dire unis que par une aversion pour l'économie du courant dominant ; de plus, que l'institutionnalisme est une manière de percevoir ou d'aborder les questions économiques plutôt qu'une théorie qu'on pourrait considérer comme concurrentielle ou alternative à l'économie du courant dominant¹³.

On met aussi l'accent sur le faible niveau de la formalisation des déductions qui n'est pas justifié par des objections concernant une formalisation trop intense des réflexions comprises dans le champ de l'économie du courant dominant¹⁴. On critique également une tentation à rechercher des exemples très particuliers et d'assigner à leur analyse un rang de réflexions, prétendant à détériorer une théorie ayant un degré fort de généralisation¹⁵.

Même si de nombreux économistes perçoivent les conquêtes de l'institutionnalisme traditionnel, ses faiblesses indubitables dans la sphère méthodologique suscitent une

¹⁰ W. C. Neale, Society, state and market: A Polanyian view of current change and turmoil in eastern Europe, *Journal of Economic Issues* 1991, vol. XXV, no 2, p. 470.

¹¹ J. D. Wisman, J. Rozansky, The methodology of institutionalism revisited, *Journal of Economic Issues* 1991, vol. XXV, no 3, p. 710 – 711.

¹² Ibidem, p. 710.

¹³ P. A. Klein, Institutionalism as a school – a reconsideration, *Journal of Economic Issues* 1990, vol. XXIV, no 2, p. 381 – 384.

¹⁴ H. Lind, The myth of institutionalist method, *Journal of Economic Issues* 1993, vol. XXVII, no 1, p. 1 – 14.

¹⁵ Ibidem

acceptation de son rôle critique concernant les insuffisances de l'économie du courant dominant¹⁶. Cependant il est rare qu'on accepte l'institutionnalisme traditionnel en tant qu'une alternative pour l'économie du courant dominant.

L'ancienne et la nouvelle économie institutionnelle

La nouvelle économie institutionnelle (new institutional economics) a commencé à se développer dans les années soixante-dix du vingtième siècle, et son représentant le plus connu est Oliver E. Williamson. A son avis, «...les différents éléments de la micro-théorie, de l'histoire économique, de l'économie des droits de la propriété, de l'économie des systèmes comparatifs, de l'économie du travail et de l'organisation des secteurs ont pris part à cette naissance » (de la nouvelle économie institutionnelle - note de M.R.). Les caractéristiques communes qui rapprochent des analyses tellement différentes sont les suivantes ; 1) un consensus croissant sur le fait que la micro - théorie traditionnelle, pratique et satisfaisante pour de nombreuses tâches, opère sur un seuil trop élevé d'abstraction pour rendre possible une analyse conforme des nombreux phénomènes économiques importants ; de plus 2) une impression que l'analyse de «transaction» [...] constitue un problème crucial [...]. Contrairement aux institutionnalistes précédents, le groupe contemporain tend à être éclectique. Les représentants de la nouvelle économie institutionnelle [...] considèrent ce qu'ils font plutôt comme un complément qu'un substitut de l'analyse conventionnelle.¹⁷

Ce commentaire synthétique de ce qu'est la nouvelle économie institutionnelle constitue une tentative de réponse à la question sur ce qui la joint et la sépare de l'institutionnalisme traditionnel ou ancien et de ses successeurs contemporains.

Ce qui leur est commun, d'abord, c'est le fait d'utiliser la notion d'institution et de lui attribuer un rôle particulier dans l'interprétation des phénomènes économiques.

Aussi bien les représentants de l'institutionnalisme traditionnels que les partisans de la nouvelle économie institutionnelle acceptent que l'image de Walras de l'économie totalement stérile dans son aspect institutionnel incite à une réduction du champ des analyses économiques et un décalage entre la théorie économique et la pratique. L'institutionnalisme ancien dans sa version historique et contemporaine et la nouvelle économie institutionnelle

¹⁶ Cf. E. Malinvaud, Voies de la recherche macroéconomique, Editions Odile Jacob, Paris 1991, s. 29 – 31.

¹⁷ O. E. Williamson, Market and hierarchies, analysis and anti-trust implications, Free Press, New York 1975, p. 1.

refusent également d'une manière conséquente la vision simplifiée de l'agent économique, conforme à l'idée d'un *homo oeconomicus* entièrement rationnel.

Les éléments cités ci-dessus achèvent la liste des ressemblances fondamentales entre l'économie institutionnelle et l'institutionnalisme traditionnel. En décrivant les différences entre l'économie traditionnelle et institutionnelle, il faut attirer l'attention sur la question de savoir, notamment combien crucial est le recours à l'importance du contexte historique et l'accent mis sur le fait que l'individu est soumis dans ses actes et ses choix à caractère économique à une forte influence de l'environnement. Nous pouvons réduire cette dernière question à une idée que ce sont les institutions qui façonnent le comportement des individus ; en revanche, dans la nouvelle économie institutionnelle le centre de gravité de l'analyse repose sur le débat - comment les comportements des individus influencent la formation des institutions¹⁸.

Généralement, il est au moins discutable pour les représentants de l'institutionnalisme traditionnel d'accepter des principes quelconques généralisant ce qui concernent le comportement de l'individu dans l'approche économique. C'est parce que l'individu et son comportement sont à la fois l'auteur et le résultat des conditions dans lesquelles l'individu fonctionne¹⁹. La nouvelle économie institutionnelle, même si elle modifie effectivement la vision de l'individu dans la vie économique - typique pour la tradition néoclassique - et qu'elle se rapporte à l'idée de l'opportunisme et de la rationalité limitée, ne cède pas pourtant à la possibilité d'accepter le principe qu'au départ, dans l'analyse économique il y a une certaine vision – un modèle de l'individu.

L'institutionnalisme traditionnel attache une plus grande importance que la nouvelle économie institutionnelle à l'idée des institutions non formalisées, et particulièrement à sa « pré sources » - telle que les coutumes. L'institutionnalisme traditionnel possède un champ d'études plus large mais par contre moins concret. Dans le cas de la nouvelle économie institutionnelle, l'objectif d'études est très exactement déterminé : ce sont les transactions effectuées par les agents économiques²⁰.

Comme nous l'avons mentionné au début de cette partie de la rédaction, la liste des points communs est relativement courte. Pour les successeurs caractéristiques de l'institutionnalisme traditionnel, il est vrai que la nouvelle économie institutionnelle est

¹⁸ G.M. Hodgson, *The Approach of Institutional Economics*, *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVI, 1998, p.176.

¹⁹ *Ibidem*, p.177, M.Lissowska, *Instytucjonalne wymiary procesu transformacji w Polsce*, SGH à Varsovie, Warszawa 2004, pp. 20-21

²⁰ M.Lissowska, *Instytucjonalne...*, op. cit., p.40.

nouvelle mais pas institutionnelle²¹. Parce qu'à leur opinion, la nouvelle économie institutionnelle ne réalise aucun de postulats de l'institutionnalisme²². Est-il possible d'opérer un faible rapprochement concernant les différences entre l'institutionnalisme traditionnel et ses représentants contemporains mentionnées plus haut ? Et par la suite, de cristalliser éventuellement dans l'avenir, une mutation successive de l'institutionnalisme qui serait une synthèse institutionnelle particulière ? L'analyse de la littérature concernant l'institutionnalisme contemporain semble indiquer qu'il est possible de chercher des points communs . De ce point de vue, un représentant de la nouvelle histoire économique – traitée comme une partie composante de la nouvelle économie institutionnelle largement interprétée - Douglas North joue un rôle particulier. Dans ses ouvrages, North fait appel à cette interprétation de l'institution qui est proche des successeurs de l'institutionnalisation traditionnelle. Ils apprécient particulièrement que North accentue très fortement le rôle des institutions non codifiées telle que la tradition ou le rituel²³. A leur tour, les publications de Malcolm Rutherford, associé à l'institutionnalisme traditionnel, évoquent le courant conciliateur de l'aspect relationnel entre l'ancien institutionnalisme et la nouvelle économie institutionnelle. Néanmoins, à ces deux courants, il ne manque pas de protagonistes plus radicaux qui ne voient pas de possibilités de coexistence. La synthèse dite néoclassique est perçue aujourd'hui comme ni insuffisamment néoclassique ni suffisamment keynésienne. Il convient de signaler qu'une éventuelle synthèse institutionnelle - si elle ne n'avait pas à ressembler à celle, néoclassique – devrait s'appuyer sur de tels principes méthodologiques qui ne seraient pas seulement un mélange spécifique de prémisses en catégories de l'approche de l'ancien et du nouvel institutionnalisme. Pour le moment, il ne semble pas réaliste de pouvoir atteindre cet objectif.

Remarques finales.

Nous avons exposé ci-dessus les caractéristiques très synthétiques de l'institutionnalisme et de la nouvelle économie institutionnelle. Il en résulte qu'il n'existe pas, en principe, ce que l'on pourrait désigner par la notion d'économie institutionnelle – au sens d'un courant isolé, appuyé sur un paradigme commun, ou un point de vue commun envers d'autres courants économiques. D'ailleurs, cela impliquerait un positionnement

²¹ W. Dugger, The new institutionalism: New but not institutionalist, Journal of Economic Issues 1990, vol XXIV, no 2, p. 423 – 431.

²² Ibidem, p. 423 – 431.

²³ M.Rutherford, The Old and the New Institutionalism: Can Bridges Be Built, Journal of Economic Issues, Vol. XXIX, No. 2, 1995, ss.443 – 451.

considérablement distinct sur la carte de l'économie contemporaine. L'institutionnalisme traditionnel et ses successeurs contemporains doivent être sans aucun doute comptés au rang de l'économie hétérodoxe ; en même temps, ils se trouvent parfois parmi les adversaires radicaux de l'économie du courant dominant. Néanmoins, la nouvelle économie institutionnelle peut être observée comme un développement et un complément, à vrai dire, discutable de l'économie du courant dominant. Et de plus, même si cela peut provoquer certaines critiques, elle peut être considérée comme élément composant de l'économie orthodoxe contemporaine²⁴.

Selon l'opinion de l'auteur, on ne peut pas considérer l'institutionnalisme dans sa version traditionnelle ni dans sa variante – c'est-à-dire - une nouvelle économie institutionnelle - comme une alternative pour l'économie du courant dominant. Il est préférable de chercher à synthétiser les résultats acquis de l'économie du courant dominant et de l'institutionnalisme, au sens large du terme ; ce qui probablement permettraient, mieux que jusqu'à présent, de décrire et expliquer les mécanismes qui dominent l'économie de marché.

Une exploitation des résultats acquis de l'institutionnalisme traditionnel et de la nouvelle économie institutionnelle peut être, d'après l'auteur, particulièrement utile dans l'analyse des processus concernant la transformation du régime politique. Ainsi, c'est une modification des institutions normalisant non seulement le fonctionnement de l'économie, mais également tout le système social. D'ailleurs, vu le fait que le système monocentriste, dans le cadre duquel opère l'économie centralisée, est fondamentalement différent du système polycentrique, incluant l'économie de marché, la modification de l'institution doit avoir un caractère très radical. Cette nécessité objective de modifier profondément l'institution rencontre cependant l'obstacle qu'est l'inertie des institutions, particulièrement dans leur variante non - codifiée. C'est une limitation dans le processus de formation du nouveau système économique et ce fait doit être considéré dans les programmes économiques proposés.

Il ne faut pas non plus oublier les liens étroits des institutions économiques avec des institutions de la vie publique et de la vie culturelle, au sens large. Ce n'est que dans la situation d'une parfaite symbiose entre ces deux types des institutions que le fonctionnement effectif et sans conflits de tout le système social - y compris l'économie – est possible.

²⁴ Il convient de remarquer que sur le site Internet le plus populaire qui présente le développement de la pensée économique, la nouvelle économie institutionnelle a été résolument classée dans la tradition néoclassique et l'institutionnalisme traditionnel avec ces successeurs contemporains, dans l'ensemble des écoles alternatives et en même temps hétérodoxes. Cf. www.cepa.newschool.edu/het/

L'auteur de cette rédaction est persuadé, que c'est au niveau de l'institution qu'on doit chercher des raisons de nombreux problèmes concernant la transition de l'économie centralisée vers l'économie de marché. Les résultats acquis par l'institutionnalisme traditionnel et la nouvelle économie institutionnelle peuvent considérablement aider à l'analyse et la compréhension de ces problèmes²⁵.

Les composantes de l'analyse institutionnelle semblent être aussi profitables du point de vue de fonctionnement de l'Union Européenne, notamment dans la période suivant le 1er mai 2004. En mai 2004, l'histoire de l'Union a vu, non seulement une augmentation spectaculaire du nombre de ses pays - membres et mais aussi son hétérogénéisation qui s'est accrue d'une façon remarquable. Il ne s'agit pas uniquement d'une diversification économique mesurée à l'aide des indices macroéconomiques tels que, par exemple, le produit intérieur brut par tête. L'hétérogénéité de l'Union Européenne, après mai 2004, renforcée par l'adhésion récente de la Bulgarie et la Roumanie, concerne en grande mesure les conséquences apportées par les différentes étapes du développement institutionnel et par les traditions variées des pays particuliers liés avec une sphère d'institutions - règles non formalisés. On en trouve l'expression dans la sphère de phénomènes qui ont une influence sur le capital social acquis, tant dans sa dimension positive que, aussi et malheureusement, dans le domaine de ce qui est, de plus en plus souvent, désigné comme un capital social négatif associé, entre autres, à la notion de corruption.

De même, dans le contexte institutionnel, il convient de chercher les réponses aux questions concernant l'avenir de l'Union Européenne, notamment du point de vue des opportunités d'augmenter le rôle de l'échelle supranationale. Pour la plupart des sociétés qui bénéficient depuis relativement peu de temps d'une souveraineté politique totale, il est assez difficile d'accepter un processus qui peut être présenté non comme une autre variante de souveraineté mais comme une limitation de cette souveraineté. Or, dans le contexte institutionnel et dans l'esprit des règles de la vie sociale et économique, il y a, en ce moment, deux Europes qui se rencontrent dans l'Union Européenne. D'un côté, c'est une Europe des économies de marché bien développées, ou même matures et, dans la plupart des cas, des pays aux traditions démocratiques très fortes (ce qui ne signifie pas, ininterrompues). C'est aussi une Europe des pays et des nations où il y a un débat sur la notion de souveraineté,

²⁵ Un témoignage de références à l'analyse institutionnelle dans le débat concernant la transformation du régime sont, entre autres les publications telles que: Z. Hockuba, Transformacja jako zmiana porządku ekonomicznego, w: J. Winiecki (red.), Transformacja gospodarki postkomunistycznej a teoria ekonomii, Towarzystwo Ekonomistów Polskich, Warszawa 2000, ss. 121 – 133, J.Kochanowicz, Dwoista konsolidacja. Transformacja ekonomiczna i zmiana instytucjonalna, Ekonomista 2000

d'identité nationale, aussi dans sa dimension religieuse et dans sa tradition historique – et aussi du point de vue des rapports entre les différents pays et nations. Pourtant, ce débat, source d'émotions, particulièrement dans le contexte de la globalisation, de la McDonaldisation du monde et du multiculturalisme amène la plupart des participants à la conclusion que l'ouverture et l'acceptation des différences devient une meilleure solution que de se replier sur soi-même et d'exposer ses dissemblances. A l'autre extrémité de l'Union Européenne, nous avons des pays ayant une pratique limitée de l'économie de marché et de la démocratie, et qui, dans la période après la deuxième guerre mondiale, ont vécu dans le contexte de régimes politiques totalement différents. Cette période de plus de quarante années, entre la fin de la deuxième guerre mondiale et la chute symbolique du mur de Berlin, veut dire que presque deux générations ont grandi dans le cadre d'une tradition institutionnelle tout à fait différente de celle, distinctive de l'Europe caractérisée plus haut et représentée par les Quinze d'avant le 1er mai 2004.

L'idée des deux Europes, présentée ci-dessus, englobe sûrement des distinctions parfois importantes entre des pays particuliers dans le cadre des deux groupes. C'est pourquoi, dans sa dimension globale, l'image présentée ci-dessus, semble être justifiée. Il faut s'attendre que dans l'Union Européenne, dans la nouvelle réalité, il sera difficile d'atteindre un consensus, non seulement et parfois peut-être parce que nous touchons à des pays aux capacités économiques distinctes, mais aussi et peut-être parfois avant tout, parce que ces vingt sept pays membres sont fortement diversifiés en catégories institutionnelles, particulièrement vis à vis du problème de la tradition institutionnelle, en tant que règles non formalisées. La compensation des différences et par conséquent la diminution des distances sociales séparant les pays et nations sera un effet de l'intégration, sans doute, positif.

Pour terminer, il convient de conclure que l'économie institutionnelle ne peut pas aspirer au titre d'alternative à l'économie du courant dominant ; toutefois ; elle peut devenir un outil extraordinairement profitable pour analyser des phénomènes variés, y compris ceux du domaine de l'intégration internationale.

Bibliographie

1. Dopfer K., Wprowadzenie: Ku nowemu paradygmatowi, dans: *Ekonomia w przyszłości*, PWN, Warszawa 1982.
2. Dugger W., The new institutionalism: New but not institutionalist, *Journal of Economic Issues* 1990, vol. XXIV, no 2.
3. Goryszewski R., Thorstein Veblen a Karol Marks. Próba analizy porównawczej teorii rozwoju społeczno-gospodarczego, PWN, Warszawa 1989.
4. Hockuba Z., Transformacja jako zmiana porządku ekonomicznego, dans: J. Winiecki (red.), *Transformacja gospodarki postkomunistycznej a teoria ekonomii*, Towarzystwo Ekonomistów Polskich, Warszawa 2000.

5. Hodgson G.M., The Approach of Institutional Economics, *Journal of Economic Literature* 1998, vol. XXXVI.
6. Horodecka A., Instytucjonalizm i podejście instytucjonalne do polityki gospodarczej, *Polityka Gospodarcza*, 2001 – 2002, no 5-6, SGH à Varsovie.
7. Klein P. A., Institutionalism as a school – a reconsideration, *Journal of Economic Issues* 1990, vol. XXIV, no 2.
8. Kochanowicz J., Dwoista konsolidacja. Transformacja ekonomiczna i zmiana instytucjonalna, *Ekonomista* 2000, no 3.
9. Lind H., The myth of institutionalist method, *Journal of Economic Issues* 1993, vol. XXVII, no 1.
10. Lissowska M., Dynamika instytucji w okresie transformacji, *Gospodarka Narodowa* 1999, no 10.
11. Lissowska M., Instytucjonalne wymiary procesu transformacji w Polsce, SGH w Warszawie, Warszawa 2004.
12. Malinvaud E., *Voies de la recherche macroéconomique*, Editions Odile Jacob, Paris 1991.
13. Neale W. C., Society, state and market: A Polanyian view of current change and turmoil in eastern Europe, *Journal of Economic Issues* 1991, vol. XXV, no 2.
14. Rutherford M., Institutional Economics: Then and Now, *Journal of Economic Perspectives* 2001 , Volume 15, no. 3.
15. Rutherford M., The Old and the New Institutionalism: Can Bridges Be Built, *Journal of Economic Issues* 1995, vol. XXIX, no. 2.
16. Williamson O. E., *Market and hierarchies, analysis and anti-trust implications*, Free Press, New York 1975.
17. Wisman, J. D., Rozansky J., The methodology of institutionalism revisited, *Journal of Economic Issues* 1991, vol. XXV, no 3.
18. Wojtyna A., Nowe kierunki badań nad rolą instytucji we wzroście i transformacji, *Gospodarka Narodowa* 2002, no 10.
19. Ząbkowicz A., Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii, *Ekonomista* 2003, no 6.
20. www.cepa.newschool.edu/het/

Les transformations structurales des entreprises polonaises dans la période de la transformation

Introduction

La question des changements de la structure des entreprises, et particulièrement leurs connexions aux changements de la stratégie des entreprises est un des domaines les plus négligés en ce qui concerne les recherches sur l'entreprise. Ce qui paraît le plus intéressant, c'est le processus de transformation des entreprises en groupes à capitaux, causé par leurs dimensions et degré de complexité accrus. L'objectif de nos recherches, dont les résultats sont présentés dans notre exposé, concernait la relation entre le choix de la stratégie de développement réalisée par le groupe à capitaux donné et la structure interne de ce groupe.

Le trait qui caractérise les organisations économiques complexes est le fait qu'elles s'éloignent de la dominance des connexions hiérarchiques, typiques pour les structures organisationnelles, en faveur des connexions de capitaux et de contrats, qui sont considérées comme plus vastes et plus flexibles. Le premier à attirer l'attention des managers sur la relation entre la stratégie de développement mise en oeuvre et la structure organisationnelle, qui permet d'introduire des changements, était A. Chandler ¹. Il prit en considération une seule dimension de la stratégie – degré de diversification des produits. Sa proposition consistait à faire de sorte que la structure soit de moins en moins centralisée si le degré de diversification des produits est élevé. Ainsi, dans le cas des entreprises à un produit, Chandler proposait de mettre en place une structure basée sur la spécialisation fonctionnelle, dans le cas des entreprises diversifiées – une structure plus décentralisée avec des divisions distinctes suivant le critère de produits, d'un haut niveau d'autonomie. Dans le cas des conglomérats, qui sont des entreprises diversifiées de manière non-apparentée, il proposait une structure de

¹ A.Chandler, *Strategy and Structure*, Cambridge, Mass, Harvard University Press, 1990.

holding, où les divisions distinctes suivant le critère de produits ou la branche seraient transformées en groupes à capitaux.

A présent, la thèse de Chandler concernant la nécessité à adapter la stratégie à la structure continue à être valable, cependant le nombre de paramètres de la stratégie a augmenté. Ceux-ci demandent de diversifier les structures. Le modèle de Chandler ne prend pas en considération la diversification de la structure suivant l'étendue des activités de l'entreprise : agit-elle uniquement dans un seul pays ou sur plusieurs marchés internationaux, mène-t-elle une stratégie globale ? De même, le modèle ne prend pas en considération la révolution structurale qui sera bientôt causée par l'utilisation de l'Internet dans de nombreuses fonctions de l'entreprise. Les tendances à mondialiser les entreprises, aussi bien que celles à mettre en oeuvre de nouvelles techniques informatiques, créent la demande pour des structures fortement centralisées, qui utilisent largement les connexions de capitaux et de contrats. A mesure que l'activité de l'entreprise devient plus complexe grâce à sa diversification au niveau des produits et géographique, les relations hiérarchiques s'avèrent peu profondes et limitées. On voit ainsi naître un besoin d'utiliser le système de capitaux et de contrats.

La structure qui est la mieux adaptée aux grandes organisations diversifiées sont les groupes à capitaux. Ils constituent une intéressante alternative aux structures complexes intégrées déjà au XIX^{ème} siècle et qui sont fréquemment mises en place vers le milieu du XX^{ème} siècle. Parmi les raisons pour lesquelles les groupes à capitaux sont devenus si rapidement populaires M. Trocki énumère² :

- tendance à obtenir des effets d'échelle et des effets de diversification,
- tendance à concentrer l'activité sur les connaissances – clés et à minimiser le risque,
- tendance à optimiser le résultat joint de l'activité et à stimuler les entreprises locales.

Dans les pays développés les groupes à capitaux sont de vastes organisations ayant un grand pouvoir politique et économique. Leur chiffre d'affaires souvent atteint des dizaines de milliards de dollars et leur valeur de marché dépasse largement le budget de plusieurs pays européens. Ces grandes entreprises ont passé nombreuses années à cumuler leur capital et à améliorer leur activité. Les débuts de grands concernes japonais tels que Mitsui ou Sumimoto remontent au XVII^{ème} et XVIII^{ème} siècles, l'histoire de Stora suédoise, membre du groupe Wallenberg, compte 700 ans. La généalogie de Mitsubishi et de Suzuki remonte au XIX^{ème}

² M. Trocki, *Grupy kapitałowe. Tworzenie i funkcjonowanie*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Varsovie 2004, pp.21-22.

siècle. De même Kodak, Siemens et Royal Dutch / Shell ont plus de cent ans. La moyenne d'âge d'une entreprise classée sur la liste « Fortune 500 » s'élève à 50 ans. On peut en déduire que pour construire un groupe à capitaux fort il faut du temps et le savoir d'investir. En 2006 en Pologne, les groupes à capitaux constituaient presque 30% des 500 plus grandes entreprises polonaises, mais leur moyenne d'âge ne dépassait pas 10 ans.

De différents essais d'enregistrer et analyser la spécificité des groupes à capitaux polonais furent entrepris en Pologne. Des analyses furent faites au début de la transformation. Elles fournissent la base qui montre la direction dans laquelle ces groupes se développent, ainsi que leur spécificité³.

L'objectif des études présentées ci-dessous est une analyse des relations entre des traits choisis de la stratégie de l'entreprise et la structure de ses activités. Nous choisîmes deux dimensions de la stratégie : degré de la diversification des branches et celui de la diversification du marché, compris comme étendue géographique de l'activité.

Pour chacun des groupes étudiés les paramètres le caractérisant furent définis :

1). Voie de création du groupe:

- par acquisition des sociétés opérant sur le marché;
- en dégagant des départements de la structure de la société-mère pour les transformer en sociétés;
- en créant de nouvelles sociétés par la société-mère;
- par consolidation de propriété.

2). Connexion entre les activités: verticales, horizontales, de conglomérat et mixtes.

3). Situation des sociétés: nationale et internationale.

4). Type du groupe selon le rôle de la société directrice:

- consortium (holding opérationnel);
- holding stratégique (gestionnaire);
- holding financier;
- groupes mixtes.

Les recherches furent faites sur tous les types de sociétés de bourses lesquelles, en octobre 2006, avaient une capitalisation de bourse dépassant un milliard de zlotys. De ce groupe furent exclues les sociétés du secteur financier à cause de leur activité dont la diversification est limitée par la loi, ainsi que quelques autres sociétés qui n'avaient pas fourni

³ Voir *Grupy kapitałowe w Polsce*, travail collectif sous la rédaction de M.Romanowska, M.Trocki, B.Wawrzyniak, Difin, Varsovie 1998.

d'information nécessaire pour l'étude. Une liste de 36 sociétés de production et commerciales sous forme de groupes à capitaux fut ainsi établie.

Premières expériences des groupes à capitaux en Pologne

En ce qui concerne le degré de concentration des entreprises la Pologne, sur l'échelle américaine ou même européenne, se trouve au début du chemin. En Pologne, autrement qu'à l'Occident, les groupes à capitaux ne furent pas créés grâce à une accumulation des capitaux et une concentration des activités. Elles apparurent en 1989 comme réponse des entreprises au brusque changement de conditions et à la liberté de prise des décisions économiques. L'impulsion de départ pour créer de premiers groupes à capitaux polonais étaient, d'un côté, des possibilités d'agir sur des anciens marchés qu'on avait perdues et, d'autre côté, le changement des conditions légales et de système lequel avait rendu la naissance de tels groupes possible. Les dispositions anti-monopole et la possibilité d'achat des entreprises ou de coopération avec les investisseurs étrangers étaient d'importance majeure. Les plus forts groupes polonais qui existent aujourd'hui ont leurs racines dans les entreprises socialistes. Il s'agit surtout des entreprises qui avaient réussi à bâtir un grand potentiel économique lors de l'économie de planification et qui, après 1989, s'étaient avérées capables d'une totale restructuration s'adaptant ainsi aux exigences de l'économie de marché.

La réalité nouvelle, se définissant comme manque de connexion de coopération, de marchés de vente et, souvent, de technologie, de produits de qualité et de financement du développement, l'interdiction de monopole forcèrent les entreprises d'Etat à chercher de nouveaux moyens de survie et de développement. Celles-ci tentaient à garder, ou même agrandir, le potentiel acquis. Pour ce groupe d'entreprises la solution était la diversification des branches, c'est-à-dire, l'entrée dans de nouveaux secteurs d'activité, tout en gardant la gestion de l'ensemble de la société.

Une autre voie de création des groupes à capitaux à base des anciennes entreprises d'Etat était le processus centralisé de transformation des entreprises d'Etat en sociétés fiscales et la création de nouvelles unités. Nombreuses entreprises furent ainsi transformées en holdings.

Un déroulement totalement différent pouvait être observé dans le cas des groupes à capitaux créés autour des banques polonaises. Le processus de consolidation des banques par

la reprise des plus faibles ou le mariage des plus fortes était accompagné de leur entrée dans de nouveaux domaines d'activité, pas seulement financière.

Enfin, la dernière voie de création des groupes à capitaux à base des anciennes entreprises d'Etat était le Programme de Privatisation Publique. Cette solution unique, qui a permis de privatiser quelques centaines d'entreprises d'Etat, déboucha sur la création de quinze Fonds Nationaux d'Investissement qui sont de grands – dans les conditions polonaises – groupes à capitaux.

Les quatre voies décrites ci-dessus ont une même caractéristique : elles étaient fortement liées au processus de privatisation et de démonopolisation de l'économie polonaise. Cette voie de création de groupes à capitaux polonais peut donc être appelée la voie de transformation.

Mise à part les voies de création de groupes à capitaux qui sont typiquement polonaises, dès le début de la transformation les groupes étaient créés également par une voie normale, c'est-à-dire telle qu'avait pu être observée dans d'autres pays. Il s'agit du processus de développement et de transformation en groupes à capitaux des entreprises polonaises privées, créées après 1989, ainsi que des entreprises polono-étrangères. Des entreprises privées, celles qui avaient vu quelques années de bons résultats économiques, cherchaient à placer des excédents financiers sur de nouveaux marchés ou dans de nouveaux secteurs. Le processus de privatisation ouvrait plusieurs opportunités d'achat sur le marché des entreprises. Le capital étranger a une part importante dans de nombreux nouveaux groupes à capitaux.

En prenant naissance au même moment historique, mais dans de différentes conditions légales et de système et une situation économique différente, de jeunes groupes à capitaux choisirent une autre direction et une autre allure de développement. Après quelques années déjà de grandes différences dans la stratégie de développement et la façon de fonctionner de ces groupes pouvaient être observées. Les groupes à capitaux polonais se différencient entre eux par le degré de diversification des branches (groupes diversifiés et spécialisés), par la voie de création de groupes (jonction ou dégagement), ainsi que par l'intensité d'élargissement du groupe et le choix des chemins de développement (acquisitions, alliances, construction des filiales des propres entreprises).

L'étude faite au milieu des années 90 démontre que la plus grande influence sur la diversification des stratégies des groupes à capitaux est exercée par la voie de leur création et la situation économique de l'entreprise de laquelle provenait l'initiative de la création du groupe. Il ne faut pas oublier les différences dans la façon de réfléchir de la direction et dans

le savoir-faire que celle-ci possède dans le domaine de la gestion. Chaque voie citée ci-dessus avait ses propres caractéristiques et créait, au moins au début, de différentes conditions de développement des groupes à capitaux.

La genèse de la création des groupes polonais, la prépondérance des motifs de restructuration va encore influencer la forme et le caractère des groupes à capitaux polonais pendant de longues années.

Groupes à capitaux polonais en 2006– résultats des analyses

En analysant les stratégies de 37 groupes à capitaux on a pu distinguer 5 degrés de diversification des branches de leurs activités. Le tableau 1 présente de différentes stratégies des sociétés étudiées selon le degré et le caractère de leur diversification de produits :

Tableau 1. Types de diversification des sociétés étudiées

Stratégie de diversification	Nombre de réponses
Spécialisation dans un secteur unique	11
Diversification apparentée limitée – plusieurs secteurs d’une ou de plusieurs branches	15
Forte diversification apparentée - plusieurs secteurs et branches apparentées	6
Diversification mixte – apparentée et non-apparentée	3
Diversification non-apparentée - conglomérat	1
Total	36

Source: étude de l’auteur à base des recherches

Une grande majorité des plus grandes sociétés polonaises de bourse ce sont des entreprises spécialisées dans un seul secteur ou diversifiées de façon apparentée dans une seule ou quelques branches. Peu d’entreprises mènent une activité non-apparentée et une seule est conglomérat. Dans le cas d’une large activité la stratégie de diversification limitée permet de bénéficier en même temps de l’effet d’échelle et celui de synergie.

Le tebleau 2 démontre de différentes stratégies selon le caractère et l’intensité d’internationalisation:

Tableau 2. Types de stratégies internationales des sociétés étudiées

Stratégie internationale	Nombre de réponses
Activité au niveau national uniquement	10
Importations et exportations réalisées par la centrale	3
Importations et exportations réalisées par les filiales à l'étranger	11
Propres unités de production à l'étranger	12
Total	36

Source: étude de l'auteur à base des recherches

Ce qui est étonnant, c'est qu'une grande partie des sociétés sont actives uniquement en Pologne, éventuellement réalisent des exportations à partir du siège qui se trouve en Pologne. Un tel état de choses n'est pas le résultat d'un manque de savoir-faire, mais plutôt du fait que ces sociétés font partie des corporations transnationales qui, dans le cadre de leur groupe à capitaux de la partie polonaise du consortium, les obligèrent à desservir le marché polonais. La moitié des sociétés mènent une stratégie internationale avancée en réalisant dans leurs filiales une activité opérationnelle.

En nous fondant sur le modèle de la stratégie de développement de H. I. Ansoff, connu dans la littérature, nous essayâmes de trouver une corrélation entre les deux dimensions de la stratégie de développement des sociétés étudiées – le développement du produit (diversification de produits) et le développement du marché (diversification géographique).

La confrontation de deux dimensions des stratégies démontre leurs possibilités de substitution limitées. La plupart des groupes diversifiés au niveau des branches fonctionnent dans une dimension internationale. Le modèle de la stratégie de développement des plus grands groupes à capitaux polonais le plus souvent rencontré c'est la spécialisation dans un secteur unique et l'étendue internationale de l'activité.

Il en résulte des analyses que de grands groupes à capitaux polonais prennent le plus souvent la forme d'un consortium. Dans l'ensemble des 34 groupes à capitalisation dépassant un milliard de zlotys, seulement trois avaient la forme d'un holding stratégique. Dans le tableau 3 on compare la structure des grands groupes à capitaux dans le groupe des grandes sociétés allemandes et des sociétés polonaises étudiées :

Tableau 3. Structure des groupes à capitaux en Allemagne et en Pologne

Formes des groupes à capitaux	Niemcy	Polska
Groupes à capitaux opérationnels	56,4%	88,9%
Groupes à capitaux directeurs	34,5%	11,1%
Groupes à capitaux financiers	9,1%	-

Source: M.Trocki, *Grupy kapitalowe...* op.cit, p.73 et étude de l'auteur à base des recherches

L'analyse des voies de création des groupes à capitaux montre que la voie la plus souvent utilisée dans l'échantillon était la création de nouvelles sociétés (24 cas) et l'acquisition, c'est-à-dire l'incorporation des entreprises achetées dans le groupe (23 cas). Dans le cas de 18 groupes à capitaux les sociétés étaient créées suite à un dégagement de la société – mère de départements ou entreprises et leur transformation en sociétés dépendantes, dans la plupart des cas avec 100% d'actions dans les mains de la société – mère. La consolidation comme moyen de créer le groupe à capitaux put être observée dans 3 cas seulement et était liée à la reprise de la société étudiée par un autre groupe à capitaux.

A base de l'analyse de 36 groupes à capitaux on essaya de vérifier l'hypothèse qui dit que la voie de la création du groupe à capitaux est connectée à l'histoire de l'entreprises – les groupes créés suite à la transformation des entreprises d'Etat seraient créés par dégagement, alors que les entreprises créées après 1989 – par acquisition et création de nouvelles sociétés. Le tableau 4 montre les résultats de ces recherches :

Tableau 4. Provenance des sociétés étudiées et la voie dominante de la création des sociétés subordonnées dans le groupe

Histoire de la création de la société	Voie dominante de la création des sociétés - filles				Total
	A	W	N	K	
Existantes avant 1989 en tant qu'entreprises d'Etat	9	11	1	-	21
Créées après 1989 ou avant en tant que sociétés privées	3	3	8	1	15
Total	12	14	9	1	36

Source: étude de l'auteur à base des recherches

Légende:

A – par acquisition des sociétés opérant sur le marché

W - en dégageant des départements de la structure de la société-mère pour les transformer en sociétés

N - en créant de nouvelles sociétés par la société-mère

K - par consolidation de propriétaires

La corrélation entre la genèse des sociétés étudiées et la voie dominante de la création des sociétés – filles est bien visible. Dans le cas des sociétés qui avant la privatisation étaient des entreprises d'Etat, les plus importantes voies de la création des groupes ce sont : le dégagement des départements ou des entreprises de la structure de la société et la transformation des unités reprises en sociétés propres. Dans le cas des entreprises créées après 1989 ou existant avant, mais en tant que sociétés privées, la voie dominante est la création de nouvelles unités.

Conclusion

Les recherches sur les relations entre la stratégie des entreprises et leur structure permettent de formuler des conclusions de nature cognitive et méthodologique.

Les conclusions cognitives sont comme ci-suit. La stratégie adoptée par l'entreprise exerce indéniablement une forte influence sur la structure de l'activité de celle-ci. C'est la taille de l'entreprise ainsi que son expansion qui en décident avant tout. Toutes les grandes sociétés publiques opérant en Pologne ont la forme de groupes à capitaux, plus ou moins développés. En plus, un développement accéléré et la recherche du capital sont la première motivation pour transformer l'entreprise en question en un groupe à capitaux. Une autre motivation importante, prouvée par les recherches, est l'internationalisation de l'entreprise. Les exportations effectuées à une grande échelle, et surtout la mise en oeuvre des activités opérationnelles, autres que commerciales, à l'étranger, sont une raison importante pour créer des filiales sous forme de sociétés dépendantes ou associées. L'internationalisation exige souvent la création de sociétés *joint venture* avec des entrepreneurs qui sont sur place ou bien l'achat des unités opérant à l'étranger, ceci n'étant possible que pour une société de capital. On constata également qu'une internationalisation avancée fait que les entreprises créent de nouvelles unités agissant à l'étranger. Il y est donc question d'une décentralisation de cette fonction de l'entreprises.

La relation entre la stratégie de la diversification de produits et le choix du type de groupes à capitaux, ainsi que le degré de la centralisation de la direction du groupe en question paraît moins évident. Ceci est dû à l'échantillon étudié, car il y avait aussi bien des entreprises spécialisées, comme fortement diversifiées. Toutes ces entreprises sont des groupes à capitaux et leur caractère, du point de vue de la centralisation de la direction, ne diffère pas de manière apparente. Il semble que, mise à part les raisons de compétence qui portent à

décentraliser la direction des groupes très diversifiés, les raisons de propriété, telles que l'aversion à la décentralisation du pouvoir et du contrôle, l'emportent.

L'analyse des voies de création de nouvelles sociétés, soumises au groupe, donna des résultats intéressants. Le rôle de la genèse des groupes y est indéniable. Ceux qui sont anciens, post-socialistes, créaient des sociétés par dégagement. A leur tour, de jeunes groupes faisaient appel à l'acquisition et la création de nouvelles sociétés. De même, la consolidation est rarement la voie de création des sociétés, ce qui peut résulter du jeune âge des groupes à capitaux étudiés. Le temps de la consolidation viendra.

Nous admîmes dans nos recherches que l'influence de certains traits de la stratégie sur la façon de créer des groupes à capitaux soit étudiée d'un seul côté. Mais on peut aussi établir l'hypothèse que dans beaucoup de cas ces relations aient un caractère réciproque. Par exemple le fait qu'une entreprise prenne la forme de groupe à capitaux rend une diversification non-apparentée plus probable, car ceci est simple – dans le cadre du même groupe, sans avoir besoin d'acquérir des compétences dans un domaine nouveau, on peut acheter une entreprise d'un secteur non-apparenté et la gérer d'une manière efficace. L'adoption de la forme d'un groupe à capitaux fait aussi que les entreprises tentent à se développer à l'extérieur à travers des fusions, acquisitions et alliances stratégiques. Des restructurations stratégiques sont ainsi également plus simples, car l'outsourcing devient plus facile alors que l'intégration verticale de l'entreprise devient moins importante.

Bibliographie

1. Flejterski St., *Dywersyfikacja struktury sektora i przedsiębiorstwa bankowego*, PTE, Szczecin 1998.
2. Goold M., Luchs K. *Why Diversify? Four Decades of Management Thinking*. „Academy of Management Executive”, no 3, 1993.
3. *Grupy kapitałowe w Polsce*, sous la rédaction de M.Romanowska, M.Trocki, B.Wawrzyniak, Difin, Varsovie 1998.
4. Kret Z., *Holding. Grupa kapitałowa*, PWE, Varsovie 2004.
5. Lewandowski J., *Miejsce konglomeratów i holdingów w strategii rozwoju gospodarczego Polski*. IBnGR, Gdańsk 1996.
6. Mintzberg H., Quinn J.B. *The Strategy Process. Concepts, Contexts, Cases*. Prentice Hall International 1996.
7. Pennings J.M. *Organizational Learning and Diversification*. „Academy of Management Journal”, no 3, 1994.
8. Pierścionek Z. *Strategie rozwoju firmy*. PWN, Varsovie 2005.
9. Rajzer M., *Strategie dywersyfikacji przedsiębiorstw*, PWE, Varsovie 2001.
10. Romanowska M., *Dywersyfikacja polskich przedsiębiorstw*. „Organizacja i Kierowanie”, no 3, 1997.
11. Romanowska M. *Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie*, PWE, Varsovie 2004.
12. Solarz J., *Holding finansowy*, CIM, Varsovie 1994.
13. Stecki L., *Holding*, Tonik, Toruń 1995.

14. *Strategiczna transformacja polskich przedsiębiorstw*, red. M.Romanowska, SGH, Oficyna Wydawnicza Varsovie 2004.
15. *Strategor. Zarządzanie firmą. Strategie, struktury, decyzje, tożsamość*. PWE, Varsovie 1995.
16. Trocki M. *Grupy kapitałowe. Tworzenie i funkcjonowanie*, WN PWN, Varsovie2004.
17. Very Ph. *Success in Diversification: Building on Core Competences*. „Long Range Planning”, nr 5,1993.
18. Wawrzyniak B. *Polityka strategiczna przedsiębiorstwa*. PWE, Varsovie 1989.
19. Thompson A.A., Strickland A.J. *Strategic Management. Concepts and Cases*. Irwin, Homewood 1993.
20. *Zarządzanie w grupach kapitałowych*, sous la rédaction de B.Nogalski et P.Walentynowicz, WWSzAiB, Gdynia 2004.

Les transformations structurales des entreprises polonaises dans la période de la transformation

Introduction

La question des changements de la structure des entreprises, et particulièrement leurs connexions aux changements de la stratégie des entreprises est un des domaines les plus négligés en ce qui concerne les recherches sur l'entreprise. Ce qui paraît le plus intéressant, c'est le processus de transformation des entreprises en groupes à capitaux, causé par leurs dimensions et degré de complexité accrus. L'objectif de nos recherches, dont les résultats sont présentés dans notre exposé, concernait la relation entre le choix de la stratégie de développement réalisée par le groupe à capitaux donné et la structure interne de ce groupe.

Le trait qui caractérise les organisations économiques complexes est le fait qu'elles s'éloignent de la dominance des connexions hiérarchiques, typiques pour les structures organisationnelles, en faveur des connexions de capitaux et de contrats, qui sont considérées comme plus vastes et plus flexibles. Le premier à attirer l'attention des managers sur la relation entre la stratégie de développement mise en oeuvre et la structure organisationnelle, qui permet d'introduire des changements, était A. Chandler ¹. Il prit en considération une seule dimension de la stratégie – degré de diversification des produits. Sa proposition consistait à faire de sorte que la structure soit de moins en moins centralisée si le degré de diversification des produits est élevé. Ainsi, dans le cas des entreprises à un produit, Chandler proposait de mettre en place une structure basée sur la spécialisation fonctionnelle, dans le cas des entreprises diversifiées – une structure plus décentralisée avec des divisions distinctes suivant le critère de produits, d'un haut niveau d'autonomie. Dans le cas des conglomérats, qui sont des entreprises diversifiées de manière non-apparentée, il proposait une structure de

¹ A.Chandler, *Strategy and Structure*, Cambridge, Mass, Harvard University Press, 1990.

holding, où les divisions distinctes suivant le critère de produits ou la branche seraient transformées en groupes à capitaux.

A présent, la thèse de Chandler concernant la nécessité à adapter la stratégie à la structure continue à être valable, cependant le nombre de paramètres de la stratégie a augmenté. Ceux-ci demandent de diversifier les structures. Le modèle de Chandler ne prend pas en considération la diversification de la structure suivant l'étendue des activités de l'entreprise : agit-elle uniquement dans un seul pays ou sur plusieurs marchés internationaux, mène-t-elle une stratégie globale ? De même, le modèle ne prend pas en considération la révolution structurale qui sera bientôt causée par l'utilisation de l'Internet dans de nombreuses fonctions de l'entreprise. Les tendances à mondialiser les entreprises, aussi bien que celles à mettre en oeuvre de nouvelles techniques informatiques, créent la demande pour des structures fortement centralisées, qui utilisent largement les connexions de capitaux et de contrats. A mesure que l'activité de l'entreprise devient plus complexe grâce à sa diversification au niveau des produits et géographique, les relations hiérarchiques s'avèrent peu profondes et limitées. On voit ainsi naître un besoin d'utiliser le système de capitaux et de contrats.

La structure qui est la mieux adaptée aux grandes organisations diversifiées sont les groupes à capitaux. Ils constituent une intéressante alternative aux structures complexes intégrées déjà au XIX^{ème} siècle et qui sont fréquemment mises en place vers le milieu du XX^{ème} siècle. Parmi les raisons pour lesquelles les groupes à capitaux sont devenus si rapidement populaires M. Trocki énumère² :

- tendance à obtenir des effets d'échelle et des effets de diversification,
- tendance à concentrer l'activité sur les connaissances – clés et à minimiser le risque,
- tendance à optimiser le résultat joint de l'activité et à stimuler les entreprises locales.

Dans les pays développés les groupes à capitaux sont de vastes organisations ayant un grand pouvoir politique et économique. Leur chiffre d'affaires souvent atteint des dizaines de milliards de dollars et leur valeur de marché dépasse largement le budget de plusieurs pays européens. Ces grandes entreprises ont passé nombreuses années à cumuler leur capital et à améliorer leur activité. Les débuts de grands concernés japonais tels que Mitsui ou Sumimoto remontent au XVII^{ème} et XVIII^{ème} siècles, l'histoire de Stora suédoise, membre du groupe Wallenberg, compte 700 ans. La généalogie de Mitsubishi et de Suzuki remonte au XIX^{ème}

² M. Trocki, *Grupy kapitałowe. Tworzenie i funkcjonowanie*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Varsovie 2004, pp.21-22.

siècle. De même Kodak, Siemens et Royal Dutch / Shell ont plus de cent ans. La moyenne d'âge d'une entreprise classée sur la liste « Fortune 500 » s'élève à 50 ans. On peut en déduire que pour construire un groupe à capitaux fort il faut du temps et le savoir d'investir. En 2006 en Pologne, les groupes à capitaux constituaient presque 30% des 500 plus grandes entreprises polonaises, mais leur moyenne d'âge ne dépassait pas 10 ans.

De différents essais d'enregistrer et analyser la spécificité des groupes à capitaux polonais furent entrepris en Pologne. Des analyses furent faites au début de la transformation. Elles fournissent la base qui montre la direction dans laquelle ces groupes se développent, ainsi que leur spécificité³.

L'objectif des études présentées ci-dessous est une analyse des relations entre des traits choisis de la stratégie de l'entreprise et la structure de ses activités. Nous choisîmes deux dimensions de la stratégie : degré de la diversification des branches et celui de la diversification du marché, compris comme étendue géographique de l'activité.

Pour chacun des groupes étudiés les paramètres le caractérisant furent définis :

1). Voie de création du groupe:

- par acquisition des sociétés opérant sur le marché;
- en dégagant des départements de la structure de la société-mère pour les transformer en sociétés;
- en créant de nouvelles sociétés par la société-mère;
- par consolidation de propriété.

2). Connexion entre les activités: verticales, horizontales, de conglomérat et mixtes.

3). Situation des sociétés: nationale et internationale.

4). Type du groupe selon le rôle de la société directrice:

- consortium (holding opérationnel);
- holding stratégique (gestionnaire);
- holding financier;
- groupes mixtes.

Les recherches furent faites sur tous les types de sociétés de bourses lesquelles, en octobre 2006, avaient une capitalisation de bourse dépassant un milliard de zlotys. De ce groupe furent exclues les sociétés du secteur financier à cause de leur activité dont la diversification est limitée par la loi, ainsi que quelques autres sociétés qui n'avaient pas fourni

³ Voir *Grupy kapitałowe w Polsce*, travail collectif sous la rédaction de M.Romanowska, M.Trocki, B.Wawrzyniak, Difin, Varsovie 1998.

d'information nécessaire pour l'étude. Une liste de 36 sociétés de production et commerciales sous forme de groupes à capitaux fut ainsi établie.

Premières expériences des groupes à capitaux en Pologne

En ce qui concerne le degré de concentration des entreprises la Pologne, sur l'échelle américaine ou même européenne, se trouve au début du chemin. En Pologne, autrement qu'à l'Occident, les groupes à capitaux ne furent pas créés grâce à une accumulation des capitaux et une concentration des activités. Elles apparurent en 1989 comme réponse des entreprises au brusque changement de conditions et à la liberté de prise des décisions économiques. L'impulsion de départ pour créer de premiers groupes à capitaux polonais étaient, d'un côté, des possibilités d'agir sur des anciens marchés qu'on avait perdues et, d'autre côté, le changement des conditions légales et de système lequel avait rendu la naissance de tels groupes possible. Les dispositions anti-monopole et la possibilité d'achat des entreprises ou de coopération avec les investisseurs étrangers étaient d'importance majeure. Les plus forts groupes polonais qui existent aujourd'hui ont leurs racines dans les entreprises socialistes. Il s'agit surtout des entreprises qui avaient réussi à bâtir un grand potentiel économique lors de l'économie de planification et qui, après 1989, s'étaient avérées capables d'une totale restructuration s'adaptant ainsi aux exigences de l'économie de marché.

La réalité nouvelle, se définissant comme manque de connexion de coopération, de marchés de vente et, souvent, de technologie, de produits de qualité et de financement du développement, l'interdiction de monopole forcèrent les entreprises d'Etat à chercher de nouveaux moyens de survie et de développement. Celles-ci tentaient à garder, ou même agrandir, le potentiel acquis. Pour ce groupe d'entreprises la solution était la diversification des branches, c'est-à-dire, l'entrée dans de nouveaux secteurs d'activité, tout en gardant la gestion de l'ensemble de la société.

Une autre voie de création des groupes à capitaux à base des anciennes entreprises d'Etat était le processus centralisé de transformation des entreprises d'Etat en sociétés fiscales et la création de nouvelles unités. Nombreuses entreprises furent ainsi transformées en holdings.

Un déroulement totalement différent pouvait être observé dans le cas des groupes à capitaux créés autour des banques polonaises. Le processus de consolidation des banques par

la reprise des plus faibles ou le mariage des plus fortes était accompagné de leur entrée dans de nouveaux domaines d'activité, pas seulement financière.

Enfin, la dernière voie de création des groupes à capitaux à base des anciennes entreprises d'Etat était le Programme de Privatisation Publique. Cette solution unique, qui a permis de privatiser quelques centaines d'entreprises d'Etat, déboucha sur la création de quinze Fonds Nationaux d'Investissement qui sont de grands – dans les conditions polonaises – groupes à capitaux.

Les quatre voies décrites ci-dessus ont une même caractéristique : elles étaient fortement liées au processus de privatisation et de démonopolisation de l'économie polonaise. Cette voie de création de groupes à capitaux polonais peut donc être appelée la voie de transformation.

Mise à part les voies de création de groupes à capitaux qui sont typiquement polonaises, dès le début de la transformation les groupes étaient créés également par une voie normale, c'est-à-dire telle qu'avait pu être observée dans d'autres pays. Il s'agit du processus de développement et de transformation en groupes à capitaux des entreprises polonaises privées, créées après 1989, ainsi que des entreprises polono-étrangères. Des entreprises privées, celles qui avaient vu quelques années de bons résultats économiques, cherchaient à placer des excédents financiers sur de nouveaux marchés ou dans de nouveaux secteurs. Le processus de privatisation ouvrait plusieurs opportunités d'achat sur le marché des entreprises. Le capital étranger a une part importante dans de nombreux nouveaux groupes à capitaux.

En prenant naissance au même moment historique, mais dans de différentes conditions légales et de système et une situation économique différente, de jeunes groupes à capitaux choisirent une autre direction et une autre allure de développement. Après quelques années déjà de grandes différences dans la stratégie de développement et la façon de fonctionner de ces groupes pouvaient être observées. Les groupes à capitaux polonais se différencient entre eux par le degré de diversification des branches (groupes diversifiés et spécialisés), par la voie de création de groupes (jonction ou dégagement), ainsi que par l'intensité d'élargissement du groupe et le choix des chemins de développement (acquisitions, alliances, construction des filiales des propres entreprises).

L'étude faite au milieu des années 90 démontre que la plus grande influence sur la diversification des stratégies des groupes à capitaux est exercée par la voie de leur création et la situation économique de l'entreprise de laquelle provenait l'initiative de la création du groupe. Il ne faut pas oublier les différences dans la façon de réfléchir de la direction et dans

le savoir-faire que celle-ci possède dans le domaine de la gestion. Chaque voie citée ci-dessus avait ses propres caractéristiques et créait, au moins au début, de différentes conditions de développement des groupes à capitaux.

La genèse de la création des groupes polonais, la prépondérance des motifs de restructuration va encore influencer la forme et le caractère des groupes à capitaux polonais pendant de longues années.

Groupes à capitaux polonais en 2006– résultats des analyses

En analysant les stratégies de 37 groupes à capitaux on a pu distinguer 5 degrés de diversification des branches de leurs activités. Le tableau 1 présente de différentes stratégies des sociétés étudiées selon le degré et le caractère de leur diversification de produits :

Tableau 1. Types de diversification des sociétés étudiées

Stratégie de diversification	Nombre de réponses
Spécialisation dans un secteur unique	11
Diversification apparentée limitée – plusieurs secteurs d’une ou de plusieurs branches	15
Forte diversification apparentée - plusieurs secteurs et branches apparentées	6
Diversification mixte – apparentée et non-apparentée	3
Diversification non-apparentée - conglomérat	1
Total	36

Source: *étude de l’auteur à base des recherches*

Une grande majorité des plus grandes sociétés polonaises de bourse ce sont des entreprises spécialisées dans un seul secteur ou diversifiées de façon apparentée dans une seule ou quelques branches. Peu d’entreprises mènent une activité non-apparentée et une seule est conglomérat. Dans le cas d’une large activité la stratégie de diversification limitée permet de bénéficier en même temps de l’effet d’échelle et celui de synergie.

Le tebleau 2 démontre de différentes stratégies selon le caractère et l’intensité d’internationalisation:

Tableau 2. Types de stratégies internationales des sociétés étudiées

Stratégie internationale	Nombre de réponses
Activité au niveau national uniquement	10
Importations et exportations réalisées par la centrale	3
Importations et exportations réalisées par les filiales à l'étranger	11
Propres unités de production à l'étranger	12
Total	36

Source: étude de l'auteur à base des recherches

Ce qui est étonnant, c'est qu'une grande partie des sociétés sont actives uniquement en Pologne, éventuellement réalisent des exportations à partir du siège qui se trouve en Pologne. Un tel état de choses n'est pas le résultat d'un manque de savoir-faire, mais plutôt du fait que ces sociétés font partie des corporations transnationales qui, dans le cadre de leur groupe à capitaux de la partie polonaise du consortium, les obligèrent à desservir le marché polonais. La moitié des sociétés mènent une stratégie internationale avancée en réalisant dans leurs filiales une activité opérationnelle.

En nous fondant sur le modèle de la stratégie de développement de H. I. Ansoff, connu dans la littérature, nous essayâmes de trouver une corrélation entre les deux dimensions de la stratégie de développement des sociétés étudiées – le développement du produit (diversification de produits) et le développement du marché (diversification géographique).

La confrontation de deux dimensions des stratégies démontre leurs possibilités de substitution limitées. La plupart des groupes diversifiés au niveau des branches fonctionnent dans une dimension internationale. Le modèle de la stratégie de développement des plus grands groupes à capitaux polonais le plus souvent rencontré c'est la spécialisation dans un secteur unique et l'étendue internationale de l'activité.

Il en résulte des analyses que de grands groupes à capitaux polonais prennent le plus souvent la forme d'un consortium. Dans l'ensemble des 34 groupes à capitalisation dépassant un milliard de zlotys, seulement trois avaient la forme d'un holding stratégique. Dans le tableau 3 on compare la structure des grands groupes à capitaux dans le groupe des grandes sociétés allemandes et des sociétés polonaises étudiées :

Tableau 3. Structure des groupes à capitaux en Allemagne et en Pologne

Formes des groupes à capitaux	Niemcy	Polska
Groupes à capitaux opérationnels	56,4%	88,9%
Groupes à capitaux directeurs	34,5%	11,1%
Groupes à capitaux financiers	9,1%	-

Source: M.Trocki, *Grupy kapitalowe...* op.cit, p.73 et étude de l'auteur à base des recherches

L'analyse des voies de création des groupes à capitaux montre que la voie la plus souvent utilisée dans l'échantillon était la création de nouvelles sociétés (24 cas) et l'acquisition, c'est-à-dire l'incorporation des entreprises achetées dans le groupe (23 cas). Dans le cas de 18 groupes à capitaux les sociétés étaient créées suite à un dégagement de la société – mère de départements ou entreprises et leur transformation en sociétés dépendantes, dans la plupart des cas avec 100% d'actions dans les mains de la société – mère. La consolidation comme moyen de créer le groupe à capitaux put être observée dans 3 cas seulement et était liée à la reprise de la société étudiée par un autre groupe à capitaux.

A base de l'analyse de 36 groupes à capitaux on essaya de vérifier l'hypothèse qui dit que la voie de la création du groupe à capitaux est connectée à l'histoire de l'entreprises – les groupes créés suite à la transformation des entreprises d'Etat seraient créés par dégagement, alors que les entreprises créées après 1989 – par acquisition et création de nouvelles sociétés. Le tableau 4 montre les résultats de ces recherches :

Tableau 4. Provenance des sociétés étudiées et la voie dominante de la création des sociétés subordonnées dans le groupe

Histoire de la création de la société	Voie dominante de la création des sociétés - filles				Total
	A	W	N	K	
Existantes avant 1989 en tant qu'entreprises d'Etat	9	11	1	-	21
Créées après 1989 ou avant en tant que sociétés privées	3	3	8	1	15
Total	12	14	9	1	36

Source: étude de l'auteur à base des recherches

Légende:

A – par acquisition des sociétés opérant sur le marché

W - en dégageant des départements de la structure de la société-mère pour les transformer en sociétés

N - en créant de nouvelles sociétés par la société-mère

K - par consolidation de propriétaires

La corrélation entre la genèse des sociétés étudiées et la voie dominante de la création des sociétés – filles est bien visible. Dans le cas des sociétés qui avant la privatisation étaient des entreprises d'Etat, les plus importantes voies de la création des groupes ce sont : le dégagement des départements ou des entreprises de la structure de la société et la transformation des unités reprises en sociétés propres. Dans le cas des entreprises créées après 1989 ou existant avant, mais en tant que sociétés privées, la voie dominante est la création de nouvelles unités.

Conclusion

Les recherches sur les relations entre la stratégie des entreprises et leur structure permettent de formuler des conclusions de nature cognitive et méthodologique.

Les conclusions cognitives sont comme ci-suit. La stratégie adoptée par l'entreprise exerce indéniablement une forte influence sur la structure de l'activité de celle-ci. C'est la taille de l'entreprise ainsi que son expansion qui en décident avant tout. Toutes les grandes sociétés publiques opérant en Pologne ont la forme de groupes à capitaux, plus ou moins développés. En plus, un développement accéléré et la recherche du capital sont la première motivation pour transformer l'entreprise en question en un groupe à capitaux. Une autre motivation importante, prouvée par les recherches, est l'internationalisation de l'entreprise. Les exportations effectuées à une grande échelle, et surtout la mise en oeuvre des activités opérationnelles, autres que commerciales, à l'étranger, sont une raison importante pour créer des filiales sous forme de sociétés dépendantes ou associées. L'internationalisation exige souvent la création de sociétés *joint venture* avec des entrepreneurs qui sont sur place ou bien l'achat des unités opérant à l'étranger, ceci n'étant possible que pour une société de capital. On constata également qu'une internationalisation avancée fait que les entreprises créent de nouvelles unités agissant à l'étranger. Il y est donc question d'une décentralisation de cette fonction de l'entreprises.

La relation entre la stratégie de la diversification de produits et le choix du type de groupes à capitaux, ainsi que le degré de la centralisation de la direction du groupe en question paraît moins évident. Ceci est dû à l'échantillon étudié, car il y avait aussi bien des entreprises spécialisées, comme fortement diversifiées. Toutes ces entreprises sont des groupes à capitaux et leur caractère, du point de vue de la centralisation de la direction, ne diffère pas de manière apparente. Il semble que, mise à part les raisons de compétence qui portent à

décentraliser la direction des groupes très diversifiés, les raisons de propriété, telles que l'aversion à la décentralisation du pouvoir et du contrôle, l'emportent.

L'analyse des voies de création de nouvelles sociétés, soumises au groupe, donna des résultats intéressants. Le rôle de la genèse des groupes y est indéniable. Ceux qui sont anciens, post-socialistes, créaient des sociétés par dégagement. A leur tour, de jeunes groupes faisaient appel à l'acquisition et la création de nouvelles sociétés. De même, la consolidation est rarement la voie de création des sociétés, ce qui peut résulter du jeune âge des groupes à capitaux étudiés. Le temps de la consolidation viendra.

Nous admîmes dans nos recherches que l'influence de certains traits de la stratégie sur la façon de créer des groupes à capitaux soit étudiée d'un seul côté. Mais on peut aussi établir l'hypothèse que dans beaucoup de cas ces relations aient un caractère réciproque. Par exemple le fait qu'une entreprise prenne la forme de groupe à capitaux rend une diversification non-apparentée plus probable, car ceci est simple – dans le cadre du même groupe, sans avoir besoin d'acquérir des compétences dans un domaine nouveau, on peut acheter une entreprise d'un secteur non-apparenté et la gérer d'une manière efficace. L'adoption de la forme d'un groupe à capitaux fait aussi que les entreprises tentent à se développer à l'extérieur à travers des fusions, acquisitions et alliances stratégiques. Des restructurations stratégiques sont ainsi également plus simples, car l'outsourcing devient plus facile alors que l'intégration verticale de l'entreprise devient moins importante.

Bibliographie

1. Flejterski St., *Dywersyfikacja struktury sektora i przedsiębiorstwa bankowego*, PTE, Szczecin 1998.
2. Goold M., Luchs K. *Why Diversify? Four Decades of Management Thinking*. „Academy of Management Executive”, no 3, 1993.
3. *Grupy kapitałowe w Polsce*, sous la rédaction de M.Romanowska, M.Trocki, B.Wawrzyniak, Difin, Varsovie 1998.
4. Kret Z., *Holding. Grupa kapitałowa*, PWE, Varsovie 2004.
5. Lewandowski J., *Miejsce konglomeratów i holdingów w strategii rozwoju gospodarczego Polski*. IBnGR, Gdańsk 1996.
6. Mintzberg H., Quinn J.B. *The Strategy Process. Concepts, Contexts, Cases*. Prentice Hall International 1996.
7. Pennings J.M. *Organizational Learning and Diversification*. „Academy of Management Journal”, no 3, 1994.
8. Pierścionek Z. *Strategie rozwoju firmy*. PWN, Varsovie 2005.
9. Rajzer M., *Strategie dywersyfikacji przedsiębiorstw*, PWE, Varsovie 2001.
10. Romanowska M., *Dywersyfikacja polskich przedsiębiorstw*. „Organizacja i Kierowanie”, no 3, 1997.
11. Romanowska M. *Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie*, PWE, Varsovie 2004.
12. Solarz J., *Holding finansowy*, CIM, Varsovie 1994.
13. Stecki L., *Holding*, Tonik, Toruń 1995.

14. *Strategiczna transformacja polskich przedsiębiorstw*, red. M.Romanowska, SGH, Oficyna Wydawnicza Varsovie 2004.
15. *Strategor. Zarządzanie firmą. Strategie, struktury, decyzje, tożsamość*. PWE, Varsovie 1995.
16. Trocki M. *Grupy kapitałowe. Tworzenie i funkcjonowanie*, WN PWN, Varsovie2004.
17. Very Ph. *Success in Diversification: Building on Core Competences*. „Long Range Planning”, nr 5,1993.
18. Wawrzyniak B. *Polityka strategiczna przedsiębiorstwa*. PWE, Varsovie 1989.
19. Thompson A.A., Strickland A.J. *Strategic Management. Concepts and Cases*. Irwin, Homewood 1993.
20. *Zarządzanie w grupach kapitałowych*, sous la rédaction de B.Nogalski et P.Walentynowicz, WWSzAiB, Gdynia 2004.

Les déséquilibres de développement par la migration et l'informel en Guyane française

Paul ROSELE CHIM¹

INTRODUCTION

Il ne fait aucun doute que les caractéristiques observées de la migration et du marché du travail en Guyane française renvoient aux caractéristiques quelque peu assez proches de celles que l'on rencontre dans la plupart des pays en développement d'Amérique Latine. A l'instar des autres pays amazoniens, la question principale que l'on peut se poser lorsque l'on observe les mouvements migratoires, est sans doute de savoir si la migration a un effet de réduction du bien être social, et de ce fait, la main d'œuvre immigrée pourrait réduire les gains de la main d'œuvre locale, ce qui se traduirait par un recul de celle-ci dans certains secteurs d'activités.

La question principale que l'on peut se poser lorsque l'on observe les mouvements migratoires entre les pays, est sans doute de savoir si les travailleurs immigrés réduisent les salaires des travailleurs du pays d'accueil, et de ce fait leur font perdre leurs emplois.

Cette hypothèse, peut-elle se vérifier si les marchés sont cloisonnés ? Dans quel cas un travailleur national ne pourrait pas être remplacé par un travailleur immigré ? Qu'est ce qui empêcherait à un immigré en situation irrégulière de prendre un emploi qui n'est pas recherché par un travailleur national ?

La Guyane Française présente le visage d'un pays riche, les potentialités sont immenses. Mais paradoxalement, le sous-développement reste latent malgré les différentes politiques entreprises depuis qu'elle a été érigé en département en 1946. *Ce sous développement n'a rien de comparable avec celui du Tiers-Monde. La Guyane bénéficie d'institutions modernes et démocratiques, de libertés publiques, d'un système de protection sociale ainsi que d'une solidarité nationale qui lui assurent un niveau de vie au moins équivalent à celui des pays industrialisés.* Cette situation présente un caractère attractif pour la migration. Elle nous invite à approcher les déséquilibres du développement à travers les relations qui apparaissent entre les faits migratoires, la démographie et les activités de type informel.

Nos propos se dérouleront en trois sections :

D'abord, dans une première partie, l'évolution économique de la Guyane est insérée dans un cheminement où il est en permanence question de résorber les déséquilibres. Cette logique de résorption du déséquilibre présente une évolution démographique résultant de l'échec des stratégies de développement qui y ont été appliquées.

¹ L'auteur est Docteur de l'Université Paris X Nanterre en Sciences Economiques et Maître de Conférences des Universités. Ce papier est extrait d'un programme de recherche conduit par le réseau CAASSIDD (Association Centre d'Analyses Amérique Sud Spatiales Internationales des Dynamiques de Développement) - GDR 3DISEC (Groupe de Recherche Déséquilibres de Développement, Dynamiques Industrielles Spatiales et Economie Culturelle) - LEAD EA 2438 GUYANE et qui porte sur les politiques économiques, l'intégration transfrontalière et les effets des pratiques informelles dans les pays d'Amérique Latine et de la Caraïbe.

Cet éclairage étant fait, il nous est possible dans une seconde partie de procéder à l'observation d'un aspect du lien entre la migration et le développement et d'appréhender les pratiques sociales de type informel.

Celui-ci étant très influent, dans une troisième section, à l'aide d'une approche calquée sur les procédés de la modélisation d'économie théorique, nous chercherons à traduire le contexte du développement et des déséquilibres de la Guyane en montrant la sensibilité des gains des agents et leurs comportements aux prises avec le secteur formel et le secteur informel.

La conclusion présente les avancés et les limites de notre approche. Celle du dualisme combinée aux effets de vases communicants montre la réalité du mécanisme de l'équilibre et du déséquilibre du développement. Toutefois, elle n'est pas exhaustive.

I. LES DESEQUILIBRES DE TYPE MIGRATION-STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT

Une périodisation de la migration et des stratégies de développement

Examiner le peuplement de la Guyane Française, c'est s'interroger sur la migration. On observe que durant la période coloniale, les stratégies de développement ont réglé la question démographique en excluant les populations amérindiennes de toute pratique de mise en valeur des territoires. Mam Lam Fouck[1997] souligne que le système colonial a constamment considéré que les populations citées ne pouvaient être réduites qu'à l'état d'esclaves. Dès 30000 amérindiens du début de la conquête et de la colonisation au 16^{ème} siècle, il en restera 800 à la départementalisation. Pierre et Françoise Grenand[1979] en dénombre 364 en 1979.

La mise en valeur de l'espace est restée l'œuvre des populations extérieures. On peut comprendre ainsi, que la réussite du développement a fondamentalement reposé donc sur l'immigration. L'exploitation de l'espace apparaît étroitement lié à la gestion du flux permanent d'immigrants. La problématique de la très faible démographie pour un territoire aussi grand que le Portugal, marque la trajectoire de croissance et de développement et conditionne son évolution.

Dans les stratégies de développement où l'immigration est intensive, la formation d'une population importante et homogène conduit à terme selon la théorie bosérupienne à déployer des capacités travaillistiques et capitalistiques régulières qui insèrent l'économie dans un sentier évolutionniste dynamique. Paradoxalement en s'appuyant sur cette approche, on observe que la Guyane Française fait figure de monde à part, car la population est peu importante et très diversifiée. Les stratégies de développement connaissent toutes de forts déséquilibres provenant de l'inachèvement du peuplement.

Le premier exemple peut être puisé dans l'orientation d'un peuplement blanc au 18^{ème} et au 19^{ème} siècle, c'est-à-dire la formation d'une colonie à majorité européenne. Mam Lam Fouck[1997] rappelle que selon le Ministère de la Marine, cette orientation présentait un double intérêt : militaire et économique. En premier lieu, elle permettait d'assurer la défense des terres françaises d'Amérique par des locaux. En second lieu, elle conduisait à approvisionner la Métropole en vivres. Ce modèle de migration-peuplement était similaire au modèle anglais, mais il a échoué.

Le second exemple relève d'une orientation punitive. La mise en valeur du territoire est envisagée à l'aide d'une population d'involontaires. La migration se révèle ainsi une migration négative. Les stratégies de développement échouent, car le territoire acquiert une représentation négative. Les historiens guyanais² rappellent dans leurs travaux, les débuts de la colonisation française très difficiles en Amérique du Sud en insistant sur les expéditions ratées comme celle de Kourou ou les avancées vers l'Oyapock. Ces difficultés de l'expansion ont conduit au choix de la construction d'une colonie, terre de châtiment (bagne, lieu d'expiation, débarrasser la Métropole des indésirables). On observe que la migration prend un caractère pénal dès 1795. Elle reprend de manière ardue en 1860. Le flux de migrants augmente considérablement. Assez diversifié (déportés, transportés, relégués), il atteint 70000 individus. Mais l'échec est patent. Il s'agit d'une population compromise par la mortalité, les épidémies, les évasions et le rapatriement. Malgré les puissants moyens déployés, ce modèle de migration-peuplement a échoué.

Le troisième exemple est le recours aux noirs. L'Africain apparaît comme l'individu qui s'adapterait le mieux aux conditions géographiques et sociales de la Guyane selon l'imaginaire colonial. Le commerce des esclaves prit fin en 1831. Après l'abolition de l'esclavage, les travailleurs nègres sous contrat ont constitué une vague de migrants de 1854 à 1859. On observe que l'immigration forcée comme l'immigration planifiée n'a conduit qu'à un développement limité de l'économie de plantation. Les contingents de migrants forcées ou planifiés ont été peu élevés par rapport au Guyana et au Surinam. Par ailleurs, les expéditions militaires ont régulièrement fermé le territoire.

Ainsi, la population de la colonie sera essentiellement composée de personnes d'origine africaine pour le plus grand nombre, quelques centaines de blancs et quelques milliers de mulâtres. En 1855, cette population créole recouvre 20198 habitants. Elle s'accroîtra grâce aux apports permanents des Antilles françaises et anglaises.

Le quatrième exemple met en évidence l'arrivée des migrants de l'Inde. Le redressement de la situation économique des territoires coloniaux britanniques et hollandais a constitué un modèle de stratégie de développement pour la Guyane. Entre 1856 et 1877, le contingent de migrants en provenance de l'Inde a été très faible, atteignant 8472. Ce fut l'échec.

Le cinquième exemple est l'accueil des travailleurs chinois en 1860. La migration en provenance de Chine avait comme objectif la relance de l'économie de plantation. Mais, elle échoua. La communauté chinoise s'est très vite reconvertie dans le commerce.

Par ailleurs, soulignons que la fin du 19^{ème} siècle est marquée par une migration sensible d'origine antillaise. Elle renforce la démographie de la Guyane. Il s'agit essentiellement de Martiniquais, de Guadeloupéens dont le socle culturel est similaire à celui de la population créole de Guyane, auxquels on peut rattacher les ressortissants des îles anglophones de la Caraïbe parmi lesquels les Sainte-Luciens ont été les plus nombreux. Ainsi, les plantations de canne de l'île de Cayenne ont connu en 1950, un afflux de main d'œuvre.

En 1956, le programme de développement de la production rizicole attira la migration indonésienne originaire du Surinam.

En 1965, les différents plans de développement comme la construction, le fonctionnement et l'expansion de l'industrie spatiale européenne à Kourou, mais aussi le plan agricole de 1975,

² Mam Lam Fouck Serge Professeur des Universités, Rodolphe Alexandre Spécialiste de l'aménagement du territoire Directeur de la 3CL, Patrick Léon Documentaliste archiviste du Conseil Général de la Guyane.

plus communément appelé “ Plan Vert ”, le plan pêche industrielle et l’aménagement des rizières de la région de Mana, déclenchent une grande vague d’immigrants sans précédent. Cette dernière est composée d’haïtiens et de brésiliens. L’on notera aussi, l’accueil des populations chassées de leur pays suite à des conflits armés : c’est le cas des Hmongs qui ont renforcé le développement de la production agricole et redressé la démographie des régions de Roura et de Mana. Les réfugiés Businengués et amérindiens fuyant la guerre civile du Surinam au cours des années 1980 ont augmenté la population de l’ouest guyanais.

Les dernières immigrations sont marquantes par leur ampleur, car elles influent l’équilibre entre nationaux et étrangers. Elles ont été actives, rapides et imposantes. Elles ont raccourci le temps d’intégration comparativement à ce qu’a connu la Guyane au 19^{ème} siècle et dans la première moitié du 20^{ème} siècle. En 1961, la proportion d’immigrés était de 24,76%. En 1982, elle a atteint 43,54%. Durant la présente période, elle dépasse 49,6%.

Ainsi, les imposantes communautés d’étrangers par rapport à une communauté de nationaux résulte d’une évolution économique chaotique. Chaque stratégie de développement inachevée a entraîné le lancement d’une nouvelle, qui comme la précédente, comprenait un volet d’immigrants. On relève que le cloisonnement des espaces d’activités revêt la diversité de la démographie qui est alors une des conséquences de l’échec des stratégies de développement. L’intérêt d’une analyse dualiste est patent. Durant la période contemporaine, le renouveau économique reste tributaire des déséquilibres hérités de ces stratégies.

Le contexte du développement

C’est celui d’un espace gigantesque, l’Amazonie où des compétences d’Etat souverains s’exercent. Comment pourrait-il d’ailleurs en être autrement ? Neufs Etats composent cet espace : La Bolivie, le Brésil, la Colombie, l’Equateur, le Pérou, le Venezuela, la Guyana, le Suriname et la France (Guyane Française). Il offre aux pays concernés un moyen d’affirmer leur différence et leur performance économique. Il pousse leur volonté de coopérer et de rompre tout isolement. Cette coopération est devenue le passage obligé pour prévenir les dommages transfrontaliers sous toutes ces formes.

En Amérique du sud, les tendances au regroupement des Etats sont multiples³. Au cœur du continent, l’Amazonie est un espace communautaire qui s’exprime à tous les niveaux. D’un point de vue géographique, les fleuves amazoniens forment des axes naturels d’échanges et de coopération entre des populations d’un même bassin hydrographique. La multiplicité d’appartenance constitue une des principales composantes du renouvellement des stratégies de développement régional des pays concernés.

Les politiques de développement menées se sont accordées à organiser les équilibres spatiaux et à maintenir un développement harmonieux. Reprenant les thèmes communs aux pays en développement, les Etats amazoniens ont appelé à l’application du principe de “ co-responsabilité ”, car les activités humaines multiplient les effets transfrontaliers. C’est dans ce contexte que l’on peut situer les effets complexes et multiformes des migrations.

Le contexte de développement régional est spatialisé, en déséquilibre et de proximité. Les flux de migrants proviennent des pays soulignés. Tout territoire vaste et très faiblement peuplé où

³ *La Colombie et le Venezuela font partie du G9 (Traité de Caracas en 1993) et aussi de la Communauté Andine avec l’Equateur et le Pérou. Le Surinam et la Guyana appartiennent au CARICOM et à l’AEC où l’on retrouve la Colombie et le Venezuela. La Guyane est un pays observateur dans l’AEC. Le Brésil et le Pérou font partie du MERCOSUR.*

les lieux frontaliers sont des lieux de vie reçoit d'autant plus, de forts courants migratoires que la dénivellation économique est grande. Malgré le ralentissement des grands projets de développement lancés dès les années 1980 et 1990, les fragilités structurelles se traduisant par un taux de chômage élevé, des conflits sociaux et une insuffisance de l'emploi, la Guyane française reste un pays attractif pour les pays en développement proches.

La démographie et la migration

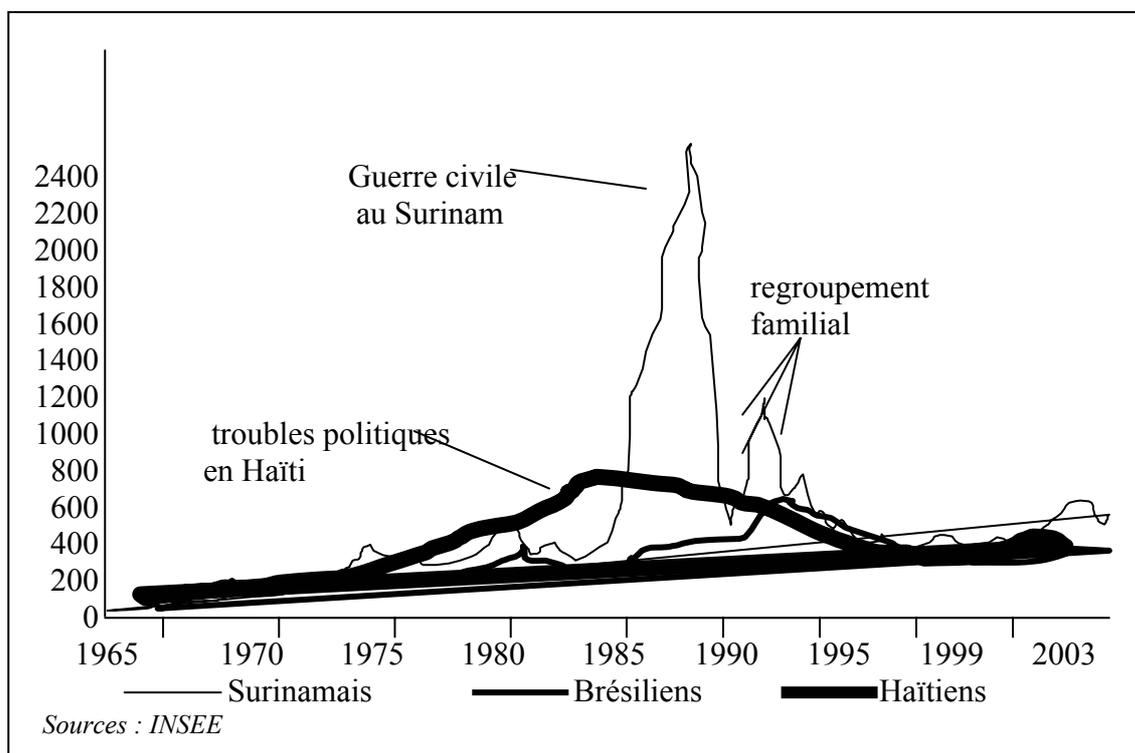
La démographie est caractérisée par le multiculturalisme. Elle obéit à une évolution assez particulière dont les aspects relèvent du dualisme : une démographie officielle jouxte avec une démographie non officielle comparable au dualisme du modèle de Lewis. En effet, l'on pourrait être amené à une approche où une forte proportion d'immigrés dynamise le secteur traditionnel de subsistance ou informel parallèlement à une proportion aussi importante de nationaux occupant le secteur moderne ou formel.

La pluralité culturelle reflète la diversité des composantes de la démographie guyanaise, les deux pôles cités se contrebalançant : la population des nationaux et la population émigrée. L'estimation de la population à partir des différentes communautés n'est pas toujours aisée. La pensée locale ne s'accorde pas en la matière. D'après INSEE[2005], les proportions sont les suivantes : métropolitains 10%, Amérindiens 5%, H'Mongs 5%, Antillais 4%. Au regard de ces faibles pourcentages, force est de considérer leurs effets différenciés sans intérêt. Compte tenu du fait que la population créole d'origine recouvre en pourcentage 30% à 40%, alors, nous observons que l'analyse en terme de pôle dualiste semble mieux convenir. Pourrait-on déduire que la population immigrée illégale et légale varie entre 36% à 46% ?

Le boom démographique que connaît la Guyane durant la période contemporaine est un phénomène récent. En effet, pendant trois siècles, la population n'a guère dépassé 25000 habitants. Ce n'est qu'à partir de la départementalisation en 1946 et surtout dès les années 1960 que cette évolution est devenue significative. Le développement de l'industrie spatiale, les grands chantiers (1961) et les grands travaux (1980, 1990) ont entraîné une croissance sextuplée du nombre d'habitants. L'accroissement naturel apparaît particulièrement fort en comparaison à l'ensemble de l'Amérique Latine (27% contre 17%).

L'on observe que malgré des difficultés économiques, la Guyane a connu une augmentation de son niveau de vie au même titre que les Antilles Françaises. Celle-ci a conduit à une évolution à la baisse de la mortalité et à la hausse de la natalité, ce qui explique l'accroissement naturel souligné. En raison de l'attractivité économique par rapport à l'environnement régional, cet accroissement démographique est influencée par l'immigration, le plus souvent clandestine. Il s'explique aussi par des événements sociaux survenant dans les pays ayant un lien historique et géographique avec la Guyane. Les troubles politiques en Haïti, la guerre civile au Surinam, le faible développement humain au Guyana et la pauvreté du Nord Est brésilien constituent des facteurs ayant influencé les mouvements migratoires.

Graphique 1: tendance de l'immigration en Guyane et effets des événements sociaux extérieurs en longue période



Depuis les débuts des années 2000, la pression de l'immigration clandestine a constitué un fait marquant que les politiques gouvernementales n'ont pas manqué de prendre en compte : accentuation des contrôles, durcissement des règles contre l'immigration clandestine, préconisation du rapport Othilly, augmentation des reconduites aux frontières. 30% de la population est de nationalité étrangère. Les Surinamais forment aujourd'hui la première communauté étrangère en Guyane. Les Haïtiens dont l'arrivée est antérieure sont passés de la première à la deuxième communauté. Les Brésiliens, premiers arrivés se placent en troisième position.

Notre approche des données chiffrées risquent de ne pas rendre compte des faits réels où la migration et l'informel peuvent donner lieu à une intégration régionale paradoxale. Ainsi, la nature guyanaise, les fleuves et les comportements culturels et mentaux propres à ces zones créent des lieux de vie que nos catégories d'analyse ne parviennent pas à étayer faute d'une approche de terrain. De part et d'autre des fleuves frontaliers les peuples accostent, y vivent et migrent en permanence.

Finalement, nous pouvons admettre ainsi que le souligne aussi l'INSEE, que les trois principales communautés étrangères de Guyane contribuent pour presque 50% au solde naturel. Ces populations se caractérisent par une très faible part de personnes âgées (3% ont plus de 60 ans particulièrement concernant les Surinamais) et donc une mortalité faible. L'accroissement de la population qui atteint plus de 8% par an est dû à 50% à l'accroissement naturel, et à 50% à l'immigration. Le Conseil Economique et Social rapporte que la population clandestine est de 20000 en 2005⁴, ce qui par recoupement de nos données gonfle

⁴ CES, Groupe de l'Outre-Mer, « le rayonnement de la France dans le monde », p. 8, septembre 2005.

la démographie à 205000⁵ habitants. Mais ces statistiques doivent être considérées avec beaucoup de prudence, car les pratiques informelles et l'immigration fonctionnent en boucle dans les régions de sous développement. Les données sur la population de la Guyane fluctuent selon nos approches dans un intervalle de confiance fixé entre 3% à 5% d'erreur.

Cette réalité insère le contrôle des flux migratoires dans un contexte particulier où le lien entre la migration et le développement est dominant. Les conjonctures difficiles de croissance économique incitent au contrôle actif des frontières et à une lutte contre l'immigration clandestine.

En 2007, les agents de l'INSEE⁶ déclarent que la démographie de la Guyane a atteint le niveau de 210000 habitants. Toutefois, le nombre d'immigrés en mi-2005 estimé à 55390 pourrait dépasser 60000. En opérant un calcul par substitution de données, force est d'aboutir à une population de 240390 habitants. L'écart d'erreur est de 30390. Ainsi, la Guyane atteint désormais le premier palier de développement régional correspondant aux petites économies de la taille critique de 250000 habitants.

Si, nous prenons le carré des écarts entre la population immigrée estimée sur celui de la population des nationaux, alors cet indicateur donne un indice que l'on pourrait qualifier d'indice de tentation de politique malthusienne de l'ordre de 34,79 en 2007. Ce dernier a été calculé sur une période de 6 mois par nos soins à partir des données de l'INSEE Guyane. En variation cet indicateur sur l'année 2005 évolue de 0,011 à 0,084. La tentation d'une politique malthusienne peut être forte quant au fait que celle-ci se présente insidieusement comme un moyen de diminuer les déséquilibres de développement. Cette démographie incite à s'interroger sur l'emploi et le chômage.

L'emploi et le chômage

Selon les données INSEE, on relève une forte progression de 7000 emplois entre 1990 et 1999. En effet, 44900 personnes sont en activité pour 104000 personnes de 15 ans et plus. C'est une progression qui s'inscrit dans un contexte de croissance démographique exceptionnelle. Il est important d'observer que la tranche d'âge de 15 ans et plus a augmenté de 35%. Le nombre d'emplois a augmenté moins vite, la population active atteignant 61100 personnes. En 1999, 13000 personnes étaient sans emploi. Le taux de chômage était évalué autour de 25%. La hausse constatée de celui-ci en 2003 s'est poursuivie. Dès 2004 il atteint 26,3%.

La répartition géographique du chômage révèle les formes que revêt le marché du travail. L'emploi en Guyane se fixe dans les zones urbaines, essentiellement dans la région cayennaise à 89%. La ruralité guyanaise présente peu de zones d'activités exceptées les grandes régions d'exploitations agricoles ou industrielles (Kourou, Mana). On compte environ 4600 emplois dont 1300 exploitants agricoles.

Le secteur porteur reste celui du tertiaire (78%). La masse de ces salariés recouvre 85% des emplois. Elle concerne d'une part les services collectifs, c'est-à-dire la fonction publique et assimilé à hauteur de 45% de l'ensemble des emplois, et d'autre part les services privés qui ont augmenté de 44% (commerce, transport, activités bancaires et financières).

La structure des autres secteurs est sensiblement inversée par rapport aux autres régions comme les Antilles. L'industrie a dépassé la construction et l'agriculture en nombre d'emploi. Ce secteur emploie plus de personnes. En procédant par agrégation de l'industrie

⁵ Le département statistique de l'INSEE Guyane annonce en projection de tendance une population de 191000 habitants au 1^{er} janvier 2005.

⁶ Dossier de Frédéric Farine « Population, immigrés, reconduite à la frontière : tous les chiffres », Magazine Semaine Guyanaise n° 1211, 10 –16 mars 2007.

traditionnelle (extraction minière, production et distribution d'eau, électricité, métallurgie, travail des métaux, travail du bois) et la branche spatiale, la poussée du bassin industriel de la Guyane est significative pour un montant d'emplois autour de 15500 salariés. Cette dynamique domine le secteur agricole et le secteur de la construction qui recouvrent respectivement 2900 et 3300 salariés. L'emploi des cadres supérieurs a augmenté de 54%, tandis que l'emploi agricole représente 28%, malgré de très fortes dotations spatiales pour le développement de spécialisations agricoles.

En 2005, la Guyane comptait 42777 personnes travaillant en zone côtière. Le dynamisme démographique explique en grande partie le taux de chômage allant de 23,4% à 26,8%.

La croissance de l'économie est significative en longue période. Le recul du taux chômage est aussi sensible. En 2001 il a atteint 19,5%. Cette baisse était due à la création d'emplois tant dans le secteur privé que dans le secteur public. En effet, entre 1999 et 2004, l'économie guyanaise créait des emplois. Cette création avait un effet sensible sur le marché officiel qui influençait négativement l'ensemble du marché du travail à cause de l'attrait envers les activités informelles pas nécessairement négatives, mais plutôt comme ajustement de second rang.

Le chômage est de longue durée. Dans l'ensemble des demandeurs d'emploi, 71,3% des personnes sont au chômage depuis plus d'un an. Ce pourcentage progresse avec l'âge. Aussi, les effets sociaux sont révélateurs de l'état du chômage. Avec un taux de chômage élevé dans la tranche 19 ans-25 ans, et progressant avec l'âge, en occurrence pour les 50 ans, un taux d'indemnisation faible, et une durée qui s'allonge en la matière, on observe une montée de l'exclusion. Dans les régions urbaines, les comportements liés à la culture traditionnelle et à la solidarité ne parviennent pas à faire fonctionner de manière efficace un mécanisme anti-exclusion. Outre le RMI⁷ qui est perçu par environ 18000 personnes, c'est le secteur informel qui présente un mécanisme d'ajustement.

En termes d'analyse économique du chômage en Guyane, trois orientations peuvent être exploitées :

Tout d'abord, il importe de prendre en compte le poids du facteur démographique. En effet, l'arrivée massive de jeunes sur le marché du travail est de plus en plus importante. Elle participe à l'augmentation de la population active. On observe que celle-ci a diminué en 2006. En prenant en compte le taux de croissance du chômage et celui du PIB⁸ atteignant 3,1% en 2001, on estime qu'il faudrait une création de 20000 emplois d'ici 2015 pour stabiliser le taux de chômage. La faible progression de la croissance de l'ordre de 1,6% en moyenne annuelle montre que le facteur démographique pèse sur le développement.

Ensuite, l'investissement en capital humain constitue un point focal éclairant. En fait, pour satisfaire aux conditions d'emploi, le niveau de formation reste déterminant. Selon INSEE[2001], force est d'observer un niveau faible de formation (illettrisme 40%, Bac Plus 18,6%, Sans diplôme 60%) et des améliorations insuffisantes pour contrecarrer la progression du chômage. Par ailleurs, l'explosion de la population scolarisée peut ralentir l'amélioration des performances du système éducatif dont le poids économique avoisine 24% de la valeur ajoutée totale.

Enfin, c'est la maîtrise de la dépendance économique qui génère le développement. Certaines analyses ont trait au fait que la dépendance n'est pas saine surtout lorsqu'elle traduit le fait

⁷ Revenu Minimum d'Insertion

⁸ évalué à 2045 millions d'euros en 2001.

qu'un secteur, l'industrie spatiale, présente une importance écrasante dans l'économie. Mignot[2001] présente l'exemple du spatial comme le révélateur d'une dynamique économique évoluant en déséquilibre. La maîtrise de cette dépendance invite au développement d'autres activités. Nous retiendrons que 25% de la population active travaillent dans le secteur spatial, 25% dans la fonction publique, 25% dans le secteur privé industriel, agricole et commercial, le quart restant est au chômage.

La relative amélioration du marché du travail en Guyane des années 2000 ne permet pas d'augurer de perspectives prometteuses faute d'une politique volontariste. Aussi l'on est amené à souligner les orientations que les diverses initiatives économiques⁹ ont présenté en matière de développement.

Le taux de chômage en voie de diminution a été sensible depuis 1999. Un peu plus d'offres d'emploi, moins de chômeurs de longue durée et de jeunes chômeurs contribuent à briser le mouvement de hausse du chômage. La baisse du chômage des jeunes de moins de 25 ans a semblé se confirmer. En 2000, l'écart entre le chômage des femmes et des hommes est resté important. Les taux furent respectivement 32% et 21%. Le chômage de longue durée est devenu moins fréquent.

Ainsi, la baisse du chômage, ne profite-t-elle pas principalement aux jeunes de moins de 25 ans. Les régions présentent des sensibilités marquées. L'exemple de l'Ouest Guyanais est révélateur. Le marché du travail marque un net décalage : une part importante des résidents provient de la migration, de nombreux nationaux se déplacent vers l'Est. Cette mobilité permet de combler les besoins des employeurs et la recherche de qualifications. Parmi les offres, ce ne sont pas les niveaux de formation qui sont en cause, mais les niveaux de qualification. Ils sont tirés vers le bas par l'apport de main d'œuvre étrangère non qualifiée.

La principale approche prospective qui a concerné la période 2001-2006 Mignot[2001] avait émis l'hypothèse d'une baisse du taux de chômage de 19,5% à 15%. Les contrastes sont restés élevés entre les différentes branches du secteur productif. Ainsi, dans l'agriculture, le nombre d'exploitations agricoles a augmenté entre 1989 et 2000. La surface agricole utilisée représente moins de 0,3% de la superficie du pays, bien moins que les exploitations aurifères. En 2005, le système productif agricole a compté deux fois et demi plus d'exploitations que 20 ans auparavant. La majorité de ces exploitations se situe dans la région de l'ouest. Celle-ci est le lieu de confluence des différentes formes de culture (abattis des Bushinengués et Amérindiens, cultures fruitières et maraîchères des H'Mongs, élevage extensif, riziculture sur polder des créoles ou des grandes sociétés). Les problèmes identifiés qui pénalisent le développement ont trait au foncier dont les agents producteurs ne sont pas détenteurs. Ils ne peuvent pas souscrire aux subventions européennes ou nationales dont seuls les riziculteurs et les éleveurs de bovins sont pris en compte. Ainsi, la concurrence du marché informel n'est-elle pas redoutable. Elle se renforce dans les zones enclavées où le nombre d'agriculteurs augmente dans la même proportion que la population. L'agriculture reste en expansion. Elle est génératrice d'emplois (12% de la population active locale).

Le secteur industriel et le secteur tertiaire présentent aussi des caractéristiques marquées. Si en France Métropolitaine, les administrations contribuent à 20% à la valeur ajoutée, et influencent à la hausse le produit intérieur brut, en Guyane cette contribution est de 7%. Les problèmes identifiés proviennent de qualifications manquantes, de la faiblesse de l'esprit d'entrepreneur ou d'industriel. Les emplois de branche comme le spatial restent toutefois assez stable, en dépit des changements conjoncturels des lancements de satellites. Les effets globaux en terme de poids-contribution en valeur sont de l'ordre de 48,5% de la production totale de la Guyane. Certaines branches comme le tourisme ne souffrent plus du manque d'image mais de la faiblesse de l'offre, de la structuration des professions, des réponses

⁹ POSEIDOM, OBJECTIF 1, INTERREG 3, LEADER PLUS, EQUAL.

inadéquates à la demande (foncier, logement, habitat, personnel formé) et du déficit d'équipement.

L'accompagnement et la réussite des plans de développement des filières impliquent des besoins nécessitant un fort investissement en capital humain. Le déficit actuel en la matière a pour conséquence une forte demande sur le marché de l'emploi national (métropole ou Antilles françaises) et l'immigration étrangère. Ce déséquilibre se traduit par un niveau de chômage sensible. Le marché du travail revêt la cohabitation ouverte des pratiques différentes de deux types d'agents qui opéreront l'ajustement dans un contexte de vases communicants : le secteur formel et le secteur informel.

II. UNE OBSERVATION DE LA RELATION ENTRE LA MIGRATION ET LE DEVELOPPEMENT

Le paradoxe du cloisonnement des marchés

En observant les caractéristiques géographiques et démographiques, l'on est amené à se poser la question de savoir si les immigrés ne prennent pas le travail des gens du pays Guyane, et de ce fait ne leur font pas perdre des emplois. D'où les multiples réactions réfractaires vis-à-vis des émigrés. Ainsi, ne sommes nous pas tenus de procéder à une distinction de deux ordres : selon que l'on considère le marché du travail au sens global, et selon qu'il soit abordé au niveau local.

