

Chapitre 4. Renforcer la croissance et la résistance de l'économie

DANS **ÉTUDES ÉCONOMIQUES DE L'OCDE 2005/11 n^o 11**, PAGES 113 À 155
ÉDITIONS **ÉDITIONS DE L'OCDE**

ISSN 0304-3363

ISBN 92-64-01171-4

Date de mise en ligne : 01/01/2006

Article disponible en ligne à l'adresse

<https://shs.cairn.info/revue-etudes-economiques-de-l-ocde-2005-11-page-113?lang=fr>



Découvrir le sommaire de ce numéro, suivre la revue par email, s'abonner...
Scannez ce QR Code pour accéder à la page de ce numéro sur Cairn.info.



Distribution électronique Cairn.info pour Éditions de l'OCDE.

Vous avez l'autorisation de reproduire cet article dans les limites des conditions d'utilisation de Cairn.info ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Détails et conditions sur cairn.info/copyright.

Sauf dispositions légales contraires, les usages numériques à des fins pédagogiques des présentes ressources sont soumises à l'autorisation de l'Éditeur ou, le cas échéant, de l'organisme de gestion collective habilité à cet effet. Il en est ainsi notamment en France avec le CFC qui est l'organisme agréé en la matière.

Chapitre 4

Renforcer la croissance et la résistance de l'économie

Il faut améliorer les paramètres de l'action structurelle afin d'accroître la résistance de la zone euro en cas de chocs défavorables et renforcer son potentiel de croissance. Le présent chapitre analyse les politiques qui ont façonné la croissance à court et long terme de la zone euro ainsi que les réformes qui permettraient de l'accélérer. L'analyse est centrée sur les politiques du marché du travail et la nécessité de mieux intégrer les marchés de services, qui sont encore, pour une grande part, cloisonnés par pays et, partant, laissent inexploitées d'importantes possibilités d'expansion. L'amélioration du cadre de l'innovation est aussi un élément clé pour stimuler la croissance. La dernière section évalue les avantages potentiels d'une réforme structurelle durable dans les domaines susmentionnés.

Améliorer le fonctionnement des marchés du travail

À partir des chocs pétroliers des années 70 et sous l'effet des récessions mondiales du début des années 80 et des années 90, le taux de chômage dans la zone euro n'a cessé de grimper, passant de 2 % de la population active à environ 10 %. Depuis, ce taux accuse une légère baisse tendancielle, mais les écarts d'un pays à l'autre demeurent importants. Il est frappant de constater que les pays de la zone euro qui enregistrent de bons résultats sur leur marché du travail sont tous des petits pays.

Plusieurs caractéristiques essentielles des institutions du marché du travail dans la zone euro contribuent tout particulièrement à maintenir un niveau élevé de chômage (Blanchard et Wolfers, 2000 ; Daveri et Tabellini, 2000 ; Elmeskov et al., 1998) :

- *La longue période d'indemnisation du chômage* réduit l'intensité de la recherche d'emploi et fait monter les salaires négociés à un taux donné de chômage, deux facteurs qui contribuent à accroître le niveau et la durée du chômage.
- *Une législation stricte en matière de protection de l'emploi* réduit les flux de travailleurs sur le marché du travail et allonge encore la durée du chômage. Il en résulte une stagnation accrue du marché du travail, avec une proportion plus forte de chômeurs de longue durée.
- *Les négociations collectives* reflètent principalement les préférences et les perspectives sur le marché du travail des travailleurs d'âge très actif et, de ce fait, diminuent l'intensité de la réaction des salaires au chômage.
- *Les salaires planchers résultant de la générosité des indemnités de chômage et du niveau élevé du salaire minimum* perpétuent un fort taux de chômage chez les jeunes et les travailleurs peu qualifiés. Le salaire minimum concernant essentiellement ces catégories, les effets éventuels du chômage sur les salaires ne les ramènent pas en situation d'emploi.
- *Le coin fiscal important sur le travail*, nécessaire pour soutenir des dépenses sociales élevées, a des effets défavorables à la fois sur la demande et sur l'offre de main-d'œuvre.

Transcender les intérêts nationaux

Une lente évolution se dessine, caractérisée par un léger recul du chômage structurel et, ce qui est plus important, une remontée des taux d'emploi. Par exemple, une récente étude économétrique (Mourre, 2004) détecte une rupture structurelle dans l'emploi global de la zone euro à la fin des années 90, due à un allègement de la fiscalité du travail, à un assouplissement de la législation en matière de protection de l'emploi et à une augmentation de la part des services. Il subsiste cependant un grand écart par rapport aux ambitions de la *Stratégie de Lisbonne* (tableau 4.1). Pour atteindre le taux d'emploi de 70 % fixé comme objectif pour 2010, il faudrait une progression de près d'un point par an à partir de 2004, ce qui, à en juger par les résultats enregistrés jusqu'à présent, paraît irréaliste. Même si aucun objectif concernant le chômage des jeunes n'a été établi, la forte hausse observée ces dernières années est à l'évidence contraire à l'esprit de la *Stratégie de*

Tableau 4.1. **Principaux objectifs et indicateurs du marché du travail de l'UE**

	Critère de référence UE	1997	2001	2003
Objectifs				
Taux d'emploi				
Total	70 % (2010 - Lisbonne)	60.5	63.9	64.4
55-64 ans	50 % (2010 - Stockholm)	36.3	38.5	41.5
Femmes	60 % (2010 - Lisbonne)	50.6	54.9	56.1
Indicateurs				
Taux de chômage				
Total	2.7 % (moyenne des 3 meilleurs)	10.1	7.4	8.1
Longue durée	0.8 % (moyenne des 3 meilleurs)	5.1	3.3	3.6
Jeunes (15-24)	8.4 % (moyenne des 3 meilleurs)	21.1	14.0	15.5
Femmes	3.0 % (moyenne des 3 meilleurs)	11.7	8.7	8.9

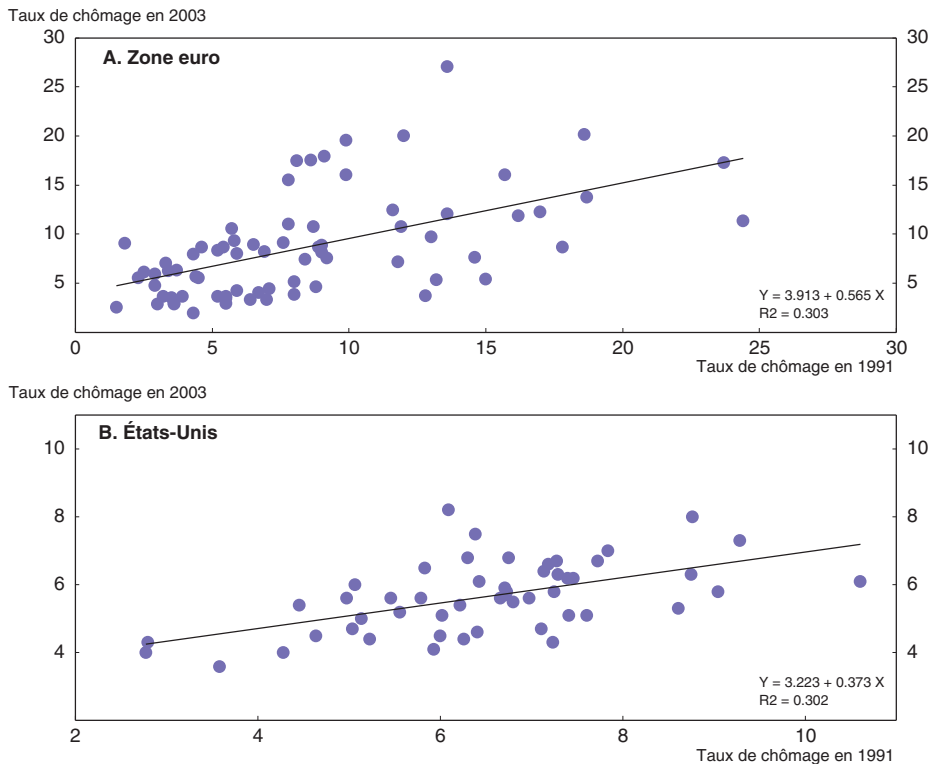
Source : Commission européenne.

Lisbonne. En revanche, les taux d'emploi pour les travailleurs âgés et les femmes ont continué d'augmenter, même au cours de la récession économique, et les objectifs fixés en la matière pour 2010 semblent réalisables.

Un rapport critique sur les progrès accomplis en vue de la réalisation des objectifs de Lisbonne, établi en 2004 par un groupe d'experts de haut niveau présidé par l'ancien Premier Ministre néerlandais Wim Kok, attribue ces résultats contrastés à une « absence de prise de conscience de l'urgence politique de la part des États membres de l'UE ». Tout en reconnaissant l'incidence de l'évolution défavorable de la conjoncture économique internationale depuis 2000, le rapport Kok note que les résultats décevants de Lisbonne sont imputables à un programme surchargé, à une mauvaise coordination et à des conflits de priorités. La résistance à une vaste réforme du marché du travail reste donc bien ancrée, notamment dans les grands pays de la zone euro où les institutions du marché du travail sont moins exposées aux forces de la mondialisation que dans les petits pays (Bertola, 2004). Apparemment, la méthode ouverte de coordination adoptée à Lisbonne a été moyennement efficace, même si le principe de subsidiarité était censé être à double sens : une centralisation excessive est sous-optimale, mais l'attachement à des prérogatives nationales qui rendent difficile la réalisation d'un objectif fixé d'un commun accord l'est tout autant (Pelkmans et Casey, 2004 ; Sapir *et al.* 2003).

Pourtant, le fonctionnement des marchés du travail doit être considéré comme un « bien de club » en raison de ses retombées sur la performance économique de la région tout entière. Une comparaison avec les États-Unis éclairera ce point. La dispersion des taux de chômage dans les États américains augmente parfois en périodes de difficultés économiques mais revient assez vite à des niveaux plus modestes lorsque les déséquilibres disparaissent – grâce à la mobilité géographique et, dans une moindre mesure, aux variations des salaires relatifs. Dans la zone euro, en revanche, la dispersion des taux de chômage entre les pays, et entre les régions d'un même pays, se révèle beaucoup plus persistante (graphique 4.1). Les marchés du travail de la zone euro sont toujours cloisonnés, pays par pays. En cas de chocs, l'ajustement des salaires réels à l'intérieur de la zone finit par s'opérer, mais cela demande du temps, surtout dans les grands pays (Hoeller *et al.*, 2004). De plus, les salaires relatifs à l'intérieur des pays ne réagissent guère, voire pas du tout. L'élimination des causes de cette persistance favoriserait une affectation efficiente

Graphique 4.1. **Persistance du chômage régional**¹
En pourcentage de la population active



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

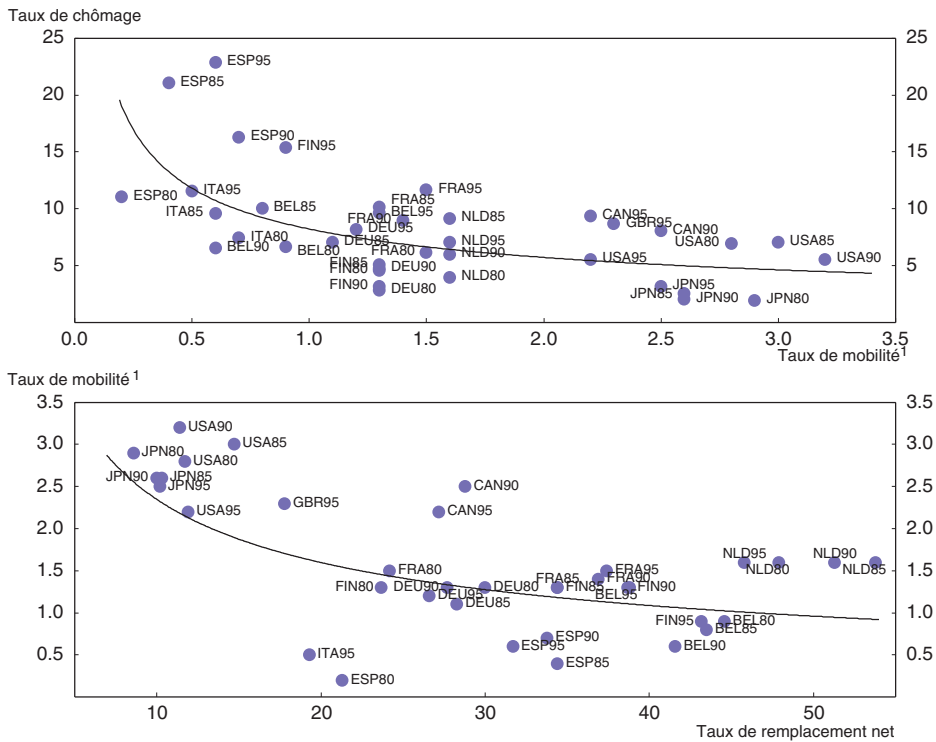
Source : European Commission/Eurostat; US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics.

des ressources de main-d'œuvre et renforcerait la résistance aux chocs (Allsop et Artis, 2003 ; Greenspan, 2004).

La persistance de la dispersion à l'échelon régional et d'un pays à l'autre soulève un certain nombre de questions :

- La mobilité géographique de la main-d'œuvre dans la zone euro est limitée, entre autres, par les systèmes de prestations sociales en place. La générosité de l'assurance-chômage et de l'aide sociale influe à la fois sur le chômage et sur la mobilité à l'échelle régionale (graphique 4.2). Les prestations sociales sont généralement liées au lieu de résidence et le fait de percevoir une indemnité de chômage n'oblige généralement pas le bénéficiaire à accepter un emploi loin de son domicile. La non-portabilité transfrontière des droits à prestations a aussi des effets sur la mobilité : la plupart des prestations sont fonction des périodes de cotisation à un régime national, ce qui réduit les incitations à changer de pays.
- Les écarts régionaux de chômage persistent parce que les salaires ne concordent pas toujours avec les conditions du marché du travail qui prévalent au niveau régional, local et de l'entreprise. Dans les régions où la productivité est peu élevée mais où les coûts de main-d'œuvre sont contraints par un salaire plancher national, les retours sur investissement peuvent être faibles en comparaison des autres régions, ce qui freine les entrées de capitaux. Cela, conjugué à la faible mobilité de la main-d'œuvre, contribue à

Graphique 4.2. Mobilité géographique, taux de chômage et assurance chômage



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

Source : OCDE (2004), *Études économiques de l'OCDE : Zone euro*.

diviser les régions, certaines étant plus dynamiques, avec un taux d'emploi élevé, et d'autres moins dynamiques, avec un fort taux de chômage.

- La politique de cohésion de l'UE a pour objectif de favoriser la convergence en accélérant le rattrapage des régions qui sont à la traîne, s'appuyant ainsi sur les forces institutionnelles qui tendent à perpétuer la dispersion. L'expérience acquise à ce jour laisse penser que les résultats de cette stratégie sont assez disparates et dépendent pour une grande part des effets de synergie résultant d'une politique efficace du capital humain, d'un système de prélèvements et de transferts qui ne consomme pas plus de ressources qu'il n'en faut et une forte progression de l'aide à la cohésion – l'expérience irlandaise de rattrapage en est l'illustration.

Afin de favoriser une plus grande mobilité de la main-d'œuvre dans l'Union européenne, la Commission a adopté en 2002 un *Plan d'action en matière de compétences et de mobilité*. Ce Plan d'action vise à accroître la mobilité professionnelle et à faciliter la mobilité géographique et l'échange d'informations. Les initiatives prises sont les suivantes : la création de la carte européenne d'assurance maladie destinée à faciliter la fourniture de soins de santé aux travailleurs affectés temporairement dans un autre pays de l'UE (le lancement était prévu pour juin 2004 mais cette mesure n'est pas encore mise en œuvre) ; un examen de la réglementation existante en matière de coordination des systèmes de sécurité sociale ; et une plus grande coopération européenne dans le domaine de l'enseignement professionnel et de la formation en vue d'accroître la transparence aux fins

de la reconnaissance des qualifications et des compétences. De plus, un Portail européen sur la mobilité de l'emploi (EURES) – reliant et divulguant les informations des services nationaux de l'emploi public – est en cours d'installation.

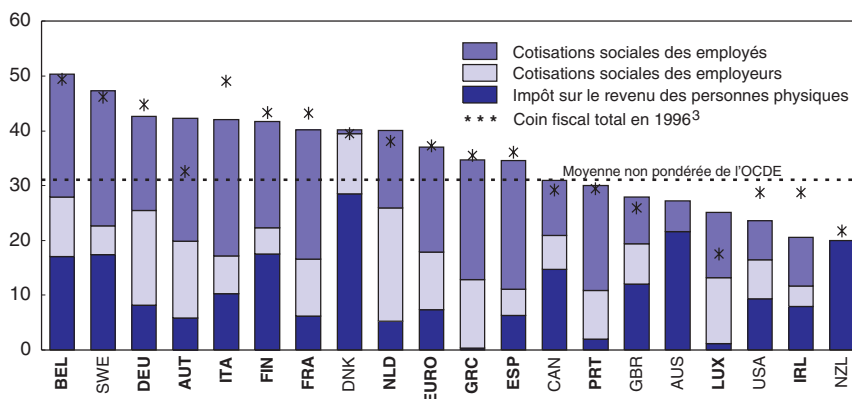
Cependant, hormis ces initiatives paneuropéennes fort utiles, la plupart des questions clés à régler restent du ressort des États membres. Sur cette toile de fond, l'évaluation ci-dessous porte sur les paramètres de l'action gouvernementale nationale. Elle s'appuie sur les travaux entrepris par le Secrétariat dans le cadre de la Stratégie pour l'emploi de l'OCDE (OCDE, 2004a). La principale conclusion est que le progrès a été irrégulier dans la plupart des pays, et pratiquement nul en ce qui concerne les réformes les plus sensibles politiquement.

Quelle contribution les pays membres peuvent-ils apporter ?