Au niveau global, l'hypothèse que les travailleurs du pays d'accueil perdent leurs emplois ne se vérifie pas lorsque les marchés sont cloisonnés. Il est peu probable que la possibilité d'être remplacé par un travailleur immigré existe. Car en fait, le cloisonnement impose une règle draconienne certaine mettant clairement en évidence deux situations : la légalité et l'irrégularité. Un immigrant en situation irrégulière se trouve ainsi facilement identifiable. L'emploi reste disponible s'il n'est pas recherché par l'agent natif du pays d'accueil. Dans cette situation, le taux de salaire réel ne se modifie pas de façon systématique. Ainsi, l'afflux d'immigrés n'agit il pas de manière systématique à la hausse comme à la baisse de celui-ci, car les travailleurs immigrés et les travailleurs du pays ne se complètent pas parfaitement dans le système productif.

Dans le pays d'accueil, ne faut-il pas tenir compte particulièrement de l'effet du capital productif qui peut avoir beaucoup plus d'influence sur l'immigration, dans la mesure où il cherche à se reproduire à terme. D'où, le fait que le lien entre le niveau de salaire et l'emploi est susceptible de renforcer la demande et l'offre de main d'œuvre, ce qui renforce l'importance du travail des gens de l'intérieur. L'ampleur du capital productif impose une contrainte sur l'offre de main d'œuvre interne en terme d'élasticité de celle-ci.

Si cette dernière est forte, la demande de travailleurs immigrés reste nulle. On n'observe aucun effet en terme de salaire et d'emploi.

Si cette élasticité est faible, alors, un certain montant de travailleurs immigrés s'avère nécessaire en terme de complétude du marché du travail. Il conduit à préserver l'équilibre du secteur productif et faciliter la reproduction du capital.

On pourrait s'accorder à penser que le niveau de l'élasticité de la demande de main d'œuvre agit sur l'offre de travail. Ainsi, en tenant compte de l'immigration, il se produirait une baisse de salaire sur le marché. Or, cette hypothèse doit être rejetée dans la mesure où l'on observe que les immigrés dépensent leurs revenus en grande partie à l'achat de produits nationaux. De

ce fait, en stimulant la demande interne, l'offre est activée. Des variations compensatrices sont observables à terme.

Au niveau local, si l'on considère un modèle structurel qui va au-delà des rapports de production, en prenant en compte les variations de la demande et la tendance de l'offre hors zone, il est fortement probable que dans les zones où la population des travailleurs immigrés est forte, le taux de salaire des travailleurs non qualifiés du pays d'accueil soient plus bas. Mais, il existe des canaux de transmission par la migration interne qui conduisent à ce que les effets locaux soient neutralisés. L'hypothèse qui permet d'atteindre ce résultat, résulte dans l'existence d'un ajustement très rapide entre les régions d'un pays.

En Guyane, les plus importantes données sur l'emploi et ses perspectives liées à la dynamique de croissance du système productif sont révélées par Mignot[2001]. Ces données ne mettent pas en évidence la dynamique des facteurs interrégionaux, mais celle des secteurs. Cette approche de terrain quoique assez avancée compte tenu de l'état de la littérature économique du développement de la Guyane reste très limitée, car elle ne permet point d'aborder la problématique de l'ajustement. Nous pourrions souligner fondamentalement que la problématique du chômage est celle du déséquilibre, tandis que celle de l'emploi reste celle de l'ajustement. Or, pour examiner cette question, ne faudrait-il pas raisonner en terme de délais, ce qui peut ouvrir la possibilité d'établir un lien entre l'emploi et la migration.

En effet, si la question de l'immigration est aussi importante, c'est que les secteurs dans leur fonctionnement génèrent des « *grottes d'activités* » différenciées ou de second rang que peut capter tout travailleur immigré.

La dynamique des petites activités d'harmonie informelle

Une autre approche de la relation entre l'immigration et la dynamique du développement consiste à s'appuyer sur l'expression de la concurrence entre les prix des travaux domestiques effectués par les travailleurs issus de l'immigration et ceux du pays d'origine. Il s'agit d'un aspect de la dynamique du système informel compte tenu du fait que les méthodes d'application des contrôles abordent avec beaucoup de difficultés le terrain d'action des agents concernés. En effectuant des enquêtes de terrain¹⁰ dans la périphérie de Cayenne, sur la période allant de 1995 à 2005, sont relevés les résultats suivants:

¹⁰ *Etudes de terrain menées par le Caassidd et le LEAD EA 2438 Guyane sur les travaux domestiques : une comparaison entre les immigrés et les nationaux, Cayenne, Guyane française 2005.*

Tableau 1 : Ecart de prix des travaux domestiques effectués par les travailleurs natifs et les travailleurs immigrés de la périphérie de Cayenne en Guyane Française (Rémire-Montjoly ,Matoury, Macouria)

Travaux	Coût travailleur			
	Natif		immigration	
	1995 en frcs	2005 en €	1995 en frcs	2005 en €
Jardinage	250	40+	100	20
Entretien d'espace, débroussaillage	250	50	200	25 à 40-
Menuiserie traditionnelle	200	40	100	20
Service de nettoyage de maison	250	50-	150	30€ ou 8€/h
Garder des enfants nuits et jour	250	50-	150	30+
Dormir avec des personnes agés ou impotentes	150	30	100	15€ à 20€
Aide aux travaux ménagers	150	30	100	20
Petits travaux de maçonnerie	250	50+	200	40
Pose de carreaux	250	50+	200	40+
Creuser manuellement un petit canal d'évacuation d'eau ou le déboucher (un pripri)	500	100+	400	70+
Garder quelques animaux domestiques	200	40	150	30
Aider à peindre	250	50+	100	20/jour
Couture	300	60	200	40
Repassage	300	60	200	40+/jour
Coiffure	300	60	200	10€ à 25€

Sources : Enquêtes du Caassidd et du LEAD EA 2438 GUYANE sur l'informel en Guyane

Période 1995-2005. Les prix en 2005 sont exprimés en Euros

(+) L'agent peut demander un prix plus élevé.(-) L'agent baisse sur le prix du service.

Les valeurs obtenues semblent donner une appréciation assez significative de l'écart concurrentiel des prix de services n'exigeant pas une qualification particulière, mais tout simplement un certain sens pratique de la vie quotidienne. Cette différence reflète celle qui est liée aux pratiques courantes de la société guyanaise, au mode de vie et de consommation. Les services domestiques suivent la division sexuelle du travail entre les hommes et les femmes. La stratégie de l'agent immigré s'adapte fort bien au dualisme, c'est-à-dire une société ayant deux secteurs : un secteur traditionnel et un secteur moderne.

Le secteur traditionnel est dominé par la force de travail issue de l'immigration. Celle-ci est considérée comme une main d'œuvre docile et soumise qui est en harmonie avec l'exigence d'une demande de service domestique. Ces travailleurs souvent sans papiers, cherchant à se régulariser pour échapper à la reconduite à la frontière présentent un comportement trouvant son réconfort dans les associations de solidarité de migrants sous les formes les plus diverses telles les regroupements religieux, festifs et culturels.

Le secteur moderne est dynamisé par la force de travail des nationaux. Bien que la population des nationaux soit assez hétérogène, elle regroupe tous les citoyens dont la motivation à l'activité économique reste ancrée dans un arsenal de réglementations nationales dont le coût des sanctions fixe un niveau prohibitif pour les coûts sociaux. Cette caractéristique permet d'expliquer en partie les déséquilibres et les effets des comportements informels sur ce marché du travail.

Nous soulignerons toutefois, que notre observation des prix des services reste limitée quant au nombre et aux caractéristiques des personnes interrogées, et à la zone concernée. Pour chaque service, 5 agents migrants ont été interrogés en moyenne. La procédure de contrôle appliquée sur les résultats a consisté à répéter l'enquête une fois par an durant la période allant de 1995 à 2005. Le niveau des variations de prix a été significatif. Les signes (-) et (+) du tableau rendent compte du fait que l'agent concerné peut augmenter ou baisser le prix de son service en fonction de la demande et de la concurrence. Toutefois, les résultats de cette enquête ne

nous permettent pas d'extrapoler sur l'ensemble de la Guyane, à l'exemple de Kourou ou de Saint Laurent du Maroni. Nous pouvons souligner d'ailleurs qu'à Saint Laurent du Maroni, les services domestiques relèvent de l'informel presque dans leur intégralité. La concurrence est plus exacerbée entre les agents concernés. Les activités de vente de produits considérés très réglementés comme la vente du carburant s'effectuent sur deux marchés bien visibles : le marché officiel des stations services et le marché non officiel du carburant au bidon. Ce dualisme fonctionne en harmonie avec les comportements culturels d'une population très abondante de migrants à cause d'une frontière naturelle, le fleuve Maroni qui n'existe pas vraiment. Car, dans l'imaginaire des migrants le fleuve est un lieu de vie. Les populations sont installés de part et d'autre des berges, effectuent en permanence en pirogue l'aller et le retour comme des nationaux mobiles dans l'espace national. Ainsi, la frontière officielle et réglementaire est déconnectée de la frontière réelle. La migration, l'informel et la dynamique de développement local fonctionnent comme des vases communicants. Dans notre méthodologie d'observation des différentiels de prix, les facteurs interrégionaux et la mobilité, nous invitent à accorder une attention plus grande à cet effet tout en relativisant celui-ci. Alors, il peut être instructif d'examiner la sensibilité des revenus et l'effet des pratiques informelles, à l'aide d'une modélisation théorique graphique, compte tenu du lien avec la migration.

III. LA SENSIBILITE DES REVENUS ET L'EFFET DES PRATIQUES INFORMELLES

A ce niveau, notre approche tient compte des effets transfrontaliers entre la Guyane et le Suriname d'un côté et la Guyane et le Brésil de l'autre. De même, les conjonctures économiques et politiques particulières du Guyana ne restent pas sans effet diffusant dans la région des pays du plateau des Guyanes. Nous pouvons être sensibles aux caractéristiques des relations provenant d'Haïti. La sensibilité des revenus et l'effet des pratiques informelles sont au cœur des problématiques de migration et du marché du travail où un pays, la Guyane, reste inséré dans un contexte de développement à fort dénivellation économique. Les phénomènes monétaires des deux pays cités, telle la dévaluation du taux de change réel, le maintien du taux d'intérêt réel à un niveau élevé et les décisions de réforme des structures ont des effets sur le PIB en valeur et en volume, sur la balance commerciale et la balance des paiements courants.

Quels sont les effets des décisions de politique économique où des conjonctures difficiles dans les pays du plateau des Guyanes, le Nord Est du Brésil ou Haïti?

D'abord, il est important d'observer une stagnation du revenu par tête, une forte poussée de l'inflation. Ensuite, cette situation accentue la pauvreté. En principe, on aurait pu considérer que les difficultés économiques dans ces pays aient un effet négatif sur les pratiques informelles en terme de diminution très forte du gain. Or, c'est le contraire que l'on observe souvent, surtout dans les situations de dénivellation économique¹¹ : fort écart de développement, attraction du facteur travail et fuite monétaire. En l'absence de protection sociale, les activités non officielles se cimentent. Les pertes que les nationaux enregistrent sont croissantes. Elles financent par l'informel le micro développement de l'autre côté de la frontière. Elles sont souvent plus importantes qu'on ne le croît.

¹¹ *Cet aspect des économies transfrontalières d'Amérique du Sud a été mis en évidence dans Roselé Chim[1999].*

Dans la tendance à la coopération entre les régions, un paradoxe de l'intégration naît du fonctionnement du système informel, lorsque la dénivellation économique apparaît significative aux frontières des pays concernés. En Guyane, nous observons une caractéristique de ce paradoxe. Celle-ci s'exprime apparemment par le fait que les agents de la migration qui opèrent à partir de pratiques informelles ont une plus forte capacité à se protéger contre la perte de gain en période où l'inflation croît dans leur pays d'origine.

Notre approche cherche à traiter la problématique soulevée en deux temps. D'abord, il s'agit de traduire la dynamique des gains entre les agents en tenant compte des deux types de pratique (formel et informel). Ensuite, il convient de rechercher sur le plan de l'économie politique du développement des éléments qui pourraient expliquer pourquoi dans la conduite de la politique économique, une autorité pourrait être tentée de prendre des orientations très restrictives envers l'immigration afin de contrecarrer les déséquilibres. Elles seraient très discutables d'ailleurs si la nature du marché du travail n'était pas examinée.

La dynamique des gains entre les agents formels et les agents informels à travers un modèle de vases communicants

Cette approche est relative à deux économies duales, ouverte l'une sur l'autre. Elle est déduite de l'observation du fonctionnement de la société guyanaise en contact étroit avec le Brésil, le Suriname, le Guyana et en lien avec Haïti. Ces économies sont composées de deux secteurs. L'écart de développement est significatif. Le premier secteur est constitué des administrations, des institutions bancaires, des entreprises puissantes réglementaires. C'est un secteur formel. Pour simplifier l'analyse, nous supposons l'hypothèse que les agents sont libres de se déplacer jusqu'aux frontières pour effectuer des transactions avec ceux du pays voisin. Il existe une surveillance, mais le contrôle est souple. C'est une hypothèse forte qui colle avec le fonctionnement du modèle. L'autre secteur est celui de l'informel. Il prend en compte les effets de la migration internationale car le contexte du développement est celui de la régionalisation et de la globalisation en cours. Ces deux mouvements restent distincts mais paradoxalement contradictoires.

Le bien échangeable au niveau international est un substitut parfait des biens comparables produits par le pays voisin. Les pratiques informelles sont déterminantes dans sa fabrication.

Le bien non échangeable est un substitut imparfait du bien échangeable.

Concernant le bien échangeable, la Guyane est un pays « *price taker* ». Nous adoptons cette hypothèse, non pas pour prendre en compte la taille de l'économie et justifier une quelconque faiblesse au niveau des avantages comparatifs, mais tout simplement, pour montrer qu'en situation de globalisation, mondialisation et régionalisation des échanges, les pays sont contraints de se soumettre à une discipline entre eux. Celle-ci consiste à accepter les prix et à compenser les baisses éventuelles de gain, par une poussée en force de leur propre spécialisation. Notre hypothèse est inspirée des comportements observés dans le cas des pays¹² du MERCOSUR, de l'AEC, du MCCA, de l'ALENA, du G3, du G6 et du G9. Tout en faisant partie de l'Union Européenne, la Guyane n'y échappe pas, en témoigne l'accentuation de sa spécialisation dans la production de riz dans l'ouest d'où la croissance productive à forte

¹² Les pays procèdent de l'Accord de libre échange nord américain (ALENA), l'Association Latino Américaine de Libre Commerce (ALALC), le Marché Commun Centre Américain (MCCA), le G3 (Mexique Colombie et Venezuela), le G6 (Panama, Salvador, Honduras, Nicaragua, Guatemala et Costa Rica), le G9 (réunion du G3 et du G6), la communauté caribéenne (CARICOM) et l'Association des Etats caribéens (AEC).

participation de migrants et un développement des exportations de ce produit vers la Colombie.

Si l'on considère le prix du bien échangeable, le prix international de celui-ci traduit le rapport de la monnaie nationale en valeur monétaire internationale sur la monnaie des pays voisins en valeur internationale¹³. On peut admettre l'hypothèse forte de l'existence de pratiques informelles très fortement concurrentielles. Cela signifie que l'offre qui est déterminée par la quantité d'agents qui opèrent de manière informelle permet d'approcher la productivité. Nous pouvons admettre que cette activité n'exige pas beaucoup de capitaux. Eventuellement, si une menace ou un risque intervient, la perte de l'agent est nulle.

Ainsi, ne voit-on pas que la demande informelle est reliée au taux d'intérêt et au rapport du prix informel sur le taux de change.

Ici, nous ne pouvons pas supposer l'existence du chômage. Les structures de protection sociale sont inexistantes. C'est une approche stricte que nous relèverons par la suite car le contexte de la Guyane est celui de l'EEE¹⁴. Nous voulons insister tout simplement sur le fait que dans certains pays en développement, les pratiques informelles sont ancrées dans un système de règles sociales informelles de protection. La mobilité entre les deux secteurs est imparfaite du fait de la nature des agents. L'offre de travail résulte du comportement de ceux-ci.

En anticipant l'utilité, les agents ont la possibilité de procéder à une optimisation. Cette dernière constituera un objectif à réaliser.

Cela signifie que dans un secteur quelconque, les gains anticipés sont amputés d'un risque qui peut conduire à ce que le gain effectif soit très différent du gain attendu et des bénéfices provenant des mécanismes de protection sociale lorsqu'ils existent. En considérant ce gain, on pourra admettre que les individus préfèrent de façon systématique le formel à l'informel, peu importe le différentiel existant entre les deux secteurs.

En fait, on observe que l'offre du secteur informel est reliée positivement au salaire réel du secteur formel. Si on augmente le taux de rémunération du secteur formel relativement au taux de change, alors, les gains d'origine formelle se réduisent, ce qui signifie que la production et l'emploi baissent et entraînent une augmentation des pratiques informelles.

Le secteur formel se caractérise par des agents qui perçoivent un salaire. Si l'inflation intervient, en absence d'indexation, le niveau des gains est érodé. En retenant un décalage dans le temps, on pourra affirmer que le système informel concurrence le système formel dans les pays à forts écarts de développement. Tel est le cas de la Guyane. Dans un tel contexte de forte dénivellation économique, le risque d'une politique malthusienne pour contrecarrer les déséquilibres, peut constituer une tentation de la part des autorités.

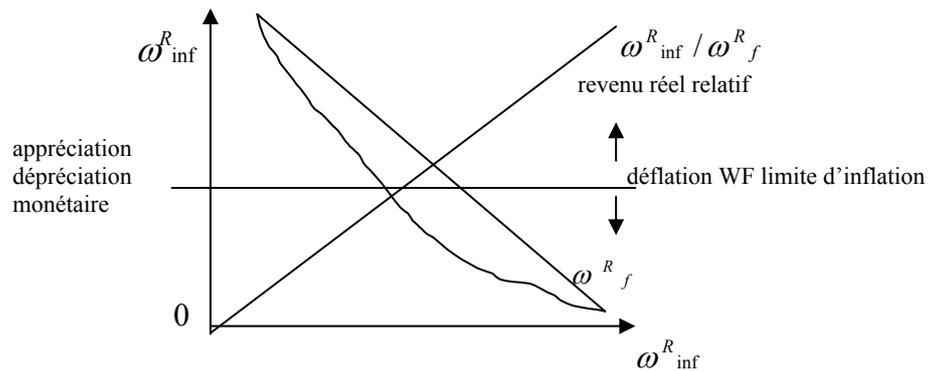
¹³ La référence est l'euro ou le dollar.

¹⁴ Espace Economique Européen

Le mécanisme des gains et les conséquences pour la politique de développement économique.

Dans cette partie, nous nous appuyons sur les approches s'inspirant du modèle de vases communicants pour expliquer le mécanisme des gains et ses conséquences. Nous utilisons des graphiques pour illustrer différentes situations. L'objectif est de traduire l'amputation des revenus formels par les pratiques informelles. Nous considérons une situation d'équilibre de départ.

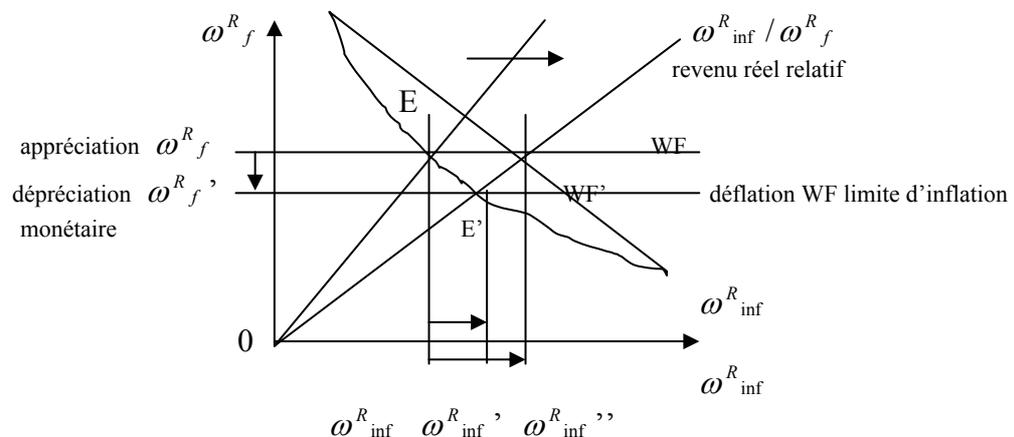
Situation n°1 : un cadre d'analyse d'équilibre général



Le graphique n°1 illustre une situation d'équilibre de départ où la droite *WF* représente une limite d'équilibre des prix. Au dessus s'étend une situation de déflation et en dessous, celle de l'inflation. Une action à la hausse de la droite *WF* correspond à une appréciation monétaire. A la baisse, il s'agira d'une dépréciation.

A partir de cette situation de base, comment peut-on traduire l'amputation des revenus formels par les pratiques informelles ?

Situation n°2 : Les gains informels flambent

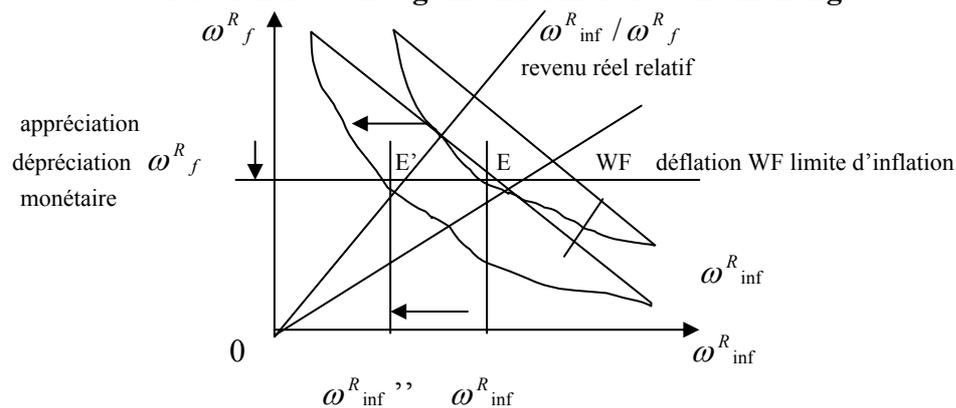


Par rapport à une situation d'équilibre de départ correspondant à un niveau de revenu réel relatif, l'inflation, c'est-à-dire la baisse de la droite *WF*, diminue les gains du secteur formel qui passent de ω_f^R à $\omega_f^{R'}$ et qui correspondent au transfert de l'équilibre de *E* en *E'*.

Par ailleurs, force est d'observer que si les revenus réels augmentent relativement pour contenir l'inflation, alors l'augmentation des gains informels est d'autant plus élevée que dans le cas où l'inflation n'aurait pas été bloquée. En effet, dans un cas on obtient un passage de ω^R_{inf} en ω^R_{inf}' qui est plus faible que celui de ω^R_{inf} en ω^R_{inf}'' .

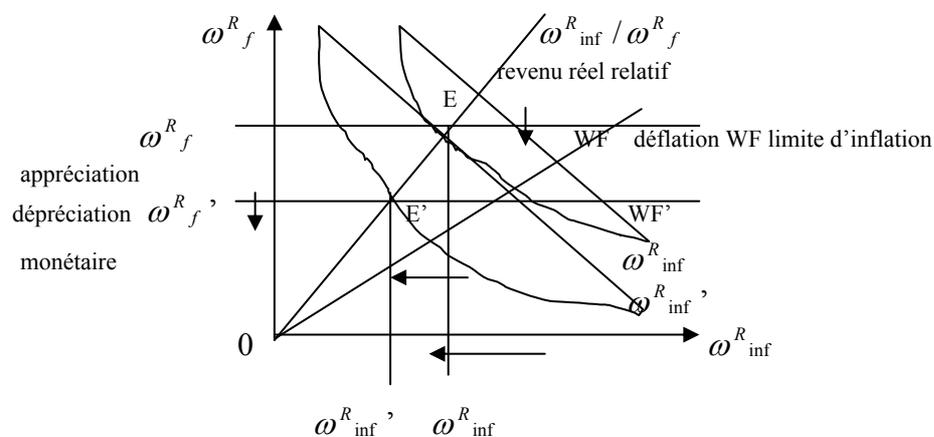
Le mécanisme de fonctionnement entre le système formel et le système informel est dominé par une accélération des revenus relatifs qui agit sur l'emploi et la production informels. Cette accélération engendre une baisse ω^R_f des pratiques formelles. L'excès de demande entraîne une augmentation des prix, et par suite les gains informels flambent. Ceci explique le passage de E en E'. Ici, l'informel tue le formel, faute de politique de régulation du développement.

Situation n°3 : Les gains informels restent inchangés



Si l'on considère la situation d'équilibre de départ fixée en E, on admet que la droite WF d'appréciation ou de dépréciation monétaire ne se déplace pas. Les autorités peuvent appliquer une politique qui permet de maintenir stable le niveau des prix. Celui des gains informels se fixe en ω^R_{inf} . Seul l'accroissement du taux d'intérêt influence l'équilibre en faisant baisser la demande informelle. Cette baisse se traduit par un déplacement de la courbe de demande d'activité informelle qui fait l'équilibre passer de E en E'. Les gains informels baissent et atteignent le niveau ω^R_{inf}'' . La droite des revenus relatifs réels passe par E'. Le niveau des gains formels reste inchangé et relié à l'équilibre monétaire en ω^R_f .

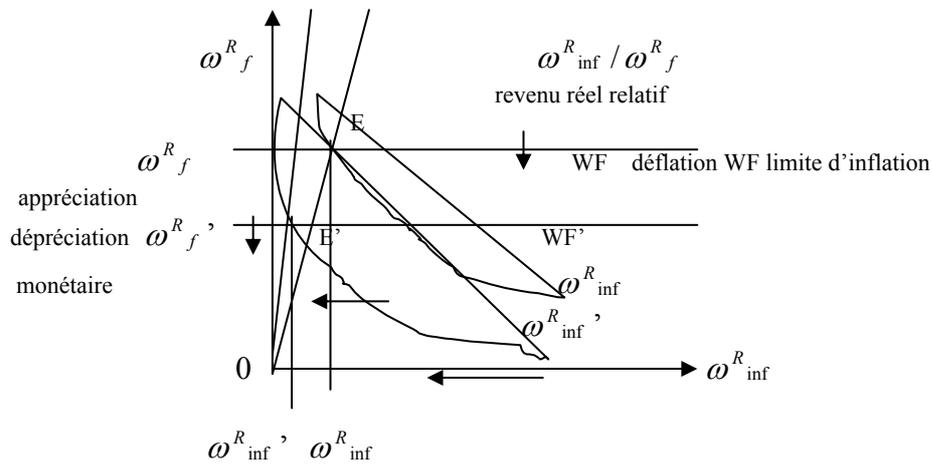
Situation n°4 : L'écart entre les gains formels et les gains informels



La droite correspondant à l'appréciation ou la dépréciation monétaire se déplace par le bas. L'inflation rogne le pouvoir d'achat des agents. Il s'effectue une baisse des gains formels qui

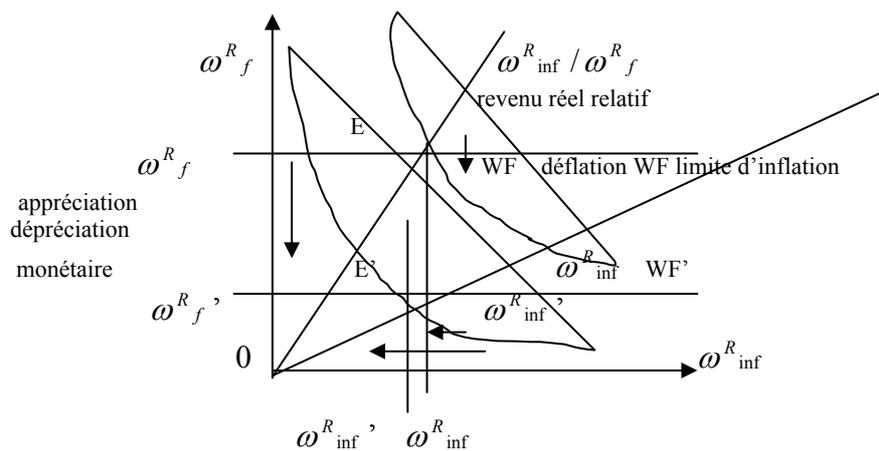
passe de ω_f^R en $\omega_f^{R'}$. La courbe ω_{inf}^R se déplace à la baisse. Le nouvel équilibre est obtenu en E'. Le niveau des gains informels baisse moins que celui des gains formels. C'est le rapport $(\omega_{inf}^R / \omega_f^R)$ qui traduit le revenu réel relatif qui permet d'effectuer cette comparaison.

Situation n°4a : L'écart entre les gains formels et les gains informels est faible



Si l'écart des gains entre les deux secteurs est faible, la dépréciation crée une perte sensiblement de même importance pour les deux catégories d'agents. Les agents du secteur formel n'ont aucun intérêt à développer des pratiques informelles. Les revenus réels baissent dans les deux secteurs.

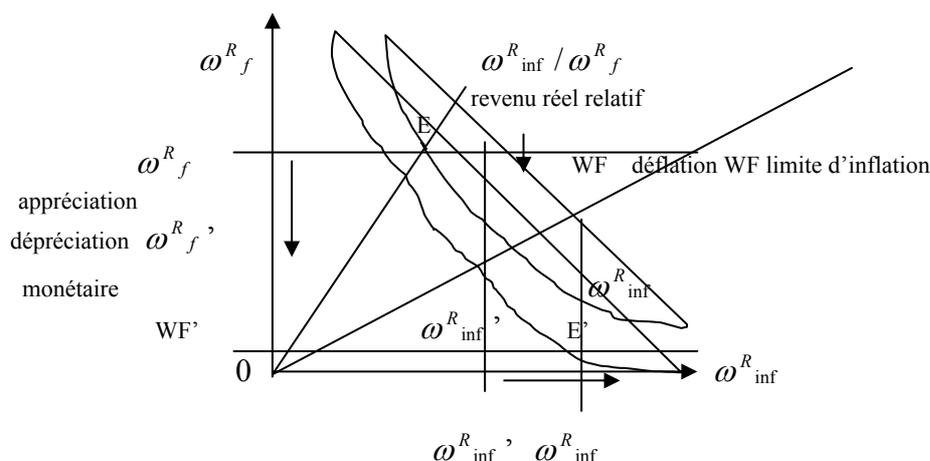
Situation n°4b : L'écart entre les gains formels et les gains informels est grand



Si l'écart des gains entre les deux secteurs est grand, les agents du secteur formel ont intérêt à porter leur attention sur les transactions informelles car la perte est forte en ce qui les concerne. Celle-ci passe d'un côté de ω_f^R à $\omega_f^{R'}$ et de l'autre de ω_{inf}^R à $\omega_{inf}^{R'}$.

Rappelons que la différence dans les situations d'équilibre que nous pouvons observer tient au fait que l'effet de la dévaluation l'emporte sur celui des taux d'intérêt.

Situation n°5 : Les gains informels augmentent



La droite d'appréciation ou de dépréciation monétaire évolue à la baisse. Elle passe de WF à WF', ce qui correspond à une forte dévaluation. L'écart des gains est grand entre les deux secteurs et à l'avantage du secteur informel. Le salaire réel dans le secteur moderne diminue très fortement. Il passe de ω^R_f à ω^R_f' . Les gains informels augmentent. Ils passent de ω^R_{inf} à ω^R_{inf}' .

CONCLUSION

Dans notre papier, nous avons voulu apprécier quelques déséquilibres de développement dans le contexte de la Guyane à travers un regard porté sur les relations qui apparaissent entre les faits migratoires et les activités de type informel. Nous avons accordé une attention à la démographie.

L'approche dualiste s'est révélée à notre avis très appropriée. Le phénomène des vases communicants entre la migration, la démographie, le secteur formel et le secteur informel met en lumière l'existence d'un mécanisme de réduction des déséquilibres. Les situations qui apparaissent sont loin d'être avantageuses pour le développement. Une autorité peut être tentée d'appliquer des mesures de type malthusien pour contrecarrer ces déséquilibres. L'utilisation de l'approche du dualisme appliquée aux effets de vases communicants pour montrer la réalité d'un mécanisme d'équilibre entre deux secteurs ne prétend pas à l'exhaustivité. D'autres hypothèses, telles celles des politiques publiques peuvent compléter cette démarche.

Deux points importants méritent d'être relevés :

D'une part, l'écart entre les secteurs donne généralement la tendance des comportements des agents. Cette situation est prompte à activer les pratiques informelles. Ainsi, ne peut-elle pas justifier une thèse qui consiste à ce que des politiques de lutte contre les pratiques informelles soient appliquées, au lieu d'appivoiser celles-ci dans l'intérêt du développement. Ces pratiques traduisent dans le fond, les comportements calculateurs des agents qui ont perçu un signal avantageux du marché. C'est le rapport ($\omega^R_{inf} / \omega^R_f$) qui annonce la comparaison.

Dans cette situation, l'effet des gains monétaires devient déterminant. Nous avons souvent observé dans la réalité Guyanaise que, paradoxalement, les migrants avaient une forte capacité à épargner et à transférer cette épargne dans leur pays d'origine. Ainsi, la politique monétaire du gouvernement du pays du migrant jouerait favorablement dans le sens de leurs propres objectifs de développement. Le taux de change reste sans effet sur ces agents.

D'autre part, lorsque l'ampleur de l'inflation est d'autant plus ravageuse qu'il amplifie la baisse réel du salaire dans le secteur moderne, les agents du secteur formel se trouvent dans l'impossibilité de défendre leur gains, sauf à affronter ceux du secteur informel. Ici, une thèse cherchant à justifier des politiques de lutte contre les pratiques informelles et l'immigration pourraient se justifier au nom d'une certaine protection des agents du secteur formel. En Guyane où la dénivellation économique avec les pays voisins est significative, une telle politique serait-elle efficace ? Elle pourrait enlever aux autorités une possibilité d'effectuer dans le temps une transformation économique à travers des îlots de développement. Si les gains informels augmentent, c'est que les agents activent leurs comportements calculateurs. La politique économique ne peut qu'être indicative pour "apprivoiser" la pratique des agents .

BIBLIOGRAPHIE

- GRELAND Pierre et Françoise**, 1979 « Amérindiens de Guyane française aujourd'hui. Eléments de compréhension », *Société des Américanistes*, Paris.
- MAGNAN D.**, 2002 « Sur la pêche en Guyane : les conditions du développement durable », *communication au Colloque du CAASSIDD et du LEAD GUYANE*, Cayenne, 6 décembre, Guyane Française.
- MAM LAM FOUCK S.**, 1997 « La composition de la population de la Guyane française : une des conséquences de l'échec des stratégies de développement » in « *L'identité guyanaise en question* », éditions Ibis Rouge, Cayenne Guyane Française.
- MIGNOT M.**, 2001 « Perspectives d'emplois en Guyane 2001-2006 et formations », *Mission Guyane du CNES, Conseil de Surveillance, IEDOM*, Cayenne Guyane Française.
- PANHÜYS B.**, 2002 « Dynamique du secteur spatial dans l'économie guyanaise », *communication au Colloque du CAASSIDD et du LEAD GUYANE*, Cayenne, 6 décembre, Guyane Française.
- ROSELE CHIM P.**, 1999 « Migration, informalité transfrontalière et paradoxe de l'intégration entre PVD » *Canadian Journal of Development Studies, Volume 20, n°1*, Ottawa, Canada.
- ROSELE CHIM P.**, 2002 « Dynamique d'innovation des espaces halieutiques régionaux : une analyse des dispositifs de concentration de poissons dans les pays insulaires en développement », *Canadian Journal of Regional Science, Volume 25, n°1*, Montréal, Canada.
- ROSELE CHIM P.**, 2005 « Géographie et géosophie du développement : une approche comparative Amazonie Nord Est –Caraïbe Est », *Colloque International « les écosystèmes entre écologie et développement »*, GEODE, 5-10 décembre, Fort de France, Martinique.
- ROSELE CHIM P.**, 2006 « Les effets de pôle de croissance de l'industrie spatiale sur l'économie guyanaise », *Colloque international ASRDLF-GERBAM-ARDES*, Sfax, 4-6 septembre, Tunisie.
- ROSELE CHIM P.**, 2007 « Développement, déséquilibre, durabilité », Contexte des pays en développement d'Amérique, éd Publibook Université Paris.
- ZENOU Y.**, 1995 « Chômage urbain et migration dans les PVD », *Revue d'Economie Politique*, Volume 105, pp. 293-314.
- ZYLBERBERG A.**, 1985 « Migration, equilibrium with price rigidity : the Harris and Todaro model revisited », *Journal of Economic Theory*, Volume 37, pp. 281-309.

La libre circulation des capitaux au sein de la zone euro: enjeux et problèmes

Sergio Rossi
Université de Fribourg, Suisse

Papier

pour le 55^{ème} congrès de l'AIELF

“Bilan et perspectives d’un demi-siècle de construction de l’Union européenne
dans le cadre de la mondialisation économique contemporaine”

Szkoła Główna Handlowa, Varsovie, Pologne

21–23 mai 2007

Sommaire

Ce papier propose une analyse d’un certain nombre de conséquences, souvent négligées, de la libre circulation des capitaux au sein de la zone euro. L’approche utilisée dans ce travail est basée sur la nature comptable de la monnaie, qui indique que le capital – sous la forme des dépôts bancaires – est mobile au sein d’une zone monétaire mais en réalité immobile entre des espaces monétaires disjoints. Dans la zone euro, les investissements de court et de long terme sont dirigés vers les économies au sein desquelles le retour sur l’investissement est le plus élevé, une grandeur qui est corrélée de manière positive avec le taux de croissance réelle. Dès lors, la divergence économique entre les pays membres de l’UME pourrait s’accroître, engendrant un taux de chômage plus élevé dans les pays membres qui souffrent le plus des sorties nettes de capitaux, au bénéfice d’autres pays au sein de la même zone monétaire.

Mots clés: divergence économique, mobilité des capitaux, union monétaire européenne.

Codes de classification du JEL: E31, E63, F21, F36.

Abstract

This paper aims at investigating some neglected consequences of free capital mobility in the euro area. The approach we use in this work is based on the book-keeping nature of money, which shows that capital – in the form of bank deposits – is mobile within a currency area but actually immobile between different monetary spaces. Within the euro area both short- and long-term investments are directed into those economies where the return on investment is highest, a magnitude that is positively correlated with the rate of real growth. If so, then economic divergence may increase among member countries of the EMU, giving rise thereby to a higher rate of unemployment in those member countries that suffer from net capital outflows, to the benefit of some other countries in the same area.

Keywords: capital mobility, economic divergence, European monetary union.

JEL classifications: E31, E63, F21, F36.

Cette version: 11 avril 2007 (7745 mots)

1. Introduction

International capital flows have become a topic of hot debate all around the world in the last ten years or so, notably, as an aftermath of the East-Asian financial crises (1997–98). As a matter of fact, the last decade witnessed some important changes in exchange rate arrangements and in country-specific rules governing capital mobility. In parallel to these facts, academic and policy discussions have begun to concentrate on (a) the choice of the appropriate exchange rate regime to avoid exchange rate fluctuations and thereby financial instability sparked off by a currency turmoil, and (b) the role of capital account controls to reduce a country's vulnerability to speculation as well as currency crises. In fact, as Stiglitz (2004: 57) notes, the financial crises of the late 1990s and early years of the new millennium are partly if not largely attributable to capital account liberalization. Now, capital account liberalization is the area where there is the greatest disconnection between economic theory and actual events in the real world (Singh 2003). Proponents of neoclassical theory argue that the case for free capital flows is not different from that for free trade: the former could simply be regarded as a form of inter-temporal trade. In particular, Fischer (2004) argues in favour of free capital flows as this liberalization will elicit a series of macroeconomic benefits that outweigh its costs: it would lead to global economic efficiency, allocation of world savings to those who are able to use them most productively, and would thereby increase social welfare.

In fact, several economists argue today that various types of capital flows differ in their cost and benefit characteristics (see e.g. Goldin/Reinert 2005 for analytical elaboration). Consequently, the economic impacts of capital flows do not readily lend themselves to any kind of generalizations. Instead, the cost and benefit characteristics of distinct types of capital flows ought to be considered. In this respect, and in light of the string of financial crises that occurred recently in East Asia, Latin America, Russia, and Turkey, a great number of economists argue today that unfettered short-term capital flows can have a series of negative consequences, as these flows are often extremely volatile and unpredictable to a very large extent. These same economists, however, consider long-term capital flows, and in particular foreign direct investment (FDI),¹ as being more stable and, therefore, beneficial for economic growth as well as for development. They suggest therefore that transition and emerging market economies ought to liberalize – at least in a first move, over the medium-to-long run – only long-term capital movements, while still controlling – partially or wholly – short-term capital flows (see e.g. Edwards 1999, and the literature cited therein). The same holds for advanced economies, whose capital account transactions have already been fully liberalized, particularly between countries that participate to some form of regional economic and financial integration.

This paper concentrates on the euro area. It focuses on capital flows across the countries that fully participate in the European Monetary Union (EMU), considering the amount and direction of these flows within the single currency area. In fact, capital flows cannot trespass a currency area's borders: capital being in the form of a bank deposit, and bank deposits being recorded in the balance sheet of the banking system issuing the monetary unit in which these deposits are labelled, there can be no capital flight from the banking

¹ According to the universally-adopted benchmark definition of FDI put forward by the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), FDI is the category of cross-border investment made by an entity resident in one country to acquire at least 10 per cent of the equity capital of a firm operating in another country.

system of the currency area that issues this monetary unit. The euro area is therefore a closed monetary space, as is indeed the case for any currency area within which a single currency exists as a means of final payment between any two agents, the payer and the payee, who exchange real or financial items (bonds, stocks, options, and so on including foreign assets) through the debit and credit of bank deposits in the banking system that carries out the relevant payment. As a result, bank deposits are, always and everywhere, the monetary representation of any items that agents exchange, within or across a given currency area. Hence they measure total wealth existing in this area, as they subsume all categories of (real and financial) assets in the agents' portfolio – both in the private and in the public sector of the economy, as the mechanics of payments is the same, and does not depend on the personal identity of the payer or payee. The payee, as a matter of fact, is always credited with a bank deposit, which is the mark of payment finality in so far as the non-bank agents are concerned: the payee has thereby no further claim on the payer, who might reside in the same currency area or not. To be sure, if the payment concerns a cross-border transaction, that is to say, if it is across two currency areas, then the mark of payment finality remains within the banking system of the currency area in which the payer's bank resides. Indeed, the payee, or the bank in which s/he holds an account, is credited with a deposit in the banking system through which the payer settles her or his obligation. Note, however, that, for the currency area as a whole (including the general government sector as well as the private sector of the economy), the creation of income depends on production activities, as these activities produce an income that is net for the whole currency area, and that cannot but be spent within this same area finally, although perhaps after a series of transactions on financial markets – which, nevertheless, cannot add any amount of wealth to the total income resulting from production in that area (see Rossi 2007: Ch. 2).

Now, in the case of the EMU, which is to date the largest multinational single-currency area, capital flows can trespass an EMU member country's borders, as either incoming or outgoing payments from or to another member country. For instance, when (say) a German importer pays for a real or financial item that s/he obtained from (say) Italy, the German banking system (hence Germany as a whole) loses a bank deposit, which is to be found in Italy (precisely within the Italian banking system, which records this deposit in the bank account of the local exporter). By way of contrast, when a German importer pays for an item imported from (say) Poland, that is, a non-EMU member country, then the German banking system does not lose any monetary unit, although the bank deposit surrendered by the German importer is then owned by a non-resident, namely the Polish bank through which the local exporter is finally paid in his/her own local currency. This reasoning also holds for capital account transactions, as every payment implies the debit of the payer and credit of the payee in the accounts of the paying bank, which resides in the (net) importing country.

Indeed, no bank deposit can leave the monetary system in which it is recorded. Thus the debate on international capital flows is actually beside the point as far as it regards those flows that are purported to exist between countries pertaining to two different currency areas. To repeat the key analytical point, any currency area is a closed monetary space: no single unit of money can actually leave the monetary system that issues it. If so, then euro-area member countries were really better off before they abandoned their national currencies, as they were able to retain all capital formed within their domestic monetary economy of production. Indeed, when these countries disposed of their local currencies

to enter into the single currency area, they *ipso facto* disposed – willingly or not – of the monetary barrier that mechanically protected their domestic economy from any capital flight, independently of the forms of behaviour of economic agents (residing or not in these countries). In fact, even if a resident of a currency area (say, country A) manages to hide a part of his/her capital by transferring it to a non-resident bank, that is to say, a bank residing in another currency area (say, country B), this cannot, and does not, affect the total sum of bank deposits that are recorded in the banking system of country A. It might affect, however, the fiscal stance of country A, but this is an issue that lies much beyond the scope of this paper and that we therefore put aside here.

The structure of the paper is as follows. The next section briefly provides the theoretical framework within which capital flows between and across different currency areas can be investigated consistently with the book-entry nature of money. The third section then considers the empirical evidence available so far with respect to capital movements between the member countries of the EMU, to explain why monetary union in Europe is in fact increasing economic divergence within Euroland. In light of this analysis, the last section concludes with some policy-oriented remarks.

2. Capital flows between different currency areas: a real issue?

Capital flows within the euro area, and particularly across its member countries, raise an issue that seems to have been downplayed, if not neglected, so far. This is worrying, so much so that this issue did not feature in those discussions that led to the ratification of the Maastricht Treaty on the European (Monetary) Union. Before addressing the EMU case, considering the causes as well as consequences of capital flows across its member countries, it is therefore important to define the conception of capital flows analytically.

The concept of capital flight is usually considered literally, that is to say, as if a capital² can leave the monetary space in which it has been formed, to be at rest in some foreign currency area, where it can be “hidden” or invested depending on its holder’s purposes and willingness to act. As noted, in fact, banks’ double-entry book-keeping prevents any capital from fleeing the monetary space within which it originated, although, of course, the physical representations of it (real or financial assets) can move across two different monetary spaces and thereby leave their original currency area. To be sure, any amount that a bank’s client in a given currency area transfers to the rest of the world remains deposited within the banking system of that same currency area, considered as a whole (Spahn 2006: 261–3). In other words, this means that monetary boundaries are “natural barriers” against capital movements, free capital flows being really possible only within a single currency area. This does not mean, nevertheless, that a financial asset, or a real

² As Hicks (1974: 309) points out, “[i]f it is capital in the volume sense that is being measured, capital is physical goods; but in the value sense capital is not physical goods. It is a sum of values which may conveniently be described as a Fund.” Indeed, fixed capital, that is, those capital goods used by firms for the production of other goods, is the physical result of investment, which is funded by an amount of bank deposits, either owned by firms (retained profits) or borrowed by them through the banking system or the financial market. To be sure, firms borrow investment funds by selling financial claims. If so, any kind of financial assets (bonds, stocks, options, derivatives, and so on) is obtained through an expenditure of bank deposits, which are thus the necessary and sufficient condition for a capital to exist, in either a financial or a real form. See Keynes (1936: 81–2) for a restatement of the same conclusion, referring to the identity between saving and investment in a given currency area at any given point of time.

asset like a picture of a famous painter, cannot be bought and held in a monetary space different from the currency area within which the relevant bank deposits are recorded. The point here is that, in order for a non-resident to buy this asset, this agent has to own a bank deposit in the country where the economic transaction will take place, and within whose banking system the relevant payment will be recorded through the double-entry book-keeping system of a bank. Clearly, this means that any real or financial asset has as its monetary counterpart a bank deposit somewhere in the banking system that makes it possible for the relevant payment to occur. Indeed, any payment being a transaction that involves two agents, their “initial endowments” simply change places as a result of the transaction: the object of the payment is eventually in the hands (or portfolio) of the buyer, while the means of payment (a bank deposit) is eventually in the ownership of the seller of the object exchanged and is notably recorded in the bank through which the payment is carried out. This shows, once again, that bank deposits, that is, the alter ego of any form of capital (real or financial), cannot leave the banking system of a given currency area, that is, the monetary space within which these deposits have been formed as a result of the working of the local monetary economy of production (see Rossi 2007: Chs 1–2).

Now, the logical impossibility for any bank deposit to leave the currency area in which it has been formed does not mean that capital cannot be invested in the rest of the world. The decision by a resident in country A to transfer (part of) his or her capital in the form of bank deposits to a different currency area (say, country B) means that this economic agent, in fact, converts his or her capital labelled in money A (MA) into an equivalent capital formed in country B and thus labelled in money B (MB). Investment of the latter capital in country B does not reduce the capital formed and available for investment in country A. The relevant deposit (say, of x MA) in country A’s banking system is then owned by a non-resident, namely, a foreign bank (bank B), which resides in a different currency area (country B) (Table 1).³

[INSERT TABLE 1 ABOUT HERE]

Table 1 shows that a resident in country A (client I) can transform a deposit in bank A into an equivalent deposit in bank B (assume that x MA = y MB). This resident can own thereby a financial capital, in the form of a bank deposit, formed in another country and currency area. This same agent can therefore spend and invest abroad a capital that he or she owns in that foreign country. In fact, this agent (residing in country A) can decide to spend this foreign bank deposit (in country B’s banking system) to pay for any imported items from that same country (see below). The same holds for bank B, of course. Now, if bank B spends a deposit formed in country A for purchasing firm F_1 ’s securities, this

³ Note in passing that country B’s banking system records the image of the bank deposit that remains in country A, which amounts to a duplication of country A’s deposit (x MA) as pointed out by Rueff (1963: 323–4). If so, then any trade surplus of Euroland against, say, the United States implies that the latter does not lose any bank deposits, and that the image of these deposits that the euro-area banking system records induces an inflationary pressure within Euroland, as these amounts are converted into euros and spent on euro-area markets for produced output. Needless to note, these same amounts can be sold and bought on the foreign exchange market, giving rise to a net supply of or a net demand for the relevant currency, as a result of which exchange rates fluctuate and are indeed unpredictable, so as to induce speculation on the foreign exchange market. This is, in fact, an international monetary disorder that has to be eradicated by a structural reform of the international payment machinery, which could and should occur in the spirit of Keynes’s proposal for an international settlement system (see Keynes 1980).

means that this firm obtains a bank loan, which it might use in order for it to finance an investment in the currency area of country A. If this firm resides in a different currency area (say, country B), the loan that it obtains through the sale of securities means that it operates a foreign direct investment within the currency area where the relevant capital originated (country A), to the benefit of a local seller of securities (firm F_2) (Table 2).

[INSERT TABLE 2 ABOUT HERE]

By contrast, if a capital formed in country A is lent to an importer residing in country B, then the relevant bank deposit finances country B's imports from A, which means that a bank residing in country A pays the local exporter with an amount of bank deposits that are part of this country's national income. As a result, it is the net exporting country that finally pays for its own trade surplus, which is another point that is often overlooked in the literature (Table 3).

[INSERT TABLE 3 ABOUT HERE]

We notice in Table 3 that a resident in country B (importer B) transforms a bank deposit in B's banking system (y MB) into an equivalent deposit in A's banking system (x MA) in order for this agent finally to pay for the item(s) s/he imports from A. As a result, the exporter (a resident in country A) is finally paid, as s/he holds a claim on a bank deposit in the banking system of the country where s/he resides. All in all, country B defined as a whole has paid for a net import with a bank deposit formed in country A: a production worth x MA has been imported in country B and finally paid with a deposit recorded in country A's banking system. The fact that this production (of A) is physically consumed in another currency area (country B) does not really matter for macroeconomic analysis. In fact, any exported item (a real good or service) is consumed in the country producing it, if one considers consumption as an economical rather than a physical action. Indeed, production being the action that integrates physical output into its numerical form (that is to say, money) as soon as the relevant wages are paid out by firms through banks to workers, consumption is an action that dissociates money from real output: the former is destroyed by banks owing to the so-called reflux principle,⁴ while the latter is physically appropriated and consumed over time by those economic agents that purchased it on the market for produced goods, either within or outside their country of residence.

Be that as it may, the total sum of bank deposits – the form in which all capital exists –⁵ formed within a currency area cannot but remain within that area, owing to the book-entry nature of money as well as to the double-entry book-keeping system of banks. In a nutshell, capital is immobile between currency areas, but it is of course mobile within a given single-currency area. If so, then what can we say about capital mobility within the EMU? Let us address this question in the next section.

⁴ See Lavoie (1999) for an analysis of the reflux principle in the history of monetary thinking.

⁵ Recall that all capital (either real or financial) is subsumed under the relevant amount of bank deposits, which are recorded in the banking system (including the central bank) that issues the money unit in which this capital is measured as soon as it is formed (as a result of the workings of the local monetary economy of production, see above). The concept of capital flight refers therefore exclusively to bank deposits (bank notes are indeed the material representation of a deposit in the central bank issuing them, see Innes 1913).

3. Capital flows between the EMU member countries: where do we stand?

In a multinational currency area such as the EMU, which represents indeed a single and unified monetary space owing to the emission of a single European currency, capital can move between its member countries freely. In particular, savings could flow from EMU countries with a relatively high propensity to save to member countries with favourable investment and earning opportunities, in line here with the Feldstein and Horioka (1980) hypothesis. In this connection, Figures 1 and 2 show scatter plots of saving shares and investment shares of GDP in the EU-15 countries over two different time periods, that is, 1992–98 (the pre-EMU period) and 1999–2005 (the first seven years of the EMU).

[INSERT FIGURE 1 ABOUT HERE]

[INSERT FIGURE 2 ABOUT HERE]

The 1992–98 data in Figure 1 show a quite widespread spectrum of correlation between saving and investment across the EU-15 member countries. In particular, countries with a relatively low saving-to-GDP ratio have also a relatively low investment-to-GDP ratio in comparison with countries having higher ratios. This might suggest that in this period capital was not mobile across countries, which could validate the theoretical explanation pointed out above with respect to the monetary barrier to capital flight that exists when a local currency subsists. By way of contrast, Figure 2 shows a marked flattening for the relation between saving shares and investment shares of GDP, in particular for the core countries of the EMU, namely, Belgium, France, Germany, Italy, and the Netherlands:⁶ despite their relatively different saving-to-GDP ratios, their investment share of GDP is similar over the period 1999–2005, that is, the EMU period for which data are available. Indeed, this is the relationship that one may expect for countries with similar economies and perfect capital mobility (see Coakley et al. 1998).

Now, to make this scattered empirical evidence more robust and to gain further insights into the direction of capital flows across the EMU member countries, we perform some calculations on GNP-to-GDP ratios for the EU-12 excluding Ireland and Luxembourg.⁷ These ratios give an indication of whether a country owes to or earns from abroad a net factor income. It is a proxy measure of the extent and direction of capital movements within the single currency area named after the euro (we borrow this methodology from the work of Bayoumi et al. 1999). Table 4 shows the percentage deviation from the EU-10 average of the GNP-to-GDP ratios for the relevant EMU member countries over the two periods considered in Figures 1 and 2 (1992–98 and 1999–2005), and for the whole period over which data are available consistently (1980–2005).

[INSERT TABLE 4 ABOUT HERE]

The data in Table 4 illustrate some interesting patterns. A first group of countries have negative percentage deviations from the EU-10 average GNP-to-GDP ratio throughout the whole period 1980–2005, indicating that they have been benefiting from net capital

⁶ Data for Luxembourg are not available throughout the period.

⁷ We exclude Ireland and Luxembourg from the EU-12 group (hence the EU-10 reference), as both these countries are quasi-offshore financial centres and their inclusion would thus distort the average. We thank one of the referees for bringing this point to our attention.

inflows from the rest of the EU-10 – either in the form of bank deposits borrowed and thereby owned in some foreign currency areas (prior to the 1999 monetary union) as a result of foreign direct investment (see previous section), or in the form of bank deposits recorded in the home-country banking system (after joining the euro area) as a result of economic transactions pertaining to the capital account of their balance of payments. This group of countries includes Austria, Finland, Italy, and Portugal. By contrast, other countries, namely, Belgium, France, Greece, the Netherlands, and to some extent Spain, have been experiencing net capital outflows over the same period. Interestingly enough, Germany has switched position, and notably moved from having a net capital outflow in the 1980–91 period (but with only a 0.99 percentage deviation from the EU-10 average) to having a net capital inflow in the 1992–98 period (–0.32) and furthermore so once in the euro area (–0.53). This could reflect the important reduction of the (adjusted) wage share that occurred in Germany after it disposed of the *Deutsche Mark* and hence lost its monetary sovereignty – surrendering monetary policy decisions to the European Central Bank (ECB) – which made Germany more competitive on product markets owing to the sluggish evolution of its unit labour costs (see Rochon/Rossi 2006: 105, Table 2).

This situation and the underlying capital flows between EMU countries parallel serious current account imbalances across the EU-12 (Table 5). As Hein and Truger (2006: 8–9) point out in this respect, nominal unit labour costs in Germany have grown at very low rates, which have improved price competitiveness and profitability of German firms and have made German net exports almost quadruple between 2001 and 2005. Owing to the importance of intra-euro-area trade, increasing German export surpluses have increased current account deficits for a number of other euro-area countries. All these imbalances across Euroland are likely to push its member countries to introduce deflationary wage policies to compete with Germany, increasing deflationary pressures across the EMU.

[INSERT TABLE 5 ABOUT HERE]

Further, as net factor income flows between EMU countries become more important as a result of these huge and increasing current account imbalances, there is an increasing divergence between the output produced in a given EMU member country and the total amount of bank deposits owned by its residents. Clearly, for those Euroland countries that are recording net capital inflows from other EMU countries, a fraction of their bank deposits are the result of a foreign production. By contrast, for those euro-area countries that are recording net capital outflows to the rest of Euroland, the relevant bank deposits are lost for local consumption, therefore also for local employment and growth, as bank deposits are eventually spent for consumption purposes. To be sure, if there is a lack of consumption (because of net capital outflows, that is, bank deposits leaving the country for some other part of Euroland), then those firms residing in this country will sooner or later leave it, or will at least cut back on employment. Indeed, short-term capital flows between countries pertaining to the same currency area are largely triggered by financial speculation, whilst long-term capital flows are likely to depend more on current account imbalances, which lead investors to move their capitals in those countries within which sales' volumes are increasing, that is, whose trade balance shows a (soaring) surplus. If so, then countries recording net capital inflows are likely to observe an upward pressure on their measured rates of inflation, as the incoming bank deposits from other countries in the EMU will be spent, sooner or later, on the local market for produced real goods and services. By contrast, as pointed out above, those EMU member countries that are

losing bank deposits to the benefit of the rest of Euroland will observe an increase in local unemployment rates, as firms are unable to sell their production fully and therefore record soaring inventories.⁸ Both these cases will pose a problem for the EMU member countries as well as for their economic policy makers, an issue that a “one-size-fits-all” monetary policy cannot solve as we shall see later.

Indeed, free international capital flows have several implications for the currency area as a whole, as well as for its member countries. They mean that capital can really move freely within that currency area, as a result of either foreign direct investment or merely financial speculation. In particular, the yield differentials between countries in the same currency area lead to capital flowing to those member countries where the return on investment is highest within that area. (In fact, there are other parameters that enter into consideration for an investor’s decision, such as “country risk,” so that the expected return on investment is actually not the only magnitude that matters in this respect.) It is precisely this form of investment, by means of which capital moves from one country to another within the same monetary space, that might lead or at least add to real economic disturbances across a currency area.

Empirical evidence at the EU level shows indeed that capital moves from the regions of lesser to those of higher productivity growth, which, within the EMU, means at the time of writing from the centre to the Western periphery of Euroland. Germany is a case in point.⁹ Whilst FDI figures for 2005 are soaring for countries such as Ireland and Spain with respect to 1999, Germany has been suffering from the opposite phenomenon after it abandoned its local currency to adopt the euro: from 1999 to 2005, Germany has been losing a significant amount of FDIs, so much so that a number of FDI flows have been reversed and are now leaving Germany, to be redirected to some peripheral countries within the euro area – even though Germany still remains an important recipient of FDI flows.¹⁰ In short, capital flees from France, Germany, and Italy, towards the periphery of the euro area, which includes Finland, Ireland, and Spain (Greece to some extent).¹¹ This is much likely to increase economic divergence between these two “regions,” the geographical centre of Euroland losing some percentage points of economic growth and employment to the benefit of the Western periphery of the EMU (Tables 6 and 7). To be sure, unemployment figures have increased in those countries that have been suffering most from net capital outflows, within which fiscal policy has been proving insufficient to curb this trend, owing largely to the fiscal criteria of the Treaty on the EU and of the Stability and Growth Pact (see e.g. Jespersen 2004, Hein/Truger 2005a, 2005b, and the references cited therein with respect to fiscal issues).

⁸ See Tables 6, 7, and 9.

⁹ Germany is a high productivity country, but in the Western periphery of Euroland productivity growth in the industrial sector is, on average, higher: there is a sort of catching-up effect, which makes Germany a country less attractive for FDI, as the return on (productive) investment is not as high as (say) in Spain.

¹⁰ Although incomplete, FDI statistics show rather clearly that the core countries of Euroland are losing ground with respect to some countries at the Western periphery of the euro area. In particular, Germany is recording a series of FDI flows with a negative sign, which indicates disinvestment, although FDI flows go in both directions for any EMU member country considered. The relevant matrixes with Eurostat data are available on demand from the author.

¹¹ Greece has been reducing the income gap with the rest of Euroland, owing in particular to the Olympic Games that took place in Athens in 2004. In fact, outside its capital town, Greece has not benefited much from joining the euro area in terms of economic growth and development.

[INSERT TABLE 6 ABOUT HERE]

[INSERT TABLE 7 ABOUT HERE]

Now, the financial structure of the capital accumulated in a country before it joined the EMU plays an important role in determining the amount and direction of capital flows once this country is within Euroland. Indeed, fixed capital has to be amortized, as wear and tear diminish its use-value, and technical progress requires new investment goods to be produced and put to use. Amortization rates are usually determined according to the economical rather than to the physical duration of a capital good. This duration depends on the pace of technical progress, and on the cost as well as availability of investment funds (Keynes's finance motive). If the capital accumulated by firms of a given country in the EMU has been financed by, say, selling long-term bonds prior to monetary union, and if these securities are remunerated at a rate of interest higher than the EMU average rate of interest, then these firms suffer a loss of competitiveness once their country fully participates in the EMU, as the capital accumulated within them has to be amortized at a cost higher than for the rest of the EMU firms. This problem does not disappear once a country joins Euroland. As a matter of fact, nominal long-term interest rates still differ – although to a lesser extent than they used to differ before monetary union – between its member countries over the period 1999–2006 (Table 8). Most importantly, owing to the existence and persistence of inflation rate differentials within the euro area as measured through the Harmonized Index of Consumer Prices (HICP) (Table 9), real interest rates are not yet the same across that area. This gives rise to different costs of borrowing for investment projects (Table 10), and may also explain some growth differentials in both GDP and employment levels between the EU-12 countries over the EMU period so far (recall Tables 6 and 7). As the last column in Table 10 shows, to date the three most attractive EMU countries in terms of borrowing costs are Ireland, Spain, and Portugal; by way of contrast, the worst ranked in this respect are Finland and Germany, since they have the highest real interest rates, largely because they have the lowest rate of inflation across Euroland over the whole EMU period so far.

[INSERT TABLE 8 ABOUT HERE]

[INSERT TABLE 9 ABOUT HERE]

[INSERT TABLE 10 ABOUT HERE]

An analogous reasoning holds for those firms whose capital stock is obsolete owing to technological progress: in this case, these firms will have to speed up the amortization process of their fixed capital stock, to replace it with some newer, more technological instrumental goods. If so, then these firms will need to replace their capital stock more rapidly than the rest of the EMU businesses, in which case the resulting increase in their production costs will reduce their competitiveness, and hence lead them to cut back on production and employment. This limits economic growth and increases unemployment rates, particularly within those EMU countries, like Germany and other core countries of Euroland, that suffer most from the anti-inflationary policy that the ECB has been implementing so far, as revealed by the evolution of the adjusted wage share across the EMU (see Rochon/Rossi 2006 in this respect).

4. Concluding remarks

In light of the existing, and persistent, inflation rate differentials between EMU member countries at the time of writing, and the ensuing different costs of borrowing, it seems difficult, if not impossible, for the single monetary policy of the ECB to do justice, at the same time, to the different needs of all countries within Euroland. This might bring about tensions in the monetary policy strategy of the ECB as well as in its decision making process, exacerbated by the home-country bias that might affect the decisions taken by the members of its Governing Council, as these members today are still part of their home-country administration.¹² The single interest rate policy oriented towards the needs of the EMU area as a whole might in particular be hampered by extensive country heterogeneity as regards the degree of capitalization of their production systems as well as by massive capital flows across that area. Put at the same monetary level as that of the most capitalized as well as technological production systems, the less-advanced and slow-growing countries in the EMU experience a number of firms' closing down, while many investments are being diverted towards more competitive regions. Further, with heterogeneous cross-country responses the single monetary policy itself is rather likely to induce idiosyncratic business cycles across Euroland (see Suardi 2001). This amounts to saying that the GDP growth gap between the two groups of EMU countries (that is, fast-growing and slow-growing euro-area countries) might increase over the next years, which could indeed slow down the economy of the whole euro area rather than doing the opposite, owing notably to the deflationary pressures pointed out in this paper. Also, if the ECB were to intervene in an attempt to counteract a major economic shock in one of the large EMU countries, it might indeed increase cyclical divergence between these countries, thus hindering synchronization of the business cycle across Euroland.

Now, owing largely to the fiscal deficit-to-GDP ceiling of 3 per cent enshrined in the Maastricht Treaty and in the Stability and Growth Pact, national fiscal policies cannot really address the unemployment problem arising from free capital mobility within the euro area. At the time of writing, the number of Euroland countries that fail to meet the fiscal requirements set out in Maastricht, and enforced in Amsterdam, is notably a sign that these requirements represent a straightjacket, which constrains the fiscal policy efforts that a country ought to undertake in order to fight against capital flight towards another euro-area country. In this situation, total aggregate demand is deficient, and this deflationary situation leads to firms cutting back on employment in a number of euro-area countries, particularly at the geopolitical core of the EMU, with no macroeconomic policy available in the present institutional setting to curb this worrying trend. Clearly, a reform of the institutional design and policy strategy of the ECB is a priority that has to be put on the EU agenda. In particular, an intergovernmental conference at the EU level has to limit somehow the ECB independence in monetary policy making, considering as a starting point the framework within which the Bank of England currently operates – in which there is a (timid) coordination between fiscal and monetary policies, oriented also towards output stabilization (see Hein/Truger 2005c for analytical elaboration in respect of the EMU case). Let us hope that both economists and policy makers will follow suit, to provide a definitive solution to the current crisis in European economic integration.

¹² This bias can be eradicated if appointment to the ECB Governing Council does not consider nationality, and is moreover the result of a democratic election, such as it occurs to date for the European Parliament (see Rossi 2008).

References

- Bayoumi, Tamim/Sarno, Lucio/Taylor, Mark P. (1999): European Capital Flows and Regional Risk, in: *The Manchester School*, Vol. 67, No. 1, pp. 21–38
- Coakley, Jerry/Kulasi, Farida/Smith, Ron (1998): The Feldstein–Horioka Puzzle and Capital Mobility: A Review, in: *International Journal of Finance and Economics*, Vol. 3, No. 2, pp. 169–188
- Edwards, Sebastian (1999): International Capital Flows and the Emerging Markets: Amending the Rules of the Game, in: Little, Jane S./Olivei, Giovanni P. (eds.), *Rethinking the International Monetary System*, Boston: Federal Reserve Bank of Boston, pp. 137–157
- Feldstein, Martin/Horioka, Charles (1980): Domestic Saving and International Capital Flows, in: *Economic Journal*, Vol. 90, No. 358, pp. 314–329
- Fischer, Stanley (2004): Capital Account Liberalization and the Role of the IMF, in: *IMF Essays from a Time of Crisis: The International Financial System, Stabilization, and Development*, Cambridge (Mass.) and London: The MIT Press, pp. 117–133
- Goldin, Ian/Reinert, Kenneth A. (2005): Global Capital Flows and Development: A Survey, in: *Journal of International Trade and Economic Development*, Vol. 14, No. 4, pp. 453–481
- Hein, Eckhard/Truger, Achim (2005a): What Ever Happened to Germany? Is the Decline of the Former European Key Currency Country Caused by Structural Sclerosis or by Macroeconomic Mismanagement?, in: *International Review of Applied Economics*, Vol. 19, No. 1, pp. 3–28
- Hein, Eckhard/Truger, Achim (2005b): European Monetary Union: Nominal Convergence, Real Divergence and Slow Growth?, in: *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 16, No. 1, pp. 7–33
- Hein, Eckhard/Truger, Achim (2005c): Macroeconomic Coordination as an Economic Policy Concept: Opportunities and Obstacles in the EMU, in: Hein, Eckhard/Niechoj, Torsten/Schulten, Thorsten/Truger, Achim (eds.), *Macroeconomic Policy Coordination in Europe and the Role of the Trade Unions*, Brussels: European Trade Union Institute, pp. 19–67
- Hein, Eckhard/Truger, Achim (2006): Monetary Policy, Macroeconomic Policy Mix and Economic Performance in the Euro Area, *Macroeconomic Policy Institute Working Paper*, No. 6
- Hicks, John R. (1974): Capital Controversies: Ancient and Modern, in: *American Economic Review*, Vol. 64, No. 2, pp. 307–316. Reprinted in John R. Hicks (1977): *Economic Perspectives: Further Essays on Money and Growth*, Oxford: Clarendon Press, pp. 149–165
- Innes, A. Mitchell (1913): What Is Money?, in: *Banking Law Journal*, May, pp. 377–408
- Jespersen, Jesper (2004): The Stability Pact: A Macroeconomic Straitjacket!, in: Ljungberg, Jonas (ed.), *The Price of the Euro*, Basingstoke: Palgrave Macmillan, pp. 45–58
- Keynes, John M. (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London: Macmillan
- Keynes, John M. (1980): *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. XXV, *Activities 1940–1944. Shaping the Post-War World: the Clearing Union*, edited by Donald Moggridge, London and New York: Macmillan and Cambridge University Press

- Lavoie, Marc (1999): The Credit-Led Supply of Deposits and the Demand for Money: Kaldor's Reflux Mechanism as Previously Endorsed by Joan Robinson, in: Cambridge Journal of Economics, Vol. 23, No. 1, pp. 103–113
- Rochon, Louis-Philippe/Rossi, Sergio (2006): The Monetary Policy Strategy of the European Central Bank: Does Inflation Targeting Lead to a Successful Stabilisation Policy?, in: Hein, Eckhard/Heise, Arne/Truger, Achim (eds.), European Economic Policies: Alternatives to Orthodox Analysis and Policy Concepts, Marburg: Metropolis Verlag, pp. 87–110
- Rossi, Sergio (2007): Money and Payments in Theory and Practice, London and New York: Routledge
- Rossi, Sergio (2008): Inflation Targeting and Monetary Policy Governance: The Case of the European Central Bank, in: Gnos, Claude/Rochon, Louis-Philippe (eds.), Post-Keynesian Principles of Economic Policy, Volume 2, Cheltenham and Northampton: Edward Elgar, forthcoming
- Rueff, Jacques (1963): Gold Exchange Standard a Danger to the West, in: Grubel, Herbert G. (ed.), World Monetary Reform: Plans and Issues, Stanford and London: Stanford University Press and Oxford University Press, pp. 320–328
- Singh, Ajit (2003): Capital Account Liberalization, Free Long-Term Capital Flows, Financial Crises and Economic Development, in: Eastern Economic Journal, Vol. 29, No. 2, pp. 191–216
- Spahn, Heinz-Peter (2006): Geldpolitik: Finanzmärkte, neue Makroökonomie und zinspolitische Strategien, München: Verlag Franz Vahlen
- Stiglitz, Joseph E. (2004): Capital-Market Liberalization, Globalization, and the IMF, in: Oxford Review of Economic Policy, Vol. 20, No. 1, pp. 57–71
- Suardi, Massimo (2001): EMU Asymmetries in the Monetary Policy Transmission, European Commission Economic Papers, No. 157

Research assistance by Entela Myftari and Christian Laszewski is gratefully acknowledged. The usual disclaimer applies.

Table 1. The currency area's banking system as a closed monetary space

<i>Bank A</i> (resident in country A)			
<i>Assets</i>		<i>Liabilities</i>	
		Deposit of client I	-x MA
		Deposit of bank B	+x MA
<i>Bank B</i> (resident in country B)			
<i>Assets</i>		<i>Liabilities</i>	
Deposit in bank A	+x MA	Deposit of client I	+y MB

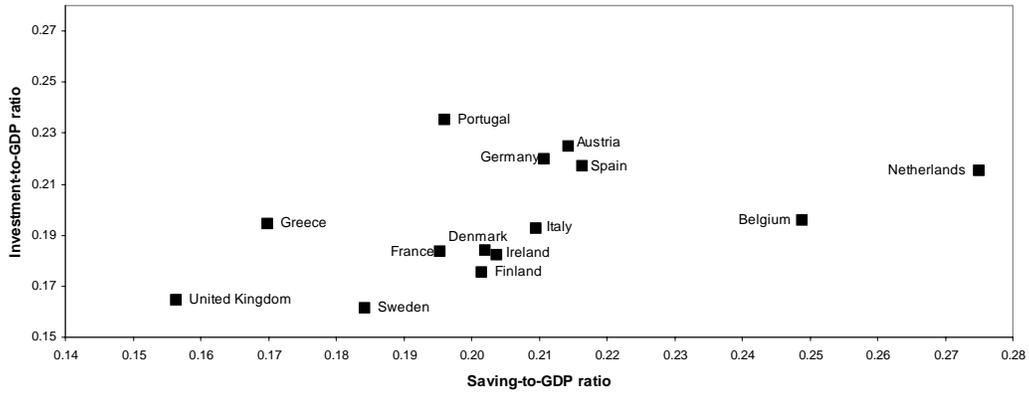
Table 2. The result of a foreign direct investment in country A

<i>Bank A</i> (resident in country A)	
<i>Assets</i>	<i>Liabilities</i>
	Deposit of bank B $-x$ MA
	Deposit of firm F ₁ $+x$ MA
	Deposit of firm F ₁ $-x$ MA
	Deposit of firm F ₂ $+x$ MA
<i>Bank B</i> (resident in country B)	
<i>Assets</i>	<i>Liabilities</i>
Deposit in bank A	$-x$ MA
Credit to firm F ₁	$+y$ MB

Table 3. The result of a cross-border payment for foreign trade

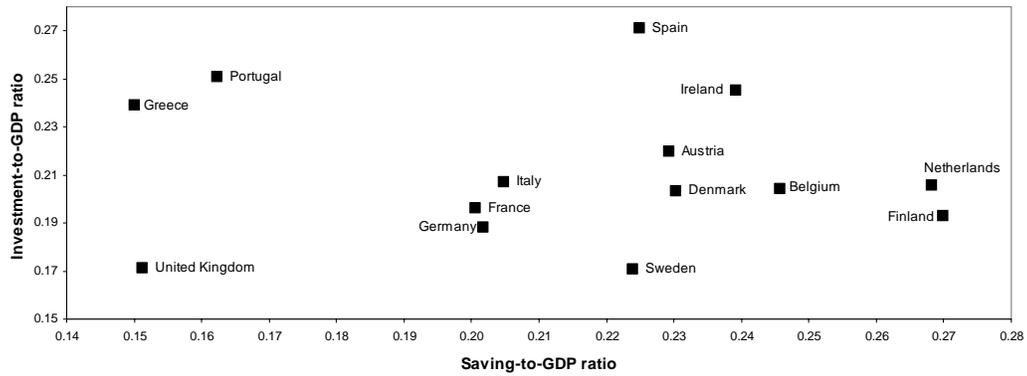
<i>Bank A</i> (resident in country A)			
<i>Assets</i>		<i>Liabilities</i>	
		Deposit of bank B	-x MA
		Deposit of importer B	+x MA
		Deposit of importer B	-x MA
		Deposit of exporter A	+x MA
<i>Bank B</i> (resident in country B)			
<i>Assets</i>		<i>Liabilities</i>	
Deposit in bank A	-x MA	Deposit of importer B	-y MB

Figure 1. Saving and investment shares of GDP in the EU-15 countries, 1992–98



Source: OECD database, own calculation.

Figure 2. Saving and investment shares of GDP in the EU-15 countries, 1999–2005



Source: OECD database, own calculation.

Table 4. Ratio of GNP to GDP in the EU-10 countries (percentage deviation from group average, EU-12 excluding Ireland and Luxembourg)

Country	1980–91	1992–98	1999–2005	1980–2005
Austria	-0.55	-1.01	-1.25	-0.86
Belgium	0.11	1.69	1.84	0.98
Finland	-1.83	-3.47	-0.33	-1.85
France	0.57	0.63	1.22	0.77
Germany	0.99	-0.32	-0.53	0.26
Greece	2.50	3.04	0.08	1.96
Italy	-0.38	-1.25	-0.39	-0.59
Netherlands	1.15	0.58	1.77	1.15
Portugal	-3.43	-0.64	-1.57	-2.18
Spain	0.87	0.76	-0.91	0.37

Source: OECD database, own calculation.

Table 5. Current account balance as a percentage of GDP, EU-12 countries, 1999–2005

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1999–2005
Austria	-3.2	-2.5	-1.9	0.3	-0.2	0.2	1.1	0.5
Belgium	5.1	3.9	3.9	4.8	4.2	3.4	2.5	4.0
Finland	6.3	7.5	7.1	7.5	4.0	5.1	4.9	6.1
France	2.9	1.4	1.6	1.0	0.4	-0.4	-1.6	1.0
Germany	-1.2	-1.6	0.2	2.2	2.1	3.8	4.0	2.5
Greece	-4.2	-8.8	-8.1	-7.5	-7.2	-6.4	-6.3	-6.3
Ireland	0.3	-0.4	-0.7	-0.9	0	-0.8	-2.7	-0.8
Italy	0.7	-0.5	-0.1	-0.8	-1.3	-0.9	-1.6	-0.4
Luxembourg	8.9	13.7	9.0	11.6	6.8	11.1	11.8	10.4
Netherlands	3.9	2.0	2.5	2.6	5.7	9.4	7.7	4.8
Portugal	-8.5	-10.7	-9.5	-6.8	-5.5	-7.8	-9.2	-9.2
Spain	-2.9	-4.0	-3.9	-3.3	-3.6	-5.3	-7.4	-7.4

Source: OECD database, own calculation.

Table 6. Annual growth rates of real GDP in the EU-12 countries, 1999–2008

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Austria	3.3	3.4	0.8	0.9	1.1	2.4	2.0	3.1	2.6	2.1
Belgium	3.4	3.7	0.8	1.5	1.0	3.0	1.1	3.1	2.3	2.2
Finland	3.9	5.0	2.6	1.6	1.8	3.7	2.9	4.9	3.0	2.6
France	3.2	4.0	1.9	1.0	1.1	2.3	1.2	2.2	2.3	2.1
Germany	2.0	3.2	1.2	0.0	-0.2	1.2	0.9	2.7	1.2	2.0
Greece	3.4	4.5	5.1	3.8	4.8	4.7	3.7	3.8	3.7	3.7
Ireland	10.7	9.4	5.8	6.0	4.3	4.3	5.5	5.3	5.3	4.3
Italy	1.9	3.6	1.8	0.3	0.0	1.2	0.1	1.9	1.4	1.4
Luxembourg	8.4	8.4	2.5	3.8	1.3	3.6	4.0	5.5	4.5	4.2
Netherlands	4.7	3.9	1.9	0.1	0.3	2.0	1.5	2.9	2.9	2.6
Portugal	3.9	3.9	2.0	0.8	-1.1	1.2	0.4	1.2	1.5	1.7
Spain	4.7	5.0	3.6	2.7	3.0	3.2	3.5	3.9	3.4	3.3
EU-12	3.0	3.9	1.9	0.9	0.8	2.0	1.4	2.6	2.1	2.2

Source: Eurostat. Data for 2006, 2007 and 2008 are European Commission's forecasts.

Table 7. Annual unemployment rates in the EU-12 countries, 1999–2006

Country	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Austria	3.9	3.6	3.6	4.2	4.3	4.8	5.2	4.8
Belgium	8.5	6.9	6.6	7.5	8.2	8.4	8.4	8.3
Finland	10.2	9.8	9.1	9.1	9.0	8.8	8.4	7.7
France	10.5	9.1	8.4	8.7	9.4	9.6	9.6	9.0
Germany	7.9	7.2	7.4	8.2	9.0	9.5	9.5	8.4
Greece	12.0	11.2	10.7	10.3	9.7	10.5	9.8	n.a.
Ireland	5.7	4.2	4.0	4.5	4.7	4.5	4.3	4.4
Italy	10.9	10.1	9.1	8.6	8.4	8.0	7.7	n.a.
Luxembourg	2.4	2.3	2.0	2.7	3.7	5.1	4.5	4.8
Netherlands	3.2	2.8	2.2	2.8	3.7	4.6	4.7	3.9
Portugal	4.5	4.0	4.0	5.0	6.3	6.7	7.6	7.4
Spain	12.5	11.1	10.3	11.1	11.1	10.6	9.2	8.6
EU-12	7.7	6.9	6.5	6.9	7.3	7.6	7.4	n.a.

Source: Eurostat.

Table 8. Long-term nominal interest rates in the EU-12 countries, 1999–2006

Country	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Austria	4.68	5.56	5.07	4.97	4.15	4.15	3.39	3.80
Belgium	4.75	5.59	5.13	4.99	4.18	4.15	3.43	3.81
Finland	4.72	5.48	5.04	4.98	4.13	4.11	3.35	3.78
France	4.61	5.39	4.94	4.86	4.13	4.10	3.41	3.80
Germany	4.49	5.26	4.80	4.78	4.07	4.04	3.35	3.76
Greece	6.30	6.10	5.30	5.12	4.27	4.25	3.58	4.07
Ireland	4.71	5.51	5.01	5.01	4.13	4.08	3.33	3.74
Italy	4.73	5.58	5.19	5.03	4.25	4.26	3.56	4.05
Luxembourg	n.a.							
Netherlands	4.63	5.40	4.96	4.89	4.12	4.09	3.37	3.78
Portugal	4.78	5.59	5.16	5.01	4.18	4.14	3.44	3.91
Spain	4.73	5.53	5.12	4.96	4.12	4.10	3.39	3.78

Source: Eurostat. Data refer to government bonds with maturities of close to ten years.

Table 9. Inflation rates in the EU-12 countries, 1999–2006

Country	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	1999–2006
Austria	0.5	2.0	2.3	1.7	1.3	2.0	2.1	1.7	1.7
Belgium	1.1	2.7	2.4	1.6	1.5	1.9	2.5	2.3	2.0
Finland	1.3	2.9	2.7	2.0	1.3	0.1	0.8	1.3	1.5
France	0.6	1.8	1.8	1.9	2.2	2.3	1.9	1.9	1.8
Germany	0.6	1.4	1.9	1.4	1.0	1.8	1.9	1.8	1.5
Greece	2.1	2.9	3.7	3.9	3.4	3.0	3.5	3.3	3.2
Ireland	2.5	5.3	4.0	4.7	4.0	2.3	2.2	2.7	3.5
Italy	1.7	2.6	2.3	2.6	2.8	2.3	2.2	2.2	2.3
Luxembourg	1.0	3.8	2.4	2.1	2.5	3.2	3.8	3.0	2.7
Netherlands	2.0	2.3	5.1	3.9	2.2	1.4	1.5	1.7	2.5
Portugal	2.2	2.8	4.4	3.7	3.3	2.5	2.1	3.0	3.0
Spain	2.2	3.5	2.8	3.6	3.1	3.1	3.4	3.6	3.1

Source: Eurostat. Data refer to the year-to-year percentage variation of the HICP.

Table 10. Average long-term real interest rates in the EU-12 countries, 1999–2006

Country	Average long-term nominal interest rate	Average inflation rate (HICP)	Average long-term real interest rate	Rank in terms of borrowing costs
Austria	4.47	1.70	2.77	9
Belgium	4.50	2.00	2.50	7
Finland	4.45	1.50	2.95	11
France	4.41	1.80	2.61	8
Germany	4.32	1.50	2.84	10
Greece	4.87	3.20	1.65	4
Ireland	4.44	3.50	0.98	1
Italy	4.58	2.30	2.24	6
Luxembourg	n.a.	2.70	n.a.	n.a.
Netherlands	4.41	2.50	1.89	5
Portugal	4.53	3.00	1.53	3
Spain	4.47	3.10	1.40	2

Source: Tables 8 and 9, own calculation.

Alicja Ryszkiewicz,
Institut du commerce extérieur et des études européennes
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
e-mail: aryszki@sgh.waw.pl

LES FONDS STRUCTURELS DE L'UNION EUROPEENNE EN POLOGNE

Résumé

Parmi les trois objectifs des fonds structurels valables durant la période de programmation 2000-2006 toutes les régions de la Pologne ont été concernées par l'objectif n°1 des fonds structurels consistant à promouvoir le développement et l'ajustement structurel des régions en retard de développement. Les objectifs du Cadre communautaire d'appui sont réalisés par sept programmes opérationnels cofinancés par les fonds structurels, les initiatives communautaires (*Interreg* et *Equal*) et les projets cofinancés par le Fonds de cohésion.

La mise en oeuvre des fonds structurels et de cohésion a exigé la création du système de gestion, du suivi, du contrôle et de l'information et de la promotion de ces fonds au niveau central et régional. Le fonctionnement du système créé de la mise en oeuvre des fonds structurels et de cohésion a démontré plusieurs défauts qui ont entraîné de multiples amendements du système. La faiblesse principale du système a consisté au retard dans le processus de la préparation des actes juridiques, des règles et des procédures de la mise en oeuvre des programmes et la nécessité de multiples amendements. Les problèmes les plus importants ont été le retard du processus de recrutement des demandes de cofinancement dans la majorité des opérations et projets et le niveau très bas de paiement effectué.

L'expérience acquise durant la période initiale de 2004 à 2006 doit être utilisées pendant la période de la programmation de 2007 à 2013. Parmi les trois objectifs des fonds structurels fixés pour cette période de programmation toutes les régions de la Pologne sont concernées par l'objectif *convergence* visant à accélérer la convergence des États membres et des régions les moins développées en améliorant les conditions de croissance et d'emploi. Les régions polonaises sont aussi concernées par l'objectif *coopération territoriale européenne*.

La stratégie nationale de cohésion (le Cadre de référence stratégique nationale) est réalisée à l'aide des programmes opérationnels gérés par le Ministère du développement régionale et des 16 programmes opérationnels régionaux gérés par les unités autonomes territoriales des voïvodies. Le défi principal pour les autorités et institutions engagées dans la mise en oeuvre des fonds structurels est d'entreprendre les actions afin de transformer la demande de cofinancement déclarée par les bénéficiaires en dépenses réelles liées à la réalisation des projets, ce qui va entraîner le règlement des comptes des ressources financières. La vitesse et la qualité de la réaction des autorités de gestion à la parution des problèmes vont déterminer l'efficacité de l'absorption.

Introduction

Selon le *Traité d'adhésion de la Pologne à l'Union Européenne* signé le 16 avril 2003 la Pologne a été concernée par l'aide des fonds structurels et de cohésion au moment de l'adhésion. La première période de programmation pour les nouveaux pays-membres a commencé au moment de l'adhésion et s'est terminée le 31 décembre 2006. A partir du 1^{er} janvier 2007 la période consécutive de programmation a commencé et elle va durer jusqu'à la fin de l'année 2013.

1. La période de programmation de 2004 à 2006

Parmi les trois objectifs des fonds structurels valables durant la période de programmation 2000-2006 toutes les régions de la Pologne ont été concernées par l'objectif n°1 des fonds structurels consistant à promouvoir le développement et l'ajustement structurel des régions en retard de développement. La liste des régions concernées par l'objectif n°1 pour la Pologne comprend seize voïvodies définies comme des régions correspondant au niveau II de la nomenclature des unités territoriales statistiques (NUTS II).¹

1.1. La préparation des documents de programmation

Conformément aux principes de la politique de cohésion sociale, économique et territoriale de l'UE et les principes de la programmation, la possibilité de profiter des fonds structurels est précédée par élaboration de différents documents de programmation. Durant la période de 2000 à 2006 le plan de développement était la base sur laquelle l'État membre concerné a négocié avec la Commission Européenne le cadre communautaire d'appui (CCA) contenant la stratégie et les priorités de l'action des fonds et de l'État membre, leurs objectifs spécifiques, la participation des fonds et les autres ressources financières.² En Pologne le cadre communautaire d'appui a été préparé sur la base du *Plan national de développement pour les années 2004-2006*³ par la voie des négociations avec la Commission. L'approbation formelle du CCA par la Commission, après les consultations avec le comité pour le développement et la reconversion des régions, le comité prévu à l'article 147 du traité, le comité des structures agricoles et du développement rural, le comité du secteur de la pêche et de l'aquaculture a eu lieu le 22 juin 2004 après l'adhésion de la Pologne à l'UE⁴. Le CCA est mis en oeuvre à l'aide des programmes opérationnels approuvés par la Commission et comportant un ensemble cohérent d'axes prioritaires composés de mesures pluriannuelles, pour la réalisation duquel on peut faire appel à un ou plusieurs fonds structurels et à un ou plusieurs autres instruments financiers existants ainsi qu'à la BEI. Les détails concernant la mise en oeuvre des programmes opérationnels sont précisés dans les compléments de programmation soumis à la Commission pour information.

Selon la décision de la Commission approuvant le CCA les quatre priorités fixées sont les suivantes⁵:

- développement de la croissance et de l'emploi dans le secteur des entreprises,
- développement du capital humain,
- amélioration de l'infrastructure liée à la croissance économique et la qualité de vie,
- amélioration des conditions de développement économique, y inclus développement des zones rurales.

Les objectifs du Plan national de développement et du Cadre communautaire d'appui sont réalisés par différentes actions juridiques, fiscales et institutionnelles ainsi que par les programmes

¹ La définition adoptée des régions concernées par l'objectif n°1 I détermine les régions correspondantes au niveau II de la nomenclature des unités territoriales statistiques (NUTS II), dont le PIB par habitant, mesuré en standards de pouvoir d'achat et calculé sur la base des données communautaires pour les années 1997-1998-1999, est inférieur à 75 % de la moyenne communautaire au moment de la clôture des négociations concernant l'adhésion. (*Traktat o przystąpieniu Rzeczypospolitej Polskiej do Unii Europejskiej podpisany 16 kwietnia 2003 r. w Atenach, Załącznik II, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2003*).

² Règlement (CE) n° 1260/1999 du Conseil du 21 juin 1999 portant dispositions générales sur les Fonds structurels (Journal officiel n° L 161 du 26.06.1999).

³ *Polska Narodowy Plan Rozwoju 2004 – 2006*, Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 14 stycznia 2003 roku, skorygowany zgodnie z decyzją Rady Ministrów z dnia 11 lutego 2003 roku, Warszawa, luty 2003 rok.

⁴ Decyzja Komisji z dnia 22.6.2004 r. zatwierdzająca Podstawy Wsparcia Wspólnoty dla pomocy strukturalnej Wspólnoty w regionach spełniających kryteria Celu 1 w Polsce, C (2004) 2092/F, (CCI 2003 PL 16 1 CC 001).

⁵ *Ibidem*.

cofinancés par les fonds structurels, les initiatives communautaires (*Interreg*⁶ et *Equal*⁷), les projets cofinancés par le Fonds de cohésion et les projets et programmes de développement financés exclusivement par les ressources nationales⁸. Le Cadre communautaire d'appui est mis en oeuvre à l'aide de cinq programmes opérationnels sectoriels (POS), cofinancés par un des quatre fonds structurels et concernant: 1) l'augmentation de la compétitivité des entreprises, 2) le développement des ressources humaines, 3) la restructuration et la modernisation du secteur de l'alimentation et le développement des zones rurales, 4) la pêche et la transformation du poisson, 5) l'infrastructure de transport et un programme opérationnel intégré (POI) de développement régional, cofinancé par deux fonds structurels. En outre, un programme opérationnel d'assistance technique pour supporter la mise en oeuvre des fonds structurels est prévu. Les programmes opérationnels se concentrent sur les quatre axes de développement présentés ci-dessous.

Tableau 1. Les axes de développement du PND/CCA et les instruments de réalisation, cofinancés par les fonds structurels et de cohésion

Les axes	Les instruments de réalisation du Plan national de développement (PND) cofinancés par les fonds structurels		
	Le Cadre communautaire d'appui (CCA)	Le Fonds de cohésion	Les initiatives communautaires
Développement du secteur des entreprises et de l'emploi dans le secteur des entreprises	POS <i>augmentation de compétitivité des entreprises</i> (FEDER)		
Développement des ressources humaines	POS <i>développement des ressources humaines</i> (FSE)		<i>Equal</i>
Augmentation du niveau d'investissement de l'infrastructure, lié à la croissance économique et la qualité de vie	POS <i>transport</i> (FEDER)	La part – transport	
		La part - protection de l'environnement	
Amélioration des conditions pour le développement régional, inclus le développement des zones rurales	POI <i>développement régional</i> (FEDER, FSE)		<i>Interreg</i>
	POS <i>restructuration et modernisation du secteur de l'alimentation et développement des zones rurales</i> (FEOGA)		
	POS <i>pêche et transformation du poisson</i> (IFOP)		

Source: sur la base de *Podstawy Wsparcia Wspólnoty. Promowanie rozwoju gospodarczego i warunków sprzyjających wzrostowi zatrudnienia*, Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 23 grudnia 2003 r. oraz zatwierdzony przez Komisję Europejską w dniu 22 czerwca 2004 r., Bruksela-Warszawa, Grudzień 2003, p. 59.

La mise en oeuvre des programmes opérationnels, des initiatives communautaires et des projets financés par le Fonds de cohésion doit contribuer au développement harmonieux de l'économie compétitive basée sur la connaissance et l'esprit d'entreprise, la croissance d'emploi et l'obtention de la cohésion sociale, économique et territoriale avec l'Union Européenne au niveau régional et national.

⁶ L'initiative communautaire concernant la coopération transfrontalière, transnationale et interrégionale visant à stimuler un développement harmonieux, équilibré et durable de l'ensemble de l'espace communautaire.

⁷ L'initiative communautaire concernant la coopération transnationale pour la promotion de pratiques nouvelles de lutte contre les discriminations et inégalités de toute nature en relation avec le marché du travail.

⁸ Jusqu'à la fin de la réalisation des programmes Phare, ISPA et SAPARD les instruments de cette aide ont aussi servi à la réalisation du plan.

Jusqu'à la fin d'octobre 2005 les programmes opérationnels ont été gérés par les trois ministères (Ministère de l'économie et du travail, Ministère de l'agriculture et du développement rural, Ministère de l'infrastructure) en jouant le rôle des autorités de gestion et les ministères étant les autorités intermédiaires de gestion. A partir de novembre 2005 le nouveau Ministère du développement régional⁹ a remplacé le Ministère de l'économie et du travail et le Ministère de l'infrastructure en cette fonction. Dans le cas de certains programmes il y a d'autres institutions intermédiaires de gestion établies au niveau inférieur.

1.2. Les crédits d'engagement des fonds structurels et de cohésion durant la période de 2004 à 2006

Selon le plan indicatif de financement approuvé par la Décision de la Commission du 22 juin 2004 le coût total des priorités choisies pour l'action commune de la Communauté et de la Pologne durant la période 2004-2006 s'élève à 11.411.955.779 d'euros, y compris la somme de 8.275.812.636 d'euros qui constitue des crédits d'engagements des fonds structurels.¹⁰ La différence entre ces deux chiffres s'élève à 3.136.143.143 d'euros et reste à financer par les ressources nationales, par le secteur public et elle peut être en partie financée par les prêts de la BEI et d'autres instruments financiers. Sauf la participation des fonds structurels, l'intervention prévue du Fonds de cohésion durant la période 2004-2006 s'élève à de 3.916.495.239 d'euros à 4.523.172.999 d'euros.

Dans la somme de 8.275,8 millions d'euros des fonds structurels destinés à la réalisation des programmes opérationnels, le Fonds européen de développement régional (FEDER) a la plus grande part (60,1%), ensuite le Fonds social européen (FSE) (23,1%), le Fonds européen d'orientation et de garantie agricole (FEOGA) (14,4%) et l'Instrument financier d'orientation de la pêche (IFOP) (2,4%). En outre le FEDER finance l'initiative communautaire Interreg (221,4 millions d'euros) et le FSE l'initiative communautaire Equal (133,9 millions d'euros). La plus grande part des fonds structurels (35,9%) est destinée au programme opérationnel intégré du développement régional. La ventilation annuelle de la somme d'aide accessible de la Communauté en fonds structurels, initiatives communautaires et Fonds de cohésion durant la période 2004-2006 est présentée par le tableau ci-dessous.

Tableau 2. Répartition annuelle des crédits d'engagement des fonds structurels et de cohésion destinés à la Pologne durant la période 2004-2006 selon les programmes opérationnels, initiatives communautaires et fonds structurels (en millions d'euros – prix courants*)

Spécification	2004	2005	2006	2004-2006	2004-2006
POS <i>croissance de compétitivité des entreprises</i> – FEDER	292,3	417,6	541,1	1 251,1	15,1%
POS <i>développement des ressources humaines</i> – FSE	343,5	490,7	635,9	1 470,0	17,8%
POS <i>transport</i> – FEDER	271,8	388,4	503,2	1 163,4	14,1%
POS <i>restructuration et modernisation du secteur de l'alimentation et développement des zones rurales</i> - FEOGA	278,6	398,2	515,9	1 192,7	14,4%
POS <i>pêche et transformation du poisson</i> – IFOP	47,1	67,4	87,3	201,8	2,4%
POI <i>développement régional</i>	693,6	990,9	1 283,9	2 968,5	35,9%
- FEDER	591,1	844,6	1 094,3	2 530,0	30,6%
- FSE	102,5	146,3	189,7	438,5	5,3%
PO <i>assistance technique</i> – FEDER	6,6	9,5	12,2	28,3	0,3%
Total des fonds structurels:	1 933,6	2 762,7	3 579,5	8 275,8	100%

⁹ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 31 października 2005 r. w sprawie utworzenia Ministerstwa Rozwoju Regionalnego (Dz. U. Nr 220, poz. 1882).

¹⁰ Decyzja Komisji z dnia 22/6/2004 r. zatwierdzająca Podstawy Wsparcia Wspólnoty dla pomocy strukturalnej Wspólnoty w regionach spełniających kryteria Celu 1 w Polsce, C (2004) 2092/F, (CCI 2003 PL 16 1 CC 001).

- le Fonds Européen de Développement Régional (FEDER)	1 161,9	1 660,1	2 150,8	4 972,8	57,6%
- le Fonds Social Européen (FSE)	445,9	637,1	825,5	1 908,5	22,1%
- le Fonds Européen d'Orientation et de Garantie Agricole (FEOGA)	278,6	398,2	515,9	1 192,7	13,8%
- l'Instrument Financier d'Orientation de la Pêche (IFOP)	47,1	67,4	87,3	201,8	2,3%
Initiative communautaire <i>Interreg</i> - FEDER	61,8	70,0	89,5	221,4	2,6%
Initiative communautaire <i>Equal</i> - FSE	31,8	44,8	57,3	133,9	1,6%
Total des opérations structurelles	2 027,2	2 877,5	3 726,3	8 631,1	100,0%
Fonds de cohésion (moyenne) **	1 414,6	1 170,6	1 593,4	4 178,8	
Total des opérations structurelles et Fonds de cohésion	3 441,8	4 048,1	5 319,7	12 809,6	

* - La contribution de la Communauté est indexée de 2% par année.

** - L'intervention du Fonds de cohésion s'élève de 3.916.495.239 à 4.523.172.999 d'euros.

Source: voir le tableau 1, p. 99 et p. 134-135.

1.3. La mise en oeuvre des fonds structurels

1.3.1. La création du système de la mise en oeuvre des fonds structurels et de cohésion

La mise en oeuvre des fonds structurels et de cohésion a exigé la création du système de gestion, du suivi, du contrôle et de l'information et de la promotion de ces fonds au niveau central et régional. Le système juridique de la mise en oeuvre des fonds structurels et de cohésion s'appuie sur la loi du plan national de développement¹¹ et les actes exécutifs concernant cette loi. Conformément à cette loi, la mise en oeuvre des programmes opérationnels s'est effectuée par l'édition des règles concernant les programmes opérationnels, les compléments de programmation, les modèles des formulaires d'application, les modèles des contrats et les modèles des rapports dans le cadre des programmes particuliers.

L'absorption effective des fonds structurels a exigé aussi l'élaboration et la mise en oeuvre des procédures de coopération entre des autorités de gestion des programmes particuliers et l'autorité de paiement (le Ministère des finances) et entre les autorités intermédiaires de gestion et les autorités de la mise en oeuvre. Les procédures détaillées intérieures élaborées sous forme de manuels des autorités de gestion sont aussi le composant du système de la mise en oeuvre des programmes opérationnels.

Sauf la nécessité d'éditer de nombreux actes juridiques exécutifs par les ministres jouant le rôle des autorités de gestion des programmes opérationnels, la création des conditions pour l'absorption effective des fonds structurels et de cohésion a exigé l'édition des actes nouveaux ou l'amendement des actes existant réglant les questions différentes liées à l'absorption des fonds, par exemple les règlements concernant le transfert et la mobilisation des ressources financières pour le préfinancement les programmes opérationnels ou concernant la qualification détaillée des dépenses structurelles. En 2004 le parlement a voté la loi sur la passation des marchés publics¹², la loi sur la promotion de l'emploi et les institutions du marché du travail,¹³ l'amendement de la loi sur les finances publiques¹⁴ et l'amendement de la loi sur l'Agence polonaise du développement

¹¹ Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o Narodowym Planie Rozwoju (Dz. U. Nr 116, poz. 1206).

¹² Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (Dz. U. Nr 19, poz. 177).

¹³ Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. Nr 99, poz. 1001).

¹⁴ Ustawa dnia 16 kwietnia 2004 r. o zmianie ustawy o finansach publicznych oraz ustawy o uruchamianiu środków pochodzących z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej (Dz. U. Nr 93, poz. 890) oraz Ustawa z dnia 25 listopada 2004 r. o zmianie ustawy o finansach publicznych oraz zmianie niektórych ustaw (Dz. U. Nr 273, poz. 2703).

d'entreprise.¹⁵ En outre, on a créé une base juridique pour introduire les nouveaux instruments financiers facilitant l'absorption des fonds structurels, entre autre Le Fond du développement d'investissement communal¹⁶, Le Fond de caution de l'Union¹⁷, Le Fond national de capital¹⁸, la loi sur le partenariat public-privé.¹⁹

La qualité de membre de l'UE impose l'obligation d'ajuster le système juridique de la mise en oeuvre des programmes opérationnels aux principes de la politique de concurrence, ce qui a causé la nécessité de voter la loi concernant les principes de l'aide publique²⁰. La carte d'aide régionale déterminant le niveau maximal d'intensité d'aide publique a été élaborée par le gouvernement polonais²¹ et approuvée par la Commission. La mise en oeuvre de certains programmes opérationnels exigeait la notification de la Commission du point de vue de l'aide publique.

L'absorption des fonds structurels a aussi exigé la création des systèmes du contrôle financier concernant le CCA et les programmes opérationnels. Les systèmes proposés à la Commission ont exigé les différentes corrections afin d'assurer la transparence du système (entre autre des définitions précises et des procédures de certification des déclarations des dépenses, la limitation du nombre des institutions de contrôle, les principes de la coopération entre différentes institutions de contrôle). Afin de faciliter la gestion des fonds structurels, la construction du système informatisé du suivi et du contrôle financier des projets a été prévue.

L'élément indispensable du système de la mise en oeuvre des fonds structurels est la formation de l'administration et des bénéficiaires potentiels afin de préparer à l'absorption de ces fonds.²² De telles actions sont menées par l'autorité de gestion du CCA, les autorités de gestion des programmes opérationnels et l'autorité de gestion du Fonds de cohésion. L'information et la publicité des fonds structurels sont l'objet du PO *assistance technique*.

1.3.2. L'évaluation du système de la mise en oeuvre des fonds structurels et de cohésion

Le fonctionnement du système créé de la mise en oeuvre des fonds structurels et de cohésion a démontré plusieurs défauts qui ont entraîné de multiples amendements du système. La faiblesse principale du système existant a consisté au retard dans le processus de la préparation des actes juridiques, des règles et des procédures de la mise en oeuvre des programmes et la nécessité de multiples amendements.²³

Les désavantages du système démontrés par des bénéficiaires potentiels après la première année ont été suivants:²⁴

¹⁵ Ustawa z dnia 28 maja 2004 r. o zmianie ustawy o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. Nr 145, poz. 1537) oraz Ustawa z dnia 22 grudnia 2004 r. o zmianie ustawy o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości oraz ustawy o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne (Dz. U. Nr 281, poz. 2785).

¹⁶ Ustawa z dnia 12 grudnia 2003 r. o Funduszu Rozwoju Inwestycji Komunalnych (Dz. U. Nr 223, poz. 2218).

¹⁷ Ustawa z dnia 16 kwietnia 2004 r. o Funduszu Poręczeń Unijnych (Dz. U. Nr 121, poz. 1262).

¹⁸ Ustawa z dnia 4 marca 2005 r. o Krajowym Funduszu Kapitałowym (Dz. U. Nr 57, poz. 491).

¹⁹ Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz. U. nr 169, poz. 1420)

²⁰ Ustawa z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz. U. Nr 123, poz. 1291).

²¹ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 1 września 2004 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej (Dz. U. Nr 200, poz. 2050).

²² La formation a comporté des sujets tels que contrôle financier, éligibilité des dépenses, principe n+2, évaluation et gestion des projets, société d'information, aide publique, publicité des projets modèles, etc.

²³ Najwyższa Izba Kontroli, Departament Administracji Publicznej, Nr ewid. 54/2006/P/05/002/KAP, *Informacja o wynikach kontroli funkcjonowania systemu wewnętrznej kontroli finansowej funduszy strukturalnych*, Warszawa, maj 2006, p. 6.

²⁴ M. Starczewska-Krzysztosek, *Rok wdrażania funduszy strukturalnych, mocne i słabe strony systemu*, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, Warszawa, 12 maja 2005 r., www.prywatni.pl.

- petit intérêt par financement de formation et services de conseil de la part de petites et moyennes entreprises (PME),
- information inexacte concernant les fonds structurels et la préparation des formulaires d'application,
- illisibilité, dispersion et difficile accès aux informations concernant les exigences à remplir pour recevoir le financement par les fonds structurels,
- bureaucratie, formulaires d'application trop compliqués et trop longs, manque de cohérence entre les formulaires d'application et les annexes,
- critères inexacts d'évaluation des formulaires d'application, le niveau différencié de connaissance des experts menant l'évaluation des formulaires d'application,
- manque de transparence du processus de choix des projets,
- nécessité d'obtention des garanties chères et difficiles à recevoir par des entrepreneurs et des organisations nongouvernementales,
- manque d'élasticité du système de la mise en oeuvre des fonds structurels.

Cette opinion négative du système en vigueur avait été confirmée par l'évaluation de la Chambre suprême de contrôle de la Pologne²⁵ qui avait constaté que le système trop compliqué a entravé la préparation et la vérification des formulaires d'application correcte et à terme aussi que le paiement des fonds. Les procédures trop compliquées et instables ainsi que les exigences parfois inutiles et inexplicites ont créé la difficulté pour les bénéficiaires dans la préparation et règlement des projets. La dispersion de la responsabilité, l'allongement et la répétition des actions durant le processus de la vérification des formulaires d'application ont été les causes du retard de l'absorption des fonds structurels par les bénéficiaires finaux et au niveau des autorités de gestion, des autorités intermédiaires de gestion et des autorités intermédiaires mettant en oeuvre des fonds de l'UE.

Le système de la gestion et du contrôle financier des fonds structurels était en général conforme aux exigences définies par la Commission européenne et assurait la détection des irrégularités d'utilisation de ces fonds. Toutefois, les procédures de la gestion et du contrôle financier des programmes opérationnels ont été trop compliquées et ont introduit des obligations non exigées par la loi communautaire.²⁶ En outre, les procédures de gestion des programmes opérationnels et dans leur cadre des opérations particulières ont été différenciées. Les autorités, mettant en oeuvre plus qu'un programme opérationnel ou une opération, ont créé plusieurs manuels des procédures différenciées en dépendance de l'autorité de gestion. Le système informatisé du suivi et du contrôle financier des projets n'a pas atteint l'opérationnalité complète durant les années 2004 et 2005.

Selon la recommandation de la Chambre suprême de contrôle de la Pologne, le système de la gestion et coordination des programmes opérationnels doit être simplifié, rendu habile et renforcé. L'élimination des procédures, causant la répétition des mêmes activités aux étapes différentes, doit contribuer à la distribution transparente de la responsabilité de la mise en oeuvre des fonds de l'UE.

Le contrôle du *POI de développement régional* mené par la Chambre suprême de contrôle²⁷ a aussi démontré le retard de la réalisation du programme et le niveau bas d'absorption des fonds structurels. Les causes ont été similaires aux causes précédentes concernant la réalisation des

²⁵ Le contrôle mené par La Chambre suprême de contrôle (NIK) a embrassé la période du 1 mai 2004 au 31 juillet 2005 et il a concerné les trois programmes opérationnels: *POS croissance de compétitivité des entreprises*, *POS développement des ressources humaines* et *POS transport*.

²⁶ Najwyższa Izba Kontroli, Departament Administracji Publicznej, Nr ewid. 54/2006/P/05/002/KAP, *Informacja o wynikach kontroli funkcjonowania systemu wewnętrznej kontroli finansowej funduszy strukturalnych*, Warszawa, maj 2006, p. 6.

²⁷ Najwyższa Izba Kontroli, Departament Administracji Publicznej, Nr ewid. 33/2006/P/05/006/KAP, *Informacja o wynikach kontroli wykorzystania funduszy strukturalnych w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego (ZPORR)*, Warszawa, kwiecień 2006 r.

programmes: POS *croissance de compétitivité des entreprises*, POS *développement des ressources humaines* et POS *transport*, et notamment:

- retard de la préparation des documents de base de programmation par l'autorité de gestion au début de la mise en oeuvre du programme,
- instabilité des règles et des directives qui ont été changées plusieurs fois par l'autorité de gestion en train de la réalisation du programme,
- élaboration des procédures trop compliquées et peu élastiques par l'autorité de gestion et les autorités intermédiaires de gestion (entre autres dans le domaine d'évaluation des formulaires d'application et vérification des demandes de paiement), parfois comportant des exigences additionnelles, imprévues par la loi communautaire et des activités répétant aux niveaux différents de gestion,
- évaluation inexacte et retardée des formulaires d'application par des unités autonomes territoriales des voïvodies et le retard de la conclusion des contrats pour le financement des projets,
- état insuffisant des cadres par comparaison aux besoins pour la réalisation du programme,
- lenteur des bénéficiaires finaux dans la transmission des formulaires d'application demandant le paiement périodique et aussi des erreurs commises dans les formulaires d'application,
- processus traînant de la passation des marchés publics, causé par les procédures d'appel.

La réalisation des projets par les bénéficiaires du *POI de développement régional* a été évaluée en général positivement.

1.3.3. Amendements du système de la mise en oeuvre des fonds structurels et de cohésion

Les règlements en vigueur concernant les programmes opérationnels et les compléments de programmation publiés en 2004 ont subi des amendements multiples durant les années 2005 et 2006 à cause des problèmes surgissant durant le progrès de la mise en oeuvre des fonds structurels. Ces modifications causaient les changements des règles concernant les questions détaillées de la mise en oeuvre des programmes opérationnels (les modèles des formulaires d'application, les modèles des contrats et les modèles des rapports). Les changements introduits ont été le produit de l'expérience acquise pendant les tours d'application passés et ont eu pour but l'amélioration du système de la mise en oeuvre des programmes et l'ajustement aux exigences de la pratique. Les tours d'application menés en 2004 ont démontrés que seulement une partie des formulaires d'application avait été correctement préparée. La nécessité de faire les correctes et les suppléments a allongé la période d'évaluation des formulaires d'application.

Les changements du système, introduits à la fin de l'année 2005 et au début de l'année 2006 ont eu pour but l'ajustement à la structure changée du gouvernement (création du Ministère de développement régional le 31 octobre 2005) et aux solutions approuvées dans le programme d'assainissement de l'absorption des fonds structurels.²⁸ Le niveau bas de l'absorption des fonds structurels et le Fonds de cohésion causé, entre autres, par le système juridique compliqué et peu élastique de la mise en oeuvre des programmes a été la raison de l'élaboration du programme d'assainissement.

Le programme d'assainissement élaboré par le Ministère du développement régional en coopération avec le Ministère de Finance a été approuvé par le gouvernement le 6 décembre 2005. Le but du programme est l'augmentation du niveau d'absorption d'aide de l'UE dans le cadre du plan national de développement 2004-2006, y inclus.²⁹

- la croissance d niveau de dépenser de fonds structurels en 2006,
- l'assurance du haut niveau de l'absorption des fonds financiers durant la période de la réalisation du plan national de développement c'est-à-dire jusqu'à l'année 2008,

²⁸ Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Program naprawczy zwiększający absorpcję funduszy strukturalnych w ramach Narodowego Planu Rozwoju 2004-2006*, 6 grudnia 2005 r., www.mrr.gov.pl.

²⁹ Ibidem.

- l'amélioration de la réception des programmes de l'UE dans les yeux de l'opinion publique pour faciliter aux bénéficiaires potentiels l'accès aux fonds et les règlements des comptes plus vite.

Le programme prévoyait l'introduction des changements du système et des changements institutionnels aussi que des actions extraordinaires jusqu'à la fin de l'année 2005 r. Dans le domaine des changements du système, le programme a postulé l'amendement de la loi sur le plan national du développement et les actes exécutifs concernant cette loi, la loi sur la passation des marchés publics et aussi la simplification des procédures d'application pour le cofinancement et les règlements des comptes. Dans le domaine des changements institutionnels, le Ministère du développement régional est devenu l'autorité de gestion des programmes opérationnels à l'exception du POS *restructuration et modernisation du secteur de l'alimentation et développement des zones rurales* et POS *pêche et transformation du poisson*, qui sont toujours gérés par le Ministère de l'agriculture et du développement rural. Le programme prévoyait aussi l'amplification de surveillance des autorités de gestion des programmes opérationnels par les ministres particuliers et des actions détaillées ayant pour but de faciliter l'obtention des fonds aux bénéficiaires, entre autres la réduction du nombre des annexes exigées, obligation de présenter certaines annexes seulement à l'étape de la signature du contrat, substitution de certaines annexes par les déclarations présentées par le bénéficiaire, simplification et diminution de certains formulaires d'application.

La réalisation du programme d'assainissement a été accompagnée par la campagne d'information et la discussion publique vaste, postulant la simplification des procédures du système de l'absorption des fonds structurels. En effet, de cette discussion publique, on a formulé les postulats d'amélioration du système de la mise en oeuvre des fonds structurels qui sont suivants:³⁰

- 1) adoption du principe d'une institution approuvante des projets et une l'autorité de paiement dans le cadre de programmes particuliers,
- 2) détermination, comme principe, le délai de 60 jours au maximum pour l'évaluation du formulaire d'application et de la signature du contrat et le délai de 60 jours pour le paiement des fonds,
- 3) création d'un groupe permanent de travail pour le suivi du processus de la distribution des fonds structurels, composé des représentants du Ministère du développement régional, des unités autonomes territoriales et des organisations autonomes économiques,
- 4) introduction des formulaires d'application simplifiés et la possibilité de présenter la majorité des annexes au moment de la signature du contrat,
- 5) diminution du nombre des actes exécutifs concernant la loi sur le plan national du développement,
- 6) abandon de l'obligation de présenter la copie de chaque facture et possibilité de régler certains coûts à forfait (par exemple coûts administratifs),
- 7) préparation des rapports d'investissement financé par fonds structurels pas plus souvent qu'une fois par demie de l'année.

1.3.4. Le progrès de la mise en oeuvre des programmes opérationnels

La mise en oeuvre des programmes opérationnels, à l'exception du POS *restructuration et modernisation du secteur de l'alimentation et développement des zones rurales*, a eu lieu avant d'être approuvée officiellement par la Commission européenne. Jusqu'à la fin 2004 parmi les 100 opérations prévues dans tous les programmes opérationnels, le recrutement des applications pour le cofinancement n'a pas débuté dans les cinq opérations (POS *croissance de compétitivité des entreprises* – une opération, POS *restructuration et modernisation du secteur de l'alimentation et*

³⁰ *Walczyzny o prostsze wydawanie unijnych pieniędzy* „Rzeczpospolita” du 18.01.2006.

du développement des zones rurales – trois opérations, POS pêche et transformation du poisson - une opération).³¹

Dans l'analyse du processus de la mise en oeuvre des fonds structurels et de cohésion on peut admettre le modèle simplifié consistant en trois étapes : 1) présentation d'une demande de soutien financier pour la réalisation d'un projet, 2) signature du contrat pour le cofinancement et la demande du remboursement des dépenses effectuées et 3) règlement des comptes des ressources financières précédemment reçues. En utilisant ce modèle on peut évaluer le progrès de l'absorption des fonds structurels sur la base de trois indicateurs :

- valeur des demandes du cofinancement déposées jusqu'à la fin de 2006 en % de la valeur de l'allocation des crédits d'engagement des fonds durant la période 2004-2006,
- valeur du cofinancement dans les contrats signés jusqu'à la fin de 2006 en % de la valeur de l'allocation des crédits d'engagement des fonds durant la période 2004-2006,
- valeur des paiements réalisés jusqu'à la fin de 2006 en % de la valeur de l'allocation des crédits d'engagement des fonds durant la période 2004-2006.

L'évolution de ces trois indicateurs durant la période de la fin de décembre 2004 à la fin de décembre 2006 est présentée par la figure ci-dessous. Sur la figure la ligne 100% présente l'allocation des crédits d'engagement des fonds durant la période 2004-2006, la ligne 24% (23,5%) présente l'allocation des crédits d'engagement des fonds pour l'année 2004 en % de la valeur de l'allocation des crédits d'engagement des fonds durant la période 2004-2006, la ligne 57% (56,8%) présente l'allocation des crédits d'engagement des fonds pour la période 2004-2006 en % de la valeur de l'allocation des crédits d'engagement des fonds durant la période 2004-2006.

Évaluant le progrès de l'absorption des fonds structurels sur la base du premier indicateur, il faut noter un grand intérêt des demandes de cofinancement exprimé par les bénéficiaires finaux. Selon l'état de la fin de l'année 2006 la valeur des demandes déposées a constitué 206% de la valeur de l'allocation des crédits d'engagement des fonds durant la période 2004-2006 par comparaison à 161% à la fin de l'année 2005 et 76% à la fin de l'année 2004.³²

La valeur de cofinancement dans les contrats signés jusqu'à la fin de 2006 en % de la valeur de l'allocation des crédits d'engagement des fonds durant la période 2004-2006 s'élevait à 91% selon l'état de la fin de l'année 2006³³, ce qui, par comparaison à 10% à la fin de l'année 2004 signifie l'accélération du processus de la conclusion des contrats avec les bénéficiaires.

La signature des contrats avec les bénéficiaires constitue la promesse d'obtention des ressources des fonds structurels à condition de remplir des exigences bien précisées, mais ne signifie pas l'absorption réelle des fonds qui consiste au paiement de ces ressources aux bénéficiaires finaux. Prenant ce critère en considération, il faut noter un avancement faible de l'absorption des fonds. La valeur des paiements réalisés jusqu'à la fin de 2006 en % de la valeur de l'allocation des crédits d'engagement des fonds durant la période 2004-2006 s'élevait à 32% par comparaison à 7% à la fin de l'année 2005. L'accélération du paiement s'est produit durant l'année 2006, ce qui a permis d'éviter le danger de perdre les fonds accordés pour l'année 2004.³⁴ Le rythme bas de paiement des fonds peut être expliqué par l'application du principe de refinancement des dépenses préalablement effectuées par les bénéficiaires finaux et par la nécessité d'utiliser la procédure de longue durée des commandes publiques dans le cas de plusieurs projets.

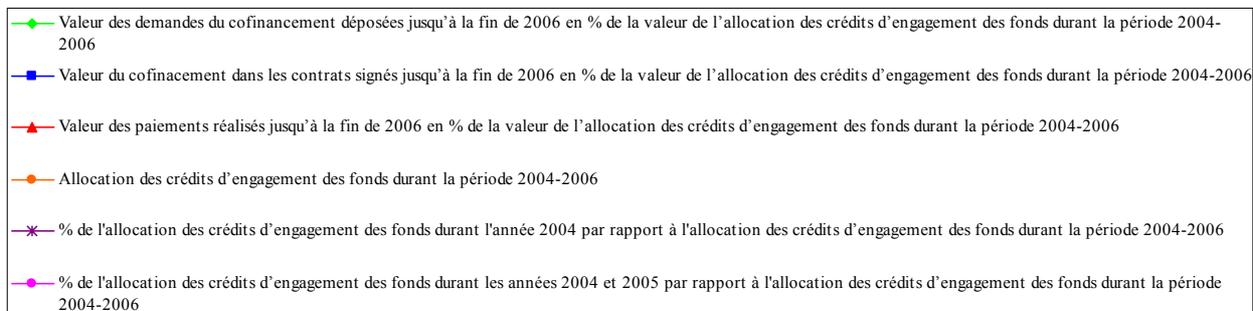
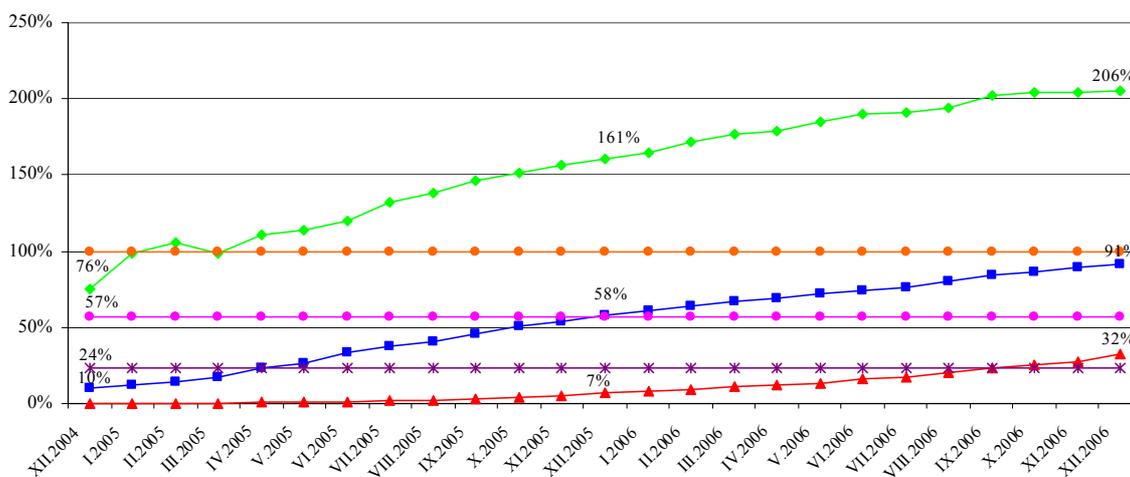
³¹ *Informacja dla Sejmu i Senatu o udziale Rzeczypospolitej Polskiej w pracach Unii Europejskiej w okresie lipiec-grudzień 2004 roku (podczas Prezydencji Niderlandzkiej)*, Projekt przyjęty przez komitet Europejski Rady Ministrów w dniu 25 stycznia 2005 roku i przez Radę Ministrów w dniu 1 lutego 2005 roku, Warszawa, styczeń 2005 r., p. 19.

³² Le calcul à la fin de l'année 2004 est fait selon le taux de change 1 EUR = 3,9009 PLN, à la fin de l'année 2005 selon le taux de change 1 EUR = 3,9327 PLN, et à la fin de l'année 2006 r. selon le taux de change 1 EUR=3,8243 PLN.

³³ Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Informacja o stanie realizacji programów operacyjnych współfinansowanych z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej za okres od 1 do 31 sierpnia 2006 r.*, p. 3.

³⁴ Conformément au principe n+2, les ressources accordées pour l'année 2004 doivent être dépensées au 31 octobre 2006 le plus tard, ce qui permet leur règlement et la certification et la transmission des demandes de refinancement à la Commission jusqu'à la fin de l'année 2006.

Figure 1. L'évolution des indicateurs de l'absorption des fonds structurels durant la période XII.2004 - XII.2006



* - les données recalculées en zlotys: pour la période de décembre 2004 à octobre 2005 selon le taux de change 1 EUR = 3,9009 PLN, pour la période de novembre 2005 à août.2006 selon le taux de change 1 EUR = 3,9327 PLN, pour la période de septembre 2006 à décembre 2006 selon le taux de change 1EUR=3,8243 PLN.

Source: sur la base de: Ministerstwo Gospodarki i Pracy, *Informacja o stanie realizacji programów operacyjnych współfinansowanych z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej (informacje dotyczące wdrażania oraz informacje finansowe prezentowane są za okres od 1 do 31 października 2005 r.)*, p. 1, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Informacja o stanie realizacji programów operacyjnych współfinansowanych z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej za okres od 1 do 31 sierpnia 2006 r.)*, p. 2, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Informacja o stanie realizacji programów operacyjnych współfinansowanych z funduszy strukturalnych UE (w okresie od 1października 2006 r. do 31 grudnia 2006 r.)*, styczeń 2007, p. 2.

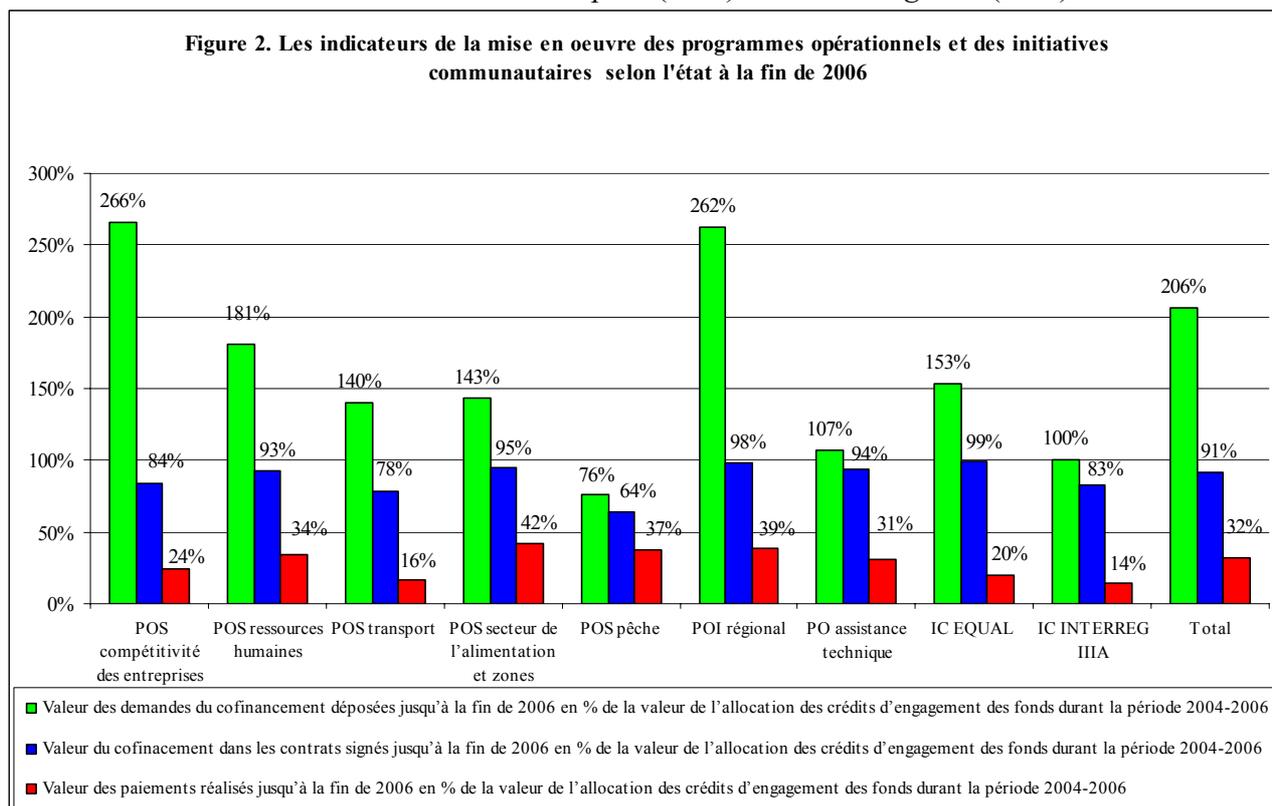
Les trois indicateurs de la mise en oeuvre des fonds structurels en ventilation des programmes opérationnels et des initiatives communautaires selon l'état à la fin de l'année 2006 sont présentés dans le tableau ci-dessous. Le premier indice, mesuré par le rapport de la valeur des demandes déposées jusqu'à la fin de l'année 2006 à la valeur de l'allocation des crédits d'engagement des fonds pour la période de programmation 2004-2006, a été différencié selon les programmes opérationnels. La différence dans le niveau d'avancement de la réalisation des programmes particulier dépend de la nature de l'aide et du niveau de difficulté des projets. En général l'avancement des programmes offrant le support *mou* est plus grand que les programmes comportant les projets d'infrastructure.

Le surplus de la demande de financement sur l'offre s'est manifesté dans le cas de tous programmes à l'exception de IC *Interreg IIIA* et POS *pêche et transformation du poisson*. Cet indicateur a été le plus élevé dans le cas de POS *croissance de compétitivité des entreprises* (266%) et le POI *régional* (262%). La valeur des demandes déposées a dépassé la valeur de l'allocation des

crédits d'engagement des fonds pour la période de programmation 2004-2006 dans le cas des programmes: POS *développement des ressources humaines* (181%), IC *Equal* (153%), POS *transport* (140%), POS *restructuration et modernisation du secteur de l'alimentation et développement des zones rurales* (143%) et PO *assistance technique* (107%).

Prenant en considération le deuxième indicateur on peut constater que le processus de signature des contrats avec les bénéficiaires est avancé, mais la valeur de cofinancement dans les contrats signés jusqu'à la fin de l'année 2006 n'a pas dépassé la valeur de l'allocation des crédits d'engagement des fonds pour la période de programmation 2004-2006. Le plus grand avancement de ce processus s'est manifesté dans le cadre des programmes: IC *Equal* (99%), POI *régional* (98%), POS *restructuration et modernisation du secteur d'alimentation et développement des zones rurales* (95%), PO *Assistance technique* (94%), POS *développement des ressources humaines* (93%).

Le niveau d'avancement de la troisième étape consistant à la réalisation de paiement n'est pas grand. Selon l'état à la fin de l'année 2006 la réalisation plus avancée de paiements a eu lieu dans le cas de programmes prévoyant le paiement de la prime: POS *restructuration et modernisation du secteur d'alimentation et développement des zones rurales* (42%) et POS *pêche et transformation du poisson* (37%). Le plus bas rapport de la valeur de paiements réalisés jusqu'à la fin de 2006 à la valeur de l'allocation des crédits d'engagement des fonds durant la période 2004-2006 s'est manifesté dans le cas du POS *transport* (16%) et IC *Interreg IIIA* (14%).



Source: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Informacja o stanie realizacji programów operacyjnych współfinansowanych z funduszy strukturalnych UE (w okresie od 1 października 2006 r. do 31 grudnia 2006 r.)*, styczeń 2007, p. 2.

En résumé, faisant le bilan des expériences de la Pologne de la première période de programmation on peut la nommer la période d'apprentissage du système. Cette période a démontré certains problèmes et menaces en ce qui concerne la rapidité de l'absorption des fonds structurels. Les problèmes les plus importants ont été le retard du processus de recrutement des demandes de cofinancement dans la majorité des opérations et projets et le niveau très bas de paiement effectué.

Les modifications du système menées durant cette période ont eu pour but d'assurer la transparence, l'élasticité et l'efficacité du système.

2. La période de programmation de 2007 à 2013

Parmi les trois objectifs des fonds structurels fixés pour la période de programmation 2007-2013³⁵ toutes les régions de la Pologne sont concernées par l'objectif *convergence*³⁶ visant à accélérer la convergence des États membres et des régions les moins développées en améliorant les conditions de croissance et d'emploi et concernant les régions de niveau NUTS II dont le PIB par habitant est inférieur à 75% de la moyenne de l'UE à 25 et les régions de l'effet statistique d'élargissement³⁷. Les régions polonaises sont aussi concernées par l'objectif *coopération territoriale européenne*³⁸ visant à renforcer la coopération au niveau transfrontalier par des initiatives conjointes locales et régionales, à renforcer la coopération transnationale par des actions favorables au développement territorial intégré en liaison avec les priorités de la Communauté, et à renforcer la coopération interrégionale et l'échange d'expérience au niveau territorial approprié.

2.1. La préparation des documents de programmation

Les orientations stratégiques communautaires 2007-2013³⁹ ainsi que les lignes directrices pour les politiques de l'emploi des États membres⁴⁰ et les grandes orientations des politiques économiques des États membres et de la Communauté (2005-2008)⁴¹ ont constitué la base pour la préparation des documents stratégiques et de programmation par des États membres selon les principes de la politique de cohésion renouvelée.

En Pologne le projet du plan national du développement pour la période 2007-2013 a constitué la base d'élaboration de la version initiale du *Cadre de référence stratégique nationale (CRSN)*⁴², approuvé par le gouvernement le 14 février 2006 et modifié le 1^{er} août 2006. L'objectif stratégique de *La stratégie nationale de cohésion*⁴³ (*Le Cadre de référence stratégique nationale*) est la création des conditions pour l'augmentation de la compétitivité de l'économie polonaise basée

³⁵ Règlement (CE) n° 1083/2006 du Conseil du 11 juillet 2006 portant dispositions générales sur le Fonds européen de développement régional, le Fonds social européen et le Fonds de cohésion, et abrogeant le règlement (CE) n° 1260/1999 (Journal officiel n° L 210 du 31.07.2006).

³⁶ 2006/595/CE, Décision de la Commission du 4 août 2006 établissant la liste des régions éligibles à un financement par les Fonds structurels au titre de l'objectif convergence pour la période de 2007 à 2013 [notifiée sous le numéro C(2006) 3475].

³⁷ Le PIB par habitant de l'Union à 25 étant inférieur au PIB de l'Union 15, certaines régions éligibles à l'Objectif 1 durant la période 2000-2006 ne remplissent plus le critère d'éligibilité. Elles profitent d'une aide transitoire jusqu'en 2013.

³⁸ 2006/769/CE, Décision de la Commission du 31 octobre 2006 établissant la liste des régions et des zones éligibles à un financement du Fonds européen de développement régional au titre des volets transfrontaliers et transnationaux de l'objectif Coopération territoriale européenne pour la période 2007-2013 [notifiée sous le numéro C(2006) 5144].

³⁹ Communication de la Commission - Une politique de cohésion pour soutenir la croissance et l'emploi - Orientations stratégiques communautaires 2007-2013 {SEC(2005) 904}/ COM(2005)0299 final/, Bruxelles, le 5.7.2005.

⁴⁰ Décision du Conseil du 12 juillet 2005 relative aux lignes directrices pour les politiques de l'emploi des États membres (Journal officiel de l'Union européenne n° L 205 du 6.8.2005).

⁴¹ Recommandation du Conseil du 12 juillet 2005 concernant les grandes orientations des politiques économiques des États membres et de la Communauté (2005-2008) (Journal officiel de l'Union européenne n° L 205 du 6.8.2005).

⁴² Conformément aux principes de la politique de cohésion renouvelée pour la période 2007-2013 le CRSN est le document étant la garantie de concordance de l'aide des fonds avec les orientations stratégiques communautaires sur la cohésion, déterminant le rapport entre les priorités de l'UE et le programme national de réformes et constituant la base de préparation de programmation des fonds. (Règlement (CE) n° 1083/2006 du Conseil du 11 juillet 2006 portant dispositions générales sur le Fonds européen de développement régional, le Fonds social européen et le Fonds de cohésion, et abrogeant le règlement (CE) n° 1260/1999 (Journal officiel n° L 210 du 31.07.2006)).

⁴³ Le nom du CRSN a été changé pour le nom *La stratégie nationale de cohésion* afin de souligner le rapport de ce document avec *La stratégie du développement de pays pour la période 2007-2015*.

sur la connaissance et l'entreprise, assurant la croissance de l'emploi et du niveau de la cohésion sociale, économique et territoriale de la Pologne dans le cadre de l'UE et à l'intérieur du pays.⁴⁴ Sauf l'objectif stratégique *La stratégie nationale de cohésion (CRSN)* prévoit la réalisation des objectifs horizontaux détaillés, résultant des défis de La stratégie de Lisbonne, des orientations stratégiques communautaires 2007-2013 et de l'analyse des points faibles et forts aussi que des chances et des menaces de l'économie polonaise. Les objectifs sont suivants:⁴⁵

- création des conditions pour maintenir le taux durable et élevé de la croissance économique,
- augmentation de l'emploi par le développement du capital humain et social,
- augmentation de la compétitivité des entreprises polonaises, notamment du secteur des services,
- construction et modernisation des infrastructures techniques, ayant l'importance principale pour la croissance de la compétitivité de la Pologne et de ses régions,
- croissance de la compétitivité des régions polonaises et réaction contre leur marginalisation sociale, économique et territoriale,
- développement des zones rurales.

La stratégie nationale de cohésion (CRSN) est réalisée à l'aide des programmes opérationnels gérés par le Ministère du développement régionale et des 16 programmes opérationnels régionaux gérés par les unités autonomes territoriales des voïvodies. Les programmes opérationnels sont suivants:

- Programme opérationnel *développement de la Pologne de l'est*,
- Programme opérationnel *infrastructure et environnement*,
- Programme opérationnel *économie innovante*,
- Programme opérationnel *capital humain*,
- Programmes de la coopération territoriale européenne,
- Programme opérationnel *assistance technique*.

La base juridique de la mise en oeuvre des programmes opérationnels constitue la loi du 6 décembre 2006 sur les principes de mener la politique de développement (Dz. U. Nr 227, poz. 1658)⁴⁶.

2.2. Les crédits d'engagement des fonds structurels et de cohésion durant la période de 2007 à 2013

Les ressources disponibles en vue de l'engagement par les fonds pour la réalisation *La stratégie nationale de cohésion (le Cadre de référence stratégique national)* s'élèvent à plus de 59,5 mld d'euros, y inclus plus de 29,5 mld d'euros provenant du Fonds européen du développement régional, environ 8,5 mld d'euros du Fonds social européen et environ 19,5 mld d'euros du Fonds de cohésion.

Les ressources du FEDER sont destinées pour le cofinancement de tous les programmes opérationnels à l'exception du Programme Opérationnel *capital humain*, qui est financé par le FSE. Environ 54% des ressources du FEDER est destiné au cofinancement et les 16 programmes opérationnels régionaux, environ 24% des ressources de ce fonds cofinancera le PO *économie innovante*, environ - le Programme Opérationnel *Infrastructure et environnement*, et plus de 7% - le PO *développement de la Pologne de l'est*. L'importance de deux autres programmes, c'est à dire des programmes de Coopération territoriale européenne et du Programme Opérationnel *assistance technique* n'est pas grande. Les ressources du Fonds de cohésion sont destinées au cofinancement le PO *infrastructure et environnement*. La ventilation des ressources budgétaires en fonction des programmes opérationnels est présentée par le tableau ci-dessous.

⁴⁴ *Polska. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie.* Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 1 sierpnia 2006 r., Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, sierpień 2006 r., p. 67.

⁴⁵ Ibidem, p. 68.

⁴⁶ Cette loi est l'objet de l'amendement à cause de trois articles éveillant des doutes de la Commission européenne.

Tableau 3. Répartition des crédits d'engagement des fonds structurels destinés à la Pologne durant la période 2007-2013 selon les programmes opérationnels et les fonds structurels (en millions d'euros – prix de 2004*)

Programmes Opérationnels	FEDER	FSE	FC	Total	Total (%)
16 programmes opérationnels régionaux	15.985,5			15.985,5	26,9%
PO <i>développement de la Pologne de l'est</i>	2.161,6			2.161,6	3,6%
Programmes de la <i>Coopération territoriale européenne</i>	576,0			576,0	1,0%
PO <i>infrastructure et environnement</i>	2.347,6		18.927,6	21.275,2	35,7%
PO <i>capital humain</i>		8.125,9		8.125,9	13,6%
PO <i>économie innovative</i>	7.004,9			7.004,9	11,8%
PO <i>assistance technique</i>	216,7			216,7	0,4%
Réserve nationale – 5%				2.001,0	3,4%
Réserve – 1%	310,6	89,6		400,2	0,7%
Réserve d'exécution – 3%	930,7	267,9	585,4	1.784,0	3,0%
Total CRSN	29.533,6	8.483,4	19.513,0	59.531,0	100,0%
Total CRSN sans réserve	28.292,3	8.125,9	18.927,6	55.345,8	93,0%

* - Le montant de l'allocation des fonds calculé sur la base de la lettre de la CE du 23.01.2006. – Perspective financière 2007-2013 – allocation des crédits d'engagement pour la Pologne.

Source: sur la base de: *Polska. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie*. Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 1 sierpnia 2006 r., Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, sierpień 2006 r., p. 64-67.

Sauf les programmes opérationnels mentionnés ci-dessus *La stratégie nationale de cohésion* est mise en oeuvre à l'aide de deux programmes opérationnels: PO *Développement de zones rurales* cofinancé par le Fonds européen agricole pour le développement rural (FEADER) (11,8 milliard d'euros) et PO *Développement harmonieux du secteur de la pêche et des zones littorales de la pêche* cofinancé par le Fonds européen pour la pêche (FEP) (660,7 million d'euros).⁴⁷

En résumé, l'expérience acquise durant la période initiale de 2004 à 2006 doit être utilisées pendant la période de la programmation de 2007 à 2013. Le défi principal pour les autorités et institutions engagées dans la mise en oeuvre des fonds structurels est d'entreprendre les actions afin de transformer la demande de cofinancement déclarée par les bénéficiaires en dépenses réelles liées à la réalisation des projets, ce qui va entraîner le règlement des comptes des ressources financières. La vitesse et la qualité de la réaction des autorités de gestion à la parution des problèmes vont déterminer l'efficacité de l'absorption.⁴⁸ Un autre facteur très important est la mobilisation suffisante des ressources nationales nécessaires à la réalisation des projets cofinancés par les fonds de l'UE qui s'appuie sur les deux schémas : 1) cofinancement par les ressources provenant de la réserve utile du budget d'Etat, 2) préfinancement par les ressources provenant des prêts.

⁴⁷ Les deux fonds nouveaux sont les instruments d'aide au développement rural, et doivent être intégrés dans ceux relevant de la politique agricole commune et de la politique commune de la pêche, et être coordonnés avec les instruments de la politique de cohésion.

⁴⁸ Le 17 avril 2007 le gouvernement a approuvé le *Plan des actions d'augmentation du potentiel administratif des unités engagées dans la réalisation des programmes opérationnels en Pologne durant les années 2007-2013*, prévoyant la croissance d'emploi, formation, équipement et informatisation. En outre, on a annoncé la simplification des demandes d'application et des procédures pour les entrepreneurs prévoyant, entre autres, la réduction, à partir du septembre, le nombre des annexes de 22 à 10.

Apart du problème de l'absorption entière des fonds la question importante concerne l'absorption efficace de ces fonds, signifiant les dépenses efficaces pour les projets apportant des avantages financiers, économiques et sociaux. L'attribution à la Pologne et à l'Ukraine l'organisation des championnats de l'Europe du football crée l'opportunité de dépenser les fonds pour les projets d'infrastructure sportive, de transport et de tourisme. La capacité de l'administration à faire face à ce défi est aussi le facteur déterminant la mise en oeuvre des fonds structurels.

Bibliographie

Communication de la Commission - Une politique de cohésion pour soutenir la croissance et l'emploi - Orientations stratégiques communautaires 2007-2013 {SEC(2005) 904}/COM(2005)0299 final/, Bruxelles, le 5.7.2005.

Décision du Conseil du 12 juillet 2005 relative aux lignes directrices pour les politiques de l'emploi des États membres (Journal officiel de l'Union européenne n° L 205 du 6.8.2005).

2006/595/CE, Décision de la Commission du 4 août 2006 établissant la liste des régions éligibles à un financement par les Fonds structurels au titre de l'objectif convergence pour la période de 2007 à 2013 [notifiée sous le numéro C(2006) 3475].

2006/769/CE, Décision de la Commission du 31 octobre 2006 établissant la liste des régions et des zones éligibles à un financement du Fonds européen de développement régional au titre des volets transfrontaliers et transnationaux de l'objectif Coopération territoriale européenne pour la période 2007-2013 [notifiée sous le numéro C(2006) 5144].

Decyzja Komisji z dnia 22.6.2004 r. zatwierdzająca Podstawy Wsparcia Wspólnoty dla pomocy strukturalnej Wspólnoty w regionach spełniających kryteria Celu 1 w Polsce, C (2004) 2092/F, (CCI 2003 PL 16 1 CC 001).

Informacja dla Sejmu i Senatu o udziale Rzeczypospolitej Polskiej w pracach Unii Europejskiej w okresie lipiec-grudzień 2004 roku (podczas Prezydencji Niderlandzkiej), Projekt przyjęty przez komitet Europejski Rady Ministrów w dniu 25 stycznia 2005 roku i przez Radę Ministrów w dniu 1 lutego 2005 roku, Warszawa, styczeń 2005 r.

Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Program naprawczy zwiększający absorpcję funduszy strukturalnych w ramach Narodowego Planu Rozwoju 2004-2006*, 6 grudnia 2005 r., www.mrr.gov.pl.

Ministerstwo Gospodarki i Pracy, *Informacja o stanie realizacji programów operacyjnych współfinansowanych z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej (informacje dotyczące wdrażania oraz informacje finansowe prezentowane są za okres od 1 do 31 października 2005 r.)*.

Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Informacja o stanie realizacji programów operacyjnych współfinansowanych z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej za okres od 1 do 31 sierpnia 2006 r.)*.

Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Informacja o stanie realizacji programów operacyjnych współfinansowanych z funduszy strukturalnych UE (w okresie od 1 października 2006 r. do 31 grudnia 2006 r.), styczeń 2007*.

Najwyższa Izba Kontroli, Departament Administracji Publicznej, Nr ewid. 33/2006/P/05/006/KAP, *Informacja o wynikach kontroli wykorzystania funduszy strukturalnych w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego (ZPORR)*, Warszawa, kwiecień 2006 r.

Najwyższa Izba Kontroli, Departament Administracji Publicznej, Nr ewid. 54/2006/P/05/002/KAP, *Informacja o wynikach kontroli funkcjonowania systemu wewnętrznej kontroli finansowej funduszy strukturalnych*, Warszawa, maj 2006.

Polska Narodowy Plan Rozwoju 2004 – 2006, Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 14 stycznia 2003 roku, skorygowany zgodnie z decyzją Rady Ministrów z dnia 11 lutego 2003 roku, Warszawa, luty 2003 rok.

Polska. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie. Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 1 sierpnia 2006 r., Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, sierpień 2006 r.

Recommandation du Conseil du 12 juillet 2005 concernant les grandes orientations des politiques économiques des États membres et de la Communauté (2005-2008) (Journal officiel de l'Union européenne n° L 205 du 6.8.2005).

Règlement (CE) n° 1260/1999 du Conseil du 21 juin 1999 portant dispositions générales sur les Fonds structurels (Journal officiel n° L 161 du 26.06.1999).

Règlement (CE) n o 1083/2006 du Conseil du 11 juillet 2006 portant dispositions générales sur le Fonds européen de développement régional, le Fonds social européen et le Fonds de cohésion, et abrogeant le règlement (CE) n o 1260/1999 (Journal officiel n° L 210 du 31.07.2006).

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 1 września 2004 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej (Dz. U. Nr 200, poz. 2050).

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 31 października 2005 r. w sprawie utworzenia Ministerstwa Rozwoju Regionalnego (Dz. U. Nr 220, poz. 1882).

M. Starczewska-Krzysztozek, *Rok wdrażania funduszy strukturalnych, mocne i słabe strony systemu*, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, Warszawa, 12 maja 2005 r., www.prywatni.pl.

Traktat o przystąpieniu Rzeczypospolitej Polskiej do Unii Europejskiej podpisany 16 kwietnia 2003 r. w Atenach, Załącznik II, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2003.

Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o Narodowym Planie Rozwoju (Dz. U. Nr 116, poz. 1206).

Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (Dz. U. Nr 19, poz. 177).

Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. Nr 99, poz. 1001).

Ustawa dnia 16 kwietnia 2004 r. o zmianie ustawy o finansach publicznych oraz ustawy o uruchamianiu środków pochodzących z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej (Dz. U. Nr 93, poz. 890).

Ustawa z dnia 25 listopada 2004 r. o zmianie ustawy o finansach publicznych oraz zmianie niektórych ustaw (Dz. U. Nr 273, poz. 2703).

Ustawa z dnia 28 maja 2004 r. o zmianie ustawy o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. Nr 145, poz. 1537)

Ustawa z dnia 22 grudnia 2004 r. o zmianie ustawy o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości oraz ustawy o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne (Dz. U. Nr 281, poz. 2785).

Ustawa z dnia 12 grudnia 2003 r. o Funduszu Rozwoju Inwestycji Komunalnych (Dz. U. Nr 223, poz. 2218).

Ustawa z dnia 16 kwietnia 2004 r. o Funduszu Poręczeń Unijnych (Dz. U. Nr 121, poz. 1262).

Ustawa z dnia 4 marca 2005 r. o Krajowym Funduszu Kapitałowym (Dz. U. Nr 57, poz. 491).

Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz. U. nr 169, poz. 1420)

Ustawa z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz. U. Nr 123, poz. 1291).

Walczymy o prostsze wydawanie unijnych pieniędzy „Rzeczpospolita” du 18.01.2006.

Mesurant le secteur de transaction dans l'économie polonaise, 1996 - 2002

Aleksander Sulejewicz *
Warsaw School of Economics
Téléphone (48-22) 564 93 76
Fax :(48-22) 564 8633
asulej@sgh.waw.pl

Patrycja Graca **
Warsaw School of Economics
Téléphone (48-22) 564 93 76
Fax :(48-22) 564 8633
pgraca@sgh.waw.pl

Le papier présenté à
la conférence annuelle de
l'Association des Economistes de la Langue Française AIELF
Varsovie, 21-23 mai, 2007

* Prononcé [Souleyevitch]

** Prononcé [Gra:tsa]

Sommaire

La validation empirique du concept des coûts de transaction s'est avérée un effort intellectuel important qui n'a rapporté qu'un succès partiel. Des difficultés particulières ont été rencontrées dans la mesure de tels coûts au niveau micro ou macro. L'article de Wallis et de North (1988) est une tentative de fournir une mesure de coûts de transaction dans la économie nationale. Leur tentative est de définir des "secteurs de transaction" et relier les niveaux de l'output (c.-à-d. coûts encourus) dans de tels secteurs au niveau de produit national / intérieur brut. Parmi ces coûts l'on trouve :

- a) coûts de gestion, de ventes, d'administration et de commande,
- b) coûts de financement, assurance, distribution,
- c) (certains des coûts) du secteur public/de état.

Indépendamment de la recherche originale portant sur l'économie des USA, l'on trouve très peu d'études décrivant d'autres économies (par exemple Australie, Argentine, Nouvelle Zélande). Notre communication joint la discussion sur l'interprétation macro-économique des coûts de transaction commencée par Wallis et North. Tandis que nous avons espéré tracer l'évolution des secteurs de transaction aussi bien que le modèle des activités de transaction dans des secteurs de non-transaction comme défini ci-dessus, la disponibilité des données nous a empêché d'accomplir des tâches ambitieuses de recherche. Cet article est fondamentalement une reproduction, quoique pour une période beaucoup plus courte (sept ans), de l'étude que Wallis et North avaient faite pour les USA et Dollery et Leong ont faite pour l'Australie. Notre étude contient une description courte de la méthodologie employée par ces auteurs, l'application de la méthode aux données tirées de l'économie polonaise dans les années 1990 et 2000. Nous comparons les résultats à Wallis et North, Dollery et Leong et fournissons une certaine interprétation préliminaire des résultats. Fondamentalement, nos résultats sont remarquablement proches des évaluations de ces deux équipes. Notre démarche a suscité l'intérêt en Europe de l'Est et nous comparons aussi nos résultats avec ceux pour la Bulgarie. Le papier finit avec des remarques sur les mérites de cette approche dans des sciences économiques néo-institutionnelles avec quelques implications pour la compréhension de la croissance économique.

1. Introduction

Le concept des coûts de transaction

Comme nous savons, le paradigme dominant dans la pensée économique, c.-à-d. la théorie économique néoclassique favorise le marché et l'utilisation du mécanisme des prix comme forme d'activité économique. La théorie affirme que, dans la plupart des circonstances, les échanges du marché libre mènent aux résultats optimaux dans la répartition des ressources rares. C'était la perspicacité fondamentale de Ronald Coase de noter qu'avoir adopté une telle vue, l'on trouve difficile d'expliquer d'autres formes d'organisation économique, notamment la firme. Pourquoi les firmes existent-elles (où des forces du marché sont suspendues), si c'est le marché qui résout le problème économique? Sa réponse était simple mais plutôt peu commune: le marché n'est pas un bien libre, ou avec plus de précision, l'utilisation du système des prix est coûteuse. Il a appelé les coûts d'employer de système des prix les coûts de transaction (CT).¹

« Afin d'effectuer une transaction du marché il est nécessaire de découvrir qui elle est, la personne avec laquelle l'on souhaite traiter, d'informer des personnes avec qui l'on souhaite entrer dans le business et à quelles termes, de conduire des négociations amenant à une affaire, d'élaborer le contrat, d'entreprendre l'inspection requise pour s'assurer que les clauses contractuelles sont observées, et ainsi de suite ».²

Les coûts d'employer un marché ne sont pas simplement les coûts de rassemblement, d'évaluation et d'utilisation d'information (beaucoup de cela est contenu dans les prix) mais de sauvegarder également des droites contractuelles (et par conséquent rédaction, protection et exécution des contrats). Ainsi les économistes critiques ont identifié :

- a) coûts de recherche et d'information (trouver des acheteurs et/ou des vendeurs, communiquer avec eux par l'intermédiaire d'une bourse des valeurs, foire ou la publicité, etc.),
- b) coûts de négociation et de décision (durant la rédaction d'un contrat il est crucial de décider et accepter – et payer – pour le degré de détail de l'accord),
- c) coûts de surveillance et de garantie (nous devons surveiller le comportement de nos contractants – synchronisation des livraisons, quantité et qualité du bien/service etc.)

Si les acheteurs ou les vendeurs ont une incitation à se comporter d'une manière opportuniste, ils pourraient tricher à chaque étape du processus, ils pourraient cacher l'information, feindre pour quelqu'un d'autre (par exemple une compagnie digne de confiance), renoncer sur le contrat s'ils peuvent partir sans punition ou voler simplement l'argent (par exemple en ne remplaçant pas un produit défectueux). Découvrir ce qu'ils sont en réalité n'est aucune matière facile - et est évidemment coûteux.

Ainsi le « les coûts d'exploiter le système économique » comme les a décrit K. Arrow sont une catégorie séparée et non triviale de la vie économique. On ne devrait pas penser que seulement les transactions du marché « extérieur » sont coûteuses en ce sens. Les coûts internes de la gestion / d'organisation peuvent également être considérables :

- a) les coûts d'établissement, maintenance et changement d'une organisation (*design conception*),

¹ R. Coase, The Nature of the Firm, *Economica*, No 4, 1937, p. 386-405,

² R. Coase, The problem of social cost, *Journal of Law and Economics*, No 3, 1960, p.15 [1-44]

- b) les coûts de maintenir une organisation (l'information, coûts de prise de décision, surveillance de l'exécution de tâches/d'ordres, mesure de l'effort des employés).

On prétend que les transactions sont responsables de la plupart des frais généraux, de sorte que la gestion soit une fonction principale contribuant à leur niveau mais tenant compte également de leur réduction.³ Soyons clairs: le coût n'est pas quelque chose dont un économiste est heureux, économiser sur (la somme de) des coûts de production et les coûts de transaction est la fonction d'objectif de n'importe quelle organisation, en particulier, naturellement, de la société d'affaires (*business firm*).

La compréhension du fait que l'exécution de quelque chose – ce qui est assumé totalement sans problèmes dans l'économie néoclassique – fournit la pierre angulaire à l'analyse institutionnelle de l'activité économique. Si les coûts de transaction sont zéro (comme assumé par des néoclassiques) il n'y a là aucune base raisonnable au choix institutionnel. Il n'importe pas. D'autre part, le monde caractérisé par des coûts de transaction différents de zéro (autant plus près de la réalité) permet une compréhension économique des arrangements institutionnels et leurs changements possibles.

La consultation de n'importe quel manuel économique standard prouve que dans les sciences économiques pures, les marchés et les transactions gestionnaires (effectuées par les managers) sont implicitement supposés d'avoir lieu dans un fond politique bien défini et bien comporté. « Les arrangements institutionnels conformes à un ordre capitaliste se tiennent, et ceci signifie qu'une organisation locale, nationale, ou internationale particulière de l'économie politique existe. Naturellement, la création d'une telle organisation et les biens publics liés à elle impliquent également des coûts. Ce sont des coûts politiques de transaction. Ceux-ci sont, dans un sens général les coûts de l'offre des biens publics par action collective... »⁴ Ceux-ci peuvent être les coûts de

- a) l'installation, maintenance et changement d'une organisation politique formelle et informelle du système (établissement du cadre juridique, de la structure administrative, des systèmes judiciaires et éducatifs etc.) ;
- b) maintenance d'un régime (établissement d'un monopole de violence organisée [M. Levi], de défense, de législation, d'administration de justice, etc.)

Juste comme avant, l'information, prise de décision, surveillance, application de conformité sont toutes coûteuses.

Tous les types précédemment mentionnés de coûts peuvent probablement être divisés en coûts variables de transaction, dans le sens qu'ils dépendent du volume ou du nombre de certaines transactions, et en coûts fixes. Les derniers seraient les coûts d'installation (ou changement) d'une nouvelle organisation de base. Du point de vue de la théorie reçue, ce sont les coûts qui doivent *être ajoutés* aux coûts de production et de transport, les coûts qui sont normalement identifiés dans les plans comptables par exemple d'une firme. Malheureusement, une telle approche qui se réduit au cadre standard de comptabilité nationale privée et publique (et au modèle théorique néoclassique des sciences économiques) avec des coûts positifs de transaction est trompeusement simple (voir ci-dessous).

Comment mesurer les coûts de transaction ?

« Les études empiriques des coûts de transaction ne mesurent presque jamais ces coûts

³ J. G. Miller, T.E. Vollman, *The Hidden Factory*, *Harvard Business Review*, 55, no. 5. 1985, p.142-150.

⁴ E. G. Furubotn, R. Richter, *Institutions and Economic Theory*, The University of Michigan Press, 1998, p.47.

directement.⁵ Néanmoins, si les coûts de transaction comme dispositif heuristique est à entrer pleinement dans les sciences économiques conventionnelles, nous devons leur fournir le contenu empirique précis et une définition permettant la mesure. L'application prédominante du concept et le besoin de mesure surgit dans le contexte de la gouvernance comparative des rapports d'affaires. Par exemple, est une *joint-venture* un meilleur arrangement que l'agence de ventes, ou concession, ou filiale entièrement possédée? Au niveau sectoriel, il y a eu plusieurs, pas très formels, approches à la mesure pratique des coûts de transaction, jusqu'ici, dans l'économie nationale seulement.

Prenons les CT du marché. Par exemple, les prix des marchandises semblables ou identiques ne sont pas habituellement identiques aux marchés adjacents ou même sur le même marché. Bien que les consommateurs sachent que les différences des prix sont significatives pour certains produits, beaucoup évitent de dépenser leur temps, l'effort, et l'argent pour trouver le vendeur de bas prix. On peut raisonnablement présumer que les différences relatives des prix (comme rapportés au prix moyen) peuvent être interprétées comme mesures de coût de recherche évitées par des consommateurs, et donc, comme mesures de leurs propres coûts de transaction. Ce qu'ils ne payent pas comme des coûts ils payent comme prix. Ainsi les coûts de marketing qualifiaient comme coûts de transaction. Il y a des évaluations micro-économiques standard de la différence entre les coûts de production et le prix payé le produit par le consommateur final.⁶ Quand l'impôt indirect et des frais de transport moyens sont exclus, le frais de commercialisation moyen peut être autour de 40-50% du prix final.

Les premières mesures de coûts gestionnaires internes de transaction rapportent les grandeurs semblables. Si nous acceptons, comme suggéré ci-dessus, que les frais généraux soient une approximation de CT, leur part en coûts totaux (ou dans la valeur ajoutée), atteint aux USA entre 35% et 60%.⁷ Puisque ces coûts administratifs généraux incluent les coûts de production aussi bien (par exemple des services publics, dépréciation, réparation) une évaluation très grossière de ½ rapporteraient une part des coûts de transaction d'environ 20% en coûts totaux d'une entreprise. Si les marges bénéficiaires sont incluses et coûts de transaction du marché « d'extérieur » sont ajoutés, la somme des CT du marché et des CT d'organisation peut atteindre 40-60% du prix final payé par des consommateurs.

Nous avons indiqué ci-dessus qu'une partie de ces coûts est récurrente, c.-à-d. variable. Ce qui est clair est ce qu'en périodes du changement économique et social radical, en particulier, qui a lieu en périodes où de nouvelles institutions sont construites, il doit y avoir des dépenses de *setup* substantielles, les coûts d'installer le nouveau système doivent être soutenus. La transformation de marché en Europe de l'Est est un exemple primordial d'un tel changement systémique. Y a il une manière de mesurer ces coûts de transaction ?

D'autres défis sont présents aussi. Dans la pratique, il n'est pas facile de distinguer les coûts de production et les coûts de transaction. Un exemple (fourni par Shepard): si la production est perdue en raison du retard dans la planification, est-ce le résultat de la planification lente [CT] ou d'une technologie qui ne peut pas s'adapter rapidement aux changements en retard du plan [CP]? Le *double sourcing*, approvisionnements venant de deux usines plutôt que d'une peut être vu comme une augmentation des coûts de production (parce qu'une firme renonce à des économies d'échelle) ou des coûts *croissants* de transaction (garantissant l'approvisionnement en présence d'une incertitude donnée et/ou le comportement opportuniste de la part d'un fournisseur monopolistique potentiel). D'autre part, le choix de cette structure particulière peut être une indication *à posteriori* qui d'autres formes

⁵ O.E. Williamson, op. cit. p.35 [Edition polonaise, PWN, Warszawa 1998]

⁶ F.M. Scherer, The selling costs, in: J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, éditeurs. *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, vol. 4, p. 300-301, London, Macmillan 1987.

⁷ E. G. Furubotn, R. Richter, op. cit. p.51.

d'approvisionnement d'organisation sont bien plus chères (en termes de coûts de transaction). Ainsi une séparation ordonnée des coûts de production dépendants des coûts de technologie et de transaction dépendants du comportement n'est pas (toujours) tenable.

Mesure macro-économique des coûts de transaction

Etant donné l'importance du concept théorique des coûts de transaction et de l'importance de coûts imparfaitement mesurés empiriquement en haut, la nécessité de mesurer sûrement les coûts de transaction a été reconnue. Douglass North et John Joseph Wallis ont fait la tentative pionnière de mesure macro-économique de CT pour l'économie américaine. Leur méthodologie précise de la mesure est brièvement exposée dans la section suivante. Ici nous indiquons seulement l'aspect principal de leur pensée. Leur approche de base de « est d'isoler des activités économiques et des acteurs qui sont principalement associés à faire des échanges du marché et ceux qui ne le sont pas. La somme de ressources employées par ceux liées à des transactions compose notre évaluation du secteur de transaction. » La fonction de transaction « est un équivalent de la fonction de transformation » car des coûts sont seulement encourus dans l'un ou l'autre secteur quand les avantages prévus excèdent les coûts de faire ainsi. Les entrées dans une fonction de transaction ne sont aucunement différentes des entrées ordinaires (terre, travail, capital, esprit d'entreprise). « Quand nous parlons des coûts de transaction nous voulons dire la valeur économique des entrées utilisées en exécutant la fonction de transaction... Les coûts de transaction incluent la valeur de travail, de terre, capital et de la compétence entrepreneuriale utilisée en faisant des échanges. Nous mesurons la taille du secteur de transaction en déterminant quelles dépenses de travail, de terre et de frais financiers devrait être inclus dans le secteur de transaction. » (p.97) Puisqu'une partie des coûts de transaction n'est pas observable (par exemple le temps passé recherchant les maisons appropriées pour acheter ou le temps d'attente pour des acheteurs à venir) Wallis et North présentent la mesure des *services* de transaction et non pas des *coûts* pleins de transaction: les services de transaction sont la partie observable des coûts de transaction (par exemple des services des avocats et des agents immobiliers; p.99). En utilisant (leur) analogie avec des comptes du revenu national, ils essayent seulement de capturer cette partie de coûts de transaction qui passe par le marché.

Des coûts de transaction à l'intérieur des firmes sont également identifiés par la fonction que les employés particuliers exécutent (c.-à-d. ce sont des coûts de la main-d'oeuvre). Ils conçoivent de la firme comme un paquet de contrats par lequel une hiérarchie des contrats fasse participer des propriétaires, directeurs, contremaîtres, ouvriers. Au sommet de la transaction d'ordre (hiérarchie) les coûts impliquent le traitement et fourniture de l'information, à des niveaux plus bas transmission de l'information est complété avec surveillance des contrats de travail. Dans l'exemple stylisé simple qu'ils fournissent, Bill Gates (ils emploient Henry Ford) d'abord, achète le produit de l'entreprise et les producteurs (vendeurs) sont les personnes faisant réellement des produits; et deuxièmement, il achète les services de transaction du personnel (métiers) intermédiaire afin de coordonner et surveiller les échanges qu'il fait avec ceux qui fournissent des services de transformation (p.100). Les auteurs se rendent compte qu'il est impossible de « préciser des décisions détaillées sur qui fait et qui n'exécute pas des fonctions de transaction dans une firme ou une industrie donnée sans une étude épuisante et intime du processus de transformation des entrées en sorties dans chaque industrie. Nous avons choisi une méthode de compromis pour délimiter des services de transaction au sein des firmes. » (p.100) Ils choisissent les métiers qui fournissent principalement des services de transaction aux firmes et le résiduel (par élimination) sont des services de transformation. « Les salaires des employés dans ces "métiers de transaction" constituent notre mesure du secteur de transaction au sein des firmes'. (p.100)

Wallis et North considèrent également une troisième catégorie : les intermédiaires. Ici, toutes les ressources, soit la valeur totale des entrées employées par les intermédiaires, sont incluses dans le secteur de transaction et fournissent la mesure de coûts de transaction. Le problème dans ce cas-ci est de décider quels firmes/industries sont correctement classifiés en tant qu'"industries de transaction" (des intermédiaires). Les auteurs incluent l'immobilier et les finances, les opérations bancaires et l'assurance, les juristes, commerce de gros et de détail. Avec l'hésitation ils ajoutent « les services protectrices » de police, gardes, etc.) (malheureusement) nécessaires pour sauvegarder ses droites de propriété.

Au total, selon Wallis et North, les augmentations en coûts de transaction *réduisent* le bien-être social net (p.103) mais, "aucun de nos services de transaction n'est improductif. Ils représentent les coûts de ressources nécessaires pour faire les échanges, qui améliorent les positions des parties à ces échanges (même lorsque les coûts de transaction sont inclus). » (p. 103-104)

2. La méthodologie de la mesure des coûts de transaction en Pologne

Dans la présente section nous essayons d'appliquer le cadre théorique décrit ci-dessus à l'économie polonaise pendant la transition. Notre évaluation des coûts de transaction en Pologne couvre la période de 1996-2002. La longueur de la période couverte est clairement insuffisante pour une entreprise d'analyse empirique des coûts de transaction dans le long terme. Cependant, nous avons été sévèrement contraints par la disponibilité des données fiables et détaillées compilés par l'office statistique polonaise. Néanmoins, nous avons essayé de suivre l'approche de Wallis et North (1986) et Dollery et Leong (1998)⁸ aussi de près que possible avec précision à la raison de la comparabilité des résultats⁹, plutôt qu'à une recherche plus substantielle sur l'économie polonaise en tant que telle.¹⁰

Pour reproduire l'étude, notre évaluation de l'importance de coûts de transaction est basée sur celle utilisée dans l'étude de Dollery-Leong. Suivant Wallis-North, ils ont dessiné une distinction de base entre les secteurs publics et privés et de l'économie. Ceux-ci à leur tour ont été subdivisés en industries de "transaction" et de non transaction" (voir: Tableau 1).

Tableau 1 : Industries et services de transaction et de non transaction

Secteur privé		Secteur public	
Sous-secteur de production	Sous-secteur de transaction	Sous-secteur de production	Sous-secteur de transaction
Services d'extraction Transport / stockage Fabrication Construction Agriculture	Commerce de détail commerce de gros Intermédiaires financiers (sans assurance) immobiliers, assurance	Education Santé Communications Assistance sociale Services publics Transports ferroviaires / aériens	Services postaux défense publique services d'ordre publique administration publique

Source: Dollery, Leong (1998), tableau 1, p. 209

⁸ B. E. Dollery, Wai Ho Leong, 1998. Measuring the transaction sector in the Australian Economy, 1911-1991 in: *Australian Economic History Review*, vol. 38, no. 3, pp.207-231.

⁹ Très peu d'études existent sur l'application de la méthodologie. Mis à part les deux ouvrages cités, l'on peut noter : Ghertman, M., *Measuring Macro-economic Transaction Costs – a Comparative Perspective and Possible Policy Implications* (ISNIE 1998); Dagnino-Pastore, J.M.; Farina, P.E., *Transaction Costs in Argentina* (ISNIE 1999) ; Hazledine, T., *Measuring the New Zealand Transaction Sector, 1956-98, with an Australian Comparison*, „*New Zealand Economic Papers*” 1/2001 ; Wang, N, *Measuring Transaction Costs: An Incomplete Survey* (*Ronald Coase Institute Working Papers*, No. 2 2003)

¹⁰ Wallis and North cover the period of one century (1870 -1970), Dollery and Leong cover eighty years (1911-1991).

L'office statistique centrale polonaise (*Główny Urząd Statystyczny*), cependant, définit les catégories respectives différemment. Elle emploie la classification polonaise de l'activité *PKD* (*Polska Klasyfikacja Działalności*) qui est compatible avec la NACE (la classification statistique des activités économiques dans l'Union Européenne). Selon *PKD* l'activité économique est divisée en sections, sous-sections, divisions, groupes, classes et sous-classes. Par exemple, nous avons la « section » fabrication, la sous-section de la fabrication de des produits alimentaires, les boissons et le tabac, le groupe de « transformation et conservation des fruits et des légumes », classe de « transformation et conservation des fruits et des légumes non classifiés ailleurs », sous-classe liée à « des services de traitement et de préservation des fruits et des légumes ». Etant donné le fait que toutes les données rassemblées et publiées par *GUS* ne sont pas de degré égal de détail, les parties les plus détaillées d'activités économiques qui sont la base de notre analyse sont au niveau de la division.

La classification *de PKD* comme détaillée dans des sections et quelques divisions est comme suit:

- A. Agriculture, chasse et sylviculture
- B. Pêche
- C. Exploitation minière
- D. Fabrication (transformation)
- E. Approvisionnement de l'électricité, de gaz et en eau
- F. Construction
- G. Le commerce de gros et de détail, réparation des véhicules à moteur, de motos, des biens personnels et d'équipements ménagers
- H. Hôtels et restaurants
- I. Transport, stockage et communication
 - 60. Transports terrestres ; transport par l'intermédiaire des canaux
 - 61. Transport fluvial
 - 62. Transports aériens
 - 63. Support et activités auxiliaires de transport ; activités des agences de voyage
 - 64. Poste et télécommunications
- J. Intermédiaires financiers
- K. Immobiliers, location et services d'affaires, activités de l'immobilier
- L. Administration publique et défense ; sécurité sociale mandataire
- M. Éducation
- N. Santé et travail social
- O. D'autres activités des services sociales, municipales et personnelles
 - 90. Enlèvement d'eaux d'égout et d'ordures, services sanitaires et activités semblables
 - 91. Activités des organismes ayant des membres
 - 92. Récréation, activités culturelles et sportives
 - 93. Autres activités de service¹¹

Chacune des sections *de PKD* est encore subdivisée en secteurs publics et privés. Selon Dollery et Leong, des groupes d'activités sont subdivisés en privés et publics. Ce n'est pas compatible avec la définition utilisée par *GUS*. Une division de *GUS* en des sections marchande et non marchande serait une meilleure approximation d'approche de Dollery et de Leong mais même dans ce cas-ci la distinction ne serait pas entièrement adéquate. Ainsi, afin de réaliser cette étude nous avons essayé de trouver des équivalents des secteurs comme définis par Dollery et Leong (tableau 1) sous forme de sections et de divisions de

¹¹ Pour des raisons techniques, les sections P et Q ont été omises: ménages embauchant des personnes venant de l'extérieur, organisations, équipes ex-territoriales.

classification de PKD.

Des coûts de transaction ont été estimés pour chacun des sous-secteurs des secteurs publics et privés. Les séries chronologiques de données comparables sont seulement disponibles après 1992. Pour les activités de transaction de secteur privé nous avons employé des données concernant le produit global dans les sections respectives de la classification de PKD (voir: le produit global du tableau 2) est dans ce cas-ci une évaluation des ressources utilisées dans les activités de transaction dans le secteur privé, c.-à-d., de ses coûts de transaction. Après, nous avons calculé le produit global dans chacune des sections comme part (calculée *un rapport* - voir la discussion ci-dessous) en PIB aux prix courants et avons sommés ces valeurs pour obtenir la part des coûts de transaction dans le secteur privé dans des activités de transaction en PIB pour toutes les années.

Tableau 2: Produit global en millions de zlotys; secteur privé – activités de transaction.

Classifica- tion de Dollery- Leong	GUS équi- valents polonais	1992	1993	1994		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Finance	intermé- diaires financiers			4523,9		5773,9	10012,8	16965,1	20690,7	31990,8	40392,5	37353,4	37119,6
Assurance		4009,4	3327,5										
Immobilier		14542,9	19694,8	25481,2	26126,2	39859,9	51904,7	72705,8	99182,2	115163,4	137817	156913,8	14542,9
Commerce de gros	Commerce et réparations												
Commerce de détail		31707,5	49803,6	64158,5	63236	94891,1	125576,9	154890,4	179099,7	207165,9	238289,9	254582,8	31707,5

* En 1992-1994 (la première colonne) aux prix à la production à la production, dans la deuxième colonne 1994 aux prix bas (*w cenach bazowych*) comme en années suivantes. Les différences dues au changement de la présentation de données ne sont pas significatives pour l'analyse du coût de transaction. La différence entre les valeurs exprimées en prix à la production à la production et ceux exprimées en prix bas pendant toute année particulière n'excède pas 2,5%.

Source: *Rocznik Statystyczny* [Annuaire statistique], GUS, Warszawa, tomes 1995-2003.

Les données sur le produit global publiées par GUS sont subdivisées en sections seulement et non pas en divisions. Pour cette raison, nous ne pouvons pas faire la distinction entre une part d'"assurance" et la partie restante "d'intermédiaires financiers" ni pouvons analyser séparément le commerce de gros et de détail. Ceci rend une analyse très détaillée peu commode, mais n'influence pas les coûts de transaction en tant que tels.

Tableau 3 Produit Intérieur Brut aux prix courants en millions de zlotys

Année	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
PIB	329567,1	414424,7	504133	589361,3	652517,1	723886,3	760595,3	781112,4	814698,1

Source: *Rachunki kwartalne PKB w latach 1995-2003* [Comptes trimestriels, PIB en 1995-2003], GUS, Warszawa, Octobre 2004; *Rocznik Statystyczny* [Annuaire Statistique], GUS, Warszawa, tomes 1993-1995.

Des données de PIB pour 1995-2003 sont calculées selon ESA '95. *Rachunki kwartalne PKB w latach 1995-2003* [Les comptes trimestriels de PIB en 1995-2003] est la source pour les modifications qui ont été effectuées dans les statistiques de comptes nationaux, dans des données annuelles et trimestrielles pour la période 1995-2003. En conséquence les données de PIB contiennent les "séries chronologiques qui sont comparables aux principes d'ESA de 1995 qui complètent les recommandations de la Commission européenne".¹²

¹² *Rachunki kwartalne PKB w latach 1995-2003*, [Comptes trimestriels, PIB en 1995-2003], GUS, Warszawa, Octobre 2004, p. 14.

Des coûts de transaction dans le sous-secteur de transaction du secteur public ont été estimés sur la base des données décrivant la dépense d'Etat. Selon Dollery et Leong, la valeur des dépenses étatiques pour des activités de transaction définit le volume de coûts de transaction dans ce sous-secteur. Différentes catégories des dépenses d'état de nature transactionnelle ont été exprimées en pourcentage de PIB en prix courants. Après avoir sommé toutes les valeurs de années particulières nous avons obtenu le niveau des coûts annuels de transaction dans le secteur public, dans son sous-secteur de transaction.

Tableau 4. Dépenses publiques en millions de zlotys : secteur public – activités de transaction

Catégories de Dollery	GUS équivalents polonais	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Administration publique	Etat administration, publique	704,4	1022,2	1601	2310,7	3115,8	3950	4927,1	5851,5	5163,6	5484	6150	6601,1
	Justice et procureurs	339,9	627,6	930,4	1333,8	1713,1	2345,5	2790,2	3085,4	3188,5	3481,8	4405	5095,3
Ordre public	Sécurité publique (protection contre incendies)	849,3	1434,5	2043,8	2710,6	3380,4	4318,3	4901,8	5575,7	2635,5	2729,3	7757,7	7943,2
Défense	Défense national	1807,1	2536,5	3309	4127,5	5249,4	6003,3	7275	8358,7	6773,4	7251,6	8875,1	9400,6
Services postaux													

Source: *Rocznik Statystyczny* [Annuaire statistique], GUS, Warszawa, 1992-2003.

Les dépenses d'état publiées dans le *Rocznik Statystyczny* n'incluent pas la poste. Un tel article ("*telekomunikacja i poczta*") est classifié dans PKD au niveau de la section "*transport, łączność magazynowa i gospodarka*". On pourrait établir la valeur du produit global pour la poste et les télécommunications mais, premièrement, le GUS ne publie pas de données sur le produit global au niveau des divisions, et deuxièmement, la division "*telekomunikacja i poczta*" contient un groupe "*telekomunikacja*" qui, selon Dollery et Leong, est une partie d'activités de non-transaction du secteur public. Nous avons résolu le problème comme suit. La manière de classifier les services postaux – ou bien comme sous-secteur de non-transaction ou de transaction du secteur public n'affecte pas le volume de coûts totaux de transaction. Le seul impact est sur le degré de détail de l'analyse. Comme nous n'avons pas la dépense d'état pour des services postaux nous classifions cet article comme activité de non-transaction. Nous devrions nous rappeler que les coûts de transaction dans le secteur public - sous-secteur de transaction - seront ainsi sous-estimés. Le degré de cette sous-estimation semble petit, cependant.

La complexité est plus grande pour l'évaluation des coûts de transaction dans des activités de production dans le secteur public et privé. La méthode employée est la même pour les deux secteurs. D'abord, nous identifions les personnes dont le travail est de nature transactionnelle dans le sous-secteur de production. Les données concernant le nombre de personnes travaillant dans chaque profession (subdivisée en sections) compilée par GUS ne sont pas disponibles en publications. Nous énumérons au-dessous des professions qui sont incluses dans la catégorie de transaction. Ces professions s'appellent professions de type I selon Wallis et North :

- a) Directeurs et propriétaires (directeurs, directeurs, managers, courtiers, commerçants, banquiers),
- b) Chefs d'équipe (contremaîtres, inspecteurs, contrôleurs, maîtres de poste, directeurs),
- c) Commerçants (agents, marchands de bas niveau, consignataires – maritimes, d'assurance, immobiliers - personnel de vente et d'autres personnes liées aux processus de vente),
- d) Employés de bureau (comptables, caissiers, secrétaires, sténodactylos, opérateurs des machines de bureau, opérateurs de téléphone, officiers de transport de bateau, employés de secrétariat, d'autres employés de bureau),
- e) Professions libérales (comptables, avocats, juges, notaires, officiers de recrutement),
- f) Employés de sécurité et de défense (policiers, hommes de sécurité, gardiens, service

public d'ordre, détectives, agents de police).

Alors nous avons exprimé des groupes professionnels de type I en sections/divisions de production comme part de l'emploi moyen dans ces sections/divisions. Les parts ont été multipliées par les salaires et les émoluments bruts dans ces sections/divisions pour nous donner la valeur des coûts de transaction dans des activités de production dans les secteurs publics et privés. En conclusion, toutes les valeurs ont été exprimées comme parts en PIB annuel aux prix courants.

Tableau 5: Professions de type I selon les sections dans le secteur privé (en personnes)

Catégories de Dollery	Agriculture		Construction	Industrie minière	Industrie manufacturière	Transport /magasinage	Services			
	Agriculture, chasse et ind. forestière	Pêche et pisciculture	Construction	Mines et carrières	Ind. Manufacturière (production activités)	Transport, magasinage et communication	Hôtels et restaurants	Recréation, culture, sport	Autres services	Activités des (membres des) organisations
1996	21408	902	75802	20615	413948	219169	15607			
1997*	20132	912	75206	16213	419311	216190	18050			
1998	18856	922	74610	11811	424674	213211	20493			
1999	15480	726	79274	19789	427339	213179	18744			
2000*	15583	672	69779	17239	390138	202962	17588			
2001	15687	619	60285	14689	352937	192746	16433			
2002	11514	364	63220	14373	387578	197608	23342			

* Les données de ces deux années ne sont pas disponibles. GUS n'a pas effectué des aperçus sur le nombre d'emploi dans des catégories professionnelles spécifiques dans les sections. Les données dans notre tableau sont des moyennes arithmétiques de deux variables des années précédentes et suivantes.

Source : Les données ont été rendues disponible par GUS

Tableau 6: Emploi moyen en milliers dans le secteur privé – industries non-transactionnelles

Catégories de Dollery	GUS équivalents polonais	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
		Agriculture	Agriculture, chasse et ind. forestière	3762,2	305	257	222,8	282,1	256,7	241,1	220,6	211,2
	Pêche et pisciculture	19,4	14,8	12,9	11,4	9,8	9,8	9,4	8,3	8,6	6	4,9
Construction	Construction	823	721,9	678,8	689,2	684,2	723,5	736,9	710,4	661,9	627,8	545,5
Mines	Mines et carrières	457,8	420,5	392,3	374,4	356,4	335,2	311,6	271,4	239,7	221,4	211
Ind. Manufacturière	Ind. Manufacturière	2766,5	2700,2	2693	2809,2	2802,6	2820,9	2800,7	2611,4	2467,1	2358,6	2220,8
Transport, magasinage	Transport, magasinage, communication		746,5	728,1	723,4	721,9	730,7	725,2	686,3	654,9	630,4	601,9
Services	Hôtels et restaurants	153,9	105,3	122,5	128,2	133,8	139,1	149,4	142,8	144,5	145	136,3
	Recréation, culture, sport	136,8	128,3	122,4	128,9	129,6	135,2	134,9	135	135,8	128,7	131,7
	Autres services		8,5	34,5	38	41,9	54,4	50,9	47,2	44,6	36,2	40,9
	Activités des (membres des) organisations		49	32,6	31,5	32	36,7	17,1	55,7	56,6	38,9	38,9

Source: *Rocznik Statystyczny Pracy* [Annuaire des statistiques de travail], GUS, Warszawa, 1995, 1997, 1999, 2001, 2003.

GUS publie des données sur l'emploi moyen dans *Rocznik Statystyczny Pracy* [annuaire des statistiques de travail]. Ces données sont rapportées dans les sections et les divisions.

Tableau 7: Salaires brutes et émoluments en millions de zlotys dans le secteur privé – activités non-transactionnelles

Catégories de Dollery	GUS équivalents polonais	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Agriculture	Agriculture, chasse et ind. forestière	1216,3	1377,4	1582,9	2161,9	2707,5	3088,3	3238,1	3925,3	4082,2	4135,5	3981,7
	Pêche et pisciculture	58,1	60,2	72,1	82,7	92,4	148	120,9	141,8	145,8	104,6	88
Construction	Construction	2928,3	3872,8	4610,4	5573,4	7048,3	9191,5	11132,8	14015,6	14107,3	13897,4	11877
Mines	Mines et carrières	2808,9	3470,3	4981,4	6045,9	7213,5	7917,8	8482,9	9648,5	9295	9384,6	9405,6
Ind. Manufacturière	Ind. Manufacturière	8956,8	12642,4	17155,8	23391,9	29568,8	36209,3	41517,2	52323,8	54068,5	56128,4	54078,2
Transport, magasinage	Transport, magasinage, communication	2918,7	3810,5	5024,6	6471,3	8178,9	10193,4	12109,8	15857,2	17160,5	18070,9	18047,8
Services	Hôtels et restaurants	179,9	365,8	602	816,4	1053,5	1354,2	1718,4	2197,3	2375	2477,5	2322
	Recréation, culture, sport											
	Autres services											
	Activités des (membres des) organisations											
Autres services municipaux, sociaux et individuels		913,3	1531,7	1815,5	2404,6	3091,4	4051,5	4484,1	8537	9399,6	8679	7453,2

Source: Rocznik Statystyczny [Annuaire statistique], GUS, Warszawa, 1995-2003.

GUS publie des données au sujet des salaires et des émoluments bruts seulement pour des sections.

Tableau 8: Professions de type I selon les sections dans le secteur public (en nombre des personnes)

Catégories de Dollery	Education	Santé	Sécurité sociale	Rail / air transport	Services publics (utilities)		Communications
GUS équivalents polonais	Education	Santé et Sécurité sociale		Transport, magasinage, communication	Vidanges, évacuation des déchets, services sanitaires et similaires	Electricité, gaz et eau	Poste et télé-communications
1996	72692	113935		219169		46285	
1997*	75588	112809		216190		47503	
1998	78484	111683		213211		48720	
1999	74315	104634		213179		53934	
2000*	71808	93503		202962		49999	
2001	69301	82372		192746		46064	
2002	71645	96531		197608		49329	

* Les données de ces deux années ne sont pas disponibles. GUS n'a pas effectué des aperçus sur le nombre d'emploi dans des catégories professionnelles spécifiques dans les sections. Les données dans notre table sont des moyens arithmétiques de deux variables des années précédentes et suivantes.

Source : Les données ont été rendues disponibles par GUS

Tableau 9: Emploi moyen en milliers dans le secteur public – industries non-transactionnelles

Catégories de Dollery	GUS équivalents polonais	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Education	Education	7999,9	805,2	836,2	842,3	845,3	848,3	869,7	894,5	899,6	876,5	867,1
Santé	Santé et Sécurité sociale	988,3	944,9	955,3	962,1	963,5	964,4	968,7	941,2	869,8	804,1	776,3
Sécurité sociale												
Transport ferroviaires et aerien	Transport, magasinage, communication		575,8	555,2	547,9	543,1	549,5	540,7	501	470,9	447,3	426,5
Services public s (utilities)	Vidanges, évacuation des déchets, services sanitaires et similaires	42,4	43,5	45,9	45,1	47	47	50,1	49	49,7	48,3	48,5
	Electricité, gaz et eau	243,3	271,1	276	277,5	277	277,3	266,4	255,6	248,2	240,6	238,7
Communications	Poste et télé-communications	170,2	170,7	172,9	175,5	178,8	181,2	184,5	185,3	184	183,1	175,4

Source: *Rocznik Statystyczny Pracy* [Annuaire des statistiques de travail], GUS, Warszawa, 1995, 1997, 1999, 2001, 2003.

Tableau 10: Salaires brutes et émoluments en millions de zlotys dans le secteur public – activités non-transactionnelles

Catégories de Dollery	GUS équivalents polonais	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Education	Education	2839,5	3517,4	4896,6	6633,4	8651,4	10700,2	12699,8	17602,2	21157,7	22142,9	22889,9
Santé	Santé et Sécurité sociale	3207,6	3834,1	5025,3	6983,4	8583,4	10308,4	12260,8	15434,4	15799,6	16267,1	16349,9
Sécurité sociale												
Transport ferroviaires et aerien	Transport, magasinage, communication	2918,7	3810,5	5024,6	6471,3	8178,9	10193,4	12109,8	15857,2	17160,5	18070,9	18047,8
Services public s (utilities)	Vidanges, évacuation des déchets, services sanitaires et similaires											
	Electricité, gaz et eau	1116,7	1823,9	2642,4	3391,9	4220,6	4987,6	5488,9	7158,3	7731,4	8181,2	8430,9
Communications	Poste et télé-communications											
Other services municipal, social and individual		913,3	1531,7	1815,5	2404,6	3091,4	4051,5	4484,1	8537	9399,6	8679	7453,2

Source: *Rocznik Statystyczny* [Annuaire statistique], GUS, Warszawa, 1995-2003.

Comme GUS ne publie pas de données sur les salaires et émoluments bruts subdivisés en divisions, des salaires et les salaires bruts dans des activités de production du secteur public ne pourraient pas être séparées: 'poste et télécommunications', 'vidanges, évacuation des égouts et des déchets, 'services sanitaires et services pareils'. La division 'La poste et les télécommunications' est contenue dans la section 'le transport, le magasinage et la communication'. On devrait noter, cependant, que le transport est inclus dans des activités de production des secteurs publics et privés. Pour cette raison, la section 'le transport, le magasinage et la communication' a été mise séparément (voir le p.15). La situation est semblable pour la section l'évacuation d'eaux d'égout et de déchets, 'services sanitaires et les services pareils' qui font partie de la section 'services communaux, sociaux, personnels et d'autres services'. La partie restante de divisions (3) dans cette section a été incluse dans des activités de production du secteur privé. Pour cette raison, 'services communaux, sociaux, personnels et autres' à été traitée séparément en tant que 'secteur public et privé entier'.

3. Résultats : services de transaction en Pologne (1995-2002)

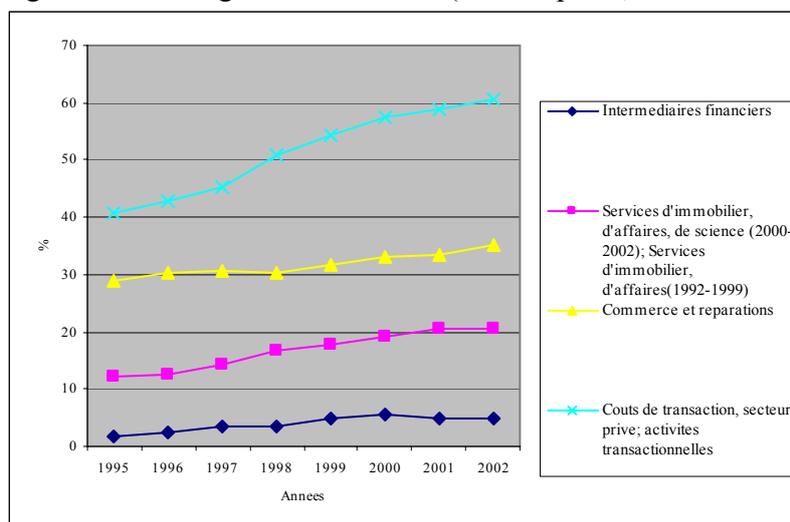
Le tableau 11 montre le produit global dans des activités de transaction du secteur privé comme part du PIB (en %). Depuis le commencement des années 1990, l'on observe une croissance stable et rapide des coûts de transaction dans ce secteur. Pendant la période de 1995-2002 la part des coûts de transaction en PIB aux prix courants s'est accrue presque de 50%. 'Le commerce et des réparations' est au sommet de la liste des activités de transaction du secteur privé, 'des immobiliers, loyer, des services d'affaires et services de la science' vient en second lieu. 'L'intermédiation financière' n'a contribué pas plus de 11% aux coûts de transaction dans cette période. Cette dernière était la seule section pour laquelle la part des coûts de transaction en PIB a commencé à tomber à la fin de la période étudiée.

Tableau 11: Produit global /PIB en % (secteur privé, activités de transaction)

Catégories de Dollery	GUS équivalents polonais	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Finance	Financiers Intermédiaires	1,7519649	2,4160722	3,3652032	3,5106988	4,9026761	5,5799509	4,9110743	4,7521458
Assurance									
Immobilier	Immobilier, services de <i>business</i> , services de science (2000-2002); Immobilier, services de <i>business</i> , services de science (1992-1999)	12,094624	12,524519	14,421948	16,82876	17,649101	19,038487	20,630393	20,641741
Commerce de gros	Commerce et réparations	28,79265	30,3015	30,724115	30,388779	31,748731	32,918139	33,471519	35,105652
Commerce de détail									
Somme		40,887273	42,826019	45,146063	50,728238	54,300508	57,536577	59,01299	60,499539

Source: calculs faits par auteurs

Figure 1 Produit global /PIB en % (secteur privé, activités de transaction)



D'autre part, les activités de transaction dans le secteur public de transaction n'ont pas montré l'augmentation comme mesurée par leur part en PIB. Nous voyons même une diminution de la première moitié de ladite période : en 1999 nous observons une chute dramatique de 3.88% à 2.72% ; a partir de 2001 ils commencent à augmenter de nouveau. Ce qui n'a rien d'étonnant, la défense nationale est la plus grande catégorie des coûts de transaction ici, suivie de sécurité publique, de protection contre les incendies, d'administration publique et finalement de l'ordre judiciaire. Leur part en PIB n'excède jamais 18% de tous les

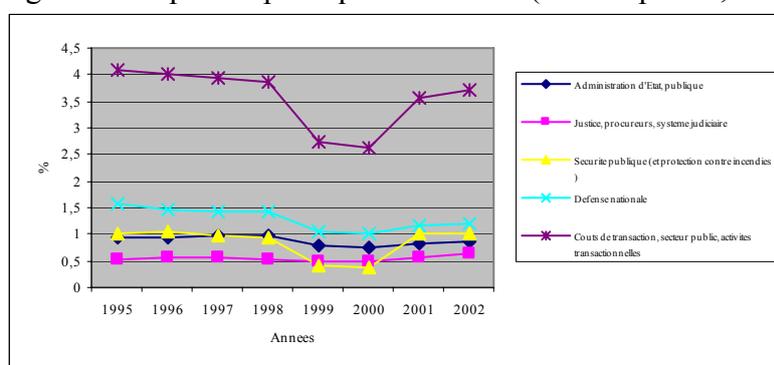
coûts de transaction dans ce secteur d'activité de transaction.

Tableau 12: Dépenses publiques / PIB en % (secteur public, activités de transaction).

Catégories de Dollery	GUS équivalents polonais	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Administration Publique	Administration Publique	0,945422	0,9531285	0,9773413	0,9928545	0,7913356	0,7575775	0,8085772	0,8450896
	Justice, système judiciaire, procureur public	0,5198031	0,5659653	0,5534651	0,5235159	0,4886462	0,4809871	0,5791516	0,6523133
Ordre public	Sécurité d'Etat protection contre incendies	1,0257092	1,0419987	0,9723228	0,9460581	0,4038975	0,3770344	1,0199511	1,0169087
Défense	Défense nationale	1,5928168	1,4485864	1,4430716	1,4182641	1,0380418	1,0017595	1,1668623	1,2034888
Somme		4,0837511	4,009679	3,9462007	3,8806925	2,721921	2,6173586	3,574542	3,7178004

Source: calculs faits par auteurs

Figure 2 : Dépenses publiques/PIB en % (secteur public, activités de transaction).