Réduire le coin fiscal sur le travail

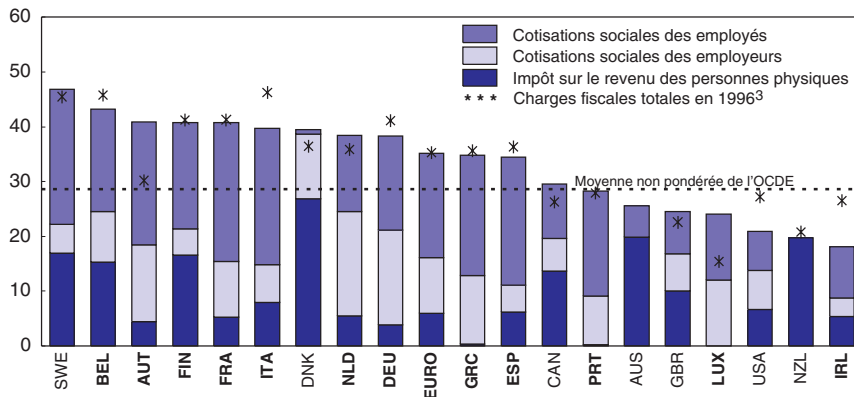
Comme le montrent de nombreuses analyses réalisées dans le cadre de la Stratégie pour l'emploi de l'OCDE (OCDE, 1995, 1999), la lourde imposition des gains salariaux dans la zone euro crée un écart important entre la rémunération du travail telle qu'elle est payée par l'employeur et la rémunération nette du travailleur (graphiques 4.3 et 4.4). Dans la mesure où les relations professionnelles, les contraintes réglementaires ou les régimes de transferts empêchent que cet écart soit supporté par les travailleurs, les entreprises sont incitées à réduire leurs apports de main-d'œuvre (Daveri et Tabellini, 2000). Elles peuvent, pour ce faire, substituer à la main-d'œuvre (généralement peu qualifiée) d'autres facteurs de production, réduire leurs activités ou les délocaliser dans des pays où les coûts de main-d'œuvre sont plus bas pour un niveau donné de qualifications et de compétences. Cependant, lorsque les impôts et les cotisations de sécurité sociale sont répercutés sur les salaires, ils peuvent créer des contre-incitations à chercher un emploi ou à travailler davantage. Si le respect des obligations n'est pas rigoureusement contrôlé, les entreprises et les travailleurs peuvent dériver dans l'économie « informelle ».

Graphique 4.3. **Coin fiscal sur le travail**¹
En pourcentage des coûts bruts de main-d'œuvre², 2004



1. Pour un couple marié avec deux enfants ayant un revenu équivalent à 167 % de celui d'un ouvrier de production moyen.
2. Salaires bruts plus les cotisations des employeurs.
3. On ne dispose pas de données comparables pour l'Australie en 1996.

Source : OCDE (2004), *Les impôts sur les salaires*, 2003/2004.

Graphique 4.4. **Charges fiscales sur les bas salaires**¹En pourcentage des coûts bruts de main-d'œuvre², 2004

1. Pour un couple marié avec deux enfants ayant un revenu équivalent à 133 % de celui de l'ouvrier de production moyen.

2. Salaires bruts plus cotisations de l'employeur.

3. On ne dispose pas de données comparables pour l'Australie en 1996.

Source : OCDE (2004), *Les impôts sur les salaires*, 2003/2004.

La variation des coïns fiscaux sur le travail selon les pays s'explique principalement par la variation des cotisations de sécurité sociale, et surtout des cotisations patronales. Cela pose problème car les employeurs supportent généralement le gros du poids de leurs cotisations. En effet, des taxes plus élevées sur les salariés réduisent initialement le salaire après impôt, du fait que les salaires bruts peuvent être lents à réagir, tandis qu'à l'opposé les prélèvements sur les salaires qui sont à la charge des employeurs alourdissent immédiatement les coûts de main-d'œuvre des entreprises. Par conséquent, les cotisations patronales sont censées avoir sur l'emploi des effets négatifs plus marqués que les autres formes de fiscalité du travail, surtout pour les travailleurs pour lesquels la rémunération est proche des minima salariaux. Les pays qui dépendent le plus des cotisations sociales patronales – tous les pays de la zone euro à l'exception de l'Irlande et du Luxembourg – semblent n'avoir guère de possibilité d'exploiter davantage cette base d'imposition. De fait, certains pays optent pour des réductions de ces cotisations, financées par une modification du dosage des prélèvements fiscaux au profit des impôts sur la consommation.

Dans la plupart des pays, la progressivité du système conjugué d'imposition sur le revenu et de cotisations sociales telle qu'elle est prévue par la loi est faible au niveau de la limite supérieure de la grille des rémunérations. Cela est dû, dans la plupart des cas, au plafonnement des cotisations de sécurité sociale ou à la déductibilité fiscale de ces dernières, qui compense en partie la progressivité de l'impôt sur le revenu. Une autre préoccupation tient au fait qu'avec une plus grande dépendance à l'égard des cotisations de sécurité sociale, dont les taux sont habituellement forfaitaires, sans seuil d'exonération, il est particulièrement peu rentable pour les employeurs d'embaucher des travailleurs à temps partiel ou à titre temporaire. Dans certains pays (Autriche, Espagne), ce problème est accentué par des plafonds nominaux dans le système de sécurité sociale, avec un montant minimum fixe de cotisations qui est prélevé quel que soit le nombre d'heures travaillées ou le revenu gagné. Il importe de noter que, du fait d'un recours accru aux cotisations de sécurité sociale pour financer l'expansion des systèmes de transferts sociaux, ces mécanismes se généralisent au fil du temps.

Afin de stimuler la demande de main-d'œuvre, plusieurs pays ont, ces dernières années, réduit l'écart entre le salaire payé par l'employeur et la rémunération nette des salariés. Les réductions de coïns fiscaux ont été modestes pour les gains moyens mais plus prononcées pour les bas salaires (graphique 4.4). Certains pays ont été des précurseurs et ont allégé les taxes sur le travail pour les travailleurs faiblement rémunérés dès la seconde moitié des années 90. Cela a été le cas notamment en France, en Italie et en Irlande, où les réductions ont été importantes. L'Italie a réduit les cotisations patronales, la France celles de salariés et celles des employeurs et l'Irlande l'impôt sur le revenu des personnes physiques et les cotisations des salariés. Cependant, le coïns fiscal total, notamment les cotisations patronales de sécurité sociale aux niveaux de gains moyens, dépasse encore 40 % dans la zone euro. Il est généralement plus faible dans les pays les plus performants, la différence étant considérable dans certains cas. La variation à l'intérieur de la zone euro reste grande, les taux allant de plus de 50 % en Belgique et en Allemagne à moins de 30 % en Irlande, le pays qui enregistre la plus forte création d'emplois dans la zone euro¹.

Il est de toute évidence nécessaire de réduire encore les désavantages fiscaux au travail. Même si les récentes réformes vont dans cette direction, les gouvernements doivent chercher à réduire les coïns fiscaux importants qui frappent les bas salaires – de préférence en réduisant en même temps les impôts marginaux et en élargissant les bases d'imposition pour les travailleurs qui se situent à l'extrémité supérieure de la distribution des revenus, afin de lutter contre la planification et la fraude fiscales, qui vont à l'encontre des objectifs d'efficacité économique et d'équité. Ces changements aideraient à rehausser les chances des travailleurs peu qualifiés de trouver un emploi rémunérateur tout en évitant un alourdissement des taux d'imposition marginaux des titulaires de salaires moyens.

Valoriser le travail

La décision d'une personne d'âge actif d'entrer sur le marché du travail se prend en deux étapes : il lui faut décider si elle va travailler et, dans l'affirmative, combien d'heures elle va travailler. Les impôts peuvent influencer notablement sur ces deux décisions, et les effets produits peuvent différer sensiblement selon qu'il s'agit du principal ou du seul apporteur de revenu dans un ménage, du deuxième apporteur de revenu ou d'un parent isolé. Les personnes qui sont le seul ou le principal apporteur de revenu n'ont souvent guère le choix de travailler ou non, et elles travaillent donc normalement à plein temps, de sorte que les considérations fiscales doivent avoir peu d'effet sur leur offre de main-d'œuvre (mais pas tant en qualité puisque celle-ci dépend du retour sur le capital humain investi). Cette situation peut cependant changer notablement à mesure que les travailleurs approchent de l'âge de la retraite car ils peuvent être incités par la fiscalité à prendre une retraite anticipée. Les deuxièmes apporteurs de revenu sont sans doute particulièrement sensibles à la fiscalité, tant dans leur décision de travailler que dans le choix du nombre d'heures de travail, du fait qu'ils se trouvent normalement face à un éventail de possibilités plus large. Il importe de noter que, dans les pays où la base d'imposition est le ménage, le taux d'imposition marginal applicable à la première unité gagnée par un deuxième apporteur de revenu est égal à celui de la dernière unité gagnée par le principal apporteur de revenu. Dans ces pays, la réaction de l'offre de main-d'œuvre des deuxièmes apporteurs de revenu à la fiscalité dépend de façon décisive des gains de leur partenaire.

Inquiets des contre-incitations au travail que constituent des taux d'imposition élevés, surtout pour les travailleurs peu qualifiés, plusieurs pays ont introduit des crédits d'impôt liés à l'exercice d'un emploi. L'objectif de ces crédits (assimilés à des prestations sociales

subordonnées à l'exercice d'une activité) est d'accroître à la fois l'emploi et les revenus des catégories défavorisées. L'intérêt politique est que ces mesures visent des objectifs d'emploi et de redistribution. Cependant, leur efficacité reste assez inégale sur les deux fronts (encadré 4.1).

Encadré 4.1. **Avantages et inconvénients des crédits d'impôt liés à l'exercice d'un emploi**

Il existe maintenant des crédits d'impôt liés à l'exercice d'un emploi en Belgique, en Finlande, en France, en Irlande et aux Pays-Bas et, hors d'Europe, au Canada et en Nouvelle-Zélande, suivant l'exemple du Royaume-Uni et des États-Unis (tableau 4.2). La France a introduit la prime pour l'emploi en 2001, composée d'un élément fixe qui est fonction de la composition de la famille et d'un élément variable qui augmente avec le nombre d'heures travaillées mais diminue lorsque le salaire horaire dépasse le salaire minimum légal (SMIC). Ce dispositif est similaire à la plupart des systèmes en ce sens qu'il comporte une disposition d'introduction graduelle et une de suppression graduelle, mais il est inhabituel en ce sens qu'il est fondé sur l'individu (même si la composition du ménage entre en ligne de compte). La Belgique a mis en place un crédit d'impôt analogue, fondé sur l'individu, avec une phase de croissance et un seuil de décroissance.

Les crédits d'impôt liés à l'exercice d'un emploi sont sans doute efficaces pour encourager l'activité sur le marché du travail s'ils sont conjugués à un niveau raisonnable de salaire minimum, car cela limite le transfert de l'incidence du crédit d'impôt du travailleur à l'employeur. Manifestement, cela vaut surtout dans les pays où c'est l'offre de main-d'œuvre, et non la demande, qui constitue un goulet d'étranglement majeur. Dans la plupart des pays européens, il existe un salaire minimum (légal ou fixé dans le cadre de conventions collectives). L'un des inconvénients est que les incitations à accroître l'effort de travail pour les individus ayant des niveaux de revenu relevant du seuil de décroissance sont affaiblies. On pourrait éviter cela en concevant soigneusement le système, mais l'élément déterminant sera la forme de la distribution des gains – si elle est étroite, le problème de la décroissance est nettement plus difficile à résoudre – ainsi que le niveau global de la fiscalité – s'il est élevé, les taux effectifs marginaux dans la phase de décroissance pourraient devenir prohibitifs. Cela réduit aussi l'incitation pour les individus à accroître leur capital humain par la formation puisque toute hausse de taux de salaire est compensée en partie par une réduction des prestations ou des crédits d'impôt.

Malheureusement, les observations faites concernant l'efficacité des crédits d'impôt liés à l'exercice d'un emploi du point de vue de la création d'emploi sont relativement limitées. Aux États-Unis, le crédit d'impôt au titre des revenus du travail favorise généralement l'emploi et cela est vrai également du Crédit d'impôt pour les familles qui travaillent au Royaume-Uni. Le taux d'activité et les heures travaillées ont augmenté et le nombre de ménages où personne ne travaille a diminué au Royaume-Uni. Cependant, d'après certaines données, des ménages à deux apporteurs de revenu pourraient du fait de ce dispositif n'en compter plus qu'un seul à mesure que des femmes ou des hommes mariés quittent la population active, mais la proportion de couples affectés est très peu importante et ce phénomène est largement compensé par l'incidence beaucoup plus positive sur les parents isolés et sur les premiers apporteurs de revenu dans un couple (Brewer *et al.*, 2003). Cet effet défavorable est plus important lorsque les crédits sont liés au revenu du ménage que lorsqu'ils sont fondés sur le revenu de l'individu (Bassanini *et al.*, 1999). Il est cependant préférable, du point de vue de la redistribution, de lier les crédits au revenu des ménages.

Encadré 4.1. **Avantages et inconvénients des crédits d'impôt liés à l'exercice d'un emploi** (suite)

L'autre principal objectif des crédits d'impôt liés à l'exercice d'un emploi est de redistribuer les revenus en faveur des personnes ou des ménages à bas salaire. Souvent, cependant, les plus pauvres n'en profitent pas. Ils n'ont généralement pas de salaire et ils ne bénéficient donc pas de ce dispositif tant qu'ils ne travaillent pas. Ceux qui en profitent le plus sont généralement les parents isolés. De plus, les crédits d'impôt liés à l'exercice d'un emploi redistribuent aussi le revenu des individus qui ont de hautes qualifications mais qui choisissent de travailler moins – ce qui revient à subventionner les loisirs des travailleurs hautement qualifiés. Tout bien considéré, par conséquent, les crédits d'impôt liés à l'exercice d'un emploi sont probablement utiles, mais ils ne représentent pas, en soi, une panacée. Ils doivent impérativement s'accompagner d'une réforme de la formation des salaires, d'un contrôle plus strict du respect des obligations de recherche d'emploi dans les régimes d'assurance-chômage, d'un assouplissement de la législation en matière de protection de l'emploi et de politiques actives du marché du travail mieux ciblées.

La retraite anticipée est un autre domaine offrant de grandes possibilités d'initiatives de valorisation du travail dans la zone euro. Selon les données de l'enquête sur le marché du travail, sur les 40 % de personnes d'âge actif qui, en 1996, ne travaillaient pas, plus d'un tiers se déclaraient au chômage, handicapées ou retraitées (graphique 4.5). Selon la même source, en 2003, la proportion totale d'inactifs était tombée à 37 % de la population d'âge actif, mais la part des chômeurs, handicapés ou retraités n'a pas diminué, restant à 15 % de la population en âge de travailler. Cela laisse penser que la forte croissance de l'offre de main-d'œuvre enregistrée au cours de la dizaine d'années écoulées a été imputable principalement aux nouveaux entrants sur le marché du travail, essentiellement des femmes. Apparemment, l'augmentation du taux d'emploi des travailleurs âgés observée ces dernières années a été compensée par le poids grandissant des cohortes âgées dans l'offre totale de main-d'œuvre.

Cette évolution corrobore les conclusions selon lesquelles les régimes d'indemnisation du chômage, les programmes d'assurance-invalidité et les dispositifs spécifiques de retraite anticipée sapent souvent les incitations à travailler, surtout pour les travailleurs âgés. Il s'agit, là encore, d'une caractéristique presque exclusive des pays de la zone euro. Reconnaisant l'effet défavorable du vieillissement de la population sur l'offre de main-d'œuvre, divers pays ont réduit les contre-incitations financières à rester sur le marché du travail, en rendant plus stricts les critères d'admissibilité à la retraite anticipée. En conséquence, l'impôt implicite que représentent les programmes de retraite anticipée sur la poursuite de l'activité des travailleurs âgés a diminué ces quelque dix dernières années dans de nombreux pays de la zone euro, et plus particulièrement dans les pays où le vieillissement est le plus rapide, c'est-à-dire l'Allemagne, l'Italie et la Finlande (graphique 4.6). Cependant, en ce qui concerne les régimes d'invalidité, l'action des pouvoirs publics est limitée et il faut redoubler d'efforts pour réduire notablement la fréquence de l'inactivité subventionnée.

Réformer la formation des salaires

Il est souvent avancé que le rapport entre le chômage et l'ajustement des salaires réels dépend du niveau de coordination des négociations salariales. Les systèmes de négociations

Tableau 4.2. **Crédits d'impôt liés à l'exercice d'un emploi**

2001

	Groupe cible	Non remboursable	Montant approximatif de l'augmentation maximale de revenu (Euros/dollars)	Introduction graduelle	Suppression graduelle	Critère horaire
Belgique ¹	Individu	Oui	440	Oui	Oui	Non
Canada (Québec) ²	Famille	Oui	3 150	Oui	Oui	Non
Finlande	Individu	Non	290	Oui	Oui	Non
France ³	Individu	Oui	230	Oui	Oui	Non
Pays-Bas	Individu	Non	920	Oui	Non	Non
Irlande ⁴	Famille	Oui	2 260 ou plus	Non	Oui	Oui
Nouvelle-Zélande ^{5a}	Famille	Oui	7 800	Non	Oui	Oui
Nouvelle-Zélande ^{5b}	Famille	Oui	780 par enfant	Non	Oui	Oui
Royaume-Uni ⁶	Famille	Oui	6 150 ou plus	Non	Oui	Oui
États-Unis ⁷	Famille	Oui	4 000	Oui	Oui	Non

1. Reflète la situation en 2002, lorsque le crédit d'impôt lié à l'exercice d'un emploi fut introduit.
2. La plupart des provinces canadiennes ont un dispositif du même type. Il n'y a pas de programmes fédéraux de « valorisation du travail ».
3. La prime pour l'emploi (PPE) est un crédit d'impôt qui s'accroît lorsque le revenu brut passe de 30 % à 100 % du SMIC (salaire minimum).
4. Le supplément familial de revenu (Family Income Supplement ou FIS) est égal à 60 % de la différence entre le revenu de la famille et le plafond de gains applicable. Pour une famille avec un enfant, le plafond des gains hebdomadaires est d'environ 170 euros. Les chiffres indiqués ici sont fondés sur l'hypothèse de gains horaires de 5,33 euros et d'une semaine de travail de 40 heures ; pour un salaire et une durée du travail moindres, le montant maximum du FIS pourrait être plus élevé.
- 5a. Crédit d'impôt pour les familles. Celui qui prend soin de l'enfant doit travailler au moins 20 heures par semaine (parent isolé) ou 30 heures par semaine (lorsqu'il s'agit d'un couple avec enfants). Le paiement maximum est égal à l'aide nette au revenu auquel a droit un père ou une mère célibataire travaillant 20 heures par semaine au salaire minimum pour arriver au revenu net minimum garanti, soit 15 080 dollars néo-zélandais par an en 2001.
- 5b. Crédit d'impôt pour enfant à charge. Cette prestation est fonction du revenu de la famille après déduction de la totalité des allocations familiales non liées à l'exercice d'un emploi et peut donc bénéficier à un grand nombre de familles qui travaillent ayant un revenu moyen et élevé ainsi qu'à toutes les familles qui travaillent ayant un faible revenu.
6. Le crédit d'impôt pour les familles qui travaillent (Working Families Tax Credit ou WFTC), qui a été remplacé en 2003, était calculé en additionnant les crédits pour les adultes et les enfants puis en déduisant 55 % de la différence entre le revenu net et 92,90 livres par semaine. On part ici de l'hypothèse que la famille a un revenu brut de 5,33 euros par heure, pour une semaine de 40 heures ; pour un salaire et une durée du travail moindres, le montant maximum de la prestation pourrait être plus élevé. Les suppléments pour garde d'enfants ne sont pas pris en compte.
7. Crédit d'impôt au titre des revenus du travail (Earned Income Tax Credit ou EITC). Pour les contribuables ayant deux ou plusieurs enfants, le crédit est de 40 % d'un revenu salarié de 10 020 dollars maximum en 2001. Son montant ne peut dépasser 4008 dollars. Une réduction de taux commence à être appliquée lorsque le revenu dépasse 13 090 dollars (21,06 %) et le crédit est supprimé lorsque le revenu atteint 32 121 dollars.