En cas d'activité de production de secteur public et privé, nos conclusions ne sont pas aussi non ambiguës que dans les activités de transaction dû au manque de données. La section 'le transport, le stockage et la communication', aussi bien que 'les services communaux, sociaux, personnels, et d'autres services' incluent les divisions (et les classes) dont certaines sont classifiées comme privées tandis que d'autres sont classifiées comme appartenant au secteur public par la méthode de Dollery et de Leong. Le manque de données au niveau des divisions et des classes nous a emmené à mettre les sections ensemble ou séparément parfois dans un secteur, parfois en l'autre (voir par exemple le tableau 13 : les calculs "avec X et Y", "Y sans X", "sans X + Y").

D'une manière générale, l'on peut indiquer qu'au début de la période, les coûts de transaction dans l'activité de production des deux secteurs ont été plutôt stables avec peut-être une légère tendance vers la diminution. En 1999 on voit une augmentation de la part des coûts de transaction en PIB aux prix courants, après quoi on observe deux années consécutives de déclin et d'augmentation encore en 2002.

Tableau 13 : Salaires et émoluments des professions de type I / PIB en % (secteur privé, activités de non-transaction).

Catégories de Dollery	Agriculture	Construction		Mines	Industries Manufacturières	Transport / magasinage	Services		SOMME		
GUS équivalents polonais	Agriculture, chasse et ind. forestière	Pêche et pisciculture	Construction	Mines et carrières	Industries Manufacturières	Transport, magasinage (Y)	Hôtels et restaurants	Services municipaux, sociaux, personnels, autres (X)	Somme (X) + (Y)	Somme (Y) sans (X)	Somme sans (X) + (Y)
1996	0,049578781	0,002052139	0,18842405	0,10068066	1,05383529	0,59917178	0,02965188	0,15031855	2,17371314	2,023395	1,424223
1997	0,048043585	0,002732029	0,18952008	0,07596592	1,06763688	0,59823309	0,03485682	0,13463386	2,15162226	2,016988	1,418755
1998	0,042969569	0,002012092	0,19125433	0,05455718	1,06815806	0,60409768	0,03999425	0,12357495	2,12661812	2,003043	1,398945
1999	0,042213018	0,001900828	0,23968873	0,10781568	1,31221957	0,75485759	0,04420094	0,18684918	2,68974554	2,502896	1,748039
2000	0,041608406	0,001573831	0,20544989	0,09234706	1,18115111	0,73468187	0,03993391	0,17146244	2,46820852	2,296746	1,562064
2001	0,042753471	0,001418788	0,17545586	0,08186094	1,10426147	0,72643258	0,03691551	0,15725267	2,32635129	2,169099	1,442666
2002	0,030939543	0,000836902	0,17621909	0,08202343	1,20825434	0,75856171	0,05090857	0,1446203	2,45236389	2,307744	1,549182

Source: calculs faits par auteurs

Figure 3. Salaires et émoluments des professions de type I / PIB en % (secteur privé, activités de non-transaction).

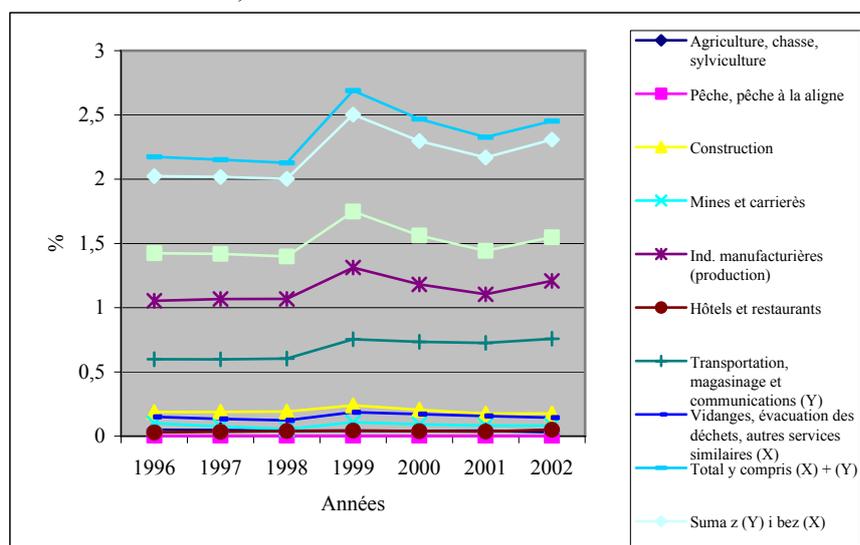


Tableau 14 : Salaires et émoluments des professions de type I / PIB en % (secteur privé, activités de non-transaction).

Catégories de Dollery	Education	Santé	Sécurité sociale	Transport ferroviaire et aérien	Services publics (Public utilities)		SOMME		
GUS équivalents polonais	Education	Santé et sociale	Sécurité sociale	Transport, magasinage, communication (Y)	Services: municipaux, sociaux, autres services personnels, (X)	Gaz, électricité, eau	Somme (X) + (Y)	Somme sans (X) + (Y)	Somme avec (X) sans (Y)
1996	0,17952152	0,244917128		0,5991718	0,1503186	0,1701724	1,3441014	0,594611	1,19378
1997	0,18912553	0,239184308		0,5982331	0,1346339	0,1694797	1,3306565	0,5977895	1,19602
1998	0,1944585	0,239847372		0,6040977	0,123575	0,1703244	1,3323029	0,6046302	1,20873
1999	0,22411514	0,262959438		0,7548576	0,1868492	0,2314834	1,6602647	0,7185579	1,47342
2000	0,23330362	0,234629101		0,7346819	0,1714624	0,215153	1,58923	0,6830857	1,41777
2001	0,23018045	0,219091762		0,7264326	0,1572527	0,2059346	1,5388921	0,6552069	1,38164
2002	0,24212914	0,260278795		0,7585617	0,1446203	0,2230542	1,6286441	0,7254621	1,48402

Source: calculs faits par auteurs

Figure 4 Salaires et émoluments des professions de type I / PIB en % (secteur public, activités de non-transaction).

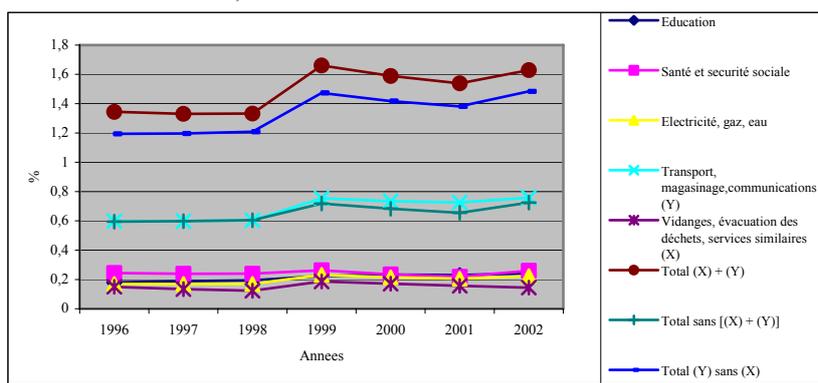
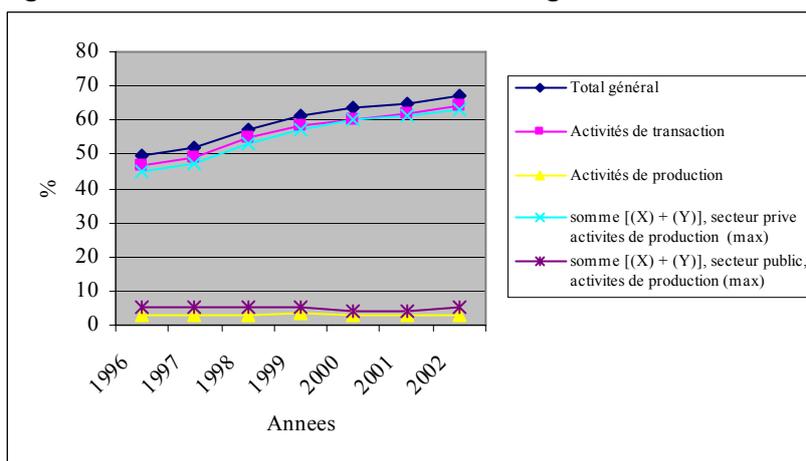


Tableau 15 : Les coûts de transaction / secteur en Pologne en 1996-2002 - vue récapitulative.

An nées	Secteur privé, activités de transaction,	Secteur privé, activités non-transactionnelles			Secteur public, activités de transaction,	Secteur public, activités non-transactionnelles			SOMME								
		Sum with (X) and (Y)	Sum with (Y) and w/o (X)	Sum w/o (X) and (Y)		Sum with (X) and (Y)	Sum w/o (X) and (Y)	Sum with (Y) and w/o (X)	TOTAL	Activités de Transaction	Activités non-transactionnelles	Secteur privé			Secteur Public		
												Somme (X) + (Y)	Somme (Y) sans (X)	Somme sans [(X) + (Y)]	Somme y compris (X) + (Y)	Somme sans (X) + (Y)	Somme (Y) sans (X)
1996	42,83	2,17	2,02	1,42	4,08	1,34	0,59	1,19	49,68	46,91	2,77	45	44,85	44,25	5,42	4,67	5,27
1997	45,15	2,15	2,02	1,42	4,01	1,33	0,6	1,2	51,91	49,16	2,75	47,3	47,17	46,57	5,34	4,61	5,21
1998	50,73	2,13	2	1,4	3,95	1,33	0,6	1,21	57,41	54,68	2,73	52,86	52,73	52,13	5,28	4,55	5,16
1999	54,3	2,69	2,5	1,75	3,88	1,66	0,72	1,47	61,59	58,18	3,41	56,99	56,8	56,05	5,54	4,6	5,35
2000	57,54	2,47	2,3	1,56	2,72	1,59	0,68	1,42	63,41	60,26	3,15	60,01	59,84	59,1	4,31	3,4	4,14
2001	59,01	2,33	2,17	1,44	2,62	1,54	0,66	1,38	64,61	61,63	2,98	61,34	61,18	60,45	4,16	3,28	4
2002	60,5	2,45	2,31	1,55	3,57	1,63	0,73	1,48	67,25	64,07	3,18	62,95	62,81	62,05	5,2	4,3	5,05

Source: calculs faits par auteurs.

Figure 5 : Les coûts de transaction en Pologne en 1996-2002 - vue récapitulative.



En résumé, nous pouvons affirmer ce qui suit : dans la période de sept ans, le rapport des services totaux de transaction dans l'économie polonaise au PIB a augmenté de 49,7% à 67,25%. Une augmentation approximative de 2,5 points chaque année consécutive est effectivement très grande. Nous n'avons aucune donnée sur les années précédentes et il est à peine possible de faire à des hypothèses au sujet du commencement de la transformation de marché et encore moins pour la période du « socialisme réel ». Nous ne savons pas si l'augmentation est une suite de l'ancienne tendance (depuis quand ?). Les secteurs de

transaction ont contribué la majorité accablante des coûts évidents de transaction : 46,9% sur 49,7% en 1995 (c.-à-d. plus de 94%) et 64% sur 67,25% (c.-à-d. plus de 95%) en 2002. Les affaires « d'extérieur » ont exigé la protection plutôt que la surveillance et la gestion internes. Les dépenses de secteur privé pour des services de transaction sont également prédominantes : 44,25% sur 49,68% en 1995 (c.-à-d. 89,1%) et 62% sur 67,25% de 2002 (c.-à-d. 92,3%).

4. La comparaison des coûts de transaction en quatre économies: la Pologne, les Etats-Unis, l'Australie, la Bulgarie¹³

Pour une meilleure visualisation nous fournissons au-dessous des résultats graphiques des études de Dollery et Leong et Wallis et North. Dollery et Leong ont explicitement posé les questions (p.208) que nous essayerons d'adresser, entre d'autres, et avec des modifications appropriées dans notre étude :

- a) Est-ce que les résultats de Wallis et North peuvent être reproduits dans un pays à un niveau moyen du développement voire dans la transition? Dans quelle mesure les résultats de Wallis et North sont-ils uniques à l'économie des USA ?
- b) Est-ce que la technique développée par Wallis et North peut être appliquée dans un milieu institutionnel différent et en utilisant des sources de données alternatifs ?
- c) Est-ce que les résultats obtenus jettent une certaine lumière sur la nature du développement économique du pays ?

D'abord, nous commencerons par des observations sur la méthodologie. Comme nous avons vu, les évaluations des coûts de transaction ne sont pas uniformes dans les secteurs identifiés. Tandis que Dollery et Leong stipulent pour employer toute la valeur des ressources consommées dans chacun des quatre sous-secteurs (p.209) en fait ce qui est employé sont trois mesures différentes :

- a) valeur totale des ressources consommées (production globale) dans les secteurs privés de transaction,
- b) valeur des salaires du personnel assurant des services de transaction dans les sous-secteurs (privés) de production,
- c) salaires plus autre valeur ajoutée (salaires des ouvriers de transaction et valeur ajoutée de la dépense publique par des organismes assurant des services de transaction dans le secteur public).

En plus,

(a) Dollery et Leong (après Wallis et North) ont obtenu la valeur des ressources totales (marchandises intermédiaires plus valeur ajoutée) directement des tables d'entrée-sortie ;

(b) La concentration sur des coûts de la main-d'oeuvre de la main-d'oeuvre dans les secteurs privés de non-transaction est justifiée par l'affirmation que les dépenses de capital expliquent une proportion de coûts relativement insignifiante (p.212) ;

(c) La défense, le système juridique, application de loi, service postal : « ces services *abaissent* directement des coûts de transaction ainsi que facilitent le commerce et l'échange dans l'économie ». Ces services peuvent clairement être classifiés en tant que services publics de transaction. Certaines dépenses (frais généraux sociaux, par exemple éducation, services urbains, équipements collectifs publics) *abaissent* indirectement les CT. *Un certain* élément de dépense pour ces services doit être inclus dans le secteur public de transaction. (Dollery, Leong p.213)

L'évolution des coûts de transaction en Australie présente une tendance de montée sans équivoque : secteur total de transaction comme pourcentage de PIB s'est accru de 32%

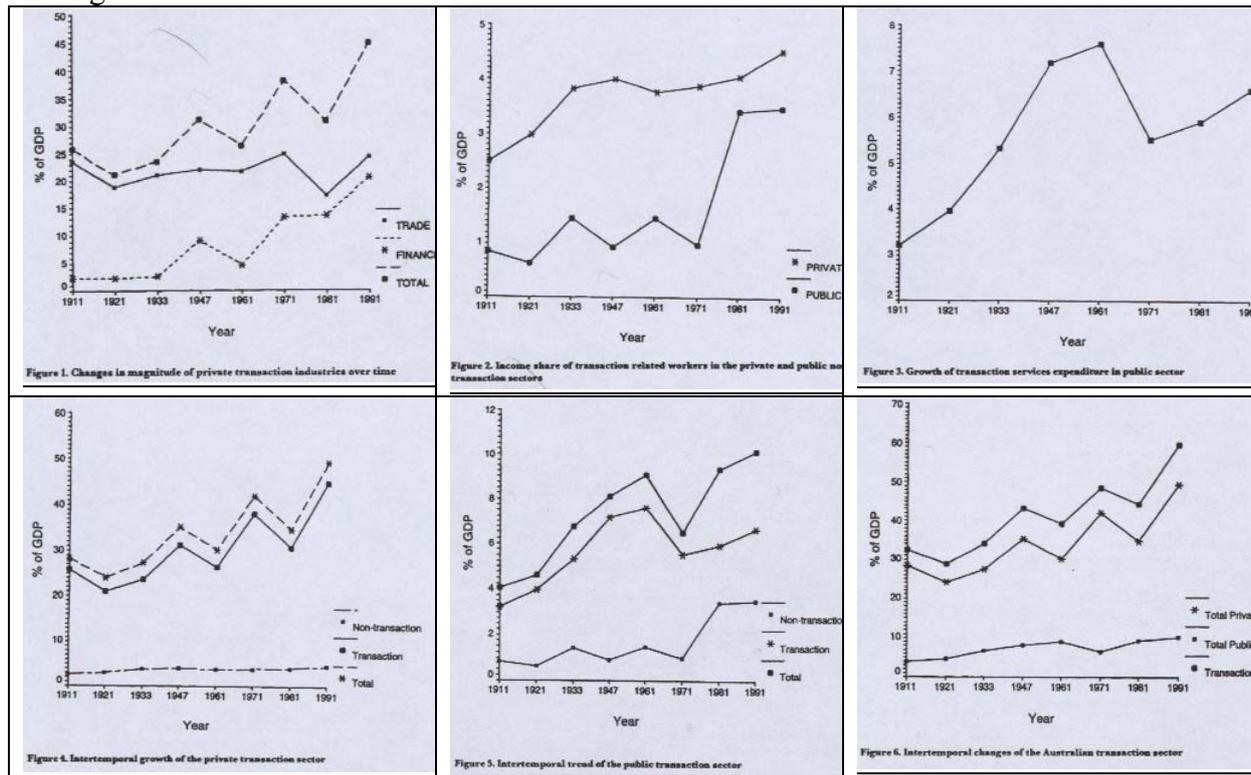
¹³ Section mise à jour par A. Sulejewicz.

en 1911 à 59,5% de 1991. En tant qu'éléments du total : le secteur privé de transaction de 28% en 1911 à 49% de 1991, et la contribution publique de secteur ont monté de 4% de 1911 à plus de 10% de 1991. La part à l'intérieur des secteurs définis par la propriété prouve que, pour le secteur privé, la majeure partie de coûts de transaction surgit dans des industries privées de transaction : de 26% de 1911 presque à 45% du PIB en 1991 (c.-à-d. elles constituent plus de 90%). Plus en détail : activités commerciales se sont stabilisées autour de 20% tandis que la croissance significative était observée dans « les industries de finances » qui ont monté à la prééminence, de seul 2% à 20% à la fin de la période.

Pour le secteur public, les services de transaction ont cru de 3,2% à 6,6% (contre la contribution des services de non-transaction qui se sont accru de 0,8% à 3,5% ; c.-à-d. ils constituent autour de 2/3). Ainsi les employés de secteur public dans des secteurs de non-transaction contribuent considérablement plus, relativement parlant, que des services équivalents de secteur privé. C'est compréhensible : le rôle de l'état dans une économie de marché développée est précisément ceci : fourniture de services facilitant l'échange. Tandis que les services publics de transaction ont plus que doublé dans la période de huit décennies ils représentent toujours seulement 1/5 des services privés de transaction à la fin de la période (contre 12% de 1911). Néanmoins, l'augmentation relative du rôle de l'état en protégeant et en facilitant l'échange du marché est non ambiguë.

Les estimations Wallis et North montrent les totaux se levant de 26% en 1870 à presque 55% en 1970. Pendant les années couvertes par les deux sources de données, l'importance de services américains et australiens de transaction, c.-à-d. partie observable et mesurable des coûts de transaction passant par le marché, est généralement semblable, avec les rapports américains étant de 3 à 15 points plus élevés (voir des tableaux et les graphiques). L'importance d'activités de transaction de secteur public est également plus haute aux USA, absolument et relativement, qu'en Australie. Le rapport en 1970 était presque de 14% du PIB (l'australien était de 6,5%) et ceci à représenté, par rapport au total, plus de 25% (une augmentation d'environ 14%). L'état américain est visiblement profondément impliqué dans la protection des droits de propriété et dans la sauvegarde de l'échange de marché. La tendance vers sa croissance plus rapide est non ambiguë.

Figure 6: Coûts de transaction en Australie (1911-1991) – résultats obtenus par Dollery et Leong.



Source: [Dollery, Leong (1998), figures 1-6, p. 215-223].

Figure 7: Coûts de transaction aux USA (1870-1970) – résultats obtenus par Wallis and North.

Year	Private (1)	Public		Total	
		I (2)	II (3)	I (4)	II (5)
1870	22.49	3.6 ^a	1.7 ^a	26.09	24.19
1880	25.27	3.6 ^a	1.7 ^a	28.87	26.97
1890	29.12	3.6 ^a	1.7 ^a	32.72	30.82
1900	30.43	3.67	1.71	34.10	32.14
1910	31.51	3.66	1.93	35.17	33.44
1920	35.10	4.87	2.07	39.98	37.17
1930	38.19	8.17	2.62	46.35	40.81
1940	37.09	6.60	4.83	43.69	41.92
1950	40.30	10.95	4.33	51.25	44.63
1960	41.30	14.04	4.05	55.35	45.36
1970	40.80	13.90	5.86	54.71	46.66

Source: [Wallis, North (1988), tableau 3.13, p. 121].

Wallis et North maintiennent qu'il y a trois motifs importants de l'élévation des CT au cours du siècle qu'ils ont étudié (pp. 122-123) :

- 1) Le développement de la économie de marché signifie la diffusion de l'échange impersonnel, les individus impliqués en s'occupant des marchés anonymes savent de moins en moins sur les personnes desquelles elles achètent leurs produits. Par conséquent, les coûts de spécification et d'exécution des contrats deviennent plus significatifs avec l'expansion du marché et de l'organisation croissante de l'économie marchande.
- 2) Le changement technologique et les économies d'échelle toujours plus prononcées qui ont contribué aux techniques de production intensives en capital et au développement des grandes sociétés ont placé une prime sur la

coordination des entrées et des sorties et sur la surveillance des nombreux contrats impliqués dans la production et la distribution.

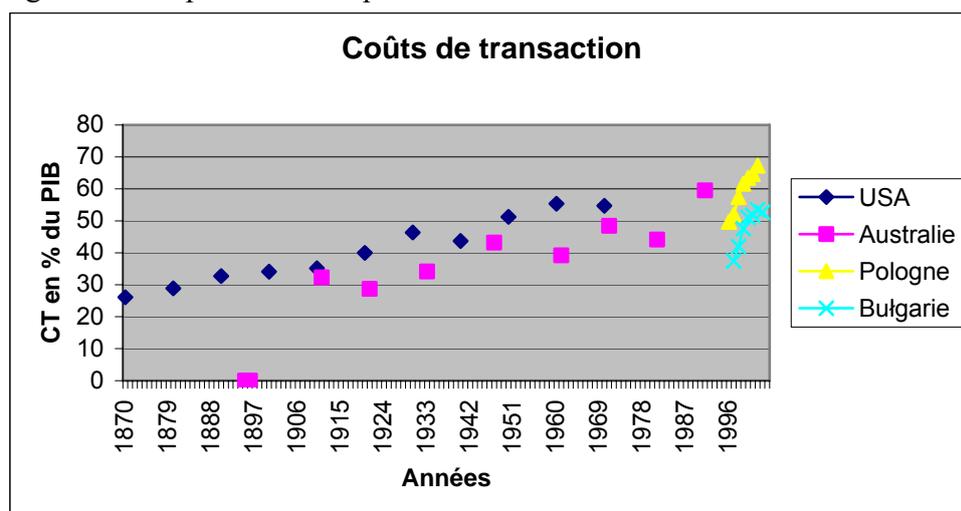
- 3) Les coûts d'employer le système politique pour restructurer les droites de propriété qui sont en baisse... [et] ont remplacé le pouvoir de décision par les départements exécutifs du gouvernement... [ce qui] a imposé des coûts de transaction au reste de l'économie '.

Contre ces tendances, qu'est-ce qu'on peut dire au sujet de la période de sept ans polonaise ? Le graphique de synthèse (figure 7) montre les quatre économies dans la perspective historique. D'abord, l'augmentation dramatique du CT en Pologne et en Bulgarie au milieu de transition du socialisme réel au capitalisme se tient clairement dehors. L'enclin des ces deux courbes démontre que les changements profonds s'étaient produits dans ces sociétés. La pente de la courbe démontre que les changements profonds s'étaient produits dans ces sociétés. La transformation polonaise semble être légèrement plus profonde. En second lieu, relativement parlant, en termes de rapport de PIB, l'état polonais a contribué seulement $\frac{1}{2}$ par rapport au niveau australien des services publics de transaction et environ $\frac{1}{3}$ du niveau américain. La commande de privatisation a privé l'état d'une grande partie des actifs servant à la production (et d'activités concomitantes de non-transaction).

Une interprétation additionnelle est que le sentiment populaire, animé par les médias, au sujet du brusque (à la fin des décennies de 1980s/1990s) et dramatique l'élévation des activités criminelles relatives aux affaires, de la corruption, de fraude à grande échelle, de l'apparition du crime organisé, etc. à trouvé sa confirmation scientifique. La croissance du nombre des transactions privées, avec la redistribution massive de richesse et de revenu et redéfinition des droits de propriété, apparition de nouvelles arrangements institutionnelles pour un grand nombre d'activités économiques et sociales sont susceptibles d'être coûteuses en termes d'erreurs collectives et individuelles, d'où besoin d'ériger des sauvegardes contre la fraude, renforcement de l'établissement et application de loi.

On note des 'zigzags' dans certains des paramètres. Ceux-ci indiquent peut-être un manque de fiabilité des évaluations ou de l'inconvénient dans le concept comme défini plus haut. Le niveau des coûts de transaction indique et démontre le degré général de confiance en organisation économique, la fiabilité dans la satisfaction des espérances de sécurité d'affaires dans l'économie de marché. En d'autres termes ils se referaient à un élément de la culture lequel est peu susceptible de changer rapidement. Peuvent-ils changer périodiquement ou osciller autour d'un niveau implicite dans l'air avec des événements historiques et politiques ? On attribuerait une puissance explicative beaucoup plus grande à la culture.

Figure 7. Comparaison des quatre économies



Sources : USA : Wallis et North (1986); Australie : Dollery et Leong (1998), Pologne : Sulejewicz et Graca ; Bulgarie (2005): Chobanov, Egbert, Gyurecheklieva, 2006¹⁴

En conclusion, notons que Dollery et Leong évoquent deux textes sur les structures des économies respectives : Dowie avait étudié les tendances dans le secteur de services en Australie de 1890 à 1965 se referant à une étude semblable de Fuchs pour l'économie des USA.¹⁵ Ce qui est quelque peu embarrassant est la conclusion que la définition de Dowie 'du secteur de services' semble comparable la définition esquissée plus haut de Wallis et North des industries de transaction (finance, commerce) supplémentaires aux industries de non-transaction (services communaux et personnels) et la plupart des services publics de transaction (administration publique, défense). (p.226) La source de notre inquiétude est le fait que dans les analyses du changement structurel dans les économies capitalistes, les économistes des années 60 essayaient de vérifier les éléments ordinaires, empiriquement mesurables des structures productives des économies de marché. La proximité de la définition à celle fournie par de nouvelles sciences économiques institutionnelles visiblement critique de modèles néoclassiques soulève la question sur ce qu'il y a de neuf dans les nouvelles sciences économiques ? La conclusion provisoire est que le concept des "coûts de transaction" perd son coté critique quand il est employé d'une mode macro-économique et se transforme en élément ordinaire de la division du travail. La différence entre Pologne et Bulgarie aurait confirmé le niveau du développement inégal. Quelques types de travail sont des activités de transaction alors que d'autres ne le sont pas, mais tous les deux entrent dans des arrangements standard de comptabilité. Pour être sûrs, nous parlons seulement des activités passant par des marchés, évidentes, mesurables, c.-à-d. services de transaction. Une partie des coûts "vrais" de transaction demeure invisible : quelque chose que Wallis et North décrivent par exemple comme l'attente des clients, recherches des clients (dépense de temps). Mais sûrement, ce n'est pas ce qui a été au commencement impliqué par le concept micro-économique : coût contingent relié avec la protection des droits de propriété et dont l'impact semble expliquer la structure institutionnelle de la production. Les frais de ventes sont des coûts de ventes, ils peuvent être superflus du point de vue des clients (*faux frais du capitalisme* comme décrit par Karl Marx) mais les appeler des coûts de transaction peut ajouter peu à leur statut théorique.

¹⁴ Г. Чобанов, Х. Егберт, А. Гюреджекклиева, Предложения за измерване на „Транзакционния сектор“ от официалната статистика, texte miméographié, Sophia 2006. Les tableaux transmis par les auteurs. Le projet des trois auteurs (allemand et bulgares) fait suite de correspondance entre l'auteur présent après la présentation du papier pendant la conférence annuelle de l'ISNIE en 2005.

¹⁵ J.A. Dowie, The service ensemble, In C. Foster, ed. *Australian Economic Development in the Twentieth Century*, London 1970. V. Fuchs, *Production and Productivity in the Service Industries*, New York 1969.

5. Remarques finales

Les raisons principales de l'augmentation des services de transaction proposés par North et Wallis semblent également raisonnables pour l'économie polonaise. L'expansion du marché avec son échange impersonnel, la transformation de la nature d'un grand nombre de rapports sociaux dans les liens marchandes et des arrangements contractuels pourrait seulement avoir augmenté les coûts de protéger des droites de propriété. Par conséquent, les coûts de rédaction et d'exécution des contrats deviennent plus significatifs avec l'expansion du marché polonais. Il est difficile d'évaluer la deuxième proposition. Le changement technologique en Pologne est complexe mais l'apport du capital étranger doit avoir renforcé la tendance identifiée par Wallis et North. Enfin, pour l'interprétation du rôle de l'état dans les deux économies l'on a besoin des analyses plus profondes.

En adressant les questions posées par Dollery et Leong nous sommes emmenés à croire que certaines de leurs conclusions ont été répétées, sans risque majeur, dans cette étude : des résultats empiriques pour l'économie américaine sont en gros répliqués également par une économie beaucoup plus faible et moins industrialisée dans la transition; deuxièmement, la méthodologie pour mesurer les services 'visibles' de transaction développée par Wallis et North, peut, après des modifications appropriées, être appliquée dans un contexte de l'Europe Orientale. Le plan comptable national en Pologne (et en Bulgarie) est assez complet pour permettre des études comparatives assez détaillées. La première vérification en Bulgarie de cette thèse semble confirmer notre intuition. Quant à la nature du développement économique, nous hésitons à prononcer un jugement. La période est trop courte, quelques variations des paramètres spécifiques exige davantage de recherche.

Bibliographie

- R. Coase, The Nature of the Firm, *Economica* nr 4, 1937, pp. 386-405
R. Coase, The problem of social cost, *Journal of Law and Economics*, no 3, 1960, pp. 1-44
Dagnino-Pastore, J.M.; Farina, P.E. 1999: Transaction Costs in Argentina (ISNIE 1999) ;
B. E. Dollery, Wai. H.L., 1998. Measuring the transaction sector in the Australian Economy, 1911-1991, *Australian Economic History Review*, vol. 38, no. 3, pp.207-231
E. G. Furubotn, R. Richter, *Institutions and Economic Theory*, The University of Michigan Press, 1998
Ghertman, M. 1998: Measuring Macro-economic Transaction Costs – a Comparative Perspective and Possible Policy Implications (ISNIE 1998);
Hazledine, T., Measuring the New Zealand Transaction Sector, 1956-98, with an Australian Comparison, „New Zealand Economic Papers” 1/2001 ;
J. G. Miller, T.E. Vollman, The Hidden Factory, *Harvard Business Review*, 55, no. 5 1985, pp. 142-150
F.M. Scherer, The selling costs, in: J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, eds. *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, vol. 4, p. 300-301, London, Macmillan 1987
O.E. Williamson, *Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, 1985 [Polish edition, PWN Warszawa 1998]
J.J. Wallis, D. C. North, 1988, Measuring the transaction sector in the American Economy, in: S.L. Engerman, R.E. Gallman, *Long-term Factors in American Economic Growth*, Studies in Income and Wealth no. 51, Chicago and London, University of Chicago Press. pp. 95-161
Wang, N, 2003: Measuring Transaction Costs: An Incomplete Survey (Ronald Coase Institute Working Papers, No. 2)
Г. Чобанов, Х. Егберт, А. Гюреджекчиева, Предложения за измерване на „транзакционния сектор“ от официалната статистика, texte miméographié, Sophia 2006

Sources des données polonaises

- Polska Klasyfikacja Działalności PKD*, Dz. U. Nr 33, annexe su document [*Rozporządzenie*] du Conseil de Ministres de 20.01.2004.
Rachunki kwartalne PKB w latach 1995-2003 [Comptes trimestriels, PIB en 1995-2003], GUS, Warszawa
Rocznik Statystyczny [Annuaire Statistique], GUS, Warszawa, 1995-2003.
Rocznik Statystyczny Pracy [Annuaire des statistiques de travail], GUS, Warszawa, 1995, 1997, 1999, 2001, 2003.



Place de la Pologne sur le marché intérieur des services

Résumé

A partir du 1 mai 2004 la Pologne est intégrée au marché intérieur des services. En réalité, cette intégration est très limitée. La principale raison est que le marché intérieur des services même n'est pas encore achevé, bien que son établissement ait été prévu au début de la construction européenne dans le traité fondateur. Conformément aux dispositions du Traité instituant la Communauté européenne, la libre circulation des services est assurée au sein de l'Union européenne. Cela étant un grand nombre d'obstacles affecte toujours une large variété de services. La libéralisation du marché des services dans l'Union européenne rencontre une forte opposition. La directive sur les services dans le marché intérieur a provoqué de vifs débats dans les pays membres.

De plus, compte tenu des dérogations incluses dans l'Annex XII du Traité d'adhésion, l'accès des travailleurs polonais aux marchés de services de certains pays de l'UE est limité par rapport aux anciens Etats membres .

Dans le même temps, les évolutions économiques et technologiques continuent d'accroître le rôle des services dans l'économie moderne. Il est important de souligner que l'élimination des obstacles juridiques à l'établissement du marché des services constitue une condition essentielle pour atteindre les objectifs du programme de Lisbonne. Il s'agit donc de la compétitivité mondiale des prestataires de l'Union européenne.

Cette analyse synthétique a un triple objectif. Premièrement, rappeler le cadre juridique s'appliquant au commerce de services entre la Pologne et les autres pays de l'Union européenne. Deuxièmement, exposer le fonctionnement du marché intérieur des services en s'appuyant sur un travail de la Commission européenne qui fournit un éventaire complet des obstacles à l'intégration des marchés de services dans l'UE, en outre le marché polonais, et

mettre en lumière les conditions essentielles d'une telle intégration. Troisièmement, examiner l'état de l'intégration du marché des services en Pologne dans le marché intérieur.

Cadre législatif

La libre circulation des services et la liberté d'établissement sont deux principes généraux régissant le marché intérieur des services. Ils sont contenus dans le Traité instituant la Communauté européenne. Ces principes garantissent aux entrepreneurs européens la liberté de prester leurs services à l'intérieur de la Communauté (l'article 49) et de s'établir dans d'autres Etats membres (l'article 43).

Bien que ces libertés soient directement appliquées, la suppression des obstacles législatifs à la création d'un marché intérieur des services ne concerne que quelques secteurs où des législations spécifiques ont été développées, tels que les services financiers, les télécommunications et la reconnaissance des qualifications professionnelles. Dans d'autres secteurs les deux principes fondamentaux se heurtent à un grand nombre d'obstacles. L'application directe de l'article 49 et 43 par la Cour de justice est inefficace, parce que ses décisions ne touchent que les violations individuelles.

A partir de décembre 2006 l'intégration des marchés des services des pays de l'Union Européenne s'appuie sur la Directive concernant les services dans le marché intérieur (ci-après dénommée « directive »). Bien que la directive doive établir un cadre juridique pour une large variété de services, son champ d'application est restreint. Tout d'abord elle s'applique aux activités déjà ouvertes à la concurrence. Elle ne concerne pas ainsi les monopoles, les opérateurs publics, les services d'intérêt économique général auxquels les pays membres appliquent leurs règles. Certains secteurs ont été exclus du champ d'application. Leur liste est assez longue et contient parmi d'autres les services de soins de santé et pharmaceutique, les services audiovisuels, les activités de jeux d'argent et certains services sociaux. Les secteurs déjà couverts par d'autres instruments communautaires sont également exclus du champ d'application de la directive (services financiers, services de communication électronique, services de transport).

Il est important de souligner que les pays membres peuvent imposer des restrictions aux échanges de services justifiés par des « raisons impérieuses d'intérêt général ». La notion de ces raisons élaborée par la Cour de justice évolue et elle couvre maintenant au moins plus que vingt justifications, telles que: l'ordre public, la sécurité publique, la santé publique, la protection des consommateurs, la protection des travailleurs, la protection de l'environnement et de l'environnement urbain, y compris l'aménagement du territoire.

L'un des principaux outils de libéralisation des échanges de services au sein de l'UE prévu par la directive est la simplification des procédures administratives, surtout par la création des guichets uniques. Les prestataires pourront accomplir par leur intermédiaire toutes les procédures et formalités nécessaires. Pour le faire, les prestataires pourront choisir également la voie électronique.

La directive prévoit aussi l'adaptation des dispositions législatives, réglementaires et administratives des États membres concernant la libre prestation de services et l'établissement à certaines conditions, telles que: la non-discrimination, la nécessité, la proportionnalité, l'objectivité, les critères doivent être clairs et non ambigus, rendus publics à l'avance, transparents et accessibles. À part des exigences à évaluer, la directive contient une liste des restrictions interdites.

Les pays membres sont obligés de mettre en vigueur les dispositions de la directive avant le 28 décembre 2009 au plus tard.

Bien que, dès son adhésion la Pologne participe au marché intérieur, le Traité d'adhésion contient des dérogations aux règles générales permettant aux pays de la Communauté des Quinze d'appliquer les restrictions aux libertés de ce marché vis-à-vis la Pologne. À cause de ces dispositions temporaires qui dérogent à l'application immédiate de l'acquis communautaire aux nouveaux États membres, les travailleurs salariés polonais ne profitent pas pleinement de la libre circulation des personnes. Les dispositions temporaires ont été prévues pour 7 ans maximum (2+3+2). Seuls le Royaume Uni, la Suède, le Danemark, les Pays Bas et l'Irlande ont ouvert leurs marchés de l'emploi au 1^{er} mai 2004. Pour l'Allemagne et l'Autriche des clauses de sauvegarde ont été convenues restreignant la libre prestation de certains services par les travailleurs polonais. En Allemagne ces dispositions concernent les services de construction, de nettoyage de bâtiments, de décoration d'intérieurs. En Autriche les dérogations portent sur les services liés à l'horticulture, le travail de la pierre, la fabrication de constructions métalliques, les services de construction et de nettoyage de bâtiments, les activités de sécurité, les soins à domicile, ainsi que les activités de l'action sociale sans hébergement.

Fonctionnement du marché intérieur des services en pratique et les conditions principales de sa réussite

Les travaux menés par la Commission européenne dans le cadre de sa « Stratégie pour le marché intérieur des services » ont abouti à la fin de la première phase de cette stratégie à un rapport dans lequel la Commission a identifié les obstacles aux échanges de services sur le marché intérieur. Le rapport couvre de différentes activités de services, par exemple, les services de transports, de loisirs ou de construction. Il couvre également l'ensemble des difficultés qui subsistent dans le marché intérieur des services et qui affectent toutes les étapes d'une prestation de services et qui touchent aussi bien le prestataire qui s'établit dans un autre État membre que celui qui fournit des services sans s'y établir. Les fournisseurs et les consommateurs de services rencontrent alors les difficultés à chaque étape du processus commercial: de l'établissement de l'opérateur de services et l'utilisation d'inputs pour prester des services, en passant par la promotion, la distribution, la vente, jusqu'à l'après vente. Les problèmes qui affrontent les prestataires de services concernent en outre l'exigence de nationalité ou de résidence, la forme juridique et la structure interne, les qualifications professionnelles, le détachement de travailleurs, l'utilisation d'agences de travail intérimaire ou de travailleurs intérimaires ou l'utilisation transfrontalière de travailleur, des services aux entreprises d'équipements ou de matériels (voir tableau 1).

Selon le document de l'OCDE « Les bénéfices de la libéralisation des marchés de produits et de la réduction des barrières aux échanges et aux investissements internationaux », dans la plupart des pays de l'UE, la réforme des réglementations devrait porter sur un grand nombre de secteurs, notamment les transports ferroviaires et aériens, ainsi que les secteurs du gaz (voir tableau 2). Ce qui peut être surprenant c'est qu'un niveau de réglementation fort caractérise aussi les nouveaux pays membres de l'UE. La Pologne n'en fait pas d'exception. Il en résulte que ce pays devrait être parmi ceux qui seront les plus affectés lors de libéralisation du marché des services. Il faut quand même prendre en compte que les secteurs énumérés dans le document de l'OCDE sont exclus du champ d'application de la directive « services ».

L'analyse des barrières existantes aux échanges de services laisse comprendre dans une certaine mesure le contraste entre la place des activités de services dans les économies nationales et la part des services dans le commerce. En 2004 le commerce des services a représenté moins qu'un quart du commerce total. La prise en compte de la dimension temporelle (1995-2004) de l'importance du commerce de services et de marchandises dans les relations intra et extra communautaires permet de constater que l'évolution des échanges

de services entre les pays membres fait partie d'une tendance plus générale et ne résulte pas de la mise en œuvre du marché intérieur (voir tableau 3).

Parmi les caractéristiques propres des échanges de services au moins deux sont essentielles pour la création d'un véritable marché des services. Premièrement, la notion de commerce des services comprend les quatre modes de fourniture, comme l'indique l'Accord général sur le commerce des services de l'OMC : la fourniture transfrontalière (seul le service traverse la frontière), consommation à l'étranger (les consommateurs consomment les services en dehors de leur pays), la présence commerciale à l'étranger (le fournisseur établit une présence commerciale dans un autre pays), la présence de personnes physiques (une personne se déplace temporairement pour fournir le service dans un autre état). Les échanges de nombreux services, tels que les services juridiques, la santé, la construction, nécessitent une proximité physique entre fournisseur et consommateur. Cela implique un déplacement du fournisseur ou du consommateur ou de ces deux parties du contrat au même temps, alors la fourniture selon modes 2, 3 ou 4. La libéralisation des échanges de ces services « située » entre la libéralisation du mouvement de personnes et de capitaux, dépend donc de la libéralisation de mouvement de personnes et de capitaux. L'implantation de filiales étrangères est jugée même plus importante (en terme du montant d'exportations) que le commerce « classique ».

Deuxièmement, les prestataires de services doivent faire face à de nombreux obstacles sous la forme de législations nationales. L'activité de services est très réglementée. Un grand nombre des mesures est économiquement justifié (asymétrie d'information, concurrence imparfaite). Seule une harmonisation minimale de ces régulations nationales accompagné d'une reconnaissance mutuelle des règles et des pratiques des pays membres semblent être des mesures législatifs nécessaires à l'accomplissement du marché intérieur des services. Les régulations nationales affectent aussi bien les fournisseurs locaux qu'étrangers. La non-discrimination entre le fournisseur local et étranger tout en gardant l'hétérogénéité des exigences à la libre fourniture de services ne permet pas d'exploiter d'économies d'échelle liées à la taille plus grande du marché (voir figure 1).

Le marché des services en Pologne et son intégration au marché intérieur

La difficulté de l'évaluation de la place que la Pologne occupe sur le marché intérieur des services relève de deux groupes de problèmes. Tout d'abord on ne dispose pas jusqu'à présent de chiffres fiables relatives aux échanges de services. Les statistiques disponibles sont incomplètes et ne sont pas ventilées par mode de fourniture. Ensuite, il est trop tôt de faire un bilan de l'adhésion de la Pologne à l'UE pour les services. Cela étant, certaines observations sont possibles.

Selon les chiffres d'Eurostat, les services dominent le paysage économique des pays de l'Union européenne. Le secteur des services représente 59 % des emplois dans l'UE et 55% de sa valeur ajoutée. Il existe une forte corrélation positive entre la part des services dans l'économie et le niveau de développement. Le poids des services dans la création de la valeur ajoutée et de l'emploi est comparativement élevé au Royaume-Uni, en Suède, en France, au Danemark et en Belgique et c'est en Pologne qu'il est parmi les plus bas (tableau 4). La part des services dans l'activité économique polonaise a fortement augmenté. Dans la valeur ajoutée elle s'est accrue de 14 points de pourcentage entre 1993 et 2003. Dans l'emploi l'augmentation a été de 9 points entre 1994 et 2004. Les exemples des pays de l'UE avancés laissent penser qu'il y a encore un fort potentiel du développement du secteur de services en Pologne.

La contribution de la Pologne au commerce international de services de l'UE est modeste. Selon les chiffres d'Eurostat, en 2004 la part de la Pologne dans les exportations et les importations de l'UE (échanges extra communautaires compris) s'élevait respectivement à 1,3% et 1,2%. Pour comparer dans le commerce intra communautaire de marchandises sa part était de 2,6% et 2,9%, alors deux fois plus importante.

Lorsqu'on examine la structure du commerce de services de la Pologne et de l'ensemble des pays de l'UE, on remarque que la Pologne se révèle être le pays avec la composition des exportations de services assez traditionnelle (voir le graphique 1). Ce sont les voyages et les transports qui dominent dans la structure des exportations polonaises, tandis que pour les autres pays de l'UE dans son ensemble, ce sont les autres services commerciaux (communication, construction, informatique et information, autres services aux entreprises, et services personnels, culturels et relatifs aux loisirs) et les services des administrations publiques qui occupent la première place.

La Pologne est l'un des nouveaux pays de l'UE qui ont maintenu un tissu d'entrepreneurs privés malgré la nationalisation. Les petites et micro entreprises polonaises jouissent du faible coût de la main d'œuvre. Elles sont surtout concurrentielles sur les marchés de services

manuels qui n'exigent pas de technologies avancées. Leurs marchés sont locaux et régionaux. De nombreuses entreprises polonaises sont ainsi présentes sur les régions frontalières de l'Allemagne.

Le faible coût de la main d'œuvre (quatre fois moins élevé qu'au Royaume Uni ou aux Pays-Bas), un bon niveau de formation des travailleurs, une bonne performance en termes de productivité du travail (voir la contribution des services à la valeur ajoutée et à l'emploi), ainsi que la politique publique (incitations fiscales dans les zones spéciales économiques) attirent des investissements étrangers. Ces derniers participent souvent à la privatisation des entreprises publiques. La part des opérateurs étrangers dans certains secteurs est parfois dominante. Le secteur bancaire est un bon exemple.

Pendant les vingt dernières années un autre processus est aussi en train de se produire. Des dizaines de grandes entreprises de pays développés ont délocalisé vers la Pologne leurs services de comptabilité et d'administration, mais aussi de recherche et de développement. Parmi ceux qui s'installent en Pologne il y a aussi des entreprises européennes (voir illustration 1). L'installation des unités de services en Pologne augmente l'offre transfrontalière de services de la Pologne. Le développement de ces débouchés est lié à l'apparition des nouvelles techniques de transmissions d'informations, rapides et au coût réduit. Ces dernières ont fortement accru le potentiel des échanges transfrontaliers de services

Conclusions

Aujourd'hui, le principal outil destiné à faire tomber les obstacles juridiques à la création du marché intérieur des services est la Directive concernant les services dans le marché intérieur. S'il ne fait pas de doute qu'une directive cadre est une bonne solution pour un secteur très hétérogène, l'impact direct et immédiat de la présente directive sur le commerce entre les pays membres sera plutôt limité. Cependant, l'adoption de cette réglementation par la Pologne peut contribuer à promouvoir les réformes nationales. L'adaptation des réglementations nationales aux exigences du droit communautaire, par exemple, en matière d'autorisation, peut réduire des barrières et charges aux fournisseurs polonais.

Compte tenu de la spécificité de commerce de services, le programme du marché intérieur des services doit s'appuyer plus largement sur l'harmonisation et ensuite sur la reconnaissance mutuelle de réglementations nationales. Il faut revenir dans une certaine mesure aux éléments originaires de la stratégie lancée en 2001 par la Commission européenne et destinée à démanteler les barrières existantes qui empêchent la concurrence sur le marché intérieur des services.

L'analyse des régulations nationales des pays de l'UE concernant la fourniture des services dans le marché intérieur conduit à la conclusion qu'une plus grande ouverture des marchés des services est non seulement possible mais également désirée.

En ce qui concerne le cadre réglementaire des échanges de services entre la Pologne et les autres pays de l'UE, les dispositions de l'annexe XII du Traité d'adhésion concernant le mouvement des personnes présentent une importance. Les dérogations concernent les domaines où la Pologne dispose d'avantages comparatifs. Pour la Pologne, compte tenu de sa base capitale très modeste, l'envoi de travailleurs à l'étranger pour y prester des services est une option très intéressante en matière d'exportation de services. La Pologne est également entrée sur le marché des services externalisés.

Compte tenu du développement du marché des services en Pologne, des tendances globales de l'évolution des services, ainsi que la réforme du cadre réglementaire dans les pays de l'UE, on peut s'attendre à l'augmentation de l'importance du marché des services polonais au sein de l'Union européenne dans les années qui viennent .

Tableau 1
Les obstacles à la libre circulation des services d'après le Rapport sur l'état du marché intérieur des services de la Commission européenne

Exigences et barrières / Domaines touchés par difficultés	Etablissement des opérateurs de services	Utilisation d'inputs pour prêter des services	Promotion	Distribution	Vente	Après vente
Limites quantitatives (monopoles)	x			x		
Exigences de nationalité ou de résidence	x			x		
Procédures d'autorisation ou d'enregistrement ou de déclaration	x		x	x		
Limites aux activités pluridisciplinaires	x					
Forme juridique et structure interne	x					
Qualifications professionnelles, expérience	x			x		
Conditions d'exercice des activités (régimes de l'impôt, responsabilité et assurance professionnelles)	x	x		x	x	x
Détachement de travailleurs		x				x
Utilisation d'agences de travail intérimaire ou de travailleurs intérimaires		x				
Utilisation transfrontalière de travailleur, des services aux entreprises d'équipements ou de matériels		x		x		
Interdiction de communication commerciale			x			
Contenu et forme des communications commerciales, communication critique			x		x	
Règles relatives au développement et à la circulation d'informations indépendantes			x			
Restrictions à la réception de services				x		
Difficultés pour recouvrer les créances						x
Recours judiciaires						x

Source: adopté du *Rapport de la Commission au Conseil et au Parlement Européen, L'Etat du marché intérieur des services*, 30 VII 2002, COM(2002) 441 final

Tableau 2
Degré de régulation de marchés de services dans certains pays de l'UE en 2003

	Tchèque	France	Grèce	Irlande	Allemagne	Pologne	Hongrie	Royaume Uni
Ensemble	3,3	3,0	4,1	3,2	1,6	2,9	3,7	1,0
Electricité	Nd	3,6	3,3	3,3	1,8	nd	nd	0,0
Gaz	3,6	3,5	5,2	4,1	1,5	4,8	3,4	1,7
Télécommunications	nd	2,1	1,7	1,5	1,6	nd	nd	0,5
Poste	3,2	2,9	2,9	2,9	2,2	2,9	3,5	2,9
Transports aériens	4,4	1,7	4,3	4,3	0,0	3,5	5,6	1,4
Transports ferroviaires	2,3	5,3	5,6	5,6	3,0	1,7	3,8	0,4
Transports routiers	3,0	0,5	6,0	0,5	1,3	1,7	2,5	0,5

L'index se trouve entre 0 (niveau de régulation le plus fiable) et 6 (le plus fort)

Source: *The Benefits of Liberalizing Product Markets and Reducing Barriers to International Trade and Investment in the OECD*, ECO/WKP(2005)50, OECD, Paris 2005

Tableau 3
Ventilation géographique d'exportations de services et de marchandises des pays de l'UE
en 1995, 2000 et 2004 (UE 15, % PIB)

	exportations de services			Exportations de marchandises		
	1995	2000	2004	1995	2000	2004
Commerce intra UE	3,31	4,27	4,50	15,0	19,3	18,6
Commerce extra UE	2,67	3,58	3,71	8,6	9,6	9,4

Source: D. Gros , EU Services Trade: Where is the single market in services?, www.ceps.be

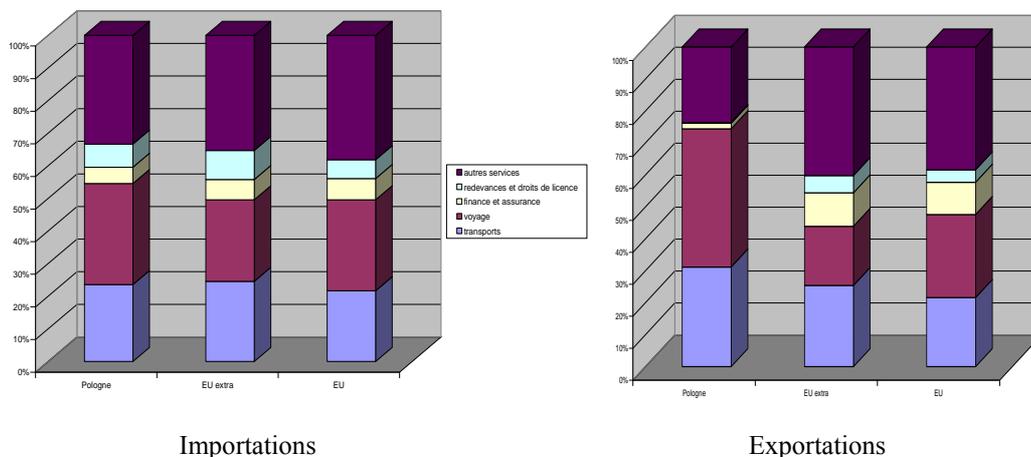
Tableau 4
Poids des secteurs dans la création de la valeur ajoutée et de l'emploi en 1993 et 2003 dans
certains pays de l'UE

Pays	Valeur ajoutée brute						Emploi					
	Agriculture		Industrie		Services		Agriculture		Industrie		Services	
	2003	1993	2003	1993	2003	1993	2004	1994	2004	1994	2004	1994
Autriche	2,0	2,9	30,5	30,1	67,6	67,0	5,0	7,3	27,8	33,4	67,2	59,3
Belgique	1,4	2,0	25,6	29,0	73,0	69,0	2,0	2,5	24,9	26,9	73,1	70,7
Tchèque	2,9	5,5	38,6	41,0	58,5	53,8	4,3	6,9	39,4	42,7	56,3	50,4
Danemark	2,3	3,6	25,9	25,2	71,8	71,3	3,0	5,1	23,7	26,8	73,1	68,1
Finlande	3,4	5,4	31,1	30,9	65,5	63,7	4,9	8,7	25,7	26,3	69,3	65,0
France	2,6	3,1	21,5	24,9	75,9	72,8	3,5	4,8	23,0	26,6	72,6	68,6
Grèce	7,0	9,8	23,5	25,1	69,5	65,1	12,6	20,8	22,5	23,6	64,9	55,6
Espagne	3,7	5,8	29,1	29,8	67,2	64,8	5,5	9,4	30,5	30,4	64,0	60,2
Irlande	2,7	8,5	41,2	35,1	56,2	56,5	6,4	12,1	27,7	28,3	65,9	59,6
Allemagne	1,1	1,2	28,8	33,2	70,1	65,6	2,4	3,3	31,0	37,7	66,6	59,0
Pologne	3,0	6,8	30,5	40,3	66,5	52,6	18,0	23,8	28,8	31,8	53,2	44,4
Portugal	3,8	6,2	27,1	29,6	69,1	64,2	12,1	11,8	31,4	32,9	56,5	55,3
Slovaquie	4,0	6,3	32,4	36,4	63,5	57,3	5,1	10,2	39,0	39,7	55,9	50,2
Suède	1,9	2,7	28,1	29,0	70,1	68,3	2,1	3,5	22,6	25,1	75,2	71,4
Hongrie	3,4	6,5	31,3	32,2	65,4	61,3	5,3	9,0	33,2	33,9	61,5	57,1
Royaume Uni	1,0	1,8	26,2	31,3	72,0	66,9	1,3	2,1	22,3	27,6	76,4	70,3
Italie	2,7	3,4	27,8	31,4	69,6	65,2	4,5	7,1	31,0	34,3	64,5	58,6

Source: OECD in Figures, 2005 Edition, OECD Observer 2005/Supplement 1

Graphique 1

Ventilation des importations et des exportations de la Pologne et de l'UE par secteur en 2004



EU extra- échanges intra Union européenne non compris

Source : OECD in Figures 2006-2007, OECD 2006, ISBN 9264022635

Illustration 1

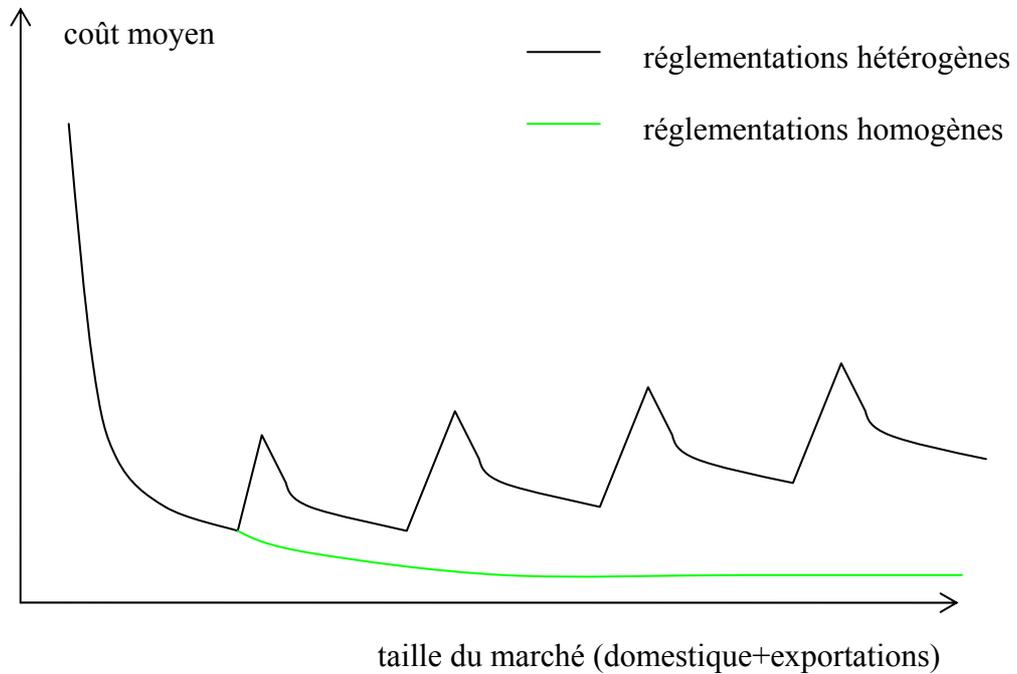
Exemples des entreprises qui ont installé leurs offices en Pologne



Source: L'Agence polonaise de l'information et des investissements étrangers

Figure 1

L'importance de l'hétérogénéité des réglementations nationales du point de vue d'un exportateur



Source : adapté de CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, A quantitative assessment of the EU proposals for the Internal market for services, (revised), , 2005, p. 4

Références

Actes relatifs à l'adhésion de la République tchèque, de la République d'Estonie, de la République de Chypre, de la République de Lettonie, de la République de Lituanie, de la République de Hongrie, de la République de Malte, de la République de Pologne, de la République de Slovénie et de la République slovaque à l'Union européenne, Annex XII, JO L 236, 23 septembre 2003

Agence polonaise de l'information et des investissements étrangers, www.paiz.gov.pl

Benefits of Liberalizing Product Markets and Reducing Barriers to International Trade and Investment in the OECD, ECO/WKP(2005)50, OECD, Paris 2005

Directive 2006/123/CE du Parlement Européen et du Conseil du 12 décembre 2006 relative aux services dans le marché intérieur, JO 376/36, 27.12.2006

Etat du marché intérieur des services, Rapport de la Commission au Conseil et au Parlement Européen, 30 VII 2002, COM(2002) 441 final

Europe in Figures, Eurostat yearbook 2006-2007

Gros D. , EU Services Trade: Where is the single market in services?, www.ceps.be

Impact sur l'économie et les petites entreprises de l'Union Européenne à 15, www.pme.gouv.fr

OECD in Figures 2006-2007, OECD 2006, ISBN 9264022635

OECD in Figures, 2005 Edition, OECD Observer 2005/Supplement 1

Quantitative assessment of the EU proposals for the Internal market for services, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, (revised), 2005

Świadczenie usług w Unii Europejskiej, informator dla przedsiębiorców, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, grudzień 2005

Szypulewska-Porczyńska A., Rynek wewnętrzny usług w świetle dyrektywy usługowej, Warszawa 2007, materiał będzie opublikowany w zeszytach Instytutu Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej

Urbański Tomasz, Main features of the services sector in the EU, Statistics in focus, 19/2007, Eurostat

Les différents modèles d'Etat-providence en Europe et au Japon

55^{ème} congrès de l'association internationale des économistes de langue française

à Varsovie

du lundi 21 au mercredi 23 mai 2007

Hidéo TABELI

Résumé :

L'Europe aussi bien que le Japon, se trouvent à un carrefour face à la crise actuelle. Celle-ci ne se pose pas dans les mêmes termes en Europe et au Japon. Comment vont-ils adapter aux circonstances nouvelles? Et quel est l'état actuel au Japon? Nous consacrons la première partie à expliciter notre problématique et notre approche. Nous nous posons les questions en termes suivants: Pourquoi les paradigmes dominants ne s'adaptent-ils plus à l'heure actuelle? Au-delà des paradigmes traditionnels, quel potentiel et quelle approche restent-ils à la théorie économique de développement? Quelle sont les conditions indispensables d'un nouveau paradigme? Dans la deuxième partie, nous abordons le modèle d'Etat-providence du Japon au regard des régimes des Etats-providence de Esping-Andersen. Quel est le poids de l'idiosyncrasie nationale du Japon? Quelles sont donc les différences entre l'Europe et le Japon dans l'état actuel de leurs régimes d'Etat-providence?

Introduction

Nos préoccupations actuelles résident à la fois dans la transfiguration sociale dans un contexte d'accélération de la mondialisation des économies de marché et dans l'incompatibilité de l'économique et de l'écologique.

Nos conclusions sont les suivantes : premièrement, on ne peut pas séparer les problèmes écologiques des problèmes de bien-être ; deuxièmement, on ne peut pas forcément résoudre ces problèmes dans le cadre d'un pays, au regard des «contraintes extérieures» liées à la mondialisation et à la montée des pays de BRICs et en même temps des problèmes environnementaux à l'échelle de la planète ; troisièmement, on s'avère incapable de trouver la solution de la crise actuelle dans

les approches des sciences économiques orthodoxes, telles que les néoclassiques et les keynésiennes.

Il s'agit donc de se libérer des paradigmes dominants et de rechercher de nouveaux paradigmes de développement. C'est pour cela qu'il nous faut revenir à la tentative au moment du Sommet social de Copenhague (I. Sachs, 1995). Les nouveaux paradigmes intègrent les approches exprimées par le développement endogène, l'économie plurielle, l'économie solidaire, etc. C'est "la volonté de communauté" (J.O.y Gasset, 1961, p.119), la volonté des citoyens à l'échelon régional, national et international et leur intention politique qui soutiennent ces approches. Ici "la communauté" signifie coexistence, comme José Ortega y Gasset l'a souligné dans la *Révolution des masses*.

Le plus important, toutefois, c'est que les citoyens de chaque pays partagent chacun la vision de sa société de demain qui doit réaliser leur bien-être et leur vie écologique, et dégager son potentiel de développement qualitatif.

Au moment même de la crise de la civilisation européenne dans les années 30, Ortega a aspiré aux "Etats-Unis d'Europe" (p.193). «la volonté de communauté» s'est sans aucun doute réalisée dans l'Union européenne. Cependant, l'Union européenne se heurte à des difficultés, comme le rejet du traité constitutionnel. La crise actuelle se traduit par des disparités salariales et régionales profondes, l'exclusion sociale, la crise institutionnelle, autrement dit la crise de l'Etat-providence, et la dégradation de l'environnement à l'échelle de la planète. En termes de crise actuelle, il en est de même pour le Japon. Quelles sont donc les différences entre l'Europe et le Japon dans de pareilles circonstances? Nous en traiterons dans la conclusion de la première partie.

Alors, quelle vision nous faut-il adopter à l'instar de Jose Ortega y Gasset et quel est le modèle théorique de socio-économie du développement qui peut résoudre la crise actuelle. Dans une telle optique, nous traitons de notre thème : les différents modèles d'Etat-providence et les marchés du travail en Europe et au Japon.

Notre texte est divisé en deux parties. Nous consacrerons la première partie à la recherche de nouveaux paradigmes de développement. Dans cette partie, nous nous poserons simplement la question suivante : pourquoi les paradigmes

dominants ne s'adaptent plus à l'heure actuelle ? Par l'intermédiaire de cette interrogation, nous examinerons les rapports entre l'économique, l'écologique et le social, la redéfinition du rôle de l'Etat et les nouvelles formes de partenariat entre les acteurs sociaux.

Ce texte ne prétend pas apporter de réponse définitive aux problèmes qui sont aujourd'hui au cœur des réflexions sur la crise de l'Etat-providence et de l'environnement mondial au sein de la mondialisation, et nous nous contentons de d'envisager la socio-économie du développement en tant que nouveau paradigme de développement. Nous précisons ici notre approche. Nous prendrons une approche normative et nous nous appuyerons sur le concept de «maldéveloppement» que I. Sachs a défini (I. Sachs, 1986).

Dans la deuxième partie, nous commencerons par examiner les régimes d'Etat-providence de G. Esping-Andersen. Dans le cas où on se fonderait sur la typologie dans sa théorie d'ensemble, la construction européenne engendre-t-elle une tendance à la convergence ? Et comment le Japon se classe-t-il dans les régimes d'Etat-providence distingués par Esping-Andersen. Sur ce point, nous traiterons des questions cruciales relatives à la réalité du Japon. Le but de notre texte est d'envisager la possibilité d'une réalisation du «Japon social», en le comparant à «l'Europe sociale».

1. La recherche de nouveaux paradigmes de développement

Nous ne pensons pas que les problèmes de l'environnement mondial puissent se résoudre avec l'inclusion des coûts externes et une évaluation l'exacte des incidences sur l'environnement, fondées sur les principes du marché dans le cadre théorique des paradigmes traditionnels.

Nous ne pensons pas non plus que l'on puisse résoudre ces problèmes avec les technologies avancées, sans changer le mode de production et le style de vie.

“Or, les économistes se sont souvent cantonnés dans des réflexions abstraites, parfois sans rapport étroit avec les événements politico-économiques de notre temps” (J. Fontanel, 2003, p.5), mais la réalité réclame vraiment «la révolution copernicienne». Celle-ci implique qu'on se lance dans la transformation du mode de

production et du style de vie actuels face à la crise de l'Etat-Providence et de l'environnement mondial.

1.1. Le modèle écologique de R.G. Wilkinson

Au-delà des discours traditionnels, quel potentiel et quelle approche restent-ils à la théorie économique de développement ? Nous faisons appel au modèle écologique de R.G. Wilkinson, afin d'examiner le potentiel de cette théorie.

Suivant Wilkinson, le développement s'interprète comme une série de réponses adaptatives au «changement» dans une situation écologique (R.G. Wilkinson, 1973, p.18). Et le «changement» est à la fois une conséquence qui s'est adaptée à un environnement déterminé et une résolution des problèmes qui surviennent entre l'homme et son milieu. Les causes le plus susceptibles d'un tel «changement» sont le changement démographique et les conséquences fortuites des actions de l'homme sur l'environnement (p.17).

Or, quand de nouveaux problèmes adaptatifs se posent, les hommes comme produits d'un système culturel déterminé sont forcés de transformer leur style de vie pour faire face aux circonstances nouvelles. Donc, au cas où les hommes seraient obligés de trouver d'autres sources de nourriture et de matières premières et au cas où les hommes auraient innové les moyens de se protéger d'un «changement» de climat et de conditions géographiques, ces résistances désigneraient, en premier lieu, les modifications du style de vie en tant que système culturel et du mode de production existant, en deuxième lieu, le passage d'une «niche écologique» à une autre (p.10). Dans ce cas, il faut souligner qu'il est important de distinguer deux formes différentes d'adaptation : La première est une adaptation améliorée dans une circonstance déterminée, il s'agit d'une survivance des mieux adaptés ; La deuxième est une adaptation aux changements de l'environnement (p.12).

Fondé sur le modèle de R.G. Wilkinson, comment faut-il appréhender les phénomènes résultants de la mondialisation et de l'environnement mondial ?

Sans se rendre compte du fait que l'économie humaine est un «sous-système» de l'écosystème terrestre qui est fini et fermé (H. Daly, 1990), en séparant l'économique de l'écologique et en poursuivant la croissance économique, les êtres

humains ont développé le mode de production capitaliste comme système de production moderne jusqu'à l'échelle mondiale au delà du cadre national. Nous assistons maintenant à l'ère de la mondialisation des économies de marché et nous sommes aussi obligés de prendre conscience de l'environnement fini.

C'est dire que l'on nous impose, de deux manières, l'adaptation aux circonstances. La première est le processus de survivance des mieux adaptés dans le cadre de la mondialisation et la deuxième est le processus d'adaptation à l'écosystème qui est en train de perdre sa capacité de s'épurer.

Le processus de survivance du plus apte est loin de nous conduire à l'équilibre de marché, mais au processus cumulatif de causalité circulaire (G. Myrdal, 1959, pp.70-71). Il entraîne donc de graves conséquences: d'abord, à l'intérieur du pays, les déséquilibres économiques et régionaux, l'élargissement des disparités, la raréfaction et la fragmentation des communautés au niveau régional, national et transnational, l'exclusion sociale, etc., ensuite ; à l'échelle mondiale, les mouvements de capitaux et de population, la concentration de la population dans les mégapoles, des capitaux et de l'information, la délocalisation des industries vers les pays à bas salaires, l'élargissement des disparités de revenus entre pays, la dégradation de l'environnement mondial, l'épuisement des ressources naturelles, etc.,

C'est donc ainsi que l'on nous impose paradoxalement d'un côté de rétablir des institutions sociales adaptées à la mondialisation et d'un autre côté de modifier le style de vie et le mode de production existants, afin d'obtenir une «nouvelle niche écologique» pur faire face à des conséquences imprévues.

Wilkinson exprime son message de la façon suivante à la fin de son livre : il nous faudrait prendre une décision consciente et planificatrice sur le plan qualitatif de nos vies. Nous le souhaitons ! Il ne faut pas que le «changement» soit le maître des hommes, mais il faut prendre l'initiative afin que l'homme soit le maître du «changement» (R.G. Wilkinson, 1974, p.275). Or, qu'est-ce qu'il nous faut faire pour cela ? Et par quel moyen est-ce que nous en prenons l'initiative ?

En ce moment, nous n'apportons pas de réponse claire à ces questions cruciales, mais il est bien naturel qu'il ne s'agisse pas de suivre la voie du communisme ou du socialisme d'Etat dans notre histoire, il ne s'agit pas non plus de développer les

paradigmes traditionnels. Ce qui est sûr, c'est qu'il faut pouvoir répondre, non pas à la mesure de la monnaie ou du capital mais à la mesure de l'homme et du milieu, au double processus d'adaptation que nous avons mentionné plus haut.

1.2. L'évolution des Paradigmes traditionnels

Pour répondre au double processus d'adaptation dans les circonstances actuelles, nous ne pouvons pas développer les paradigmes traditionnels, parce qu'ils sont les produits de l'histoire.

Y. Hiroi a donné une vue d'ensemble historique sur l'évolution des paradigmes traditionnels (Y. Hiroi, 2001, pp.116-135). Y. Hiroi considère que les «besoins» ou le «désir» des hommes se sont transformés de «nécessités» naturelles et objectives en «demande» subjective et plastique au cours de cette évolution. En se fondant sur sa vue d'ensemble et en la développant, nous déduirons de cette évolution ci-dessous notre schéma à la fin de cette partie..

D'abord, l'école classique marque un décollage des «liens communautaires» déterminés par la Nature, et tout particulièrement la terre “qui est inextricablement entrelacée avec les institutions de l'homme ” (K. Polanyi, 1983, p.238). Les classiques ont donc déclaré les individus indépendants de la «communauté», c'est à dire l'épanouissement des intérêts individuels, par cela même la liberté des activités commerciales par les individus et le libre-échange, en conséquence la formation de l'économie de marché. Par ailleurs, les théories classiques étaient encore prisonnières des «limites naturelles» de la croissance économique.

Puis, l'école néoclassique indique un décollage des «limites naturelles». A savoir que les néoclassiques ont déclaré l'homme indépendant de la «terre». La contribution des néoclassiques est d'avoir présenté le cadre théorique qui correspond au contexte social de l'ère industrielle: le déroulement de l'industrialisation et de la société moderne. Les néoclassiques considèrent donc que le marché est libéré des «limites naturelles», notamment de la terre et qu'il a acquis son autonomie et son étendue. De même, ils se sont intéressés au domaine de la «subjectivité». Cela signifie qu'ils ont pris intérêt non plus aux «besoins» à la «valeur» que la marchandise elle-même incarne d'une manière objective, mais à l'«utilité» subjective que les individus ont

d'acquérir des biens. "L'économie devient dès lors science mécaniste, désincarnée de la nature et d'un homme réduit à l'état d'*homoeconomicus*, amoral et anaturel. L'économie se veut désormais science «pure», définie par Walras comme "la théorie de la détermination des prix sous un régime hypothétique de libre concurrence absolue" (J.-P. Barde, 1991, p.22). Cependant, les néoclassiques sont liés encore aux «limites matérielles» dans le marché.

Alors, l'avènement de Keynes et de l'Etat-providence keynésien annonce un décollage des «limites matérielles». L' époque de Keynes et de l'Etat-providence keynésien représentent à la fois la fin d'une pénurie de la consommation de base et la «croissance durable».

En remplacement de la consommation de base, les objets de la consommation se sont orientés dans la logique des signes comme celle des symboles (J.Baudrillard, 1970, p.308). Il s'agit d'un avènement de "l'ère de l'opulence" (J.K.Galbraith, 1961) et «la conquête sur la transcendance» (H.Marcuse, 1968, p.103). Cela désigne la libération du désir illimité, donc l'autonomie du marché. Bref, leur avènement a signifié l'intensification de la subjectivité, en d'autres termes "l'individualisme hédoniste et personnalisé" (G.Lipovetsky, p.14).

En réalité, l'économie subit largement l'influence de la subjectivité, c'est-à-dire la décision des individus : la propension des individus à dépenser et à investir et la préférence pour la liquidité que Keynes a analysé dans la *Théorie générale*.

Selon Keynes, "la quantité de monnaie détermine l'offre de ressources liquides, par là elle gouverne le taux de l'intérêt et jointe à d'autres facteurs (notamment ceux qui intéressent la confiance) l'incitation à investir ; celle-ci à son tour fixe le niveau des revenus, de la production et de l'emploi et (à chaque stade combinée avec d'autres facteurs) le niveau général des prix par l'intermédiaire de l'offre et de la demande ainsi établies" (J.M.Keynes, 1968, préface pour l'édition française de la *Théorie générale*).

Ce qui signifie que l'offre et la demande de monnaie constituent le facteur décisif de l'économie.

Ainsi, l'époque de Keynes et de l'Etat-providence keynésien symbolisaient la généralisation du marché financier parallèlement à celle de la société anonyme par

actions autant que la consommation comme “un procès d’absorption de signes, et d’absorption par les signes” (J.Baudrillard, 1970, p.308).

Ce que Keynes a mis alors en question, c’était le plein emploi et la croissance durable dans le cadre de l’économie nationale. La croissance économique était encore liée aux politiques de lutte contre le chômage dans le système Keynésien.

En fin de compte, l’évolution des paradigmes traditionnels reflétait l’histoire surmontant progressivement les limites dans l’ordre, les liens communautaires, la terre, les matérielles et les matériels.

Au bout de cette évolution, au début des années 1970, nous avons abordé une nouvelle étape. Cela signifie que nous sommes libérés des contraintes de l’économie nationale. Il s’agit d’une mondialisation de l’économie de marché symbolisée par l’effondrement du système monétaire international issu des accords de Bretton Woods. Nous nous heurtons à présent à la crise de l’Etat-providence et aux problèmes écologiques. Nous ne comprenons plus le sens de la richesse et nous ne comptons plus que la croissance quantitative, imposée par la conjoncture à court terme.

Depuis l’expérience de stagflation des années 1970, les contradicteurs de Keynes règnent aussi bien dans les milieux académiques que sur le plan de la politique économique (E.Combe, 1997, p.78). La contre-révolution néoclassique accentue la tendance à encastrer le réel dans la théorie abstraite. Dans ce cas-là, c’est le monde reflété par la théorie abstraite qui est réel. Dans l’optique des paradigmes dominants, un tel monde est exactement la société qui devrait être. C’est pour cela que les courants de la politique économique se sont orientés vers des réformes structurelles libérales, telles que la déréglementation, les privatisations, la flexibilité du travail et de l’emploi. Face à la mondialisation, le rôle de l’Etat a consisté à intégrer son économie nationale dans l’économie mondiale et à rendre l’économie plus compétitive, mais cela l’a rendu impuissant à résoudre les problèmes sociaux concernant la solidarité nationale.

1.3. Les conditions indispensables d’un nouveau paradigme

En vue de répondre au double processus d’adaptation dans les circonstances

actuelles, que devons nous faire ? En théorie, il s'agit de d'abandonner les paradigmes périmés : d'un côté, il nous faut redécouvrir l'importance de la communauté qui a diminuée au cours du développement capitaliste ; de l'autre, il nous faut rétablir les activités économiques de l'homme sous les contraintes imposées par le milieu naturel. Cependant, cela ne signifie pas nécessairement rétroaction sur le passé, mais processus de l'évolution vers un nouvelle croissance qualitative, basée à la fois sur une vision de la société qui devrait être et sur un nouveau paradigme.

Et alors, quelle est la société qui devrait être ? Quelles sont les conditions indispensables d'un nouveau paradigme ?

Une telle société doit au moins adopter les jugements de valeur suivants posés par H.Marcuse (1968, pp.16-17) :

1. "La vie humaine est digne d'être vécue ou plus exactement qu'elle peut l'être et qu'elle doit être rendue telle".

2. "Pour une société donnée, il existe des possibilités spécifiques pour améliorer la vie humaine et des voies et des moyens spécifiques pour réaliser ces possibilités".

Avant d'examiner les conditions indispensables d'un nouveau paradigme, il faut examiner les problèmes cruciaux. En premier lieu, il s'agit de connaître une limite externe : la finitude de l'environnement terrestre. En deuxième lieu, il s'agit d'admettre de vivre dans un monde mondialisé et une «société unidimensionnelle» (H.Marcuse, 1968) ou «un champ de l'immatériel» (R.Passet, 1997) en conséquence de la recherche des besoins de l'homme et au bout de la libération des limites naturelles et matérielles. En troisième lieu, il s'agit de comprendre que nous nous trouvons dans une société extrêmement polarisée aussi bien au niveau national qu'au niveau international.

De ce fait, les conditions indispensables d'un nouveau paradigme devront satisfaire les conditions suivantes :

En premier lieu, nous devons commencer par soulever les questions ci-dessous : la croissance économique illimitée est-elle possible ? et quelle est la croissance souhaitable ? Pour répondre à ces questions, il faut avant tout remettre en question le sens de la richesse sur laquelle nous nous trompons complètement. Le

PIB ne sert jamais d'étalon de richesse. Il faut distinguer précisément le concept de croissance de celui de développement.

En deuxième lieu, nous devons donner plus d'importance à la recherche de la cohésion sociale, basée sur l'articulation des communautés ouvertes en tant qu'espaces du développement, du local au régional, national et transnational conformément au principe de subsidiarité. C'est la socio-économie du développement qui nous permet de réaliser la cohésion sociale. Et la socio-économie du développement inclura les approches, telles que le «développement endogène» (UNESCO, 1986), l'«économie solidaire» (CRID, 1996 ; HERMES36, 2003 ; B. Perret / G. Roustang, 1993 ; B.Eme / J.-L.Laville, 1994), l'«économie plurielle» (G.Aznar et al., 1997) et ajoutez à cela la «technologie intermédiaire» (E.F.Schumacher, 1978 [1973], p.161) “au service de la production par les masses, non de la production de masse” (E.F.Schumacher, p.166).

En troisième lieu, nous devons reconstituer une démarche de la pensée économique permettant la compréhension des problèmes fondamentaux du réel. Pour ce faire, nous devons d'abord présupposer l'économie en tant que sous-système de l'écosystème terrestre et puis, sans séparer l'économie et le social, examiner le premier par rapport au deuxième. L'un et l'autre résident dans les rapports réciproques, c'est-à-dire, dans le processus cumulatif de causalité circulaire. Nous devons considérer l'économie du point de vue de la relation triangulaire de social-économique-politique qui comprend l'économie du marché et de l'économie du non-marché. Cette tentative de reconstituer l'économie doit s'appuyer sur la socio-économie du développement. L'indicateur sera le degré de maturité des éléments, tels que le «capital social» (P.Bourdieu, 2000, p.12) dans le secteur public, du stock du capital naturel, le capital collectif de la société, la répartition du revenu à la fois au niveau national et au niveau international, la volonté de communauté et la reconstruction politique par les citoyens pour “l'approfondissement de la démocratie et le progrès social” (P.Rosanvallon, 1995, p.12). Enfin, l'important est de considérer non pas le développement économique, mais le développement social en termes qualitatifs dans les limites de la capacité d'adaptation de la planète. Le problème auquel nous faisons face est de chercher comment nous délivrer du mythe de la

croissance illimitée.

Pour finir, en se fondant sur le tableau présenté par R.Swedberg (1987, p.3) et en le développant, nous essayons de montrer la comparaison de la théorie néoclassique avec la socio-économie du développement :

	Théorie néoclassique	Socio économie du développement
Concept d'acteur	<i>Homoeconomicus</i>	Membre de la société (consommateur-producteur, citoyen, membre organisé)
champ d'action	Marché (économie séparée du reste)	Société-économie-politique Marché-non-marché (économie sociale)
Résultat des actions économiques	Tendance à l'équilibre (harmonie d'équilibre)	Tendance aux conflits d'intérêts contrôlés et aux tentions
vue de l'analyste	Produit des résultats scientifiques (sujet extérieur objectif)	Produit des résultats scientifiques et membre de la société (sujet intérieur objectif)
approche	Approche basée sur l'analyse des prix de marché	Approche institutionnelle et normative
Concept de temps	Temps stylisé et stationnaire identique à l'action analysée (temps stationnaire et adaptable)	Temps étendu et variable, va au-delà de l'action analysée (notion socio-historique du temps)
Méthodologie scientifique	Prédictions fondées sur des abstractions radicales (prédictions abstraites)	Descriptions,explications fondées sur des abstractions empiriquement ajustées (descriptions et explications empiriques)

Manière de voir	amoral, anaturel	Moral, naturel
-----------------	------------------	----------------

Conclusion

Nous trouverons cette piste de la délivrance dans “la redéfinition d'ensemble des valeurs et des méthodes du progrès social... C'est seulement du sein d'une vision approfondie de la démocratie et d'une redéfinition lucide de l'idée réformiste que peut prendre naissance une pratique elle-même renouvelée de la solidarité” (P. Rosanvallon, 1995, p.221 et p.223).

Du point de vue de la socio-économie du développement, nous mentionnons les différences entre l'Europe et le Japon dans cette conclusion. Nous pensons que ces différences résident dans le style du développement et la formation de la société moderne.

Dans l'optique des rapports triangulaires : l'Etat-la société-le marché, si l'on compare *grosso modo* l'Europe avec le Japon, on peut dessiner le tableau ci-dessous :

	l'Europe	le Japon
Etat	Etat-Régulateur	Etat-Promoteur
Marché	Règlementation Contrôle	Réglementation minée Sans contrôle
Société	Société civile	Société villageoise
Individu	Civisme>consommateur	Consommateur=manque de civisme

La modernisation du Japon depuis la Restauration de M \ddot{e} iji procède de facteurs exogènes. De fait, le Japon est entré en scène dans l'histoire universelle comme le «*development of backward country*» [développement de pays en retard] (A. Gerschenkron, 1962, p.7). De ce fait, son histoire a suivi dès lors la voie du rattrapage. Sa mission était de rattraper l'Occident et de le dépasser : «une nation riche, une armée forte». Par conséquent, l'Etat a joué un rôle d'Etat-promoteur autant avant guerre qu'après guerre. Depuis la fin de la Seconde guerre mondiale, l'Etat-promoteur a cherché non pas le bien-être de la population, mais uniquement l'accélération de la force économique. D'une part, il a invariablement poursuivi une

politique budgétaire expansionniste en tant que mesure anticyclique jusqu'à la fin des années 1990 : notamment avec l'investissement du secteur public et d'autre part, il a canalisé son économie vers l'intégration dans l'économie mondiale depuis le début des années 1980. Jusqu'à la fin des années 1990, la grande entreprise et la famille se chargeaient du bien-être de leurs membres. Quant au gouvernement, les problèmes de répartition des revenus étaient réglés à la fois par l'agrandissement de la part elle-même de la croissance économique et par la répartition de la dotation de l'Etat aux collectivités locales.

Mais, au début des années 1990, on a vu se multiplier les critiques adressées à l'encontre de son administration à la suite de l'implication dans certains scandales, la gestion désastreuse des conséquences de la bulle économique, l'impuissance des pouvoirs publics au moment de grands séismes, le gaspillage insondable des contributions au sein de l'administration et enfin la crise des finances publiques.

Sans que la réforme d'administration n'aboutisse à des résultats positifs, depuis le réformisme de Koizumi, le gouvernement a adopté une véritable politique visant à mettre l'importance à la fois du marché autorégulateur et d'austérité. En conséquence, le «Satanic Mill» (K. Polanyi, 1957, p.59) recommence à tourner peu à peu au Japon. Ainsi, le mécanisme informel du bien-être de la population, assuré par le bien-être à l'intérieur de la grande entreprise et le bien-être familialiste, s'effondre ; certains salariés sont chassés de leurs entreprises ; certains individus sont jetés hors du marché et ils se trouvent dans l'impossibilité de satisfaire à leurs besoins.

En conclusion, le Japon ne fonctionne aucunement par les rapports triangulaires de l'Etat, la société, le marché. Par nature, ces rapports doivent être assurés et lubrifiés par les éléments, tels que la démocratie, la justice sociale, l'équité sociale, le morale sociale et la volonté de communauté. Malheureusement, on ne fournit aucun éléments, mais il y a la société «sans opposition» (H. Marcuse, p.15) : l'Etat alimentant l'impôt ; le marché recherchant le dumping social au niveau national et au niveau international. Dans ce sens, on peut dire que le modèle du développement du Japon est un cas typique de maldéveloppement, puisque les acteurs sociaux sont démoralisés ; ils n'ont pas la volonté de communauté, mais la

volonté totalitaire. Dans cette situation actuelle, “la spontanéité sociale sera sans cesse contrecarrée par l'intervention de l'Etat; aucune semence nouvelle ne pourra fructifier. La société devra vivre pour l'Etat; l'homme, pour la machine gouvernementale” (J.O.y. Gasset, 1961, p.172). Le Japon va répéter son passé d'avant guerre et il va accélérer certainement le totalitarisme, le nationalisme, la révisionnisme. Dans un tel état, la plupart des Japonais seront toujours surmenés de travail dans la vie quotidienne.

“Les relations sociales de l'homme englobent, en règle générale, son économie. L'homme agit, de manière, non pas à protéger son intérêt individuel à posséder des biens matériels, mais de manière à garantir sa position sociale, ses droits sociaux, ses avantages sociaux. Il n'accorde de valeur aux biens matériels que pour autant qu'ils servent cette fin. Ni le processus de la production ni celui de la distribution n'est lié à des intérêts économiques spécifiques attachés à la possession de biens; mais chaque étape de ce processus s'articule sur un certain nombre d'intérêts sociaux qui garantissent en définitive que l'étape nécessaire sera franchie...le système économique sera géré en fonction de mobiles non économiques” (K. Polanyi, pp.74-75).

Mais en réalité, compte tenu de l'état de la «société sans opposition», il est certain qu'au cours de la répétition des expériences de fluctuations conjoncturelles et de catastrophes imprévues et de mutation visible de l'écosystème, nous serons acculés au processus de l'évolution d'adaptation sans trouver notre direction. Selon nous, les Japonais n'ont pas de projets historiques, ni de visions sur leur société de demain, mais plutôt il veulent rester dans l'état actuel en s'efforçant d'éviter une catastrophe sociale.

2. La deuxième partie :

2.1. Les régimes d'Etat-providence de Gosta Esping-Andersen

Il est de fait que les trois régimes d'Etats-providence distingués par G. Esping-Andersen ont animé, sans conteste, la recherche des Etats-providences d'aujourd'hui. Esping-Andersen a classé les différents types-idéaux d'Etat-providence et les modes variés d'organisation des marchés du travail au sein

de l'Union européenne. L'apport incontestable de Esping-Andersen à la classification de trois régimes d'Etat-providence : régime libéral, régime social-démocrate, régime conservateur a donné une vue d'ensemble de l'analyse comparative récente de développement des Etats-providence ; il a mis de l'ordre dans les débats relatifs à l'Etat-providence ; il a guidé les débats contemporains sur l'Etat-providence ; il nous a fourni un cadre théorique d'analyse comparative internationale des Etats-providence. Certes, les travaux de Esping-Andersen ont ouvert une nouvelle perspective, mais de l'autre, ils nous ont posé des questions à résoudre.

En premier lieu, il s'agit d'appliquer les régimes d'Etat-providence de Esping-Andersen aux pays hors de sa classification. Tel est le cas du «développement des pays en retard». Comment se classe le Japon comme 'Etat-promoteur ?

En deuxième lieu, à présent, les Etat-providence en Occident et les Etats-providence tardifs tels que le Japon se trouvent au sein de la mondialisation. En tous les deux cas, leurs sociétés s'orientent «vers une société fluide» (Ch. Goldfinger, 1998). La mondialisation force plus ou moins la dérégulation aux uns et aux autres. Elle provoque «soit du chômage, soit un salaire moindre». Il ressort de là des inégalités entre les salaires, de la transformation du système de *welfare* en *workfare* et d'une réduction des allocations de l'Etat-providence. Alors, jusqu'où la typologie de Esping-Andersen est-elle valable pour l'analyse des Etats-providence dans la mondialisation ?

En remplaçant une approche linéaire par “une approche interactive qui prenne en compte à la fois les Etats-providence et leurs causes” (G. Esping-Andersen, 1999 [1990], p.47), les régimes d'Etat-providence de Esping-Andersen clarifient les différences institutionnelles amenées par les principes pour lesquels les initiatives politiques ont développé historiquement leurs Etats-providence. Ces différences institutionnelles proviennent “des arrangements qualitatifs différents entre l'Etat, le marché, la famille” (p.41) auxquels les initiatives politiques ont mis l'importance.

Du point de vue des différences internationales en matière de droits sociaux et de stratification de l'Etat-providence, les différences rencontrées dans les Etats-providence sont donc groupées par les trois types de régime suivants (p.41) :

La premier groupe est celui de l'Etat-providence libéral, “dans lequel

l'assistance fondée sur l'évaluation des besoins, les transferts universels modestes ou les plans d'assurances sociales modestes prédominent". "Il en résulte que ce type de régime minimise les effets de la démarchandisation, enferme effectivement le monde des droits sociaux et érige un ordre de stratification dont les éléments sont une égalité relative (de pauvreté) parmi les bénéficiaires de l'Etat-providence, une protection sociale de marché différenciée parmi les majorités et un dualisme politique de classe entre les deux catégories (p.41)". Les Etats-Unis, le Canada et l'Australie sont les exemples de ce groupe.

La deuxième groupe est celui de l'Etat-providence conservateur et fortement corporatiste, dans lequel "le maintien des différences de statut prédomine. Les droits sont, par conséquent, liés à la classe et au statut. Ce corporatisme est subordonné à un édifice étatique parfaitement prêt à se substituer au marché en tant que pourvoyeur de bien-être. L'assurance privée et les indemnités liées au travail jouent vraiment un rôle marginal. D'autre part, la pression de l'Etat pour maintenir les différences de statut signifie que son impact de répartition est négligeable. Mais les régimes corporatistes sont également modelés par l'Eglise et, par là même, fortement liés à la préservation des valeurs familiales traditionnelles. L'assurance sociale exclus, d'une manière caractéristique les épouses ne travaillant pas. Les allocations familiales encouragent la maternité. Garderies et services familiaux similaires sont visiblement sous-développés. Le principe de services «subsidiaries» sert à bien montrer que l'Etat n'intervient que lorsque la famille a épuisé toutes ses ressources en matière d'aide à ses membre" (p.42). Dans ce groupe, l'Autriche, la France, l'Allemagne et l'Italie sont compris ;

La troisième groupe est celui de l'Etat-providence social-démocrate, dans lequel "les principes d'universalisme et de démarchandisation des droits sociaux ont également été étendus aux nouvelles classes moyennes.[...] Cette formule se traduit par un mélange de programmes hautement «démarchandisants» et universalistes, façonnés pour des attentes différentes.[...] Toutes les classes sont incorporées dans un système universel d'assurance sociale, bien que les indemnités soient relatives aux revenus habituels. Ce modèle neutralise le marché et par conséquent établit une solidarité globale en faveur de l'Etat-providence. La politique d'émancipation du

régime social-démocrate concerne aussi bien le marché que la famille traditionnelle. [...] Le principe n'est pas d'attendre que la famille ait épuisé ses capacités d'aide, mais de socialiser d'avance les coûts familiaux. L'idéal n'est pas de rendre la famille plus dépendante mais de renforcer la possibilité d'une indépendance individuelle. En ce sens, le modèle est une fusion particulière de libéralisme et de socialisme" (pp.42-43). Les pays scandinaves l'exemple de ce groupe.

2.2. Les régimes d'Etats-providence de Esping-Andersen et le modèle du Japon

Or, comment classer le modèle du Japon dans les régimes d'Etats-providence de Esping-Andersen ? Esping-Andersen hésite à préciser ses idées sur ce point, toutefois il s'exprime sur l'Etat-providence de type japonais dans l'introduction de l'édition japonaise de *Social Foundations of Postindustrial Economies* (1999).

D'après lui, l'assurance sociale est fortement statutaire et les conditions d'éligibilité différenciées, etc. sont relativement explicites au Japon. Ceci coïncide avec le fait que le Japon a un niveau élevé selon les points d'indice de stratification sociale qui caractérise les régimes conservateurs. Ajoutez à cela que le Japon comprend les attributs conservateurs au regard du degré de familialisme.

D'autre part, dans le degré de potentiel de démarchandisation, le Japon est un de niveau moyen, mais il se caractérise par le régime libéral en comparaison avec les régimes conservateurs européens au point de vue du poids de l'Etat-providence. Bref, E.-Andersen considère le Japon comme le cas de combinaison internationalement particulier qui combine le régime conservateur et le régime libéral (Esping-Andersen, 1999, pp.90-93).

Par contre, selon T.Uzhashi (1997), la politique d'emploi se substitue à la politique de bien-être au Japon. Et il considère un tel système comme un certain système de *workfare*. T.Uzhashi soutient donc que le cas du Japon ne s'applique pas nécessairement aux trois régimes de l'Etat-providence de Esping-Andersen.

Quant à T. Miyamoto, il présente le modèle d'Asie de l'Est en tant que quatrième régime sur lequel Esping-Andersen s'interroge. On pourrait dire que ce modèle d'Asie orientale est une modélisation de «*development of backward country* ».

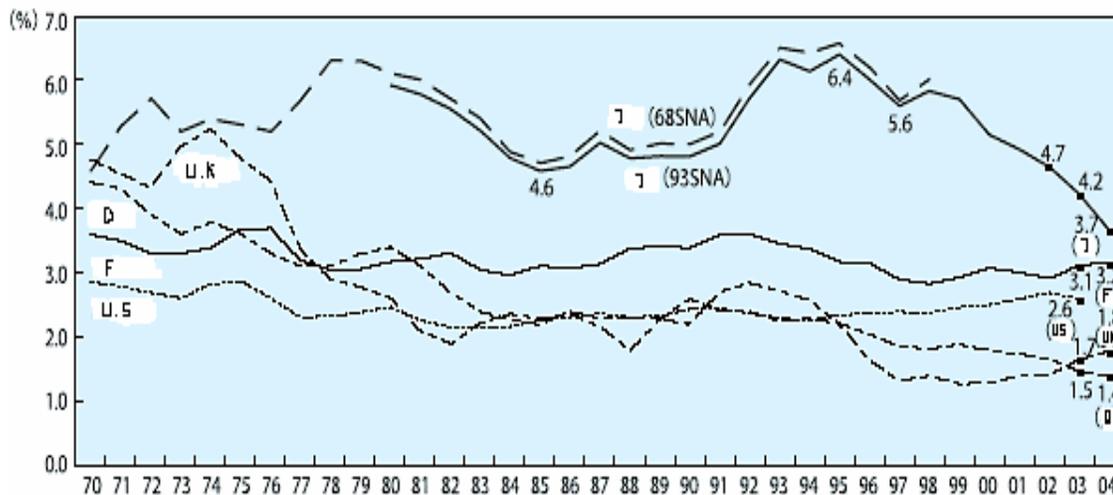
A notre avis, ce sont les mesures destinées à relancer l'économie qui remplacent le bien-être au Japon. Outre cela, nous pensons que les trois régimes de l'Etat-providence de Esping-Andersen peuvent correspondre au cas du Japon dans la mesure où l'on adopte l'approche d'une interaction des facteurs sociaux entre l'Etat, le marché et la famille.

Lorsque Esping Andersen entreprend d'identifier les causes des différences des Etats-providence, il souligne les facteurs des pouvoirs politiques, tels que le pouvoir politique de la classe ouvrière, l'Eglise, le libéralisme pour rendre compte des types de régimes d'Etat-providence, mais il ne met pas tellement l'accent sur les facteurs économiques, tels que l'industrialisation, la croissance économiques, le capitalisme. On peut dire que le Japon en tant que modèle d'Asie d'Est, ne s'applique pas nécessairement aux trois régimes de l'Etat-providence de Esping-Andersen. Cependant, du point de vue de la forme institutionnelle du lien l'Etat-le marché-la famille, tout Etat-providence serait applicable à trois régimes de l'Etat-providence de Esping-Andersen comme cadre théorique de la comparaison internationale.

Comme dit Esping-Andersen, le cas du Japon est une combinaison du régime conservateur et du régime libéral. On symbolise ceci par le PLD qui prenait presque le pouvoir depuis 1955. Le PLD est un parti conservateur sur les questions de société et libéral sur les questions économiques. De façon générale les dirigeants issus de ce parti insistaient sur la nécessité d'entretenir de bonnes relations avec l'allié américain. Le PLD au pouvoir avec les bureaucrates et les grands groupes, le Japon d'après-guerre prenait toujours le chemin de l'économicisme au détriment de la vie de la population et l'environnement. .

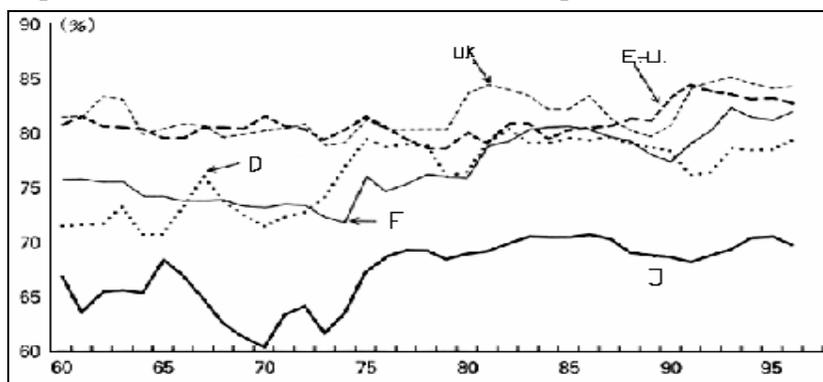
A cet égard, on pourrait dire que le style de développement économique du Japon se base explicitement sur la théorie de la percolation (*trickle down theory*). "Selon cette théorie, l'économie est aux commandes. L'essentiel est donc d'assurer les contrôles macro-économiques permettant une croissance raisonnable et le reste se fera de lui-même. Les bénéfices découlant de cette croissance finiront par irriguer tout le tissu social se propageant jusqu'à la base même de la pyramide" (I. Sachs, 1995, p.22). On pourrait dire qu'un tel style de développement est le modèle de développement des pays en retard.

Graphique 1 : Taux des investissements publics dans les dépenses publiques



Source :OECD, Annual National Accounts, in “*shakaishihon no mirai* [L’avenir du capital collectif de la société]”, 1999.

Graphique 2 : consommations totales dans les dépenses intérieures du pays



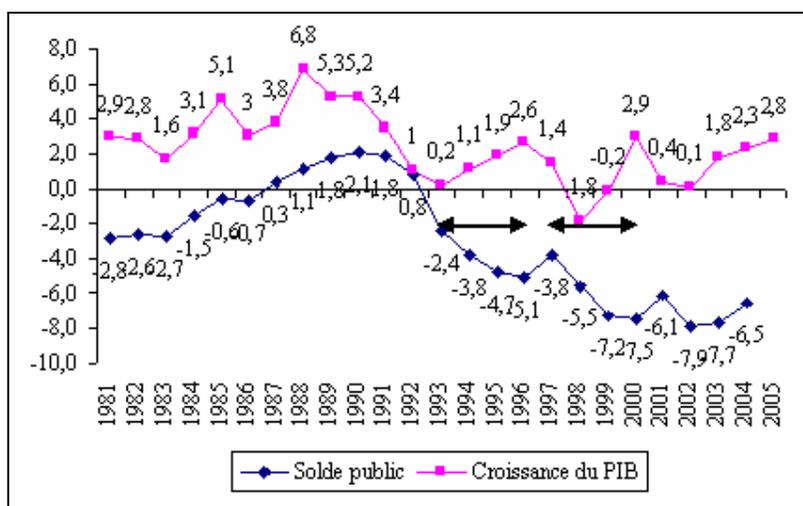
Source :OECD, Annual National Accounts, in “*shakaishihon no mirai* [L’avenir du capital collectif de la société]”, 1999.

Dans le cas du Japon, ce sont les dépenses des travaux publics qui ont poussé son économie à la croissance et qui rempli le rôle de mesures destinées à relancer la croissance du PIB (Cf. le graphique-1). Les dépenses des travaux publics ont constitué une sorte de répartition sociale. Dans ce sens, le modèle du Japon serait défini comme le corporatisme d’Etat. Celui-ci n’éprouve pas une sensation réelle de bien-être au niveau de la vie de la population(Cf. le graphique-2).

Après tout, l'Etat-providence du Japon s'est développé pour ainsi dire d'en haut pour ménager les apparences comme un membre des pays avancés. Il a fallu fournir la preuve d'une affiliation à l'OCDE.

Néanmoins, "les indemnités sont attribuées principalement aux bas revenus, généralement des ouvriers dépendants de l'aide publique. [...] le progrès de la réforme sociale a été rigoureusement limité par les normes traditionnelles, libérales, de l'éthique ouvrière : celui où les limites du bien-être équivalent à la proposition marginale à opter pour le bien-être plutôt que pour le travail. Les règles de droit sont donc strictes et souvent associées à des stigmates. Les indemnités sont très modestes. L'Etat encourage le marché, passivement, en ne garantissant que le minimum, ou activement en subventionnant les projets privés de prévoyance" (E.-Andersen, 1999 [1990], p.41). Dans un tel régime, ce sont le bien-être à l'intérieur des grandes entreprises et le familialisme qui ont complété l'aide publique. On a enfermé donc le monde des droits sociaux dans le modèle du Japon.

Graphique 3



Source : Bienvenue au Sénat, Rapport d'information n°17, 12 oct. 2006

Au milieu des années 1990, le Japon qui ont fait face à triple crise, telle que le déficit public, les créances douteuses, la mondialisation, a augmenté à plusieurs fois les dépenses de travaux publics pour relancer temporairement la croissance du PIB, mais malgré cela, "celle-ci s'est effondrée une fois la stimulation terminée" comme

l'indique le graphique"-2 (Bienvenue au Sénat, Rapport d'information n°17, 12 oct. 2006). Après les deux phases de creusement volontaire du déficit public (1993-1996 et 1997-2000), l'économie japonaise a bifurqué vers la réduction des dépenses de travaux publics, la restructuration de l'emploi, le déficit public. A la suite de cela, le modèle du Japon s'est révélé ainsi insuffisant.

2.3. Les différents entre l'Europe et le Japon dans l'état actuel de leurs régimes d'Etat-providence

Ainsi, le Japon fait face en l'absence de protection contre les risques, d'une part aux implications du vieillissement de la population et de la baisse de la fécondité et de l'autre à la mondialisation.

Les différences entre le Japon et les pays continentaux européens, notamment la France et l'Allemagne se manifestent par le décalage du temps. Le Japon a été en retard de 20 ans par rapport aux pays continentaux pour entrer dans l'économie post-industrielle. Tandis que l'Europe a connu la crise sérieuse du fordisme depuis les années 1970, le Japon a maintenu le modèle d'une société moderne basée sur la production de masse standardisée jusqu'au début des années 1990.

Deuxièmement, alors que les pays continentaux ont connu les difficultés d'insertion professionnelle des jeunes, l'impact de l'immigration, l'exclusion sociale à l'intérieur de leurs pays, le Japon les a rencontrées à partir du milieu des années 1990.

Troisièmement, les pays continentaux ont intensifié la dépendance de leurs populations à l'égard de l'Etat qui a accordé de l'importance aux transferts sociaux, par contre, le Japon a augmenté surtout la dépendance des entreprises et des collectivités locales par rapport à l'Etat qui a canalisé les dépenses publiques vers les travaux publics.

Quatrièmement, les pays continentaux ont introduit de nombreux immigrants dans leurs pays à l'époque des «Trente Glorieuses», au contraire, le Japon n'a pas eu recours aux immigrants jusqu'à la fin des années 1980.

Cinquièmement, d'une part, le gouvernement centralisé de la France est plus fort que le gouvernement centralisé du Japon, de même que le pouvoir politique en

France est clair, au contraire le pouvoir politique au Japon est flou, d'autre part, la société civile de la France manifeste publiquement sa solidarité envers les politiques publiques de son gouvernement, mais la société japonaise manifeste son mécontentement par un silence envers son gouvernement, c'est-à-dire «la société sans opposition».

Sixièmement, le gouvernement de la France a tendance à freiner la spontanéité du dynamisme économique dans sa société civile, par contre, le gouvernement du Japon est enclin à maîtriser l'identité des individus.

Par ailleurs, les points communs entre le Japon et les pays continentaux sont les suivants :

En premier lieu, l'un et les autres se trouvent dans une cruelle alternative d'intensification de la compétitivité internationale et de consolidation de la protection sociale sans trouver une autre voie.

En deuxième lieu, les gouvernements du Japon et des pays continentaux se livrent aux problèmes des institutions nationales sans se lancer sérieusement dans l'amélioration des institutions internationales, la stabilisation de l'économie mondiale et la recherche d'un nouvel ordre international.

En troisième lieu, l'un et les autres se fondent toujours sur «le mythe de la croissance économique», sans s'engager dans la voie de la décroissance .

Conclusion générale

Le Japon s'est intégré tardivement dans la mondialisation sans s'évader de son maldéveloppement et acquérir le social. Il en résulte qu'il marque la société que les disparités se sont accentuées. Il connaît, au cours des dix dernières années, la crise sociale généralisée dont l'Europe a eu l'expérience dans les années 1970-1980. Pour le moment, il semble impossible que le Japon réalise «le Japon social» en raison du social et de la démocratie en bourgeon. Le Japon libéral conduirait le pays à revivre son histoire ou à la dérive dans l'économie mondiale.

Les régimes des Etats-providence en Europe sont mis sur la sellette et même partiellement démantelés sous prétexte de leurs coûts excessifs, de leurs lourdeurs bureaucratiques et de la marchandisation des services sociaux (I. Sachs, 1995, p.15).

Au regard de l'état actuel de l'intégration économique européenne et de l'impact de la mondialisation, il peut arriver que l'Europe se dirige vers «l'Europe libérale». S'il en est ainsi, le processus d'intégration et la convergence vers «l'Europe sociale» comporte le risque de tomber en relation antagonique. «l'Europe libérale» n'apparaît qu' "un moyen de réaliser le libre-échange et la division internationale du travail" et "une étape, très temporaire, dans la voie de la mondialisation des échanges" (A. Marchal, 1964, p.56). «Un marché unique» à l'échelle européenne ne conduirait pas au marché équilibré, mais au marché déséquilibré dû au «principe de causalité circulaire et cumulative» (A. Marchal, 1964, pp. 158-168).

Comme disait A. Marchal, "l'intégration libérale est le contraire de la véritable intégration. Celle-ci correspond à une idée toute différente : celle de solidarité" (p.187). "L'intégration économique sans intégration sociale, c'est une sorte d'interdépendance, non une solidarité véritable. Celle-ci implique à la fois l'une et l'autre" (p.190).

A l'occasion du congrès consacré au thème : «bilan et perspectives d'un demi-siècle de construction de l'Union européenne dans le cadre de la mondialisation économique contemporaine», nous souhaitons que l'Europe n'épargne aucun effort pour réaliser «une Europe sociale», parce que la tentative européenne nous donnera certainement un espoir et un repère pour une voie à suivre. De plus, la réalisation de l'Europe sociale nous laissera une alternative au libéralisme économique et à «*the American way of Life*». Pour une petite minorité de Japonais, cette tentative offre une forteresse du «Japon social». Dans ce sens, l'Europe social pourrait être un moteur de progrès social à l'échelle du monde.

La forme institutionnelle de de société constituée par les trois angles : l'Etat-le marché-la famille devraient se transfigurer au regard de la mondialisation et de l'économie post-industrielle. Mais il serait trop simpliste de poser le problème en termes d'alternative absolue : *Big Government* ou *Small Government*. Même si l'on doit s'adapter à la mondialisation, ce processus d'adaptation ne devrait nullement détériorer le tissu social du pays et «le fourneau de la société civile»(K. Marx) qui exprime des activités spontanées des individus dans la société. Il devrait également viser à la fois à «la société ouverte» (K. Popper) et à «la société stationnaire» (J.S.

Mill) qui recherche non pas la croissance quantitative, mais la qualité de vie.

Selon François Perroux, l'économie mondiale "est «conçue comme un réseau d'échanges tissés autour de pôles de croissance et non pas comme une marqueterie de nations"(A. Marchal, p.66). Pour lui, les nations n'existent que dans la mesure où elles possèdent des pôles et le fonctionnement de l'économie mondiale s'interprète en termes de pôles de développement. L'économie mondiale n'est donc pas autre chose qu'un ensemble de relations interfonctionnelles entre pôles de croissance(pp.67-68).

Si l'on accepte «la notion de pôle de croissance» chez F. Perroux, les pôles de croissance en Europe et en Asie d'Est commencent à bouger aujourd'hui. Où vont-ils l'Europe et le Japon dans un contexte d'accélération de la mondialisation des économies du marché ? Dans ces conditions, l'Europe peut-elle restructurer les principes organisateurs de la solidarité et la conception même des droits sociaux au niveau national ou au niveau de l'Union européenne ? Ce serait très difficile de former «l'Europe sociale» en raison du poids des idiosyncrasies nationales et du coût. Le Japon peut-il former la volonté de coexistence entre les acteurs sociaux et la démocratie ? Ce serait plus difficile de tenir compte du social, parce que le Japon s'attache toujours sur l'économique.

Bref, ce qui est en question en Europe ainsi qu'au Japon, ce sont l'efficacité et la justice sociale de l'appareil redistributif et les formes d'organisation et de gestion de l'Etat-providence (P. Rosanvallon, p.9). Plus le champ d'Etat-providence est élargi, Plus l'appareil redistributif est inefficace et opaque. Au cas du Japon, l'appareil redistributif ne fonctionne pas du tout en absence du social jusqu' à aujourd'hui.

REFERENCES

- Aznar. G., Caillé. A., Laville. J.-L., Robin. J., Sue. R., *Vers une économie plurielle*, Syros, Paris, 1997, 175p.
- Barde. J.-P., *économie et politique de l'environnement*, PUF, Paris, 383p.
- Bourdieu. P., *Les structures sociales de l'économie*, Seuil, Paris, 2000, 289p.
- Combe. E., « Les contradicteurs du keynésianisme : de Friedman aux nouveaux classiques », *Découverte de l'économie*, 2. Histoire de la pensée économique, cahiers français, N°280, La Documentation Française, mars-avril 1997, 84p..

- CRID(Centre de recherche et d'information pour le développement), *Un monde solidaire*, Syros, Paris, 1996, 208p.
- Baudrillard. Jean., *La société de consommation*, Editions Denoël, Paris, 1970, 318p.
- Daly. H.E.. "Toward some operational principles of sustainable development." *Ecological Economics 2*: 1-6. 1990.
- Eme.B., / Laville. J.-L., *Cohésion sociale et emploi*, Desclée de Brouwer, Paris, 1994, 286p.
- Esping-Andersen.G., *Lse trois monde de l'Etat-providence, essai sur le capitalisme moderne*, PUF, Paris, 1999[1990], 310p.
- Esping-Andersen.G.,*Social Foundations of Postindustrial Economies*, Oxford University Press, London, 1999,207p.
- Fontanel. Jacques.,«En guise d'introduction La paix par la globalisation», *Civilisation, globalisation, guerre*, PUG, Grenoble, 2003, 127p.
- Galbraith. J.k., *L'ère de l'opulence*, Calmann-Lévy, Paris, 1961, 335p.
- y Gasset. J.O., *la révolte des masses*, Gallimard, Idée, 1961, 251p.
- Gerschenkron. *A Economic Backwardness in Historical Perspective*, Oxford University Press, 1962, 456p.
- Goldfinger. Ch., *Travail et hors-travail, vers une société fluide*, Editions Odile Jacob, Paris, 1998, 351p.
- HERMES36(Cognition,Communication, Politique), *Economie solidaire et démocratie*, CNRS Editions, Paris, 2003,250p.
- Hiroi. Y.,*Teijyogata shakai*(La société de type durable), Iwanami Shoten, Tokyo, 2001, 190p.
- Keynes. J. M., *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Payot, Paris 1968, 407 pages.
- Lipovetsky. G., *L'ère du vide*, Gallimard, Paris, 1983, 314p.
- Marcuse. H., *L'homme unidimensionnel*, Editions de Minuit, Paris, 1968[1964], 283p.
- Marchal. A., *L'Europe solidaire*, Tome I, Edition Cujas, Paris, 1964, 353p.
- Marx. K., *Œuvres Philosophie*, La Pléiade, Gallimard, Paris, 1976 p.
- Mill. J.-S., *Principes d'Economie politique*, , 1861, Guillaumin et Cie, Librairie,

- Paris, 532 p.
- Myrdal.G., *Théorie économique et pays sous-développés*, Ed.Présence. Africaine, Paris, 1959, 190 p.
- Passet. R., «Ces promesses des technologies de l'immatériel », *Le Monde diplomatique*, N°540, juillet 1997.
- Perret.B./Roustang. G., *L'Economie contre la société*, Collection Esprit / Seuil, Paris, 1993, 282p.
- Polanyi. Karl., *La Grande Transformation*, Editions Gallimard, Paris, 1983, 419p.
- Sachs. I., *A la recherche de nouvelles stratégies de développement, Enjeux du Sommet Social*, MOST, UNESCO, Paris, 1995, 47p.
- Sachs. I., «Développement ou maldéveloppement ? Plaidoyer pour une économie qualitative», in *Science économique et développement endogène*, sous la direction de Xavier Greff, UNESCO, Paris, 1986, 53-66pp.
- Swedberg. R., «Economic Sociology : Past and Present», *Current Sociology*, vol. 35(1), 1987, pp.1-9.
- UNESCO, *Science économique et développement endogène*, sous la direction de Xavier Greffe, UNESCO, Paris, 1986, 272p.
- Uzuhashi.T., *Gendai Fukushikokka no Kokusaihihaku* [Comparaisons internationales des Etats-providence d'aujourd'hui], Nihon Hyôron-sha, Tokyo, 1997, 217p.
- Wilkinson. R.G., *Poverty and Progress, An ecological model of economic development*, Methuen & Co Ltd, London, 1973, 225p.
- Franke. S., *La mesure du capital social*, 2005.
- <http://dsp-psd.pwgsc.gc.ca/Collection/PH4-27-2005F.pdf>

ÉTUDE SUR LA FORCE DE TRAVAIL DANS LES PME ROUMAINES DANS LES CONTEXTE EUROPÉEN

Dorina TĂNĂSESCU,
Professeur des Universités,
Université « Valahia » de Târgoviste, Roumanie
dtanasescu2212@yahoo.fr

Ileana RĂDUCANU,
Professeur des Universités
Académie d'Etudes Economiques de Bucarest, Roumanie

Irina Antoaneta IONESCU,
Chargée de cours
Université « Valahia » de Târgoviste, Roumanie
irinaionescumail@yahoo.fr

INTRODUCTION

Le secteur PME de Roumanie est formé en grande majorité de sociétés à responsabilité limitée (SRL), notamment dans les groupes dimensionnelles „très petites” et „petites”, tandis que les sociétés par actions (SA) sont spécifiques aux entreprises de moyenne et grande dimension.

En Roumanie dans la période 1990–1994, on a pu mettre en place une société à responsabilité limitée avec un capital initial de seulement 3 €, c'est pourquoi ce type prédomine.

Une deuxième modalité d'apparition des petites entreprises est représentée par les processus de restructuration et de privatisation de l'économie d'état, à la suite duquel s'est produit soit la séparation de certaines activités autonomes au sein des grandes entreprises privatisées et la création de sociétés commerciales de dimensions réduites, qui sont des prestataires de certaines activités, soit la division de certaines grandes entreprises en plusieurs sociétés commerciales, qui s'encadrent dans la catégorie des petites et moyennes entreprises. On a également constaté la diminution de l'activité des grandes entreprises qui étaient devenues non rentables et donc leur intégration dans la catégorie des moyennes entreprises.

En dehors de ces formes spécifiques on rencontre également dans l'économie d'autres types d'agents économiques qui peuvent être assimilés à la notion de petite et moyenne entreprises, tels que : les coopératives de consommation, les coopératives manufacturières, les associations agricoles etc.

Après 1995, quand EUROSTAT a également changé les limites d'encadrement, la Roumanie a adopté, elle aussi, la classification européenne des PME, la grille actuelle d'encadrement étant:

- | | |
|------------------------|------------------|
| – micro-entreprises | 0-9 salariés; |
| – petites entreprises | 10-49 salariés; |
| – moyennes entreprises | 50-249 salariés. |

Les PME détiennent un poids très élevé dans l'économie roumaine, plus de 99%, poids comparables avec celui de l'Union Européenne – 99,8% (tableau 1):

Tableau 1. Le poids des PME dans l'économie

<i>Année</i>	<i>% PME au total entreprises</i>	<i>% salariés dans les PME au total salariés dans l'économie</i>	<i>Nombre moyen d'employés / PME</i>
Europe			
2002	99,8	69,7	5,0
Roumanie			
2000	99,2	46,1	6,8
2001	99,2	45,2	6,6
2002	99,3	47,3	6,7
2003	99,2	44,8	6,9

Source: Calculé sur la base des données de l'Annuaire Statistique – années 2000-2003, INS Bucarest, 2001-2004

Le moment d'adhésion relève d'un grand nombre de contraintes pour les PME roumaines en ce qui concerne la qualité et la traçabilité des produits. Un grand nombre de managers des PME n'ont pas connu dans toute leur ampleur les nouvelles exigences européennes, d'autres les ont ignorées et maintenant de nombreuses entreprises sont obligées de cesser l'activité. Certaines n'ont pas le pouvoir financier pour s'aligner aux exigences européennes. D'autres, comme celles des domaines de constructions, textiles-habillement et chaussure, IT&C, tourisme, ne trouvent pas la force de travail adaptée aux nouvelles demandes.

Ce déséquilibre se manifeste sur le fond de la croissance du chômage des jeunes âgés de 15-30 ans qui, soit ont de basses qualifications soit ces qualifications ne sont pas adéquates à la demande.

Il intervient, de manière prégnante, le problème de la qualité de l'occupation de la force de travail dans les PME roumaines.

CHAPITRE 1. LE CONTEXTE EUROPÉEN INFLUANT SUR LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE ACCOMPAGNÉE DE L'AUGMENTATION DE L'OCCUPATION

Au niveau de L'Union Européenne, les micro-entreprises et les petites entreprises comprennent entre 65% et 80% du total de la population occupée dans les domaines non agricoles (tableau 2):

Tableau 2. Population européenne occupée dans les PME au niveau de l'année 2004

<i>Pays</i>	<i>Nombre de salariés</i>			
	<i>0-9</i>	<i>10-49</i>	<i>50-249</i>	<i>Total PME</i>
Roumanie	13,8	20,2	24,2	58,2
France	22,0	17,0	12,0	54,0
Allemagne	17,0	24,0	15,0	56,0
Grande Bretagne	23,0	20,0	15,0	58,0
Italie	40,0	21,0	10,0	71,0
moyenne de l'UE	38,0	17,0	14,0	69,0

Source: Rapport Annuel du Secteur PME de Roumanie ANIMMC (Agence Nationale pour les Petites et Moyennes Entreprises), 2005

La population occupée dans des micro-entreprises en Allemagne a un poids beaucoup plus réduit qu'en France ou Grande Bretagne. Par contre, l'Allemagne et la Grande Bretagne ont un degré élevé d'occupation dans les moyennes entreprises par rapport à celui enregistré en France. L'Allemagne a le plus grand degré d'occupation dans le cas des petites entreprises.

Pour caractériser le contexte européen, la distribution des PME par branches d'activité est relevante en égale mesure (tableau 3):

Tableau 3. Distribution des PME européennes par branches d'activité au niveau de l'année 2003 (%)

<i>Branches d'activité</i>	<i>Europe-29</i>	<i>Les pays candidats</i>	<i>Roumanie</i>
Industrie	12,5	12,0	13,6
Agriculture	–	–	2,9
Constructions	14,3	16,0	6,8
Commerce	25,8	19,0	50,2
Tourisme	5,7	5,0	1,9
Transports	8,8	12,0	6,7
Autres services (y compris bancaires, assurances, valeurs mobilières)	32,9	36,0	17,0

Source: Rapport Annuel du Secteur PME de Roumanie ANIMMC (Agence Nationale pour les Petites et Moyennes Entreprises), 2005, Observatory of European SMEs n° 7/2003

On observe les grandes différences entre la Roumanie et les pays présentés dans les domaines des constructions, commerce, tourisme, transports, autres services.

Pour compléter le tableau de la force de travail dans les PME roumaines dans le contexte européen mentionnons aussi le fait que la valeur moyenne de la productivité du travail enregistrée pour l'année 2004 a été de 2,3 fois moindre que celle enregistrée en Europe-29 au niveau de l'année 2003 (tableau 4):

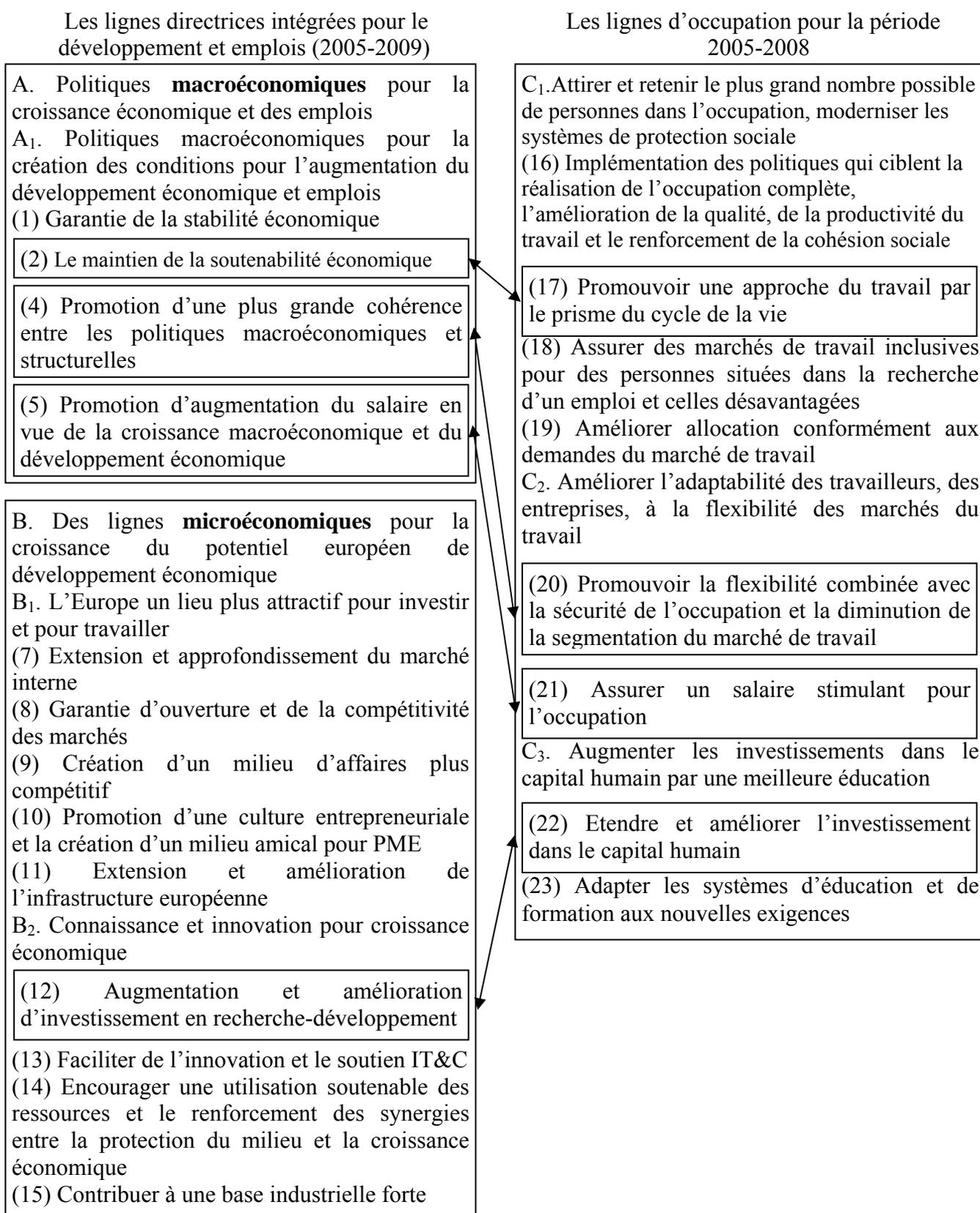
Tableau 4. La productivité du travail en Roumanie et en Europe-29 en 2003 (2004)

<i>Productivité du travail</i>	<i>Micro-entreprises</i>	<i>Petites entreprises</i>	<i>Moyennes entreprises</i>	<i>Total</i>
Europe-29	40.000	75.000	105.000	65.000
Roumanie	26.592	30.984	25.894	27.823

Source: Annuaire Statistique de la Roumanie, 2004, Observatory of European SMEs 2003, 2004, Rapport Annuel du Secteur PME de Roumanie ANIMMC (Agence Nationale pour les Petites et Moyennes Entreprises), 2005

Les lignes directrices pour les politiques d'occupation des Etats Membres (adoptées par le Conseil UE le 12/07/2005) corrélées avec le paquet intégré des Lignes Directrices d'Occupation et les Lignes Directrices de la Politique Générale Economique et la Stratégie du Marché Interne contribuent à relancer la Stratégie de Lisbonne sur la croissance économique accompagnée de l'augmentation de l'occupation (la figure 1):

Figure 1. Les lignes directrices intégrées pour le développement et emplois corroborées avec les lignes d'occupation pour la période 2005-2008

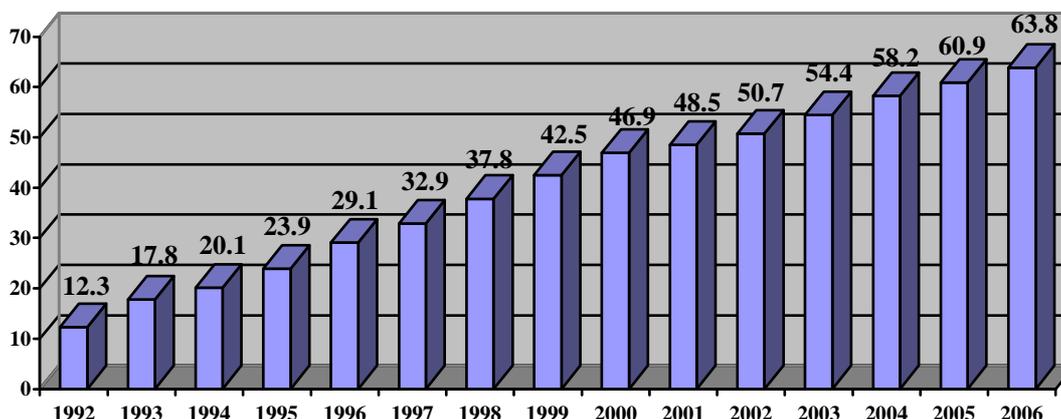


Source: Commission, Brussels, 12.04.2005, COM (2005)/41 final, 2005/0057 (CNS)

CHAPITRE 2. CONSIDÉRATIONS SUR LA DYNAMIQUE ET LA QUALITÉ DE L'OCCUPATION DANS LES PME ROUMAINES DANS LA PÉRIODE 1992-2006

Après l'année 1989, quoique la réforme économique ait été beaucoup retardée et ait été accompagnée de phénomènes contradictoires, le poids du personnel occupé dans les PME a augmenté constamment à partir de 12,3% en 1992 jusqu'à 63,8% en 2006 ce qui correspond à un rythme annuel de croissance de 4,8% approximativement (figure 2):

Figure 2. Le poids du personnel occupé dans les PME roumaines dans la période 1992-2006



Source: *Annuaire Statistique de la Roumanie, 2006*

Le poids du personnel engagé dans PME en Roumanie est plus réduit que celui existant dans la Zone Économique Européenne (UE-29 – UE ensemble avec Islande, Liechtenstein, Norvège, Suisse), mais l'écart n'est pas très grand. Au niveau de l'année 2004 l'Europe-29 avait un poids de 69%, les états candidats (2003) 67%, et la Roumanie 58,2% (tableau 5):

Tableau 5. Le poids de la force de travail engagée en 2004 dans les PME en fonction des tailles

Indicateurs	U.M.	Entreprises			Total
		Micro	Petites	Moyennes	
Europe-29					
Nombre d'entreprises	en milliers d'unités	23.490	1.490	230	25.210
Nombre des salariés	en milliers de personnes	65.220	29.250	23.450	117.950
Le poids du personnel engagé	%	38	17	14	69
Etats candidats (2003)					
Nombre d'entreprises	en milliers d'unités	5.670	230	50	5.950
Nombre des salariés	en milliers de personnes	10.210	4.970	5.350	20.530
Le poids du personnel engagé	%	33	16	17	67
Roumanie					
Nombre d'entreprises	en milliers d'unités	348	39	9	396
Nombre des salariés	en milliers de personnes	540	787	950	2.277
Le poids du personnel engagé	%	13,8	20,2	24,2	58,2

Source: *Annuaire Statistique de la Roumanie, 2004, Observatory of European SMEs 2003, 2004*

L'aspiration pour „davantage” (quantitative) ne peut pas être séparée de l'aspiration pour „mieux” (qualitative), d'une meilleure qualité, qui peut servir supérieurement la satisfaction des besoins humains dans leurs aspects individuels et sociaux. La connaissance des aspects qualitatifs

de l'occupation augmente les perspectives d'obtenir des résultats positifs pour les ménages et les familles et aussi pour la société dans son ensemble.

Les deux dimensions, quantitative et qualitative, de l'occupation doivent être abordées simultanément, en corrélation avec le niveau microéconomique et avec le niveau macroéconomique pour répondre aux provocations de la globalisation, d'élargissement et changement rapides des technologies et de la structure démographique.

En Roumanie, l'intégration des personnes au niveau de basses qualifications ou qualifications périmées se réalise notamment par l'intermédiaire des emplois de qualité basse qui sont préférables à l'état de chômage ou à celui d'inactivité. Mais l'intégration que ces emplois offrent est temporaire, le danger majeur étant déterminé dès l'entrée et même le maintien dans un cercle vicieux non productif, destructif de ressources et notamment de capital humain. Il s'ensuit que, même si la personne trouvée dans l'inactivité ou chômage réussit à devenir occupée, cette occupation a la plus grande probabilité d'être située dans la zone de l'occupation précaire, respectivement des emplois de basse qualité. La durabilité de ces emplois est petite, ils sont instables et la transition la plus probable après une période relativement courte (approx. 1 an) est aussi dans l'état de chômage ou de l'inactivité.

Plus l'entreprise est petite, plus faible est la spécialisation des salariés : il est rare que des plans de formation structurés accompagnent la polyvalence de manière à développer le savoir-faire des acteurs salariés. La formation coûte cher, aussi bien en temps qu'en rentabilité. Celle-ci n'est mesurable qu'à terme. C'est une des raisons pour lesquelles les dirigeants optent pour une formation „sur le tas”. Aussi beaucoup de PME se retrouvent dans une logique de fonctionnement avec très peu d'ouverture sur l'extérieur.

L'insuffisance des moyens financiers freine la gestion prévisionnelle des compétences. D'ailleurs, le dirigeant de la PME cherche avant tout à éviter toute désorganisation issue de la mise en formation d'une partie de ses effectifs. Il devient alors tentant de vouloir conserver la formation initiale des salariés (Kokou Dokou et collab., 2000). Ainsi certains savoir-faire de la PME se trouvent déconnectés de la variété des missions à accomplir dans la réalisation du système d'offre.

L'Union Européenne a relancé dans l'actualité l'objectif de **l'occupation complète**, exprimée comme un taux de l'occupation de la population de la catégorie d'âge 15-64 ans de minimum 70%. Mais le niveau de l'occupation aux standards capables d'assurer le bien-être et la prospérité, ne peut pas exister à long terme sans le développement d'une occupation de qualité c'est à dire non seulement l'existence de l'occupation rémunérée mais aussi les caractéristiques de cette occupation.

La qualité de l'occupation est un concept multidimensionnel qui réunit:

- la qualité intrinsèque de l'emploi;
- qualification, apprentissage continu et développement de la carrière;
- égalité de genre;
- santé et sécurité de l'emploi;
- flexibilité et sûreté;
- inclusion et l'accès sur le marché du travail;
- l'organisation du travail et l'équilibre travail-temps libre;
- le dialogue social et l'implication des travailleurs;
- diversité et non-discrimination;
- performance économique globale et productivité.

CHAPITRE 3. DES SOLUTIONS POSSIBLES

3.1. Perfectionner le cadre institutionnel

L'expérience des pays communautaires a démontré l'importance d'un système cohérent d'institutions spécifiques dans le but de soutenir la création et le développement de PME.

A présent, le principal organisme institutionnel pour le soutien du développement des PME est **l'Agence Nationale pour les Petites et Moyennes Entreprises et la Coopération (ANIMMC)** fondée par la Décision du Gouvernement No. 753/3 juillet 2003 et complétée par DG No. 2007/2004.

La stimulation de nouvelles activités entrepreneuriales sur une base innovatrice, l'augmentation de la productivité et de la qualité de la production des PME, l'amélioration de l'accès sur les marchés externes et la promotion de la culture entrepreneuriale représentent des priorités du secteur des PME de Roumanie et, en même temps, de l'Agence Nationale pour Petites et Moyennes Entreprises et la Coopération (ANIMMC).

La Roumanie a dû également concentrer ses efforts pour conclure l'alignement législatif dans le domaine de la législation du travail, notamment dans la perspective de la création du Fonds de Garanties. En ce sens, en vue d'augmenter les performances du marché financier et de dynamiser le développement du secteur privé de notre pays ont été créés **les fonds de garantie locaux** pour:

- assurer des possibilités de financement supplémentaires pour les parcs régionaux et locaux;
- créer un milieu d'affaires favorable par le développement de mécanismes de financement meilleurs pour les PME et également stimuler la création de nouveaux emplois;
- construire une meilleure attitude des institutions financières locales face au secteur PME par le développement de relations de coopération avec des institutions de garantie des crédits pour les PME;
- augmenter l'accès des PME aux différentes lignes de crédit à destination précise par la garantie des emprunts à un niveau supportable, mais aussi l'accès aux schémas de financement dans le cadre des programmes sur les fonds structurels;
- impliquer directement les autorités locales en tant que promoteurs du développement socio-économique, dans l'accès au financement des PME.

Une autre institution, cette fois-ci non gouvernementale, mais qui joue un rôle important dans le soutien des PME roumaines est **Le Conseil National des Petites et Moyennes Entreprises Privées de Roumanie (CNIPMMR)**, celui-ci étant l'unique organisation patronale des PME, représentative au niveau national. CNIPMMR est membre de l'UEAPME (Union Européen de l'Artisanat et des Petites et Moyennes Entreprises) et il est affilié à WASME (Association Mondiale des Petites et Moyennes Entreprises).

Le principal objectif de CNIPMMR est représenté par la promotion et la défense des intérêts économiques, de production, commerciaux, financiers, juridiques et de toute autre nature des petites et moyennes entreprises privées de Roumanie.

Autres institutions – **Centre Roumain pour les Petites et Moyennes Entreprises (CRIMM)**, le **Centre ONU pour la promotion des PME privées**, le **Centre Roumaino-Américain pour la Promotion de l'Initiative Privée** offrent des services de conseils.

3.2. Offrir des instruments financiers à l'appui des PME par les Pouvoirs Publics

A présent, en Roumanie fonctionnent trois fonds de garantie :

- **Le Fonds Roumain de Garantie des Crédits pour les Entreprises Privées**; les principaux actionnaires de fonds sont les banques commerciales et les institutions financières;
- **Le Fonds de Garantie du Crédit Rural** (société commerciale par actions, créée en 1994 à l'aide logistique et financier de l'Union Européenne);

– **Le Fonds National de Garantie des Crédits pour les Petites et Moyennes Entreprises** (société commerciale ayant l'Etat comme unique actionnaire).

Le Gouvernement Roumain soutient 75% du salaire par an des jeunes diplômés des écoles d'art et métier qui sont engagés par les PME.

Face à la généralisation des subventions à l'emploi deux dispositifs semblent très importants: des dispositifs d'aides généraux à l'emploi, et des dispositifs particuliers visant à améliorer l'emploi des mains qualifiées face à la sélectivité accrue du marché du travail.

Une nouvelle direction que prennent les pouvoirs publics pour traiter la question du chômage consiste en une exonération des charges sociales pendant un an de la date du début d'activité de l'entreprise qui embauche des chômeurs.

Par la loi 76/2002 le Gouvernement soutien avec 50% de la valeur des cursus les PME qui désirent accéder à l'apprentissage pendant toute la vie pour leurs propres salariés. Aussi, les diplômés des institutions d'enseignement et des écoles spéciales qui sont âgés de minimum 16 ans, qui sont des employés à programme normal de travail pour une période de plus 1 an reçoivent un bonus équivalent à un salaire de base minime brut de pays à la date d'embauche. Ceux qui travaillent dans une localité située à une distance qui dépasse 50 km de la localité où ils ont leurs domicile stable, bénéficient d'un bonus équivalent à deux salaires minimales bruts sur pays la date quand a été accordée.

Les PME qui embauchent sur une période non déterminée des chômeurs ayant plus de 45 ans ou des chômeurs qui sont uniques parents (familles monoparentales) sont dispensés de payer la contribution due au budget des assurances de chômage, sur une période de 12 mois. Egalement les PME qui engagent personnes de cette catégorie reçoivent par mois un salaire de base brut pour chaque personne qui se trouve en cette situation à condition que les rapports de travail soient maintenus 2 ans minimum.

Les PME obtiennent des crédits avec un intérêt de 25% de celui qui est de référence (de la Banque Nationale) si 60% du nombre des emplois nouvellement créés par le fondement ou développement d'une entreprise sont occupés avec des chômeurs et si ceux-ci sont gardés pendant 3 ans minimum. S'ils sont maintenus 5 ans le Gouvernement accorde aussi des fonds non remboursables sur la base d'une étude de faisabilité bien conçue.

3.3. Améliorer la qualité des processus d'enseignement-apprentissage de même que des services éducationnels pour diminuer les déséquilibres entre la demande et l'offre de force de travail

Il est nécessaire d'ouvrir le système informationnel vers les unités scolaires mais aussi vers d'autres utilisateurs de base (autorités locales, associations des parents, employeurs).

Il faut devenir conscients et expliciter la responsabilité sociale du fournisseur d'éducation en définissant le système de responsabilité publique pour chaque personne et institution du système d'enseignement. En même temps, on doit populariser la pratique des rapports publics pour tous les niveaux et formes d'enseignement.

Pour garantir la focalisation sur les résultats il est nécessaire de définir les résultats éducationnels en termes de „valeur ajoutée” et „valeur créée” et à partir de facteurs et d'indicateurs de risque éducationnel très bien définis.

Pour assurer la focalisation sur le client il est nécessaire, tout d'abord, de construire et/ou de designer les structures organisationnelles qui vont accomplir les fonctions de recherche-développement, marketing et relations publiques à tous les niveaux du système éducationnel.

Pour garantir l'implication des gens il est nécessaire de développer et de rendre transparente la communication interne de même que de clarifier les différents rôles et responsabilités liés à la garantie de la qualité de l'éducation y compris le rôle des parents et celui de l'administration locale. En même temps on doit stimuler, y compris par des facteurs-clés financiers, la formation et le développement professionnel (notamment des managers scolaires la participation de l'école au développement des problèmes communautaires).

3.4. Approfondir la connaissance des langues de circulation internationale et encourager l'accompagnement managérial de la PME

Les PME doivent obtenir des résultats. Dans ce but elles sont obligées de rechercher de la compétitivité et de la productivité. On pose en discussion l'efficacité du management.

„Euromanager propre” au début du XXI-e siècle devra avoir un diplôme d'études européennes parler couramment au moins une langue européenne... (Colback, Maconochie, 1989).

Il est une personne capable de travailler efficacement dans différentes cultures. Il comprend différentes langues les coutumes, les affaires et les systèmes politiques des différentes cultures.

Construire les compétences stratégiques de l'entreprise c'est accepter que les connaissances actuelles sur le métier exercé et sur les concurrents comme sur les autres acteurs peuvent se relever non pertinentes du jour au lendemain. L'urgence ne doit pas effacer les questions d'avenir (Dokou Kokou, 2000).

L'accompagnement managérial permet aux PME de surmonter les incertitudes, faire face aux turbulences du marché, aux risques commerciaux liés à l'activité, valoriser au maximum le capital humain.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Dokou Kokou Gérard, Baudoux Maurice, Roge Michel – „L'accompagnement managérial et industriel de la PME”, Ed. Harmattan, 2000;
- Stegăroiu Ion, Niculescu Cristian – „L'excellence en management”, Ed. Expert, București, 2000;
- H.G. 875/2005, Annexe 3 – „Învățământul profesional și tehnic” [D.G. 875/2005, Annexe 3 – „L'enseignement professionnel et technique”];
- Annuaire Statistique de la Roumanie, 2004
- Institutul Național de Statistică (I.N.S.) – „Forța de muncă în România. Ocupare și șomaj în anul 2004”, București, 2005 [Institut National de la Statistique (I.N.S.) – „La force de travail en Roumanie. Employabilité et chômage en 2004”, Bucarest, 2005];
- Observatory of European SMEs n° 7/2003;
- Rapport Annuel du Secteur PME de Roumanie ANIMMC (Agence Nationale pour les Entreprises Petites et Moyennes), 2005;
- Commission, Brussels, 12.04.2005, COM (2005)/41 final, 2005/0057 (CNS)

Le renouveau de la politique industrielle dans l'Union Européenne – Une approche franco-allemande

Jean-Marc Trouille

Chaire Jean Monnet d'industrie européenne et de politique industrielle
Bradford University School of Management
Emm Lane,
Bradford BD9 4JL West Yorkshire
Royaume-Uni

[Email: j.m.l.trouille@bradford.ac.uk]

Résumé

La version complète de cette contribution, 'Re-Inventing Industrial Policy in the EU: A Franco-German Approach', est publiée par: *West European Politics* (Vol.30, No3, pp.502-523, London, Routledge, May 2007)

ABSTRACT

En un demi-siècle de construction européenne, l'UE s'est dotée d'un arsenal impressionnant de politiques dans des domaines essentiels. Cependant, la politique industrielle, qui a pourtant marqué les premiers pas de cette construction, en est restée le parent pauvre, traditionnellement du ressort de chaque état membre. Cependant, les craintes d'une désindustrialisation, le débat sur les délocalisations et la compétition de nouveaux pays industriels ont conduit la France, l'Allemagne, l'Italie et aussi le Royaume-Uni à exiger de Bruxelles une meilleure coordination des politiques économiques et une approche plus engagée en faveur d'un soutien aux entreprises. Cette contribution se penche sur la récente "réhabilitation" de la politique industrielle dans l'UE, en France et en Allemagne et s'attache à évaluer le rôle de la coopération franco-allemande en matière industrielle et la contribution que cette coopération bilatérale peut apporter dans le processus d'eupéanisation de la politique industrielle.

LA VULNERABILITE DE L'INDUSTRIE EUROPEENNE

Tout au long du processus d'intégration européenne, l'UE s'est dotée d'un cadre impressionnant politiques communes dans de nombreux domaines fondamentaux tels que la compétition, le commerce, les régions, l'environnement ou les politiques monétaire et budgétaire. Pourtant, dans ce large éventail de structures supranationales, la politique industrielle n'a été qu'un parent pauvre, relégué au domaine national, sans véritable tentative de coordination autre que par le biais de politiques établies comme en matière de commerce et de compétition. Souvent associé à des politiques d'offre interventionnistes et à des aides d'Etat visant à protéger des secteurs en déclin, le concept de politique industrielle est progressivement tombé en désuétude dans la vague de libéralisation économique des années 1980. Tandis que les firmes européennes s'ajustaient aux impératifs du Marché intérieur, la planification économique et les politiques sectorielles étaient progressivement délaissées en Europe. Cependant, après 2002, la crise économique qui sévissait parmi les "poids-lourds" de l'Eurozone et la nécessité de renforcer les capacités industrielles du vieux Continent eurent pour effet de rétablir le principe d'une politique de l'offre plus active.

Cette soudaine réhabilitation fut alimentée par les craintes de certains états membres, en premier lieu de la France et de l'Allemagne, que la globalisation économique ne mène à des délocalisations et que les désindustrialisations qui s'ensuivraient n'exacerbent les problèmes sociaux et ne constituent une menace à leur modèle économique et social. A l'exception de quelques secteurs durement frappés, ces craintes sont en partie infondées. Néanmoins, une perception se répandait de plus en plus, selon laquelle ces deux pays avaient préservé une large base manufacturière, tandis qu'une économie nationale reposant principalement sur les services risquerait de peser moins lourd dans l'économie planétaire de demain. Réinstaurer des politiques microéconomiques paraissait donc être le moyen le plus sûr de préserver le modèle économique et social national.

En même temps, une évolution comparable se dessinait au niveau européen, provoquée par une prise de conscience de la vulnérabilité d'une industrie européenne risquant d'être dépassée économiquement par une compétition globale sans précédent au moment où le centre de gravité économique semble se déplacer inexorablement vers l'Asie. Depuis le rapport Wim Kok sur la Compétitivité européenne présenté en novembre 2004 au Conseil Européen, la nécessité de développer une stratégie plus ambitieuse en faveur des entreprises européennes s'est inscrit sur l'agenda de la Commission européenne. Les bases d'un renouveau avaient été lancées en mars 2000 avec les objectifs de Lisbonne, une stratégie ambitieuse de modernisation des modèles économiques et sociaux européens visant à faire de l'UE d'ici 2010 "l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale" (Conseil européen, Lisbonne, mars 2000). Néanmoins, à mi-parcours, l'équipe de José Manuel Barroso a pris acte du fait que la stratégie de Lisbonne, lancée dans l'euphorie de la bulle Internet, est restée largement en-deçà des attentes.

En effet, en ce qui concerne le pilier économique de l'Agenda de Lisbonne, l'UE, et notamment les larges pays membres de l'Eurozone, ont enregistré une croissance faible en contraste par rapport au dynamisme de leurs principaux compétiteurs. Pendant plusieurs années consécutives, l'Europe a été la zone de croissance la plus faible au monde. Au lieu d'améliorer ses performances économiques, l'Europe comme site industriel a constamment perdu du terrain en termes de compétitivité globale, de spécialisation industrielle (surtout dans les secteurs de hautes technologies), de renouvellement d'infrastructure industrielle, de recherche et développement et d'innovation. Seuls deux états membres, la Suède et la Finlande, ont atteint (et même dépassé) l'objectif de Barcelone d'investir 3% de leur PIB en recherche et développement d'ici 2010. Dans plusieurs domaines de pointe (TIC, biotechnologies, nanotechnologies, certains médicaments, OGM), l'Europe a raté le coche, tandis qu'elle semble en mauvaise posture dans plusieurs autres domaines. L'écart de productivité de l'Europe par rapport aux Etats-Unis dans les secteurs de hautes technologies s'élargit dangereusement. Afin que les entreprises européennes puissent rester compétitives sur des marchés extérieurs en rapide évolution où l'utilisation de technologies nouvelles est chaque jour plus efficace, il est indispensable de concentrer les efforts sur l'innovation, la recherche et le développement, et d'encourager les investissements nécessaires. Mais le capitalisme européen, caractérisé par une forte propension à l'épargne et des investissements trop limités, reste inadapté à de tels besoins de financement. De plus, de sérieuses inquiétudes pèsent en ce qui concerne la future position de l'UE dans la division internationale du travail, prise en étau entre, d'une part, des compétiteurs dotés d'une redoutable stratégie de domination (Etats-Unis et, dans une moindre mesure le Japon) et, d'autre part, des économies émergentes, dotées d'une stratégie de rattrapage particulièrement efficace (Chine et Inde). A cela s'ajoute le débat sur la désindustrialisation et les délocalisations, relancé notamment en France et en Allemagne depuis le dernier élargissement, qui a d'ailleurs conduit les deux pays, ainsi que l'Italie et le Royaume-Uni à exiger de Bruxelles une meilleure coordination des politiques européennes et un engagement plus fort pour la défense de l'industrie.

L'effet cumulatif de ces défis et handicaps a néanmoins eu pour avantage de provoquer une prise de conscience quant à la nécessité de développer une stratégie industrielle au niveau européen afin de rectifier ces performances médiocres et de tenter de remettre sur les rails les objectifs de Lisbonne. La relance de la politique industrielle en Europe est avant tout une tentative de faire face à ces défis tout en répondant aux inquiétudes croissantes de plusieurs états membres. En effet, depuis 2002 la Commission européenne a été mise sous pression par de nombreux lobbies pour initier un renouveau de la politique industrielle. A plusieurs reprises, ses directives ont été remises en cause par Paris et Berlin, qui lui reprochent trop de bureaucratie, des orientations trop favorables pour les consommateurs et l'environnement au détriment d'intérêts sectoriels, et une interprétation trop rigide des règles de compétition.

Tandis que les inquiétudes causées par les performances européennes dans les technologies d'avenir appelaient à plus de politique industrielle, une résurgence de nationalisme se manifestait au niveau économique, particulièrement en France, visant à promouvoir ses propres champions nationaux. Cette tendance au nationalisme économique pose la question du développement futur d'une économie européenne intégrée.

Compte tenu des angoisses suscitées au niveau européen comme parmi certains états membres sur l'avenir de l'industrie européenne dans l'économie globale, du lobbying intense qu'exercent plusieurs gouvernements nationaux à Bruxelles en vue d'influencer les décisions de la Commission, et de la résurgence de nationalisme industriel, cette contribution se propose d'adresser deux questions fondamentales. Tout d'abord, il s'agit d'évaluer la position de la Commission sur la relance de la politique industrielle. L'UE a-t-elle répondu aux inquiétudes exprimées par plusieurs capitales européennes? Quelles sont les limites de cette relance au niveau européen? Ensuite, il faut se demander si les deux états membres qui ont été les plus pro-actifs à exiger de Bruxelles l'adoption de politiques d'offre plus vigoureuses, la France et l'Allemagne, ont ajusté leurs propres politiques d'offre aux besoins de l'industrie européenne. Quelles sont les positions française et allemande en matière de politique industrielle? Le modèle franco-allemand de coopération bilatérale est-il en mesure de lancer des initiatives communes eurocompatibles aptes à donner un élan à l'europanisation de la politique industrielle européenne?

LA POLITIQUE INDUSTRIELLE DE L'UE: UN NOUVEAU PARADIGME

Nombreuses sont les politiques européennes qui ont un impact sur l'industrie, limitant ainsi les possibilités d'élaborer une politique industrielle. Le manque d'une définition propre est révélateur du fait que la politique industrielle est relativement absente de la théorie économique (Cohen et Lorenzi 2000; Coriat 2000). De nombreuses études se concentrent sur l'intervention étatique et considèrent que certains cas de dysfonctionnement du marché justifient des politiques de l'offre. Les tentatives d'élaborer un fondement théorique aux politiques ayant un impact sur l'industrie se sont assez peu intéressées à la politique industrielle. La littérature identifie deux conceptions différentes. L'interprétation "horizontale", d'essence libérale, selon laquelle la politique industrielle doit se limiter à la création d'un cadre économique et légal favorable à l'investissement; et l'interprétation "verticale", plus interventionniste, qui pousse l'état national à préserver les structures en place par des interventions sectorielles sélectives afin de protéger des domaines perçus comme stratégiques et de créer des champions. L'approche "horizontale" est aujourd'hui celle adoptée par la Commission ainsi que par les économies nationales plus libérales. La définition "verticale" a traditionnellement été celle adoptée par la France et l'Europe du sud, tandis que la position allemande est intermédiaire et souvent ambiguë. Certes, cette classification étroite est plutôt rigide et simpliste. Mais elle illustre la division traditionnelle que l'on trouve au sein du débat européen sur la politique industrielle, même si les politiques de l'offre sont souvent situées quelque-part entre ces deux catégories.

Deux des trois premiers traités fondateurs de l'Europe furent marqués par des projets supranationaux de coopération industrielle: la CECA (1951) et EURATOM (1957). Pourtant, nulle mention n'est faite de la politique industrielle dans le troisième, le Traité de Rome, qui met déjà l'accent sur la compétition, les cartels, les pratiques restrictives et les abus de position dominante. En raison du manque de consensus entre les états membres, cette situation n'évolue guère jusqu'à la crise des années 1970 qui les force, ainsi que la Commission, à soutenir les secteurs en déclin. Puis,

vers la fin des années 1980 et dans la perspective du Marché européen, la Commission recentra progressivement ses priorités vers les industries de haute technologie. Dans la vague de libéralisation économique, le concept de politique industrielle est progressivement devenu obsolète, synonyme à travers l'Europe d'interventionnisme, de dirigisme, d'aides d'état et de compétition faussée. En 1990, le Mémorandum Bangemann (COM (1990) 556) posa les principes d'une politique industrielle européenne sur la base de réformes structurelles et d'un environnement compétitif. Ce n'est qu'avec le Traité de Maastricht (art.130) que pour la première fois la politique industrielle est dotée d'une base légale. Mais paradoxalement, la priorité donnée à la libéralisation de secteurs souvent monopolistiques (art. 90, puis art. 86 du Traité de Nice) signifie que toute politique industrielle était neutralisée par le seul Traité européen à lui accorder une certaine reconnaissance. L'article 130 fut remplacé à Nice par l'article 157 qui stipule que la Communauté comme les états membres doivent veiller à ce que "les conditions nécessaires à la compétitivité de l'industrie européenne soient garanties." L'orientation demeurait "horizontale", cependant l'accent était mis sur le contenu et les objectifs (COM 2002; 2003; 2004; 2005). Le Commissaire responsable des entreprises et de l'industrie, définit ce nouveau paradigme non pas comme une reproduction d'anciennes politiques interventionnistes à la française, mais comme une politique *nouvelle, moderne, qui ne protège pas contre les changements structurels, mais qui recherche un développement axé sur l'avenir, qui trouve des solutions compatibles à chaque secteur pour stimuler le potentiel de croissance et promouvoir la créativité inhérente à l'économie* (Verheugen 2005). La perception de la politique industrielle a donc changé. Il ne s'agit pas de constituer une "forteresse Europe" retranchée sur son Marché intérieur. Le processus de réhabilitation de la politique industrielle met clairement l'accent sur la compétitivité, les réformes économiques, la régulation, l'innovation, la recherche et le développement.

Ces objectifs sont inscrits dans la stratégie de Lisbonne, révisée en mars 2005 par le Conseil Européen (COM (2005) 24). Néanmoins, cette révision, malgré les déclarations de bonnes intentions, s'est limitée à rationaliser un agenda trop ambitieux et à proposer un "benchmarking" entre différents états membres. De plus, le rapport Kok soulignait certes avec justesse la nécessité d'atteindre plus de croissance et de développement durable, mais n'apportait aucune clarification sur la manière de s'y prendre. Ce manque de cohérence a plusieurs causes. La marge de manoeuvre de la Commission est réduite par des moyens financiers limités; par la nécessité de ne pas remettre en question les acquis communautaires, surtout si certaines mesures contredisaient les règles de compétition; par des divisions entre les différentes DGs; de plus la Commission compte une pléthore de commissaires après les élargissements successifs et se retrouve fragmentée et moins en mesure de coordonner de nouvelles initiatives. L'article III-279 de la Constitution, rejetée en 2005, aurait conféré à la Commission davantage de légitimité en soulignant son rôle de coordination et d'encouragement de l'action industrielle. Ces raisons expliquent les ambitions modérées de la Commission en matière de politique industrielle, même si certaines applications "verticales" à quelques secteurs spécifiques ont récemment été lancées pour encourager les aides d'état dans la recherche, le développement et l'innovation.

Cette contradiction entre un discours volontariste et une action prudente est jugée insatisfaisante par ceux qui réclament avec insistance plus d'engagement européen en faveur de l'industrie, notamment la France et l'Allemagne. Si l'on sait qu'il est de la

responsabilité de chaque état membre de mettre en application les directives européennes, comment ces deux pays contribuent-ils à la consolidation de l'industrie européenne? Compte tenu du fait que les grands projets industriels européens ont été conçus sur des bases de coopération intergouvernementale, il serait bon d'examiner l'aptitude de l'Allemagne et de la France à lancer des initiatives constructives qui puissent agir comme catalyseurs et servir de modèles d'approche au niveau européen.

PARTENAIRES ET COMPETITEURS/DIVERGENCES ET CONVERGENCE

La France et l'Allemagne ont traditionnellement adopté une conception très différente de la politique industrielle. En France, les fondements de la politique industrielle ont été élaborés dans la période de modernisation économique de l'après-guerre, au cours de laquelle l'intervention de l'Etat a façonné un type de capitalisme d'état. Les stratégies de modernisation se sont concentrées sur certains projets dans des secteurs clé (l'énergie nucléaire, les infrastructures de transport, l'aéronautique, la défense, les technologies spatiales, les trains à grande vitesse, les technologies de l'information et de la communication) lancés, financés et contrôlés par l'Etat dans le cadre d'un secteur public large comprenant le secteur bancaire et financier et visant à créer des champions nationaux sous le contrôle de l'Etat dans le secteur privé (Cohen 1992; Maclean 2002). Toutefois, ce modèle d'action publique fut progressivement remis en question par le rapide changement de l'économie mondiale, la libéralisation des marchés, l'ouverture aux capitaux étrangers et les vagues successives de privatisations. Mais bien que de nombreuses entreprises françaises ont bénéficié de la mondialisation économique, les faiblesses structurelles inhérentes à l'industrie française, la crise sociale persistante et les craintes de désindustrialisations ont relancé l'idée de politique industrielle. Le discours politique est encore souvent dominé par une approche interventionniste et des réflexes protectionnistes. Cependant, de nouveaux concepts sont apparus dans les rapports officiels (CGP 1992; Blanc 2004; DATAR 2004; Beffa 2005), soulignant des faiblesses spécifiques en matière de compétitivité industrielle et de manqué de spécialisation dans les hautes technologies. En 2005, à la suite du rapport Beffa (Beffa 2005), le gouvernement français lança une nouvelle politique industrielle fortement orientée vers la recherche et l'innovation, qui recommande la mobilisation de fonds publics pour financer de nouveaux projets de R&D sur la base de partenariats public-privé (PPPs) qui impliquent l'Etat et les entreprises, mais aussi des institutions de recherche et de formation et des acteurs publics régionaux (Trouille et Uterwedde 2007).

En Allemagne, la politique industrielle est généralement implicite, moins apparente mais aussi plus ambiguë qu'en France (Uterwedde 2005). Jusqu'à récemment, pour des raisons inhérentes à la culture économique, politique et sociale de l'après-guerre, le concept de politique industrielle était même absent du discours politique. De mauvais souvenirs de l'économie centralisée de guerre, ainsi que le rejet du modèle d'économie dirigée de l'ancienne RDA ont façonné sa dimension "horizontale" dans le cadre de l'économie sociale de marché (Levet 2005), dans laquelle le rôle de l'Etat consiste tout d'abord à développer un cadre régulateur (*Ordnungspolitik*) qui garantisse l'équilibre entre le marché et la justice sociale. Dans ce contexte, l'action publique demeure décentralisée, et l'état, ou fédération, n'est qu'un partenaire parmi une pluralité d'acteurs, notamment les 16 Etats fédérés (*Länder*) et les services municipaux (*Stadtwerke*), qui contribuent activement à mettre en oeuvre des stratégies

régionales de développement économique et industriel. Ainsi, des régions telles que la Bavière, la Thuringe ou la Rhénanie du Nord-Westphalie ont développé une politique industrielle spécifique au niveau régional. Les organisations professionnelles (*Verbände*), qui agissent fréquemment comme intermédiaires de la réglementation publique dans de nombreux secteurs, ont également une fonction importante.

Cependant, l'Allemagne a souvent eu recours à des mesures similaires aux interventions publiques françaises pour s'assurer que certaines compagnies demeurent sous contrôle allemand. Des participations croisées entre banques, groupes d'assurance et industrie ont traditionnellement protégé les entreprises publiques de la *Deutschland AG* contre des offres d'achat étrangères. Le rachat du géant Mannesmann par Vodafone fut la première OPA hostile en Allemagne. Elle eut un impact psychologique majeur, comparable en France avec la prise de contrôle en 2002 de Pechiney par le groupe canadien Alcan. L'ancien chancelier Schröder n'hésita pas à accorder des aides d'Etat pour empêcher les dépôts de bilan du groupe BTP Holzmann ou de la compagnie de télécom Mobilcom. De même, les tentatives de préserver la position d'actionnaire majeur du Land de Basse-Saxe dans le capital du groupe Volkswagen, ou les manoeuvres visant à empêcher EDF de devenir actionnaire majoritaire au sein du producteur-fournisseur d'électricité *Energie Baden-Württemberg* (EnBW), le support (contre l'avis de l'Office Fédéral des Cartels) à la reprise de Ruhrgas par Eon en vue de créer un champion allemand, ou encore les tentatives de créer une "super-banque" allemande en encourageant un rachat de la Postbank par la Deutsche Bank, ne constituent que quelques exemples d'une longue liste d'interventions publiques dont la finalité était de maintenir les entreprises concernées sous contrôle "national". Néanmoins, ces tentatives interventionnistes sont restées plus limitées qu'en France. Elles ont été conduites pour des raisons politiques tactiques et indiquent que l'Allemagne est moins libérale qu'il n'y paraît, mais ne remettent pas fondamentalement en question une doctrine économique officielle résolument favorable au marché.

Cette dichotomie entre les approches respectives des Français et des Allemands en matière de politique industrielle est cependant responsable d'un malentendu fondamental, avec d'un côté une Allemagne prompte à critiquer les attitudes "colbertistes" et les réflexes "dirigistes" de son voisin, tandis que la France lui reproche ce qui, vu de Paris, est perçu comme de l'inconsistance, voire de l'hypocrisie. Ces différences ont souvent constitué une entrave à l'action politique bilatérale au niveau européen (Uterwedde 2005). Des propositions françaises en faveur d'une stratégie industrielle européenne sont parfois diluées par une approche allemande plus prudente favorable à des mesures libérales et horizontales, comme ce fut le cas en 1991 lorsque l'Allemagne insista pour que l'article 130 du Traité de Maastricht soit l'objet d'un vote à l'unanimité.

UNE COOPERATION INDUSTRIELLE FRANCO-ALLEMANDE ANCIENNE

En dépit de leurs différences et de leurs fréquents conflits d'intérêts, l'Allemagne et la France ont une longue histoire de coopérations industrielles souvent réussies (Trouille 1999). Des projets industriels communs débutèrent dès le milieu des années 1950 dans l'aéronautique. Puis, vers la fin des années 1960, les coopérations se

développèrent dans les satellites, missiles et technologies spatiales. Tandis que les années 1970 et 1980 donnèrent naissance à davantage de projets conjoints dans ces secteurs, les années 1990 furent marquées par de nouvelles coopérations dans l'énergie nucléaire (Framatome ANP (Advanced Nuclear Power)), les sciences de la vie dans le secteur privé (Aventis) et le lancement du groupe européen EADS dans trois domaines hautement stratégiques (l'aéronautique, la défense et l'espace), avec des participations non seulement allemande (Dasa) et française (Aérospatiale-Matra), mais aussi espagnole (Casa) et britannique (BAe) dans le cadre d'Airbus. Basé aux Pays-Bas (en pays tiers, mais aussi pour raisons fiscales), EADS N.V. est sujet au droit néerlandais des sociétés. Ces rapprochements d'entreprises ont été le résultat d'interventions politiques (ou en tout cas fortement encouragés par les politiques comme pour la constitution d'Aventis), et ont souvent bénéficié d'aides financières. Ces alliances bilatérales étaient généralement saluées par les médias et milieux politiques de part et d'autre du Rhin comme la conséquence "naturelle" de la relation unique qui lie les deux pays depuis 45 ans (Trouille and Uterwedde 2001). Cependant, tout n'est pas aussi simple, car les relations industrielles franco-allemandes ont toujours été un domaine ultrasensible, fréquemment entravé par des malentendus et rivalités plus ou moins dissimulées (Trouille 2001).

Au-delà du discours officiel, il serait utile de rappeler succinctement l'étendue véritable de l'interpénétration des entreprises entre les deux rives du Rhin. Depuis plus de vingt ans, la France et l'Allemagne ont été l'une pour l'autre le principal partenaire commercial. Pas moins de 2400 firmes allemandes sont installées dans l'hexagone, où elles représentent environ 200 000 emplois et un chiffre d'affaires de 60 milliards d'euros. 1043 entreprises françaises se sont installées outre-Rhin, où elles garantissent quelque 170 000 emplois et pèsent 46 milliards d'euros de chiffre d'affaires (Cahier Industries 1/2004). Cette interpénétration est certes très importante, sans toutefois refléter pleinement le large degré d'interdépendance qui, à maints égards, caractérise les deux pays. De plus, cette interpénétration est moins souvent le fruit d'interventions publiques que la rhétorique officielle ne le laisse croire. Une récente recherche portant sur toutes les formes de rapprochements entre firmes des deux pays depuis 1990 (Trouille 2006), fusions, acquisitions, joint ventures, prises de participation en capital ou simple accords de coopération, a permis une évaluation réaliste de la coopération industrielle bilatérale, de son véritable impact et de ses limites. Cette recherche montre que le fort niveau d'interpénétration concerne tous les secteurs d'activité. Cependant, la liste des fusions franco-allemandes est particulièrement courte, tandis que les acquisitions sont de loin le mode d'entrée préféré sur le marché voisin. Dans la majorité (60%) des acquisitions, l'entreprise dominante ou prédatrice est française. Ce déséquilibre est dû au fait que l'Allemagne a été plus prompte que la France à libéraliser ses services publics locaux et régionaux, ainsi qu'à une stratégie d'expansion plus agressive parmi les entreprises françaises de certains secteurs comme la banque et le crédit. Le nombre de joint ventures est assez substantiel, bien que trois fois moins fréquent que les acquisitions. Il apparaît clairement dans cette recherche que les partenariats industriels franco-allemands ont davantage de chances de réussir s'ils se réalisent indépendamment de toute interférence étatique, comme l'atteste le nombre très important de rapprochements du secteur privé et d'investissements transfrontaliers.

En effet, une longue d'échecs a remis en question des rapprochements d'entreprises lancés à des fins politiques plutôt que selon des critères de logique d'entreprise. Des

partenariats voulus par les politiques, comme celui qui lia France telecom et Deutsche Telekom au milieu des années 1990, l'OPA de Sanofi-Synthélabo sur Aventis en 2004 avec l'assentiment de l'establishment politique français, ou encore le refus de voir Siemens prendre le contrôle d'activités profitables d'Alstom dans le cadre de l'accord de sauvetage négocié avec la Commission européenne, ne sont que quelques exemples illustrant les nombreux contentieux entre capitales. Dans le cas d'Alstom, le gouvernement fédéral allemand considérait la perspective d'un accord avec Siemens (qui était déjà impliqué dans une coopération active et prometteuse avec Areva dans le secteur nucléaire) comme un moyen de compenser le rachat du groupe franco-allemand Aventis. Cependant, une fois de plus les intérêts industriels allemands étaient bafoués par des distorsions de marché et par le lobbying français. Même EADS et sa filiale Airbus n'étaient plus à l'abri des dissensions franco-allemandes.

Les priorités accordées à des considérations nationales sur les questions de politique industrielle et les tensions franco-allemandes qui en résultent constituent une sérieuse entrave à l'élaboration de solutions intergouvernementales visant à consolider l'industrie européenne. Le "patriotisme économique" mine la portée et la crédibilité de la coopération binationale aux yeux des partenaires européens.

Néanmoins, en dépit des apparences, il ne semble pas y avoir d'intention délibérée des responsables politiques français de revenir à l'interventionnisme d'Etat des Trente Glorieuses dans le domaine industriel. L'activisme désorganisé dont firent preuve les responsables politiques français dans les affaires Sanofi/Aventis et Alstom/Siemens au détriment des intérêts de leurs partenaires allemands est davantage révélateur de leur profonde inquiétude face à la fragilité de certaines entreprises nationales. Ainsi, Sanofi-Synthélabo constituait une proie facile pour les grands groupes américains des sciences de la vie, ce qui risquait de priver la France d'un champion dans ce domaine. Le rachat en 2003, par le Canadien Alcan, de Pechiney, l'un des fleurons de l'industrie française, avait exercé après coup un impact important en France, pays où la nationalité de l'entreprise demeure une question sensible. Les inquiétudes suscitées par une réduction du poids de l'économie française dans les échanges internationaux, couplée au fait que près de la moitié de la capitalisation boursière des principales entreprises françaises cotées au CAC40 est sous contrôle étranger, ont conduit le gouvernement français à adopter une attitude défensive sur fond de patriotisme économique.

VERS DES CHAMPIONS EUROPEENS: LES "AIRBUS DE DEMAIN"?

Le recours au protectionnisme en vue de promouvoir ses entreprises nationales est une pratique déjà ancienne qui s'est accélérée au cours des dernières décennies avec l'émergence de "champions nationaux" (Hayward 1995), censés représenter des intérêts nationaux sur la scène internationale. La conception française des champions industriels, reprise par le précédent gouvernement Schröder pour raisons politiques tactiques, correspond à cette définition et semble davantage motivée par des considérations nationales et égocentriques qu'à une volonté effective de coopérer sur une base d'égalité avec un ou plusieurs autres états membres (Gaudard 2005). Le concept de "champions européens" dissimule bien souvent un désir de créer des "champions nationaux en Europe" incompatible avec les principes d'un marché intérieur large et intégré. De surcroît, créer des *global players* au moyen de mesures

interventionnistes est aussi incompatible avec les principes du commerce international. Non seulement les justifications, mais aussi les avantages de telles actions sont mis en cause dans la littérature économique. L'imbrication de l'Etat dans certains secteurs "stratégiques" est parfois justifiée, notamment dans le cas d'industries naissantes, ou dans le secteur des industries de défense. Mais même dans ce secteur, seule une dimension véritablement européenne peut procurer le niveau requis d'économies d'échelle. Dans d'autres secteurs, les tentatives des politiques de sélectionner et de favoriser des entreprises "gagnantes" chargées de porter le drapeau national sur les marchés internationaux et d'influencer les logiques d'entreprise inhérentes aux regroupements d'entreprises sont non seulement douteuses, mais risquent fort de se solder par des échecs (Uterwedde 2004). Encourager des champions européens plutôt que nationaux paraît plus judicieux, particulièrement dans les secteurs de hautes technologies qui ne peuvent que bénéficier de coopérations supranationales et d'une économie européenne plus intégrée. Des champions européens peuvent contribuer ainsi à renforcer le maillon faible (la politique technologique) du Triangle de la politique industrielle (compétition / commerce / technologie) sans questionner les acquis communautaires dans les domaines de la compétition et du commerce (Cohen and Lorenzi 2000; Mosconi 2006).

Dans ce contexte, la France et l'Allemagne, malgré de sérieux conflits d'intérêts, déclarèrent en mai 2004 leur intention de formuler une politique industrielle commune visant à favoriser les fusions et joint ventures entre larges groupes français et allemands et créer ainsi des champions franco-allemands en Europe, parfois nommés "Airbus du futur", en vue de capitaliser sur le succès technologique et, jusqu'à il y a peu de temps, commercial, d'Airbus. Mais malgré ces déclarations communes, aucune initiative bilatérale concrète n'a été prise qui puisse mener à un "Airbus du rail", un "EADS maritime" ou une restructuration des industries de défense en Europe (Becker and Marx 2005). Construire les "Airbus de demain" signifie un partage de pouvoir, de capacités et de technologies, et pose des questions de parité franco-allemande au niveau des dirigeants comme de la structure de l'actionariat. La direction bicéphale d'EADS n'a produit que des rigidités qui bloquent la réactivité de l'entreprise face à son principal compétiteur Boeing. Le cas d'Airbus illustre le fait que la coopération industrielle franco-allemande est loin d'aller de soi. Elle ne constitue aucunement une "seconde nature" dans les relations franco-allemandes, mais demeurera un exercice délicat tant que des états seront directement impliqués dans la gestion de l'entreprise et veilleront à préserver ce qu'ils perçoivent comme leur intérêt politique au détriment de la logique d'entreprise.

DE NOUVELLES INITIATIVES BILATERALES

Compte tenu des tentatives infructueuses de créer de nouveaux champions franco-allemands dans le transport ferroviaire, la construction de moteurs d'avions, les sous-marins ou la défense, les efforts des deux pays se sont réorientés vers des projets innovateurs dans les technologies d'avenir. Plusieurs initiatives bilatérales plus constructives visant à stimuler la compétitivité industrielle sont passées relativement inaperçues en raison des nombreux désaccords mentionnés précédemment, mais celles-ci méritent cependant d'être soulignées.

C'est ainsi que peu de temps après les célébrations du quarantième anniversaire du Traité de l'Elysée, une déclaration conjointe appelant à lancer une politique industrielle européenne fut signée par les ministres français et allemands de l'industrie. Le concept même de politique industrielle était associé non plus à des plans sectoriels ou au "colbertisme high tech" (Cohen 1992), l'accent était mis sur l'innovation, l'investissement dans de grands projets technologiques du type Galileo ou ITER. Le texte se référait explicitement à des marchés ouverts et au principe de compétition. C'est en ces termes que les deux pays définissent leurs intérêts communs en tant que nations industrielles (Colletis et al 2001), même si leurs démarches vis-à-vis de la Commission pour exiger une défense plus active des intérêts des industries européennes s'apparentent souvent à du lobbying. De telles démarches visent à agir sur le cadre réglementaire de l'Union en vue de rééquilibrer entre elles les politiques européennes du commerce, de la concurrence et de l'industrie.

Une initiative commune originale fut lancée en janvier 2004 avec les "Premières rencontres franco-allemandes pour la compétitivité de l'industrie", organisées par le Ministère français de l'Economie, des Finances et de l'Industrie et le Ministère fédéral allemand de l'Economie et du Travail en coopération avec le BDI (*Bundesverband der deutschen Industrie*, organisation patronale allemande) et le Medef, la Confédération française des Chambres d'Industrie et de Commerce et 300 experts et chefs d'entreprises pour débattre de l'attractivité de la France et de l'Allemagne comme sites d'investissement industriel, des réformes structurelles en cours ou nécessaires dans les deux pays, de la stratégie de Lisbonne et de projets possibles pour stimuler l'industrie européenne. Ces rencontres, appelées à se reproduire chaque année alternativement dans les deux pays, ont permis de définir une plate-forme d'objectifs bilatéraux susceptibles de s'inscrire dans un cadre européen: jouer pleinement la carte du Marché intérieur; soutenir dans l'enseignement supérieur le développement de formations binationales et aussi multinationales en Europe en encourageant la formation de Groupements universitaires européens; intensifier la coopération entre régions et Länder lancée à Poitiers en 2003 autour de leurs pôles de compétence industriels; encourager les bourses de coopération en matière de recherche et d'innovation lancées par le Ministère fédéral de l'Enseignement et de la Recherche, le VDI Technologiezentrum et la DATAR pour mettre en réseaux les compétences technologiques françaises et allemandes et faciliter de nouvelles coopérations; favoriser la capacité d'intégration des entreprises des deux pays; permettre un meilleur équilibre en Europe entre environnement et compétitivité; développer un éventail de mesures au niveau européen en faveur de l'attractivité et de l'innovation; alimenter en propositions concrètes la politique industrielle européenne; et soutenir l'investissement industriel et les projets de recherche et développement par des partenariats de financement public-privé. Il est bien sûr regrettable que ces principes ne furent pas appliqués lors du raid effectué par Sanofi sur Aventis peu de temps après. Cependant, les positions entre les deux ministères se sont rapprochées et indiquent qu'un consensus franco-allemand existe quant aux mesures à adopter et aux types de politiques industrielles à mettre en oeuvre. Ils se réfèrent aux recommandations formulées par les rapports de différents conseils économiques et *think tanks* des deux pays, notamment du Conseil d'Analyse économique (Cohen and Lorenzi 2000) et du Conseil d'analyse franco-allemand, fondé en mars 2003 qui, tous, abondent dans le sens d'une politique industrielle plus volontariste et rejettent systématiquement tout recours à l'interventionnisme d'Etat.

En octobre 2004 fut créé un groupe de travail franco-allemand sur la coopération économique, composé de cinq industriels français et cinq allemands et dirigé par Jean-Louis Beffa (PDG de Saint-Gobain) et Gerhard Cromme (ThyssenKrupp). L'objectif officiel de ce groupe de travail était d'examiner le potentiel de coopération entre les entreprises des deux pays, mais sa mission première était de surmonter la crise politique déclenchée par les affaires Aventis / Sanofi et Alstom / Siemens. Si cette initiative témoigne d'une volonté commune de dépasser les problèmes pour mieux aller de l'avant, la formation de tels groupes de travail bilatéraux, tout comme l'organisation de rencontres franco-allemandes annuelles pour la compétitivité industrielle, présente également l'avantage d'offrir à des acteurs-clé des deux pays un cadre de rencontres et de débats où ils peuvent confronter leurs visions et leurs stratégies et peut-être découvrir des synergies.

Le récent rapport sur la *nouvelle politique industrielle française* rédigé par Jean-Louis Beffa et remis à Jacques Chirac en janvier 2005 propose une politique industrielle ciblée sur des grands projets afin d'encourager l'innovation technologique au sein des entreprises européennes. Le rapport s'inspire de modèles étrangers, essentiellement américain et japonais, qui ont su définir une coordination particulièrement efficace entre les entreprises, les universités, les réseaux de recherche et l'Etat en vue de promouvoir des stratégies nationales pour la technologie industrielle. Le rapport Beffa souhaite encourager les initiatives en réseau et la relance de la recherche publique avec un apport de 20 milliards d'euros de 2005 à 2010. L'une de ses propositions les plus intéressantes est de fonder une Agence pour l'Innovation Industrielle (AII, lancée en juillet 2005) cofinancée par l'Etat et des grands groupes pour favoriser le développement de projets technologiques innovants et stimuler compétitivité, croissance et emploi dans l'UE. Le rapport préconise le principe d'interventions sélectives qui donne priorité, par le biais de Programmes Mobilisateurs pour l'Innovation Industrielle, à des domaines d'excellence tels que les technologies de l'information et les télécommunications, les technologies de l'énergie, la biotechnologie appliquée aux nouveaux médicaments, les nanotechnologies, les cellules solaires et les voitures propres. Cofinancée à égalité par l'Etat (2 milliards d'euros par an) et des grandes entreprises, l'AII a pour rôle d'encourager de grands projets de haute technologie conçus sur la base de partenariats entre petites et grandes entreprises et organisations publiques et privées de recherche et développement sous l'égide d'une grande entreprise. Jean-Louis Beffa suggère que les gouvernements devraient encadrer les meilleures entreprises par des programmes de recherche et un soutien public si nécessaire. Selon Beffa, les gouvernements européens devraient orienter davantage d'investissements technologiques vers les grandes entreprises plutôt que vers les PME, dont le potentiel d'expansion est plus limité et qui sont plus vulnérables face à des OPA étrangères dès que celles-ci se développent. L'un des objectifs poursuivis avec l'AII est d'ouvrir ses fonds à d'autres compagnies européennes, en particulier allemandes, et d'impliquer aussi bien gouvernements et entreprises que laboratoires publics et clients potentiels dans la sélection de projets de recherche. Critiqué pour son côté vieille recette et son retour aux programmes ambitieux inspirés par la vision gaullienne des grands projets des années 1960 (nucléaire) à 1980 (Ariane, TGV), le rapport Beffa se présente comme une initiative certes tout d'abord nationale, mais susceptible d'entraîner des partenaires européens, comme l'atteste le lancement des premiers programmes mobilisateurs de l'AII. Deux de ces programmes, Iseult/Inumal et NeoVal, sont des projets franco-allemands de R&D sélectionnés par Jean-Louis Beffa et Heinrich von Pierer (ancien président de

Siemens) dans le cadre du Groupe de Travail sur la Coopération Economique, tandis que plusieurs autres programmes placés sous l'égide d'une compagnie française incluent des PME et laboratoires allemands.

CONCLUSIONS

Une prise de conscience s'est opérée en Europe. Tandis que des pans industriels entiers sont menacés dans la compétition globale, rien ne semble venir prendre le relais pour assurer les emplois, la croissance et la prospérité de demain. L'Europe garde certes d'indéniables atouts technologiques, mais pour combien de temps? Il est nécessaire de relancer l'agenda de Lisbonne, véritable feuille de route vers l'émergence d'une politique industrielle européenne, afin stimuler les capacités, le potentiel de recherche et d'innovation et la croissance dont l'Europe a besoin. Dans un contexte où la Commission européenne peut difficilement envisager un rôle autre que de benchmarking, les initiatives nationales et intergouvernementales en faveur de politiques industrielles supranationales prennent une dimension particulière, car elles peuvent exercer une fonction d'entraînement au niveau européen, pourvu qu'elles soient compatibles avec les objectifs de Lisbonne et qu'elles contribuent à l'intégration de l'industrie européenne sans questionner les acquis communautaires.

L'intervention étatique peut agir comme catalyseur dans les alliances binationales (Areva) ou multinationales (EADS) dans des secteurs stratégiques où les gouvernements souhaitent jouer un rôle actif. Mais l'Etat peut aussi jouer les trouble-fête en plaçant des choix politiques au-dessus de stratégies d'entreprise, ne pas respecter les règles européennes de compétition, et entraver ainsi l'efficacité de coopérations bilatérales. Même si deux compagnies sont complémentaires et semblent bien placées pour devenir des partenaires, l'opportunité d'une alliance doit être déterminée sur la base de critères stratégiques, financiers et commerciaux respectueux des règles de compétition et non dictés par une agenda politique. Les responsables industriels français et allemands ne considèrent nullement les rapprochements d'entreprises des deux pays comme une règle absolue. Ils doivent avant tout répondre à des impératifs stratégiques, notamment en termes d'innovation. Le principe de créer des champions industriels, auquel les deux pays sont favorables, peut contribuer à européaniser un certain nombre de secteurs industriels clé (technologies du futur, énergie, défense). Mais de tels champions doivent avoir une assise européenne plutôt que nationale et doivent pouvoir se constituer indépendamment de toute interférence politique, ce qui présuppose que les états membres transcendent leur nationalisme industriel. La résurgence de réflexes protectionnistes a nuit à l'entente franco-allemande tout en affectant une crédibilité française déjà affaiblie sur la scène européenne, rendant ainsi plus difficile la tâche de Paris et de Berlin d'initier des actions concertées. Il en résulte que des initiatives franco-allemandes utiles et eurocompatibles n'ont eu jusqu'à présent qu'un impact limité sur le processus de relance de la politique industrielle européenne. Les récentes initiatives des deux pays prouvent qu'ils peuvent apporter ensemble une contribution importante à l'intégration industrielle en Europe. Pour assurer le succès de leur approche bilatérale, plus de cohésion est nécessaire entre les politiques nationales, bilatérales et européennes. Les récentes initiatives franco-allemandes mettent en évidence un recentrage, non pas vers davantage de fusions effectuées sous parrainage d'Etat, mais vers des partenariats dans des domaines d'avenir. Certes, le véritable

impact de cette réorientation ne pourra être pleinement évalué que sur une période de plusieurs années. Toutefois, ces initiatives démontrent que dans les deux pays, le concept de politique industrielle s'est ajusté aux exigences de la compétitivité globale, que les deux pays proposent d'explorer de nouvelles voies pour promouvoir une interaction stratégique entre l'Etat et le secteur privé, et qu'ils peuvent contribuer à élaborer des politiques industrielles supranationales visant à renforcer l'attractivité du site Europe et du Marché unique, à un moment où le principe d'une politique industrielle est redevenu acceptable. Et en fin de compte, la Commission européenne et les états membres seront davantage convaincus par les initiatives bilatérales franco-allemandes si les réformes structurelles nécessaires sont menées à bien au niveau national (questions sur lesquelles la France a accumulé pas mal de retard sur l'Allemagne), et si les priorités à la recherche et l'innovation définies par l'agenda de Lisbonne sont respectées. Compte tenu de leur base industrielle et de leur potentiel technologique, l'Allemagne et la France peuvent bénéficier grandement d'une stratégie industrielle moderne, bien coordonnée et apte à faire face aux défis de la compétitivité globale.

REFERENCES

- Becker, P. and Marx, S. (2005) 'Europäische Champions – Aufgabe europäischer Industriepolitik? Fallbeispiel maritime Industrie', Diskussionspapier, Forschungsgruppe EU-Integration, Stiftung Wissenschaft und Politik, *Deutsches Institut für Internationale Politik und Sicherheit*, Berlin, 1.02.05.
- Beffa, J.-L. (2005) *Renewing Industrial Policy*, Report submitted to the French President on 15 January 2005 (full text online).
- Bellon, B. and Niosi, J. (1995) 'Les mutations de l'action industrielle de l'Etat', *Revue d'Economie Industrielle*, special issue on 'Les politiques industrielles', Paris, 71: 213-26.
- Blanc, C. (2004) Pour un écosystème de la croissance: rapport au Premier Ministre, Paris, *La documentation Française*.
- CGP (Commissariat général du Plan) (1992) France, le choix de la performance globale, Paris, *La documentation Française*.
- Cohen, E. (1992) *Le colbertisme "high tech". Economie des télécom et du Grand Projet*. Paris, Hachette, 1992.
- Cohen, E. and Lorenzi, J.-H. *et al* (2000) Politiques industrielles pour l'Europe. Rapport du Conseil d'Analyse Economique, Paris, *La documentation Française*.
- Colletis, G. Levet, J.-L., Uterwedde, H. *et al* (2001) *Compétitivité globale: une perspective franco-allemande*. Rapport du groupe franco-allemand sur la compétitivité, Commissariat Général du Plan / Deutsch-Französisches Institut (eds.), Paris, *La documentation Française*, 2001.
- Coriat, B. (2000) 'Entre politique de la concurrence et politique commerciale, quelle politique pour l'Union européenne?', in *Politiques industrielles pour l'Europe*, Report of the Conseil d'analyse économique No26, *La documentation Française*, Paris.
- Cromme, G. (October-November 2005) 'Industriepolitik: Gemeinsames Handeln ist möglich', *Revue des deux mondes*, Paris, pp.193-202.
- EU-Commission (1990) 'Industrial Policy in an Open and Competitive Environment: Guidelines for a Community Approach', COM (1990) 556.
- EU-Commission (2002) 'Industrial Policy in an Enlarged Europe', COM (2002) 714 final, 11.12.2002.
- EU-Commission (2003) 'Some Key Issues in Europe's Competitiveness- Towards an Integrated Approach', COM (2003) 704 final, 21.11.2003.

- EU-Commission (2004) 'Fostering Structural Change: An Industrial Policy for an Enlarged Europe', COM (2004) 274 final, 20.04.2004.
- EU-Commission (2005) 'Working Together for Growth and Jobs. A new Start for the Lisbon Strategy' Communication to the Spring European Council, COM (2005) 24.
- EU-Commission (2005) 'Implementing the Community Lisbon Programme, A Policy Framework to Strengthen EU Manufacturing- Towards a more integrated approach for Industrial Policy', COM (2005) 474 final, 5.10.2005.
- Gaudard, J.-P. (2005) *Le mal industriel français. En finir avec l'acharnement de l'Etat*, Bourin Editeur.
- Hayward, J. (ed) (1995) *Industrial Enterprise and European Integration – From National to International Champions in Western Europe*, Nuffield European Studies.
- Herzog, P. (2003) 'L'urgence d'une politique industrielle européenne', *La lettre de Confrontations Europe*, October-November 2003 No64.
- Kok, W. (2004) *Facing the Challenge. The Lisbon Strategy for Growth and Employment*' Report to the European Council from the High Level Group chaired by Wim Kok, 4 November 2004.
- Levet, J.-L. (2005) Les politiques industrielles dans le monde: illustrations, enseignements et perspectives, in: Fontagné, L. and Lorenzi, J.-H., Désindustrialisation, délocalisations, Conseil d'Analyse Economique, *La Documentation Française*, pp.315-356.
- Maclean, M. (2002) *Economic Management and French Business: from de Gaulle to Chirac*, Palgrave Macmillan, 2002.
- Mosconi, F. (2006) 'The Age of 'European Champions'. A New Chance for EU Industrial Policy', *The European Union Review*, Vol.11, No1/2006, pp.29-59.
- Nester, W. (1997) *American Industrial Policy: Free or Managed Markets?* Macmillan, New-York.
- Neumann, W. and Uterwedde, H. (1986) *Industriepolitik. Ein deutsch-französischer Vergleich*, Opladen, Leske und Budrich, 1986.
- Otis, G. (1992) *Losing Time: the Industrial Policy Debate*, Harvard University Press.
- Senior Nello, S. (2005) *The European Union. Economics, Policies and History*, Mac Graw-Hill.
- Thomas, J. (2004) 'Französisch-(deutsche) Industriepolitik', *Dokumente – Zeitschrift für den deutsch-französischen Dialog*, Bonn, 60, 3/2004, pp.53-56.
- Trouille, J.-M. (1999) 'Industries française et allemande: partenaires ou concurrentes?' Paris, *La documentation Française - Problèmes Economiques* No2633, 29.09.1999, pp.14-19.
- Trouille, J.-M. (2001) 'The Franco-German Economic and Industrial Partnership: A Model for Europe?', in M. Maclean and J.-M. Trouille, eds., *France, Germany and Britain: Partners in a changing World*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2001, pp.70-84.
- Trouille, J.-M. (2006) 'Die Kooperation deutscher und französischer Unternehmen zwischen Konkurrenz und Partnerschaften', *Dokumente – Zeitschrift für den deutsch-französischen Dialog*, Bonn, 62, 1/2006, pp.31-42.
- Trouille, J.-M. and Uterwedde, H. (2001) 'Franco-German relations, Europe and Globalisation', *Modern and Contemporary France*, Vol.9, No3, August 2001, pp.339-53.
- Trouille, J.-M. and Uterwedde, H. (2007) 'Renewing French Industrial Policy: Old Recipes or Forward-Looking Strategies?', *France on the World Stage*, Maclean, M. and Szarda, J. eds., Palgrave Macmillan (in press).
- Uterwedde, H. (2004) 'Une politique industrielle franco-allemande?', *Regards sur l'économie allemande – Bulletin économique du CIRAC* No69/04, Paris.
- Uterwedde, H. (2005) 'Y a-t-il une politique industrielle commune pour la France et l'Allemagne?' *Visions franco-allemandes* No4, April 2005, CERFA, Paris.
- Verheugen, G. (2005) 'The competitiveness challenge', *Enterprise Europe* No18, January-March 2005, Brussels, DG for Enterprise and Industry.

L'élargissement : un défi historique pour l'Europe

Résumé - Le temps semble bien loin – c'était en 1957 -, où Jean Monnet pouvait dire que les frontières de l'Europe étaient fixées par les autres : ceux qui estimaient devoir ne pas en faire partie. La fin de la guerre froide et la chute du mur de Berlin ont (r)ouvert de multiples manières l'éventail des possibles. Après la réalisation de devoir historique vis à vis des pays situés jadis de l'autre coté du rideau de fer, avec les perspectives de l'adhésion de la Turquie et des pays des Balkans se dessinent de nouveaux « Défi pour un nouveau siècle européen » que la présente communication se propose d'analyser dans ses différentes composantes.

La première partie de l'étude porte sur l'analyse des défis de l'adhésion de la Turquie à l'UE. La première section aborde les défis institutionnels, géopolitiques et géostratégiques. Il faut d'abord prendre en compte le contexte d'une Union en voie de mutation et tenter d'appréhender comment la Turquie, devenue un Etat membre à part entière, pourrait s'insérer dans les structures prévues par les traités existants (1 – 1). La Turquie se trouvant au carrefour des deux périphéries, l'Orient et l'Occident, son adhésion produira sans conteste des effets majeurs tant en ce qui concerne la définition, la mise en œuvre ou l'impact des multiples relations de proximité de l'Union européenne élargie (1 - 2).