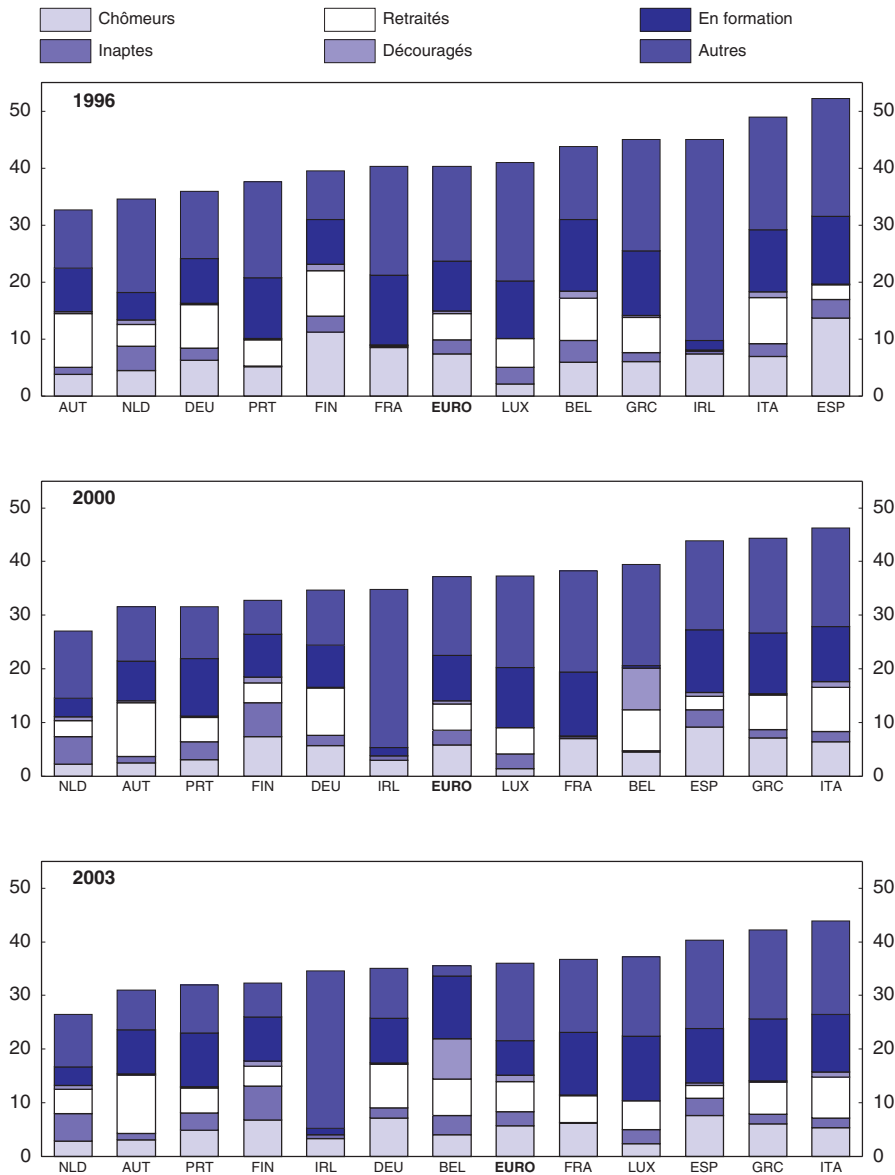
Source : OCDE, base de données sur les prestations et les salaires.

salariales décentralisés au niveau de l'entreprise sont habituellement considérés comme favorables à l'emploi, empêchant les revendications salariales excessives puisque cela conduirait à une perte de parts de marché au profit des concurrents, avec des effets négatifs sur l'emploi. À l'autre extrême, des systèmes de négociations très centralisés ou coordonnés conduisent les parties aux négociations à internaliser les effets dommageables sur l'emploi qu'une pression excessive sur les salaires peut avoir au niveau macroéconomique.

Les négociations salariales qui se déroulent au niveau intermédiaire, en revanche, sont généralement celles qui tendent à donner les plus mauvais résultats sur le marché du travail car elles n'internalisent ni l'impact des revendications salariales sur les différentes entreprises et les perspectives d'emploi locales ni les externalités macroéconomiques liées au processus de négociations centralisé. Les données empiriques montrant que les négociations salariales de ce type pourraient à elles seules aggraver les résultats du marché

Graphique 4.5. **Inactifs par catégorie**

En pourcentage de la population d'âge actif

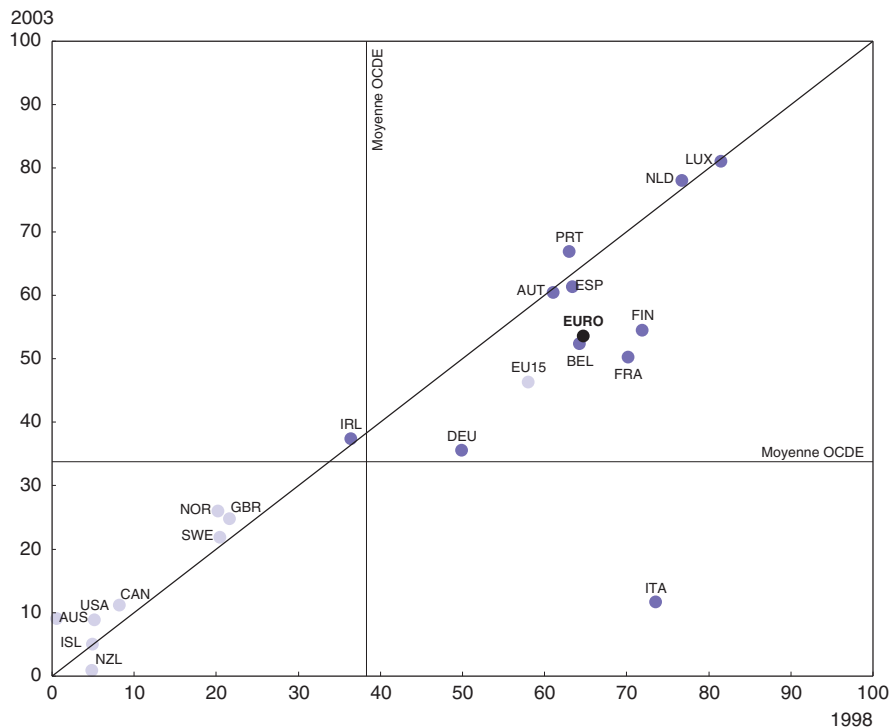


Source : Eurostat, *Enquête sur la population active* et données fournies par les autorités belges pour les chiffres de 2003 concernant la Belgique.

du travail par rapport aux autres systèmes de négociation ne sont pas très convaincantes (OCDE, 2005a). Toutefois, on constate que, conjuguées aux autres rigidités du marché du travail et des marchés de produits, elles contribuent à un niveau élevé de chômage structurel (Elmeskov *et al.*, 1998). Ces effets sont généralement beaucoup plus marqués si le coin fiscal est important (Daveri et Tabellini, 2000).

Les négociations salariales de niveau intermédiaire sont une caractéristique exclusive (de la plupart) des pays de la zone euro. À la différence des États-Unis ou du Royaume-Uni, les négociations salariales se déroulent rarement au niveau de l'entreprise ou au niveau

Graphique 4.6. **Impôt implicite sur la poursuite de l'activité : retraite anticipée**¹
En pourcentage du salaire de l'ouvrier moyen²



1. Impôt implicite moyen sur la poursuite de l'activité dans le cadre d'une retraite anticipée, pour les personnes âgées de 55 et de 60 ans.
2. Moyenne non pondérée des pays individuels de la zone euro (à l'exclusion de la Grèce) et de l'UE-15 (à l'exclusion du Danemark et de la Grèce).

Source : OCDE (2005), *Réformes économiques : Objectif croissance*.

local (tableau 4.3). Par contre, les États-Unis et le Royaume-Uni associent un système décentralisé de négociations salariales à des coins fiscaux peu importants, ce qui nuit le moins à la demande de main-d'œuvre. Les négociations de niveau intermédiaire ont sans doute des effets particulièrement défavorables en cas d'extension juridique des conventions collectives sectorielles, qui sont – une fois encore – une caractéristique exclusive de la plupart des pays de la zone euro.

Les réformes des systèmes de négociations ont été très modestes ces dix dernières années, seules la Belgique et l'Allemagne s'acheminant nettement vers une plus grande décentralisation. Aucune mesure n'a été prise pour réduire le niveau relativement élevé des salaires minimum légaux qui, on l'a vu, limitent les perspectives d'emploi pour les jeunes et/ou les travailleurs peu qualifiés. En Irlande, un salaire minimum relativement élevé a été établi en 2000 mais, afin d'en atténuer les éventuels effets négatifs sur l'emploi, des taux inférieurs ont été fixés pour les jeunes travailleurs. Il paraît indispensable de progresser en direction d'une décentralisation plus poussée et/ou d'une plus grande dispersion régionale de la croissance des salaires afin de faire démarrer les régions qui sont à la traîne et où persistent des poches de chômage élevé. Cela serait particulièrement bénéfique dans les grands pays où – à la différence de ceux qui sont plus petits – la diversité régionale est grande et chaque secteur couvre un nombre relativement élevé d'entreprises.

Tableau 4.3. **Systèmes de formation des salaires**

	Taux de syndicalisation 2000	Couverture des négociations collectives 2000	Durée des accords la plus courante	Niveau de négociation ¹	Coordination des négociations ²	Pratique de l'extension	Mécanisme de régulation des bas salaires ³ 2000
AUT	37	95+	1 an	3	4	n.d.	Conventions collectives
BEL	56	90+	2 ans	3	4.5	Forte incidence	Salaire minimum national ≈ 50 % SM
DEU	25	68	2 ans	3	4	Forte incidence	Conventions collectives
FIN	76	90+	2 ans	5	5	Forte incidence	Conventions collectives
GRC	27	..	2 ans	Forte incidence	Salaire minimum national ≈ 50 % SM
ESP	15	80+	3 ans	3	3	Forte incidence	Salaire minimum national ≈ 40 % SM
FRA	10	90+	1 an	2	2	Forte incidence	Salaire minimum national ≈ 60 % SM
IRL	38	..	2 ans	4	4	Faible incidence	Salaire minimum national ≈ 60 % SM
ITA	35	80+	Variable	2	4	Forte incidence	Conventions collectives
LUX	34	60+	Variable	Pas d'incidence	Salaire minimum national ≈ 50 % SM
NLD	23	80+	Variable	3	4	Incidence modérée	Salaire minimum national ≈ 50 % SM
PRT	24	80+	1 an	4	4	Forte incidence	Salaire minimum national ≈ 35 % SM
DNK	74	80+	4 ans	2	4	Aucune incidence	Conventions collectives
SWE	81	90+	3 ans	3	3	Aucune incidence	Conventions collectives
GBR	31	30+	Variable	1	1	Aucune incidence	Salaire minimum national ≈ 40 % SM
USA	13	14	n.d.	1	1	Aucune incidence	Salaire minimum national ≈ 35 % SM

1. Centralisation :

1 = Négociations essentiellement au niveau des entreprises et des installations.

2 = Répartition entre négociations au niveau des secteurs et au niveau des entreprises/installations, une part importante des salariés étant couverts.

3 = Négociations au niveau des secteurs essentiellement.

4 = Négociations au niveau des secteurs essentiellement, mais avec des accords récurrents au niveau central.

5 = Accords au niveau central revêtant une importance majeure.

2. Coordination :

1 = Négociations fragmentées au niveau des entreprises/installations, pas ou peu de coordination par les associations de niveau supérieur.

2 = Négociations fragmentées au niveau des secteurs et au niveau des entreprises, avec peu ou pas de directives salariales.

3 = Négociations au niveau des secteurs, avec parfois des directives salariales et une coordination modérée entre participants aux négociations.

4 = a) Coordination informelle des négociations au niveau des secteurs et des entreprises par des associations de niveau supérieur (multiples).

b) Négociations coordonnées par les confédérations, y compris les négociations parrainées par l'État (accords tripartites, pactes sociaux), ou imposition par l'État de barèmes de salaires.

c) Directives salariales régulières associées à une forte concentration syndicale et/ou la coordination des négociations par les grandes entreprises.

d) Arbitrage des salaires par l'État.

5 = a) Coordination informelle des négociations au niveau des secteurs par une confédération syndicale.

b) Négociations coordonnées par une confédération ou imposition par l'État d'un barème/gel des salaires, avec une obligation de paix sociale.

3. SM = salaire moyen.

Source : OCDE, *Perspectives de l'emploi 2004* ; CESifo (2004), *Rapport sur l'économie européenne*, Ifo (Institut de recherche économique), Munich, Allemagne.

Assouplir la réglementation du marché du travail

Une législation limitée en matière de protection de l'emploi peut faciliter la réaffectation de la main-d'œuvre en cas d'évolution de la structure industrielle en amortissant l'effet sur le revenu des travailleurs. Cela peut aussi contrecarrer la pratique des branches d'activités saisonnières qui consiste à utiliser l'assurance-chômage comme élément de la rémunération dans ce qui est en fait un emploi continu. Cependant, une législation étendue en matière de protection de l'emploi peut être source d'inefficience. Cela restreint à la fois l'entrée dans le chômage et la sortie du chômage, ce qui accroît la fréquence du chômage de longue durée. Cela donne un marché du travail moins dynamique qui compromet tant l'affectation efficiente de la main-d'œuvre que la capacité des économies de rebondir après des chocs sur la demande de main-d'œuvre. Les coûts, en termes d'efficience, d'une législation étendue en matière de protection de l'emploi sont particulièrement élevés dans les pays où les négociations salariales se déroulent principalement au niveau (sectoriel) intermédiaire (Elmeskov *et al.*, 1998).

Au cours de la décennie passée, les pays de la zone euro ont généralement maintenu une législation stricte en matière de protection de l'emploi pour les contrats permanents tandis qu'ils l'ont assouplie pour les travailleurs temporaires. Comme les contrats temporaires impliquent peu de coûts d'ajustement pour les entreprises, cette libéralisation a favorisé l'embauche et la restructuration et a peut-être accru les chances des travailleurs déplacés et des chômeurs de retrouver un emploi. Cependant, elle a aussi accentué la dualité des marchés du travail et peut-être intensifié la pression sur les salaires réels dans la mesure où les syndicats cherchent à défendre les intérêts des travailleurs permanents. Tandis que l'orientation de la législation a été maintenue à peu près inchangée pour les travailleurs permanents, l'assouplissement pour les travailleurs temporaires a été particulièrement marqué en Belgique, en Italie, en Grèce, en Allemagne et aux Pays-Bas. L'Espagne a suivi une autre voie – durcissant légèrement les règles pour les travailleurs temporaires après les avoir libéralisées dans les années 90, tout en assouplissant la protection pour les travailleurs permanents, qui était au départ très haute. Malgré cela, la législation espagnole en matière de protection de l'emploi reste relativement forte pour les travailleurs permanents et faible pour les contrats temporaires.

Au cours des quelque dix années passées, le progrès en matière de réforme de la protection de l'emploi dans la zone euro a donc été décevant. Il faudra rendre la législation moins stricte pour les travailleurs intégrés car les coûts d'une réglementation sévère en termes d'efficience ont sans doute augmenté au fil du temps du fait de l'intégration plus poussée de l'économie mondiale (Bertola, 2004). En attendant, la libéralisation de la législation pour les contrats temporaires sans réduction de la protection pour les travailleurs permanents aide peut-être à expliquer pourquoi l'ajustement des salaires réels reste lent dans la zone euro. La législation nationale en matière de protection de l'emploi ne relevant pas de l'Union européenne, le progrès de la libéralisation pour les travailleurs permanents repose sur la volonté de réforme des États membres de l'UE. La Communauté a émis diverses directives concernant les contrats de durée déterminée et les travailleurs temporaires (intérimaires), notamment une directive relative au détachement de travailleurs d'un pays de l'UE dans un autre (voir plus loin), mais ces textes visent principalement à empêcher le recours abusif à des travailleurs temporaires et non à rendre moins stricte la législation applicable aux travailleurs permanents. La résistance à la réforme de la législation pour les travailleurs permanents dans la zone euro est profonde

et il ne faut guère s'attendre à ce que l'examen par les pairs entraîne des changements importants.

Par contre, la décennie écoulée a été marquée par une tendance à une plus grande flexibilité du temps de travail, notamment dans la répartition du temps de travail maximum autorisé sur l'année, ce qui aide à réduire le coût global de la production. À cela s'ajoutent le renforcement des droits et des possibilités de choix d'un travail à temps partiel, ce qui est un aspect attractif notamment pour les femmes et les jeunes qui poursuivent des études supérieures. Les incitations financières au travail à temps partiel ont été fortement accrues en Allemagne par le renforcement des droits des travailleurs à temps partiel aux indemnités de chômage, et en France par l'ajustement du crédit d'impôt lié à l'exercice d'un emploi (voir plus haut) qui, désormais, profite aussi à cette catégorie de travailleurs. L'adoption de la semaine de 35 heures en France a rendu plus coûteux le recours aux heures supplémentaires, mais cette contrainte s'est atténuée par la suite. La directive de la CE sur l'aménagement du temps de travail adoptée en 1993 – qui limite la durée du travail hebdomadaire à 48 heures, y compris les heures supplémentaires calculées comme moyenne sur une période de quatre mois, et qui contient des dispositions concernant le travail de nuit et les congés annuels – n'est généralement pas contraignante dans les pays de la zone euro où le temps de travail réglementaire est faible et où le coût marginal des heures supplémentaires est élevé.

Renforcer les politiques actives du marché du travail

On observe que l'efficacité des politiques actives du marché du travail diffère notablement selon les types de programmes. La création d'emplois publics et les subventions salariales entraînent souvent de lourdes pertes sèches et des effets de substitution. Par ailleurs, les éventuels effets bénéfiques des mesures actives du marché du travail doivent être mis en balance avec le coût des impôts nécessaires pour les financer. Globalement, les dépenses publiques à ce titre dans la zone euro sont comparativement élevées. Les réformes engagées au cours de la décennie passée ont été centrées sur trois objectifs généraux : améliorer les services publics de l'emploi, tester la disponibilité de travail et mettre les chômeurs au travail. Cependant, peu de pays de la zone euro sont allés aussi loin que l'Australie, le Danemark, la Suède, la Suisse et le Royaume-Uni, qui ont subordonné les prestations à la participation à un programme de remise au travail.