La seconde section prend ensuite en compte les défis humains, sociaux-économiques et commerciaux. Il s'agit d'abord de s'intéresser aux perceptions mutuelles, et aborder la question difficile de l'identité européenne dans une perspective d'adhésion de la Turquie à l'Union (2. - 1). Dans une telle perspective de l'élargissement, la dimension sociale au sens large doit également être prise en compte ; la question de libre circulation des personnes peut être considérée comme l'un des révélateurs de la complexité de ce volet (2 – 2). Outre du poids démographique, la Turquie présente, des caractéristiques économiques singulières : le niveau de développement apparaît très en deçà de ceux observés dans les pays membres actuels. Grâce à des progrès sur le plan de la stabilisation macroéconomique et de la réformes institutionnelle, la Turquie est aujourd'hui en phase de « rattrapage » accéléré (2 – 3). La question se pose alors de savoir si l'accession de l'économie turque à un niveau comparable à celui de l'UE, durant le processus de négociations d'adhésion, ne pouvait pas conduire la Turquie à choisir - toutes en étant ancrés dans les structures européennes - une autre option qu'une adhésion pleine et entière. Et, si ce plan B était finalement retenue, se poserait alors la question de savoir si les contraintes générées par l'union douanière seraient encore supportables par la Turquie. Dans ce cas, il conviendrait de redéfinir le partenariat économique et commercial euro-turc dans une perspective plus égalitaire en adoptant une méthode d'intégration graduelle qui pourrait, le moment venu, non seulement se révéler satisfaisante l'UE, mais servir également les intérêts de la Turquie (2 - 4)

La deuxième partie de l'étude aborde les défis de l'élargissement de l'UE aux pays des Balkans occidentaux. Le Conseil européen a clairement ouvert à ces pays la perspective d'une adhésion à l'UE une fois qu'ils en rempliront les conditions. Tous les pays des Balkans occidentaux ont progressé vers la réalisation de leurs aspirations européennes en suivant la feuille de route proposée par la Commission (1 - 1). Depuis plus de dix ans l'Union européenne a mis en place les instruments d'une politique active dans cette zone, appuyée sur une forte composante militaire. Particulièrement présente en Bosnie, l'Union intervient également en Macédoine et joue un rôle important pour la stabilisation politique du Kosovo. Par son aide financière et ses accords de stabilisation et d'association (ASA), l'Europe finance la restructuration et encourage le développement économique de l'ensemble de la région. Elle reste engagé pendant tout le processus et fait face aux principaux défis. A tout cela, une raison simple : il est de l'intérêt des Etats membres de l'Union que la zone des Balkans connaisse la paix, la stabilité politique et la prospérité économique (1 - 2)

Communication au 55^{ème} Congrès de l'Association Internationale des Economistes de la Langue Française

**« BILAN ET PERSPECTIVES D'UN DEMI-SIECLE DE CONSTRUCTION DE L'UNION
EUROPEENNE DANS LE CADRE DE LA MONDIALISATION CONTAMPORAINE »**

Varsovie, 21-23 mai 2007

L'Europe ne se construit pas en elle-même, *elle se construit face aux défis de l'histoire*. Pour le sujet qui nous intéresse, il y a eu trois et un quatrième s'annonce. Le premier, c'est quand la question s'est posée d'admettre ou non la Grande-Bretagne. Aucun homme lucide à l'époque n'a pensé que si la Grande-Bretagne adhérerait, elle accepterait pleinement la conception qui était celle des six. Et pourtant, on a fini par prendre la Grande-Bretagne, considérant que du point de vue historique, il valait mieux qu'elle soit dedans que dehors. Deuxième défi : les « nouvelles démocraties », la Grèce, l'Espagne et le Portugal. Les débats ont été vifs, en France ou en Italie, à l'époque, sur la question de savoir si l'on devait accepter ces pays alors que leur niveau de développement était loin des pays membres. Les Européens ont décidé, et c'est leur grandeur, d'accepter ces nouvelles démocraties et en même temps de les aider à s'intégrer dans la communauté des Etats démocratiques. Le troisième défi est celui des pays de l'Europe du Centre et de l'Est. C'est une étape historique de réconciliation et de retrouvaille de tous les Européens. Ces pays loin de constituer un fardeau, on les considère aujourd'hui comme des forces pour l'Europe. Après cette réalisation de devoir historique vis à vis de ces pays situés jadis de l'autre côté du rideau de fer avec les nouveaux candidats à l'intégration¹ se dessine le quatrième défi pour l'UE. Après la paix en Europe, il s'agit de construire la « paix perpétuelle » dans le monde, ainsi qu'une alliance des civilisations. C'est indiscutablement un véritable « Défi pour un nouveau siècle européen » que la présente communication se propose d'analyser dans ses différentes composantes.

La première partie de l'étude porte sur l'analyse des défis de l'adhésion de la Turquie à l'UE. La première section aborde les défis institutionnels, géopolitiques et géostratégiques. Il faut d'abord prendre en compte le contexte d'une Union en voie de mutation et tenter d'appréhender comment la Turquie, devenue un Etat membre à part entière, pourrait s'insérer dans les structures prévues par les traités ce qui ne se fera sans des aménagements conséquent (1 - 1). La Turquie se trouvant au carrefour des deux périphéries, l'Orient et l'Occident, son adhésion produira sans conteste des effets majeurs tant en ce qui concerne la définition, la mise en œuvre ou l'impact des multiples relations de proximité de l'Union européenne élargie (1 - 2). La seconde section prend ensuite en compte les défis humains, sociaux-économiques et commerciaux. Il s'agit d'abord de s'intéresser aux perceptions mutuelles, et aborder la question difficile de l'identité européenne dans une perspective l'adhésion de la Turquie à l'Union (2. - 1). Dans une telle perspective de l'élargissement, la dimension sociale au sens large doit également être prise en compte ; la question de libre circulation des personnes peut être considérée comme l'un des révélateurs de la complexité de ce volet (2 - 2). Outre du poids démographique, la Turquie présente, des caractéristiques économiques singulières : le niveau de développement apparaît très en deçà de ceux observés dans les pays membres actuels. Grâce à des progrès sur le plan de la stabilisation macroéconomique et de la réformes institutionnelle, la Turquie est aujourd'hui en phase de « rattrapage » accéléré (2 - 3). La question se pose alors de savoir si l'accession de l'économie turque à un niveau comparable à celui de l'UE, durant le processus de négociations d'adhésion, ne pouvait pas conduire la Turquie à choisir - toutes en étant ancré dans les structures européennes - une autre option qu'une adhésion pleine et entière. Et, si ce plan B était finalement retenue, se poserait alors la question de savoir si les contraintes générées par l'union douanière seraient encore supportables par la Turquie. Dans ce cas, il conviendrait de redéfinir le partenariat économique et commercial euro-turc dans une perspective plus égalitaire en adoptant une méthode d'intégration graduelle qui pourrait, le moment venu, non seulement se révéler satisfaire l'UE, mais servir également les intérêts de la Turquie (2 - 4)

La deuxième partie de l'étude aborde les défis de l'élargissement de l'UE aux pays des Balkans occidentaux. Le Conseil européen a clairement ouvert à ces pays la perspective d'une adhésion à l'UE une fois qu'ils en rempliront les conditions. Tous les pays des Balkans occidentaux ont progressé vers la réalisation de leurs aspirations européennes en suivant la feuille de route proposée par la Commission (1 - 1) La perspective de l'adhésion à l'UE, offre à ces pays un puissant catalyseur pour les réformes institutionnelle et des plans de stabilisation macroéconomiques. Depuis plus de dix ans - depuis que la guerre et les massacres aux portes de l'Europe nous ont confrontés à notre impuissance collective - l'Union européenne a mis en place les instruments d'une politique étrangère active dans cette zone, appuyée sur une forte composante militaire. Particulièrement présente en Bosnie, l'Union intervient également en Macédoine et joue un rôle important pour la stabilisation politique du Kosovo. Par son aide financière et ses accords de stabilisation et d'association, l'Europe finance la restructuration et encourage le développement économique de l'ensemble de la région. A tout cela, une raison simple : il est de l'intérêt des Etats membres de l'Union que la zone des Balkans connaisse la paix, la stabilité politique et la prospérité économique (1 - 2)

¹ Deux vagues de pays sont candidats à l'Union européenne : i-) la Turquie et la Croatie, dont les négociations d'adhésion sont en cours depuis octobre 2005 ; ii-) l'Ancienne République yougoslave de Macédoine, qui a obtenu le statut de pays candidat depuis décembre 2005. En outre, afin d'assurer la paix, la stabilité, le bon voisinage, la démocratie, le respect des droits de l'homme et des minorités, le retour des réfugiés et la prospérité économique dans la région des Balkans occidentaux, la Commission européenne a lancé en 1999 des Accords de stabilisation et d'association (ASA). La négociation et la bonne application de l'ASA représentent une préparation importante pour l'intégration future d'un pays candidat. La vocation des pays de la région (Albanie, Bosnie-Herzégovine, Serbie-et-Monténégro, ainsi que la région du Kosovo) à rejoindre l'Europe, qui avait été affirmé lors du sommet UE/Balkans de Zagreb en 2000, a été rappelée à Thessalonique en juin 2003.

I - Les défis d'une adhésion de la Turquie à l'Union européenne

Si chaque pays a son destin propre, il est des pays que le destin désigne à une place et pour un rôle déterminé. La Turquie, assurément, en fait partie. Terre d'empire, terre de détroits, terre de lais et de relais, terre d'Occident et terre d'Islam, la Turquie, péninsule allongée d'est en ouest unissant deux continents à la Méditerranée nord-orientale, est naturellement une charnière, un pont jeté entre l'Orient et l'Occident. Sa situation lui a valu de connaître le mouvement de l'Histoire - celui des civilisations qui s'y sont rencontrées - et d'être présente en Europe depuis le XIV^e siècle, quand l'empire ottoman s'est établi sur la rive européenne de la mer de Marmara, pour s'étendre ensuite sur les Balkans et atteindre enfin les profondeurs du vieux continent.

Les origines du choix de l'Europe se trouvent dans cette longue histoire de la Turquie qui s'est définitivement affirmée durant les années de la Révolution kémaliste². Il était donc naturel que, dès l'entrée en vigueur du traité de Rome en 1958, l'objectif de la Turquie, était de devenir membre à part entière de la Communauté européenne³. L'accord d'association dit d'Ankara, signé en 1963, entrée en vigueur le 1^{er} décembre 1964⁴, prévoyait en son article 28 que « lorsque le fonctionnement de l'accord aura permis d'envisager l'acceptation par la Turquie des obligations découlant du traité instituant la Communauté, les Parties contractantes examineront la possibilité d'une adhésion de la Turquie à la Communauté ». Plus de quatre décennies plus tard, le Conseil européen a entrouvert enfin à la Turquie la porte de la salle des négociations d'adhésion à l'UE⁵. Depuis le 3 octobre 2005, les pourparlers sont entamés entre les deux parties.

Ces quarante trois années, furent marquées par des relations délicates et embrouillées entre la Turquie et l'Europe⁶. La complexité de ces relations vient précisément de ce qu'au cours de ce long prélude, non seulement les partenaires, les contextes mais le cœur des pourparlers d'adhésion a été soumis aux exigences de paramètres nouveaux qui ont aussi valu comme d'incessants reports d'échéance. Il y a ainsi un perpétuel glissement des perspectives, certes, justifié par la prise en compte des évolutions diverses mais également générateur de nouvelles exigences et de nouvelles frustrations dont les décalages successifs alimentent les nombreuses controverses, des polémiques rituelles et émaillent un interminable dialogue. Les arguments échangés ne manquent pas de forces. Ils obligent les deux camps à affiner leurs analyses, à préciser leurs visions, à détailler leurs objections dans ce débat qui est au cœur des questions sur l'avenir de la nouvelle Union européenne.

Cette partie de l'étude s'attache à proposer une problématique d'ensemble permettant de cerner les défis d'une adhésion turque à l'UE. L'analyse des défis de l'adhésion de la Turquie à l'Union se décompose en deux sections complémentaires qui constituent une combinaison d'études contextuelles générales et d'analyses spécifiques. La première section aborde les défis institutionnels, géopolitiques et géostratégiques. La seconde section prend ensuite en compte la vaste question des défis humains, sociaux-économiques et commerciaux.

² Toutes les réformes d'Atatürk avaient pour but l'implantation des valeurs occidentales dans la société turque. Il écrivait : « Les peuples non civilisés sont condamnés à rester dans la dépendance de ceux qui le sont. Et la civilisation, c'est l'Occident, le Monde moderne, dont la Turquie doit faire partie si elle veut survivre. La nation est décidée à adopter exactement et complètement, dans le fond comme dans la forme, le mode de vie et les moyens que la civilisation contemporaine offre à toutes les nations » (Cf. « La Turquie en Europe », Özal T. , 1988, p. 208)

³ La demande d'association à la Communauté économique européenne (CEE), adressée, le 3 Juillet 1959, s'appuyait sur un rapport d'un comité interministériel où l'on peut lire : « La société turque, en tant que composante du monde occidental, s'attache à la CEE dont elle partage les principes politiques et économiques. (...) La Turquie ne saurait demeurer en dehors du marché commun européen créant une union économique et susceptible de devenir un jour une union politique ».

⁴ Journal Officiel des CE, n° 217, 29 décembre 1964.

⁵ Conseil européen de 16-17 décembre 2004.

⁶ Entrecoupé de crises et parfois de longues périodes de gel, le cheminement s'est poursuivi jusqu'au dernier Conseil européen (14-15 décembre 2006).

Rappel de quelques étapes clés qui ont précédé l'accélération récente :

- Accord d'association, dit « d'Ankara » (12 septembre 1963) : il prévoit la mise en place d'une union douanière et, dans le prolongement, ouvre une perspective d'adhésion à la Communauté européenne.
- Signature du protocole additionnel créant une Union douanière avec la Turquie (23 novembre 1970).
- Gel de l'Accord d'association après le coup d'État du général Evren (12 septembre 1980).
- Demande d'adhésion (14 avril 1987) : avis négatif de la Commission (décembre 1989), repris par le Conseil (février 1990).
- Finalisation de l'Union douanière (31 décembre 1995) signifiant déjà une relation privilégiée avec la Turquie.
- Présentation par la Commission du document : « Une stratégie européenne pour la Turquie » (3 mars 1998).
- Rapport du Parlement européen recommandant la réouverture du dialogue politique avec la Turquie (24 juin 1998).
- Présentation par la Turquie du rapport : « Une stratégie pour développer les relations Turquie - Union européenne » (22 juillet 1998).
- Souhait de la Turquie de voir relancé rapidement le processus d'adhésion (Lettre du Premier ministre turc à la présidence allemande, 26 mai 1999).
- Au sommet d'Helsinki (11-12 décembre 1999), la Turquie est reconnue comme candidate au même titre que les dix PECO, Malte et Chypre.
- Adoption par le Conseil des ministres de l'Union du « Partenariat d'adhésion » pour la Turquie (8 mars 2001)
- Recommandation de la Commission d'amorcer les négociations d'adhésion de la Turquie à l'UE (6 octobre 2004)
- Décision du Conseil européen de 16-17 décembre 2004 d'ouvrir les négociations d'adhésion de la Turquie à l'UE, le 3 octobre 2005.
- Ouverture des négociations (3 octobre 2005)
- Recommandation de la Commission pour une suspension partielle des négociations d'adhésion de la Turquie à l'UE (novembre 2006)
- Décision du Conseil européen de 14-15 décembre 2006 de geler l'examen de huit chapitres de négociations en cours, suite au refus de la Turquie d'ouvrir ses ports et ses aéroports aux navires et aux avions chypriotes, en dépit de l'accord d'union douanière qu'elle a signé avec l'UE puis étendu, par un protocole, aux dix Etats entrés en 2004, dont Chypre.

I – 1 – Les défis institutionnels, géopolitiques et géostratégiques

Il faut d'abord étudier le contexte d'une Union en voie de mutation et voir comment la Turquie devenue un Etat membre à part entière pourrait s'insérer dans les structures institutionnelles prévues par les traités et du projet constitutionnel. Et, revenir ensuite sur rôle incontournable de la Turquie dans le Partenariat géopolitique et géostratégique de l'UE avec la Méditerranée et le Moyen-Orient.

I – 1 – 1 – La représentation institutionnelle de la Turquie par extrapolation de traité de Nice : entre « grand » et « super-grand »

Bien que la Turquie bénéficie depuis 1999 du statut d'Etat candidat et que des débats aient eu lieu dans le cadre de la CIG 2000 sur la place qu'elle occuperait en cas d'adhésion au sein des institutions⁷, le traité de Nice garde le silence sur cette question. La déclaration n° 20 relative à l'élargissement de l'Union qui lui est annexée ne l'a pas prise en compte : contrairement aux 12 autres candidats – entrées dans l'Union en mai 2004 et janvier 2007 -, rien n'est prévu à propos de sa représentation au sein des institutions et organes communautaires dans l'hypothèse d'une éventuelle adhésion.

Face à ce silence, il faut donc procéder par extrapolation à partir de la situation actuelle et des dispositions prévues par le Traité de Nice. Malgré des éléments d'incertitudes, les résultats obtenus témoignent de la place éminente qu'occuperait la Turquie au sein des institutions et de sa caractéristique de candidat « pas comme les autres ».

En se situant par rapport aux « acquis » de Nice et à la lumière des travaux préparatoire qui l'ont parfois prise en compte dans des simulations effectuées pour une Union élargie non seulement à 27 mais aussi à 28 membres⁸, la représentation de la Turquie serait la suivante aujourd'hui : Parlement européen : 89 députés élus en Turquie ; Commission : un commissaire de nationalité turque ; Conseil : un représentant turc au niveau ministériel avec comme nombre de voix au Conseil : 29 ; Cour de justice : un juge et un avocat général ; Tribunal de Première Instance : un juge ; Cour des comptes : un membre ; Comité des régions : 24 représentants ; Comité économique et social : 24 représentants.

Ces chiffres appellent quelques réflexions du point de vue de la position qu'occuperait la Turquie dans le système institutionnel de l'Union. Il est clair que la spécificité de cet Etat tiendrait à l'importance de sa population : celle-ci se traduirait comme pour l'Allemagne au niveau du Parlement européen où le nombre de députés pour la période 2004-2009 a été fixée dans un Protocole annexé au Traité de Nice à 72 pour les grands Etats sauf pour l'Allemagne (99). Le chiffre 89 a été calculé à partir de la population turque de 1999⁹, ce qui la situerait entre les « grands » et l'Allemagne, mais il faut noter que l'écart de traitement entre cette dernière et la Turquie a vocation à se réduire à l'avenir puisque les évolutions démographiques des deux pays se font sens inverse.

La représentation dans les autres institutions et organes serait comparable à celle de tout autre grand Etat de l'Union dans la mesure où il n'y a pas actuellement en leur sein de différenciation entre eux. Néanmoins, la Turquie pourrait faire jouer la clause dite de vérification démographique pour l'adoption des textes au Conseil. Par ailleurs, le système de présidence telle qu'il fonctionne actuellement par rotation semestrielle au Conseil européen lui serait applicable ; rien de plus, juridiquement, ne lui interdirait d'obtenir la présidence d'une institution ou d'une organe de l'Union¹⁰.

Ces chiffres donnent un aperçu de la position qu'occuperait la Turquie au sein des institutions de l'Union : « grand » comme la France, l'Italie, le Royaume-Uni, l'Allemagne, voire « super-grand » comme cette dernière dans certains cas. Néanmoins, il s'agit d'une hypothèse bâtie sur une extrapolation, par nature hasardeuse, à partir de la situation prévue par le Traité de Nice ; des éléments d'incertitudes subsistent en raison des aléas concernant l'entrée en vigueur de la Constitution et des moyens, institutionnels et financiers, que l'UE doit se donner pour intégrer le nouvel Etat membre.

Aujourd'hui, le blocage porte sur les perspectives institutionnelles. Les institutions fonctionnent, mais il n'y pas consensus sur la suite. Il y a plusieurs propositions de relance, mais différente. Quelques pays, la Grande-Bretagne et les autres, s'accommodent – faute de mieux ou par préférence réelle – du traité de Nice.

La majorité jugent cependant indispensable une réforme institutionnelle – on ne dit plus « constitutionnelle ». Les dix-huit pays qui ont ratifié le traité constitutionnel se sont réunis à Madrid en janvier pour faire pression sur les neuf autres. Mais cet espoir est vain : il n'y aura pas de nouveau vote en France et aux Pays-Bas sur le même texte et, de toute

⁷ CONSTANTINESCO V., GAUTIER V., SIMONS D., *Le traité de Nice, premières analyses*, P.U. de Strasbourg, 2001, p. 266.

⁸ Comme il a été dit *supra*, la Turquie n'a pas été prise en compte dans le Protocole final annexé au traité de Nice, ni dans la Déclaration sur l'élargissement, sa situation, toutefois, a été évoquée pour certains calculs concernant la future composition des institutions (Cf. par exemple les documents CONPER 4740, 4745 et 4750/00). La Turquie, elle-même, a présenté une contribution lors de la GIG 2000 (document CONPER/VAR 3961/00).

⁹ Document CONFER 4740/00, p. 7.

¹⁰ Au regard du principe d'égalité statutaire de représentation des Etats, un problème pourrait néanmoins se poser à l'avenir pour la Turquie, mais comme pour les autres Etats membres, au sein de la Commission : en effet, l'article 4 du protocole annexé au Traité de Nice sur l'élargissement de l'Union prévoit que le nombre de commissaires sera inférieur à celui des Etats membres lorsque l'Union comprendra 27 Etats. Au regard de la programmation des futures adhésions, il n'y aurait donc pas nécessairement un commissaire de nationalité turque, toutefois ceci ne serait pas spécifique à ce grand Etat.

façon, il demeurerait les incertitudes britanniques, polonaises et tchèques. Et ces dix-huit ne peuvent pas avancer sans la France et les Pays-Bas.

Certains pensent possible de faire ratifier par les parlements des pays qui ont voté non un « petit traité », soit les dispositions purement institutionnelles et, en principe, non controversées, du traité constitutionnel. Mais des voix se sont déjà élevées en Europe contre le principe même d'un « petit traité », par exemple en Espagne. Tous les Etats ne sont pas d'accord sur ce qu'il faudrait garder, ou retirer, du traité constitutionnel (option dite du traité « moins »), ou encore y ajouter (traité « plus »). Il y aurait donc négociation.

De ce fait, certains sont prêts à prendre le risque de la négociation d'un nouveau traité, aux résultats incertains, sans même parler de sa ratification. Comment sortir de ce labyrinthe ? L'Allemagne constatera l'impossibilité de faire ratifier tel quel par les Vingt-Sept le traité constitutionnel. Au conseil européen de juin prochain, qui conclura sa présidence, elle proposera la négociation, par une conférence intergouvernementale, d'un traité simplifié qui conserverait la « substance » du traité constitutionnel, soit, à ses yeux, la double majorité (le calcul démographique la fait passer de 9% à 18% des voix au Conseil), les principes généraux de la répartition des compétences dans l'Union, qui confortent le fédéralisme allemand, la présidence durable du Conseil, le ministre européen des affaires étrangères, la Charte des droits fondamentaux. Cette négociation étant censé aboutir au plus tard fin 2008, sous présidence française.

C'est certainement cette proposition allemande qui fera consensus en juin 2007. Mais quelle que soit la voie empruntée, une incertitude persistera, au moins, jusqu'en 2008, sur la ratification de cet éventuel nouveau texte, car aucun de ces scénarios n'est assuré de réussir sans une préparation préalable des opinions européennes. Celles-ci comprendront mieux l'utilité de cette nouvelle tentative de réforme institutionnelle si elle n'apparaît pas comme une fin en soi. Dans ce esprit, on peut imaginer la séquence suivante, en trois étapes : i-) annonce solennelle d'une pause dans l'« élargissement » ; ii-) annonce de nouvelles politiques communes dans la zone euro et de projets à Vingt-Sept ou à quelques-uns ; iii-) traité institutionnel simplifié ratifié par les Parlements.

Toujours est-il que, les Européens aient besoin d'une Europe unie et forte pour mieux défendre leurs intérêts légitimes et propager leurs idées et leurs valeurs dans le monde global, c'est l'évidence même ! Que le monde ait besoin, pour faire face à l'urgence économique, pour enrayer le risque de clash des civilisations et pour imposer à l'économie globale de marché des règles éthiques, sociales et environnementales d'une Europe qui saurait qui elle est et ce qu'elle veut et qui s'en donne les moyens, est non moins évident.

Mais tout cela, nous n'y parviendrons que si les Européens, refusant d'être les simples spectateurs d'un monde multipolaire qui se forme sous nos yeux (avec des nouvelles puissances comme la Chine, l'Inde, ...), voire contre eux, se mettant d'accord, dans un esprit de compromis constructif sur les limites¹¹, sur la finalité de l'Europe et sur le rôle de celle-ci dans le monde.

I – 1 – 2 – Le Partenariat stratégique de l'UE avec la Méditerranée et le Moyen-Orient : nouveau vecteur d'affirmation du rôle incontournable de la Turquie

Le rapport final sur le Partenariat Stratégique de l'UE pour la région Méditerranéenne et le Moyen-Orient (PSMMO), adopté par la Commission européenne le 23 juin 2004¹², tient compte de l'initiative du G8 qui s'est tenu à Sea Island en Géorgie sur le thème « Partnership for Progress and North Africa » et qui avait permis l'adoption d'un plan d'action et la mise sur pied d'un « Forum pour le futur »¹³. Ce partenariat est très largement inspiré du processus de Barcelone dans la mesure où ce dernier repose sur trois domaines : le domaine politique, le domaine socio-culturel et le domaine économique¹⁴. Il précise un certain nombre d'éléments dont l'articulation de ce nouveau partenariat stratégique avec le Partenariat Euro-Méditerranéen (PEM) et la Politique Européenne de Voisinage (PEV) sans que des zones d'ombres soient dissipées. Parmi ces dernières figure le rôle central que peut jouer la Turquie dans le cadre de lutte contre le terrorisme et la prolifération des armes de destruction massives ou encore le développement d'une approche globale concernant l'immigration et l'intégration sociale des migrants résidents légalement dans l'UE¹⁵. La Partenariat Stratégique a été entériné par le Conseil européen le 18 juin 2004. Ce dernier a mis en lumière les trois principaux objectifs du PSMMO : i-) promouvoir la réforme politique, la bonne gouvernance, la démocratie et les droits de l'homme ; ii-) stimuler

¹¹ TURUNC G., « Comment penser des limites de l'Europe ?, *Aujourd'hui la Turquie*, n° 113-14, Mai-Juin 2006, p. 7.

<http://www.aujourdhuilaturquie.com/>

¹² « EU Strategie Partnership with the Mediterranean and the Middle East – Final rapport », Euromed rapport, 23 juin 2004.

¹³ « *Central to this new Partnership will be a Forum for the Future, which will root our efforts in an open and enduring dialogue. The Forum will provide a framework at ministerial level, bringing together G-8 and regional Foreign, Economic, and other Ministers in an ongoing discussion on reform, with business and civil society leaders participating in parallel dialogues. The Forum will serve as a vehicle for listening to the needs of the region, and ensuring that the efforts we make collectively respond to those concerns.* ». « Partnership for Progress and a Common Future with the Region of the Broader Middle East and North Africa », Sea Island, Georgia, G8 June 9, 2004, point 10, disponible via <http://www.state.gov/e/eb/rls/fs/33375.htm>. On remarquera, à ce propos, à l'instar de la Commission européenne, que « la Turquie a participé, en qualité de partenaire démocratique » à la réunion de Sea Island et a « assumé la coprésidence, avec l'Italie et le Yémen, du Dialogue pour la Démocratie, un des mécanismes créés dans le cadre de l'Initiative du Grand Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (Cf. Rapport régulier 2004, précité, pp. 156-157.)

¹⁴ TURUNC G., « Europe – Méditerranée, nouvelles perspectives, nouveaux risques », in *Economie des régions méditerranéennes et développement durable*, (dir.) G. BENHAYOUN, N. GAUSSIER et B. PLANQUE, Harmattan, Paris, 1999, pp. 177-202.

¹⁵ « EU Strategie Partnership with the Mediterranean and the Middle East – Final rapport », précité, p. 11.

la coopération commerciale, la libéralisation économique et les contacts entre personnes ; iii-) promouvoir la prévention et la résolution des conflits au Moyen-Orient, combattre le terrorisme et la prolifération des armes de destruction massive et l'immigration illégale.

Une fois de plus, la Turquie est incontournable et se verra certainement directement associée à certains domaines couverts par le PSMMO. On peut déjà imaginer l'institutionnalisation de coopération avec l'Iran, l'Irak et la Syrie même si l'on peut s'attendre à de nombreuses difficultés du fait de leur importance stratégique cruciale pour la Turquie. La Commission européenne dans son document de travail de 2004, évoquant les relations entre la Turquie et l'Iran, souligne que « *l'importance de la Turquie à l'OTAN et ses liens militaires avec les Etats-Unis suscitent la méfiance à Téhéran. Les deux pays se distinguent par leur approche de la relation entre religion et gouvernement, mais ils ont tous deux intérêt à maintenir une situation politique stable en Irak et à contenir le séparatisme kurde. Tous deux sont fortement orientés commercialement vers l'Europe. Il existe une coopération étroite entre l'Iran et la Turquie dans le secteur de l'énergie et du gaz et l'UE pourrait devenir un important marché gazier pour l'Iran. (...) Avec l'adhésion de la Turquie à l'UE, on peut s'attendre à une intensification des relations entre l'UE et l'Iran en raison de la frontière commune. Du côté iranien, on observera avec beaucoup d'intérêt la façon dont l'UE parviendra à intégrer une nation musulmane. On ne peut toutefois pas exclure que de nouveaux problèmes surgissent entre la Turquie et l'Iran en raison de questions énergétiques ou d'intérêts antagoniques dans le Caucase du sud et en Asie centrale* »¹⁶.

Trois jours après l'adoption par la Commission européenne du rapport final sur le PSMMO s'est tenu, le 26 juin 2004, un sommet UE-Etats-Unis qui portait notamment sur la question de la coopération transatlantique en Méditerranée et au Moyen-Orient. Cet accord préliminaire euro-américain a permis, dans le cadre de la réunion de l'OTAN qui s'est tenue – et ce n'est pas un hasard –, à Istanbul les 28 et 29 juin¹⁷, l'adoption d'une « nouvelle initiative dans la région du Moyen-Orient élargie »¹⁸ visant à « contribuer davantage à assurer la sécurité et la stabilité à long terme aux niveaux mondiale et régional » et venant en complément d'autres actions internationales¹⁹. Il est question d'un « nouvel engagement transatlantique avec la région » dans le domaine de la sécurité.

Il est évident que dans ce cadre, la Turquie est appelée à jouer un rôle de premier plan car elle est non seulement membre de l'OTAN, mais aussi membre de OSCE, du Conseil de l'Europe et de l'Organisation de la conférence islamique. Le rôle que joue ce pays dans le cadre des conflits de l'après guerre froide illustre cette montée en puissance. On signalera notamment que : i-) la Turquie fournit une aide substantielle à la Bosnie via l'Organisation de la Conférence Islamique ; ii-) en tant que membre du groupe « Minsk » de l'OSCE, la Turquie cherche activement une solution au différend du « Nagorno-Karabakh » entre l'Azerbaïdjan et l'Arménie ; iii-) elle est impliquée dans le processus de paix au Moyen-Orient. La Turquie a par exemple fourni des observateurs afin de surveiller la mise en œuvre de l'accord d'Hébron signé entre Israël et l'Autorité palestinienne en janvier 1997²⁰ ; iv-) la Turquie a participé aux missions OTAN « SFOR » et « KFOR », ainsi qu'à une série d'opérations de maintien de la paix et d'observation menées par les Nations-Unies (Bosnie, Kosovo, Macédoine et Albanie) et l'OSCE. On peut ajouter à cette liste non-exhaustive, les actions menées par la Turquie en Asie centrale et dans le Caucase, dans le cadre de sa participation dans la « guerre contre le terrorisme ainsi que le fait qu'elle ait repris le commandement de la force internationale de maintien de la paix en Afghanistan et tous récemment au Liban.

Dans ses rapports réguliers sur les progrès réalisés par la Turquie sur la voie de l'adhésion²¹, la Commission européenne souligne que « *la capacité de la Turquie de participer aux missions internationales de maintien de la paix est prouvée* » et qu'elle était un « *acteur important dans la promotion de la stabilité et de la sécurité dans sa région (les Balkans, le Caucase et le Moyen-Orient)* ». Aucun rôle précis n'est toutefois attribué à la Turquie depuis le démarrage des négociations d'adhésion mais il est fort probable que le PSMMO deviendra, à terme, l'un des vecteurs essentiels de l'affirmation du rôle incontournable de la Turquie dans la région.

I – 2 – Les défis humains, sociaux-économiques et commerciaux

L'intégration, avec la Turquie, consiste en un double défi. Celui que se lance la Turquie pour satisfaire aux critères de l'adhésion et ainsi se transformer n'a d'égal que le défi que l'Europe occidentale s'est lancée en admettant la candidature d'un pays à la fois si proche et si éloigné. Ce double défi pourrait finir par faire admettre la figure de l'Autre

¹⁶ « Document de travail des services de la Commission – questions soulevées par la perspectives d'adhésion de la Turquie à l'Union européenne », SEC(2004) 1202, Bruxelles, 6 octobre 2004, p. 7.

¹⁷ Cf. « The Istanbul Declaration Our security in a new era, North Atlantic Council, Istanbul, 28 juin 2004, disponible via <http://www.nato.int/docu/pr/2004/p04-097e.htm>

¹⁸ Le point 8 de l'initiative de coopération d'Istanbul précise qu'en vertu « *du principe de l'accessibilité à tous, cette initiative pourrait être ouverte à tous les pays intéressés de la région qui souscrivent à l'objectif et au contenu de cette initiative, notamment la lutte contre le terrorisme et la prolifération des armes de destruction massive, selon la description donnée ci-dessus. La participation de chaque pays intéressé serait examinée par le Conseil de l'Atlantique Nord au cas par cas et en fonction de ses qualités intrinsèques. Cette initiative viendrait en complément des relations spécifiques que l'OTAN entretient avec les pays partenaires du Dialogue méditerranéen* »

¹⁹ « Initiative de coopération d'Istanbul », OTAN, 28 juin 2004, point 1, disponible via <http://www.nato.int/docu/comm/2004/06-istanbul/docu-cooperation.htm>

²⁰ CETIN V. H. , « Turkey domestic politics, regional security and the Middle East », Policywatch, Special policy forum report n° 316, 27 mai 1998 ainsi que le Rapport régulier 2004, précité, p. 156.

²¹ Cf. par exemple, COM(2002) 700 final, 9 décembre 2002 ou Rapport régulier du 2004, précité.

dans l'imaginaire des uns et des autres en faisant ainsi de l'élargissement physique le vecteur de l'élargissement « mental » indispensable à la construction de notre nouvelle identité « constitutionnelle ». Si ces défis sont relevés un jour, les intérêts des uns et des autres seront certainement mieux servis et les fondations d'une Europe nouvelle à vocation universelle, plus solidement cimentées.

I – 2 – 1 – La perspective de l'adhésion de la Turquie à l'UE, une étape fondamentale dans la formation de l'identité européenne²²

L'évolution de l'intégration européenne a contribué, ces dernières années, à un vrai renouveau du débat intellectuel sur la question de l'identité européenne. La Turquie, vecteur d'un questionnement de l'Europe sur elle-même, a soulevé des controverses passionnées qui montre son importance dans le mémoire, et que sa candidature à l'Union permet d'énumérer. Qui est européen ? Quels sont les limites de l'Europe ? Qui peut prétendre à l'adhésion ? Et surtout : Qu'est-ce qu'une communauté politique ? Une grande famille ? Un club (chrétien) ? Une association ? L'Europe qui se construit face aux défis de l'histoire, elle doit répondre enfin sur son concept, sa propre définition, en tant que projet politique. Il y va de la compréhension qu'elle a d'elle-même, de ce qu'elle veut devenir et surtout de rôle qu'elle entend jouer dans le monde.

En se référant à la formule nietzschéenne « deviens ce que tu es », nous devons chercher notre identité commune dans la finalité que nous donnons à l'Union européenne. Autrement dit, à nous retrouver nous-même dans un projet d'avenir nous réunissant et nous identifiant. Dans cette perspective, seule une identité *politique* qui accepte une nouvelle forme d'identification des citoyens à l'entité politique européenne est à même de réunir tous les Européens, sans exclusion aucune.

Selon cette vision, qui correspond au concept de « patriotisme constitutionnel »²³ auquel se relie conceptuellement le thème de l'« identité postnationale »,²⁴ l'identité de l'Union européenne pourrait se stabiliser sur les principes d'universalité, d'autonomie et de responsabilité civique qui sous-tendent nos conceptions de la démocratie et de l'État de droit. C'est de l'adoption de principes caractérisant une culture démocratique plutôt que de l'évocation d'un passé culturel commun qui naîtrait, selon cette analyse, une identité politique partagée. Le patriotisme constitutionnel permettrait ainsi de fonder l'identité de l'Europe sur des principes universels qui rendent possible une communication entre les différentes cultures nationales et subnationales. Le motif d'appartenance n'est ni la parenté géographique ni la proximité culturelle, mais la reconnaissance commune de principes constitutionnels - ceux de la démocratie et de l'État de droit - sans lesquels il n'y aurait pas d'espace institutionnel stable pour l'exercice de la liberté. Le champ européen est, pour les nations, ce milieu de la reconnaissance de soi dans l'autre. Ce que l'on nomme « identité européenne » n'est rien de fermé, de replié sur son patrimoine culturel²⁵.

Dans cette perspective, l'identité *politique* de l'Europe ne serait être bonnement dérivée d'une identité *historique* de ses nations. On invoque volontaire le patrimoine civilisationnel, spirituel, de l'Europe. Mais celui-ci a moins valeur de limite que de ressource²⁶ ; ressource de symboles, religieux, philosophique, moraux, juridiques, émanant de traditions diverses dont le noyau universaliste vaut comme un principe d'ouverture aux autres identités, plutôt que fermeture. De Hegel à Nietzsche, Husserl et Patocka, l'Europe renvoie à un principe dynamique, incompatible avec le repli identitaire. A propos des réflexions de Patocka sur l'Europe, on a justement fait valoir que, si le propre de l'Europe, c'est sa visée d'unité, cette unité « excède toute référence à un ancrage géographique définitif », et « l'idée européenne n'existe que dans la mesure où sa destination excède les frontières de l'Europe²⁷ ». Nous retrouvons à cet endroit une intuition jadis exprimée par Hegel pour qui, « en Europe ce qui compte, c'est (...) cette marche de la vie vers plus loin qu'elle-même ». D'où il suit que le slogan politique de l'Europe chrétienne, si décisif qu'il ait été le christianisme pour l'esprit européen, est contraire à cet esprit et à l'esprit du christianisme qui, aux antipodes de l'autogestion narcissique, est oubli de soi et ouverture à autrui. Un tel slogan politique favorise le choc des civilisations, alors que l'Europe a un rôle opposé à tenir

²² Une première version de cet article a été publiée sous le titre « La Turquie interroge l'Europe sur sa finalité », in *La lettre de Confrontations Europe*, n° 76, Trimestre Octobre – Décembre 2006, avec un dossier sur « L'identité de l'Europe demain », pp. 27-28.

²³ HABERMAS J. , « Citoyenneté et identité nationale. Réflexion sur l'avenir de l'Europe », in J. Lenoble, N. Devandre (éd.), *L'Europe au soir du siècle. Identité et démocratie*, Paris, Esprit, 1992, pp. 17-28.

²⁴ FERRY J-M. , « Pertinence du postnationale », in J. Lenoble, N. Devandre (éd.), *L'Europe au soir du siècle... op. cit.*, Paris, pp. 38-57 et *La Question de l'Etat européen*, Paris, Gallimard, 2000.

²⁵ Cela n'empêche pas que l'Union européenne possède bien son principe de fermeture. Celui-ci résulte même en première ligne de l'exigence catégorique, opposée aux Etats membres comme aux candidats à l'adhésion, de satisfaire aux conditions précisément exprimées dans ces énoncés universalistes : respect de la personne humaine, des droits de l'homme, des libertés fondamentales, de la démocratie et de l'Etat de droit. A l'évidence, ces conditions ne sont pas remplies par tous les Etats qui souhaiteraient rejoindre l'Union. L'appartenance à celle-ci est subordonnée à une adhésion claire et sans ambiguïté aux principes de l'Etat de droit démocratique. Principe réaffirmé par le projet de Constitution pour l'Europe, titre 1, article 2, intitulé : « Les valeurs de l'Union », où est dit : « L'Union est fondé sur les valeurs du respect de la dignité humaine, de liberté, de démocratie, d'égalité, de l'état de droit, ainsi que du respect des droits de l'Homme. Ces valeurs sont communes aux Etats membres dans une société caractérisée par le pluralisme, la tolérance, de justice, la solidarité et la non-discrimination ».

²⁶ Voir la table ronde entre Henri Tavoillot : « Comment penser les limites de l'Europe ? », in P. SAVIDAN (dir.), *La République ou l'Europe ?*, Paris, Librairie générale française, Le Livre de poche, 2004, pp. 159-215.

²⁷ CREPON M., « Penser l'Europe avec Patocka. Réflexion sur l'aténité », *Esprit*, décembre 2004, p. 32. Ces paroles font écho à l'avis que Patocka avait pu donner à l'Europe, en tant que « sur-civilisation » : « apprendre à penser universellement et non plus en termes de personnes, de classes, de nations, de continents privilégiés » (J.PATOCKA, « La sur-civilisation et son conflit interne », *Liberté et sacrifice, écrits politiques*, trad. Erika Abrams, Grenoble, Jérôme Millon, 1990, p. 117; cité par Marc Crépon).

face au monde : celui de carrefour, de dialogue, de cohabitation des civilisations. Il s'agit là de questions immenses liées à la fois à la politique et à l'économie, à la paix et à la guerre, à l'émancipation et à l'identité. Et, en cela, la candidature turque constitue pour les Européens un nouveau défi, un test d'authenticité et de responsabilité²⁸.

Depuis l'effondrement de l'Empire ottoman en 1920, la Turquie n'a cessé de consolider son caractère européen. Son fondateur Atatürk a voulu forcer une nouvelle identité pour les Turcs, et l'occidentalisation politique qu'il inspira résolument devait nécessairement s'accompagner d'une occidentalisation économique et sociale. Ce choix aujourd'hui accepté par la population turque pour qui adhérer à l'Union, c'est d'abord et avant tout « adopter les valeurs européennes de démocratie, de droit de l'Homme et de modernité ». C'est aussi la croyance qu'à force de vouloir on peut devenir européen en dépit de traditions parfois archaïques. A la question, « voulons-nous vivre ensemble ? », les Turcs répondent donc oui. Le 6 octobre 2004, la Commission européenne a admis que ce pays satisfait aux exigences posées par les critères de Copenhague ; qu'elle a donc virtuellement atteint une maturité politique lui permettant d'entreprendre des pourparlers en vue de l'adhésion. Le 17 décembre 2004, le Conseil européen des Vingt-Cinq a décidé d'ouvrir les négociations d'adhésion à l'Union avec Ankara pour le 3 octobre 2005, tout en précisant que cela ne constituait pas un engagement de résultat positif. En apportant ainsi à la candidature d'Ankara une réponse conforme à sa philosophie officielle en ce qui concerne les critères d'appartenance, l'Union européenne a passé de façon honorable son test d'authenticité. Bien entendu, si l'Union avait récusé la candidature de la Turquie sous l'argument que cette dernière n'est pas européenne, - c'est ce qui se serait produit si, par exemple, l'Union avait choisi de suivre les arguments géographique et culturels initialement avancés par Valéry Giscard d'Estaing - elle aurait par là même supprimé chez ses citoyens les motifs d'adhésion relevant proprement du patriotisme constitutionnel. Il en eut résulté une mutilation mortelle pour l'idée de l'Europe. Reste que, dans la société politique comme dans la société civile, la candidature de la Turquie a mobilisé des controverses passionnées comme l'Europe n'en avait pas connu depuis longtemps. Tandis que les exigences premières qu'officiallement l'Union oppose à ce pays concernent la reconnaissance de Chypre²⁹, les réticences et objections des opinions publiques européennes concernent les droits de l'homme, l'identité culturelle, la religion musulmane. Il est certes légitime de se vouloir vigilant sur la question des droits de l'homme et de la démocratie, c'est-à-dire sur le critère politique. A cet égard, la Turquie a encore des progrès à accomplir. A l'heure actuelle, le gouvernement et le parlement ont réalisé de substantielles réformes juridiques avec une rapidité impressionnante (reste à en connaître l'impact sur les pratiques sociales et politiques), et d'autres candidatures sont tous aussi problématiques, sinon plus. Mais elles ne soulèvent aucune passion. Ce qui ne passe pas, c'est l'identité turque appréciée sous les critères géographiques et culturels et qu'aux yeux de certains, nous sommes confrontés, non pas à une « guerre des civilisations » comme l'a dit un auteur américain, mais tout de même à des groupes qui dénoncent l'Autre, le rejetent.

Ce rejet trouve son expression dans une « *faible historiographique* » qui semble continuer à produire une face à face au travers duquel l'une des parties dénie à l'autre la dimension de l'historicité, et l'un représente l'autre comme son identité négative. La « question turque » suscite de nouveau un retour sur l'Histoire, qui fait se superposer l'Europe des *limes* de l'Europe romains, celle circonscrite par l'aire de diffusion de l'architecture baroque ou encore celle de l'Empire habsbourgeois (un commissaire européen, M. Frits Bolkestein, est allé jusqu'à déclarer que, si la Turquie était admise au sein de l'Union, « *la libération de Vienne* [assiégée par les Turcs] *en 1683 aurait été vaine* »). A ces discours répondent ceux des intellectuels qui, au contraire, mettent en évidence la porosité et la bigarrure de l'Europe au travers des siècles : « Cette rencontre entre l'Europe et l'empire ottoman est le grand exemple de deux mondes, qui, en se combattant et en se déchirant, finissent par s'entrepénétrer imperceptiblement, et s'enrichir réciproquement. Le plus grand écrivain occidental de la rencontre entre ces deux mondes, Ivo Andric, n'a pas été par hasard fasciné par l'image du pont³⁰, symbolisant une voie de communication étroite et difficile jetée par-dessus l'obstacle de fleuves indomptés et d'abîmes profonds, de race et de croyances.

Ils invitent aujourd'hui l'Europe à renoncer à ses propres propriétés³¹, afin de se rendre disponible « pour la rencontre d'autres fondements et d'autres horizons », tandis que l'universalité nouvelle, plus immanente, qui serait propre à rédimmer le principe européen, serait alors celle « de l'écoute, de la traduction des mondes les uns dans les autres ». Une Europe qui serait avant tout une Europe de traduction ou de la médiation, se laisse ressaisir dans le pressentiment que l'identité européenne devrait désormais se faire réflexive au point d'en devenir « négative » - entendons : *une identité dont le principe consiste dans la disposition à s'ouvrir aux autres identités*. Point de cette identité identitaire, autocentré sur son fond spirituel et soucieuse avant tout d'en affirmer la spécificité. L'Europe politique se méprendrait sur son principe philosophique, si elle venait à se replier sur ses valeurs patrimoniales, excluant tout ce qui reste étranger à l'héritage. C'est la voie, la plus immédiate, voie de faiblesse qui porterait aisément l'erreur philosophique à la faute politique.

²⁸ FERRY J.-M., *Europe la voie kantienne. Essai sur l'identité postnationale*, Les éditions CERF, Paris, 2005.

²⁹ Un peu plus d'un an après l'ouverture des négociations d'adhésion avec la Turquie, le 11 décembre 2006, les ministres des affaires étrangères des Vingt-Cinq, ont approuvé la recommandation de Commission pour une suspension des négociations avec Ankara. Tant que la Turquie n'aura pas ouvert ses ports et ses aéroports aux navires et aux avions chypriotes, comme l'y oblige le protocole étendant aux nouveaux Etats membres son union douanière avec l'UE, huit des vingt-cinq chapitres soumis à négociations resteront gelés (ils s'agissent des chapitres sur la libre circulation des biens, le droit d'établissement et la libre prestation de services, les services financiers, l'agriculture et le développement rural, la pêche, la politique de transports, l'union douanière, les relations extérieures). Les autres pourront être ouverts, mais ne seront pas clôturés.

³⁰ ANDRIC I., *Le Pont sur la Drina*, Livre de Poche, Paris, 1999.

³¹ CREPON M., *ibid.* p. 38.

I – 2 – 2 – Les perspectives en matière de libres circulations : la Turquie Etat membre de l'UE à « droits réduits » ?

Depuis la création de la Communauté européenne, toutes les vagues d'élargissement ont suscité des hésitations voire de véritables oppositions. Ces dernières se fondent généralement sur des réserves émises à propos de la maturité politique et économique des Etats candidats, mais aussi sur des craintes relatives à l'importance des coûts économiques et sociaux devant être supportés par les Etats membres³².

Comme le démontre le débat souvent passionné de ces dernières années, ces hésitations et ces craintes sont particulièrement prononcées lorsqu'il s'agit d'apprécier l'opportunité et les modalités de l'adhésion de la Turquie à l'Union³³. Les difficultés majeures découlent du poids démographique de ce pays en pleine mutation politique et économique. Ces éléments posent des problèmes d'une grande ampleur si on les compare à ceux rencontrés lors des élargissements précédents³⁴. Il convient d'ajouter que l'Union vient de réaliser, sans trop d'enthousiasme, l'élargissement le plus substantiel de son histoire.

Afin d'obtenir au sein du Conseil européen l'unanimité requise pour l'ouverture des négociations d'adhésion avec la Turquie pour le 3 octobre 2005, il a donc fallu répondre aux craintes les plus répandues qui ont d'ailleurs fait l'objet de nombreux débats. Ont donc été formulées, d'abord par la Commission³⁵ et ensuite par le Conseil européen³⁶, une série de mesures de précaution. Elles fixent non seulement les conditions, procédures et méthodes applicables à la négociation, mais esquissent aussi certaines mesures de sauvegarde concernant notamment la libre circulation des personnes. Même si la Commission n'a pas explicité le contenu de ces mesures de sauvegardes, on peut songer à trois clauses principales, qui jusqu'à présent n'ont été applicables que pendant une période limitée dans le temps : i-) celle permettant aux institutions de l'Union d'autoriser d'anciens ou nouveaux Etats membres de déroger à certaines règles garantissant la libre circulation des personnes ; ii-) des clauses permettant à la Commission de sanctionner le non-respect du droit communautaire par la Turquie ; iii-) possibilité accordée à un ou plusieurs anciens Etats membres de déroger unilatéralement à certaines règles garantissant la libre circulation des personnes.

La première catégorie n'appelle pas d'objection car il s'agit en principe de clauses de sauvegardes communautaires classiques, invocables par tout Etat membre et gérées par les institutions de l'Union. Par contre, l'idée de ne pas limiter dans le temps la deuxième catégorie de clauses – établissement d'un instrument de sanction supplémentaire mis à disposition de la gardienne des traités – dénoterait une méfiance institutionnalisée envers la Turquie et aurait comme effet d'établir un statut de membre de l'Union à droits réduits. Il en irait autrement si ce mécanisme de contrôle supplémentaire était généralisé à l'instar de celui inscrit dans l'article 7 du traité de l'UE. Finalement, la catégorie peu enviable de « citoyen de l'Union à droits réduits » serait consacrée par l'utilisation, non-limitée dans le temps, de la troisième catégorie de clause de sauvegarde. Ces dernières permettraient à un ou plusieurs Etats membres de ne pas garantir aux ressortissants turcs les règles relatives à la libre circulation. Cependant, l'application de telles mesures semble difficilement envisageable car elles se heurteraient au principe d'égalité des Etats membres, et surtout des citoyens de l'Union, ainsi qu'au principe de l'intégration même.

Il n'est toutefois pas exclu que l'objectif inavoué de la Commission et du Conseil européen, formulé lors de la décision d'engager finalement les négociations d'adhésion avec la Turquie, est d'accepter cet Etat comme membre de l'Union tout en se préservant la possibilité de limiter, de manière permanente, l'intégration des ressortissants turcs. Contrairement aux élargissements antérieurs qui visaient une intégration progressive au long d'une période transitoire délimitée, il s'agirait là, en effet, de créer une sorte d'association « interne », de créer un statut d'Etat membre et de citoyen de l'Union à « droits réduits ». Même si un tel développement ne semble pas compatible avec les principes fondamentaux de l'Union à l'heure actuelle, il est peu probable que la Cour de justice³⁷ s'opposera à une limitation, inscrite dans le droit primaire, de la libre circulation des ressortissants turcs³⁸.

³² Il ne faut omettre de mentionner le traditionnel débat entre l'élargissement et l'approfondissement qui consiste à mettre en avant les craintes selon lesquelles l'élargissement risque de compromettre l'intégration politique de l'UE qui explique en partie le blocage actuel depuis le double « non » de la France et des Pays Bas au référendum sur le traité constitutionnel.

³³ La tournure que prennent les débats a de quoi surprendre, puisque plus de quatre décennies se sont écoulées depuis l'entrée en vigueur de l'Accord d'Ankara en décembre 1964 qui prévoyait selon son article 28 l'examen de l'adhésion turque aux alentours de 1995. Le schéma d'intégration initialement prévu dans cet accord envisageait la création d'un marché commun avec la réalisation simultanée d'une triple liberté de circulation : celle des biens et services, des personnes et des capitaux. Cependant, seules l'intégration commerciale avec l'union douanière et la libre circulation des capitaux ont été réalisés comme prévu. Alors que la libre circulation des personnes qui devait devenir effective au plus tard en décembre 1986 est depuis reportée par l'UE.

³⁴ Aux termes de la communication de la Commission du 6 octobre 2004 : « *l'adhésion de la Turquie serait différente des autres élargissements en raison des effets conjugués de sa population, de sa superficie, de sa situation géographique, de son potentiel économique et militaire, et en matière de sécurité* » (Cf. « Recommandation concernant les progrès réalisés par la Turquie sur la voie d'adhésion », COM(2004) 656 final, p. 4)

³⁵ Communication de la Commission du 6 octobre 2004, « Recommandation concernant les progrès réalisées par la Turquie sur la voie de l'adhésion », COM(2004), 656 final.

³⁶ Conseil européen de Bruxelles du 16-17 décembre 2004. Conclusion de la Présidence, Doc. 16238/04 du 17 décembre 2004.

³⁷ La Cour qui a rendu plus de dix mille arrêts depuis sa création, en 1952, s'efforce d'abolir les frontières du grand espace intérieur, afin de garantir la liberté de circulation des marchandises, des services, des capitaux et des personnes, mais aussi d'imposer les principes du traité instituant la Communauté, tel que non-discrimination en raison de la nationalité, l'égalité hommes-femmes ou la protection de l'environnement.

³⁸ HANF D. et DENGLER P., « L'adhésion annoncée de la Turquie : les perspectives en matière de libre circulation des personnes », in *Les défis d'une adhésion de la Turquie à l'Union européenne*, (dir.) Erwan LANNON et Joël LEBULLEGER, Bruylant, Bruxelles, 2006, pp. 187-222.

I – 2 – 3 – L'économie turque dans la perspective de l'élargissement

L'élargissement de l'UE à la Turquie devrait constituer un changement d'échelle sans précédent. Avec une population jeune et entreprenante de plus de 70 millions et un économie dynamique³⁹, l'adhésion de la Turquie contribuera à la puissance économique de l'UE sur la scène mondiale. Grâce à des progrès sur le plan de la stabilisation macroéconomique et de la réformes institutionnelle réalisées ces dernières années, la Turquie est aujourd'hui en mesure d'afficher des performances économiques.

Ces cinquante dernières années, l'économie turque a enregistré un taux de croissance annuel moyen de 5%. Elle s'est redressée de façon remarquable après la crise de 2001. Des progrès notables ont été accomplis dans la voie d'une croissance plus soutenue et plus durable. De fait, le processus de convergence du revenu réel semble s'être amorcé, après les deux décennies décevantes des années quatre-vingt et quatre-vingt-dix. Sur la période 2001-2005, le PIB a augmenté d'un tiers, soit un rythme inégalé dans les autres pays de l'OCDE. Le taux de croissance pour l'année 2004 a été de 9% (taux le plus élevé dans le monde après la Chine), 7,4% en 2005 et 6,3% en 2006 (cf. graphique 1). Cette bonne tenue de l'économie repose sur deux atouts majeurs. En premier lieu, sa situation géographique favorable à la Turquie permet de tirer parti des échanges avec les économies émergentes de la région. En outre, la Turquie a bénéficié ces dix dernières années de démantèlement unilatéral des barrières à l'importation et de l'union douanière avec l'UE. Une politique budgétaire rigoureuse, des mesures d'assainissement du système bancaire et le soutien du Fonds monétaire international (FMI), ont permis de ramener l'inflation en dessous de la barre des deux chiffres. Le second atout de ce pays est la croissance démographique soutenue, avec des entreprises dynamiques et une population active jeune qui a largement contribué au potentiel de production. En revanche, le PIB par habitant, à 7 949 dollar (en terme de PPA) en 2005⁴⁰, demeure le plus bas de la zone de l'UE et atteint à peine 30% de la moyenne de la zone.

Graphique 1 – Taux de croissance réel du PIB (en %)

Source : OCDE, Etudes Economiques, Turquie, 2006

La faiblesse relative du PIB par habitant en Turquie tient essentiellement à un déficit de productivité. Cela étant, le niveau de productivité moyen masque de fortes disparités entre différents secteurs de l'économie. L'écart de productivité est particulièrement important entre les entreprises du secteur formel et celles de l'économie parallèle. L'appartenance au secteur informel réduit les coûts des entreprises et leur confère une capacité d'adaptation qui leur permet de survivre dans des conditions difficiles, mais elle limite leur accès aux marchés financiers, leur capacité d'investissement et leur aptitude à nouer des partenariats internationaux, réduisant ainsi les gains d'efficacité qu'elles pourraient réaliser. Elle amoindrit donc le potentiel de croissance global de l'économie turque. Améliorer les conditions-cadres applicables aux entreprises du secteur formel permettrait à un plus grand nombre d'entreprises de se développer et de sortir du secteur informel, ce qui réduirait les importants écarts de productivité entre entreprises et secteurs et relèverait le niveau de productivité moyen de l'économie turque⁴¹.

Les créations d'emplois sont peu soutenues dans le secteur formel, en grande partie à cause du poids de la réglementation. De ce fait, ce secteur n'a pas pu absorber l'augmentation de la population active dans les zones urbaines, phénomène qui va s'accroître au cours des années à venir avec l'accélération prévue de l'exode rural et l'augmentation probable du taux d'activité, des femmes notamment. Le développement du secteur formel exigera un ensemble de réformes bien préparées dans la perspective de l'adhésion de ce pays à l'UE⁴².

³⁹ Selon les données de l'Institut de Planification Turque, le PIB va atteindre cette année 329,6 milliards d'Euros. Ce qui permettrait à ce pays candidat à l'adhésion à l'UE, de se placer en 7ème position derrière l'Allemagne, l'Angleterre, la France, l'Italie, l'Espagne et les Pays-Bas

⁴⁰ IMF, *World Economic Outlook Database*, Avril 2006, www.imf.org

⁴¹ Etude économique de la Turquie, 2006, Synthèses, Octobre 2006, OCDE.

⁴² D'après les résultats du premier trimestre de l'année 2006, l'économie turque a enregistré un taux de chômage de 11,9% et un taux de chômage hors agriculture de 14,8%. Pour la période en question, la hausse de l'emploi dans les secteurs de l'industrie et des services a continué malgré un ralentissement. Comparé à la même période de l'année dernière, au premier trimestre de 2006, l'emploi dans l'industrie a augmenté de 3,7% tandis que l'emploi dans le secteur des services s'est accru de 6,6%. Quant à l'emploi agricole, la tendance à la baisse s'est poursuivie avec une diminution d'environ 17,1%. Le ralentissement de la hausse de l'emploi pourrait être renforcé par les révisions à la baisse des anticipations de croissance et

Parallèlement aux avancées réalisées sur le plan macroéconomique, l'inflation annuelle a régulièrement baissé, tombant à 8,1% en 2005, pour la première fois depuis trois décennies⁴³ (cf. graphique 2), tandis qu'une politique budgétaire et monétaire saine a amélioré la confiance et réduit les primes de risques, stimulant ainsi l'investissement des entreprises et les entrées d'IDE. La Banque centrale a considérablement amélioré sa crédibilité en parvenant à faire reculer fortement l'inflation depuis qu'elle a acquis son indépendance en 2001 et a été chargé de la lutte contre l'inflation⁴⁴. Une politique budgétaire rigoureuse, des réformes structurelles et des gains de productivité substantiels ont aussi contribué au processus de désinflation. De plus, l'appréciation de la Nouvelle Livre Turque (NLT) a joué un rôle particulièrement important dans la réduction de l'inflation, tandis que la hausse des prix des produits ne faisant pas l'objet d'échanges internationaux est restée soutenue, aux alentours de 12 à 14% par an. Cette situation semble imputable dans une large mesure à la persistance d'obstacle à la concurrence et à d'autres rigidités structurelles – sur le marché de travail notamment – qui maintiennent les prix à un niveau artificiellement élevé et ralentissent le rythme de l'inflation, si bien que la Banque centrale a plus de difficultés à baisser les taux d'intérêt. La tâche de la Banque centrale est devenue encore plus ardue ces derniers mois par suite d'une recrudescence de l'inflation, s'accompagnant d'une dépréciation de la NLT. Elle a confirmé cependant sa volonté de ramener l'inflation à 4% à moyen terme et se rapprochant ainsi aux taux d'inflation des nouveaux pays entrant dans l'UE⁴⁵

Graphique 2 – Inflation des prix à la consommation (taux annuel, en %)

Source : OCDE, Etudes Economiques, Turquie, 2006

Depuis la crise de 2001, la Turquie a réalisé des progrès remarquables sur le plan budgétaire. La baisse des taux d'intérêt a entraîné une nette diminution des intérêts à la charge de l'Etat et le déficit budgétaire est tombé de quelques 30% du PIB en 2001 à 1% environ ces deux dernières années (0,7% du PIB attendu en 2007). De même, l'endettement net du secteur public est passé de 91% du PIB en 2001 à 52% en 2006⁴⁶. L'orientation générale de la politique budgétaire a été relativement restrictive ces dernières années. Plusieurs dispositions adoptées depuis la crise de 2001 visent à améliorer la transparence et les pratiques budgétaires. C'est le cas notamment de l'institution d'un cadre de budgétisation triennal et de la réduction des possibilités de dépenses extrabudgétaires et quasi budgétaires. Cela étant, même si le processus de notification budgétaire à l'UE représente une avancée, la transparence contenue de pâtir de l'absence de comptes budgétaires consolidés établis suivant des normes comptables nationales pour les administrations publiques. Des comptes budgétaires établis suivant des normes comptables nationales devraient être publiés avant l'achèvement du programme actuel établi avec le FMI, au printemps 2008.

La bonne santé de l'économie repose, en partie, sur le dynamisme des entrepreneurs. Supportant le choc l'ouverture depuis le début des années quatre-vingt⁴⁷, ils contribuent aux deux tiers de la valeur ajoutée manufacturière. Et ils ont réalisé une percée sur les marchés étrangers avec des exportations de biens manufacturés qui ont atteint, en 2006, 80 milliards de dollars, résultat d'une hausse de plus de 10% (cf. graphique 3). Outre l'industrie textile, point fort traditionnel, l'automobile est un secteur de premier plan sans oublier l'existence de véritables pôles de compétences à l'instar de l'électroménager ou de l'électronique grand public⁴⁸ (cf. graphique 4).

également par le contexte d'incertitude qui règne sur les marchés domestiques et internationaux. L'amélioration des conditions économiques tire vers le haut le taux de participation à la population active (hors agriculture) qui pèse de plus en plus sur la capacité d'emploi de la Turquie. Dû à ce processus et à l'importance du niveau de l'emploi agricole actuel, la Turquie devrait créer 1 million d'emploi par an pour pouvoir diminuer son taux de chômage hors agriculture dans les 10 années à venir. A cet objectif, il est indispensable de mettre en place des réglementations structurelles concernant le marché de travail.

⁴³ En Turquie, l'inflation se situait au cours des années quatre-vingt et quatre-vingt-dix, à 66% en glissement annuel (Cf. *La Turquie aux marches de l'Union européenne*, G. Turunç, Harmattan Paris, 2000, pp. 124-125.

⁴⁴ La Turquie avait adopté, suite à la crise financière de 2001, un système de taux de change flottant.

⁴⁵ D'après les prévisions de l'OCDE, en 2006 le taux de chômage turc sera de 10,2% et le taux d'inflation de 8,1%. Pour 2007, un chômage de 10,4% et une inflation de 5,3% sont prévus. Cf. *l'intégralité du rapport* : http://www.oecd.org/document/4/0,2340,fr_2649_201185

⁴⁶ Par contre, les entreprises ont accrue leur dépendance financière. Selon les derniers données disponibles de la Banque mondiale, elles étaient endettées de 71,9 milliards de dollars en devises en 2004 contre 36,7 milliards en 1997.

⁴⁷ Notamment depuis l'entrée en vigueur de l'accord de l'Union douanière avec l'UE, le 1^{er} janvier 1996.

⁴⁸ Cf. Site Internet de l'Assemblée des Exportateurs de Turquie : www.tim.org.tr

La Turquie réalise près de 60% de son commerce avec l'Europe, elle est le deuxième partenaire commerciale de l'Union et le premier dans la région méditerranéenne ; avec le démantèlement complet des droits de douane en Turquie et l'abolition de tous les obstacles non tarifaires aux échanges, des débouchés nouveaux se sont ouverts aux entreprises européennes depuis l'entrée en vigueur, le 1^{er} janvier 1996, de l'Union douanière. L'évolution des chiffres du commerce turco-européen observés ces quinze dernières années corrobore cette conclusion. En effet, en donnant une forte impulsion à ses exportations vers la Turquie⁴⁹, cet accord a surtout profité aux pays européens. Si l'on considère l'ensemble de ses partenaires, c'est avec la Turquie que l'UE a son plus important excédent commercial.

Graphiques 3 – 4 – Récent performances des exportations des biens manufacturés

Source : OCDE, Etudes Economiques, Turquie, 2006

Les propositions de Commission, tout en imposant à la Turquie les principales contraintes économiques d'une adhésion à part entière avec l'union douanière, se gardaient d'accorder les avantages qui en découlaient. Plus récemment, dans le même état d'esprit, le dernier avis de la Commission qui recommandait l'ouverture des négociations, pour apaiser les craintes des opposants à l'adhésion turque, prenait soin de souligner que « *le coût de l'adhésion de la Turquie sera l'affaire des négociations et qu'il sera déterminé sur la base de ce que les Etats membres seront disposés à accepter* » et que l'impact de l'adhésion sur les flux migratoires serait limité⁵⁰.

⁴⁹ Les exportations de l'UE vers la Turquie représentaient 7% du PIB du pays au cours des années 1990-1994, ce taux a est passé 13,% pour les années 2000-2004.

⁵⁰ Cf. « *Questions soulevées par la perspective d'adhésion de la Turquie à l'Union européenne* », Document de travail des services de la Commission, SBC(2004), 1202, Bruxelles, 6 octobre 2004.

Le même état d'esprit apparaît dans les débats actuels sur l'adhésion de la Turquie à l'Union. Pour les opposants, l'adhésion de la Turquie ne changerait pas grande chose de point de vue commerciale, car elle fait déjà partie de l'UE avec l'union douanière, alors que l'admettre en tant que membre à part entière coûterait très cher, en terme de solidarité budgétaire, étant donnée son retard de développement. Face à cela certains tenants de l'adhésion turque s'appuient sur le même raisonnement en arguant que la convergence économique qui interviendrait d'ici la fin des négociations soulagerait d'autant le fardeau financier pour l'UE et affaiblirait les pressions à l'émigration de la main d'œuvres turque vers l'UE. La convergence économique actuelle qui reste incomplet par rapport au schéma initialement prévu, il y a quarante trois ans. Ce qui implique qu'elle sera pour l'essentiel à la charge de la Turquie et que le soutien de l'UE sera limité. Dans ces conditions, la question se pose alors de savoir s'il ne conviendrait pas de redéfinir le partenariat économique et commercial euro-turc dans une perspective plus égalitaire en adoptant une méthode d'intégration graduelle.

I – 2 – 4 - Intégration graduelle : une option alternative au processus d'intégration UE-Turquie⁵¹

Le début des négociations d'adhésion avec la Turquie marque un tournant dans la politique d'élargissement européenne. Un coup d'arrêt vient d'être donné aux négociations par les Vingt-Cinq, qui ont décidé de geler l'examen de huit chapitres de négociations avec Ankara. La décision découle des conditions formelles d'ouverture des négociations que s'est donnée l'Union, le 3 octobre 2005. Outre l'accent mis sur le caractère ouvert des négociations et sur la capacité d'absorption – inédite dans l'histoire des processus d'élargissement européenne – le Conseil a établi des exigences avant l'ouverture, ou la clôture, de l'un des 35 chapitres d'accession à l'adhésion. Si ces conditions ne sont pas remplies, chaque Etat membre pourrait opposer son veto et bloquer ainsi le processus en cours. Dans un tel cadre de négociation, il serait difficile de réconcilier les 25 Etat membres (27 depuis 1^{er} janvier 2007) pour éviter tous risque d'« accident de train » avant qu'il n'arrive à sa destination finale. Les pourparlers pourraient ainsi traîner en longueur, sans aucune garantie de parvenir à une « adhésion pleine et entière » de la Turquie à l'Union, voir même la ratification échouer, notamment du fait des référendums nationaux.

Pour autant, l'Union n'a pas intérêt à ce que la Turquie renonce au processus en cours et se détourner de l'Europe. Les autorités européennes savent que le maintien de la Turquie hors de l'Union pourrait avoir de graves conséquences. Ce qui explique la décision du Conseil européen du 16-17 décembre 2004, qui, toute en donnant le feu vert pour l'ouverture des négociation avec pour objectif de plain adhésion, prévoit également la clause de garantie suivante : « *s'il s'avère que l'adhésion de la Turquie ne peut avoir lieu, en dépit du succès des négociation d'adhésion, et s'il s'avère que les deux parties sont encore intéressées par une coopération et une intégration plus approfondie, il conviendra de veiller à ce que l'Etat candidat concerné soit pleinement ancré dans les structures européennes par le lien plus fort possible*⁵². ». Cependant, le Conseil n'a pas défini ce qu'il entendait par ce « lien le plus fort possible », ni préciser les modalités d'intégration pour y parvenir. On plaidera ici pour une méthode d'intégration graduelle qui pourrait, le moment venu, non seulement se révéler satisfaire la décision du Conseil, mais servir également les intérêts de la Turquie ainsi que celui d'autres pays candidats à l'adhésion.

Du point de vue de la Turquie, toute proposition alternative à l'intégration doit dépasser le statut quo actuel de l'union douanière, qui constitue une forme d'adhésion partielle et asymétrique, déjà inscrit dans l'Accord d'association d'Ankara (1963). Depuis l'entré en vigueur de cette accord (1^{er} janvier 1996), la Turquie a transposé en droit national des parts importantes de l'acquis communautaire, principalement dans les domaines des droits de douane, de la politique commerciale, de la concurrence ainsi que de la protection de la propriété intellectuelle, industrielle et commerciale. Cependant, pour la Turquie, l'union douanière, ne s'appliquant pleinement qu'aux produits industriels et d'une façon très limitée aux services, aux produit agricole et aux textile, n'apporte aucun avantage. L'annulation des tarifs à l'encontre des produits européens procurent une rente substantielle aux entreprises européennes. Depuis sa création, l'union n'a cessé d'assurer des surplus commerciaux à l'Union européenne (7,1 milliards d'euros en 2004, 8,4 milliards d'euros en 2005)⁵³ – sans compter la perte des recettes douanières (3 à 5 milliards d'euros par an) pour le gouvernement turc. On est en droit de se demander ce que les partisans de « *partenariat privilégiée plutôt que l'adhésion pleine et entière* »⁵⁴ ont à proposer de plus que ce qui existe déjà ! N'est-ce pas plutôt un subterfuge pour ne pas dire qu'ils veulent les avantages d'une alliance « *renforcée* », dont-ils seraient les gagnants mais sans les inconvénients (*coût, liberté de circulation...*) inhérentes à l'intégration effective⁵⁵.

⁵¹ Une première version de cet article a été publiée in *Aujourd'hui la Turquie*, n° 22-23, Février-Mars 2007, p. 5.

⁵² Article 23 des Conclusions de la présidence du Conseil européen. Bruxelles, 16-17 décembre 2004

⁵³ Eurostat Euro Indicateurs, News Release, no 38, 22 mars 2006.

⁵⁴ S. Goulard (dir.), « *Le Partenariat privilégié, alternative à l'adhésion* », Note de la Fondation Robert Schuman, no 38, 2006.

⁵⁵ La faiblesse de la solidarité budgétaire de l'intégration UE-Turquie ne passe inaperçue aux yeux des Turcs et fait l'objet d'interprétation diverse. Ainsi, dans la préface du programme national relatif à l'adoption de l'acquis communautaire, on peut lire sous la plume de A. IZMIRLIOGLU, Directeur de l'Office national de planification que « *La Turquie considérerait le bénéfice d'un programme d'aide financière comparable à ceux des autres candidats à l'adhésion, comme l'un des témoignages qu'elle ne fait pas l'objet d'un traitement discriminatoire. Pendant la période où elle doit se préparer à remplir les obligations d'un pays membre, la Turquie, qui a réalisé l'union douanière sans l'appui de l'UE, attend une aide financière semblable à celle accordée aux autres pays candidats* », traduit par nos soins à partir de : Office National de Planification, Avrupa Birliği, mütesebati işlenmesine ilisikin Türkiye ulusal programme (2001-2003), Direction générale des relations avec l'UE, Ankara, novembre 2000. Dans le même d'état d'esprit, M. YILMAZ, Président de la TÜSIAD (Association des Industriels et des Hommes d'affaires de Turquie), déclare que : « *l'UE, en détournant l'attention de la Turquie avec Chypre ou d'autres questions destinées à provoquer des crises, empêche de discuter des problèmes économiques* ». Selon lui : « *il*

L'autre aspect insoutenable d'un point de vue juridique de l'accord c'est de voir exclure Ankara de tout processus décisionnel de l'Union. La Turquie, avec sa volonté de se rapprocher de l'Europe, elle s'est imposée la discipline de l'union douanière. Et elle se trouve aujourd'hui (depuis 10 an !) dans une position tout à fait singulière : elle est membre de l'union douanière sans faire partie des organes de l'Union qui en assure la gestion. Elle a accepté de consentir ces efforts considérant réalisation de l'union douanière comme une « dot de mariage » en vue d'une adhésion à part entière⁵⁶. Dans l'histoire des processus d'élargissement, (faut-il le rappeler ?), aucun autre pays candidat n'a été en membre de l'Union européenne avant d'avoir réalisé l'union douanière

L'idée d'intégration graduelle inclut aussi bien les préoccupations précédentes de la Turquie que les intérêts de l'Union. C'est un modèle dynamique prévoyant l'ancrage en trois phases de la Turquie par le « *lien le plus fort possible* » dans la structure européenne⁵⁷. Celles-ci seraient identifiées par leur degré d'intégration et de formalisation juridique, la première phases représenterait le plus faible degré d'intégration. Le passage d'une étape serait conditionné à l'application effective et dans les délais prévus des obligations souscrites. La Turquie recevrait, pour les domaines dans lesquelles elle est intégrée à l'Union, un droit de vote partiel, sans possibilité de veto, lui assurant une participation au processus de décision. Les deux parties devraient commencer par identifier les domaines à intégrer au cours de ces trois phases. Durant la première phase, la Turquie pourrait avoir intérêt à un approfondissement de l'union douanière à son avantage. Elle serait surtout intéressée à faire adopter des nouveaux quotas d'importation et des droits de douane. Si cela s'avérait impossible pour des raisons juridiques, l'Union ne pourrait éviter d'accorder des conditions plus équitables ou des compensations financières pour Turquie. Du son côté, l'UE pourrait souhaiter une amélioration de la sécurité juridique pour les entreprises et citoyens européens ou, la poursuite des objectifs géostratégiques. De concert avec Ankara, l'UE pourrait ainsi, dans le cadre de la politique étrangère et de sécurité commune (PESC) ou de la politique européenne de sécurité et de défenses (PESD), étendre son influence politique pour résoudre les problèmes apparemment insolubles du Proche-Orient, à la lutte contre le terrorisme, aux crimes organisé, trafics de toutes sortes, et jusqu'aux gisements de pétrole du Golfe et de la mer Caspienne ainsi qu'aux relations avec l'Asie centrale, source alternatives d'énergie face à la Russie.

Au cours de phases suivantes, les deux parties pourraient envisager l'élargissement et l'approfondissement des thèmes traités au cours de première étape. Lors de deuxième phase, on peut s'intéresser à un développement progressif de l'union douanière en direction d'un marché commun. Après la liberté de circulation des biens (y compris le textile et les produits agricoles), on passerait à la liberté de circulation des services et des capitaux. La Turquie pourrait également être intéressée par un approfondissement de la coopération dans les domaines de l'éducation, culture, recherche et par l'extension à des nouveaux domaines comme la protection de l'environnement⁵⁸. Pour la troisième phase, on pourrait réfléchir à un approfondissement du marché commun dans le sens du grand marché intérieur sans envisager une totale liberté de circulation des travailleurs – à l'exception peut-être des secteurs dans lesquels l'UE a besoin de main d'œuvre. Il pourrait aussi être question d'élargissement de coopération au sein de la PESC, entre les administrations policières et juridiques (avec une participation de la Turquie à des institutions européennes comme EuroPol ou EuroJust), des Affaires intérieures (avec une participation éventuelle à l'espace Schengen), ou d'une entrée progressive de la Turquie dans l'Union économique et monétaire pour l'adoption de l'euro, le moment venu, par les autorités turcs.

Le modèle esquissé ici présente des avantages pour les deux parties. Pour la Turquie d'abord : l'intégration graduelle n'exclut pas la perspective d'une adhésion pleine et entière. Toutes en poursuivant sa européisation, son apprentissage historique de découverte et d'épanouissement de l'âme européenne, Ankara pourrait, au cours de ces périodes, peser sur le rythme d'intégration et accéder par paliers à un droit de vote sectoriel dans différentes instances décisionnelles de l'Union. Pour l'UE ensuite : le processus permet de rapprocher progressivement la Turquie jusqu'à ce qu'elle soit en mesure de devenir membre de l'UE sans pour autant provoquer de dysfonctionnement institutionnel. Ainsi, l'intégration graduelle constituerait pour Ankara et Bruxelles, une option alternative plus attrayant par rapport au processus d'intégration en cours qui semble semée d'embûche, des polémiques rituelles et de risques d'« états de crise permanents ».

Si la Turquie est bien le partenaire idéal dont l'UE a besoin pour relever ses défis (la montée d'une extrémisme visant à élargir le fossé entre musulmans et non-musulmans, les problèmes du Proches-Orient, les menaces d'approvisionnement énergétique, la concurrence croissante de l'Asie, la volonté de jouer un rôle plus important dans le monde, le vieillissement de la population...) dont tout homme politique européen se plaît à les répéter quand il s'agit de la Turquie, l'honnêteté et le réalisme commande de mettre fin à l'hypocrisie et de jouer enfin cartes sur tables pour construire l'avenir commun.

existe un déficit de 40 milliards de dollars (de 1996 à 1999) dans notre commerce avec l'UE et c'est ce problème qu'on devrait discuter, (...) 40 milliards de dollars d'excédent veut dire des emplois pour 160-180 000 personnes par an. Or nous (les Turcs), nous discutons d'une aide de 170 millions de dollars. Face à ce déficit commercial, le montant sur lequel nous insistons est dérisoire », Traduit par nos soins à partir de l'entretien accordé au quotidien turc Hürriyet, 20 novembre 2000.

⁵⁶ KRAUSS S., « *The European Parliament in EU External Relations. The Customs Union with Turkey* », *European Foreign Affairs Review*, no 5, 2000, pp. 215-237.

⁵⁷ KARAKAS C., « UE-Turquie : l'hypothèse de l'intégration graduelle », *Revue Politique étrangère*, n° 3, 2006.

⁵⁸ L'intégration graduelle offre ici à l'UE un avantage comparatif par rapport à une adhésion pleine et entière : le coût de la participation de la Turquie à des programmes européens d'aide serait bien moindre. D'après les premières estimations de la Commission, le coût annuel d'une adhésion de la Turquie s'élèverait en moyen à près de 20 milliards d'euros par an sur la période 2014-2025. Ces chiffres reposent sur l'hypothèse que la politique structurelle et agricole de l'UE reste inchangée. Dans les années à venir, une réforme est cependant vraisemblable. La Turquie recevrait certainement une somme bien moins importante de la part des fonds d'aide européens que les nouveaux membres (Cf. le « *Rapport de la Commission européenne sur la Turquie* », disponible sur : <http://www.europa.eu.int/>

II – Perspectives d’élargissement de l’UE aux pays des Balkans et les principaux défis

L’élargissement a été au cœur du développement de l’UE pendant plusieurs décennies. Sur le plan économique, l’élargissement a contribué à améliorer la prospérité et la compétitivité, permettant à l’Union élargie de mieux relever les défis de la mondialisation, ce dont l’Europe tout entière a tiré des avantages directs. Sur le plan politique, il a permis de consolider la démocratie, les droits de l’homme et la stabilité sur tout le continent. L’élargissement de l’UE a contribué également à répondre aux principaux défis tels que la chute des dictatures et l’effondrement du communisme. Après la réalisation de devoir historique vis à vis des pays situés jadis de l’autre côté du rideau de fer, aujourd’hui aider les Balkans à se rapprocher et à s’intégrer dans l’UE est une responsabilité morale et cela procède avant tout d’un intérêt stratégique pour l’Union : c’est la raison qui appelle à une stabilisation de la région, offrant paix, sécurité et prospérité aux portes de l’Europe.

Le bilan de l’UE dans les Balkans occidentaux reste mitigé, car l’Union n’avait pas évité les conflits des années 1990. Cependant, avec la crise de Kosovo, l’Europe a pris peur et tiré les leçons de l’erreur consistant à ne pas s’impliquer à temps dans un conflit se développant sur ses marches et de nature à contaminer l’ensemble du continent. Seule une stratégie d’intégration est de nature à élever des garde-fous, à assurer un destin offrant « paix, stabilité et prospérité » à l’Europe. Cette stratégie a été confirmée par la mise en place des Processus de Stabilisation et d’Association (PSA⁵⁹) dès 1999. Tous les pays des Balkans se sont vus offrir la perspective de devenir membres de l’UE lorsqu’ils auront rempli les conditions nécessaires. Depuis, ces pays ont progressé vers la réalisation de leurs aspirations européennes en suivant la feuille de route proposée en 2005 par la Commission dans son document de stratégie pour l’élargissement (Section 1). Ce programme d’élargissement de l’UE est et sera confronté à un certain nombre de problèmes importants. Ces problèmes concernent en particulier la question du statut futur du Kosovo, les relations avec la Serbie et l’hypothèse retenue par la Bosnie-et-Herzégovine d’une plus grande appropriation de sa gouvernance. Ces questions sont importantes en soi et touchent à des problèmes géopolitiques qui ont des conséquences pour la sécurité et la stabilité de l’Europe tout entier. Le chemin vers l’appartenance à l’UE a une valeur en soi, même si l’adhésion ne doit avoir lieu que dans de nombreuses années. Comme ce chemin comporte de nombreux obstacles et des difficultés, l’UE devra rester engagée pendant tout le processus et faire face aux principaux défis (Section 2)

II – 1 – Stratégie d’élargissement de l’UE pour les pays des Balkans occidentaux

Depuis que l’UE a pris conscience qu’elle n’était parvenue à contenir la crise dans les Balkans, sa politique dans la région connaît certains progrès : les pays des Balkans occidentaux se sont vus offrir la perspectives européennes lorsqu’ils auront rempli les conditions nécessaires. Il convient de souligner que ces perspectives, confirmées par la mise en place des PSA, n’étaient pas une évidence à l’époque : ce sont les chocs apparus dans la région, notamment la crise après Dayton qui ont joué un rôle décisif pour que l’UE adopte une telle perspective. Ainsi, dans le cas des Balkans occidentaux, les perspectives européennes sont liées à la stabilisation de la région. Dans ce contexte, le PSA constitue pour l’UE la stratégie d’adhésion de ces pays à l’Union. Cette stratégie repose sur une double conditionnalité : i-) critères de Copenhague (politique, économiques, respects de l’acquis communautaires) ; ii-) l’importance des accords de paix et de la coopération régionale. Depuis le Conseil européen de Thessalonique des 19-20 juin, les éléments de la politique d’élargissement ont été intégrés dans la stratégie de préadhésion pour les Balkans⁶⁰.

II – 1 – 1 – Stratégie de préadhésion

Les partenariats pour l’adhésion et les partenariats européens sont les fondements de la stratégie de préadhésion. Se basant sur les conclusions des rapports de suivi de la Commission réalisés pour chacun des pays concernés, les partenariats arrêtent les priorités qui doivent faire ces pays afin de progresser sur la voie de l’adhésion à l’UE. Ils servent également le cadre à l’aide apportée par l’UE en vue d’atteindre cet objectif⁶¹.

Au 1^{er} janvier 2007, la Commission utilisera un nouvel instrument financier pour promouvoir la modernisation, la réforme et l’alignement sur l’acquis : l’instrument d’aide de préadhésion (IAP). Cet instrument remplacera intégralement les anciens instruments d’aide, tels que Phare, Cards, Ispa et Sapard. Les pays candidats et les pays candidats potentiels auront la facilité de bénéficier d’un financement au titre de ce nouvel instrument. L’unicité des règles et des procédures, ainsi que la souplesse accrue de cet instrument, donneront plus d’impact à l’octroi des fonds communautaires et permettront une utilisation optimale des ressources. Les Balkans occidentaux et la Turquie recevront près de 11,5 milliards

⁵⁹ Défini lors du sommet européen de Zagreb en 2000, ce processus est une stratégie de transition qui consiste à offrir à ces pays des perspectives d’adhésion de plus en plus claires à mesure que ces pays effectuent les réformes économiques et politiques nécessaires à l’intégration de l’acquis communautaire.

⁶⁰ Lors de ce Conseil, l’UE a confirmé la perspective pour les Balkans de devenir membre de l’UE, ainsi que l’agenda suivant : renforcer le dialogue politique et la coopération entre l’UE et les Balkans, enrichir le Processus de stabilisation et d’association, renforcer la lutte contre le crime organisé et la coopération dans le domaine de la JAI, la coopération économique, et le développement de la coopération régionale

⁶¹ Les partenariats actuels ont été fixés par le Conseil au début 2005. La Commission les réexaminera à la fin de 2007. Dans le sillage de l’indépendance, la Commission a proposé en 2006 un partenariat pour le Monténégro.

d'euros d'aides au cours des sept années à venir. La Commission présente un cadre financier pluriannuel fixant les montants indicatifs pour l'allocation des fonds au titre de l'IAP à chaque pays et dans chaque grand domaine.

Les objectifs essentiels de la reconstruction d'après-guerre ayant été réalisés en Serbie, au Monténégro et dans l'Ancien République yougoslave de Macédoine, l'agence européenne pour la reconstruction mettra progressivement fin à ses activités d'ici la fin de 2008. La mise en œuvre de l'aide dont les priorités seront ajustées en fonction des nouvelles réalités, sera reprise par les délégations de la Commission. L'introduction d'un IAP sera aussi l'occasion de renforcer la coordination avec la Banque européenne d'investissement, la Banque européenne pour la reconstruction et le développement, la Banque mondiale et d'autres institutions financières internationales. La Commission s'appuiera sur la coopération actuelle pour faire en sorte, épaulée en cela par ses partenaires, que le financement mixte, sous forme de subvention et de prêts, auquel il sera recouru soit le plus performant possible, afin de soutenir la modernisation et le développement de toute la région.

Depuis qu'ils se sont vus offrir la perspective européenne, tous les pays des Balkans occidentaux ont progressé vers la réalisation de cette objectifs en suivant la feuille de route proposée par la Commission. Chaque pays progresse en fonction de ses propres mérites et des progrès qu'il accomplit pour satisfaire aux exigences fixées. La Croatie négocie son adhésion. L'ancienne république yougoslave de Macédoine est devenue pays candidat en décembre 2005. Les autres pays candidats potentiels des Balkans occidentaux (Albanie, Bosnie-et-Herzégovine, Monténégro, Serbie, Kosovo) progressent dans leurs perspectives d'appartenir à l'UE.

A Salzbourg, en mars 2006, l'UE, se fondant sur l'agenda de Thessalonique, a réitéré son engagement selon lequel l'avenir des pays des Balkans occidentaux réside dans l'Union et a invité ces pays à mieux s'approprier le processus de coopération régionale⁶². Cette coopération reste essentielle à la stabilité, au développement économique et à la réconciliation à long terme dans les Balkans occidentaux.⁶³

En avril 2006, les pays de l'Europe du Sud-est ont entamé des négociations en vue de la signature d'un accord régional de libre-échange. La Commission et le pacte de stabilité soutiennent pleinement ce processus⁶⁴. L'UE introduira bientôt la règle du cumul diagonal des règles d'origine dans ses accords avec la Croatie et l'ancienne République yougoslave de Macédoine. Elle en fera de même, ultérieurement, avec d'autres pays de la région. Cette mesure aura pour effet de stimuler le commerce et l'investissement régionaux. L'Albanie, la Croatie et l'ancienne République yougoslave de Macédoine sont déjà membre de l'OMC. Les efforts que la Bosnie et Herzégovine, le Monténégro et la Serbie devront déployer dans un proche avenir pour adhérer à l'OMC les aideront aussi à approfondir leurs relations commerciales régionales, à parachever leurs réformes économiques et à mettre en œuvre les futurs accords de stabilisation.

II – 1 - 2 - Les trois axes directeurs de stratégie d'élargissement

L'actuel programme d'élargissement est mené par la Commission selon une stratégie reposant sur trois grands principes : consolidation des engagements pris par l'UE à l'égard des candidats et candidats potentiels ; conditionnalité ou vigilance de l'UE à l'égard de certaines conditions à remplir avant l'adhésion ; et communication sur l'élargissement, nécessaire pour l'adhésion des citoyens européens à ce projet.

La consolidation du programme d'élargissement de l'Union signifie que celle-ci fait preuve de prudence lorsqu'il s'agit de prendre tout engagement et honore ses engagements actuels à l'égard des pays participant déjà au processus d'élargissement. L'UE a entamé les négociations d'adhésion avec la Turquie et la Croatie et a proposé une perspective européenne aux autres pays des Balkans occidentaux. Cet engagement constitue un fort encouragement envers ces pays pour qu'ils poursuivent leurs réformes.

Des conditions rigoureuses mais équitables s'appliquent à tous les pays candidats ou candidats potentiels. Chaque avancée dépend des progrès que réalise chaque pays en vue de remplir les conditions nécessaires à chaque étape du processus d'adhésion. Cette approche permet de consolider les réformes et de préparer les nouveaux Etats membres à remplir leurs obligations dès leur adhésion. Les critères de références (*benchmarks*) restent les instruments essentielles

⁶² Si l'on compare le processus d'adhésion des PECO et celui des Balkans occidentaux, l'on s'aperçoit que l'attitude des institutions européennes semble similaire. Dans le cas des PECO, l'UE a préparé l'adhésion de ces pays, dès 1991, en signant des accords bilatéraux, d'abord avec la Hongrie et la Pologne, puis avec les autres Etats. En 2001, une zone régionale de libre échange a été établie dans cette région, afin d'éviter tout choc commercial dans la perspective de l'adhésion de 2004. Dans le cas des Balkans occidentaux, les institutions européennes en sont au stade de négociation d'un accord de libre échange régional avec l'ensemble des pays de la région, afin de supprimer les 31 accords bilatéraux existant actuellement. A partir d'une approche comparée avec les PECO, il est donc légitime d'espérer que l'intégration plus « politique » à proprement dite de la région ne sera véritable qu'à l'horizon 2009, voir plus tardivement. En effet, le Conseil européen a déjà prévu un Agenda 2009, dans lequel les réformes institutionnelles et budgétaires nécessaires aux élargissements devraient être adoptées.

⁶³ Les pays de l'Europe du Sud-est ont convenu, l'année dernière, de mettre en place un nouveau cadre, faisant la part belle à l'appropriation, fondé sur le processus de coopération pour l'Europe des Balkans. Un conseil de coopération régionale sera institué. Il rassemblera les représentants de l'Europe du Sud-est et de la communauté internationale. La Commission soutient fermement ce processus. Elle salue également l'entrée en vigueur, en 2006, du traité instituant la communauté de l'énergie et de l'accord sur l'espace aérien européen commun.

⁶⁴ Le pacte de stabilité pour l'Europe du Sud-est est un cadre d'action régional mis en place par la communauté internationale en juin 1999 afin d'appuyer les efforts déployés par les pays en vue de promouvoir la paix, la démocratie, le respect des droits de l'homme et la prospérité économique et de garantir la stabilité de la région tout entière. Il est actuellement en cours de transformation en un processus de coopération davantage pris en charge au niveau régional.

pour guider les négociation d'adhésion. Par ailleurs, la Commission s'est prononcée sur plusieurs domaines importants, pour lesquels des positions diverses et certains doutes avaient jusqu'alors existé. Elle a refusé la possibilité de faire de la notion de capacité d'absorption ou d'intégration une condition d'adhésion. Elle a également montré ses réticences en matière des propositions définitives de frontières. Enfin, elle a souligné que la politique de voisinage ne saurait constituer une alternative à l'adhésion.

Pour que l'élargissement soit un succès, l'Union doit s'assurer le soutien de ses citoyens. Les Etats membres doivent être les premiers à expliquer concrètement le processus d'élargissement et montrer en particulier quelles sont ses retombées bénéfiques pour les citoyens de l'Union. La légitimité démocratique reste la condition incontournable pour le processus d'adhésion à l'Union.

II – 2 – UE-Balkans : les principaux défis restant à résoudre

L'année qui vient s'achever avait été annoncée comme une année charnière pour l'intégration des Balkans dans l'UE, notamment en raison de l'adhésion de la Roumanie et de la Bulgarie. Cet événement a bien eu lieu début 2007, et les Balkans comptent désormais, avec la Grèce, trois membres de l'Union. Mais tous ceux qui espéraient un avancement notable dans le processus d'intégration des autres pays balkaniques en sont pour leurs frais. La Serbie, la Bosnie-et-Herzégovine et le Monténégro n'ont toujours pas signé l'accord de stabilisation et d'association, et l'Ancien République yougoslave de Macédoine n'a pas obtenu de date pour le début de ses négociations d'adhésion. Seule la Croatie tire son épingle du jeu et peut espérer une adhésion à l'horizon 2010. Par ailleurs, la définition du statut du Kosovo a été ajournée et un règlement rapide de cette question épineuse demeure peu probable. Il est difficile de croire à un rapprochement des positions de Belgrade et de Pristina à un moment où les instances internationales sont préoccupées par d'autres crises et commence à se laisser des nœuds gardiens que les Balkans fournissent à profusion. Les processus de rapprochement de la Bosnie-et-Herzégovine avec l'Europe est au point mort, et ce alors que les forces séparatrices dans le pays sont de plus en plus difficiles à contrôler. Lorsque le protectorat international prendra fin, il sera encore plus compliqué de maintenir la collaboration entre les trois communautés ethniques, d'où une incertitude total sur l'avancement futur du dossier bosnien.

II – 2 – 1 – Les défis concernant les pays candidats

La Croatie négocie son adhésion à l'UE depuis octobre 2005. Depuis, elle a continué à progresser en ce qui concerne d'une part les critères politiques, économiques et les critères liés à l'acquis, et d'autre part, la mise en œuvre de son accord de stabilisation et d'association. Le principale défi des prochaines années consistera à s'appuyer sur les progrès accomplis et à accélérer le rythme des réformes, notamment dans les domaines clés de la réforme de la justice et de l'administration publique, de la lutte contre la corruption et de la réforme économique. La Croatie doit maintenir la dynamisme de l'intégration européenne par une mise en œuvre rigoureuse de ses obligations. Elle doit poursuivre son programme d'alignement de la législation et continuer de renforcer ses capacités administratives⁶⁵.

L'établissement de relations de bon voisinage et la coopération régionale demeurent essentiels et la priorité doit être donnée à la recherche de solutions aux problèmes bilatéraux non réglés, en particulier ceux qui ont trait à la délimitation des frontières. Il conviendrait de continuer à accorder une attention toute particulière à la question des droits des minorités et du retour des réfugiés.

En ce qui concerne les critères économiques, la Croatie peut être considérée comme une économie de marché viable. Elle devrait être en mesure de faire face à la pression concurrentielle et aux forces du marché à l'intérieur de l'Union à moyen terme, pour autant qu'elle continue à mettre en œuvre son programme de réforme en vue de surmonter certains grandes faiblesses persistantes.

Le consensus politique sur les objectifs fondamentaux de la politique économique a été généralement maintenu ces dernières années. Les politiques macroéconomiques axées sur la stabilité ont contribué à maîtriser l'inflation, à stabiliser le taux de change et faire légèrement accélérer la croissance. Les investissements privés ont augmenté tandis que le chômage a baissé. L'assainissement budgétaire graduel, soutenu par une forte croissance des recettes, s'est poursuivi. Certaines mesures ont été prises pour mieux maîtriser les dépenses de soins de santé. Les procédures d'enregistrement des entreprises ont continué à être simplifiées. Le secteur bancaire a continué à se développer et une nouvelle autorité de surveillance du secteur financier non bancaire a été créée. Les infrastructures routières ont été améliorées. Des progrès supplémentaires ont été enregistrés pour améliorer la croissance dans le secteur des télécommunications. Les premières mesures ont été prises pour restructurer le système ferroviaire déficitaire. L'économie de la Croatie est bien intégrée à l'Union.