Concurrence sur les marchés de produits et résultats du marché du travail

La concurrence sur les marchés de produits peut influencer sur les résultats du marché du travail par le biais de la diminution des prix et du partage des rentes, stimulant ainsi l'emploi et la croissance économique. Une concurrence plus forte peut durcir la position des employeurs dans les négociations et alourdir les coûts, en termes d'emploi, d'une hausse des salaires, ce qui conduit à un chômage moins élevé. Il deviendrait aussi moins attractif de prolonger et de limiter la recherche de possibilités d'emploi dans les secteurs à « salaires élevés ». Il peut néanmoins y avoir des problèmes d'ajustement dans le court terme car une concurrence accrue peut se traduire par des licenciements de main-d'œuvre.

Les indicateurs de la réglementation des marchés de produits semblent, de fait, faire apparaître une réduction des obstacles réglementaires à la concurrence sur les marchés de produits depuis la fin des années 90, les pays les plus réglementés se rapprochant de ceux qui sont plus libéraux (OCDE, 2005b). Le renforcement de la concurrence sur les marchés de produits a résulté, pour une grande part, de l'assouplissement ou de la suppression des réglementations contraignantes et des contrôles de prix, d'une réduction des contrôles sur les

entreprises publiques et privées et de l'assouplissement des mesures entravant les échanges et l'investissement. Cependant, le progrès en matière de levée des obstacles juridiques à l'entrée dans les secteurs abrités a été limité et la privatisation modeste. Il subsiste un noyau dur de réglementations, en particulier dans le domaine des obstacles à l'entrée dans le secteur des services. Tant que ces barrières demeurent, l'orientation des politiques réglementaires n'aura probablement guère d'effets sur les résultats du marché du travail et la performance économique en général. Cette question est approfondie dans la section suivante.

Intégration des marchés de services

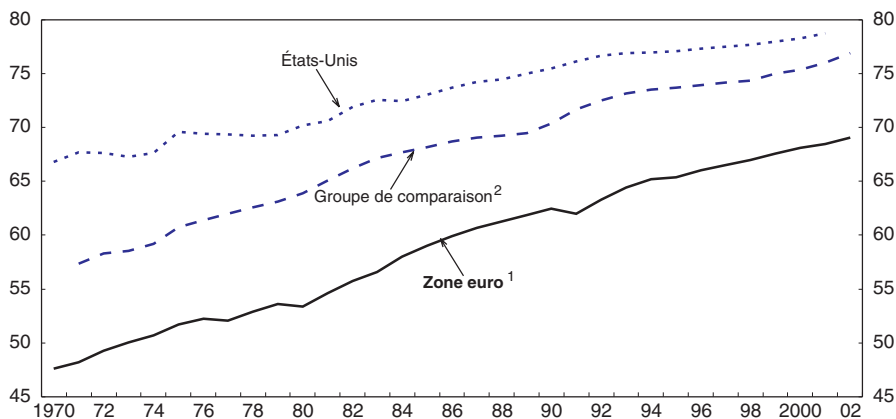
L'objectif premier du Programme du marché intérieur est d'ouvrir les marchés nationaux à la concurrence au sein de l'Union européenne. Au cours de la première phase, le Programme a été centré sur l'élimination des obstacles non tarifaires aux échanges et à l'investissement par les voies législatives et la reconnaissance mutuelle des réglementations nationales. Les obstacles au commerce des marchandises ont été en grande partie levés – ceux qui restent concernent principalement des produits complexes ou des produits qui présentent des risques pour la santé. Cependant, les obstacles à l'intégration des services sont encore importants. Leur suppression rehausserait le potentiel de croissance de la zone euro – renforcerait, de fait, les avantages de l'Union économique et monétaire (UEM) – et améliorerait la résistance aux chocs. Et, bien entendu, les consommateurs profiteraient de prix plus bas et d'une meilleure qualité des services, et de nouvelles possibilités d'emploi s'offriraient à eux.

Pourquoi importe-t-il d'intégrer les marchés de services ?

Les services, qui deviennent de plus en plus importants pour la croissance et l'emploi dans toutes les économies de l'OCDE (graphique 4.7), représentent deux tiers de la production totale et 68 % de l'emploi total, mais les exportations n'entrent que pour un cinquième dans les échanges à l'intérieur de la zone euro (la proportion serait plus élevée si l'on ajoutait les services fournis par les filiales étrangères). Une plus grande intégration des marchés de services dans le marché interne offrirait des possibilités de sous-traitance et

Graphique 4.7. **L'emploi dans les services**

En pourcentage de l'emploi total



1. À l'exclusion de l'Irlande.

2. Comprend l'Australie, le Canada, le Danemark, la Nouvelle-Zélande, la Suède et le Royaume-Uni.

Source : OCDE, base de données STAN.

d'économies d'échelle (Vogt, 2005). Les services sont encore plus importants pour la création d'emplois que leur part dans l'emploi ne le laisse penser car ce secteur a recruté régulièrement au cours des trois dernières décennies tandis que la main-d'œuvre a diminué dans le secteur manufacturier et l'agriculture. Les exemples des États-Unis et du Royaume-Uni, où les services représentent une part encore plus élevée de l'emploi, laissent penser que ce secteur offre encore un potentiel considérable de création d'emplois dans la zone euro.

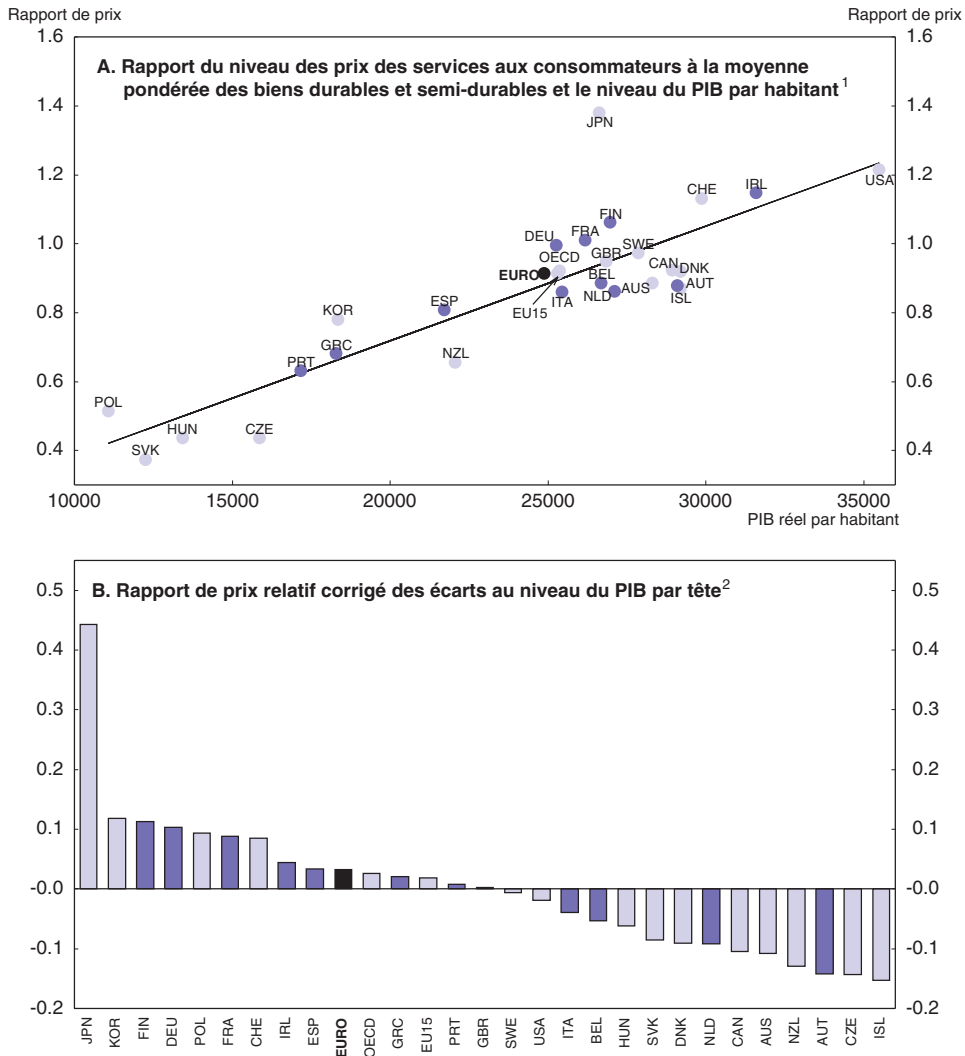
Les gains potentiels à attendre de l'intégration des marchés de services relèvent de deux catégories générales :

- *Des effets sur le bien-être, liés à la convergence des prix vers ceux des pays qui obtiennent les meilleurs résultats.* La large dispersion des prix des services dans les pays de la zone euro indique que de grandes possibilités de gains d'efficacité restent inexploitées (graphique 4.8). Les prix des services sont comparativement élevés en Allemagne, en Finlande, en France, et en Irlande et c'est au Portugal qu'ils sont le plus bas. Après correction des différences dans le PIB par habitant, le classement change un peu, mais les quatre pays susmentionnés sont toujours ceux dont les prix des services sont les plus élevés. La dispersion des prix des services à l'intérieur de la zone euro paraît un peu moins prononcée lorsqu'on prend un échantillon plus grand de pays de l'OCDE (Dresdner Kleinwort Benson Research, 2000), mais cela n'est pas surprenant du fait que les effets de la distance expliquent pour une grande part la variation des prix même pour les biens de consommation durables (Beck et Weber, 2001 ; Beck, 2003). Par conséquent, les prix des services peuvent et devraient converger dans la zone euro.
- *Une croissance économique tendancielle plus rapide.* La croissance de la productivité du travail dans le secteur des services de la zone euro a été faible en comparaison des autres pays (tableau 4.4). L'écart de gains de productivité est particulièrement marqué pour les services aux entreprises, où les conditions du marché ont le plus de chance de peser sur l'efficacité mesurée. La productivité de la main-d'œuvre dans les services aux entreprises s'est accrue de 0,3 % seulement sur la période 1995-2003 dans la zone euro contre 2,8 % aux États-Unis et 2,1 % au Royaume-Uni – même si, pour des raisons statistiques, ces deux derniers pays se caractérisent par un léger biais à la hausse en comparaison de la zone euro². L'intégration des marchés de services intensifierait la croissance tendancielle en permettant des économies d'échelle, en permettant de mieux exploiter les avantages comparatifs et en améliorant l'affectation des ressources en général.

Une progression plus marquée de la productivité du travail dans les services et la convergence des prix des services contribueraient à affaiblir durablement l'inflation dans la zone euro – une des principales causes de la faible résistance aux chocs de la zone. Comme il a été indiqué au tableau 2, les services constituent la composante la plus tenace de l'inflation globale. Alors que l'inflation dans le secteur des services se ralentit aux États-Unis depuis 2000, elle s'accélère dans la zone euro (graphique 4.9). Par comparaison avec les États-Unis, l'inflation dans la zone euro a été particulièrement virulente dans le commerce de gros et de détail, deux secteurs où la plupart des pays de la zone appliquent des réglementations strictes (Conway et al., 2005). La hausse des prix des services dans les pays de la zone euro est peut-être imputable, pour une part, à l'introduction de l'euro numéraire en janvier 2002, qui a fait monter les prix des restaurants dans tous les pays et dans l'ensemble de la zone au cours des douze mois qui ont suivi (Adriani et al., 2003). Bobijn, Ravenna et Tambalotti (2004) estiment que l'augmentation des prix des restaurants

Graphique 4.8. Prix relatifs des services et PIB par habitant

2003



1. Les services aux consommateurs représentent les biens non échangeables tandis que les biens durables et semi-durables représentent les biens échangeables. Le niveau de prix des services concerne les données de 2002 basées sur les PPA de 2002 alors que le PIB par tête se réfère à 2003 converti avec les PPA de 2000.

2. Mesuré par l'écart entre la valeur réelle et la valeur régressée du rapport de prix indiqué dans le panneau A.

Source : Eurostat ; OCDE, *Comptes nationaux et Parités de pouvoir d'achat et dépenses réelles : Année de référence 2002*, éd. 2004.

juste après l'introduction des pièces et billets en euros – qu'ils situent à 16 % en moyenne – ne doit pas être considérée comme surprenante, car l'existence de « coûts de menu » a amené toutes les entreprises à augmenter leurs prix au moment où l'euro a été introduit et ce à un rythme plus élevé qu'en l'absence de la nouvelle monnaie. Cela montre que l'adoption d'une nouvelle monnaie n'est pas nécessairement neutre sur le plan monétaire. Eurostat, tout en reconnaissant la hausse significative des prix des restaurants en 2002, a conclu que l'incidence du changement ne saurait être considérée comme l'un des principaux facteurs d'inflation en 2002 (Eurostat, 2003).

Tableau 4.4. Croissance de la productivité du travail par secteur
Pourcentage de variation annuelle moyenne, 1995-2003⁴

Secteurs	Zone euro ⁵	FRA	DEU	ITA	AUS	CAN	NZL	GBR	USA
Agriculture, chasse, sylviculture et pêche	2.0	3.3	4.8	2.7	5.9	3.4	9.1	5.2	2.3
Industries manufacturières	1.6	3.3	1.9	0.7	2.6	2.4	1.4	1.8	3.7
Services aux entreprises	0.3	0.0	1.4	0.0	2.6	1.6	0.5	2.1	2.8
<i>dont :</i>									
Commerce de gros et de détail	0.6	0.3	0.8	0.8	3.0	2.7	1.3	2.4	4.7
Restaurants et hôtels	-1.9	-0.7	-6.3	-1.5	1.1	0.2	-2.2	-0.1	0.1
Transport et stockage ⁶	1.6	1.0	2.3	-0.2	3.3	2.0	4.2	2.0	0.6
Poste et télécommunications	10.9	7.1	14.5	10.0	5.8	2.3	..	7.9	3.9
Finance et assurance	1.3	-1.2	3.5	0.9	3.2	1.9	6.3	2.8	5.2
Immobilier et services aux entreprises	-2.4	-1.4	-1.8	-2.6	0.4	-0.8	-3.6	0.6	-0.3
	AUT	NLD	BEL	FIN	GRC	LUX	PRT	ESP	
Agriculture, chasse, sylviculture et pêche	6.9	1.9	2.8	5.0	1.2	1.4	1.3	2.7	
Industries manufacturières	4.3	1.7	3.3	4.0	3.7	2.7	2.5	1.1	
Services aux entreprises	1.2	1.0	1.0	1.7	2.6	0.0	2.1	-0.1	
<i>dont :</i>									
Commerce de gros et de détail	1.8	1.7	1.2	2.3	3.3	2.7	0.9	0.1	
Restaurants et hôtels	0.7	-1.4	-0.5	0.6	2.6	-1.1	-1.8	-1.4	
Transport et stockage ⁶	0.3	0.8	1.4	1.7	8.1	5.2	3.9	1.2	
Poste et télécommunications	6.8	8.9	..	10.7	8.2	6.4	
Finance et assurance	2.2	1.5	0.2	7.6	4.7	-0.5	13.0	1.9	
Immobilier et services aux entreprises	-1.8	-0.8	-0.4	-1.9	-2.5	-5.1	-0.8	-2.7	

4. Ou dernière année disponible.

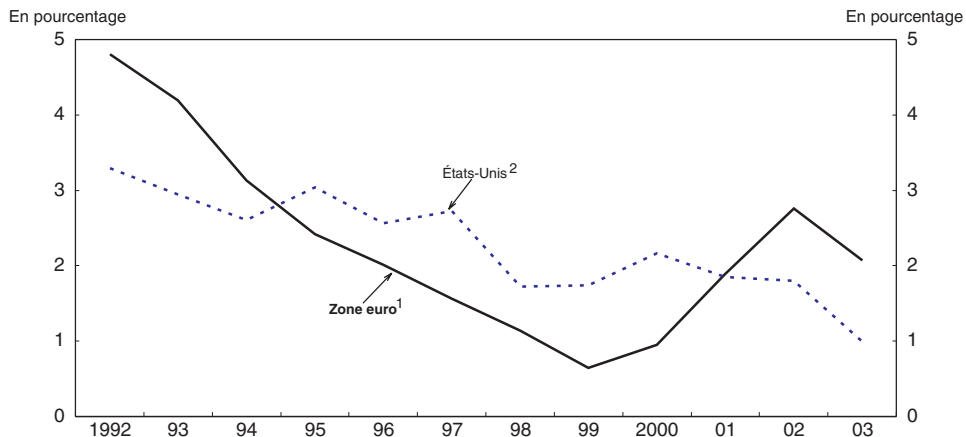
5. À l'exclusion de l'Irlande.

6. Y compris poste et télécommunications pour la Belgique, le Luxembourg, la Nouvelle-Zélande et le Portugal.

Source : OCDE, base de données STAN.

Graphique 4.9. Évolution des prix des services marchands

Variations annuelles en pourcentage, déflateurs du PIB



1. CITI 50-74, moyenne pondérée par le poids du PIB réel du secteur, à l'exclusion de l'Irlande.

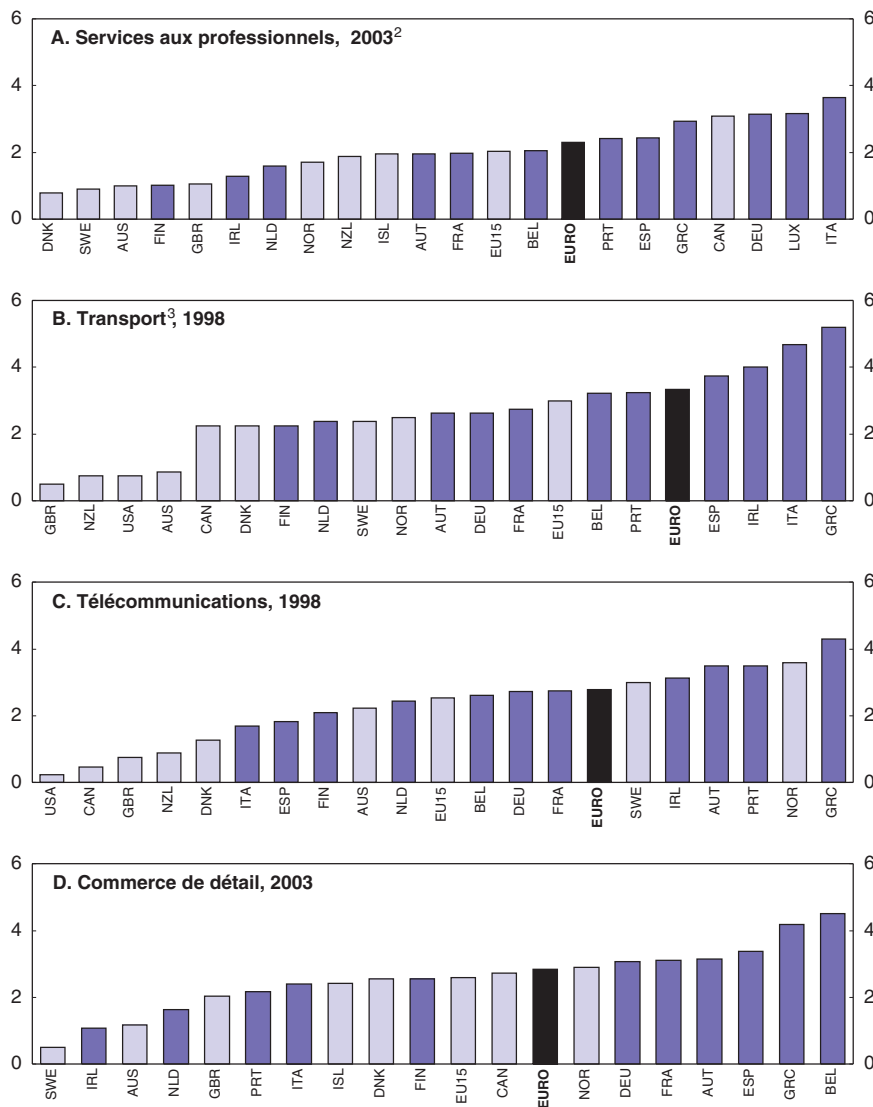
2. Industries 34 à 67.