Il n'en reste pas moins que les déséquilibres importants et croissants dans la balance commerciale et la balance courante et une dette extérieure élevée engendrent des risques potentiels pour la stabilité macroéconomique. Les subventions aux entreprises déficitaires et un niveau élevé de dépenses courantes continuent de peser sur le budget du gouvernement. Le rythme des réformes structurelles a été généralement lent. La mise en œuvre des plans de privatisation

⁶⁵ Le gouvernement a adopté un document de stratégie en septembre 2006 qui l'engage à élaborer une révision de la loi de procédure administrative générale d'ici juillet 2007. Il n'en reste pas moins que l'adoption d'un tel cadre permettant de traiter cette question cruciale est attendu depuis longtemps. Le système administratif actuel est lourd et doit être simplifié. L'ampleur discrétionnaire de la législation engendre blocages et insécurité juridiques et facilite la corruption.

et la restructuration des entreprises n'a guère avancé. Le développement d'un secteur privé plus vivace a été entravé par des carences dans l'administration publique et le pouvoir judiciaire, contrecarrant les procédures d'entrée et de sortie du marché et l'application des droits de propriété et des droits des créanciers. L'intervention de l'Etat dans l'économie demeure importante. Des efforts accrus sont nécessaires pour augmenter la participation à l'éducation permanente.

Dans le domaine de l'union douanière, la Croatie a légèrement progressé, notamment en poursuivant l'alignement des procédures douanières et de la protection douanière des droits de propriété intellectuelle. Un sérieux renforcement des capacités administratives et de l'interconnexion des systèmes informatiques reste nécessaire. La Croatie a également accompli certains progrès dans le domaine des relations extérieures. Pour ce qui est de la politique étrangère, de sécurité et de défense, les progrès se poursuivent. La Croatie continue de s'aligner systématiquement sur les déclarations de l'UE et les autres instruments de la PESC.

La Croatie continue à améliorer ainsi sa capacité à assumer les obligations découlant de l'adhésion. Des progrès ont été enregistrés dans la plupart des domaines. Ces progrès ont été différents selon les chapitres. En ce qui concerne le niveau général d'alignement et de capacités administratives, il reste beaucoup à faire. Les priorités à court terme du partenariat pour l'adhésion doivent encore être remplies dans nombre de domaines.

L'Ancienne République yougoslave de Macédoine est en bonne voie de satisfaire les critères d'adhésion. La désignation par l'UE, en décembre 2005, comme pays candidat, a consacré la reconnaissance du bilan positif en matière de réformes obtenu par ce pays. Elle a également constitué un encouragement à la poursuite des réformes destinées à permettre au pays de réaliser sa vocation européenne.

L'Ancienne République yougoslave de Macédoine a continué de progresser en 2006, bien qu'à un rythme plus lent. Il a répondu en partie aux priorités politiques à court terme énoncées dans le partenariat européen. Le gouvernement continue de se heurter à des défis particuliers dans la mise en œuvre des réformes de la police et du système judiciaire, la lutte contre la corruption et l'application intégrale de l'accord de stabilisation et d'association. La poursuite de la mise en œuvre de l'accord-cadre d'Ohrid demeure essentiel pour la consolidation de la démocratie et de l'Etat de droit. Afin que de nouveaux progrès puissent être réalisés, tous les partis politiques doivent consentir les efforts nécessaires pour parvenir à un consensus, en respectant pleinement la lettre et l'esprit de l'accord.

S'agissant de la réforme de l'administration publique, la mise en œuvre de la loi de 2000 sur la fonction publique s'est poursuivie. Des mesures ont été prises pour améliorer la gestion de l'administration et la transparence des décisions publiques. Le processus de décentralisation a progressé et l'amélioration des services publics a été entamée. Une détermination ferme du gouvernement et des municipalités demeure nécessaire pour relever les défis qui subsistent.

Pour ce qui est des questions régionales et des obligations internationales, l'Ancienne République yougoslave de Macédoine a continué de coopérer pleinement avec le Tribunal pénal international pour l'ex-Yougoslavie (TPIY). Le pays a continué à faire preuve d'une attitude constructive en ce qui concerne les discussions sur le statut du Kosovo. Il est demeuré un partenaire actif dans le domaine de la coopération régionale. Le pays a développé ses relations bilatérales avec les pays voisins. Il doit redoubler d'effort et adopter une approche constructive, en vue de trouver avec la Grèce une solution négociée et mutuellement acceptable sur cette question, et, ce faisant, de contribuer à l'établissement de relations de bon voisinage.

S'agissant des critères économiques, l'Ancienne République yougoslave de Macédoine a bien progressé dans l'établissement d'une économie de marché. Le pays a réussi à maintenir un large consensus autour des grands axes de la politique économique. Grâce à un dosage judicieux de mesures monétaires et budgétaires, la stabilité et la prévisibilité macroéconomiques se sont encore renforcées. L'inflation est restée maîtrisée. Les comptes du secteur public ont été maintenus dans une situation proche de l'équilibre et l'endettement public, déjà relativement faible, a encore diminué. La libéralisation des prix et du commerce est en grande partie réalisée et la privatisation des entreprises publiques s'est poursuivie. La stabilité du secteur financier a augmenté. En outre, des mesures ont été prises pour moderniser les infrastructures nationales. Les flux d'investissement directs étrangers ont augmenté sensiblement, principalement à la suite des efforts entrepris sur le plan des privatisations. Le pays reste toutefois confronté à des défis majeurs en ce qui concerne la mise en œuvre et les respects effectifs de la législation.

II – 2 – 2 - et des candidats potentiels

L'Albanie a continué à contribuer à la stabilité de la région, grâce notamment à sa prise de position coopérative avec les pays voisins. Ses relations avec l'UE ont progressé et abouti à la signature, l'année dernière, d'un Accord de Stabilisation et d'Association. La priorité affichée est la mise en œuvre de cet accord dont l'entrée en vigueur a été fixée au 1^{er} décembre 2006. L'Albanie s'attaque désormais ainsi, avec l'aide de l'Union, aux défis que représentent les réformes politiques, judiciaires et économiques, et s'attelle à la lutte contre la corruption, le blanchiment de capitaux et la lutte contre la criminalité organisée. Ces thèmes resteront inscrits au tableau des priorités des années à venir.

La Bosnie-Herzégovine fait l'objet d'un « bilan positif », dans la mesure où depuis la fin de la guerre, des progrès ont été remarqués dans l'établissement d'un Etat, même s'il n'est pas totalement fonctionnel. Toutefois, « un ralentissement du rythme des réformes » a été constaté, dans un contexte où le pays va pourtant passer du protectorat à la

situation plus normal d'un Etat souverain. La coopération pleine et entière avec la TPIY est une condition essentielle que le pays puisse achever les négociations avec l'UE, ouverte depuis octobre 2005, pour la signature d'un Accord de Stabilisation et d'Association. La fermeture de bureau du Haut Représentant ne signifie pas le départ de la communauté internationale dans son ensemble : l'Union devra répondre à son rôle et sa propre représentation future dans le pays après le départ de l'Office du Haut Représentations (OHR)⁶⁶.

Le Monténégro a acquis son indépendance en juin 2006, à l'issue d'un référendum libre et régulier qui s'est déroulé dans les conditions convenues avec l'UE. Le pays a entamé les négociation d'un Accord de Stabilisation et d'Association, conformément à de nouvelles directives proposées par l'Union. Il sera important de poursuivre la coopération avec le TPIY afin que les négociations en cours de cet accord puissent se conclure le plus rapidement possible. Le Monténégro a encore beaucoup d'efforts à faire pour renforcer ses institutions. La priorité doit être accordée à la réforme de justice et à la lutte contre la criminalité organisée et la corruption. Le pays, en s'engageant ainsi vis-à-vis de l'Europe, peut aborder les défis de la construction d'un Etat stable et sûr dans le processus de préadhésion à l'Union.

La Serbie a réussi à préserver stabilité politique par une approche constructive qu'elle a adoptée après l'accès à l'indépendance du Monténégro. La nouvelle constitution du pays devrait ouvrir la voie à un renforcement du système de gouvernance. La Serbie a pu préserver également sa stabilité macroéconomique en poursuivant les privatisations, et à attirer des investissements directs étrangers (IDE). L'intégration économique avec l'UE a progressé. Elle a également avancé, depuis octobre 2005, dans les négociation d'un Accord de Stabilisation et d'Association avec l'Union. La question du Kosovo fait peser sur le pays une nouvelle formes de pression. L'UE privilégie donc une attitude prudente, qui n'en reste pas moins intransigeante sur certains points fondamentaux⁶⁷.

Le Kosovo a fait de gros progrès dans l'alignement de sa législation et de ses politiques sur les normes européennes. Par contre, la mise en oeuvre effective et l'application de la législation adoptée n'ont pas beaucoup progressé. Des efforts supplémentaires s'imposent donc pour créer un environnement administratif qui garantisse un meilleur alignement sur les normes européennes. Le renforcement de l'Etat de droit requiert également des efforts supplémentaires. Les principaux partis politiques albanais du Kosovo ont établi un dialogue plus constructif qu'il conviendra de poursuivre. La place accordée au statut a entraîné la mise en oeuvre rapide de quelques normes des Nations unies mais a retardé les réformes. Le règlement du statut du Kosovo devrait jeter les bases d'une démocratie stable pour tous les Kosovars, quelles que soient leur origines ethniques, consolider l'Etat de droit et renforcer les droits de l'homme et des minorités⁶⁸. Il faut que les institutions du Kosovo commencent à échafauder une vision de l'avenir du Kosovo après la détermination de son statut, et mettent l'accent sur un processus décisionnel rigoureux, des mesures budgétaires prudentes, des institutions efficaces et une bonne gouvernance à tous les niveaux. Le statut quo actuel n'est pas viable, l'UE devrait négocier une solution en accord avec la volonté du peuple, et le plus rapidement possible, plus le délai sera grand, plus il y aura des risques de déstabilisation de la région⁶⁹. L'enjeu pour l'UE consiste ainsi à se préparer au post-statut, période dans laquelle l'UE devrait jouer un rôle de premier plan au Kosovo.

⁶⁶ Le Bureau de Haut représentant de la communauté internationale en Bosnie (OHR), qui devait fermer ses portes fin juin 2007, restera finalement ouvert au maximum un an de plus, a annoncé, le 27 février, le Haut représentant, l'Allemand Christian Schwarz-Schilling. « *La situation reste très délicate* », a-t-il ajouté à l'issue d'une réunion en faisant allusion à l'imminence d'une décision sur le statut de la province serbe du Kosovo. Dans ces conditions, le maintien du Haut Représentant est ce qu'il y a de plus « *prudent et de plus responsable* », a-t-il précisé. Toutefois, l'UE réduira d'ici juin sa force de maintien de la paix en Bosnie de 6 000 à 2 500 hommes.

⁶⁷ La Cour international de justice (CIJ) a confirmé, le 26 février, qu'un génocide a eu lieu à Srebrenica en juillet 1995, en Bosnie-et-Herzégovie, mais a exonéré l'Etat serbe de sa responsabilité. S'appuyant sur des rapports des Nations unies, des Pays-Bas et de la CIA, les juges estiment que l'ex-président serbe Slobodan Milosevic a « *eu beaucoup d'influence* » sur les Serbes de Bosnie, mais qu'il ne les « *contrôlait pas* ». L'arrêt de la Cour porte sur le seul génocide et ne remet pas en cause les crimes contre l'humanité commis en Bosnie et pour lesquels plusieurs responsables serbes ont été condamnés par TPIY. Belgrade est cependant montrée du doigt pour avoir violé la Convention sur le génocide établie en 1948, et selon laquelle elle aurait dû prévenir les crimes. Slobodan Milosevic n'ignorait « *rien du climat haineux qui régnait entre les Serbes de Bosnie et les musulmans de la région de Srebrenica* » et qui allait conduire au génocide. « *Le génocide aurait été effectivement empêché* » si la Serbie avait « *adopté un comportement conforme à ses obligations internationales* », écrivent les juges. A l'heure où le TPIY exprime sa solitude face à une communauté internationale peu mobilisé pour mettre fin à la fuite des chefs politiques et militaires des Serbes de Bosnie, Rodovan Karadzic et Ratko Mladic, la CIJ estime que la Serbie a « *violé ses obligations (...) en ne transférant pas Ratko Mladic* » et « *décide* » qu'elle doit « *coopérer pleinement* » avec le TPIY. Ainsi, la non-coopération de Belgrade avec le tribunal international explique le gel des négociations pour un Accord d'association et de stabilisation avec la Serbie, depuis mai 2006. Malgré cela, l'UE affiche une « *volonté claire de soutenir ce pays dans la voie démocratique et européenne* ».

⁶⁸ Des négociations se sont déroulées à Vienne, dans le courant de 2006, entre Albanais et Serbes sur le futur statut du Kosovo. Elles étaient supervisées par l'ancien président finlandais Martti Ahtisaari, désigné, à la fin de 2005, au poste d'envoyé spécial de l'ONU. Elles n'ont pas débouché sur aucun accord. Dans ce cas de figure (prévu), il était entendu que le Conseil de sécurité des Nations unies se prononcerait avant la fin 2006 sur la base des recommandations de M. Ahtisaari. L'échéance a été reportée au premier trimestre de cette année pour permettre le bon déroulement des élections législatives anticipées en Serbie. Ces élections étaient la suite logique du référendum sur la Constitution qui s'est tenu en Serbie, les 28 et 29 octobre 2006. Il était tentant de voir dans l'organisation d'élections législatives anticipées une nouvelle manœuvre de la classe politique serbe pour reporter l'échéance de l'indépendance du Kosovo. Les dirigeants albanais du Kosovo se sont pourtant montrés coopératifs en appelant au calme et à la patience. Il fallait parier sur une évolution démocratique et européenne de la Serbie. Les élections législatives viennent de se tenir en Serbie : elle n'ont rien changé.

⁶⁹ Depuis l'adoption par référendum et par le Parlement serbe de la nouvelle Constitution, Belgrade a explicitement affirmé que « *Kosovo était une partie inaliénable de la Serbie* ». Dans le contexte d'échec des négociations entre Belgrade et Tirana, organisée depuis février 2006 sous le patronage de l'Envoyé spécial de l'ONU au Kosovo M. Ahtisaari, l'attitude récente de Belgrade est considérée comme une ultime provocation politique, face à une accession désormais inévitable du Kosovo à l'indépendance. Le rapport sera soumis au Conseil de sécurité de l'ONU les mois prochains, enceinte politique où l'on craint déjà un veto de la Russie, qui fait de la question du Kosovo, un « *précédent* » pour le cas des Républiques séparatistes (comme la Tchétchénie).

La marche vers l'intégration européenne suppose que tous les pays de la région soient engagés. Dans un contexte régional sous tension où un possible effet monténégrin n'est pas exclu pour la Bosnie-Herzégovine et le Kosovo, il semble qu'il est urgent d'approcher ces pays à l'Union en leur donnant des perspectives européennes claires. Tout indique qu'ils sont prêts, aujourd'hui, pour peu que l'UE les y encourage et prenne les responsabilités qui sont les siennes.

CONCLUSION

L'élargissement de l'UE est un projet historique qui s'appuie sur vision d'une Europe unie et de son rôle dans le monde. Elle a été jusqu'à présent la meilleure façon pour l'UE d'assurer la paix, le respect de la démocratie, et la prospérité sur le continent européen ; pour reprendre l'expression de Michel Rocard : « *c'est finalement sa meilleure politique étrangère* ». Aujourd'hui, si elle n'est pas la seule cause de la fatigue que connaît la construction européenne, il n'en occupe pas moins une place importante.

Dans les anciens Etats membres de l'UE, comme la France ou les Pays-Bas, l'élargissement est vu comme une source de difficultés plutôt que comme une chance. L'irruption du plombier polonais dans la campagne française de mai 2005, autour de laquelle se sont retrouvées l'extrême droite et la gauche dite antilibéral, n'a pas été seulement un épisode médiatique. Elle a témoigné d'une réactualisation de la différence Est/Ouest dans les représentation des citoyens français.

En France et dans les autres pays de l'Union, les efforts des gouvernements et des entreprises pour accompagner la marche de l'Europe centrale et des Etats baltes vers l'adhésion sont passés inaperçus auprès de la société et de la classe politique. Ils n'ont pas donné lieu à une mobilisation suffisante des élites politiques et cette élargissement ne s'est pas faite dans les meilleurs conditions, parce que l'on ne leur a pas donné dès 1990 ou 1991 le signal politique nécessaire en disant : « vous êtes de la famille, c'est un grand bonheur historique que de vous avoir. Les questions d'intégration, d'adaptation des règlements, nous verrons ensuite ». On n'a pas fait ce geste et on a laissé les technocrates négocier la grandeur des stylos à bille. Pendant ce temps là, ces pays ont été influencés par les grandes institutions dominées par les anglo-saxons davantage que par l'esprit européen. C'est un peu de notre faute. Et cet élargissement n'est toujours pas accepté, ni compris, comme l'ont montré les débats sur le Traité Constitutionnel.

Aujourd'hui le même constat s'impose vis-à-vis de futur élargissement vers la Turquie et des Pays des Balkans occidentaux. L'UE n'est ni prête ni décidée à offrir des perspectives crédible d'adhésion à ces pays. Elle se propose de gérer le statu quo au lieu de le changer, au risque de laisser les uns dans l'orbite des Etats-Unis et les autres dans la sphère de la Russie. Elle donne un coup de frein au processus d'adhésion de la Turquie un an après l'ouverture des négociations. D'un côté elle déploie des efforts énormes – humains, militaires, financiers – pour empêcher l'effondrement d'Etats embryonnaires et le retour des conflits dans les Balkans, mais de l'autre côté, masquant son impuissance politique par l'imagination linguistique, elle crée le concept de « capacité d'assimilation », appelée aujourd'hui dans un raccourci « quatrième critère de Copenhague » - les trois autres sont la démocratie, l'économie de marché et le respect de l'acquis communautaire. Cette situation ne saurait durer. Car les populations des ces pays ont de moins en moins confinant dans l'Europe et leur dirigeants ne hésiteront pas de pouvoir renoncer à des décisions courageuses si l'aiguillon européen s'émousse⁷⁰.

Comment régler la question du Kosovo, faire accepter son indépendance par Belgrade tout en imposant aux Albanais un strict respect du droit de la minorité serbe, comment réussir le pari d'adhésion de la Turquie prévue depuis plus d'une quarantaine d'années, sans promettre à tout ce monde non des négociations sans fin, mais la perspective concrète d'une participation à l'UE.

Les prudents et les sceptiques ont des arguments dignes d'attention. Avant de se lancer dans une nouvelle vague d'élargissement, il convient de « digérer » la précédente si l'on ne veut pas casser ce que le Conseil européen de Copenhague appelait « l'élan de l'intégration ». L'UE a lancé la « nouvelle politique de voisinage » pour échapper au piège qu'elle s'était tendue : l'élargissement stabilise son environnement mais la déstabilise de l'intérieur. Le piège se retourne : en cherchant à se consolider à l'intérieur, elle renonce à une fonction assumée avec succès depuis la fin de la guerre froide : s'élargir pour promouvoir la stabilité autour d'elle.

Cet élargissement à la Turquie et aux pays balkaniques est-elle différente ? Oui et non. Ce n'est pas la première fois que l'Europe aura à prendre une décision aussi importante. Accueillir la Grande-Bretagne, les « nouvelles démocraties » (Grèce, Espagne, Portugal) et les anciens pays communistes d'Europe centrale et orientale ont été des défis incontournables de l'histoire de la construction européenne. Aujourd'hui, tans la Turquie que les Balkans constituent des nouveaux « Défis pour un nouveau siècle européen ».

Au-delà des difficultés vécus du dernier élargissement aux pays d'Europe centrale, cette nouvelle perspective d'adhésion, ne doit pas amener les pays européens à penser qu'il s'agit d'un renoncement à tout union politique, mais au contraire d'un appel à un dynamisme renouvelé. La vraie question n'est pas de produire des pages de rapports sur les frontières de l'UE ou sur les contours d'un nouveau critère d'adhésion qui serait la capacité d'absorption, ou d'assimilation mais plutôt de proposer des avancées originales de la construction européenne, que ce soit autour de la relance du projet

⁷⁰ En Turquie la méfiance à l'égard de l'Europe, selon les sondages, est en hausse. « *La Turquie est-elle en train du se détourner de l'Occident ?* », demande la politologue britannique d'origine turque Amanda Akçakocu. Elle souligne que les efforts du gouvernement turc pour renforcer ses liens avec ses voisins – Proche-Orient, Russie, Asie centrale – font craindre une réorientation de ses priorités de politique étrangère. Cf. "EU-Turkey relations 43 years on : train crash or temporary derailmen?", Amanda Akçakoca. *European Policy Centre* - Issue Paper n°50 - 30/11/06

constitutionnel, dans le domaine de l'énergie, de l'environnement et de la recherche, ou des coopérations renforcées dans des domaines économiques et sociaux.. L'UE peut tout à fait offrir à sa périphérie un ancrage de pacification et de démocratie par l'adhésion (car il n'y a pas vraiment de solutions intermédiaires) qui ne soit pas une dilution dans une zone de libre-échange.

Alors que les équilibres géostratégiques mondiaux se déplacent de plus en plus vers l'océan Pacifique, marginalisant l'Atlantique et le Vieux Continent, les Européens doivent faire des choix et décider s'ils veulent une Europe qui tient son rang dans le monde ou s'ils s'y contentent d'un strapontin. Car la puissance a un coût, et elle suppose une volonté politique. Il est grand temps de s'interroger sur son rôle dans le monde d'aujourd'hui, avec ses immenses défis indiqués supra. En somme, l'Europe-puissance doit porter un projet de civilisation à la mesure des défis du XXIème siècle.

ELEMENTS DE BIBLIOGRAPHIES

AKCAKOCA A., "EU-Turkey relations 43 years on : train crash or temporary derailment?", *European Policy Centre - Issue Paper n°50 - 30/11/06*.

AKAGÜL D., *"L'Europe avec ou sans la Turquie"*, éd. d'Organisation, 2005

AKAGUL D. « Vertus et limites de l'intégration économiques », in LANNON E. et LEBULLENGER J. (dir.) *Les défis d'une adhésion de la Turquie à l'Union européenne*, Bruylant, Bruxelles, 2006, pp. 225-241.

ANDRIC I., *Le Pont sur la Drina*, Livre de Poche, Paris, 1999.

BAILLON M., *L'adhésion de la Turquie à l'Union européenne : le débat (1963-2004)*, L'Harmattan, Paris, 2006.

BILLION D., « *L'enjeu turc* », Armand Colin, Paris, 2006.

BILLION D., « *L'adhésion de la Turquie à l'Union Européenne* », L'Harmattan, Paris, 2006.

CETIN V. H., « Turkey domestic politics, regional security and the Middle East », *Policywatch*, Special policy forum report n° 316, 27 mai 1998.

CHAIRE CLAVERBEL D'ETUDES EUROPEENNES, *L'Europe inachevée : actes de la Xème Chaire Claverbel d'études européennes 2004-2005*, PIE-Peter, 2006.

CHAPONNIERE J-R et VEREZ J-C, *La Turquie rêve à l'ouest*, Autrement, Paris, 2005.

CHAPONNIERE J-R et VEREZ J-C, *Turquie et Union européenne. Un défi réciproque*, Ellipses, Paris, 2005.

CONSTANTINESCO V., GAUTIER V., SIMONS D., *Le traité de Nice, premières analyses*, P.U. de Strasbourg, 2001

CREPON M., « Penser l'Europe avec Patocka. Réflexion sur l'altérité », *Esprit*, décembre 2004.

DEDEOFLU B et TURKMEN F.(dir.) , « *L'Europe-puissance et la Turquie* », L'Harmattan – Université Galatasaray Paris, 2006.

Eurostat Euro Indicateurs, News Release, no 38, 22 mars 2006.

"EU Strategie Partnership with the Mediteranean and the Middle East – Final raport", Euromed raport, 23 juin 2004.
via <http://www.state.gov/e/eb/rls/fs/33375.htm>.

FERRY J-M., "Pertinence du postnational", in J. Lenoble, N. Devandre (dir.), *L'Europe au soir du siècle. Identité et démocratie*, Paris, *Esprit*, Paris, 1992 ;

FERRY J-M., *La Question de l'Etat européen*, Paris, Gallimard, 2000

FERRY J-M., *Europe la voie kantienne. Essai sur l'identité postnationale*, Les éditions CERF, Paris, 2005.

FLAESCHMOUGIN C. « *La Turquie face à l'Union européenne en mutation* », in LANNON E. et LEBULLENGER J. (dir.) *Les défis d'une adhésion.... op. cit.* Bruxelles, pp. 3-28.

GOULARD S., (dir.), « *Le Partenariat privilégié, alternative à l'adhésion* », Note de la Fondation Robert Schuman, no 38, 2006.

HABERMAS J., « Citoyenneté et identité nationale. Réflexion sur l'avenir de l'Europe », in J. LENOBLE J. et DEVABDRE N. (éd.), *L'Europe au soir du siècle. Identité et démocratie*, Paris, *Esprit*, 1992.

HANF D. et DENGLER P., « L'adhésion annoncée de la Turquie : les perspectives en matières de libre circulation des personnes », in LANNON E. et LEBULLENGER J. (dir.) *Les défis d'une adhésion... op. cit.*, Bruxelles, 2006, pp. 187-222.

INSEL A., *La Turquie et l'Europe – Une coopération tumultueuse*, L'Harmattan, Paris, 1999.

IMF, *World Economic Outlook Database*, Avril 2006, www.imf.org

KARAKAS C., « UE-Turquie : l'hypothèse de l'intégration graduelle », *Revue Politique étrangère*, n° 3, 2006.

KARAOZMANOGLU L., end TASHAN S. (eds.), *The Europeanisation of Turkey's Security Policy : Prospects and Pitfalls*, Foreign Policy Institute, Ankara, 2002.

KAZANCIGIL A. (dir.), *La Turquie au tournant du siècle*, L'Harmattan, Paris, 2005.

KRAUSS S., « The European Parliament in EU External Relations. The Customs Union with Turkey », *European Foreign Affairs Review*, no 5, 2000, pp. 215-237.

LAKE M. (ed.), *The EU and Turkey : a glittering prize or a millstone?*, Tauris, London, 2005.

LANNON E., « La Turquie, ses voisins et les stratégies de proximité de l'Union européenne », in LANNON E. et LEBULLENGER J. (dir.) *Les défis d'une adhésion.... op. cit.* Bruxelles, pp. 30-72.

LAURENT A., *L'Europe malade de la Turquie*, F.X. de Guibert, Paris, 2005.

MANCO ALTAY A., « *Turcs en Europe. L'heure de l'élargissement* », L'Harmattan, Paris, 2006

La Turquie et l'Europe, Questions internationales, n° 12 mars-avril, *La documentation française*, Paris, 2005.

LE GUILLOU G., *L'Union européenne et la Turquie*, Publications du Centre de Recherches. Université de Rennes I, Ed. Apagée, Rennes, 1999.

OCDE, Etude économique de la Turquie, 2006, Synthèses, Octobre 2006.

OCDE, Etudes Economiques, Turquie, 2006, accessible via :

http://www.oecd.org/document/4/0,é »'à.fr82649820347588_1_1_1_1.00.html

OTAN, Initiative de coopération d'Istanbul », 28 juin 2004, point 1, disponible via

<http://www.nato.int/docu/comm/2004/06-istanbul/docu-cooperation.htm>

« The Istanbul Declaration Our security in a new era, North Atlantic Conseil, Istanbul, 28 juin 2004, disponible via <http://www.Nato.int/docu/pr/2004/p04-097e.htm>

ÖZAL T., *La Turquie en Europe*, Plon, Paris, 1988.

PATOCKA J., « La sur-civilisation et son conflit interne », *Liberté et sacrifice, écrits politiques*, trad. Erika Abrams, Grenoble, Jérôme Millon, 1990.

ROY O., La Turquie aujourd'hui : un pays européen ?, *Encyclopaedia universalis*, Paris, 2004.

TURUNÇ G., « Europe – Méditerranée, nouvelles perspectives, nouveaux risques », in *Economie des régions méditerranéennes et développement durable*, (dir.) G. BENHAYOUN, N. GAUSSIER et B. PLANQUE, Harmattan, Paris, 1999, pp. 177-202.

TURUNÇ G., *La Turquie aux marches de l'Union européenne*, L'Harmattan, Paris, 2001.

TURUNÇ G., La Turquie et l'Europe : une relation embrouillée, *Monde en développement*, n° 128-2004/4, **pp. 89-113**.

http://www.cairn.info/resume.php?ID_REVUE=MED&ID_NUMPUBLIE=MED_128&ID_ARTICLE=MED_128_0089

TURUNÇ G., « Comment penser les limites de l'Europe ? », *Ce que pensent les Turcs*, Les Editions CVMag, Paris, 2006, pp. 176-180. <http://www.aujourdhuilaturquie.com/>

TURUNÇ G., « La Turquie interroge l'Europe sur sa finalité », *La lettre de Confrontations Europe*, n° 76, Trimestre Octobre – Décembre 2006, pp. 27-28. <http://www.confrontations.org/>

TURUNÇ G., « L'intégration graduelle, alternative au processus d'intégration UE-Turquie », *Aujourd'hui la Turquie*, n° 22-23, Février-Mars 2007, p. 5. <http://www.aujourdhuilaturquie.com/>

TAVOILLOT H., « Comment penser les limites de l'Europe ? », in P. SAVIDAN (dir.), *La République ou l'Europe ?*, Paris, Librairie générale française, Le Livre de poche, 2004.

UGUR M. & CANEFE N., *Turkey and European integration : accession prospects and issues*, Routledge, London, 2004.

VENER S et AKAGUL, *L'Europe avec ou sans la Turquie ?*, Organisations éditions, Paris, 2005.

VEREZ J-C. (dir.), « *D'un Elargissement à l'Autre : La Turquie et les Autres Candidats* », L'Harmattan – Université Galatasaray Paris, 2006.

Vers l'élargissement de l'Union européenne à l'Europe du Sud-Est, Presse Universitaires de Rennes, 2007.

DOCUMENTS OFFICIELS DE REFERENCE DES RELATIONS UE-TURQUIE**1963**

Décision du Conseil (64/782/CEE), du 23 décembre 1963, portant conclusion de l'accord créant une association entre la Communauté économique européenne et la Turquie, JOCE B 217, 29 décembre 1964, p. 3685.

Accord créant une association entre la Communauté économique européenne et la Turquie (signé le 12 septembre 1963 à Ankara) – Protocole n° 1 : protocole provisoire – Protocole financier – Acte final – Déclaration, JOCE P 217, 29 décembre 1964, p. 3687.

1972

Accord entre la Communauté européenne du charbon et de l'acier et la République de Turquie relatif aux produits de la Communauté européenne du charbon et de l'acier (signé à Bruxelles le 23 novembre 1970). JOCE L 293, 29 décembre 1972, p. 63.

Protocole additionnel et protocole financier, signé le 23 novembre 1970, annexés à l'accord créant une association entre la Communauté économique européenne et la Turquie et relatif aux mesures à prendre pour leur entrée en vigueur. JOCE L 293, 23 décembre 1972, p. 4.

1973

Accord intérimaire entre la Communauté économique européenne et la Turquie en raison de l'adhésion de nouveaux membres à la Communauté – Acte final – Déclarations communes, JOCE L 273, 3 octobre 1973, p. 2.

Protocole complémentaire à l'accord d'association entre la Communauté économique européenne et la Turquie en raison de l'adhésion de nouveaux membres à la Communauté (signé à Ankara le 30 juin 1973), JOCE L 361 du 31 décembre 1977, p. 2.

1979

Protocole financier entre la Communauté économique européenne et la Turquie, JOCE, L 67, 17 mars 1979, p. 1.

1989

Avis de la Commission sur la demande de la Turquie d'adhésion à la Communauté, 18 décembre 1989, point 11, Bul. 12-1989, point 2.2.37.

1993

Conclusion de la Présidence du Conseil européen de Copenhague des 21 et 22 juin,
<http://europa.eu.int/abc/doc/off/bull/fr/9912/i1003.htm>

1995

Décision n° 1/95 du Conseil d'association CE-Turquie, du 22 décembre 1995, relative à la mise en place de la phase définitive de l'union douanière (signée le 22 décembre 1995 à Bruxelles), JOCE L 35, 13 février 1996, p. 1.

1997

Conclusions de la présidence du Conseil européen de Luxembourg du 12 décembre 1997,
http://ue.eu.int/ueDocs/ems_Dats/docs/pressData/fr/ec/0322

Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen sur l'avenir des relations avec la Turquie, COM(97)394 final, 15 juillet 1997.

1998

Conclusion de la présidences du Conseil européen de Cardiff des 15 et 16 juin 1998,
<http://www.info.europ.fr/document.dir/do0376.dir/DO037612.htm>

Commission des Communautés européennes – Rapport régulier de la Commission sur les progrès accomplis par la Turquie sur la voie de l'adhésion, COM(98)711 final, 17 décembre 1998.

Rapport de la Commission sur l'évaluation des relations avec la Turquie depuis l'entrée en vigueur de l'Union douanière, COM(98) 147 final, 4 mars 1998.

Communication de la Commission au Conseil – Stratégie européenne pour la Turquie – Premières propositions opérationnelles de la Commission, COM(98) 124 final, 4 mars 1998.

Décision du Conseil (88/89/CEE) du 22 février 1988 concernant la conclusion du protocole complémentaire à l'accord créant une association entre la Communauté économique européenne et la Turquie, JOCE L 53, 27 février 1988, p. 90.

1999

Conclusion de la présidence du Conseil européen d'Helsinki des 10 et 11 décembre 1999,
<http://europa.eu.int/couneil/off/conclu/dec99/dec998fr.thm>

Commission des Communautés européennes – Rapport régulier 1999 de la Commission sur les progrès réalisés par la Turquie sur la voie de l'adhésion, COM(99) 513 final, 13 octobre 1999.

2000

Commission des Communautés européennes – Rapport régulier 2000 de la Commission sur les progrès réalisés par la Turquie sur la voie de l'adhésion, COM(2000) 713 final, 8 novembre 2000.

2001

Règlement (CE) n° 2500/2001 du Conseil du 17 décembre 2001 concernant l'aide financière de préadhésion en faveur de la Turquie, JOCE L 342, 27 décembre 2001, p. 1.

Rapport de la Commission au Conseil, au Parlement européen et au Comité Economique et Social concernant l'application du règlement n° 764/2000 du Conseil relatif à la mise en œuvre d'action visant à approfondir l'union douanière CE-Turquie et du règlement n° 257/2001 du Conseil relatif à la mise en œuvre d'actions visant au développement économique et social de la Turquie, COM(2001)200 final, 10 avril 2001.

Décision du Conseil (2001/235/CE) du 8 mars 2001 concernant les principes, priorités, objectifs intermédiaires et conditions du partenariat pour l'adhésion de la République de Turquie, JOCE L 85, 24 mars 2001, p. 13.

Règlement (CE) n° 390/2001 du Conseil du 26 février 2001 concernant l'assistance à la Turquie dans le cadre de la stratégie de préadhésion, et notamment l'instauration d'un partenariat pour l'adhésion, JOCE L 58, 28 février 2001, p. 1.

2002

Conclusion de la présidence du Conseil européen de Bruxelles des 12 et 13 D2CEMBRE 2002,
http://ue.eu.int/ueDocs/ems_Data/docs/pressData/fr/ec/73849.pdf

Accord-cadre entre la Communauté européenne et la République de Turquie établissant les principes généraux de la participation de la République de Turquie aux programmes communautaires, JOCE L 61, 2 mars 2002, p. 29.

2003

Communication de la Commission au Conseil relative au renforcement de la stratégie de préadhésion pour la Turquie, COM (2003) 144 final, 26 mars 2003.

Proposition de Décision du Conseil concernant les principes, priorités, objectifs intermédiaires et conditions du partenariat pour l'adhésion de la Turquie, COM (2003) 1444 final, 23 juillet 2004.

Commission des Communautés européennes – Rapport régulier 2003 sur les progrès réalisés par la Turquie sur la voie de l'adhésion COM (2003) 676 final, 5 novembre 2003.

Décision du Conseil (2003/398/CE) du 19 mai 2003, concernant les principes, priorités, objectifs intermédiaires et conditions du partenariat pour l'adhésion de la Turquie, JOCE L 145, 12 juin 2003, p. 40.

2004

Conclusion de la présidence du Conseil européen de Bruxelles des 16 et 17 décembre 2004,
http://ue.eu.int/ueDocs/ems_Data/docs/pressData/fr/ec/83206.pdf

Commission des Communautés européennes – Document de travail des services de la Commission – Questions soulevées par la perspective d'adhésion de la Turquie à l'Union européenne, SEC (2004) 1202, 6 octobre 2004.

Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen – Document de stratégie de la Commission européenne sur le progrès réalisés dans le processus d’élargissement, COM (2004) 657 final, 6 octobre 2004.

Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen – Recommandation de la Commission européenne concernant les progrès réalisés par la Turquie sur la voie de l’adhésion, COM (2004) 656 final, 6 octobre 2004.

Commission des Communautés européennes – Rapport régulier 2004 sur les progrès réalisés par la Turquie sur la voie de l’adhésion, SEC (2004) 1201, 5COM (2004) 656 final, 6 octobre 2004.

2005

Negotiating framework Turkey, disponible *via*
http://europa.eu.int/comm/enlargement/docs/pdf/st2002_en05_TR_framedoc.pdf*

Déclaration du Conseil relative à la signature du protocole additionnel à l’accord établissant une association entre la Communauté européenne et la Turquie, à la suite de l’élargissement de l’Union européenne, 9016/05, Bruxelles, 8 juin 2005, disponible *via* : <http://register.comsilium.eu.int/pdf/fr/05/st09/st09616.fr05.pdf>

2006

Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen, Stratégie d’élargissement et principaux défis 2006-2007, COM(2006) 649 final, Bruxelles, 8.11.2006.

http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/key_documents/2006/Nov/com_649_strategy_paper_fr.pdf

Rapport sur les progrès accomplis par la Turquie sur la voie de l’adhésion (2006/2118(INI), Parlement Européen, Commission des affaires étrangères, A6-0269/2006, final, 13.9.2006.

http://www.europarl.europa.eu/sides/omk/sipade3?SAME_LEVEL=1&LEVEL=1&NAV=X&DETAIL=&PUBREF=-/EP//TEXT+A6-2006-0269+0+DOC+XML+VO//FR

« Négociations Turquie – Union européenne : le devoir de vigilance », Rapport d’Information n° 3493, Commission des Affaires Etrangères, Assemblée Nationale, Décembre 2006.

“Economic Forecast Spring 2006”, rapport publié par la Direction des Affaires Economiques et Financières de la Commission européenne sur l’économie turque, accessible *via* :

http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2006/ec216en.pdf

SELECTION DE SITES INTERNET

Commission européenne

DG commerce (Turquie) : http://europa.eu.int/comm/issues/bilateral/countries/turkey/index_en.htm

DG élargissement (Turquie) : <http://europa.eu.int/comm/enlargement/turkey/>

Délégation en Turquie: <http://www.deltur.cec.eu.int/>

Politique européenne de voisinage : http://europa.eu.int/comm/world/enp/index_en.htm

Pays candidats : http://europa.eu.int/abc/european_countries/candidate_counries/

Autres sites de références

Ambassade de France en Turquie – Mission économique : <http://www.mission.org/turquie/index.asp>

Cartes de la Turquie : http://europa.eu.int/abc/maps/applicants/turkey_fr.htm

Le Programme de Pré-adhésion turc : <http://ekutup.dpt.gov.tr/ab/kep/PEP2006.pdf>

Groupe de Communication Union Européenne : www.abig.org.tr

Secrétariat Général des Affaires de l’UE, Ankara : www.euturkey.org/

Institut National des Statistiques : www.die.gov.tr/

L’Assemblée des Exportateurs de Turquie : www.tim.org.tr

Association des Industriels et des Entrepreneurs de Turquie (TUSIAD) : www.tusiad.org

Congrès des Economistes de Langue Française

Varsovie

21-23 mai 2007

« Bilan et perspectives d'un demi-siècle
De construction européenne dans le cadre de la
mondialisation économique contemporaine »

Communication d'Henri-Louis VEDIE¹

Harmonisation sociale et fiscale
au sein des pays de l'Union :
L'impossible challenge ?

¹ *Henri-Louis VEDIE est Professeur Associé - Département 'Finances et Economie » - Groupe HEC*

I. Harmonisation sociale et fiscale au sein des pays de l'Union : l'impossible challenge ?

Au sein des pays de l'Union, et plus particulièrement souvent en France, lorsque les résultats économiques ne sont pas au rendez-vous des promesses électorales ou des bilans de fin d'année, il est de bon temps, malheureusement, d'accuser l'Union Européenne, la Banque Centrale européenne d'être à l'origine de ces mécomptes.

Face au mouvement général des délocalisations intra ou extra Union pour les justifier ou plus simplement les expliquer, on évoque désormais les conséquences de l'absence d'harmonisation dans le domaine fiscal et social, en prédisant des jours meilleurs, le jour où cette harmonisation sera effective.

Pour les accusateurs, le problème est double. Tout d'abord, force est de constater que l'ensemble des pays membres de l'Union est soumis aux mêmes règles et aux mêmes absences de règles. Et pour autant, les résultats macro-économiques divergent de pays à pays. Pour s'en convaincre, si nécessaire, on comparera les résultats de l'économie allemande avec ceux de l'économie française pour l'année 2006.

Pour les français, c'est la plus mauvaise performance en matière de croissance économique avec le Portugal, et le maintien d'un taux élevé du chômage malgré une légère amélioration.

Pour les allemands, c'est une reprise significative de la croissance et une baisse sensible du chômage. Les deux pays pourtant sont soumis au même euro-fort et doivent suivre les orientations de Francfort dans le domaine monétaire, taux d'intérêt directeur compris.

Le second problème est que ces mêmes accusateurs oublient que l'harmonisation sociale et fiscale ne font pas partie des priorités affichées par les institutions de l'Union. Tout au juste quelques lignes, pour souhaiter dans le long terme une politique à minima commune, dans le domaine social et dans le domaine fiscal.

Par contre, la libre circulation des biens, des capitaux et des personnes est l'un des piliers sur lesquels repose l'Union. Découvrir ce pilier et les conséquences qu'il entraîne est surprenant, au lendemain de la signature du traité, et pourrait même devenir accablant. De même, laisser penser que cette harmonisation à court et moyen terme est possible et dépend de la seule volonté des états est laissé croire à l'impossible si on veut bien se rappeler la diversité sociologique, historique, culturelle... des pays membres de l'Union.

Enfin, à supposer que cette harmonisation se réalise, elle ne réglerait que les délocalisations intra Union Européenne, contribuant sans doute alors à accélérer les délocalisations hors du champ européen au profit d'autres continents. Ce qui serait pire encore.

L'objet de cette étude est d'abord de préciser ce qu'il faut entendre par harmonisation, à en rechercher les raisons et modalités éventuelles (I).

Ensuite, d'en montrer, à court terme, la quasi non faisabilité dans le domaine fiscal et dans le domaine social.

I. RAISONS ET MODALITES EVENTUELLES D'HARMONISATION

Définir l'harmonisation n'est pas chose simple. Certes, le Larousse la définit de façon tautologique « harmoniser, c'est mettre en harmonie ». On s'en serait douté. Plus loin, le Larousse, toujours lui, précise l'objectif poursuivi, à savoir parvenir à un accord entre les parties d'un tout. Ici, les parties, ce sont les Etats membres de l'Union Européenne. Et l'accord doit porter sur la façon de réduire les effets pervers et négatifs de l'absence d'harmonisation, prenant la forme de massives délocalisations aux dépens des pays membres fondateurs à l'exception de l'Irlande et au profit de 10 puis 12 nouveaux entrants. Et la plupart des auteurs sont ici d'accord pour constater une concurrence fiscale et une concurrence sociale, particulièrement favorable aux nouveaux entrants.

A. LE CONSTAT

1. La concurrence sociale au sein des Etats membres

Certains parlent de dumping social ou de dumping fiscal. Le terme est, selon nous, mal approprié. Il ne s'agit nullement d'une économie virtuelle, comme dans le cas du dumping mais bien d'une économie réelle, reposant sur des statistiques officielles et des pratiques légales.

En quoi la concurrence sociale est-elle favorable aux délocalisations ?

La réponse est simple parce qu'elle influence les coûts de production des biens et des services en libre circulation à l'intérieur des pays membres de l'Union. Nous distinguerons à cet effet, la concurrence sociale qui s'exprime, par exemple, dans l'analyse comparative du travail hebdomadaire, et du salaire minimum (a) et de celle qui se traduit par une protection sociale très contrastée selon les pays, tant par son domaine d'application que par son financement (b).

a. Durée hebdomadaire du travail et salaire minimum dans les pays de l'Union

A salaire égal, le coût du travail sera variable si la durée du travail varie. Pour une durée hebdomadaire conventionnelle du travail donnée, le coût augmentera si la durée du travail baisse, et baissera en sens inverse. Aujourd'hui, base 2005, cette durée conventionnelle hebdomadaire est comprise entre 35 et 40 heures. Et sa répartition, pays par pays est la suivante.

<i>Nombre d'heures hebdomadaire conventionnelles</i>	<i>Pays concernés (25 pays)</i>
35 heures	France
37 heures	Danemark, Pays-Bas, Royaume-Uni (37 h20), Finlande (37h50), Allemagne (37 h 00)
38 heures	Belgique, Chypre, Italie, République Tchèque, Portugal (38 h 40), Autriche (38 h 50), Espagne (38 h 50), Slovaquie (38 h), Suède (38 h)
39 heures	Irlande, Luxembourg
40 heures	Estonie, Grèce, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Malte, Pologne, Slovénie

A cette durée conventionnelle est associée, pour 12 des 25 pays (1) de l'Union un salaire, lui aussi conventionnel et minimum, qu'on appelle le SMIC.

Les Etats concernés sont les suivants : Belgique, Espagne, Estonie, Grèce, France, Hongrie, Irlande, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Slovaquie, Slovénie, République Tchèque et Royaume-Uni.

Le SMIC existe également en Roumanie et en Bulgarie.

Pour des raisons d'homogénéité et d'analyse, nous ne retiendrons ici que les 25 pays retenus dans le cadre de l'analyse de la durée hebdomadaire du travail.

Pour les 7 autres pays, il n'existe pas de dispositif légal à portée générale :

Allemagne, Autriche, Danemark, Chypre, Finlande, Italie, Suède².

Pour les 18 pays, ayant un SMIC légal généralisé, on trouvera, ci-dessous, la valeur au 1^{er} janvier 2005 de ce salaire minimum en Euro et en Standard de Pouvoir d'Achat (S.P.A).

Le Standard de Pouvoir d'Achat est une unité de compte qui égalise le pouvoir d'achat des différentes monnaies nationales, permettant ainsi de pouvoir se livrer à des comparaisons significatives pays par pays.

<i>Pays</i>	<i>Salaire minimum en Euros et en standard de pouvoir d'achat</i>	
	<i>Salaire minimum en Euro</i>	<i>Salaire minimum en SPA</i>
Lettonie	116 €	24 SPA
Lituanie	145 €	267 SPA
Slovaquie	167 €	335 SPA
Estonie	172 €	277 SPA
Pologne	205 €	385 SPA
Hongrie	232 €	400 SPA
République Tchèque	235 €	426 SPA
Portugal	437 €	550 SPA
Slovénie	490 €	636 SPA
Malte	557 €	765 SPA
Espagne	599 €	700 SPA
Grèce	668 €	792 SPA
Irlande	1 183 €	931 SPA
France	1 197 €	1 106 SPA
Royaume-Uni	1 197 €	1 160 SPA
Belgique	1 210 €	1 165 SPA
Pays-Bas	1 265 €	1 187 SPA
Luxembourg	1 467 €	1 399 SPA

² Mais le « salaire minimum » est cependant pratiqué parfois suite à des accords de branche.

L'analyse de ces données met en évidence 3 groupes de pays :

<i>Pays à salaire minimum supérieur à 1000 Euros</i>	<i>Pays à salaire minimum compris entre 437 et 668 Euros</i>	<i>Pays à salaire minimum inférieur à 236 Euros</i>
Irlande France Royaume-Uni Belgique Pays-Bas Luxembourg	Portugal Slovénie Malte Espagne Grèce	Lettonie Lituanie Slovaquie Estonie Pologne Hongrie République Tchèque

Par rapport au SPA, on retrouve les mêmes groupes, même si les écarts de niveau du SMIC sont alors beaucoup plus faibles. On était de 1 à 12 en Euro, on est de 1 à 6 en SPA. Mais le classement demeure quasiment identique. Seule en effet, la Slovaquie devient 4^{ème} en SPA derrière l'Estonie qui était classée 4 en Euros et même inversion des places pour Malte et l'Espagne.

Notons que parmi les 6 pays ayant adopté le SMIC et ayant un SMIC supérieur à 1000 €, trois (France, Royaume-Uni, Pays-Bas) ont aussi la durée légale hebdomadaire la plus faible. Pour ces trois pays, le coût horaire du travail, comparé à celui des autres pays de l'Union, en est renforcé. Mais cette concurrence sociale est concernée également par la protection sociale et son financement.

b. Protection sociale et financement de la protection sociale au sein de l'Union³

Selon A. PETRASOVA, les dépenses de protection sociale exprimées en SPA par habitant sont sept fois plus faibles dans les Etats Baltes que dans les 3 pays de l'Union aux niveaux les plus élevés.

Dépenses de protection sociale par habitant, en SPA (2003)

<i>Pays</i>	<i>Dépenses en SPA par habitant</i>	<i>Pays</i>	<i>Dépenses en SPA par habitant</i>
Lettonie	1 174	Italie	6 024
Lituanie	1 342	Finlande	6 650
Estonie	1 411	Royaume-Uni	6 812
Slovaquie	2 063	Allemagne	7 067
Pologne	2 161	France	7 434
Hongrie	2 783	Belgique	7 475
Malte	2 879	Pays-Bas	7 605
Chypre	2 904	Autriche	7 700
République Tchèque	2 964	Danemark	8 115
Portugal	4 076	Suède	8 258
Slovénie	4 076	Luxembourg	10 905
Espagne	4 186		
Grèce	4 587		
Irlande	4 814		

³ Cf. la protection sociale dans l'Union Européenne. Alexandra PETRASOVA – Eurostat 18/10/2006

Rappelons que ces dépenses concernent des postes peu sensibles à la conjoncture économique, comme les dépenses de santé et des postes, au contraire, contre cycliques, comme les dépenses liées au chômage. En contrepartie de ces dépenses, il y a les recettes ; et plus particulièrement celles provenant des employeurs (cotisations sociales obligatoires).

Toujours en 2003, les pourcentages étaient les suivants :

¼ des dépenses de cotisations sociales à la charge de l'employeur

Belgique	50,1	Luxembourg	27,3
République Tchèque	50,9	Hongrie	43,5
Danemark	9,7	Malte	46,5
Allemagne	36,3	Pays-Bas	32,8
Estonie	79,2	Autriche	37,6
Grèce	37,5	Pologne	26,5
Espagne	52,3	Portugal	33,4
France	46,1	Slovénie	27,3
Irlande	22,8	Slovaquie	49,3
Italie	43,7	Finlande	39,0
Lettonie	52,1	Suède	40,6
Lituanie	54,6	Royaume-Uni	32,7

A l'exception de l'Estonie (plus de 79 % à la charge de l'employeur pour seulement il est vrai 1411 SPA par habitant). On retrouve ici trois grands groupes de pays, ceux où le pourcentage est supérieur à 56 %, ceux où le pourcentage est inférieur à 40 % et les autres, compris entre 9,7 et 4, et ceux compris entre 40 et 56 %.

<i>% des dépenses de protection sociale à charge de l'employeur</i>	<i>Pays concernés</i>
- 79,2 %	Estonie
Plus de 45 % (45 % - 55 %)	Belgique, République Tchèque, Espagne, France, Lettonie, Lituanie, Malte, Slovaquie
Plus de 35 % (35 % - 44 %)	Allemagne, Grèce, Italie, Hongrie, Autriche, Finlande, Suède, Royaume-Uni
Plus de 20 % (20 % - 34 %)	Irlande, Luxembourg, Pologne, Slovénie, Pays-Bas, Portugal
- 9,7 %	Danemark

Bien évidemment, les pays qui ont la dépense de protection sociale, en SPA par habitant, la plus forte, par exemple, plus de 7000 €, et le pourcentage de financement à la charge de l'employeur le plus élevé – par exemple au-delà de 45 % - sont en terme de concurrence sociale les plus pénalisés, dans le marché ouvert de l'Union à 27. C'est le cas de la France et de la Belgique. En ce qui concerne, l'Estonie, les 79,2 % sont largement compensés par le fait que la protection sociale, par habitant, dans de pays ne coute que 1 411 SPA. Enfin, au Danemark, le financement est essentiellement à la charge de l'Etat.

Au sein des pays de l'Union, les données, pays par pays, sont très contrastées, tant dans le domaine de la durée du travail hebdomadaire conventionnel, que dans celui du salaire minimum garanti. La partie n'est donc pas égale en économie ouverte. L'asymétrie des données, dans un marché transparent, auquel vient s'ajouter un mode de financement de la protection sociale, aux différences très marquées pour ce qui est de la part à la charge des employeurs, conduit aux mêmes effets que celui d'un dumping social. Cela explique en partie les mouvements de délocalisations en faveur des pays de l'Union présentant des avantages sociaux comparatifs indéniables en leur faveur. Et ce mouvement ne trouve pas, dans le domaine fiscal un contrepois, bien au contraire.

Dans ce domaine existe également une concurrence fiscale qui va amplifier les avantages observés dans le domaine social.

2. La concurrence fiscale au sein des pays de l'Union

Les entreprises, lorsqu'elles sont tentées par des délocalisations, vont tout naturellement privilégier les pays au sein de l'Union où la fiscalité est la plus favorable aux entreprises et où la TVA est la moins défavorable au consommateur.

a. Un impôt sur les sociétés très dispersé

Au premier janvier 2004, le taux marginal d'imposition sur les sociétés étaient compris entre 12 % (Irlande) et 38,4 % (France).

Le tableau ci-dessous précise la situation des 25 pays membres de l'Union au 1^{er}/01/2004.

<i>Taux marginal de l'Impôt sur les sociétés</i>	<i>Pays concernés dans l'Union Européenne à 25 membres</i>
38,4 %	France
35 %	Espagne, Grèce, Malte
34,5 %	Belgique, Pays-Bas
34 %	Autriche
33 %	Italie
30 %	Danemark, Royaume-Uni
29 %	Finlande
28 %	République Tchèque, Suède
27,5 %	Portugal
26,37 %	Allemagne
25 %	Slovénie
22 %	Luxembourg
19 %	Lettonie, Pologne, Slovaquie
18 %	Estonie, Hongrie
15 %	Chypre, Lituanie
12,5 %	Irlande

b. Une TVA hétérogène

Au 1^{er} janvier 2007, on distinguait selon les Etats 4 taux de TVA : le taux super réduit, le taux réduit, le taux normal et le taux parking.

Le taux réduit est un taux appliqué aux seules livraisons de biens et des prestations de services, visées à l'annexe H de la directive 92/77 du 19/10/1992, portant sur le rapprochement des taux de TVA.

Parmi les 27, seuls le Danemark et la République Tchèque n'ont pas de taux réduit.

Pour les 25 autres pays, il s'échelonne entre 5 et 17 % (5 % au Royaume-Uni, au Portugal, à Chypre, en Estonie, en Hongrie, en Lettonie, en Lituanie, à Malte et en République Tchèque. (7 % en Finlande). Cinq pays ont même un double taux réduit (Finlande, Portugal, Suède, Chypre et Lituanie)

Le taux super réduit est appliqué dans 7 Etats :

Espagne, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pologne. Le taux est compris entre 2,9 % (France) et 4,5 % (Grèce).

Le taux parking est un taux qui ne peut être inférieur à 12 % et peut être appliqué à titre provisoire par les Etats Membres qui appliquaient un taux réduit à des produits qui ne figurent pas à l'annexe H avant la directive 92/77. Quatre pays seulement sont concernés par ce taux parking : l'Autriche, la Belgique, l'Irlande et le Luxembourg.

Le taux normal le plus courant qui s'applique à tous les pays, et qui est compris entre 15 % (Chypre et Luxembourg) et 25 % (Danemark et Suède).

<i>Taux TVA normal</i>	<i>Pays concernés</i>
15 %	Chypre, Luxembourg
16 %	Espagne
17 %	Royaume-Uni (17,5)
18 %	Estonie, Lettonie, Lituanie, Malte
19 %	Allemagne, France (19,6), Grèce, Pays-Bas, Slovaquie, République Tchèque, Roumanie
20 %	Autriche, Bulgarie, Italie, Hongrie, Slovénie
21 %	Belgique, Irlande, Portugal
22 %	Finlande, Pologne
.... ?	?

Il y a donc lieu, au sein de l'Union des marchés imparfaits en terme de concurrence, tant dans le domaine social que dans le domaine fiscal. Penser pouvoir les annuler d'un seul trait législatif est totalement utopique. Réfléchir sur la manière de mieux les harmoniser est une nécessité, sous peine de voir le mouvement de délocalisations s'amplifier.

B. QUELQUES VOIES D'HARMONISATION

Rechercher comment harmoniser les pratiques sociales et fiscales au sein des 27 pays membres de l'Union suppose qu'il existe des points de convergence et une volonté politique de les faire émerger.

1. Dans le domaine social

- Une durée légale hebdomadaire et européenne du travail

La directive 2003/88/CE précise que la durée moyenne maximale du temps de travail hebdomadaire est de 48 heures, y compris les heures supplémentaires. En septembre 2004, la Commission a proposé de revoir la directive 2003/88, afin de mieux encadrer le recours à une disposition de cette directive connue sous le nom « d'option individuelle » et de permettre à la loi national d'étendre à 12 mois la période de référence pour le calcul des 48 heures le 11 mars 2005, le parlement européen a adopté un avis par lequel il demande la suppression de « l'opt-out individuel » et souhaite que tout le temps de garde soit du temps de travail, même si on ne prenait pas en compte les périodes inactives pour le calcul des 48 heures. Le 31 mai 2005, la Commission a adopté une proposition modifiée qui conduit à annuler la fin de « l'opt-out » individuel » dans un délai de 3 ans au lendemain de la transposition de la directive. Toute la discussion porte donc sur la durée maximale.

La proposition de la Commission est très large. Si on la suit, rien n'interdit à un Etat d'allonger la durée du travail hebdomadaire à 48 heures. Dans ce cas, il n'y aurait plus droit aux heures supplémentaires. Ce n'est pas vraiment une proposition d'harmonisation.

Pour nous si harmonisation il y a, elle devrait porter sur la recherche d'une durée conventionnelle commune à tous les pays, par exemple 39 heures/semaine qui était la durée moyenne de travail constatée dans les 25 pays membres de l'Union. Si tel était le cas, cela conduirait certains pays à rallonger la durée légale hebdomadaire (Allemagne, France, Espagne, Danemark, Pays-Bas) pendant que d'autres la diminuerait (Grèce, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Malte...).

- Un SMIC européen

Nous avons vu que seuls 18 pays sur 25 avaient légalement établi un SMIC généralisé à l'ensemble des salariés. Une première étape à l'harmonisation consisterait à imposer le principe aux 7 autres. Ce n'est peut être pas le plus difficile. La seconde étape conduirait ensuite à proposer un salaire minimum exprimé en Euro, ou en SPA, qui serait le même quel que soit le pays, dès l'instant où il est membre de l'Union. On pourrait alors imaginer qu'il soit aligné sur le plus bas (116 euros), sur le plus haut (1 467 €) ou sur la moyenne des deux (792 €), c'est totalement irréalisable car cela conduirait certains pays à diminuer le leur et d'autres à remajorer de façon spectaculaire. Reste une troisième voie, celle d'un SMIC établi à 50 % du salaire moyen de chaque pays. Autant alors de SMIC européen qu'il y a de pays.

- Une protection sociale européenne

Nos propos concernent le taux de cotisation à la charge de l'employeur. Nous avons rappelé la grande diversité de ces taux. L'harmonisation pourrait prendre la forme d'un taux unique, sur le principe d'un financement public, exerçant tout appel aux cotisations des employeurs.

2. Dans le domaine fiscal

- Un taux Européen marginal d'impôt sur les sociétés

Ce taux devrait se situer dans la moyenne européenne aux alentours de 25-30%, alors qu'aujourd'hui, il oscille entre 12,5 % et 35 %. L'écart est considérable et ce d'autant que les nouveaux entrants ont tendance à réviser à la baisse leur taux existant.

De plus, l'harmonisation devrait porter également sur une assiette commune de l'IS, ce qui nécessiterait une identification de toutes les niches fiscales et de leur conséquence sur la base fiscale. Tous les pays membres ont accepté de participer à cette réflexion, y compris ceux qui y sont les plus réticents comme l'Irlande et le Royaume-Uni.

- Une TVA unifiée Européenne

L'harmonisation concerne et le nombre de taux et le montant des taux. Parmi les quatre taux proposés actuellement, une première étape devrait en réduire le nombre. Seraient amenés à disparaître le taux parking et le taux super réduit. Ces deux taux sont ceux que retiennent un petit nombre d'Etats, très largement minoritaire parmi les 25 ou 27 membres.

Pour ce qui est du taux parking, il a été créé à titre provisoire. Même si l'on sait par expérience qu'il y a du provisoire qui dure longtemps, on peut penser que l'engagement pris soit tenu.

Reste le taux réduit et le taux normal. Pour ce qui est du taux réduit, on observera qu'il y a 5 Etats qui ont un double taux réduit. Une première démarche permettrait éventuellement de supprimer le principe du double taux.

L'harmonisation consisterait alors à s'entendre sur l'éventualité d'un taux unique différent selon que l'on privilégie le taux réduit ou le taux normal.

II. Harmonisation : un challenge impossible

A vingt-sept membres, l'Union Européenne ne peut prétendre à l'unicité des politiques économiques et à leur homogénéité : il ya l'Union des pays du Nord (Danemark, Finlande, Suède, Allemagne...), l'Union des pays du sud (Italie, Espagne, Portugal, Grèce...) et l'Union des pays du Centre (Pologne, Roumanie, Bulgarie, Slovaquie, etc...), ceux que l'on classe ni au Sud ni au Nord. Pour certains, comme la France, le classement est difficile, car il y a une France du Sud et une France du Nord, avec des particularismes bien identifiés.

De plus, tous ces états ont une histoire qui leur est propre, une culture qui souvent les différencie et un passé récent qui parfois les oppose. Citons pèle mèle les Etats monarchistes, les Etats républicains, les Etats laïcs, les Etats qui ne le sont pas, les économies de marché de toujours, les économies fraîchement converties au marché, etc.

Enfin, il y a les Etats à tradition social-démocrate, les Etats à tradition libérale, ceux qui ont été plutôt sociaux-démocrates, tantôt libéraux. Bref, ce qui domine dans les pays de l'Union, c'est la diversité.

Est-elle conciliable avec l'harmonisation des politiques sociales et fiscales ? Tout dépend, selon nous, si on privilégie le court ou moyen terme, ou si on entend s'en tenir au long terme. Mais que faut-il entendre par court, moyen et long terme ?

On connaît la phrase célèbre de KEYNES « Dans le long terme, nous seront tous morts ». A contrario, le court et moyen terme, serait celui des vivants, et celui d'un horizon économique prévisible. La décennie s'identifie le mieux, ou le moins mal, à la définition du court et moyen terme.

Aussi, après avoir justifié les raisons qui poussent à la recherche d'une harmonisation des politiques fiscales et sociales au sein de l'Union, après avoir esquissé les voies que pourrait prendre cette harmonisation, il nous faut maintenant répondre à une dernière question : est-ce possible dans les dix ans ?

Pour cela, nous avons privilégié l'analyse comparable des données économiques, macro-économiques des Etats membres.

A. DEMOGRAPHIE ET HARMONISATION

La démographie a toujours été supérieure aux indicateurs économiques en ce sens qu'elle donne, dans son domaine, des certitudes pour la génération à venir (25 ans) ; ce qui est loin d'être le cas pour ce qui est de l'évolution des indicateurs macro-économiques, même à court terme.

La connaissance démographique est indispensable pour qui s'interroge sur les objectifs et les moyens à mettre en œuvre d'une politique sociale et sur les objectifs de l'efficacité d'une politique fiscale. En effet, la démographie nous précise quantitativement les populations concernées et qualitativement la nature jeune ou vieille de cette population.

1. Le constat

Deux indicateurs ont été privilégiés : le taux de fécondité et l'espérance de vie. Le taux de fécondité, nombre moyen d'enfants par femme, permet de connaître l'état et l'évolution du vieillissement des populations et cela bien au-delà d'une décennie car l'on sait qu'il faut une génération pour inverser les effets, par exemple, d'un baby-boom.

a. Une Union vieillissante

A l'opposé des Etats-Unis et de l'Inde, par exemple, l'Union est vieillissante, pas un taux de fécondité supérieur à deux, ou même égal à deux. Mais ce vieillissement varie de pays à pays, il est particulièrement dramatique en Slovénie, en Pologne et en Hongrie, en Allemagne, en Espagne, etc. (voir tableau ci-dessous).

Il est mieux contrôlé en Suède, au Royaume-Uni, en Finlande, au Danemark, en Irlande et en France. Observons que ce mouvement est particulièrement atypique avec la chute brutale observée dans les pays hier à fort taux de fécondité (Pologne, Italie, Espagne, etc.).

A l'inverse, à l'exception de l'Allemagne, les pays d'Europe du Nord ont connu une reprise très sensible de leur taux de fécondité. Seule constante, le très faible taux des pays d'Europe Centrale, ce qui n'est pas un fait nouveau, lié par exemple à l'abandon du système communiste.

Taux de fécondité au sein des 27 (2006)

<i>Taux de fécondité</i>	<i>Pays concernés</i>
1,2 enfant	Slovénie
1,3 enfant (12 pays)	Slovaquie, Roumanie, République Tchèque, Pologne, Lituanie, Lettonie, Italie, Hongrie, Grèce, Espagne, Bulgarie, Allemagne
1,4 enfant (3 pays)	Portugal, Malte, Autriche
1,5 enfant (2 pays)	Estonie, Chypre
1,6 enfant	Belgique
1,7 enfant (2 pays)	Pays-Bas, Luxembourg
1,8 enfant (4 pays)	Suède, Royaume-Uni, Finlande, Danemark
1,9 enfant (2 pays)	Irlande, France

b. Un vieillissement amplifié par l'augmentation de l'espérance de vie

Là encore des résultats contrastés, on vit plus vieux au sein des pays de l'Union qu'en Russie, puisque l'espérance de vie la plus faible est celle observée en Roumanie (71 ans). Alors qu'elle n'est que de 65 ans en Russie. Mais les résultats varient de façon très sensible, puisque l'on a un écart de 10 ans entre la Roumanie (71 ans) et la Suède et l'Espagne (81 ans).

Espérance de vie au sein des 27

<i>Espérance de vie</i>	<i>Pays concernés</i>	<i>Espérance de vie</i>	<i>Pays concernés</i>
71 ans	Roumanie	78 ans (6 pays)	Royaume-Uni Portugal, Luxembourg Irlande, Danemark Chypre
72 ans (3 pays)	Lituanie, Estonie Bulgarie	79 ans (7 pays)	Malte, Grèce, Finlande, Belgique, Autriche, Allemagne, Pays-Bas
73 ans (2 pays)	Lettonie, Hongrie,	80 ans	Italie, France
74 ans	Slovaquie,	81 ans (2 pays)	Espagne, Suède
75 ans	Pologne		
76 ans	République Tchèque		
77 ans	Slovénie		

Dix-huit pays sur les vingt sept, assurent au mieux le renouvellement de leur population à 75 %.

Parmi ces dix huit pays, neuf ont une espérance de vie égale ou supérieure à 77 ans (Slovénie, Italie, Grèce, Espagne, Allemagne, Portugal, Malte, Autriche et Chypre). Pour ces pays, la réduction du temps de travail est difficile à envisager de même que la réduction du coût de la protection sociale. Plus le pays vieillit, plus les dépenses de santé augmentent. De même, la structure de la consommation n'est pas comparable, dans un pays à dynamisme démographique, à celui d'un pays en vieillissement. Enfin, les recettes fiscales se trouvent aussi affectées par ce vieillissement. Les recettes provenant de l'impôt sur le revenu diminuent car les retraites sont inférieures aux salaires. Il en est de même pour les recettes attendues des impôts sur la consommation.

2. Un frein à l'harmonisation : le vieillissement non homogène des populations

Le vieillissement démographique constitue en soi un élément défavorable à l'harmonisation sociale et fiscale dans des pays à niveau de développement très différent, comme c'est le cas des 27 pays de l'Union. Mais ce constat est amplifié lorsque ce vieillissement est non homogène, comme c'est encore le cas ici. Entre la Roumanie et la France, il n'entraîne pas les mêmes conséquences.

a. Les conséquences dans le domaine social

Dans le cadre de notre analyse, les conséquences ne concernent pas directement le SMIC. Par contre, les incidences de vieillissement sont réelles pour la durée du travail et la protection sociale.

Parmi les pays où la durée de travail hebdomadaire est la plus longue (40 heures/semaine), il y a des pays où le taux de fécondité est le plus faible (cas de l'Estonie, Malte, Pologne, Slovénie, Lituanie, Grès, Hongrie et Lettonie) et des pays où l'espérance de vie est la plus courte (Roumanie, Lituanie, Estonie, Bulgarie, Lettonie et Hongrie).

Pour ces pays, le vieillissement démographique signifie moins d'actifs. Et on peut raisonnablement penser que, au cours des 10 prochaines années, l'espérance de vie va augmenter, se rapprochant de 79-80 ans. Avec cette augmentation, le nombre d'inactifs croît. Globalement, il faut donc demander, toutes choses égales par ailleurs, aux actifs, de sinon travailler plus, ne pas travailler moins. Aussi, on voit mal comment ces pays accepteront de travailler légalement moins. Et ce d'autant que la baisse de la durée légale du travail n'entraîne pas pour autant la baisse de la durée réelle permettant à celles et à ceux qui en bénéficient d'être rémunérés en heures supplémentaires, ce qui accroît le coût horaire du travail. Ce n'est pas nécessairement ce que cherchent ces pays qui entendent bien utiliser le différentiel du coût du travail, en leur faveur, pour développer leurs investissements. C'est pourquoi, il nous semble très difficile d'espérer une durée légale du travail commune, sur le plan hebdomadaire, à tous les Etats. Il est d'ailleurs tout à fait significatif que le seul point d'entente aujourd'hui est la durée maximale de 48 heures.

Dans le domaine de la protection sociale, les conséquences sont évidentes, le vieillissement est synonyme de dépenses de santé supplémentaires. Si elles sont, pour les pays précités, parmi les plus faibles si on se réfère à la dépense en SPA par tête d'habitant, variant de 5 à 8 fois celles constatées au Luxembourg, elles ne pourront qu'augmenter. Par contre, on voit mal les pays concernés accroître le pourcentage des cotisations sociales à la charge de l'employeur, qui souvent dépassent déjà 40 %.

b. Les conséquences dans le domaine fiscal

Le vieillissement démographique ne concerne pas, directement ou indirectement l'impôt sur les sociétés. Par contre, il n'est pas neutre sur la fiscalité frappant la consommation. On sait parfaitement que la nature des biens et services consommés n'est pas la même dans une économie à démographie dynamique (population jeune) et dans une économie en vieillissement démographique. En général, les populations jeunes consomment plus et consomment plus de biens soumis au taux de TVA normal.

Le risque ici est de voir ces pays augmenter le taux de TVA normal d'un point, d'un point et demi, pour compenser les pertes de recettes fiscales liées à un autre type de consommation moins porteuse de recettes pour les finances publiques.

B. DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE, ENDETTEMENT ET HARMONISATION

Pour que l'harmonisation soit possible, il faut qu'elle n'ait pas d'effet négatif sur le développement économique et l'endettement des Etats concernés par cette harmonisation.

1. Le constat

Pour cela, nous avons privilégié 4 indicateurs. Deux concernent la croissance économique, à savoir le taux de croissance et les conséquences de cette croissance sur la dette publique. Deux traduisent les résultats de cette croissance, soit sous la forme d'un PNB par tête d'habitant, soit sous la forme d'un indice de développement humain.

a. Le taux de croissance au sein des 27 au 1^{er} janvier 2006

Ce taux varie de 1,5 (Portugal) à 11,9 (Lettonie). Il est tout naturellement plus élevé, en général, pour les 12 nouveaux entrants que pour les 115 (voir tableau ci-dessous).

Taux de croissance dans l'Union à 27

Taux	Pays concernés
1 – 2 %	Portugal (1,5) – France (1,9)
2 – 3 %	Italie (2,9), Malte (2,8), Pays-Bas (2,7)
3 – 4 %	Allemagne (3,7), Autriche (3,4), Belgique (3,4), Chypre (3,6), Danemark (3,1), Royaume-Uni (3,0)
4 – 5 %	Espagne (4), Grèce (4,4), Hongrie (4,2), Suède (4,7)
5 – 6 %	Finlande (5,8) – Luxembourg (5,9) – Pologne (5,6), République Tchèque (5,9), Slovénie (5,9)
6 – 7 %	Bulgarie (6,7), Lituanie (6,7)
7 – 10 %	Irlande (7,7) Slovaquie (9,5)
10 – 12 %	Estonie (14,1), Lettonie (14,9)
<p>Parmi les 15, on remarquera la mauvaise performance du Portugal et de la France et la performance moyenne de l'Italie, des Pays-Bas.</p> <p>Parmi les 10, Chypre et Malte ont, relativement aux autres entrants, des résultats moyens dans le domaine de la croissance.</p>	

b. Dette des Etats ramenée en pourcentage de leur PIB en 2005 (Europe à 25)

Taux d'endettement	Pays concernés
0 – 20 %	Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Estonie
20 – 30 %	Irlande, Slovénie
30 – 40 %	Danemark, République Tchèque, Slovaquie
40 – 50 %	Espagne, Finlande, Pologne, Royaume-Uni
50 – 60 %	Hongrie, Pays-Bas, Suède
60 – 70 %	Allemagne, Autriche, Chypre, France, Portugal
70 – 100 %	Malte, Belgique
+ de 100 %	Grèce, Italie

Si on se réfère au pacte de stabilisation, les mauvais élèves l'emportent sur les bons (pas plus de 60% en valeur, du PIB d'endettement).

Neuf pays dépassent la cote d'alerte, et pas des moindres, puisqu'on y retrouve l'Allemagne, la France, l'Italie en compagnie de l'Autriche, Chypre, Portugal, Malte, Belgique et Grèce. Là encore, on notera la très bonne performance des Etats Baltes (Lituanie, Estonie, et Lettonie) du Luxembourg, de l'Irlande et de la Slovénie. Mais là encore, c'est le grand écart avec comme endettement minimum l'Estonie (4,5% du PIB) et comme endettement maximum l'Italie (106,6% du P.I.B.).

c. Le P.N.B. par habitant en dollars au sein de 27 au 1^{er} janvier 2007

<i>P.I.B. en dollars</i>	<i>Pays concernés</i>
Supérieur à 50 000	Le Luxembourg (66 630)
Entre 40 000 et 50 000	Danemark (47 390), Irlande (40 150), Suède (41 060)
Entre 35 000 et 40 000	Autriche (36 980), Belgique (37 500), Finlande (37 460), Pays-Bas (36 280), Royaume Uni (37 600)
Entre 30 000 et 35 000	Allemagne (34 580), France (34 810), Italie (30 010)
Entre 25 000 et 30 000	Espagne (25 360)
Entre 15 000 et 20 000	Chypre (16 510), Grèce (19 670), Portugal (16 170), Slovénie (17 350)
Entre 10 000 et 15 000	Hongrie (10 030), Malte (13 590), République Tchèque (10 710)
Entre 5 000 et 10 000	Estonie (9 100), Lettonie (6 760), Pologne (7 401), Lituanie (7 050), Slovaquie (7 950)
Inférieur à 5000	Bulgarie (3 450), Roumanie (3 830)

Là encore, le Luxembourg, l'Irlande et les pays d'Europe du Nord se placent nettement en tête.

Il y a deux Europe dans les pays de l'Union. L'une où le P.N.B. par habitant est supérieur à 25 000\$ (13 pays), l'autre avec un P.N.B. par habitant inférieur à 20 000\$ mais pouvant descendre jusqu'à moins de 4 000\$ (Bulgarie et Roumanie) (14 pays). Grand écart donc, puisque le P.N.B. par habitant est le plus bas en Bulgarie, 20 fois inférieur à celui de Luxembourg, le plus élevé.

d. Indice de développement humain :

L'indice de développement n'est pas un indice uniquement économique, c'est un indice économique, intégrant différentes variables dont les variables démographiques. Plus il se rapproche de 1, plus le niveau de développement du pays est élevé.

<i>Indice de développement humain</i>	<i>Pays concernés</i>
0,95	Irlande (0,956), Suède (0,951)
0,94	Autriche (0,944), Belgique (0,945), Danemark (0,943), Finlande (0,947), France (0,942), Italie (0,940), Luxembourg (0,945), Pays-Bas (0,947), Royaume Uni (0,940)
0,93	Allemagne (0,932), Espagne (0,938)
0,92	Grèce Allemagne (0,921),
0,91	Slovénie
0,90	Chypre (0,903), Portugal (0,904)
0,88	République Tchèque (0,885),
0,84	Malte (0,875),
0,86	Pologne (0,862), Hongrie (0,869),
0,85	Slovaquie (0,856), Lituanie (0,857), Estonie (0,858),
0,84	Lettonie (0,845)
0,81	Bulgarie (0,816)
0,80	Roumanie (0,805)

L'analyse de ce tableau confirme les conclusions précédentes à partir du P.N.B. par tête d'habitant. On y retrouve le même classement, globalement, même si certains pays comme l'Espagne ou la Grèce bénéficient de l'intégration de variables démographiques. Avec comme référence, l'indice de développement humain, l'Union à 27 est plus que jamais une union de pays à développement humain très inégal.

2. Les inégalités économiques : un obstacle à l'harmonisation

Point commun à tous les indicateurs économiques, leur diversité dans les résultats, pays par pays, et des écarts types très significatifs qui confirme une union à plusieurs vitesses, où cohabitent des Etats à niveau de développement très élevé (Luxembourg, Irlande, Suède par exemple) et des Etats en retard de développement marqué (Roumanie, Bulgarie, Lettonie).

a. Les conséquences dans le domaine social

En ce qui concerne l'éventualité d'un SMIC européen, les indicateurs économiques montrent à l'évidence l'irréalisme, pour la décennie à venir du projet. En euros, ou en S.P.A., le SMIC n'aurait aucun sens, car il devrait nécessairement prendre en compte, comme référence, l'économie des pays ou l'indice de développement humain est le moins élevé. Le SMIC serait nécessairement très en retrait par rapport au SMIC conventionnel, mais existant dans les pays de l'Union où le niveau de développement est le plus élevé (Luxembourg, Irlande, Suède, par exemple). Enfin, l'idée d'un SMIC égale à 50 % du salaire moyen constaté dans chaque pays est intéressante pour les salariés qui n'en bénéficient pas aujourd'hui, mais elle nous éloigne davantage encore d'un SMIC européen.

Les pays qui ont la durée légale hebdomadaire la plus longue (40 heures/semaine) sont les pays où globalement l'indice de développement humain est le plus bas. On voit mal comment ces pays pourraient accepter de réduire à 38 heures par exemple, cette durée légale hebdomadaire. En effet, la baisse de la durée légale ne veut pas dire la baisse de la durée réelle. On constate en effet qu'en France, par exemple, la durée réelle est proche de 38 heures.

Pour les Etats soumis à une durée légale de 40 heures, cela reviendrait à supporter 2 heures payées en heures supplémentaires, donc plus coûteuses. Reste bien sur une autre hypothèse, celle de la généralisation à 39-40 heures. La démographie vieillissante des Etats éventuellement concernés le justifierait. Mais on sait combien il est difficile, particulièrement en France, de revenir sur les avantages acquis. Pour ces pays on préférera sans doute l'allongement de l'âge de retraite.

Reste le domaine de la protection sociale. Le vieillissement démographique conduit nécessairement à l'augmentation des dépenses de santé et à celles consacrées aux retraites. Celles consacrées à l'indemnisation des actifs sans emploi, dépendent de la reprise économique et de sa pérennité. On peut raisonnablement penser qu'elles vont baisser au cours de la prochaine décennie. En ce qui concerne plus précisément cette étude, l'important est de savoir comment va évoluer la part à la charge de l'employeur. Nous avons vu qu'elle varie considérablement de pays à pays, et qu'elle est la plus importante pour les derniers entrants. Compte tenu de l'endettement important d'un grand nombre d'Etats, au delà des 60% acceptés par le pacte de stabilisation, on voit mal comment parvenir à une entente sur ce sujet au cours de la prochaine décennie. La réduire conduirait à la mettre d'autorité sur la part salariale ou à la charge de l'Etat, l'augmenter reviendrait à accroître les coûts de production. La seule solution possible passe par son annulation à la charge de l'employeur et son transfert à la charge de l'Etat avec les conséquences imaginables sur la dette publique. De possible, cette solution devient alors non souhaitable.

b. Les conséquences dans le domaine fiscal

Elle concerne ici, l'impôt sur les sociétés et la TVA.

Contrainte commune, celle de réformer sans perte de recettes, sous peine alors de conforter les difficultés budgétaires des Etats Membres. Une décision très récente concernant le consensus d'une assiette commune, au sein des 27, l'I.S. montre combien on est loin encore d'un IS commun. Au nom de la concurrence fiscale qui devrait à priori aller de pair avec la transparence. Irlandais, Polonais, et Maltais ont repoussé la proposition d'une assiette commune de l'IS.

En ce qui concerne le TVA, la difficulté vient de l'excellence du rendement de cet impôt. A la différence de l'impôt sur le revenu par exemple, les effets pervers d'une augmentation sont quasi-nuls. Aussi en cas de difficultés passagères, par exemple pour respecter le pacte de stabilisation, la tentation est grande d'augmenter d'un demi-point, ou d'un point, le taux normal. Le baisser nécessite de trouver ailleurs la compensation en matière de recettes, ce qui n'est pas évident compte tenu de l'Etat des finances publiques d'un certain nombre d'Etats.

En conclusion, au cours de la prochaine décennie, l'harmonisation sociale et fiscale permettant de réduire les avantages comparatifs de ceux qui en tirent avantage pour attirer chez eux les candidats aux délocalisations, est un challenge quasi impossible. Les conclusions de cette étude montrent que la priorité, au cours de cette même décennie, doit aller vers la réduction des écarts entre les niveaux de développement des Etats Membres. Tout alors deviendra possible. De plus, il faut rappeler que toute décision de réforme, dans le domaine social et fiscal, est soumise à la règle de l'unanimité. L'harmonisation, c'est aussi une question de volonté politique. Au delà des grands discours, existe-t-elle vraiment ? On peut en douter. Enfin, il ne faut pas non plus dramatiser l'absence d'harmonisation. Par contre, ce qui est dommageable pour l'Union, c'est de laisser penser qu'elle est possible, et possible dans les meilleurs délais.

Henri-Louis VEDIE
Département Finances-Economie
Groupe HEC Paris
Mai 2007

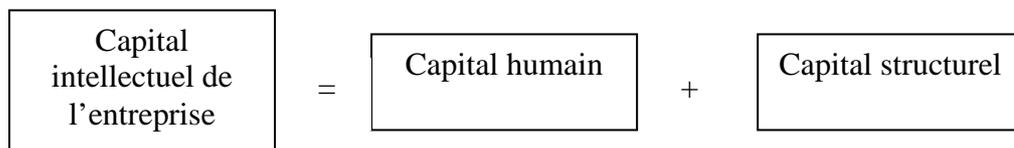
Gestion du capital intellectuel de l'entreprise

1. L'essence du capital intellectuel de l'entreprise

A partir du moment où la valeur de marché d'une entreprise donnée se définit surtout à travers ses ressources immatérielles, et non son capital matériel, le rôle du capital intellectuel, lequel constitue la différence entre la valeur de marché et la valeur comptable de l'entreprise ¹, a augmenté. Ce capital se compose des actifs non-financiers dits invisibles. Il est un moyen pour atteindre le but dans l'avenir, le capital du savoir de l'entreprise. Le capital intellectuel désigne le savoir acquis, l'expérience, la technologie d'organisation, les relations avec les clients et le savoir-faire qui font que l'entreprise en question prévaut sur le marché. La base du capital intellectuel est constituée par le savoir utile pour l'entreprise. Ce savoir devient capital au moment où il peut être transformé et utilisé au bénéfice de l'entreprise ².

Dans le domaine des recherches sur le capital intellectuel le précurseur est l'entreprise „Skandia” exerçant ses activités dans le secteur des assurances. Elle a été la première à mettre en place dans ses structures organisationnelles, en 1991, le poste du directeur du capital intellectuel en définissant en même temps la mission du capital intellectuel. Après quelques années de travaux de pionnier, « Skandia » a publié, en 1995, le rapport public annuel sur le capital intellectuel, lequel constituait l'annexe au rapport financier, premier rapport de ce type dans le monde. Ses recherches ont permis de définir le capital intellectuel de la manière suivante :

Dessin 1. Les éléments du capital intellectuel



Source: étude de l'auteur.

Le capital intellectuel ce sont des actifs „cachés” de l'entreprise qui ne sont pas complètement inclus dans les bilans et qui comprennent aussi bien tout ce qui se trouve dans

¹ Cette différence a été observée par J. Tobin et J. K. Galbright. Il existe même la variable de Tobin q, égale au quotient des valeurs de marché et comptable.

² T.A. Steward *Intellectual Capital*, Bantam Doubleday Dell Publishing Group, New York, 1997.

la tête des membres de l'organisation que tout ce qui y reste après leur départ. Dans ce sens, le capital intellectuel comprend les connaissances jointes, le savoir-faire, l'esprit d'innovation et la capacité des employés à réaliser des tâches d'une manière habile, les valeurs de l'entreprise, sa culture d'organisation et sa philosophie (dites capital humain) ainsi que tout ce qui constitue la capacité de l'entreprise et soutient la productivité de ses employés comme matériel informatique, organisation des bases de données, structures organisationnelles, brevets et marques (dits capital structurel).³

Le modèle original de „Skandia” distingue deux formes du capital intellectuel: capital humain et capital structurel.

Le capital humain est inséparablement intégré avec l'homme (employé), ses connaissances, son expérience, sa présence et ses possibilités d'action au sein de l'entreprise. Il n'est pas la propriété de l'entreprise, il peut uniquement être engagé par elle. Le départ des employés constitue en même temps la perte de certaines connaissances, expériences et connexions informelles.

Le capital structurel est le produit des actions dirigées des hommes. Il peut prendre la forme de bases de données de clients, de concessions acquises, de systèmes de transmission d'information etc. Contrairement au capital humain, il peut être la propriété de l'entreprise et peut donc être vendu. Le capital structurel se divise en capital – clients et capital organisationnel.

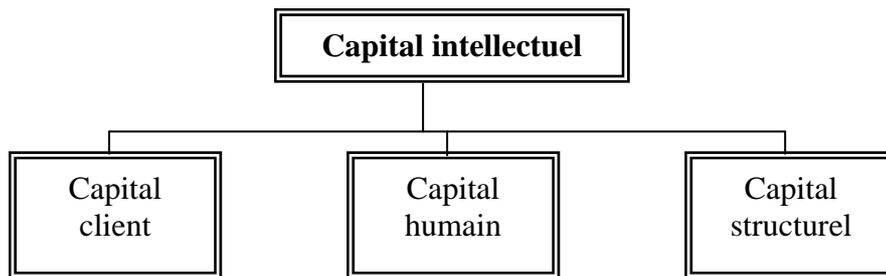
Le capital – clients comprend les relations avec les clients, leur loyauté, leur réagibilité aux prix ainsi que leur ancienneté et leur condition financière.

Le capital organisationnel ce sont les investissements de l'entreprise dans les systèmes, outils et philosophies qui accélèrent le transfert des connaissances au sein de l'organisation et à l'extérieur. Il s'agit ici du savoir-faire systématisé, comprimé et codé ainsi que des systèmes de partage de ce savoir-faire. Dans le cadre du capital organisationnel on distingue le capital d'innovation, défini comme la capacité de renouveler et les résultats d'innovations sous forme de droits commerciaux déposés, propriété intellectuelle et autres actifs immatériels et talents utilisés afin de créer et rapidement introduire sur le marché de nouveaux produits et services, et le capital processus. Ce dernier comprend les processus de travail et techniques ainsi que les programmes d'emploi qui augmentent et renforcent l'efficacité de production ou de livraison de services. C'est une sorte des connaissances pratiques utilisées dans l'objectif de création constante de la valeur.

³ Il faut noter que certains chercheurs limitent iniquement la notion de capital intellectuel au capital humain en oubliant le capital structurel. Ex. : d'après D. Ulrich : capital intellectuel = compétences * motivations

Le modèle original de „Skandia” présupposait deux formes du capital intellectuel: capital humain et capital structurel. D’après ce modèle, les relations avec les clients constituaient seulement une composante du capital structurel. Il est cependant intéressant de noter que dans des recherches postérieures sur le capital intellectuel, le capital – clients est présenté comme une catégorie à part, égale aux capitaux humain et structural.⁴ Le dessin 2 illustre cette relation :

Dessin 2. Les éléments du capital intellectuel



Source: étude de l’auteur fondée sur: C. Molloy: *From IQ to Ecu*, Human Resources Banking and Insurance, Lafferty Publications, London, II 1995.

Dans de nombreuses études le capital client est défini comme capital marché (customer capital). Il concerne les connexions avec les clients. La marque d’une produit donné peut en être la forme grâce à laquelle l’entreprise gagne et garde ses clients. Le capital humain est à son tour appelé par certains chercheurs capital employés (human capital).

Tous les trois éléments du capital intellectuel doivent être étroitement intégrés. Le fait de séparer le capital – employés, structural ou de marché rend la création du capital intellectuel de l’entreprise impossible. Car la force de celui-ci dépend de l’intégration de ces éléments. Un génie qui travaille dans la solitude et dépourvu d’instruments de transfert de connaissances n’apportera de bénéfice à personne. Le capital employés a ainsi besoin du capital structurel. De même le capital de marché sans appui des autres éléments ne pourra pas contribuer à la croissance du capital intellectuel. Même la meilleure marque ne peut pas garantir le succès du produit si les employés de l’entreprise cessent de développer leur savoir-faire. Car, de cette façon, le produit deviendra archaïque du point de vue technologique.

A présent, le capital intellectuel de l’entreprise est compris en tant que capital comprenant le capital humain, le capital organisationnel et le capital client où:

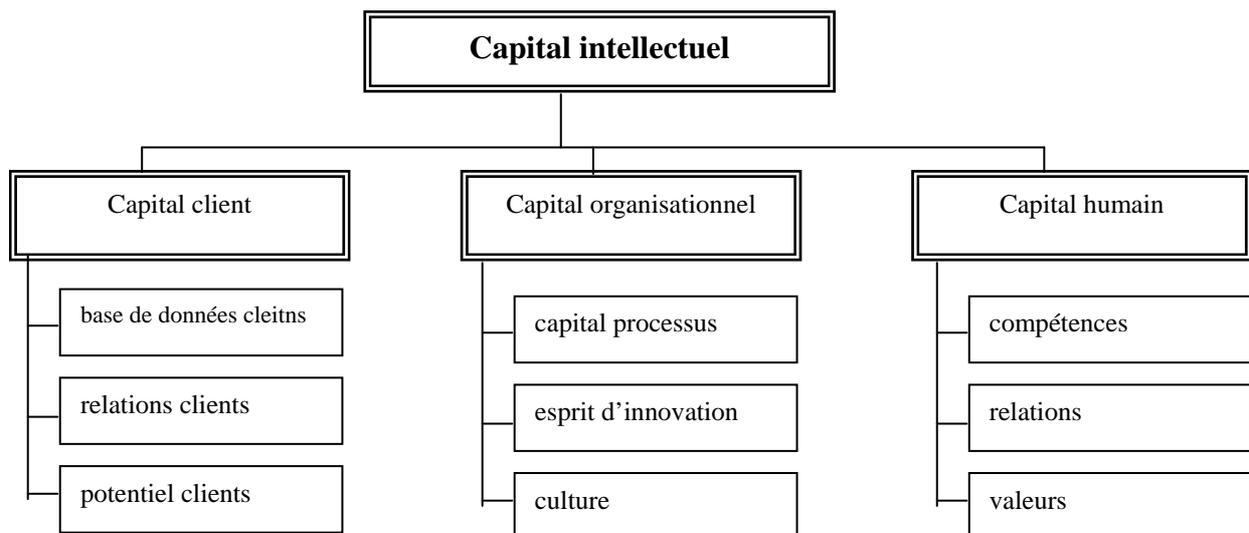
- le capital humain veut dire: compétences, relations et valeurs,

⁴ C. Molloy: *From IQ to Ecu*, Human Resources Banking and Insurance, Lafferty Publications, London, II 1995.

- le capital organisationnel veut dire: capital processus, esprit d'innovation et culture,
- le capital – clients veut dire: bases de données des clients, relations avec les clients et potentiel des clients.

Le dessin 3 illustre les éléments du capital intellectuel de l'entreprise.

Dessin 3. Capitaux d'organisation, clients et humain comme composantes du capital intellectuel



Source: étude de l'auteur fondée sur: B. Skuza: *Zarządzanie kapitałem intelektualnym na przykładzie Grupy Skandia*, Masters of Business Administration Nr 1 (54) janvier-février 2002, pp. 24-29.

Un nouveau élément du capital organisationnel, outre le capital processus et l'esprit d'innovation, est fourni par la culture d'organisation. Elle constitue le tronc commun des valeurs, elle est pour l'organisation ce que la personnalité est pour l'individu. Elle peut être définie en tant que la somme des opinions individuelles, des valeurs et des normes, ainsi que des manières de réfléchir communes.

Le capital humain couvre trois zones: compétences, relations et valeurs. Les compétences ont trois dimensions : professionnelle, sociale et commerciale. Les relations décident de la possibilité de transformer les connaissances en actions. Les valeurs, à leur tour, constituent le filtre pour percevoir telles actions comme positives ou non.

L'administration de l'entreprise qui veut remporter des succès sur le marché en gagnant des avantages constants doit connaître la manière appropriée pour gérer le capital intellectuel de cette entreprise.

2. La gestion du capital intellectuel de l'entreprise

Une bonne et habile gestion du capital intellectuel de l'entreprise consiste à former les capitaux humain, d'organisation et clients adéquats.

2.1. La gestion du capital humain

L'entreprise devrait embaucher des employés possédant de grandes compétences lesquelles pourront garantir la bonne réalisation de sa stratégie. Il faut se rendre compte du fait que si les compétences des employés ne sont pas suffisantes, ceci constitue la première raison pour laquelle la stratégie de l'entreprise n'est pas réalisée. Les employés occupant des postes – clés doivent avoir une formation universitaire alors que les dirigeants – une formation managériale.

Les employés occupant des postes dirigeants doivent être créatifs et entrepreneurs. Ils doivent aussi faire preuve d'une expérience suffisante. C'est pourquoi leur âge est important. En analysant l'âge moyen des employés on peut répondre à la question si, dans l'avenir, l'entreprise pourra fonctionner sans perdre son caractère suite aux départs des employés. Toutefois, si l'entreprise vise des employés trop jeunes, leur manque d'expérience peut constituer un problème. La moyenne d'âge des employés occupant des postes dirigeants doit donc se situer entre 43 et 50 ans.

L'esprit d'entreprise des employés se résume avant tout en nombre d'initiatives soumises par eux. Du point de vue du capital intellectuel ceci est une importante caractéristique, car le capital, quant à lui, doit être innovatif. Le nombre d'initiatives soumises par an par un employé doit dépasser une initiative. La mise en oeuvre des initiatives soumises par les employés constitue une autre importante question. L'indice élevé des initiatives mises en oeuvre (plus de 70% du nombre total des initiatives soumises) prouve que l'entreprise utilise les connaissances de ses employés et veille sur leur développement.

La mesure qu'on utilise pour évaluer l'expérience de l'encadrement de l'entreprise est le nombre moyen de postes dirigeant sur différents niveaux d'administration, occupés au moment donné par les employés dirigeants. Cet indice démontre l'étendue de l'expérience de ces employés ainsi que si leur développement se réalise par un système de promotions verticales. Les employés du niveau le plus élevé devraient occuper antérieurement en moyenne trois postes de niveau inférieur.

Les employés doivent également posséder des connaissances données. De principales connaissances consistent à savoir se servir de l'ordinateur et parler des langues étrangères. Le fait de savoir se servir de l'ordinateur est la première chose qu'on exige de chacun des employés. L'ordinateur constitue le premier outil pour recueillir, sauvegarder et transformer les informations. Ce critère est évalué d'après le pourcentage d'employés qui avaient suivi un cours d'informatique, sur le nombre total d'employés. Ce pourcentage devrait s'élever à 90%.

Face aux tendances de mondialisation il est souhaitable que la plupart des employés parlent des langues étrangères. Le pourcentage d'employés qui déclarent connaître couramment à l'oral et à l'écrit au moins une langue étrangère, sur le nombre total d'employés, devrait dépasser 80% aux postes dirigeants et 60 % aux postes exécutifs.

La stabilité des employés avec formation universitaire au sein de l'entreprise est une autre question importante. La part des employés avec formation universitaire partis au cours de l'année sur le nombre total d'employés avec formation universitaire en est la mesure. Ce pourcentage ne devrait pas dépasser 10% du nombre total d'employés avec formation universitaire. Pour cette raison on doit garantir aux employés des opportunités de développement.

Le principal outil pour garantir des opportunités du développement personnel aux employés est la formation continue. Chaque employé devrait, au cours de l'année, prendre part à des formations grâce auxquelles il peut élargir ses connaissances, gagner de nouvelles compétences et expérience. L'entreprise qui veut être considérée comme une entreprise qui se forme devrait garantir à ses employés sept jours de formation par an. Ceux-ci peuvent prendre part dans différentes formules de formation, telles que les études « traditionnelles » et post-diplôme, formations continues, conférences, séminaires etc. Les meilleurs doivent avoir la possibilité de participer dans des programmes de formation spéciaux (gestion de talents). A long terme, les employés qui développent leurs compétences augmentent l'efficacité de leur travail. Les moyens financiers pour le développement des compétences des employés devraient être prévus dans le budget de l'entreprise et s'élever, pour un employé, à au moins 76% de son salaire mensuel.