Source : US Bureau of Economic Analysis et Eurostat.

Les obstacles à l'intégration

Les obstacles réglementaires à un marché interne concurrentiel et intégré pour les services se classent en deux catégories générales : les réglementations anti-concurrentielles intérieures et les règles qui limitent la fourniture de services au plan international. Les informations tirées de la base de données de l'OCDE sur la réglementation des marchés de produits montrent que les pays de la zone euro imposent généralement des restrictions plus sévères à la fourniture de services que les autres pays de l'OCDE (graphique 4.10).

Graphique 4.10. **Réglementation intérieure dans certains secteurs de services¹**



1. Indice de 0 à 6, du moins restrictif au plus restrictif.

2. Moyenne simple des indicateurs des travaux juridiques, d'architecte, comptables et d'ingénierie.

3. Moyenne simple du transport aérien, ferroviaire et terrestre.

Source : OCDE, base de données de la Réglementation sur les marchés des produits.

Outre qu'elles affaiblissent la concurrence intérieure, les réglementations nationales font obstacle aux échanges de services intra-européens. La ventilation des échanges de services par catégorie confirme le point de vue selon lequel le cadre réglementaire est loin de favoriser la libre circulation des services au sein de l'Union européenne. Le gros des exportations de services de l'UE est représenté par les voyages et le tourisme, qui dépendent essentiellement des ressources dont les pays sont dotés naturellement et non du cadre réglementaire. Les échanges internationaux de services aux entreprises et de services de transport sont relativement peu développés, tandis que les échanges de services aux particuliers sont pratiquement inexistantes. Dans les services aux entreprises, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et, dans une moindre mesure, l'Espagne se caractérisent par leur grande ouverture aux échanges, alors que la France, l'Allemagne et l'Italie semblent assez repliées sur elles-mêmes – une structure qui est liée au cadre réglementaire (CPB, 2004a).

La Commission européenne a dressé un inventaire exhaustif des obstacles qui continuent d'entraver les échanges de services sur le marché intérieur (Commission européenne, 2002). Les principaux obstacles identifiés sont les suivants :

- Certains services sont des *monopoles nationaux*, c'est le cas notamment d'une partie des services postaux.
- Les *restrictions quantitatives* limitant le nombre de prestataires de services avantagent les opérateurs nationaux par rapport aux nouveaux entrants potentiels.
- Des *obligations de résidence* peuvent s'appliquer aux actionnaires, aux cadres et/ou au personnel pour certaines professions réglementées.
- Les *règles relatives au dégroupage*, qui interdisent la fourniture de certains services différents par la même entreprise, peuvent en fait empêcher les ventes par des entreprises opérant dans des pays où ces restrictions n'existent pas.
- Un *traitement fiscal favorable* peut être réservé aux services achetés à des fournisseurs locaux. Les dispositions fiscales de cette nature sont nombreuses dans le domaine de services financiers tels que l'assurance-vie, les comptes d'épargne retraite et les fonds communs de placement.
- Des différences dans les *régimes fiscaux des entreprises* et dans les *règles comptables* peuvent entraîner des coûts élevés de respect des réglementations pour les prestataires de services opérant à l'échelle internationale, surtout les petites et moyennes entreprises. L'étude sur la fiscalité européenne publiée par la Commission européenne a mis en évidence d'importants coûts de transaction, en particulier pour les PME et les entreprises réalisant des opérations transfrontalières (CE, 2004b).
- Les exceptions à la règle selon laquelle la *taxe sur la valeur ajoutée (TVA)* est due dans le pays de l'établissement peuvent compliquer grandement le remboursement de la TVA pour les fournisseurs de services internationaux et les désavantager par rapport aux entreprises nationales.
- Les règles relatives aux *qualifications professionnelles*, qui rendent obligatoires certains diplômes, peuvent avoir pour effet de fermer l'accès d'opérateurs établis à l'étranger lorsqu'il n'y a pas d'équivalence des diplômes.
- Les *normes techniques* nationales peuvent aussi désavantager gravement les nouveaux entrants potentiels établis à l'étranger. Les secteurs des télécommunications et du transport aérien sont particulièrement touchés par ces obstacles dans les échanges à l'intérieur de l'UE.

- Les critères de la nécessité économique, imposés par les autorités des pays d'accueil pour s'assurer que la demande est suffisante pour assurer la viabilité économique d'un nouvel établissement, peuvent constituer un obstacle à l'entrée sur le marché, protégeant les entreprises en place.
- L'application de la règle du pays d'accueil aux prestataires de services originaires d'un autre État membre (par exemple, la nécessité d'établir une infrastructure locale ou de disposer d'une garantie locale).

La directive sur les services

Libérer les forces du marché dans le secteur des services est un élément clé du programme de Lisbonne et il n'est donc pas surprenant que la Commission européenne y consacre beaucoup d'efforts. Le principal instrument envisagé est le projet de *directive sur les services dans le marché intérieur* (appelé ci-après « directive sur les services ») présenté par la Commission le 13 janvier 2004³. La directive sur les services s'appuie sur les articles 43 et 48 du Traité instituant la Communauté européenne, qui concernent la « liberté d'établissement » et sur l'article 49, qui concerne la « libre prestation des services à l'intérieur de la Communauté ». Mais, dans la pratique, ces principes se heurtent à un grand nombre d'obstacles. Les décisions de la Cour de Justice ne touchent que les violations individuelles du Traité et un seul pays à la fois. La directive sur les services vise à faire appliquer ces principes dans l'ensemble de l'Union, au lieu de ne pouvoir s'appuyer que sur la jurisprudence. Elle ne couvre pas certains secteurs tels que les services financiers, les transports et les télécommunications, qui sont déjà couverts par d'autres instruments communautaires et où d'autres initiatives de la Commission sont en déjà en cours (voir plus loin). Les services rendus par l'État sans contrepartie dans le cadre de ses fonctions sociales, culturelles, éducatives et judiciaires, et ne comportant aucun élément de rémunération, sont aussi exclus du champ d'application de la directive proposée.

La directive sur les services contient deux éléments principaux : i) la liberté d'établir une entreprise dans un autre État membre ; et ii) le libre échange entre les États membres. Afin de lever les obstacles à la liberté d'établissement, la proposition prévoit une simplification administrative, notamment en établissant un point de contact unique suivant certains principes et obligations. Pour réduire les obstacles à la libre circulation des services, elle établit un principe du pays d'origine, selon lequel un prestataire de services est soumis principalement au régime juridique de son pays d'établissement. La directive proposée vise aussi à supprimer les obstacles à l'utilisation par les bénéficiaires, en particulier les consommateurs, des services fournis par des prestataires étrangers. Plus précisément, elle obligerait les États membres à abroger toute disposition favorisant les prestataires nationaux.

Le principe du pays d'origine ne prime cependant pas sur la directive concernant le détachement de travailleurs, qui stipule que les travailleurs temporaires à l'étranger sont assujettis aux dispositions du pays d'accueil pour ce qui concerne toutes les conditions d'emploi, notamment le salaire minimum, les congés, l'assurance-maladie et les conventions collectives étendues à un secteur tout entier (encadré 4.2). De plus, il est prévu, entre autres, une dérogation générale pour les services postaux et la distribution d'électricité, de gaz et d'eau et des dérogations concernant des obligations spécifiques applicables dans les États membres où le service est fourni, liées aux caractéristiques particulières du lieu et nécessaires pour maintenir la sécurité publique et la santé ou pour assurer la protection de l'environnement.

Du fait de son vaste champ d'application, on peut s'attendre à ce que la directive sur les services procure des gains considérables du point de vue de l'emploi et du bien-être. Le caractère fragmenté et diffus de nombreux obstacles à la libre circulation des services rend

Encadré 4.2. **La directive concernant le détachement de travailleurs et ses liens avec la directive sur les services**

Les conditions d'emploi des travailleurs détachés temporairement par leur employeur dans un autre pays sont régies par la directive concernant le détachement de travailleurs*. Cette directive exige que les travailleurs détachés bénéficient de conditions d'emploi similaires à celles qui s'appliquent aux travailleurs locaux dans le pays d'accueil. Plus précisément, les conditions de travail couvertes par la directive sont les salaires minimums, la durée du travail, la durée minimale des congés payés, la protection des travailleurs temporaires, les normes de santé et de sécurité et les mesures anti-discrimination. La directive concernant le détachement de travailleurs s'applique, que les règles correspondantes soient inscrites dans des lois, des réglementations ou des conventions collectives faisant l'objet d'une extension administrative. Les dispositions relatives à la simplification administrative qui figurent dans la directive sur les services font craindre, toutefois, que les droits des travailleurs ne soient érodés et ont joué un rôle important dans le mouvement syndical qui exprime de fortes réserves au sujet de la proposition (Confédération européenne des syndicats, 2004).

La directive concernant le détachement de travailleurs vise à protéger les travailleurs locaux de la concurrence des travailleurs détachés, qui ont des exigences salariales moindres (Davies, 1997). À titre d'exemple, les estimations données par Meier (2004) montrent que le secteur de la construction en Allemagne comptait entre 100 000 et 200 000 travailleurs étrangers détachés, dont les salaires étaient en moyenne inférieurs d'environ 30 % à ceux de leurs collègues allemands, tandis que 300 000 travailleurs allemands étaient au chômage dans ce secteur. Comme Meier (2004) l'observe avec un modèle analytique, la hausse des coûts dans les secteurs couverts par la directive tire les salaires réels vers le bas dans le reste de l'économie, a un effet ambigu sur les salaires réels dans le secteur de la construction et réduit fort probablement le bien-être social global. La directive concernant le détachement de travailleurs limite les possibilités de renforcement de la concurrence et d'avantages plus importants qui en découleraient. Néanmoins, la directive sur les services ne tente pas de réformer la directive concernant le détachement de travailleurs.

La directive sur les services aurait, toutefois, des conséquences importantes pour les travailleurs indépendants. N'étant pas couverts par la directive concernant le détachement de travailleurs, les travailleurs indépendants pourraient fournir des services bon marché dans le pays d'accueil – de fait, peut-être même à des taux inférieurs à ceux pratiqués dans l'économie souterraine du pays en question. Il leur faudrait malgré tout respecter les réglementations du pays d'accueil concernant la protection du consommateur et les risques pour la sécurité et la santé, et tout travailleur embauché dans le pays d'accueil serait assujéti à la législation locale. Plusieurs pays de l'UE à coûts élevés voient dans la liberté des travailleurs indépendants d'offrir des services de façon temporaire une menace pour les intérêts sociaux, et cela explique en partie la réticence qui se manifeste, par exemple, en Allemagne et en France.

* La directive 96/71/CE concernant le détachement de travailleurs effectué dans le cadre d'une prestation de services a été adoptée le 16 décembre 1996.

très difficile la quantification de ses effets. Dans son évaluation d'impact, la Commission européenne (2004a) a noté que la création d'un marché intérieur des services fonctionnant bien pourrait se traduire par des gains équivalant à ceux générés par le Programme du marché unique dans le domaine des marchandises (augmentation de 1.8 % du PIB et 2.5 millions d'emplois). À l'autre extrême, un calcul très prudent de Copenhagen Economics (2005) donnait des gains en termes d'emploi et de bien-être de 0.3 et 0.7 % respectivement. Cependant, les chiffres de Copenhagen Economics tiennent compte des effets statiques seulement – alors que la majeure partie des avantages découlant d'une concurrence accrue sont de nature dynamique – et ils ne peuvent donc que sous-estimer largement les avantages. En particulier, l'étude de Copenhagen Economics porte uniquement sur les effets de la convergence des prix et ne prend pas en compte les gains de productivité de la main-d'œuvre que la directive entraînerait. L'analyse de CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (2004b) conclut catégoriquement que la directive sur les services qui est proposée se traduira par un développement notable – dans une proportion allant jusqu'à un tiers – des échanges et de l'investissement internationaux, qui sont actuellement limités sévèrement par l'hétérogénéité de la réglementation d'un pays à l'autre.

Malgré les avantages à en attendre, la directive sur les services s'est heurtée à une farouche opposition de la part de différentes parties, en particulier les syndicats. L'approche transversale adoptée dans ce texte implique l'élimination des rentes dans nombre de secteurs, notamment les professions réglementées, d'où l'avantage pour divers groupes d'intérêts puissants de se liguer contre la proposition. Par ailleurs, le malentendu au sujet de l'interaction de la directive proposée sur les services avec la directive existante concernant le détachement de travailleurs, et le scepticisme quant à la possibilité de faire appliquer cette directive, ont donné lieu à des craintes excessives de dumping social (encadré 4.2), tandis que d'autres font valoir que des services comme les soins de santé devraient être exclus du champ d'application. Dans le débat public qui s'est engagé, le principe du pays d'origine a été mal interprété et la directive a été liée à la question de la circulation de personnes en provenance des nouveaux pays membres de l'UE vers les pays membres plus anciens (encadré 4.3). L'exploitation habile de ce malentendu a permis à des groupes d'intérêt de créer un ressentiment considérable dans l'opinion contre la directive proposée. Pour répondre à ces craintes et rendre la directive plus acceptable, la Commission a fait part de son intention d'en revoir certains aspects.

En mars 2005, le Conseil européen a souligné que le marché intérieur pour les services doit être pleinement opérationnel mais que le modèle social européen doit être préservé. Il a aussi déclaré que le débat en cours montre que la directive, telle qu'elle est rédigée actuellement, ne remplit pas pleinement ces conditions. Le texte est en cours d'examen au Parlement européen par dix commissions, sous la direction de la Commission du marché intérieur et de la protection du consommateur. La Commission a présenté des amendements (pour la partie 1 et d'autres sont attendus) proposant un net rétrécissement du champ d'application de la directive et le remplacement du principe du pays d'origine par un principe de reconnaissance mutuelle (encadré 4.4). La Commission votera sur ces amendements en juillet 2005, et un vote plénier du Parlement est prévu en octobre. Sur la base des informations reçues en retour du Parlement et du Conseil, il semble probable que la directive sur les services sera révisée. Il importe toutefois que la Commission européenne résiste à une forte dilution des principaux objectifs du texte afin de ne pas en perdre les avantages économiques.

Encadré 4.3. La directive sur les services et la circulation de travailleurs détachés et de travailleurs indépendants

La libéralisation de la prestation de services à l'échelon international est source d'inquiétudes dans les pays à coûts élevés. Par exemple, même si la liberté de circulation des travailleurs est couverte par d'autres législations et non par la directive sur les services, d'aucuns craignent que cette dernière ne favorise la circulation de travailleurs des nouveaux pays membres de l'UE vers les pays membres plus anciens, du fait notamment que sa mise en œuvre coïnciderait avec l'expiration des arrangements transitoires restreignant les flux migratoires en provenance des nouveaux pays membres de l'UE¹. Les salaires d'Allemagne occidentale, par exemple, représentent six fois ceux de la Pologne, même si, en termes de parités de pouvoir d'achat, les différences dans les salaires réels sont bien moindres.

Comme la directive sur les services ne prime pas sur la directive concernant le détachement de travailleurs (voir encadré 4.2), les travailleurs détachés entrant dans les pays qui sont membres de l'UE depuis longtemps seraient assujettis aux réglementations du marché du travail du pays d'accueil. Par conséquent, pour que les travailleurs détachés puissent offrir des conditions de travail inférieures à celles du pays d'accueil, il faut partir de l'hypothèse que la directive concernant le détachement de travailleurs se révélera difficile à appliquer. Il n'en resta pas moins que, même si la directive concernant le détachement de travailleurs est appliquée, les travailleurs détachés exerceront une pression à la baisse sur les salaires du pays d'accueil. Si la directive sur les services semble devoir se traduire par des avantages économiques appréciables pour l'Union dans son ensemble, la question se pose alors de savoir si les ressortissants des pays à coûts élevés se trouveraient désavantagés si cette directive contribuait à l'accroissement de la fourniture de services transfrontières par le biais de la migration.

Dans un contexte plus large et mis à part le champ d'application spécifique de la directive sur les services, il semble, en théorie, que la libre circulation des personnes sera avantageuse pour tous les pays de l'Union. Les gains des immigrants sont supérieurs à la perte de production dans le pays d'origine due à l'émigration, tandis que leurs gains dans les pays anciens de l'UE sont normalement inférieurs à leur production. Seul le dernier immigrant reçoit un salaire égal à sa contribution à la production nationale. La migration aura, bien entendu, des répercussions sur les salaires. Si l'on suppose une fonction de production globale avec des rendements constants à l'échelle dans le pays d'accueil, l'immigration accroîtra l'offre de main-d'œuvre et réduira le taux de salaire des professions qui offrent des services similaires à ceux des immigrants. Cependant, le revenu national revenant aux ressortissants du pays d'accueil augmentera – le « surplus de l'immigration » (Borjas, 1994) – du fait que les détenteurs du capital et des biens immobiliers y gagneront, de même que les professions qui ne sont pas exposées à la concurrence des immigrants². Ce modèle implique qu'il y aura des perdants à l'ouest, mais qu'il y aura aussi un gain découlant de l'immigration, les gagnants gagnant davantage que les perdants ne perdront (Sinn, 2004). En même temps, les salaires augmenteront dans le pays d'origine du fait de la raréfaction de la main-d'œuvre. Le rétrécissement des écarts de salaire dans le temps affaiblira les incitations à migrer. Ces incitations n'agiront plus lorsque l'écart de salaire sera égal aux coûts de la migration.

S'il est vrai que l'immigration pourrait réduire le revenu salarial de certaines professions, elle accroît aussi la taille du marché et pourrait donc conduire à des économies d'échelle, tandis que la directive sur les services générera probablement des gains d'efficacité considérables. Dans ce cas, le produit marginal du travail et du capital

Encadré 4.3. **La directive sur les services et la circulation de travailleurs détachés et de travailleurs indépendants (suite)**

augmente, ce qui pourrait accroître notablement le surplus de l'immigration et même les professions soumises à la pression de l'immigration pourraient ne pas en pâtir.

Bien entendu, les gains résultant de l'immigration seront moins importants si les marchés du travail ne fonctionnent pas bien. Si les salaires réels ne s'ajustent pas dans le pays d'accueil, l'immigration se traduira par un chômage plus élevé. Cependant, cela n'est pas un argument qui va contre la directive sur les services, mais qui est en faveur des réformes du marché du travail.

En outre, la directive sur les services pourrait déclencher une sortie de capitaux en direction des nouveaux États membres de l'UE du fait que les entreprises pourraient profiter du coût relativement bas de la main-d'œuvre. Dans ce cas, la demande de main-d'œuvre dans les nouveaux pays membres augmenterait et, finalement, les salaires réels s'ajusteraient à la hausse pour s'établir à un niveau où l'écart de salaire réel entre les pays membres anciens et nouveaux serait exactement compensé par le coût de la migration du capital. Pendant ce temps, la demande de main-d'œuvre dans les anciens États membres diminuerait, et le chômage s'élèverait en l'absence de réformes sur le marché du travail.

1. Tous les pays de la zone euro ont des restrictions administratives à l'immigration pendant une période de sept ans. Ces restrictions ne s'appliquent pas, toutefois, au détachement de travailleurs. L'Institut Ifo prévoit que 4 à 5 % de la population des nouveaux États membres émigreront vers les anciens pays de l'UE (Sinn, 2004).
2. Davis et Weinstein (2002) contestent la notion de surplus positif de l'immigration. Ils font valoir qu'une vaste région, technologiquement supérieure, connaîtra probablement une dégradation des termes de l'échange du fait de l'immigration, car aux prix initiaux, la production des immigrants conduira à une offre excédentaire sur les marchés mondiaux et l'ajustement s'opérera à travers la dégradation des termes de l'échange. La meilleure intégration des services en Europe n'aura sans doute guère d'effets sur les termes de l'échange, cependant, et même si les prix moins élevés à l'exportation réduisent le revenu des nationaux, il faut aussi tenir compte, lorsqu'on calcule l'effet net sur le bien-être, du niveau moins élevé des prix à la consommation pour les nationaux.

Autres politiques communautaires

Services financiers

Le Plan d'action pour les services financiers (PASF) est l'instrument central dont la Communauté dispose pour favoriser l'intégration des marchés financiers. Sa mise en œuvre intégrale est prévue pour la fin de 2005. Dans l'*Étude économique de la zone euro* réalisée en 2002 par l'OCDE, la mise en œuvre du Plan d'action a été évaluée et l'OCDE a recommandé que des efforts supplémentaires soient déployés afin d'assurer une mise en œuvre satisfaisante en 2005 (OCDE, 2002). Bien que des avancées majeures aient eu lieu depuis lors, il reste des lacunes et l'on n'est pas encore parvenu à un accord politique au niveau de l'UE au sujet de trois directives proposées (sur un total de 26) concernant les fusions internationales, certains aspects du droit des entreprises (notamment le transfert du siège dans un autre État membre de l'UE) et le niveau requis de fonds propres pour les banques et les sociétés d'investissement. Sur cette toile de fond, il subsiste des obstacles à la réalisation des objectifs du PASF, qui font ressortir les difficultés très réelles de l'harmonisation des législations nationales et des concepts juridiques. On peut citer deux exemples importants :

Encadré 4.4. Le projet de rapport Gebhardt

Le projet de directive sur les services a été soumis en première lecture au Parlement européen. Cela a conduit à une proposition d'amendement présentée par la députée Evelyne Gebhardt à la Commission du marché intérieur et de la protection du consommateur*. L'amendement réduit notablement le champ d'application de la directive. Plus précisément :

- Il exclut du champ d'application de la directive les services commerciaux qui visent un objectif d'intérêt général, concept beaucoup plus large que celui de « services publics ». Il laisse au pays membre le soin de définir les « services d'intérêt public », mais ces derniers sont censés comprendre non seulement les soins de santé (y compris la prestation privée) mais aussi les professions et métiers réglementés – ce qui supprime la plupart des avantages économiques potentiels de la directive.
- Il renonce au « principe du pays d'origine » au profit d'une clause de « reconnaissance mutuelle », mais n'applique cette dernière qu'aux services d'entreprise à entreprise et à certains services d'entreprise à consommateur, avec une très longue liste de dérogations. Cette révision du texte obligerait la Commission à lancer une vaste opération d'harmonisation, ce qui pourrait se révéler coûteux. La Commission préférerait harmoniser seulement les réglementations relatives à la protection du consommateur puis appliquer le principe du pays d'origine, comme cela se fait actuellement pour le commerce électronique et la télévision.
- Même si le nouveau texte maintient la liberté d'établissement commercial transfrontières pour les services, le champ d'application réduit de la directive affecterait aussi ce principe. De plus, les obstacles aux échanges internationaux de services dus à ces amendements priveraient les moyennes entreprises de la possibilité de tester les marchés étrangers avant de décider d'y établir une filiale. Cela pose moins de problèmes pour les grandes entreprises qui peuvent se permettre d'affronter un régime réglementaire différent dans le pays d'accueil.

Il se pose aussi un problème plus fondamental, lié à l'application du principe de reconnaissance mutuelle, par opposition au principe du pays d'origine, dans le cas des services. Le principe de reconnaissance mutuelle suppose que le service spécifique est réglementé. Cependant, dans la pratique, c'est le prestataire de services et non le service lui-même qui est généralement réglementé. Par exemple, il y a souvent une réglementation en ce qui concerne les normes de certification des qualifications (diplômes), mais non en ce qui concerne le service lui-même car les produits de services sont souvent relativement hétérogènes ou faits sur mesure et ils ne sont pas bien définis. De ce fait, il sera très difficile de faire appliquer le principe de reconnaissance mutuelle dans la pratique, alors que le principe du pays d'origine est relativement facile à faire respecter.

* Parlement européen, *Projet de rapport, Partie 1, sur la proposition de directive du Parlement européen et du Conseil sur les services dans le marché intérieur*, Commission du marché intérieur et de la protection du consommateur, provisoire, 2004/0001(COD).

- La directive relative aux offres publiques d'achat avait pour but d'harmoniser les règles gouvernant les procédures d'offre et le recours aux mesures d'opposition aux prises de contrôle, et de protéger les actionnaires minoritaires. S'il est vrai que des normes minimum ont été fixées, la directive approuvée par le Conseil de l'UE en novembre 2003 et adoptée par le Parlement européen le mois suivant allait dans la direction opposée en

permettant aux États membres de se retirer du champ d'application des articles concernant les mesures d'opposition aux prises de contrôle. Les règles générales exigent une autorisation des actionnaires pour les mesures d'opposition aux prises de contrôle et la suspension des droits défensifs spéciaux tels que les actions à droits de vote multiples. Cependant, les gouvernements conservent le droit de ne pas obliger les entreprises à appliquer les nouvelles dispositions. Dans ce cas, une entreprise peut opter pour un régime favorable aux investisseurs mais elle peut aussi se retirer. On peut dire que la directive est trop centrée sur les droits de vote multiples comme obstacle aux prises de contrôle mais qu'elle est plutôt silencieuse sur les autres obstacles qui sont largement utilisés en Europe, comme les plafonds de vote, les actions préférentielles ou le double vote. Ces dispositions protègent les actionnaires nationaux.

- Un an et demi après que la Commission de l'UE eut soumis sa proposition de directive sur les fusions internationales, le Conseil de l'UE est parvenu à un accord politique en novembre 2004, qui a été accepté par la Commission. L'un des principaux aspects sur lesquels ont porté les discussions du Conseil est la disposition concernant la participation des salariés. Il a finalement été convenu que la participation des salariés dans la nouvelle société issue de la fusion fera l'objet de négociations sur la base du modèle de Statut de société européenne. Lorsque des entreprises ayant des degrés différents de représentation des travailleurs fusionnent, les syndicats peuvent forcer l'entreprise fusionnée à se conformer aux normes plus élevées, si au moins un tiers du nombre total de salariés avant la fusion était couvert par le plan de participation⁴.

La législation approuvée dans le cadre du PASF n'étant pas encore transposée intégralement dans les législations nationales, ses effets sur l'intégration commencent seulement à se faire sentir. Sur la base des évaluations quantitatives, la BCE (2004) constate que, cinq ans après l'introduction de l'euro, le degré d'intégration observé dans les différents segments du marché de gros des capitaux en Europe reste inégal. Elle en conclut que l'intégration a progressé plus vite et plus profondément dans les segments du marché où la spécification des produits est définie sur la base de l'ensemble du marché, où les règles applicables aux opérations et les pratiques suivies par les participants au marché sont harmonisées dans la région et où il existe une infrastructure commune. À ce stade, la question clé est de parvenir à une application rapide et cohérente des directives à l'échelon national, conformément aux engagements antérieurs de mise en œuvre complète d'ici à 2005, de manière à recueillir les avantages de l'intégration. Le dispositif Lamfalussy, qui a établi des comités de surveillance chargés de suivre la transposition régulière des réglementations financières de l'UE, jouera un rôle essentiel à cet égard. Entre temps, les marchés de détail restent cloisonnés, l'activité de fusion des banques de détail s'effectuant principalement à l'intérieur des pays plutôt qu'au plan international. Les initiatives récentes au niveau du Conseil et de la Commission de l'UE devraient cependant supprimer les obstacles à la consolidation transfrontalière. Celles concernant l'intégration des marchés hypothécaires ont été, jusqu'à présent, prises au coup par coup. Dans sa politique relative aux services financiers pour 2005-2010, la Commission européenne proposera des mesures soigneusement ciblées et factuelles pour améliorer le fonctionnement des marchés financiers de détail, y compris les marchés hypothécaires.

Transports

Une partie du secteur des transports a bénéficié de bonnes intentions d'action, mais peu de mesures décisives ont été prises. Les efforts déployés par l'UE pour créer un marché

intégré des services de transport donnent un rôle central au secteur des *chemins de fer*. Comme première étape vers l'ouverture à la concurrence, le premier « paquet ferroviaire », adopté en mars 2001, a établi le principe du dégroupage vertical entre les prestataires de services de transport, les opérateurs de l'infrastructure et les responsables de la réglementation⁵. Cet ensemble de mesures n'est pas encore intégralement mis en œuvre car il n'a pas été transposé par l'Allemagne et la Grèce. Un deuxième « paquet ferroviaire » adopté en avril 2004 prévoit que les services de fret – notamment le cabotage – seront entièrement ouverts à la concurrence à compter du 1^{er} janvier 2007⁶. La Commission a franchi une étape supplémentaire en mars 2004 avec le troisième « paquet », qui propose l'ouverture à la concurrence des services passagers internationaux à partir de 2010⁷. La proposition est encore en discussion au Conseil de l'UE.

Le secteur du *transport aérien* reste cloisonné malgré l'adoption du « ciel unique européen » en 2004. Contrairement à ce que son nom pourrait laisser penser, la réglementation du 10 mars 2004 fixant le cadre pour la création du ciel unique européen ne crée pas un espace aérien unique, mais autorise la fourniture transfrontières de services de contrôle du trafic aérien, dont les pays membres demeurent les principaux responsables, et renforce la coopération entre les autorités nationales chargées de la réglementation (Van Houtte, 2004). Dans la pratique, cela signifie que, dans le cadre du ciel unique européen, un vol Rome-Bruxelles doit quand même passer par neuf centres de contrôle différents. Par ailleurs, une série d'accords bilatéraux de « ciel ouvert » entre États membres et pays tiers contient des dispositions qui avantagent les compagnies aériennes des pays signataires par rapport aux opérateurs des autres pays de l'UE. La Commission de l'UE a engagé des négociations avec les États-Unis au sujet d'un accord qui supplanterait les conventions bilatérales existantes mais, après six sessions de négociation entre octobre 2003 et juin 2004, aucun accord n'a été conclu.

Dans le secteur du *transport routier*, l'objectif de promotion de la redevance de congestion, fixé par la Commission de l'UE dans son livre blanc de 2001, est encore loin d'être atteint. La situation actuelle, caractérisée par l'absence fréquente de droits de péage ou par des droits qui n'ont qu'un lointain rapport avec les coûts externes, se traduit par des coûts élevés en termes de bien-être, en raison des pertes économiques dues à la congestion et aux dommages causés à l'environnement par les émissions polluantes (Commission européenne, 2001). La mise en place de redevances de congestion pourrait donc procurer des avantages considérables. Néanmoins, la directive proposée par la Commission en juillet 2003 en tant que première étape dans cette direction, qui visa à introduire pour les camions des droits de péage calculés sur la base des coûts économiques et environnementaux, est encore en suspens.

Le progrès en direction d'un marché concurrentiel pour les services de transport est encore plus laborieux dans le domaine des *ports*. La Commission de l'UE a présenté une directive sur l'accès aux marchés pour les services portuaires en février 2001⁸. Une disposition importante visait la suppression du monopole des travailleurs de l'autorité portuaire sur le chargement et le déchargement des navires. Malgré un délai de 25 ans avant l'ouverture des opérateurs en place à la concurrence, la proposition s'est heurtée à une vive opposition des syndicats et a été finalement rejetée par le Parlement européen en novembre 2003. Entre temps, la Commission a soumis un autre ensemble de mesures de libéralisation à la fin de 2004.

Télécommunications

La mise en œuvre effective des objectifs convenus est aussi un problème dans le secteur des télécommunications. Trois ans après son adoption, la mise en place du nouveau cadre réglementaire pour les communications électroniques n'est pas encore terminée. La directive sur un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques est entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2003⁹. La principale contribution de la directive au marché intérieur réside en son article 7, qui vise à consolider les directives précédentes en matière de libéralisation. L'article 7 stipule que les autorités nationales en charge de la réglementation doivent consulter les autres responsables de la réglementation dans l'UE avant d'adopter de nouvelles mesures réglementaires afin de s'assurer que les nouvelles dispositions ne restreignent pas la concurrence sur le marché intérieur. La mise en œuvre est loin d'être complète puisque l'Allemagne, la Belgique, la France, la Grèce, le Luxembourg et les Pays-Bas ne respectent pas les dispositions de la directive.

Favoriser l'innovation

La Stratégie de Lisbonne de l'Union européenne (UE) souligne l'importance de la recherche-développement (R-D) en tant qu'instrument de la politique d'innovation. Dans ce contexte, le Conseil européen de Barcelone (2002) a fixé pour objectif à l'Union de porter ses dépenses de R-D à 3 % du produit intérieur brut (PIB), dont deux tiers financés par le secteur privé. Leur niveau actuel est proche de 2 % du PIB, sachant que la part financée sur fonds privés est de 1¼ pour cent. L'UE soutient donc difficilement la comparaison avec les États-Unis, où les dépenses de R-D représentent 2¾ pour cent du PIB, dont 2 % imputables au secteur privé, et avec le Japon, où elles équivalent à 3 % du PIB, dont 2 % financés sur fonds privés. Pour l'ensemble de la zone OCDE, les dépenses de R-D du secteur public varient presque uniformément entre ½ pour cent et 1 % du PIB. Par conséquent, les écarts entre pays sont essentiellement dus aux dépenses de R-D du secteur des entreprises, qui varient de ½ pour cent du PIB environ dans les pays les moins performants à 2-2½ pour cent du PIB pour les mieux classés.

Performances en matière d'innovation et conditions-cadre

Un large éventail d'indicateurs mesurant l'innovation et la diffusion des nouvelles technologies révèle également un écart considérable entre de nombreux pays de la zone euro et les pays de l'OCDE les mieux classés, ainsi qu'une dispersion encore plus frappante au sein même de la zone euro (voir le tableau 4.5). La Finlande, par exemple, se classe au second rang pour l'intensité globale de R-D et l'intensité de R-D des entreprises, en première position pour la part du personnel de R-D dans l'emploi salarié total, et parmi les cinq premiers pays de l'OCDE s'agissant de la part des scientifiques dans l'emploi salarié total et du nombre de brevets triadiques¹⁰ par habitant. Par contre, l'Espagne, l'Italie et le Portugal affichent les plus mauvais résultats de la zone OCDE pour tous ces indicateurs (graphique 4.11). Cela dénote la persistance d'une « fracture Nord-Sud » en matière d'innovation dans la zone euro.

Un cadre macroéconomique orienté vers la stabilité offre un environnement économique propice à l'innovation. L'avènement de l'euro et la coordination globale des politiques macroéconomiques ont indéniablement contribué à l'instauration d'un tel environnement plus favorable, notamment dans les États membres situés à la périphérie de la zone, où l'instabilité macroéconomique a longtemps été la règle. En outre, trois autres

Tableau 4.5. **Indicateurs de l'innovation**¹
2003²

	Intensité globale de R-D	Intensité de R-D des entreprises	Intensité de R-D hors entreprises	Part des scientifiques ³	Part du personnel de R-D ³	Brevets triadiques ⁴ (1999)	Indicateur moyen ⁵
Suède	1	1	2	4	2	3	2.7
Finlande	2	2	3	1	1	2	1.7
Japon	3	3	9	3	5	4	3.3
Islande	4	9	1	5	8	14	7.7
États-Unis	5	5	8	2		7	4.7
Suisse	6	4	14	10	4	1	5.7
Allemagne	7	6	12	12	7	5	8.0
Danemark	8	7	11	6	3	10	8.0
Belgique	9	8	18	9	6	9	9.0
Autriche	10	10	10	11	12	12	11.0
France	11	11	6	13	10	8	10.7
Canada	12	13	4	8	9	15	11.7
Royaume-Uni	13	12	15	14	13	11	12.7
Pays-Bas	14	15	7	16	15	6	12.0
Norvège	15	14	13	7	11	13	11.7
Australie	16	17	5	17	16	16	16.3
Italie	17	19	17	19	18	18	18.0
Irlande	18	16	20	15	14	17	16.7
Espagne	19	18	19	18	17	19	18.7
Portugal	20	20	16	20	19	20	20.0
Corrélation avec l'intensité globale de R-D	1	0.97	0.61	0.87	0.92	0.82	0.97

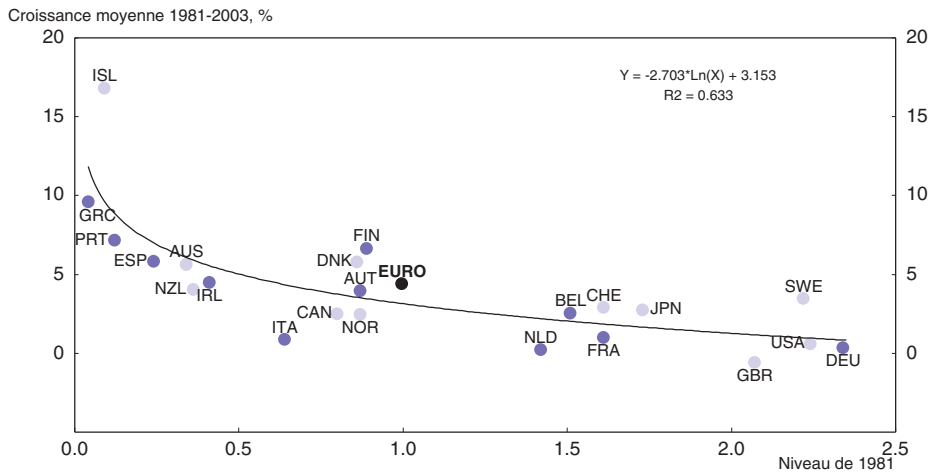
1. Les pays figurant dans le tableau sont présentés dans l'ordre décroissant de leur intensité globale de R-D. La comparaison effectuée repose sur l'ordre de classement des pays selon chacun des critères considérés. Un tel classement n'offre qu'une mesure sommaire des différences entre pays. On disposerait d'une mesure plus fine en déterminant l'écart par rapport à la moyenne des pays, exprimé sous forme de multiple de l'écart-type des observations autour de la moyenne.
2. Ou dernière année disponible.
3. L'emploi des scientifiques et du personnel de R-D est exprimé en pourcentage des personnes employées âgées de 25 à 64 ans. On ne dispose d'aucune donnée sur la part du personnel de R-D aux États-Unis ; par conséquent, le classement selon ce critère n'est pas parfaitement comparable avec les autres car il ne comprend que 19 pays au lieu de 20.
4. Nombre de brevets triadiques par million de personnes âgées de 15 à 64 ans.
5. L'indicateur moyen est la moyenne arithmétique des classements concernant l'intensité globale de R-D, la part des scientifiques dans l'emploi salarié total et les brevets triadiques.