Une autre importante manière de veiller sur le développement personnel des employés est le mentoring. Le système de mentoring consiste à conseiller l'employé comment il doit réaliser le chemin de carrière au sein de l'entreprise. Grâce à ce système, les employés peuvent mieux bénéficier de leurs compétences. Au moins 70% des employés devraient être incorporés dans ce système.

La connaissance de la stratégie du développement de l'entreprise par ses employés, surtout ceux qui occupent des postes dirigeants, est la condition nécessaire pour garantir son activité efficace. Il est indéniable que tous les employés de l'encadrement managérial doivent la connaître. Il est aussi souhaitable qu'elle soit connue par la plupart des autres employés.

Un autre important indice qui influence le potentiel intellectuel de l'entreprise est la manière dont les connaissances sont transmises entre les employés. Pour réaliser efficacement la stratégie de l'entreprise, les employés devraient recevoir des informations de la part de leur collègues de la même cellule organisationnelle ainsi que des autres employés de l'entreprise.

2.2. La gestion du capital organisationnel

Ce qui est très important pour la gestion du capital organisationnel de l'entreprise est la façon de formuler sa stratégie de développement. Celle-ci devrait être formalisée. Une stratégie clairement précisée, comprenant les objectifs stratégiques et les manières de les réaliser facilite la définition des objectifs pour chaque cellule organisationnelle ainsi que pour chaque employé.

La pratique économique démontre que l'indice – clé du succès de l'entreprise est sa capacité d'adaptation à l'entourage changeant. Cette flexibilité peut être atteinte grâce à une structure organisationnelle adaptée. La structure la mieux évaluée est la structure en réseau, laquelle permet une rapide allocation des ressources de l'entreprise. Ceci, à son tour, contribue à la baisse des frais de l'activité exercée.

La culture d'organisation constitue une sorte de code génétique de l'entreprise. Elle influence les comportements des employés, ce qui fait qu'elle peut contribuer à acquérir et transmettre des connaissances ou bien à freiner ce processus. Une culture positive est la culture d'innovation, extravertie (ouverte à l'extérieur) et pragmatique (visant la réalisation des objectifs). En revanche, une culture négative est la culture conservatrice (qui n'aime pas les changements), introvertie (visant l'intérieur de l'entreprise) et bureaucratique. La culture doit être modelée de manière à être positive.

La standardisation des activités, en tant que mise en place des procédures – types au sein de l'entreprise, contribue à atteindre des résultats plus sûrs. Dans chaque domaine du fonctionnement de l'entreprise les procédures devraient être plus ou moins formalisées. Elles permettent de garder une partie des connaissances possédées par les employés. Les standards d'action devraient être établis pour au moins 80% des domaines d'action de l'entreprise.

Les systèmes de qualité devraient également exister dans l'entreprise. Ils contribuent à augmenter l'efficacité d'action de l'entreprise. Une adéquate qualité des produits offerts par l'entreprise est un des indices de base du succès, car les clients veulent acheter des produits de qualité supérieure.

Le capital organisationnel de l'entreprise se fonde aussi sur le nombre de brevets et droits d'auteur. Ce nombre fait preuve de l'esprit d'innovation de l'entreprise. Afin d'acquérir les avantages sur la concurrence, l'entreprise en question devrait procéder de sorte que sa technologie se distingue des technologies mises en oeuvre par la concurrence. Le nombre de brevets et droits d'auteurs enregistrés au cours des trois dernières années devrait dépasser 5.

Chaque entreprise devrait être munie d'un système informatique intégré qui permet de gagner, sauvegarder et transformer l'information et contribue à une communication efficace au sein de l'entreprise. Chaque employé devrait avoir accès à ce système suivant les besoins.

Les décisions doivent être prises à base des informations qui reflètent la réalité de façon véridique, sont accessibles au temps adéquat, fournissent des faits et des détails nécessaires et sont importantes pour le décideur. C'est pourquoi dans chaque entreprise devrait exister un système d'information, accessible pour les employés et mis à jour régulièrement.

Des problèmes de plus en plus complexes, qui apparaissent dans l'entreprise, devraient être rapidement et efficacement résolus. A ce propos, l'encadrement devrait avoir recours de cabinets de consultants et réquerir les connaissances nécessaires. Une telle coopération devrait être constante et se fonder sur les accords et contrats signés.

La technologie – clé, c'est-à-dire jeune, devrait être mise en oeuvre dans l'entreprise. Celle-ci devrait également investir dans la technologie expérimentale qui offre des chances pour gagner des avantages sur la concurrence à l'avenir. Comme le cycle de vie de chaque produit devient de plus en plus court, une partie du budget de l'entreprise devrait être consacrée à la recherche et au développement. Le pourcentage de fonds engagé à cette fin sur le total des dépenses de l'entreprise devrait dépasser 9%.

L'informatisation est un des plus dynamiques processus de la vie économique. Pour faire face aux exigences du marché, l'entreprise doit consacrer une partie de ses ressources financières au développement des systèmes informatiques. Le pourcentage de ces ressources devrait dépasser 20%.

Le travail en équipe est le meilleur moyen pour réaliser les objectifs stratégiques. Il est donc important que les équipes soient unies et que leurs membres tentent ensemble à réaliser les objectifs imposés. Un des outils de motivation les plus efficaces est le système de prime –

surtout des primes d'équipe ou d'ensemble des employés de l'entreprise. Les primes individuelles doivent aussi être accordées.

Afin de garantir la continuité de fonctionnement de l'entreprise l'encadrement de réserve devrait y être créé. Sous cette notion on comprend les employés travaillant dans l'entreprise, qui n'occupent pas de postes dirigeant, mais qui peuvent remplacer le personnel dirigeant . Ce sont des employés spécialement préparés – à travers un système de formations – à remplir des fonctions d'encadrement. L'existence de l'encadrement de réserve au sein de l'entreprise garantir la fluidité de son foctionnement et transmission des connaissances et expériences.

La façon dont l'information est transmise au sein de l'entreprise peut avoir une influence sur le savoir des employés. Un système de transmission d'information développer peut significativement enrichir leurs connaissances.

La gestion des connaissances devrait construire un système complexe, composé des éléments tels que : acquisition, transformation, transmission, sauvegarde et protection des connaissances. L'essence de la gestion des connaissances consiste à entreprendre des activités dont le but est d'élargir les connaissances de l'entreprise en les acquérissant à l'extérieur et à l'intérieur de l'entreprise et de les y garder. Chaque entreprise devrait désigner un employé ou une cellule qui en serait responsable.

2.3. La gestion du capital client

Ce qui décide du succès d'une entreprise donnée c'est l'indice de croissance de sa part de marché, Cet indice devrait dépasser ou au moins être égal à la dynamique du secteur d'action de l'entreprise. Dans le cas contraire la position concurrentielle de l'entreprise baissera.

L'entreprise devrait offrir un portefeuille des produits équilibré et innovatif. Pour assurer la continuité des revenus à l'avenir, des produits donnés devraient se trouver dans de différentes phases de leur vie. La part des produits mis sur le marché au cours des trois dernières années sur le total des produits de l'entreprise constitue la mesure d'évaluation de ce critère. Cette part devrait dépasser 20%.

L'étendue de la marque est un des critères ayant un impact sur la valeur du capital intellectuel de l'entreprise. L'entreprise doit donc agir de sorte que la marque soit reconnue et aue son étendue soit la plus grande possible – au niveau national ou international.

Le fondement du succès de marché de toute entreprise sont les clients. Les clients fidèles effectuent des achats à plusieurs reprises et invitent ainsi des autres acheteurs potentiels. Le pourcentage des clients qui sont retournés pour faire des achats au cours des trois dernières

années devrait dépasser 60%. L'entreprise devrait prendre soin de ses clients fidèles. Ceci consiste à les informer de l'offre en vigueur, des promotions et des baisses des prix, à les inviter aux présentations et tests des nouveaux produits, à leur demander leur avis sur l'utilité des produits achetés.

Pour se développer, l'entreprise doit attirer de nouveaux clients. Le pourcentage des clients qui sont venus à l'entreprise au cours de l'année doit s'élever à au moins 20% du total des clients. La perte de clients affaiblit l'entreprise. Le pourcentage des clients perdus ne doit pas dépasser 20% du total des clients.

Les relations avec les clients ne doivent pas se limiter à une vente unique. Il est important de nouer une coopération de long terme, qui offre à l'entreprise le sentiment de stabilité et la possibilité d'apprentissage de par les acheteurs. La meilleure option pour l'entreprise consiste à signer des contrats commerciaux exclusifs avec les clients. Le caractère qu'ont les relations de l'entreprise avec les clients peut parfois permettre de les mieux connaître. Il s'agit des relations formelles et informelles qui ont lieu lors de l'achat et de l'exploitation d'un produit donné.

Les clients s'attendent à avoir un contact constant avec les représentants de l'entreprise. Le fait d'avoir l'accès illimité minimise le sentiment d'insûreté chez les clients. Ils devraient pouvoir contacter l'entreprise tout au long de la journée. Le client contemporain exige de diverses formes de contact : par courrier, téléphonique, personnel, virtuel.

L'entreprise devrait disposer des informations actuelles sur les clients présents et potentiels. De telles données facilitent l'adaptation des activités aux attentes des acheteurs. L'entreprise devrait ainsi être en possession des bases de données et le mettre régulièrement à jour.

Au cours des dernières années, dans l'économie, la différence entre les amis et les ennemis – les partenaires et les concurrents – disparaît petit à petit. On considère plutôt que l'entente et la coopération, y compris avec les concurrents, apportent des bénéfices à tous les acteurs de l'environnement sectoriel. Pour cette raison l'entreprise devrait coopérer avec ses concurrents.

La satisfaction des clients résulte, en grande partie, de la qualité du produit acheté. Ce qui décourage les clients c'est, par exemple, une faible qualité. Le pourcentage des produits qui font objet d'une réclamation ne devrait pas dépasser 3%.

L'entreprise devrait faire des démarches pour attirer les plus grands clients dans le secteur des acheteurs, car cela a une influence directe sur la valeur des commandes. La position qu'occupe le principal client sur le marché c'est le leader ou le prétendant.

Conclusion

Le capital intellectuel de l'entreprise décide de ses capacités de développement. L'entreprise doit avoir des connaissances mises à jour et stable. A cette fin il est très important de procéder à des formations des employés. La stabilisation des connaissances s'effectue à travers la mise en place des règles et des procédures.

Ce qui est essentiel pour réaliser la stratégie de l'entreprise c'est une communication efficace. Pour la garantir il faut établir un système d'information des employés et faire profit des sources d'information internes.

Une importante partie du budget doit être destinée à la formation des employés. Ceci est surtout important si l'on prend en considération l'environnement technologique de l'entreprise. Pour que la recherche technologique soit utilisée de manière efficace par les employés de l'entreprise, ceux-ci doivent être formés.

La tendance à remporter le succès sur le marché doit être accompagnée d'information sur les clients présents et potentiels – information mise à jour et exhaustive. L'accès à cette information doit être rapide – le niveau d'informatisation de l'entreprise en décide.

Il est indéniable que la recherche et le développement doivent être financés de façon à ce qu'ils soient efficaces. De telles dépenses devaient conduire à la mise de nouveaux produits sur le marché.

Une des principales sources des avantages concurrentiels est la bonne qualité des produits. Celle-ci est garantie à travers la mise en oeuvre des systèmes de qualité adéquats et influence aussi le niveau de satisfaction des clients.

Les employés avec formation supérieure devaient avoir la possibilité de profiter de leurs qualifications. Celles-ci peuvent être utilisées à travers, entre autres, l'introduction de nouveaux produits sur le marché.

Il est souhaitable que la fluctuation des employés au sein de l'entreprise ne soit pas intense. De même, l'entreprise doit veiller à fidéliser les acheteurs. Ces deux critères joints, les relations avec les clients seront sans doute durables.

Les employés de l'entreprise doivent être encadré par un système de mentoring, qui leur permettra de se développer. Ils sont aussi obligés à veiller à la satisfaction des clients. En suivant ces deux indices les employés se montreront plus engagés et plus efficaces.

Il faut noter que les composantes du capital intellectuel de l'entreprise, lesquelles garantissent son développement, sont comme ci-suit :

- connaissances mises à jour et stabilisées,

- communication efficace,
- esprit d'innovation,
- information sur les clients – exhaustive et accessible,
- recherche mise en oeuvre de manière efficace,
- produits de qualité supérieure
- portefeuille des produits évolutionnaire,
- relations personnelles avec les clients,
- employés engagés et efficaces.

On peut caractériser une entreprise donnée comme ayant un fort capital intellectuel si elle possède:

- un niveau de standardisation et informatisation élevé ainsi qu'un bon système d'information interne,
- une équipe d'employés stable et constamment formée, possédant de grandes qualifications,
- des clients satisfaits, un grand nombre de nouveaux produits introduits sur le marché, une étendue nationale ou internationale de la marque.

En gérant le capital il faut également prendre en considération les conditions sectorielles dans lesquelles l'entreprise fonctionne.

« Les investissements étrangers des nouveaux pays membres de l'Union Européenne : analyse des effets de l'élargissement »

Préface

La problématique des investissements étrangers dans les pays de l'Europe Centrale et l'Europe de l'Est (ECeE) n'existait quasiment pas avant 1989. Au début des années 90 les investisseurs étrangers réalisaient leurs investissements en Hongrie, Tchéquie, Pologne et Slovaquie – ces pays réalisaient le plus rapidement les réformes permettant le développement du marché libre. Lors de la deuxième moitié des années 90 se sont commencés les investissements des pays de l'Europe Centrale et de l'Europe de l'Est – pendant cette période elle concernait avant tout de petites et moyennes économies où les entreprises locales voulant se développer étaient obligées de commencer leur expansion sur les marchés étrangers. Contrairement aux entreprises originaires des pays développés, pour la majorité des entreprises de la région de l'Europe Centrale et de l'Europe de l'Est, investir à l'étranger, aussi bien sous forme d'investissement depuis le début que sous forme de reprise des entreprises déjà existantes, était quelque chose de complètement nouveau (sauf pour les sociétés fonctionnant dans les pays issus de l'éclatement de la Tchécoslovaquie et de la Yougoslavie – pour des raisons géopolitiques ces sociétés se sont retrouvées du jour au lendemain avec des filiales à l'étranger). Actuellement la vitesse des investissements depuis les pays de l'Europe Centrale et l'Europe de l'Est accroît systématiquement. Cette croissance concerne avant tout les entreprises originaires de nouveaux pays membres de l'Union Européenne. Le but du présent article est de présenter la position d'investissement des nouveaux pays membres en comparaison avec d'autres pays en transformation du marché.

1. Principaux courants de la théorie des investissements étrangers directs

Le but principal des théories concernant les investissements étrangers directs (IED) est de trouver la réponse aux questions suivantes: qui, pourquoi et où réalise les investissements, et aussi quelle est leur influence sur l'économie du pays réalisant l'investissement et aussi de celui où l'investissement est réalisé. Du point de vue du présent article le plus grand défaut des théories concernant IED existantes est le manque de théorie tenant compte des processus de transformation du marché dans les pays de l'Europe Centrale et de l'Europe de l'Est – et avant tout, des nouveaux pays membres de l'Union Européenne, et ce qui en résulte, le manque

d'une théorie homogène des IED décrivant le processus de l'internationalisation de l'activité des sociétés des pays post socialistes¹.

Actuellement la théorie décrivant le plus largement les mécanismes de la réalisation des investissements étrangers c'est la théorie éclectique de la production internationale de J. H. Dunning (1980, 1993, 1996) connue aussi comme le paradigme OLI. La précédente et reconnue comme cruciale est la théorie du cycle de vie de produit (R. Vernon, 1966). Les théories le plus souvent citées sont: le paradigme du développement [K. Kojima et T. Ozawa 1984; T. Ozawa 1992], et aussi la théorie de R. Luostarinen et de L. S. Welch [R. Luostarinen 1970; L. S. Welch et R. Luostarinen 1988].

Les trois avantages définis dans la théorie éclectique par J. H. Dunning: possessionnel (*ownership*), résultant de l'emplacement (*location*) et lié à l'internationalisation (*internalisation*); influencent les décisions des entreprises concernant les investissements étrangers. Le complément de la théorie éclectique est *la piste du développement des investissements (investment development path – IDP)*², démontrant la relation entre le niveau du développement économique et la position d'investissement du pays (c'est à dire la relation entre l'exportation et l'importation des investissements).

Conformément au modèle IDP, les pays traversent cinq étapes du développement en fonction de leur niveau économique qui ensuite influence le niveau de l'exportation des investissements net (EIN)³.

$$EIN_n = EIED_n - IED_n$$

où:

EIED_n – valeur de l'exportation des investissements du pays n,

IED_n – valeur de l'importation des investissements au pays n.

La constatation, à quelle étape se trouve le pays donné, dépend de la relation entre la valeur de l'exportation et de l'importation des investissements. En fonction du niveau du développement économique du pays (dans ce cas mesuré par le PNB per capita), autres raisons influencent les investisseurs voulant réaliser les investissements, et autres - les décisions des entrepreneurs locaux voulant investir à l'étranger (si le niveau du PNB per capita

¹ Selon M. Svetličič et M. Rojec (2003), le modèle séquentiel de l'internationalisation de Loustarien a une grande importance pour l'explication des processus de l'internationalisation des entreprises originaires des pays en transformation du marché.

² Pour définir la corrélation entre les IED et le niveau du développement économique on utilise aussi le nom suivant: cycle d'investissement et de développement (anglais *Investment Development Cycle*).

reste inchangé au moment de la prise de la décision par les investisseurs nationaux et étrangers).

Dans le modèle IDP, dans le cas où les pays se trouvent à la même étape du développement économique et, en même temps, possèdent une différente structure du niveau des investissements internationaux, cette différence s'explique en fonction des avantages définies par J. H. Dunning dans le paradigme OLI.

Actuellement les structures économiques des pays développés se ressemblent de plus en plus (ceci résulte, entre autre, de la structure semblable des actifs). Les pays particuliers, au fur et à mesure du développement mesuré par la hausse du PNB per capita, passent aux niveaux supérieurs du modèle IDP. De plus en plus souvent, surtout dans les organisations intégrantes, telles que la Communauté Européenne, nous pouvons observer les IED se croiser. Elles se caractérisent par des valeurs très rapprochées de l'exportation et de l'importation des IED entre les pays donnés.

Du point de vue de la macro-économie, l'importation et l'exportation des investissements dépendent du niveau du développement économique du pays recevant les investissements, ainsi que du celui du pays d'où viennent les investissements. Conformément à la théorie éclectique de la production internationale de J. H. Dunning, cette corrélation a été représentée à l'aide du modèle IDP, duquel résulte que l'importation ainsi que l'exportation des investissements étrangers se caractérisent par une tendance à la hausse en raison du développement économique du pays. A l'étape précoce du développement les pays atteignent le niveau de séduction de plus en plus intéressant pour les investisseurs étrangers en développant les avantages d'emplacement (marché local, main d'oeuvre pas chère, avantages fiscaux). A cette étape du développement l'importation des investissements accroit d'une façon brusque mais l'exportation des investissements reste à un niveau très bas ou, tout simplement n'existe pas. Quand la valeur du PNB per capita commence à augmenter, le taux d'accroissement de l'importation des investissements baisse progressivement et simultanément on observe l'accélération de la hausse de l'exportation des investissements. Ceci se produit parce que simultanément à la croissance économique du pays donné, une partie des entreprises obtient des meilleurs résultats et se concentre de plus en plus sur les marchés internationaux, et aussi parce que progressivement baisse la marge bénéficiaire du capital investi sur le marché local (aussi bien en valeur relative qu'en valeur absolue) en raison de l'augmentation du rapport entre le coût du capital et le coût de travail. Le niveau très haut du revenu per capita

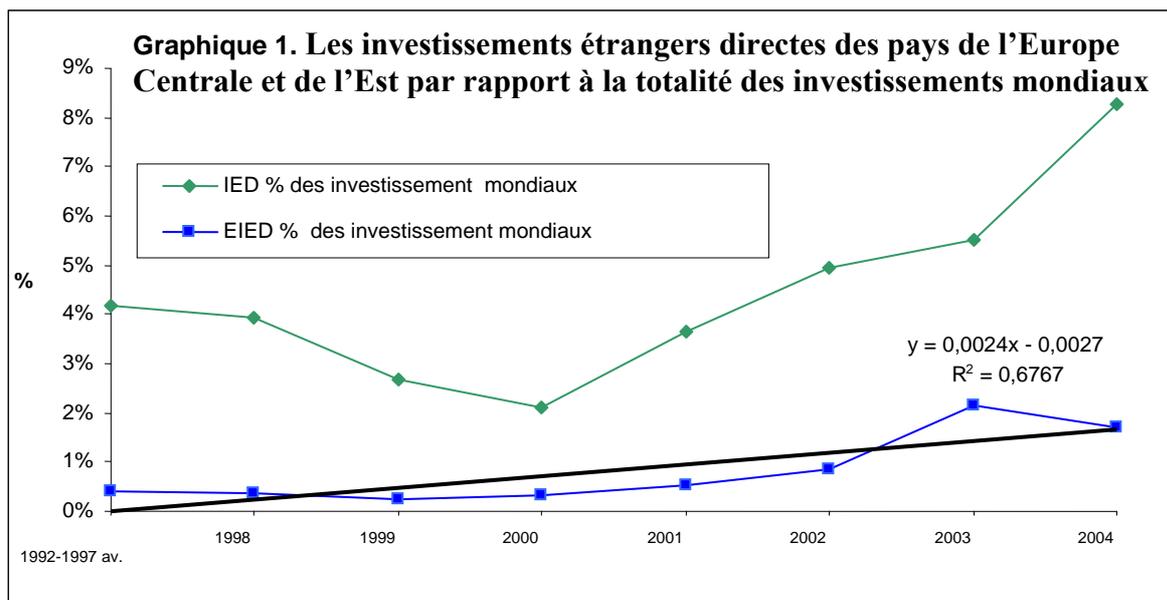
³ Ang. *Net Outward Investment (NOI)*.

rend la valeur de l'exportation des investissements étrangers égale, ou supérieure, à la valeur de leur importation. A cette étape du développement la forme dominante de l'exportation des investissements (et aussi de leur importation) sont les transactions réalisées par des grandes sociétés transnationales qui forment les réseaux internationaux de production. Ce type de croissance systématique et de l'évolution de l'exportation des IED a été partiellement décrit dans le modèle séquentiel scandinave de l'internationalisation, et aussi en partie dans la théorie du cycle de vie d'un produit.

2. Investissements étrangers directs des nouveaux pays membres de l'Union Européenne par rapport aux IED des pays de l'ancien bloc socialiste

Les pays de l'Europe Centrale et de l'Europe de l'Est ne sont pas homogènes, aussi bien du point de vue du niveau du développement économique, de l'avancement des réformes économiques et politiques, niveau d'ouverture de l'économie, et aussi pour ce qui est le choix du modèle économique visé (plus ou moins libéral, supposant la redistribution, importante ou non) du PNB par l'intermédiaire du budget des états). Tous ces facteurs, sûrement, déterminent le processus de la création des corporations transnationales (CTN), n'ont pas toujours l'influence décisive, comme dans le cas de l'économie russe, le développement de laquelle est actuellement influencé par le niveau des prix des matières énergétiques premières, tels que le pétrole et le gaz. De plus, pour le cas de la Russie, les CTN ont les origines dans les branches d'exploitation et d'envoi des ressources naturelles.

La preuve de cette grande disproportion du développement des CTN entre les pays très développés et l'ancien bloc socialiste, est le fait que dans le classement des 100 corporations les plus développées du point de vue de la valeur des actifs/avoirs non-financiers CTN (Unctad 2005, pp. 267-273) il n'y a pas d'entreprises de cette région.



Source: UNCTAD (2005b)

Jusqu'au 1989 les CTN n'investissaient pratiquement pas dans la région de l'Europe Centrale et de l'Europe de l'Est, pour deux raisons principales: (i) manque d'une économie du marché libre, (ii) difficultés de nature politique – qui bloquaient tous les investissements étrangers dans la région. Actuellement, comme cela a été démontré dans le tableau 1, la participation des investissements étrangers directs dans les anciens pays du bloc est, par rapport à la totalité des investissements mondiaux, en hausse; en 2004 elle atteignait 8% – alors que dans les années 1992-1997 elle était en moyenne de 4%. Ceci signifie une hausse systématique et constante de l'importance de la région dans laquelle on réalise l'investissement. Une brusque augmentation de l'afflux des IED dans la région, a sûrement facilité le processus de l'internationalisation des économies, et aussi a accéléré la transformation du système. Actuellement les raisons les plus importantes de l'emplacement par les CTN des investissements dans les anciens pays de transformation sont les suivantes:

- ⇒ main d'oeuvre relativement pas chère et qualifiée,
- ⇒ proximité géographique par rapport aux pays de la CE (15);
- ⇒ débouché d'une grande capacité de croissance.

Il ne faut pas oublier que le fait d'être concurrentiel grâce à la main d'oeuvre pas chère est un avantage de courte durée – ceci a été démontré sur l'exemple de l'Espagne et du Portugal où les frais de la main d'oeuvre, après leur adhésion à la Communauté Européenne, augmentaient systématiquement, jusqu'au niveau rendant la rentabilité des investissements des CTN moins importante qu'avant l'adhésion à l'UE.

En analysant les pays de l'ancien bloc socialiste du point de vue de l'exportation des IED (voir; tableau 1), on peut constater que l'exportation des IED de cette région dans les années 1992-2004, par rapport à la totalité des IED au monde, a augmenté presque 4 fois, de 0,5% dans les années 1992-1997 jusqu'à 2% de la totalité des IED mondiaux en 2004. On constate une grande disproportion entre la région - endroit où investie, et la région - investisseur (8% de la totalité des IED mondiaux et seulement 2% de la totalité de l'exportation mondiale des IED).

Actuellement l'augmentation brusque de l'exportation des IED de l'Europe Centrale, l'Europe de l'Est et de la Communauté des États indépendants (CEI), par rapport à la totalité des IED mondiaux, démontre clairement que l'augmentation du PNB per capita a provoqué, pendant une dizaine d'années précédentes, le développement des CTN originaires de cette région. Du point de vue de l'importance et de la différenciation des CTN, on peut diviser les pays de la région en trois groupes.

- (i) Dans le premier groupe il n'y a que la Russie dont l'économie est visiblement très différente de l'économie des autres pays de l'Europe Centrale et de l'Europe de l'Est (nouveaux pays membres de l'UE et pays membres de la CEI). La Russie, grâce à ses CTN, était le seul pays qui dans les années 2000-2003 a obtenu la position d'investissement positive. Le rapport entre la valeur de l'export des investissements étrangers directs EIED/IED était dans son cas le plus important – 40 –120% (voir; les données du tableau 2 et 3). Il est important de souligner le fait que le PNB russe per capita est inférieur à celui des nouveaux pays membres de l'UE. Du point de vue du paradigme IDP de J. H. Dunning, la Russie est en phase finale de l'étape 3 ou au début de l'étape 4. La difficulté la plus importante pour classer l'économie russe résulte du fait que le développement de ses branches particulières n'est pas régulier. Les données macro-économiques concernant les valeurs EIED et IED ne donnent pas d'image complexe de cette économie et peuvent être interprétées non correctement. Il est vrai que dans le cas des CTN russes d'exploitation, travaillant dans l'industrie de transformation et de transport du pétrole et du gaz, et aussi dans le secteur d'armement, les entreprises russes ont un niveau semblable à celui des entreprises des pays développés. Mais les secteurs mentionnés ci-dessus sont les secteurs les plus développés du pays, et il ne faut pas oublier que pour les autres il serait difficile de faire l'hypothèse qu'ils sont capables de concurrencer les entreprises au niveau mondial. De plus, il faut se rappeler

qu'on mesure le niveau du développement de la Russie à l'aide de GDP per capita, et celui ci se trouve au niveau relativement bas (4 047 USD per capita, GDP = 582 319 mln USD, le nombre de la population égale 143, 9 mln), cela signifie que la valeur du GDP per capita en Russie est 7 fois et demi inférieure à celle de l'UE des 15 et 6,9 fois inférieure à celle de l'Europe des 25 (la différence est moins importante par rapport aux 10 nouveaux pays de la Communauté, mais de toute façon le GDP per capita de ces pays est presque 2 fois supérieur). Par contre en valeurs relatives, par rapport aux autres économies européennes, l'économie de la Russie ressemble le plus à l'économie de la Hollande (GDP = 579 005 mln USD). Dans cette comparaison il est important de souligner qu'en Russie le même GDP est réalisé par une population de 143,9 mln personnes, et en Hollande - seulement 16,2 mln (voir; UNCTAD, 2005a pp. 316-320).

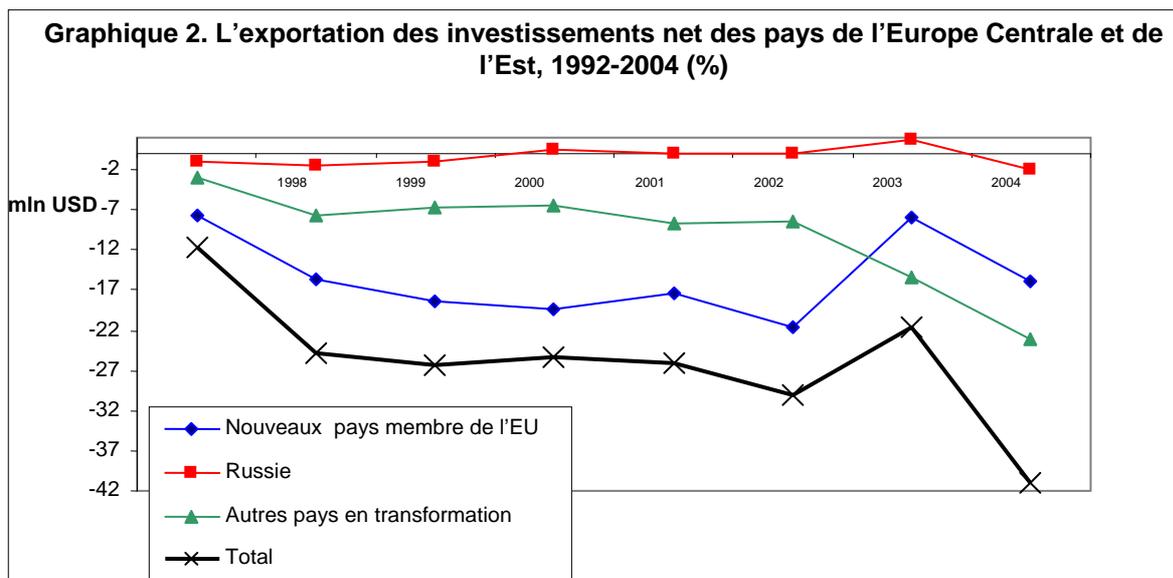
Il ne faut pas oublier que le modèle IDP J. H. Dunning n'est pas toujours l'outil adéquat pour analyser le niveau de l'exportation des investissements étrangers. Comme l'avait constaté K.Kalotay (2003) p.11-12 un des plus grands défauts du modèle IDP est qu'il ne prend pas en considération la différenciation dans la manière de redistribution du PNB dans des pays donnés. L'idée du modèle IDP et les analyses économiques standards sont fiables pour les petits et moyens pays, mais il est difficile de les appliquer dans le cas de la Fédération Russe avec une importante exportation du capital à l'étranger et des aspirations mondialistes des entreprises nationales.

Les raisons du développement dynamique des CTN russes :

- ⇒ les gisements de pétrole et de gaz très importants; un des plus grands au monde;
- ⇒ les prix de ces richesses naturelles sont en hausse permanente depuis la première guerre du Golf irakien;
- ⇒ le manque de possibilités effectives de réinvestir les bénéfices en Russie (aussi bien à cause de la situation économique que politique).

Certainement la difficulté rencontrée lors du développement dynamique des CTN russes dans les pays de l'Europe Centrale et de l'Europe de l'Est est la grande dépendance de cette région de l'exportation des agents d'énergie russes – le pétrole et le gaz. Le niveau de cette dépendance de l'énergie russe et la possibilité d'en profiter de ce fait dans des rapports politiques est devenue une réelle menace. Les exemples de la Biélorussie (en 2004) et de l'Ukraine (2006) – ont fait vaciller non seulement la sécurité énergétique de ces deux pays, mais ont aussi fait limiter les livraisons dans les pays destinataires finaux (les deux pays, la Biélorussie et l'Ukraine sont les pays transitaires pour l'exportation du gaz russe). Il faut

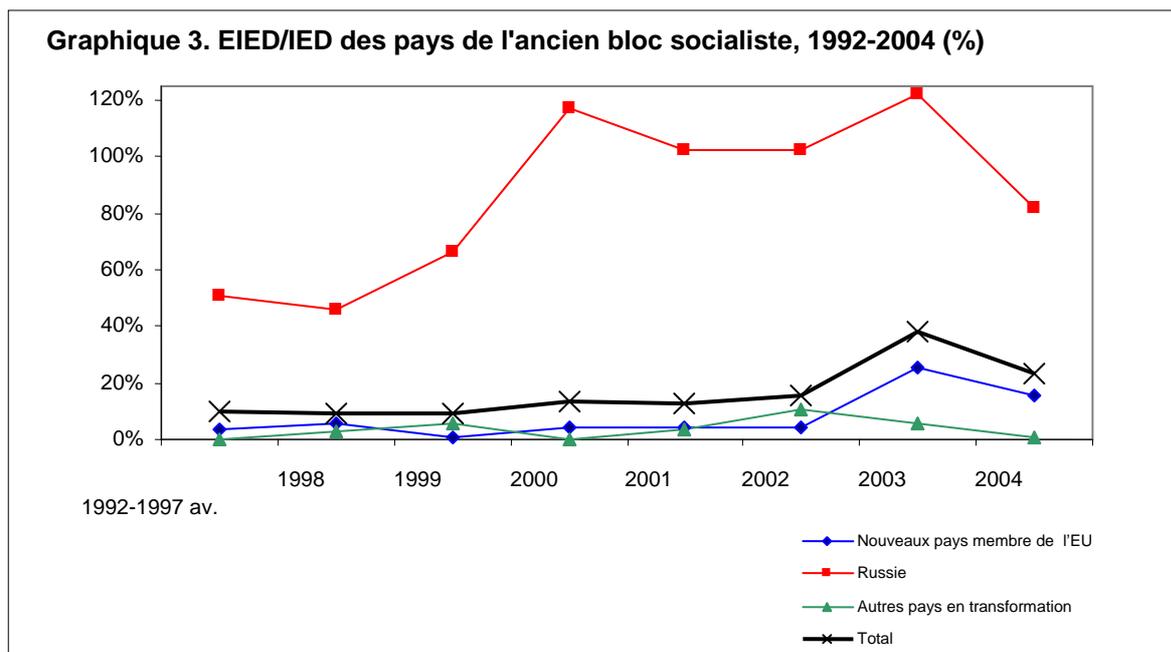
s'attendre à ce que les autres pays européens - acheteurs des matières premières d'origine russe seront plus prudents pour accepter les investissements russes dans le secteur énergétique sur leur territoires. Pour pouvoir évaluer l'importance des investissements russes dans cette région de l'Europe il faudrait réaliser une analyse complexe et détaillée de leur structure géographique, ce qui selon C.Weiner (2006) p. 4, est difficile parce que les investissements russes sont souvent réalisés par l'intermédiaire des pays tiers, tels que Chypre, Bahamas, Panama, Singapoure, îles Vierges, Luxemburg, Holland, Autriche, Irlande et Etats Unis).



- (ii) Dans le deuxième groupe se trouvent les nouveaux pays membres de la Communauté, ce sont les pays de l'Europe Centrale et de l'Europe de l'Est (Tchéquie, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Pologne, Slovaquie, Slovénie). En analysant leur position d'investissement par rapport aux pays de la CEI, sauf la Russie, il faut prendre en considération que la valeur des IED arrivant à la CEI est beaucoup moins importante que celle des pays de l'EcetE d'où la différence entre l'exportation et l'afflux des IED plus importante dans le cas des pays de la CEI que dans celui des pays de l'Europe Centrale et de l'Europe de l'Est. Mais cela ne résulte pas de l'exportation moins importante des IED des pays de l'Europe Centrale et de l'Europe de l'Est, cela résulte de l'afflux plus important des IED dans cette région, pour cela uniquement l'analyse de la position d'investissement net peut être, dans ce cas précis, trompeuse. Sur le digramme du tableau 3 on voit clairement que le rapport entre l'exportation des IED/ l'afflux des IED dans le cas des nouveaux pays membres de l'UE originaires de l'Europe Centrale et de

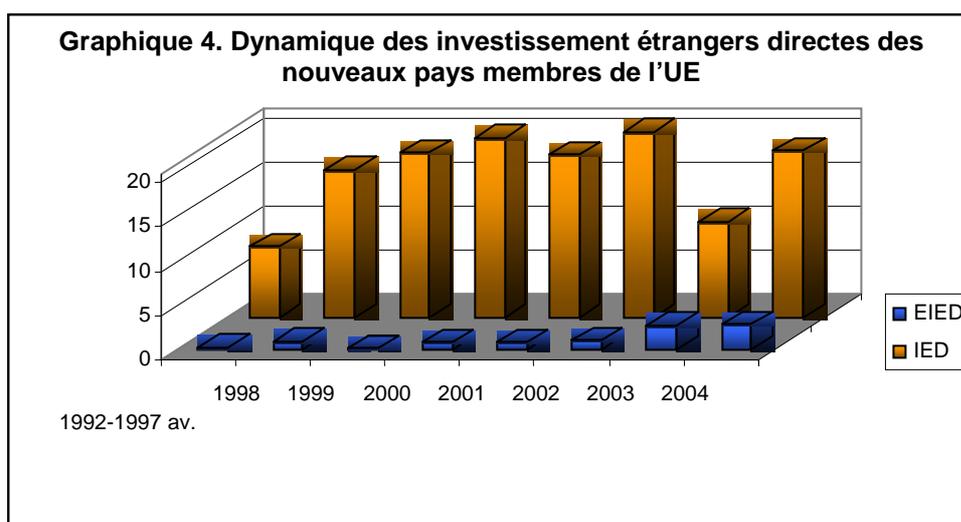
l'Europe de l'Est est à la hausse. Malgré le fait que les pays analysés dans cet alinéa ont un niveau du développement mesuré par le niveau du GDP per capita plus important que la Russie (voir; UNCTAD, 2005a pp. 316-320). Du point de vue du modèle IDP de J. H. Dunning, ces pays membres se trouvent actuellement dans la précoce phase 3 du modèle. Progressivement la vitesse de l'afflux des IED baisse et simultanément l'exportation des IED augmente, de là l'augmentation du coefficient de la valeur des investissements net. Le potentiel de production augmente, surtout pour les fabrications standardisées. Dans la société dont le pouvoir d'achat est plus important, se crée la demande de biens d'une grande/haute qualité qui sont produits aussi par les entreprises du pays. L'avantage de l'emplacement résultant de la main d'oeuvre pas chère, présent à la première et deuxième étape cesse d'avoir une grande importance. On constate de nouveau l'avantage d'emplacement : l'innovation et le niveau d'éducation de la société augmentent, ainsi que le pouvoir d'achat ce qui favorise l'effet de l'échelle de la production.. En conséquence, apparaissent des industries de la nouvelle technologie, et le pays apporte la plus-value aux biens produits. Les entreprises du pays commencent, avec succès, à concurrencer sur le marché local avec des entreprises étrangères (en profitant de l'avantage d'emplacement). Une des raisons de réaliser les IED est la grande rentabilité de la production, et les biens produits au pays deviennent plus populaires que ceux provenant de l'importation (voir; Dunning, J. H. et Narula, R. 1996 pp. 1-7).

- (iii) Le dernier groupe ce sont les pays de l'Europe du Sud-Est (Albanie, Bosnie, Bulgarie, Croatie, Macedoine, Roumanie, Serbie et Montenegro) et ceux de la CEI (Arménie, Azerbaïdjan, Biélorussie, Géorgie, Kazakhstan, Kirgistan, Moldavie, Tadjikistan, Turkménistan, Ukraine et Ouzbékistan), sauf la Russie. Parmi les pays énumérés, la Croatie fait partie des pays dont le PNB per capita est le plus élevé et en même temps c'est elle qui investit le plus de tous les pays de l'Europe du Sud-Est. Parmi les pays de la CEI, les leaders en matière de l'exportation des IED sont l'Azerbaïdjan et le Kazakhstan surtout à cause de l'existence des sociétés travaillant dans le domaine de l'exploitation (semblablement au cas de la Russie). Les autres pays font partie des pays le plus faiblement développés de tous les pays analysés, dont l'exportation et l'afflux des IED sont infimes, et les proportions entre l'exportation des IED/ l'afflux des IED ne dépassent pas 10%.



Source: UNCTAD (2005b)

Comme le démontre le graphique numéro 4, le niveau d'afflux des IED dans les nouveaux pays membres de l'UE (pays de l'Europe Centrale et de l'Europe de l'Est) dans les années 1999-2004 s'est caractérisé par la valeur approximative – oscillant dans ces années dans les alentours de 20 MD USD, et atteignant sa valeur maximale égale à 22,6 MD USD en 2003. Il est intéressant que ni en 2003, ni en 2004, on n'a pas observé dans ces pays de brusque boom en ce qui concerne les IED, malgré le fait que c'était l'année précédente et l'année suivante leur accès à la Communauté. Cela signifie qu'une grande partie des investissements liés à leur

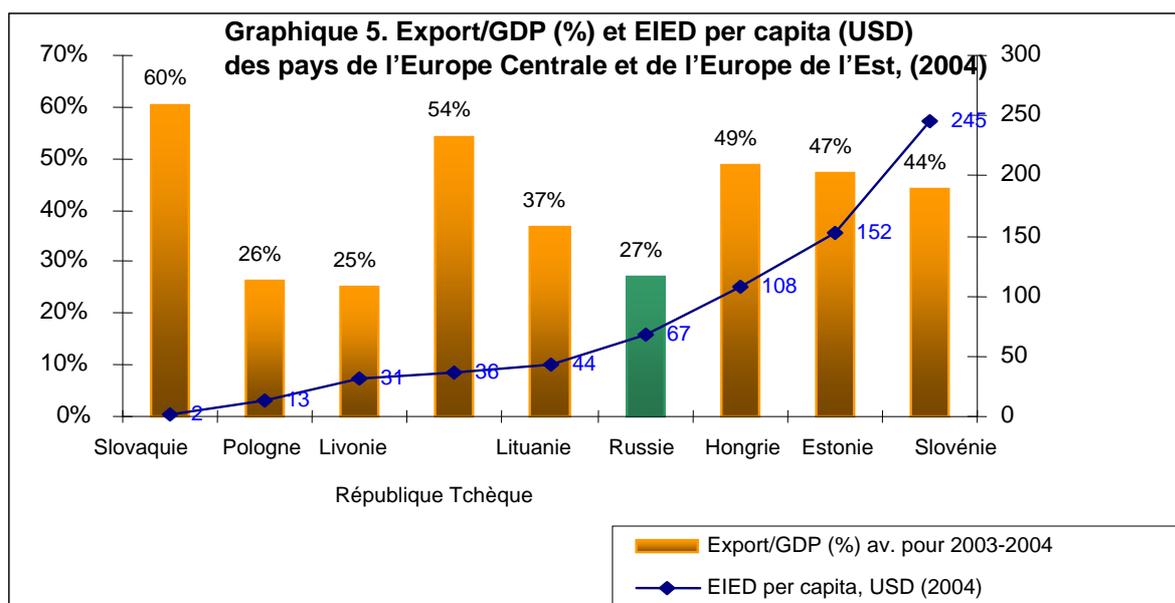


Source: UNCTAD (2005b)

adhésion future au sein de l'UE, a été réalisée avant. Il est important de souligner la dynamique assez importante de l'augmentation des valeurs de l'exportation des IED parmi des nouveaux membres de l'UE, les pays de l'Europe Centrale et de l'Europe de l'Est. Ceci a été démontré sur l'exemple de:

- Augmentation permanente de la participation des EIED originaires de cette région par rapport à la totalité des investissements mondiaux (Fig. 1);
- Augmentation de la valeur de la position d'investissement net (Fig. 2) depuis 2002;
- Dynamique en hausse de la valeur des EIED représentée sur le graphique 3.

Il est intéressant de trouver la réponse à la question, quelle était, et sera, l'influence de l'adhésion à la Communauté sur le changement des valeurs de l'exportation des IED. Sûrement l'adhésion à l'UE contribuera à long terme à la croissance systématique du GDP per capita, alors théoriquement, conformément au modèle IDP de J. H. Dunning, elle doit avoir une influence positive sur la création des CTN dans la région et l'augmentation de leurs investissements. Le facteur suivant lié à l'adhésion est l'égalisation systématique du développement technologique entre les pays de la Communauté des 15 et de ces nouveaux pays membres. Grâce au transfert de la technologie, les nouveaux pays membres obtiendront un avantage technologique et l'utiliseront pour réaliser des investissements. L'hypothèse du lien positif entre l'adhésion à l'UE et l'augmentation de l'exportation des investissements de nouveaux membres – pays de l'Europe Centrale et de l'Europe de l'Est – semble être évidente. Le problème le plus difficile pour la prouver est de créer un modèle économétrique fiable qui séparerait l'influence de l'adhésion à la Communauté sur l'augmentation des valeurs EIED des autres facteurs – micro et macro-économiques.



Source: UNCTAD (2005a) et UNCTAD (2005b),

Le graphique 5 représente les valeurs de l'exportation/GDP et EIED per capita pour les pays choisis de l'Europe Centrale, de l'Europe de l'Est et la Russie. Il résulte clairement que pour les pays dont la valeur des EIED per capita est la plus grande, le niveau de l'ouverture de l'économie, mesuré par la relation entre l'exportation et le GDP dépasse 40% et il égale 44% pour la Slovénie, 47% pour l'Estonie et 49% pour la Hongrie. Cela démontre que pour les nouveaux pays membres, pays de l'Europe Centrale et de l'Europe de l'Est, une grande importance des EIED per capita correspond au grand niveau d'ouverture de leurs économies. Les données concernant le niveau d'ouverture de l'économie russe démontrent que c'est une économie relativement peu ouverte (27% Exportation/GDP). Toutefois le niveau bas de l'ouverture n'empêche pas l'exportation des IED de ce pays. Ces données confirment que l'économie russe est un cas très particulier par rapport aux autres pays de la région:

- Parmi les pays analysés, dans les années 1999-2004 elle atteignait la valeur EIED moins IED la plus importante;
- Dans les années 1998-2004 elle atteignait la plus grande valeur du coefficient EIED/IED;
- malgré l'ouverture de l'économie non importante, elle a atteint 4eme position du point de vue de la valeur de EIED per capita.

Conclusions

1. Le niveau de l'exportation des IED des anciens pays en transformation du marché, augmente systématiquement – et atteint 1,7% de la valeur globale de l'exportation des investissements en 2004. Malgré cela le niveau de l'exportation des IED est toujours quatre fois inférieur par rapport au niveau de l'afflux des investissements dans les pays de la région. La raison principale de l'internationalisation retardée des entreprises de la région, est, avant tout, le départ retardé pour l'expansion vers l'étranger, dû à la situation politique avant 1989.
2. Dans la dissertation les pays en transformation du marché ont été divisés en trois groupes. Dans le premier on retrouve la Russie, dans le deuxième – les nouveaux pays membres de l'UE (les pays de l'Europe Centrale et de l'Europe de l'Est), dans le troisième – les pays de l'Europe du Sud-Est et de la CEI (sauf la Russie). La Russie est un cas particulier, avec le niveau le plus haut de l'exportation des IED et la valeur de la position d'investissement net positive. Il est intéressant que, en même temps, le GDP per capita en Russie est deux fois inférieur par rapport à celui du plus petit nouveau pays membre de l'UE. Les investissements étrangers des CTN russes se concentrent surtout sur l'industrie liée à l'exploitation des richesses naturelles et autres similaires.
3. L'hypothèse concernant la corrélation positive entre l'adhésion à l'UE et l'augmentation de l'exportation des investissements des nouveaux pays membres semble être évidente. Surtout en cas d'une augmentation constante du GDP per capita depuis le moment de l'adhésion, et d'une ouverture des économies de la région. Le problème le plus important pour confirmer cette hypothèse est la création d'un modèle macro-économique fiable qui séparerait l'influence de l'adhésion à l'UE des autres facteurs – micro et macro-économiques.
4. Les plus grands investisseurs parmi les nouveaux pays membres de l'UE (si on prend en considération le niveau de l'exportation des IED per capita) – Slovaquie, Estonie et Hongrie se caractérisent par un niveau de l'internationalisation, mesuré par le rapport entre l'exportation et le GDP, relativement haut. Le niveau de corrélation entre le niveau de l'ouverture de l'économie et l'importance de l'exportation des IED est un sujet intéressant pour des futures analyses.

Bibliographic

- Dunning, J. H. (1981), *International Production and Multinational Enterprise*, Macmillan, London
- Dunning, J. H. (1993), *Multinational Enterprise and the Global Economy*, Harrow, Addison-Wesley
- Dunning, J. H. (2000), *Regions, Globalization, and the Knowledge Based Economy*, Oxford University Press, Oxford
- Dunning, J. H. and Narula, R. (1996), *Foreign Direct Investment and Governments*, Routledge, London and New York
- Geldner, M. (1986), *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, MiO nr 193, SGPiS, Warszawa
- Kalotay, K (2004), *The late riser TNC: Outward BIZ from Central and Eastern Europe*, Conference paper 'New Europe 2020. Visions and Strategies for Wider Europe'. Turku School of Economics and Business Administration, Turku (Finland). August 27–8.
- Kojima, K. and Ozawa, T. (1984), *Towards a theory of industrial restructuring and dynamic comparative advantage*, Hitobashi Journal of Economics, vol. 25, No. 2 (December)
- Luostarinen, R. (1970), *Internationalisation of the Firm*, Acta Academiae Oeconomicae Helsingiensis, series A: 30, Helsinki
- Ozawa, T. (1992), *Foreign Direct Investment and Economic Development*, Transnational Corporations, vol. 1, No. 1, February
- Vernon, R. (1966), *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, Quarterly Journal of Economics, vol. 80
- UNCTAD (2004), *United Nations, World Investment Report 2005, The shift towards services*, New York and Geneva
- UNCTAD (2005a), *Unctad Handbook of Statistics*, New York and Geneva
- UNCTAD (2005b), *United Nations, World Investment Report 2005, Transnational Corporation and the Internationalization of R&D*, New York and Geneva
- Wilinski, W (2004), *Outward BIZ from selected Central and Eastern European Countries – theory and tendencies*, EIBA 2004, Lubljana
- Weiner, C (2006), *Russian BIZ in Central and Eastern European Countries. Opportunities and threats*, Working Paper no. 168, Hungarian Academy of Sciences,

Activités des entreprises japonaises en vue du développement durable : exemples de technologies avancées et devoirs pour sa diffusion

Université Nihon(Japon) Yasuyuki YANABA

Mots clés : Protocole de Kyoto / MDP(Mécanisme de Développement Propre) / Développement Durable / Engagement des entreprises japonaises / Transfert de technologie / Construction de système pour l'engagement / RSE(Responsabilité Sociale d'Entreprise) / Conversion de valeur ou conscience / Commercialisation d'efforts /

Résumé :

Les entreprises japonaises s'engagent dans le développement durable notamment pour réduire leur émission de CO2 dans le cadre du **Protocole de Kyoto**. Dans beaucoup de sphères elles ont réussi à développer des technologies avancées, mais leur émission de CO2 n'ont pas été totalement réduites à cause de l'augmentation de la consommation d'électricité notamment par les magasins ou les bureaux. Donc, le Japon sera obligé d'acheter des droits d'émission de CO2. Les Japonais ont la nécessité de changer leurs valeurs, qui tiennent compte surtout du commerce, et les entreprises japonaises devront réaliser le **RSE**.

I

Le **développement durable** implique un changement de comportement face aux menaces qui pèsent sur les hommes et la planète (changements climatiques, risques industriels et sanitaires, inégalités sociales...). Bien sur on puisse se demander s'il sera possible de prendre effectivement en compte les questions d'environnement, notamment pour les entreprises dans les pays en voie de développement, dans le contexte des sociétés capitalistes actuellement globalisées.

MDP(Clean Development mechanism en anglais) qui est une partie du Protocole de Kyoto, est une manière d'utilise le mécanisme commercial pour résoudre les conflits entre pays en voie de développement et pays avancés autour d'une réduction des émissions de gaz à effet de serre.

Maintenant de plus en plus d'**entreprises japonaises** s'engagent dans des projets étrangers pour diminuer les émissions de gaz, cherchant à obtenir des « **droits d'émissions** » en échange de leurs services.

II

Si 2.5 milliards de personnes en Chine et en Inde aspirent à une vie à forte consommation énergétique de style américain, ils pourraient apporter des conséquences tragiques pour le climat mondial.

Mais s'ils peuvent choisir le chemin du développement durable, avec l'aide de

quelqu'un, un changement climatique très dangereux pour nous pourra être évité. C'est justement dans ce but que les projets de **MDP** seront efficacement mis à profit.

Le Japon a déjà connu des expériences désastreuses de nuisances industrielles à l'époque du développement accéléré. Le Japon dès maintenant peut faire profiter les autres pays de son échec. Nous présenterons quelques entreprises japonaises qui ont développé des techniques ou des façons très avancées pour le développement durable.

III

Il est obligatoire pour le Japon de diminuer son émission de CO2 avant l'année 2012, 6 % de moins que celle de l'année 1990. Dans ce contexte, les efforts ou l'engagement comme « **entreprise citoyenne** » pour le développement durable par les entreprises japonaises sont espérés, et des efforts pour réaliser une « **RSE** » (Responsabilité Sociale d'Entreprise, ou Corporate Social Responsibility en anglais) sont demandés maintenant par la société civile.

IV

Beaucoup d'entreprises japonaises s'engagent dans le développement durable par exemple :

- 1) économie d'énergie et réduction de l'émission de CO2
- 2) développement de nouvelles technologies : nouveaux éco-véhicules, utilisation d'énergies de remplacement, nouveaux moteurs Diesel, etc.
- 3) recyclage
- 4) reconsidération des heures d'ouverture
- 5) finance qui prend en considération la protection de l'environnement

V

Nous pouvons résumer les points importants en analysant des exemples d'entreprises avancées qui ont réussi à s'engager dans le développement durable, comme suite :

- 1) construire chez des entreprises un système pour le développement durable
- 2) la nécessité de l'évolution de la technologie
- 3) les produits ou les services ont la nécessité d'être dessinés en faisant attention à l'environnement.
- 4) l'établissement d'une communication avec la société

Aussi ce qu'il faut au développement durable, c'est le changement de conscience de tous, et ce qui est notamment nécessaire pour l'entreprise, c'est la conscience d'être « entreprise –citoyenne ». En réalité ce qui est nécessaire est que l'engagement dans le développement durable soit récompensé dans ce monde commercialisé.

Et puis, pour la **diffusion de technologies** avancées, la politique

d'encouragement d'Etat être admise comme une façon adjointe nécessaire. Il est aussi nécessaire de réaliser une **participation des citoyens** dans la gestion des entreprises. C'est à cause de la nécessité d'un point de vue qui rétablit l'équilibre entre l'entreprise et la société citoyenne.

Tables des matières

I. Développement durable, Protocole de Kyoto et Mécanisme de développement propre (MDP)

1. Développement durable et scepticisme

2. Protocole de Kyoto, MDP et Commerce des émissions

II. Développement de l'Asie et détérioration de l'environnement, ainsi que l'attente asiatique des fonds ou de technologie environnementale japonaise

1. Impact des Géants Asiatiques et problèmes d'environnement

2. Les techniques très avancées des entreprises japonaises pour le développement durable

3. Assistance gouvernementale

III. Gestion des entreprises japonaises de la protection de l'environnement

1. Protocole de Kyoto et engagement pour la protection de l'environnement chez des entreprises japonaises et chez d'autres organisations

2. RSE ou « l'entreprise citoyenne » comme culture et les sphères d'engagements des entreprises japonaises

IV. Exemples d'engagements avancés chez des entreprises japonaises

1) économie d'énergie et réduction de l'émission de CO₂

2) développement de nouvelles technologies : nouveaux éco-véhicules, utilisation d'énergies de remplacement, nouveaux moteurs Diesel, etc.

3) recyclage

4) reconsidération des heures d'ouverture

5) finance qui prend en considération la protection de l'environnement

V. Ce qu'il faut pour la gestion de l'environnement et pour nécessité de transférer la technologie japonaise vers les autres pays

1. Les points importants chez les entreprises pour s'engager dans le développement durable

2. Conversion de valeur ou changement de conscience et la commercialisation d'effort des réalités

3. Devoir de diffusion du développement durable dans les P.M.E ou dans les pays en voie de développement

VI. Les problèmes nonrésolus - en guise de conclusion -

I. Développement durable, Protocole de Kyoto et Mécanisme de développement propre (MDP)

1. Développement durable et scepticisme

Le **développement durable** implique un changement de comportement face aux menaces qui pèsent sur les hommes et la planète (changements climatiques, risques industriels et sanitaires, inégalités sociales...). Bien sur, on peut s'interroger sur cette volonté de parvenir à un réel « développement durable ». En effet on peut se demander s'il sera possible de prendre effectivement en compte les questions d'environnement, notamment pour les entreprises dans les pays en voie de développement, dans le contexte des sociétés capitalistes actuellement globalisées. En outre c'est parce que les objectifs du développement durable contribuent à servir d'alibi à une constante recherche de profits, que des entreprises suivent une politique de développement durable. On ne peut pas s'empêcher de penser que ce scepticisme est justifié.

Toutefois, c'est un fait qu'il n'y a personne d'autre que nous, l'humanité, face aux questions très sérieuses et difficiles de l'environnement, qui peut y trouver une solution. Donc, nous acceptons que l'engagement de la société internationale ou de chaque pays est indispensable pour le développement durable ou pour un équilibre satisfaisant entre le sociale et l'économie.

Il y a plusieurs sortes de façons de s'engager pour résoudre les questions d'environnement. Ce sont l'engagement autonome ou la régulation obligatoire, y compris les taxes ou les subventions. Toutes ces façons sont nécessaires.

2. Protocol de Kyoto, MDP et Commerce des émissions

MDP (Clean Development mechanism en anglais) qui est une partie du Protocole de Kyoto, est une manière d'utiliser le mécanisme commercial pour résoudre les conflits entre pays en voie de développement et pays avancés autour d'une réduction des émissions de gaz à effet de serre. Le Protocole de Kyoto autorise les pays avancés à sponsoriser des projets de réduction de gaz à effet de serre dans les pays en voie de développement en échange de « **crédits carboniques** » qui peuvent être utilisés pour eux-mêmes afin d'aboutir à l'objectif de réduction fixé par le Protocole de Kyoto.

Commerce des émissions :

Bien que le Japon fasse face à une bataille dont l'objet est la réduction des gaz à effet de serre sous le Protocole de Kyoto, il n'y a pas beaucoup de façons possibles pour les entreprises privées de réduire par elles-mêmes considérablement leurs émissions. Donc le gouvernement et des entreprises privées sont en train d'essayer d'acquiescer des « **crédits d'émissions** » sous le système international de commerce, créé en conjonction avec la structure du Protocole de Kyoto.

Maintenant de plus en plus d'entreprises japonaises s'engagent dans des projets étrangers pour diminuer les émissions de gaz, cherchant à obtenir des « droits d'émissions » en échange de leurs services.

II. Développement de l'Asie et détérioration de l'environnement, ainsi que l'attente asiatique des fonds ou de technologie environnementale japonaise

1. Impact des Géants Asiatiques et problèmes d'environnement

Si 2.5 milliards de personnes en Chine et en Inde aspirent à une vie à forte consommation énergétique de style américain, ils pourraient apporter des conséquences tragiques pour le climat mondial.

L'Agence internationale de l'énergie dit que de l'année 2000 à l'année 2030 l'augmentation des émissions de gaz à effet serre en Chine, égalera celle du monde entier. En Inde c'est aussi presque la même chose. L'Institut Mondial des Ressources dit que les émissions en Inde augmenteront de 70% d'ici à 2025¹.

Est-ce que la Chine et l'Inde ont l'intention ou la technologie nécessaire pour franchir le chemin occidental de développement qui avait consommé énormément d'énergie? En effet, nous ne pouvons pas attendre qu'ils prennent l'initiative de suivre ce chemin au regard des problèmes d'environnement.

Mais s'ils peuvent choisir le chemin du développement durable, avec l'aide de quelqu'un, un changement climatique très dangereux pour nous pourra être évité. C'est justement dans ce but que les projets de MDP seront efficacement mis à profit.

2. Les techniques très avancées des entreprises japonaises pour le développement durable

Des entreprises japonaises qui s'engagent activement dans ces projets notamment en Asie sous la structure du Protocole de Kyoto, sont celles de l'industrie d'électricité, ou de sidérurgie, et d'autres commerces qui émettent de grandes quantités de CO2 par leurs opérations, et certaines maisons générales de commerce aussi visent à la chance d'agir comme courtiers dans le commerce des crédits d'émissions. Maintenant ces entreprises sont très réputées par leurs technologies très avancées de protection de l'environnement, et elles sont en train d'accumuler de l'expériences en commerce de droits d'émissions.

Le Japon a déjà connu des expériences désastreuses de nuisances industrielles à l'époque du développement accéléré. Ces expériences l'ont forcé à développer sa technologie de protection de l'environnement jusqu'à maintenant. Le Japon dès maintenant peut faire profiter les autres pays de son échec. On peut dire que c'est

¹ *Le Times.*, 3 avril, 2006.

« une chance dans le malheur ». Nous présenterons quelques entreprises qui ont développé des techniques ou des façons très avancées pour le développement durable.

3. Assistance gouvernementale

Bien que la mission du Japon augmente pour la protection de l'environnement global, les dépenses domestiques d'administration afférentes sont en diminution depuis quelques années. Au contraire l'Assistance Officielle au développement (ODA en anglais), notamment pour la protection de l'environnement, a une importance de plus en plus admise. Dans le chapitre III, nous pouvons voir son assistance pour le développement durable dans les pays étrangers, qui est réalisée en coopération avec des entreprises japonaises, notamment dans les industries lourdes. On peut s'interroger sur s'il n'y a pas de problèmes à la participation du gouvernement japonais, du point de vue de la décision des prix, qui doivent être originellement décidés dans un marché libre. De toute façon, l'assistance financière directe ou indirecte par le Japon est espérée par les pays en voie de développement².

Non seulement dans ces industries mais dans les autres, y compris les divers compagnies de service et de finance, et les divers établissements privés ou publics, par exemple, beaucoup de compagnies et de gouvernements de pays ou de municipalités, s'engagent pour le développement durable, essayant de développer et de profiter des nouvelles techniques comme celles présentés ci-dessous pour protéger l'environnement.

III. Gestion des entreprises japonaises de la protection de l'environnement

1. Protocole de Kyoto et engagement pour la protection de l'environnement chez des entreprises japonaises et chez d'autres organisations

Il est obligatoire pour le Japon de diminuer son émission de CO₂ avant l'année 2012, 6 % de moins que celle de l'année 1990. Mais c'est très difficile à cause de certaines raisons, notamment la croissance de la consommation d'électricité pour la production industrielle ou la consommation civile. Par suite, le Japon doit profiter du MDP(Clean Development Mechanism) pour respecter le programme du Protocol de Kyoto.

a. Gouvernement japonais, municipalités et organisations publiques

Bien que la mission de l'administration pour la protection de l'environnement s'étende, ses dépenses pour cela sont en diminution depuis quelques années, et d'autre part de plus en plus d'affaires lié à la protection de l'environnement sont

² Jusen ASUKA, « Tikyundanka taisaku kokusai kyouryoku projekuto no keizaisei hyouka to nihonno seisakutaiou no arikata » (Tohoku Univ.)

développées par des entreprises privées.

Les efforts de l'administration nationale ou des municipalités japonaises sont représentés par les politiques d'information publique, par exemple, la campagne qui s'appelle « Cool Biz », dont le but est d'économiser des ressources énergétiques. Egalement, dans beaucoup de municipalités, des bâtiments publics sont en train d'être reconstruits pour augmenter la co-utilisation des énergies consommées dans les bâtiments. Cette nouvelle politique, qui s'appelle « ESCO » (Economy Service Company en anglais) est accomplie avec le concours d'entreprises privées, de banques ou de sociétés de leasing, parce que maintenant beaucoup de municipalités sont financièrement en déficit.

Des organisations quasi-publiques sont organisées pour s'engager dans des recherches ou dans le développement d'une solution aux problèmes de l'environnement. Ils exécutent des affaires variées en collaboration avec les organisations civiles. Il est caractéristique qu'il soit nécessaire pour les citoyens ou leurs organisations d'y participer pour trouver la solution aux problèmes d'environnement, parce que les efforts effectués par les organisations comme celles de consommateurs ou par les organisations civiles sont indispensables pour l'exécution de politiques environnementales publiques ou aussi pour la gestion d'entreprises qui voudraient s'engager dans une démarche de développement durable. Par exemple, des projets environnementaux d'administration, le développement de produits qui prennent en compte l'environnement, et leur distribution ou recyclage etc...sont essayés sérieusement par des gouvernements ou des entreprises, mais c'est quand des mouvements de consommateurs comme « l'acquisition verte » « le recyclage » ou l'économie de l'énergie consommée à la maison etc....sont suivis avec la collaboration des organisations civiles que nous pouvons efficacement les développer.

b. Engagement des entreprises japonaises

Dan ce contexte, les efforts ou l'engagement comme « entreprise citoyenne » pour le développement durable par les entreprises japonaises sont espérés, et des efforts pour réaliser une « RSE » (Responsabilité Sociale d'Entreprise, ou Corporate Social Responsibility en anglais) sont demandés maintenant par la société civile.

2. RSE ou « l'entreprise citoyenne » comme culture et les sphères d'engagements des entreprises japonaises

a. RSE ou « l'entreprise citoyenne » comme culture

La diminution d'émission de CO₂, le recyclage de produits, le développement d'éco-produits etc. qui sont importants pour le développement durable, sont donc devenus une responsabilité sociale pour les entreprises japonaises. Il est aussi possible de dire que l'engagement dans le développement durable doit devenir une

culture pour les entreprises, du point de vue de « l'entreprise-citoyenne », sinon il est très difficile de résoudre le problème environnemental, parce qu'il est originellement difficile de le résoudre sans une considération du point de vue social très étendue.

Autrement-dit l'entreprise doit être un membre de la société citoyenne ou de la société globale et donc elle doit accepter les demandes de celles-ci, y compris la revendication de participation aux décisions ou à la gestion d'entreprise, notamment pour la solution du problème environnemental local, domestique ou global.

b. Les sphères d'engagements des entreprises japonaises

Les sphères d'engagements sont très étendues, y compris des engagements non seulement par des entreprises industrielles variées mais aussi par des entreprises de commerce ou de finance ; les contenus des affaires soumises au devoir de développement durable sont aussi très variés, notamment très caractéristiques de l'utilisation de technologies avancées ou de la coopération des entreprises qui ont une relation de commerce ; cette-coopération est notamment poussée au sein d'un même groupe de sociétés, dont l'efficacité de la division du travail est la plus déployée.

Les sphères :

- *la conservation de l'énergie
- *le développement des énergies nouvelles ou alternatives au pétrole
 - :la génératrice par énergie solaire, éolienne ou biologique
- *le design de produits qui considèrent l'environnement
 - :le recyclage – la réutilisation
 - :le développement de produits durables
 - :l'éco-emballage
- *le système d'approvisionnement qui prend en considération l'environnement
 - :le changement de la façon de transporter par l'utilisation du train ou du bateau etc.
- *la publication de rapport de RSE

IV. Exemples d'engagements avancés chez des entreprises japonaises

Beaucoup de l'énergies ou des ressources naturelles sont consommées à cause de l'augmentation de l'utilisation de la TI(Technologie Informatique) ou du prolongement des heures d'ouverture des magasins. Notamment l'ouverture de « convenience stores »(petits supermarchés de quartier) qui sont ouverts 24 heures sur 24 augmente. Les autres types de magasins, par exemple Matsukiyo(drugstore) ou Macdonald, augmentent aussi le nombre de leurs magasins qui sont ouverts 24 heures sur 24. Selon le « Livre blanc sur l'environnement » de l'année 2006 du

ministère de l'environnement, l'émission de CO₂ par tous les « convenience stores » en 2003 a augmenté de 3 fois comparée à celle de 1990.

À propos de ce problème, l'émission de CO₂ est augmentée aussi par les entreprises de transport qui distribuent les marchandises aux convenience stores. Selon le même rapport, 20% de l'émission de CO₂ au Japon est due aux entreprises de transport. Il est donc nécessaire de réduire positivement le CO₂ dans ce domaine³.

L'utilisation de TI dans les bureaux est l'autre cause de l'augmentation de la consommation d'électricité. D'après les dernières nouvelles du Nihon Keizai Shinbun, les heures de travail dans les bureaux au Japon sont les plus longues au monde. C'est une raison pour laquelle la consommation de l'électricité augmente en été et en hiver notamment quand le conditionnement climatique est utilisé⁴.

En effet il n'y a pas de solution radicale à ces problèmes, notamment dans le contexte d'environnement de marché très concurrentiel. Bien que nous puissions ici présenter ci-dessous les noms d'entreprises japonaises qui s'engagent dans le développement durable dans des sphères très étendues, il est en réalité difficile de mener à bien un programme de réduction de CO₂. Ainsi on peut dire qu'il est inévitable de pousser les projets de diminution de CO₂ en pays étrangers ou d'acheter des « crédits d'émission » pour respecter le programme du Protocole de Kyoto.

Exemples :

1) économie d'énergie et réduction de l'émission de CO₂⁵

*économiser l'énergie par la façon de Kaizen et de Kanban (Système Toyota) dans le processus de fabrication

Advantest S.A., Kyoto ceramics S.A. et Shimux S.A. économisent l'électricité par la révision du processus de fabrication et diminuent les émissions de CO₂

*l'utilisation de Ictag dans la distribution pour télécontrôler ou économiser l'énergie de transport

Ryoshoku S.A. profite du système RFID (radio frequency identification en anglais) qui utilise l'Ictag pour économiser le coût d'énergie des voitures de livraison

Kokubu S.A. profite des données de TI pour améliorer leur façon de livrer de petites commandes

³ Le Ministère de l'environnement japonaise, *Livre blanc sur l'environnement 2006*, 2006.

⁴ Nihon Keizai Shinbun(Nouvelles Commerciales Japonaises), mars 2007.

⁵ Nikkei Sangyou Shinbun(Nouvelles Industrielles Japonaises),2006. ces articles ici sont principalement issus de ces journaux.

*l'engagement dans le développement durable parmi les compagnies en relation d'affaires au-dedans et au-dehors du même groupe.

Groupe Nissin Mouture décide le programme de réduction de CO2 dont la charge est partagée parmi les 38 sociétés du groupe. Les sociétés qui dépassent le programme ou la charge peuvent faire des bénéfices en en vendant aux autres sociétés dans le groupe, et il en résulte que l'émission de groupe diminue considérablement dans l'ensemble.

Groupe Matsushita aussi profite de cette quasi-MDP pour économiser sur le coût d'énergie.

2) développement de nouvelles technologies : nouveaux éco-véhicules, utilisation d'énergies de remplacement, nouveaux moteurs Diesel, etc.

*Toyota va augmenter le chiffre d'affaires de son véhicule Hybride (utilise un moteur électrique et à essence).

Le nombre de voitures vendues en 2006 atteint 312500, 33% plus comparé à l'année précédente. Toyota va augmenter le nombre de modèles qui ont un moteur Hybride. C'est la véhicule stratégique avant que le véhicule électrique ou celui à pile à combustible soient développés.

Les autres fabricants comme Honda, Nissan etc. aussi, sont en train de développer de nouveaux types de véhicules, qui peuvent réduire l'émission de CO2, par exemple, le nouveau moteur Diesel bien que celui-ci ait le devoir de réduire son émission de Nx⁶.

Ainsi c'est la stratégie des fabricants japonais qui se font une arme de la technologie environnementale pour augmenter leur chiffre d'affaires.

Nous pouvons présenter les autres technologies qui sont maintenant développées par des entreprises japonaises pour réduire la charge sur l'environnement :

*Mitsubishi Shouji S.A.(Mitsubishi Corporation) développe une technologie qui génère de l'électricité en profitant du gaz des marais.

*Mitsubishi Juko S.A. et Sharp S.A. développent une technologie de génératrice par énergie éolienne, et Sharp essaye de construire une usine de piles solaires dont la capacité de production est la plus grande au monde⁷.

3) recyclage

*Richo S.A. affronte le recyclage des produits hors d'usage, par laquelle la charge de ceux-ci sur l'environnement peut être atténuée, ainsi Richo peut réaliser une réduction du coût de production. Il est à noter que la société décide d'un programme de recyclage ou d'autres mesures, dont la charge est partagée parmi les

⁶ Sankei Shinbun(Nouvelles Commerciales et Industrielles), 6.mars.2007.

⁷ Nikkei Sangyou Shinbun, 12 mai.2006.

divisions pour préserver l'environnement, et aussi que la prime des cadres de la société est réduite s'il ne peut pas accomplir son devoir⁸.

4) reconsidération des heures d'ouverture

*Rawson S.A. (convenience store) considère la réduction des heures d'ouverture, mais les autres sociétés rivales ne se mettent pas d'accord avec lui.

Un tiers de la consommation d'électricité des « convenience stores » est due à l'illumination, et le reste au conditionnement climatique et à la réfrigération. Donc Family Mart S.A. essaye de conserver l'énergie en utilisant la chaleur d'échappement de ces appareils pour le chauffage du magasin⁹.

Ainsi ce qu'il faut à la gestion de ces entreprises est la compatibilité de la conservation d'énergie et de la convenance, mais il peut être inévitable de considérer la réduction des heures d'ouverture pour respecter le programme du Protocole de Kyoto.

5) finance qui prend en considération la protection de l'environnement

À cause de la loi bancaire, les banques japonaises ne peuvent pas faire l'intermédiaire de commerce d'émission, mais elles essayent d'affronter les affaires dans le domaine du commerce, et aussi d'élargir leur engagement dans le développement durable par des affaires originales.

La banque Nihon Seisaku Tousei (Development Bank of Japan en anglais) donne l'avantage de taux d'intérêt diminués aux entreprises qui prennent en considération la protection de l'environnement ou qui poussent le développement durable. Ceci est une sorte d'IRS (Investissement Responsable Social) dont la forme est un prêt, et le total a déjà excédé cent milliards¹⁰.

V. Ce qu'il faut pour la gestion de l'environnement et pour nécessité de transférer la technologie japonaise vers les autres pays

1. Les points importants chez les entreprises pour s'engager dans le développement durable

Nous devons ici considérer des exemples d'organisation réelle dans les entreprises pour pousser l'engagement dans le développement durable. Nous pouvons résumer les points importants en analysant des exemples d'entreprises avancées qui ont réussi à s'engager dans le développement durable.

D'abord il est nécessaire de construire chez des entreprises un système pour le développement durable, qui y garantit la concrétisation réelle du programme ou de l'idée. Le deuxième point est la nécessité de l'évolution de la technologie pour le

⁸ Nikkei Business, 14 fév. 2005.

⁹ Nikkei Sangyou Shinbun, 23 fév. 2006.

¹⁰ Ibid, 15 sep. 2004 et 13 oct. 2006.

développement durable ou pour la protection de l'environnement, par exemple, de la technologie pour l'économie d'énergies ou de celle pour le recyclage ou la réutilisation. Troisièmement, les produits ou les services ont la nécessité d'être dessinés en faisant attention à l'environnement. Quatrièmement, l'établissement d'une communication avec la société, ou avec des gens qui ont des intérêts divers, y compris des gens au niveau régionaux, des organisations non gouvernementales ou non lucratives. Le rapport de développement durable doit être non seulement pour l'actionnaire d'entreprise mais aussi pour tout le monde.

2. Conversion de valeur ou changement de conscience et commercialisation des réalités d'effort

Ainsi ce qu'il faut au développement durable, c'est le changement de conscience de tous, et ce qui est notamment nécessaire pour l'entreprise, c'est la conscience de la « entreprise –citoyenne ». De l'autre côté, la société ou les gens doivent avoir la conscience de la « terre-citoyenne ». La construction d'un tel système pour s'engager dans le développement durable est la garantie de cette conscience.

En réalité ce qui est nécessaire est que l'engagement dans le développement durable soit récompensé dans ce monde commercialisé. Ce sera la seule façon efficace en réalité pour réaliser un développement durable. Autrement dit l'entreprise de bonne démarche doit être récompensée, sinon celle-ci ne peut pas survivre à la guerre commerciale.

3. Devoir de diffusion du développement durable dans les P.M.E ou dans les pays en voie de développement

Chisso S.A. qui était connu en mal par la pollution industrielle due aux émissions de mercure, a désormais développé une technologie très avancée pour réduire ces émissions. Maintenant, cette société exporte sa technologie en Chine en profitant de l'expérience de son échec. La technologie bien sûre peut être vendue à des entreprises d'autres pays. On peut dire que c'est « une chance dans le malheur ». En outre de cette société il y a beaucoup d'entreprises japonaises qui peuvent contribuer au développement durable dans le monde entier. Pour des entreprises japonaises, c'est une grande chance.

Mais en général la technologie avancée des entreprises japonaises coûte cher pour des P.M.E. (petites et moyennes entreprises) ou pour les entreprises des pays en voie de développement. Pour cette raison, les entreprises japonaises n'ont pas suffisamment profité de cette chance jusqu'à maintenant. Nous avons ci-dessous analysé ce problème du point de vue des entreprises japonaises :

Devoir pour la diffusion ou la solution:

La puissance des lois ou de la fiscalité pour diffuser la technologie : est ce que cette façon est efficace pour le développement durable?

On ne peut pas nier son efficacité mais ce qu'il faut au développement durable doit être présent : la conversion de valeur, la volonté spontanée ou l'éthique des affaires, sinon on trouvera un moyen de trouer les lois ou les règles. Et aussi cette efficacité se limite au pays.

Nous avons déjà noté le MDP. C'est un type de transfert de technologie. Ainsi pour être diffusé dans les pays en voie de développement, il faut y adjoindre d'autres méthodes, par exemple, une subvention d'Etat sera nécessaire quand la technologie pour la protection de l'environnement se montre cher.

Le transfert de technologie par la société-mère pour sa filiale étrangère sera une autre façon possible. La compagnie en participation d'une entreprise japonaise et d'une étrangère sera efficace, et l'entreprise japonaise pourrait acheter les droits d'émissions de cette compagnie pour respecter le programme du Protocole de Kyoto.

Une autre solution à trouver est celle à la violation de la propriété intellectuelle. Cette violation est un obstacle pour le transfert de technologie. Si la violation n'est pas empêchée, les entreprises japonaises ne voudront pas transférer leur technologie.

VI. Les problèmes non-résolus - en guise de conclusion -

La Chine est en train de se développer rapidement et vient de commencer une époque de motorisation. L'Inde aussi suivra le chemin occidental de développement qui consomme de l'énergie. Si le monde n'arrête pas ce style de vie, les ressources pétrolières du globe seront consommées par la motorisation.

Le Japon est connu pour sa technologie avancée de protection de l'environnement, notamment pour celle des voitures. Mais l'environnement sera détruit à coup sûr si le monde continue cette façon de vivre. Il n'y a donc pas de quoi être fier. On ne peut pas dire que cette façon de vivre du monde actuel est avancée.

Il y a beaucoup de magasins qui sont ouverts après minuit ou pendant 24 heures bien que presque tout le monde soit couché. Ce style de commerce est maintenant en train d'être promu en Chine par des entreprises japonaises. Ainsi on peut dire que le Japon est un précurseur de destruction de l'environnement, et que ce qu'il faut pour la protection de l'environnement, ce serait la conscience de soi-même comme précurseur de cette destruction. Sinon le Japon ne pourra pas réussir à développer et à diffuser la commercialisation et le chemin du développement durable dans le monde entier.

En même temps il est nécessaire pour l'entreprise privée de pouvoir faire un profit sur le marché. C'est la condition nécessaire pour réaliser le développement durable. La politique d'encouragement d'Etat, par exemple la subvention ou la

fiscalité qui sont mentionnées plus haut, pourraient être admises comme façons adjointes nécessaires.

Il est aussi nécessaire de réaliser une participation des citoyens dans la gestion des entreprises. C'est à cause de la nécessité d'un point de vue qui rétablit l'équilibre entre l'entreprise et la société citoyenne. Notamment, il sera inévitable de contrôler les activités des entreprises, du point de vue de la société-citoyenne, au-dedans comme au-dehors du pays. Ce point de vue est ce qui manque particulièrement à la société japonaise.

Fin

Bibliographie :

- Chugoku kankyou mondai kenkyukai, *Chugoku kankyou handbook(Guide de l'environnement chinois)*, Sousousha, Tokyo,2004.
- Tomoyuki KOJIMA, *Chugokuno kankyou mondai(Problèmes environnementals chinois)*, Press Univ. de Keio, Tokyo,2006.
- Jusen Asuka, Kenji Otsuka, Yasushi Aikawa, "The State of the Environment in the People's Republic of China" in Japan Environmental Council ed., "The State of the Environment in Asia 2005-2006", 2005 Springer.
- Jusen Asuka, "Transfer of Environmentally Sound Technologies from Japan to China", *Environmental Impact Assessment Review*, vol.19, Elsevier.
- Zhidong Li, "Chugokuno enerugi kanyou mondai"(Problèmes environnementals et énergétiques chinois), Keizai sangyou kenkyujo, Tokyo,2004.
- Japan for Sustainability, www.japanfs.org/ja/business/reports.html, voir les rapports de RSE des entreprises japonaises.
- Development bank of Japan, www.dbj.go.jp/japanese/environment/index.html, voir les informations des problèmes environnementals et des engagements des entreprises japonaises dans le développement durable
- Japan Bank for International Corporation, www.jbic.go.jp/english
- New Energy and Industrial Technology Development Organization, www.nedo.go.jp/

**ASSOCIATION INTERNATIONALE DES ECONOMISTES DE
LANGUE FRANCAISE**

55^{EME} CONGRES – VARSOVIE 21 – 23 MAI 2007

ECOLE SUPERIEURE D'ECONOMIE ET DE GESTION DES SERVICES
PUBLIQUE, BRATISLAVA, SLOVAQUIE

REGIONALISATION A L'EPOQUE DE MONDIALISATION

PROF. ING. VLADIMIR ZAPLETAL, PhD.

MAI 2007

Régionalisation à l'époque de mondialisation

Régionalisation de l'époque de François Perroux, le fondateur de la théorie de polarisation, a changé complètement son caractère (1). La régionalisation de F. Perroux correspondait à la création des régions et donnait la réponse quels sont les processus de création d'un pôle de développement là où il n'existe pas, ou plutôt où il n'existait pas avant sa création. Les forces qui créent le développement: l'attraction techniques, l'attraction des revenus, l'attraction géographique, l'attraction psychologique ont participé à la création de développement en France, dans les années 1970 – 1980. On y peut ajouter encore l'attraction budgétaire et l'attraction des services publiques élaboré par l'auteur de ce papier (2). Actuellement à l'époque de mondialisation ces mécanismes fonctionnent dans les conditions des régions peut développées dans les pays industrialisés et ne jouent pas le rôle dans la régionalisation mondiale.

On peut distinguer quatre sortes des régions dans le monde:

1. la région mondiale étendue sur toute la planète,
2. les régions continentales dans le monde créé par les groupes des états sur les continents ou par un état qui forme une grande partie du continent /UE, USA, Chine, Russie, Inde, monde Arabe, Afrique, Amérique de Sud, Australie,
3. les régions à l'intérieur des régions continentales – les régions d'États nationaux,
4. les régions à l'intérieur des États nationales – les régions administratives, faisant la structure des États nationaux.

Ces dernières régions font l'objet de théorie de polarisation de François Perroux. Elles n'étaient pas élaborées à l'époque de mondialisation développée. Elles ne peuvent pas répondre aux problèmes actuelles de régionalisation bien que certains idées peuvent être appliqués, ainsi que la polarisation budgétaire dans le cas des régions continentales.

1. Les régions mondiales.

Le monde est géré actuellement par les corporations mondiales, qui dépassent les états nationaux, qui dirigent l'économie mondiale, qui imposent aux états nationaux leur règles, leur lois. Ce sont le Fond monétaire, la Banque mondiale et l'Organisation mondiale de commerce qui imposent ses règles aux pays dans le monde entier. Suel but: profit des corporations mondiales (3). Les régions dans lesquels ils agissent: où le prix de main d'oeuvre

est le plus bas. La gestion de ces corporations est réalisée de n'importe quel point du monde. Le transport des sous-produits et des produits est possible dans le monde à n'importe quel point du globe terrestre. L'idéologie qui aide ce système d'économie est le néolibéralisme, demandant la libre échange des marchandises, des capitaux. Les échanges dépassent les États nationaux. „Laissez passer“ se réalise au niveau mondiale. Les centrales de ces entreprises peuvent se trouver n'importe où. Les sociétés mondiales se présentent dans le monde par les centaines „points de production“ sur l'espace qui entoure le Globe. Dans ce cas le critère de localisation est unique: le profit maximum. Quand le salaire augmente dans les entreprises à un lieu on les ferme et ouvre les mêmes entreprises dans le territoire éloigné milliers de kilomètres où la main d'œuvre est plus bas.

N'importe pas les destins des milliers et milliers des gens licenciés et les conséquences sociales. C'est le problème du pouvoir local....

2. Les régions continentales

La globalisation a créé les régions continentales.

Dans le monde les nouvelles régions continentales ont commencé jouer le rôle toujours plus grave. Tels sont l'Union européenne, les USA, la Chine, l'Inde, le sud-est Asie, l'Amérique latine, le USA, la Russie. Cette dernière ne veut pas jouer le rôle de région de deuxième rang qui lui a attribué M. Brezinski (4). L'Afrique sera encore longtemps dans la position d'une région continentale divisée grâce au pétrole. La même chose divise le monde Arabe. L'Amérique latine commence se bouger.

Le monde est marqué par pluripolarisation, création des régions continentales, qui commence jouer son rôle économique malgré le rôle de corporations mondiales.

On a oublié la leçon de la deuxième guerre mondiale: les pays qui ont perdu la guerre, l'Allemagne et le Japon, sont devenues la deuxième et la troisième économie au monde. La même chose se produira avec la Russie. Elle ne sera pas toujours le pays qui a perdu la guerre froide grâce à la trahison de ses dirigeants.

Les nouvelles grandes régions continentales se sont formées dans le monde.

L'Union européenne comme la région continentale

L'Union européenne est une région continentale. Elle est devenue un nouveau pôle de croissance dans le monde. Elle jouait un rôle de monté de lancement dans la stratégie des USA pour dominer tout l'Euroasie. (Brezinski) (5).

Le processus de développement de l'Union européenne s'accélère. L'élargissement de l'Union européenne d'abord à vingt cinq états européennes et en deux ans de deux états, Bulgarie et Roumanie, le confirme. L'Europe de l'Atlantique à l'Ourale n'est pas proche, mais elle n'est pas si éloignée dans le temps historique.

Les oponents neoliberalistes, les eurosceptiques, rêvent de désagrégation de l'Union européenne, la dissolution de régions continentales dans cinq ou dix années. Une telle chose qu'il conviendrait à la puissance mondiale numéro un – les USA.

L'Union européenne joue un rôle qui influence le marché mondial, ces intérêts communs: l'état sociale, les solutions des problèmes mondiaux par la voie pacifique, le problème de raccourcissement de temps de travail grâce au développement technique et scientifique, comme la solution de la chômage au monde, la société informatique, solutions des conflits militaires qui proviennent des intérêts de l'industrie pétrolière.

La tendance anglo-américaine, soutenue par la droite politique, dans certains membres de l'UE soutenue par les dollars américaines, distribuées parmi les organisations nongouvernementales, pour les personnes de „révolution rosée“ surtout dans les pays d'ancienne zone soviétique ne réussira pas.

Prague et Varsovie peuvent nous servir d'exemple: le désir de USA, désir d'installer les composants de système antimissile dans ces pays. Les droits gouvernementaux sont pour ces installations, la population est contre.

Parmi les états de l'UE existent les différences dans certaines solutions politiques, y compris la guerre en Irak, dans le mode d'utilisation des armées nationales, dans certaines solutions politiques de Yougoslavie. Ce sont les conséquences de „l'État national“ surtout dans certaines des nouveaux pays, qui sont contre „superétat“ qui réclament l'autonomie dans le domaine de la politique fiscale, qui rêvent d'autonomie des États membres etc. Le processus de l'unification des états européennes va se produire malgré cela, malgré ces difficultés.

Principe „ laissez passer – laissez faire“

Le principe de la Révolution française de l'année 1789, du tiers état, „laissez passer – laissez faire“, fut orienté contre le système féodal qui posait mille barrières au commerce par les différents péages imposés aux marchands pour passer sur un pont, pour entrer dans une ville, pour emboucher les mains d'œuvre etc. Tout cela freinait le système capitaliste qui naquit à ce temps. La pareille chose existe maintenant. La différence est telle que maintenant des corporations multinationales, mondiales, globales protestent contre l'État national, contre

les barrières imposés par l'État national, ce qui compliquent leur travail. Les corporations globales, mondiales qui agissent dans le monde, qui dépassent les frontières des États nationaux influencés par sa lobby, par Banque mondiale, par le Fond monétaire, par l'Organisation mondiale de commerce, libéralisent l'économie, laissent voter dans le parlement les lois qui leur conviennent. En un mot: ce sont les corporations mondiales qui dirigent l'économie, les États nationaux par ses lobby. Leur but est le profit maximum. Les corporations mondiales dans leur combat concurrentiel cherchent les plus bas dépenses, les plus bas salaires et pour cela ils cherchent la région où la main d'oeuvre est au meilleur marché. Ils déplacent ses entreprises à l'étranger, en Europe centrale et orientale, en Asie, en Amérique du sud, en Afrique et ferment ses entreprises dans les pays de leur origines. C'est la cause des tensions sociales, du chômage massive. Mais cela n'intéresse pas les corporations multinationales, cela reste aux États nationaux à régler, à la solidarité sociales, au système sociale des pays touchés.

Les corporations mondiales laissent les ouvriers licenciés à leur destin, à la charge de l'État „sociale“, à la charge de la mauvaise „solidarité“.

La désintégration et l'intégration de l'Europe

L'intégration perspective des États de l'Europe centrale et orientale, après le fin de la guerre froide, commençait par leur désintégration. Toutes les pays fédérés, proche par les langues, la culture, l'histoire furent désintégrés bien que leur perspectives étaient leur unification dans l'Europe. C'est le cas de Tchécoslovaquie, Yougoslavie, les pays balcaniques, les pays de Caucase. C'était le processus contraire aux processus qui se déroulait en France, Italie, Allemagne après la chute de féodalisme, qui intégrait les pays qui parlait la même langue, avaient la même histoire et occupaient les territoires voisines. La désintégration de ces pays – bien que leur destin fut leur proche intégration, fut le processus d'après le principe „diviser et régner“. Le processus fut assuré par la puissance victorieuse dans la guerre froide, créant les problèmes ethniques, régionales, nationales, religieuses, „prévues“ du théoricien de la guerre froide, Z. Breziski (6). Il a prévu que ces pays ne seront pas si vite intégrés dans l'UE parce que les problèmes cités les sépareront. Seule pays, la Tchécoslovaquie, se démembrerait sans guerre, paisiblement. Tout les autres par la guerre, le bombardement, la guerre civile. Le cas des pays balcaniques n'est pas fini jusque nos jours. Les bases américains sont créés en Hongrie, dans les républiques de Caucase et ce prépare en Tchéquie et en Pologne, dès que les gouvernements droites, y sont s'installés. Ce sont les processus hostiles à l'élargissement de l'Union européenne. Ce sont les processus qui ont pour le cible la désintégration européenne, la disparition de l'Union européenne, concurrente à la

première puissance économique actuelle – les États Unis de l'Amérique. Dieu sait que se processus n'aura pas lieu. L'Union Européenne malgré les problèmes actuelles avec sa Constitution, l'organisation de fonctionnement va s'intégrer en une puissance continentale qui aura influencé le monde.

3. L'Union Européenne et les régions des Etats nationaux.

La distribution de Fond de cohésion, du Fond européen social, du Fond de développement des sources naturelles, qui comprend les moyens du développement de la campagne et de la sauvegarde de l'environnement, ce sont les exemples des fonds qui sont des moyens du Budget de l'UE décentralisés. Le budget de l'UE pour l'année 2006 comprenait dans le Fond de cohésion 30,2 mld EURO et pour les sources naturelles 56,3 mld EURO destinés aux pays membres de l'UE. Ces moyens furent accordés dans les quantités différentes aux pays différents, selon leurs niveaux. Les gouvernements des différents pays ou les régions nationales sont obligés de résoudre le problème de leur répartition entre les différents projets de développement.

D'où cette somme d'aide aux pays membres vienne si l'UE n'existait pas, si le Budget de l'UE ne disposait pas de l'argent nécessaire, si l'Etat social n'existait pas, ni la solidarité à l'Union européenne ?

Ces différences sont les plus remarquables dans le domaine des ressources budgétaires de l'UE. Un paradoxe consiste en cela, que quelques pays sont « jaloux » à cause des différences de dotation du Budget de l'UE et en même temps sont contre le « super état » et le « super budget » dont ils réclament les sommes plus considérables qu'ils reçoivent.

Le Fond de cohésion est destiné à surmonter les différences entre les régions administratives des pays membres de l'UE, mais il ne peut pas couvrir toutes les dépenses nécessaires pour surmonter toutes les différences qui existent entre les régions arriérées, administratives. Telles différences existent entre les régions du sud d'Italie et les régions de nord d'Italie, entre les régions de l'est et l'ouest de la Slovaquie, entre différentes régions de la Pologne, de la Bulgarie et Roumanie, de Lituanie, etc. Ceci est impossible car le niveau des impôts est différent dans ce pays-ci.

Les pays nouveaux de l'UE essayent d'attirer les capitaux étrangers par le niveau bas des impôts, par les différentes bonifications financières, notamment par la bonification de la création des places de main d'oeuvre. Quelques-uns de nouveaux pays membres sont contre le niveau uni des impôts dans l'UE, sont pour garder « l'autonomie » des institutions financières

dans le domaine des impôts. Mais de l'autre côté elles sont pour la différenciation de dotations du budget de l'UE.

4. Les régions administratives / des régions nationales

Les régions continentales se composent de régions nationales. L'UE est actuellement composée de 27 États nationaux, qui forment les régions nationales.

Chacun a son niveau économique, son histoire, sa culture, sa politique, ses coutumes. Une chose les relie: la sûreté qu'ensemble ils seront mieux capables de surmonter les différents problèmes internationaux. Ce que les divise, c'est actuellement leurs intérêts d'avoir plus grande partie du Budget de l'UE, de ses différents chapitres. Dans ce comportement, surtout des nouveaux membres de l'UE, se montre leur vision de l'UE comme « l'association des États », ou comme « Super État », pour certains comme le territoire qui réunit « les territoires autonomes ».

Les institutions politiques en préparant l'organisation administrative de la Slovaquie en 1998 parlaient du fait que l'Union européenne est une union des régions européennes, dans lesquelles l'UE localise son aide financière. Plus de régions, plus d'aide pensaient les constructeurs de l'administrative de Slovaquie. Les constructeurs de l'administration slovaque ne comptaient pas le problème quantitatif, le nombre de la population des régions.

L'Union européenne a résolu le problème des régions slovaques pour les années 2004 – 2006 en créant trois Nomenclatures des Unités Territoriales Statistiques – NUTS I – III. Cela représente la division territoriale de la Slovaquie en Slovaquie de l'Ouest, Slovaquie Centrale, Slovaquie de l'Est. Ce correspond en division territoriale de la Slovaquie selon la loi n.575 du 4 mars 1998 publié dans le Recueil des lois slovaques. Certaines quantités des spécialistes slovaques sont actuellement inclinés à cette division territoriale de Slovaquie.

Actuellement il est impossible de changer cette division du territoire de la Slovaquie, parce que la vote des chefs de ces Unités territoriales fut réalisée peu de temps avant le dernier vote parlementaire en juin 2006. Les chefs des ces régions, créés d'après les principes historiques, ne correspondent pas à la mondialisation, qui a surtout un caractère économique et pas historique. C'est la division du territoire archaïque. On peut attendre dans peu de temps, peut être avant l'élection parlementaire prochaine, le retour à trois régions administratives de Slovaquie.

LITERATURE

- 1) PERROUX, F. : Economie du XXème siècle, Paris PUF, 1964
- 2) ZAPLETAL, V. : Le développement régional en France et la théorie de polarisation, dissertation / en slovaque / VŠE Bratislava, 1971, pages 130-138
- 3) STIGLITZ, J. E.: La grande désillusion, Paris, 2002, page 43
- 4) BREZINSKI, Z. : Voľba. Globálna nadvláda nebo globální vedení, Mladá fronta, 2004
- 5) BREZINSKI, Z.: Le grande échiquier, Bayard Edition, Paris, 1977, pages 87-103
- 6) BREZINSKI, Z.: Out of control. Global Turmoil on the Eve of the 21st Century, 1993