Source : OCDE, *Principaux indicateurs de science et technologie*, éd. 2005 ; base de données sur les Statistiques de la population active.

composantes des conditions-cadre constituent des moteurs importants de l'investissement en R-D :

- Les projets de R-D étant par définition plus risqués que d'autres, la probabilité qu'ils soient entravés par des contraintes financières est forte, notamment pour les nouveaux entrants (potentiels) dans le processus de « destruction créatrice ». Cela vaut tout particulièrement pour la zone euro, où les nouvelles entreprises ont un accès limité au capital-risque. Les systèmes de financement sur fonds propres qui prédominent dans les pays anglophones au sein de la zone OCDE offrent des conditions plus favorables aux

Graphique 4.11. **Convergence des niveaux d'intensité de R-D du secteur des entreprises**¹



1. Dépenses intérieures brutes de R-D du secteur des entreprises (DIRDE) en pourcentage de la valeur ajoutée des branches marchandes.

Source : OCDE (2005), *Principaux indicateurs de la science et de la technologie*.

entreprises qui s'efforcent de mobiliser des financements externes à des fins d'innovation. Nombre de pays de la zone euro ont tenté d'atténuer ces contraintes financières en instaurant des allègements fiscaux pour les dépenses de R-D (voir ci-après). Dans ce contexte, l'environnement juridique joue également un rôle et semble restrictif dans de nombreux pays de la zone euro.

- La diffusion transfrontalière des connaissances grâce aux importations de biens et de services, aux investissements directs de l'étranger et à la mobilité internationale de la main-d'œuvre est essentielle à la réussite des activités de R-D. De même, les entreprises nationales peuvent accéder à des informations à l'étranger en exportant ou en établissant des filiales dans d'autres pays. *A priori*, des économies plus ouvertes se caractériseront par un degré d'exposition plus élevé aux connaissances étrangères, de sorte que l'achèvement du marché intérieur pourrait également déboucher sur des bénéfices considérables en termes d'innovation. Le revers de la médaille, c'est que les activités de R-D auront tendance à se concentrer dans les pays ayant un avantage comparatif dans ce domaine.
- Une réglementation limitée des marchés de produits tend également à faire augmenter l'intensité de R-D, ce qui explique en partie l'avance dont disposent les États-Unis. Lorsque les forces de la concurrence sont vigoureuses, les entreprises en place sont incitées à innover pour s'y soustraire, tandis que leurs concurrents potentiels sont encouragés à les rattraper, sinon à les surpasser, sur le plan technologique.

Néanmoins, les observations fondées sur ces indicateurs doivent être nuancées dans une certaine mesure. L'Enquête communautaire sur l'innovation (ECI) indique qu'au niveau international, la corrélation est faible entre la R-D interne et les brevets, d'une part, et le succès de l'innovation, d'autre part (voir le tableau 4.6). Le classement des pays change même radicalement lorsqu'on se penche sur la part des nouveaux produits dans le chiffre d'affaires. Ainsi, l'Espagne affiche une des parts les plus élevées de nouveaux

produits dans le chiffre d'affaires, alors que ses résultats laissent à désirer pour les autres indicateurs de l'innovation. Cela laisse à penser que les facteurs qui influent sur la probabilité de succès d'une innovation ne sont pas les mêmes que ceux qui déterminent sa valeur commerciale. De nombreux autres éléments contribuent à la réussite du développement commercial d'une innovation, notamment l'organisation des activités, les techniques de commercialisation et la formation.

Tableau 4.6. **Indicateurs de réalisation de l'innovation**¹

Pays	Indicateurs macroéconomiques		Mesures de réalisation de l'innovation de l'ECI	
	Intensité de R-D des entreprises (2003)	Brevets triadiques (2001)	Proportion d'innovateurs couronnés de succès	Part des nouveaux produits dans le chiffre d'affaires
Suède	1	2	9	
Finlande	2	1	8	2
Allemagne	3	3	1	1
Danemark	4	7	7	7
Belgique	5	6	3	6
Islande	6	11	2	12
Autriche	7	9	5	8
France	8	5	10	10
Royaume-Uni	9	8	14	
Norvège	10	10	12	11
Pays-Bas	11	4	6	9
Espagne	12	13	13	3
Italie	13	12	11	4
Portugal	14	14	4	5
Corrélation avec l'intensité de R-D des entreprises	1.00	0.78	0.34	0.14
Corrélation avec les brevets triadiques	0.78	1.00	0.17	0.18
Corrélation avec la proportion d'innovateurs couronnés de succès	0.34	0.17	1.00	0.03
Corrélation avec la part des nouveaux produits dans le chiffre d'affaires	0.14	0.18	0.03	1.00
Nombre de pays	14	14	14	12

1. Il convient d'interpréter avec prudence les résultats des comparaisons internationales effectuées à partir des données agrégées de l'ECI, compte tenu des différences de taille entre les échantillons utilisés dans les enquêtes nationales. Par ailleurs, les données relatives à la part des nouveaux produits dans le chiffre d'affaires n'étant disponibles que pour certains pays, le rang des pays n'est pas directement comparable entre indicateurs. Les pays inclus dans le tableau sont présentés dans l'ordre décroissant de l'intensité de R-D de leurs entreprises.

Source : Enquête communautaire sur l'innovation (ECI).

Le rôle des politiques d'innovation

Les politiques d'innovation trouvent leur justification dans les éléments indiquant que la création et le transfert de nouvelles technologies, qui constituent une des principales sources de la croissance dans les économies modernes, exigent des conditions-cadre adéquates. Le financement public et le soutien des investissements en R-D restent un instrument important de la politique d'innovation. Certains éléments indiquent en effet que le taux de rendement social des investissements en R-D est généralement supérieur à leur taux de rendement privé. Autrement dit, compte tenu de leurs externalités positives, les investissements en R-D pourraient être insuffisants s'ils étaient entièrement abandonnés au marché (OCDE, 2003). Ces externalités résultent des retombées en matière

d'applications technologiques qu'ont les activités de recherche en dehors des entreprises qui s'y livrent, ainsi que des avantages induits pour les ingénieurs et les scientifiques chargés de la R-D. Les politiques de R-D peuvent donc entraîner une réduction des coûts unitaires de production et le développement de nouveaux produits et procédés contribuant à la croissance économique.

Il existe plusieurs groupes d'instruments permettant aux pouvoirs publics de stimuler l'innovation, caractérisés par des degrés variables d'efficacité :

- *Les incitations financières à la R-D.* Elles peuvent prendre la forme de subventions ou d'incitations fiscales (OCDE, 2003). La mise à disposition de financements sous forme de subventions peut dynamiser les dépenses de R-D si les entreprises doivent faire face à de graves contraintes financières, tandis que les dispositifs d'incitation fiscale sont généralement plus efficaces pour les entreprises rentables. Néanmoins, les incitations fiscales ont également leurs limites (voir l'encadré 4.5). Ainsi, les entreprises peuvent surdéclarer leurs activités de R-D pour remplir les conditions d'octroi des aides, et la ponction fiscale doit s'alourdir dans d'autres domaines pour compenser le coût budgétaire de ce soutien. Un tel transfert pourrait être justifié par la possibilité que d'autres secteurs bénéficient des externalités de la R-D, mais cette justification est moins évidente si les retombées des activités considérées ne se limitent pas au territoire national.
- *Renforcer la R-D en dehors du secteur des entreprises.* La recherche réalisée par les universités et les autres établissements publics de recherche constitue depuis longtemps une source importante de progrès scientifique et technologique. Ceux qui entreprennent des travaux de recherche fondamentale n'ont souvent qu'une très vague idée, dans le meilleur des cas, de leurs applications commerciales potentielles et du temps nécessaire à l'émergence de ces applications, de sorte qu'ils ont besoin du soutien financier des pouvoirs publics. Certaines données empiriques indiquent que la R-D effectuée hors entreprises représente une composante importante de l'innovation, que ce soit directement – comme l'illustrent les délivrances de brevets – ou indirectement, dans la mesure où elle entraîne une hausse de la productivité des chercheurs du secteur des entreprises.
- Il a été établi qu'une *collaboration renforcée* entre les chercheurs du secteur des entreprises et les autres accentue ces effets positifs, à condition que le niveau de résultats des universités soit élevé – ce qui n'est pas uniformément le cas dans la zone euro.
- *Consolider les droits de propriété intellectuelle.* De nombreux pays ont tendance à protéger fortement les droits de propriété intellectuelle (DPI), en particulier les brevets. Des modifications législatives ont facilité la sanction des droits attachés aux brevets, élargi le champ des innovations brevetables, et allongé la durée de validité des brevets octroyés. Cette politique a pour but d'encourager la recherche puis la divulgation d'informations sur les inventions, afin de renforcer la diffusion des connaissances, de favoriser les innovations de seconde génération et d'éviter une duplication inutile des efforts de recherche. En contrepartie de cette divulgation, les inventeurs jouissent d'un droit exclusif d'utilisation de leurs innovations pour une durée déterminée (OCDE, 2004b). Néanmoins, la protection des DPI a des coûts sociaux : elle crée des monopoles (temporaires) et oriente l'innovation vers les activités brevetables sans nécessairement faire augmenter les dépenses de R-D. De nouvelles mesures de renforcement des DPI ne semblent donc guère justifiées (OCDE, 2005b).

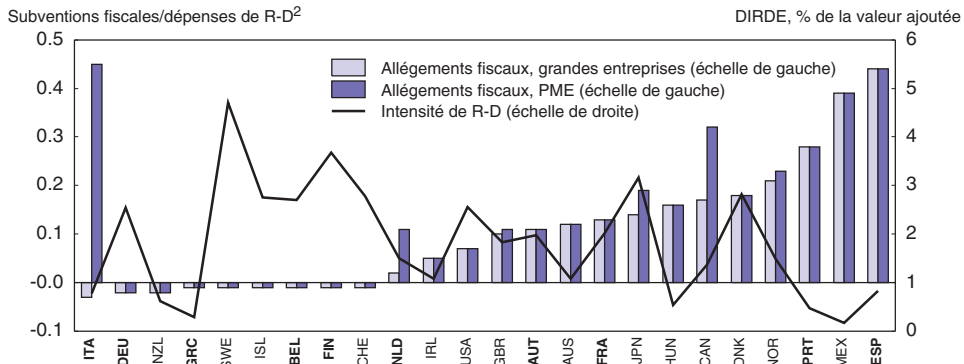
Encadré 4.5. **Les incitations fiscales à la R-D vues sous l'angle de la politique fiscale**

De nombreux États membres de l'UE, comme plusieurs autres pays de l'OCDE, ont mis en place des allègements fiscaux spécifiques en faveur de la R-D, qui prennent généralement la forme de crédits d'impôt ou d'abattements fiscaux spéciaux au titre de la R-D. Environ la moitié des pays de l'OCDE accordent de tels avantages fiscaux. Les allègements d'impôt au titre de la R-D augmentent depuis le milieu des années 90 dans les pays de l'OCDE. Il est intéressant de constater que les pays qui offrent des allègements fiscaux relativement importants au titre de la R-D sont généralement ceux où l'intensité de R-D est faible. L'Australie, le Canada, l'Espagne et le Portugal l'illustrent fort bien (voir le graphique 4.12). Inversement, les allègements d'impôt tendent à être modestes ou inexistant dans les pays qui affichent une forte intensité de R-D, comme la Suède, l'Islande, la Finlande, la Suisse et la Belgique. La corrélation partielle entre R-D et allègements fiscaux prête néanmoins à confusion. En effet, une fois pris en compte les nombreux autres facteurs pouvant avoir une incidence sur la R-D, l'effet des allègements d'impôt sur la R-D s'avère positif.

Un des avantages des crédits d'impôt réside dans le fait qu'ils n'affectent pas le choix des projets de R-D ; une fois que l'État a accru le rendement privé de ces projets, c'est le marché qui décide du type et de l'ampleur des activités de R-D à engager. Toutefois, utiliser le système d'imposition pour soutenir la R-D soulève également des problèmes :

- *Premièrement*, du fait de leur caractère automatique, les allègements fiscaux sont moins transparents et plus susceptibles de donner lieu à des abus (liés par exemple à des surdéclarations) que les subventions directes. Ils sont en outre plus difficiles à supprimer ou à recentrer.
 - *Deuxièmement*, les crédits d'impôt sont normalement accordés aux entreprises rentables, ce qui tend à pénaliser la R-D réalisée par de nouvelles entreprises, dont les résultats ne se concrétiseront peut-être qu'au bout de plusieurs années. Une des manières dont les pays remédient à ce problème consiste à rendre les crédits d'impôt récupérables.
 - *Troisièmement*, les allègements d'impôt peuvent être annulés ou compensés en partie par le fonctionnement de dispositifs fiscaux internationaux. Ainsi, un dégrèvement accordé au titre de la R-D à la filiale d'une entreprise multinationale peut être compensé par une réduction de crédit d'impôt destiné à atténuer la double imposition dans le pays du siège.
 - *Quatrièmement*, les crédits d'impôt au titre de la R-D impliquent une perte d'efficacité, dans la mesure où ils peuvent bénéficier à des projets qui auraient été menés à bien en tout état de cause. Il est possible de remédier à ce problème en utilisant des crédits d'impôt progressifs – auxquels les entreprises n'ont droit qu'au-delà d'un certain seuil d'investissements en R-D. Cela peut toutefois entraîner des comportements stratégiques, les entreprises regroupant des projets sur un même exercice fiscal pour dépasser le seuil considéré.
-
- *Axer les politiques d'éducation et du marché du travail sur l'innovation.* Il est peu probable que les objectifs fixés en matière de dépenses de R-D soient atteints sans hausse sensible du nombre de chercheurs employés. En outre, si un gonflement des dépenses publiques de R-D se traduit par un accroissement de la demande de chercheurs, la population de chercheurs disponibles pour travailler dans le secteur privé va diminuer et leurs salaires

Graphique 4.12. **Allègements fiscaux au titre de la R-D et intensité de R-D¹**
2004



1. Dépenses intérieures brutes de R-D en pourcentage de la valeur ajoutée des branches marchandes.
2. Taux de subvention fiscale pour un dollar É.-U. de dépenses de R-D. Pour plus de détails, voir OCDE (2003), *Science, technologie et industrie* : Tableau de bord de l'OCDE, pp. 44-45.

Source : OCDE (2005), *Science, technologie et industrie* : Tableau de bord de l'OCDE ; OCDE (2005), *Principaux indicateurs de la science et de la technologie*.

augmenter. Cela laisse à penser que pour remédier à l'insuffisance des dépenses de R-D, il faut accroître parallèlement le nombre de chercheurs qualifiés. Les politiques d'éducation et du marché du travail constituent à cet égard des éléments clés.

- *La diffusion des technologies* joue un rôle important dans celle des innovations, en particulier dans le secteur des services, qui tend à se caractériser par une plus faible intensité de R-D.

Une spécificité du processus d'innovation dans la zone euro réside dans le fait que les obstacles géographiques à sa diffusion sont considérables. Comme indiqué précédemment, l'innovation est encore entravée par les séquelles de politiques axées sur des « champions nationaux » dans les secteurs de haute technologie, qui contrastent fortement avec le cadre d'action publique en place aux États-Unis ou au Japon, par exemple. Un aspect essentiel de l'amélioration des performances de la zone euro en matière d'innovation réside dans l'élimination des facteurs de segmentation du marché qui entravent actuellement la diffusion des nouvelles technologies. Ainsi, il n'existe toujours pas de brevet communautaire en raison de désaccords sur des questions de traduction, l'attribution des subventions nationales à la recherche échappe aux dispositions communautaires sur les marchés publics transfrontaliers, et la segmentation des marchés de services implique que les marchés nationaux restent limités pour les petites entreprises innovantes.

En outre, comme l'indique une récente étude des services de la Commission européenne (Denis *et al.*, 2005), des questions politiquement sensibles devront être réglées, notamment l'introduction d'un système de rémunération et de financement de la recherche fondé sur le mérite, le renforcement de l'autonomie des universités, un changement de culture orientée vers la commercialisation de la recherche (reposant sur la mise en place d'un marché intérieur de la recherche), ainsi que la création de centres d'excellence paneuropéens – et non plus simplement nationaux (voir également Sheehan et Wyckoff, 2003). Ces centres d'excellence devraient – et seront – fondés sur les atouts

existants en matière de recherche, aussi bien au sein des sociétés qu'au sein des autres établissements de recherche. Les conditions de marché du développement technologique au niveau des entreprises doivent également être améliorées. Il est bien connu que, malgré la similitude des taux d'entrée et de sortie des nouvelles entreprises dans la zone euro et aux États-Unis, les entrants couronnés de succès connaissent une expansion beaucoup plus rapide sur le territoire américain (Bartelsman *et al.*, 2004). La contribution de la rotation des entreprises à la productivité dans les secteurs de haute technologie est nettement plus marquée aux États-Unis, où les nouvelles technologies sont mieux exploitées par les jeunes entreprises.

Le Plan d'action adopté par la Commission en vue de la réalisation de l'objectif fixé à Barcelone se fonde sur le principe de subsidiarité, si bien que la politique d'innovation relève principalement de la compétence des États membres de l'UE. Le Comité de la recherche scientifique et technique (CREST) de l'Union européenne est chargé du suivi des progrès accomplis en matière de politiques d'innovation dans le cadre du processus de Lisbonne. Son dernier rapport (CREST, 2004) confirme que les autorités ont de plus en plus recours à des mesures budgétaires pour stimuler l'innovation dans l'UE, comme ailleurs. S'il salue globalement cette évolution, le Comité regrette le manque d'informations objectives sur l'efficacité et l'efficience de ces mesures. Le CREST met en avant une longue liste de 30 recommandations, que l'on peut regrouper en cinq grandes catégories :

- *La combinaison d'instruments utilisés.* Les États sont priés de divulguer des informations de meilleure qualité sur la combinaison de mesures retenue et les besoins de financements.
- *La recherche publique et ses liens avec les entreprises.* Les pays sont encouragés à réformer la recherche publique de manière à faciliter le transfert de connaissances à la société, et à impliquer le secteur privé dans la définition des programmes de recherche publique.
- *Les mesures budgétaires et la recherche.* Il est demandé aux pays de concentrer les aides sur les nouvelles entreprises à forte intensité de recherche, d'améliorer les processus d'évaluation, de mieux cerner les coûts budgétaires et d'étudier les retombées transfrontalières.
- *La propriété intellectuelle et la recherche.* Les pays devraient mieux évaluer les résultats des régimes de propriété intellectuelle, améliorer leur cohérence, et promouvoir les transferts de technologie à l'échelle de l'ensemble de l'Europe.
- *Les petites et moyennes entreprises (PME) et la recherche.* Les pays sont incités à accorder une plus grande attention aux besoins des jeunes entreprises et des PME à fort potentiel de croissance, à faire du soutien à la R-D des PME une priorité dans le cadre des fonds structurels, et à améliorer l'accès des PME au capital-risque.

Ces recommandations correspondent globalement aux constatations empiriques sur les conditions à remplir pour garantir l'efficacité de la politique d'innovation, mais il est encore trop tôt pour se prononcer sur l'opportunité d'orienter les politiques nationales en se fondant sur la « méthode ouverte de coordination » au niveau de l'UE. Tout effort visant à porter les dépenses de R-D à 3 % du PIB doit aller de pair avec des mesures destinées à renforcer les résultats obtenus en matière d'innovation par unité d'intrants de la R-D. Une des clés de l'amélioration des performances d'innovation au niveau de l'UE réside dans la suppression des obstacles transfrontaliers à la diffusion des connaissances, et dans le règlement d'un certain nombre de problèmes politiquement sensibles. Comme indiqué précédemment, la faiblesse de l'innovation – notamment, mais pas uniquement, dans le domaine des TIC – figure au nombre des facteurs déterminants du ralentissement

manifeste de la croissance de la productivité dans la zone euro. Les gains potentiels d'une politique d'innovation couronnée de succès pourraient être considérables.

Les gains potentiels des réformes structurelles

Les précédentes études économiques sur la zone euro présentaient des simulations réalisées pour évaluer l'impact à long terme des réformes structurelles sur la croissance et les performances globales de l'économie. Les résultats de ces simulations peuvent être utilisés pour estimer les gains potentiels des réformes structurelles dans chacun des trois grands domaines de l'action publique traités dans ce chapitre : les marchés du travail, l'intégration des marchés de services et la diffusion des technologies. Deux types de « chocs » dus à l'action des pouvoirs publics sont simulés (voir le tableau 4.7) :

Tableau 4.7. **Les effets macroéconomiques des réformes structurelles**

Écart par rapport au scénario de référence, en points de pourcentage, moyenne 2006-2012

Unité		Hausse de 3 points du niveau de la productivité		Hausse de 1 point du taux d'emploi	
		Politique monétaire inchangée	Réduction de 150 points de base des taux d'intérêt réels	Baisse de 1 point du taux de chômage non accélérateur de l'inflation (NAIRU)	Hausse de 1 point du taux d'activité
Produit intérieur brut	% de variation	0.3	0.3	0.2	0.2
Indice implicite des prix de la consommation privée	% de variation	-1.4	-0.6	-1.0	-0.7
Taux de chômage	%	0.0	-0.2	-0.5	0.3
Taux d'emploi	%	0.0	0.2	0.4	0.3
Capacité de financement des administrations publiques	% du PIB	0.9	1.9	0.8	0.3
Solde des paiements courants	% du PIB	-0.2	-0.3	0.0	0.0

- On peut présumer que, du fait de la mise en œuvre intégrale de la proposition initiale de directive sur les services de la Commission, la réglementation des marchés de produits dans la zone euro devienne aussi favorable à la concurrence qu'aux États-Unis. Selon les estimations économétriques réalisées dans le cadre de l'Étude de l'OCDE sur la croissance, cela se traduirait par une augmentation de la productivité multifactorielle de 2 points de pourcentage environ en l'espace de huit ans. Il s'agit probablement d'une estimation prudente, étant donné que la convergence induite des réglementations nationales dans la zone euro entraînerait en soi une amélioration de l'efficacité économique, indépendamment de l'ampleur de l'augmentation nette. En outre, les premiers résultats de travaux en cours à l'OCDE sur les déterminants de la R-D (OCDE, 2005b) laissent à penser que, si les conditions-cadre devenaient aussi favorables à la R-D des entreprises qu'aux États-Unis, l'intensité de R-D des entreprises augmenterait de 0.8 point de PIB. Selon l'Étude sur la croissance, cela se traduirait par une amélioration de la productivité multifactorielle de pas moins de 8 points de pourcentage à long terme. Néanmoins, les gains de productivité dus à une plus forte intensité de recherche sont probablement déjà intégrés dans une certaine mesure dans le scénario de libéralisation susmentionné. On retiendra donc dans le présent exercice de simulation une hypothèse plus modeste de 1 % en l'espace de huit ans concernant l'impact sur la productivité, d'où

une augmentation globale de la productivité de 3 points de pourcentage. Dans la mesure où le contenu de la directive sur les services sera probablement édulcoré, cette estimation constitue vraisemblablement un plafond pour les gains réalisés.

- Les réformes mises en œuvre sur les marchés des produits et du travail peuvent également avoir des effets sensibles sur l'emploi. Selon Nicoletti *et al.* (2001), si les marchés du travail et des produits étaient aussi flexibles qu'aux États-Unis ou que dans les trois pays de la zone euro affichant les meilleures performances, le taux d'emploi augmenterait de 10 points de pourcentage. Néanmoins, on table dans la présente simulation sur des réformes plus modestes, débouchant sur une hausse de 1 point de pourcentage du taux d'emploi au cours des dix prochaines années, liée à la baisse du taux de chômage structurel et à l'augmentation du taux d'activité, ce qui offre une table de calcul pour les gains potentiels.

Les résultats présentés dans le tableau 4.7 couvrent la période de transition vers un nouveau régime stationnaire dans lequel la production réelle et l'emploi sont tous deux plus élevés et le niveau des prix plus faible que le niveau de référence. Durant cette période de transition, une diminution des taux d'intérêt réels est sans doute possible compte tenu des résultats d'inflation plus faible, ces taux revenant à leur niveau de référence une fois que les effets dynamiques des chocs se sont évaporés¹¹.

Le choc sur la productivité du premier scénario améliorerait le taux de sacrifice, dans la mesure où une croissance plus vigoureuse irait de pair avec une inflation plus faible. Dans le même temps, le déficit budgétaire se réduirait, essentiellement en termes structurels. L'atténuation de l'inflation offrirait par ailleurs la possibilité de mener une politique monétaire soutenant davantage l'activité réelle en période de transition. Ce scénario ne fait apparaître quasiment aucun effet sur l'emploi puisque les gains de croissance proviennent entièrement de l'accroissement de la productivité.

Le choc sur l'emploi du second scénario a également des effets sensibles. En fait, deux simulations ont été réalisées : une première dans laquelle la progression de l'emploi est entièrement imputable à un recul du taux de chômage structurel, et une seconde dans laquelle l'augmentation de l'emploi est déclenchée par la hausse du taux d'activité, de sorte qu'elle s'accompagne d'une baisse plus limitée du chômage. Dans les deux cas, l'effet sur les performances de la zone euro au bout de huit ans est significatif. Le niveau de l'activité en termes réels est gonflé de 1½ pour cent environ, tandis que l'inflation enregistre un repli de l'ordre de 1 point de pourcentage. Une réduction des déficits publics de l'ensemble de la zone euro a lieu dans les deux cas, même si elle est plus marquée dans le scénario où le taux d'activité n'augmente pas (la baisse du taux de chômage étant alors plus importante).

Ces simulations laissent donc entrevoir l'impact sensible qu'auraient sur les performances économiques globales des modifications des politiques structurelles affectant les marchés du travail, les marchés des produits et l'innovation. De meilleures performances permettraient également d'assainir la situation budgétaire suffisamment pour que la charge fiscale puisse être allégée. Les simulations sont fondées sur l'hypothèse de progrès seulement partiels dans la mise en œuvre du programme de réformes structurelles préconisé par la Stratégie de Lisbonne et aboutissent, par conséquent, à des estimations relativement prudentes. Une étude récente de la Commission européenne (2005) donne à penser que, si elles sont intégralement mises en œuvre, le type de mesures envisagées dans la Stratégie de Lisbonne augmenteraient le taux de croissance potentiel de l'Union européenne de 0.5-0.7 points de pourcentage. Sur une période de 10 ans, cela supposerait

une progression du niveau du PIB de pas moins de 7-8 %. En résumé, la poursuite des réformes enclencherait un cercle vertueux caractérisé par le redressement de la croissance et de l'emploi, le recul de l'inflation et même de possibles réductions d'impôt, tandis que le Pacte de stabilité et de croissance serait respecté.

Notes

1. En France, les réductions des cotisations sociales ont été étendues depuis 2003 (leur montant cumulé est passé de 18 points de pourcentage avant juillet 2003 à 26 points après juillet 2005 pour les travailleurs percevant le salaire minimum dans les entreprises ne modifiant pas la durée du travail).
2. Le recours accru aux méthodes hédonistes de mesure de l'inflation et la part plus importante des produits des TIC dans la consommation gonflent quelque peu les estimations de la productivité. Timmer et al. (2004) montrent que, si l'évaluation dans les secteurs du commerce de gros et du commerce de détail était la même aux États-Unis qu'en Europe, la croissance de la productivité serait de 0.8 et 1.5 point plus faible que dans les secteurs du commerce de détail et du commerce de gros respectivement. Il y aurait quand même un écart considérable de hausse de la productivité.
3. Proposition COM(2004)2 de la Commission.
4. Cette disposition s'applique lorsque les normes plus élevées couvrent plus d'un tiers de la main-d'œuvre avant la fusion.
5. Directives 2001/12/CE, 2001/13/CE et 2001/14/CE, toutes du 26 février 2001. Dans les pays qui ont procédé au dégroupage, la séparation de l'infrastructure et des services aux passagers a conduit à des conflits encore non résolus entre les incitations, qui menacent de saper l'investissement, et la qualité des services.
6. Directives 2004/49/CE, 2004/50/CE et 2004/51/CE, toutes du 30 avril 2004.
7. Propositions de la Commission COM(2004)139, COM(2004)140, COM(2004)142, COM(2004)143 et COM(2004)144, toutes du 3 mars 2004.
8. Proposition de la Commission COM(2001)35 du 13 février 2001.
9. Directive 2002/21/CE du 7 mars 2002.
10. On entend par brevet triadique un brevet ayant à la fois fait l'objet d'une demande auprès de l'Office européen des brevets (OEB), d'une demande auprès de l'Office japonais des brevets et d'une délivrance par le United States Patent and Trademark Office (USPTO, Office des brevets et des marques des États-Unis).
11. Si la croissance économique s'accélère sur une base permanente, les taux d'intérêt réels pourraient s'accroître par rapport au niveau de référence en état stationnaire. Cependant, le modèle utilisé ne permet pas de dégager de tels effets de croissance permanents.

Bibliographie

- Adriani, F., G. Marini, et P. Scaramozzino (2003), « The Inflationary Consequences of a Currency Changeover: Evidence from the Michelin Red Guide », *CEIS Tor Vergata - Research Paper Series*, n° 9, Rome.
- Allsop, C. et M. J. Artis (2003), « The Assessment: EMU, Four Years On », *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 19.
- BCE (Banque centrale européenne) (2004), *Bulletin mensuel*, octobre 2004, Francfort.
- Bartelsman, E., J. Haltiwanger et S. Scarpetta (2004), « Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Countries », *IZA Discussion Papers*, n° 1374, Institute for the Study of Labor.
- Bassanini, A., J.H. Rasmussen et S. Scarpetta (1999), « The Economic Effects of Employment Conditional Income Support Schemes for the Low-paid from a CGE Model Applied to Four OECD Countries », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 224, Paris.

- Beck, G.W. et A.A. Weber (2001), « How Wide Are European Borders? On the Integration Effects of Monetary Unions », *CFS Working Paper*, n° 2001/07 – révisé, Francfort.
- Beck, G. W. (2003), « Nominal Exchange Rate Regimes and Relative Price Dispersion: On the Importance of Nominal Exchange Rate Volatility for the Width of the Border », *CFS Working Paper*, n° 2003/45, Francfort.
- Bertola, G. (2004), « Labor Market Institutions in a Changing World », *Moneda y Crédito*, n° 218, Fundacion Santander Central Hispano, Madrid.
- Blanchard, O. et J. Wolfers (2000), « The Role of Shocks and Institutions in the Rise of European Unemployment: the Aggregate Evidence », *NBER Working Paper*, n° 7282.
- Borjas, G. (1994), « The Economic Benefits from Immigration », *NBER Working Paper*, n° 4955.
- Brewer, M., A. Duncan, A. Shepard et M. J. Suarez (2003), « Did Working Families' Tax Credit Work? Analysing the Impact of In-work Support on Labour Supply and Programme Participation », *HM Revenues and Customs Working Paper*, n° 2, décembre, Londres.
- CE (Commission européenne) (2001), *Getting the Prices Right*, Bruxelles.
- CE (2002), *Rapport de la Commission au Conseil et au Parlement européen - L'état du marché intérieur des services*, Bruxelles.
- CE (2004a), « Extended Impact Assessment of a Proposal for a Directive on Services in the Internal Market », *European Commission Staff Working Paper*, Bruxelles.
- CE (2004b), « European Tax Survey », *Taxation Papers, document de travail n°3/2004* http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/ressources/documents/tax_survey.pdf
- CE (2005), « The Economic Costs of Non-Lisbon; A Survey of the Literature on the Economic Impact of Lisbon – type Reforms », *European Economy – Occasional Papers*, n° 16, Bruxelles.
- Confédération européenne des syndicats (2004), « La CES réclame des changements fondamentaux au projet de directive sur les services dans le marché intérieur », http://www.etuc.org/IMG/pdf/depliant_services_240105_FR.pdf.
- Conway, P., V. Janod et G. Nicoletti (2005), « Product Market Regulations in OECD Countries: 1998 to 2003 », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 419, Paris.
- Copenhagen Economics (2005), *Economic Assessment of the Barriers to the Internal Market for Services*, Copenhague.
- CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, (2004a), « Intra-EU Trade and Investment in Service Sectors and Regulatory Patterns », *Memorandum 102*, La Haye.
- CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, (2004b), « A Quantitative Assessment for the EU Proposals for an Internal Market for Services », *Communication du 23 septembre*, La Haye.
- CREST (Comité de la recherche scientifique et technique de l'Union européenne) (2004), *Report on the Application of the Open Method of Coordination in Favour of the Barcelona Research Investment Objective*, Communautés européennes, Bruxelles.
- Daveri, F. et G. Tabellini (2000), « Unemployment and Taxes: Do Taxes Affect the Rate of Unemployment? », *Economic Policy*, vol. 15.
- Davies, P. (1997), « Posted Workers: Single Market or Protection of National Labour Law Systems? », *Common Market Law Review*.
- Davis, D.R. et D.E. Weinstein (2002), « Technological Superiority and the Losses from Migration », *NBER Working Paper*, n° 8971.
- Denis, C., K. McMorrow, W. Röger et R. Veugelers (2005), « The Lisbon Strategy and the EU's Structural Productivity Slowdown », *European Economy – Economic Papers*, n° 221, Commission européenne, Bruxelles.
- Dresdner Kleinwort Benson Research (2000), *Pricing Survey 2000*, London.
- Elmeskov, J., J. Martin et S. Scarpetta (1998), « Key Lessons for Labour Market Reforms: Evidence from OECD Countries' Experience », *Swedish Economic Policy Review*, n° 5.
- Eurostat (2003), « May 2003, Euro-zone annual inflation down to 1.9 % », *Communiqué de presse 69/2003*, 18 juin, Luxembourg.
- Greenspan, A. (2004), *Speech for the 14th Frankfurt European Banking Congress*, 19 novembre, http://www.malekigroup.com/ebc/download/speeches_2004.pdf.

- Hobijn, B., F. Ravenna et A. Tambalotti (2004), « Menu Costs at Work: Restaurant Prices and the Introduction of the Euro », Banque de réserve fédérale de New York, *Staff Report* n° 195, octobre.
- Hoeller, P., C. Giorno et C. de la Maisonneuve (2004), « One Money, one Cycle? Making Monetary Union a Smoother Ride », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 401, Paris.
- van Houtte, B. (2004), « The Single European Sky », *Skyway*, printemps.
- Meier, V. (2004), « Economic Consequences of the Posting of Workers Directive », *Metroeconomica*.
- Mourre, G. (2004), « Did the Pattern of Aggregate Employment Growth Change in the Euro Area in the Late 1990s? », *ECB Working Paper Series*, n° 358, mai.
- Nicoletti, G., A. Bassanini, E. Ernst, S. Jean, P. Santiago et P. Swaim (2001), « Product and Labour Market Interactions in OECD Countries », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 312, Paris.
- OCDE (1995), *L'étude de l'OCDE sur l'emploi : Fiscalité, emploi et chômage*, Paris.
- OCDE (1999), *La mise en œuvre de la Stratégie de l'OCDE pour l'emploi : Évaluation des performances et des politiques*, Paris.
- OCDE (2002), *Études économiques de l'OCDE : Zone euro*, vol. 2002/16, Paris.
- OCDE (2003), *Les sources de la croissance économique dans les pays de l'OCDE*, Paris.
- OCDE (2004a), *La stratégie de l'OCDE pour l'emploi*, Paris.
- OCDE (2004b), *Patents, Innovation and Economic Performance*, Paris.
- OCDE (2005a) « Institutions de détermination des salaires et résultats », *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2005*, Paris.
- OCDE (2005b), « Innovation dans le secteur des entreprises », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, Paris, à paraître.
- Pelkmans, J. et J. Casey (2004), « Can Europe Deliver Growth? The Sapir Report and Beyond », *CEPS Policy Brief*, n° 45, Bruxelles.
- Sapir, J. et al. (2003), *An Agenda for a Growing Europe – Making the EU Economic System Deliver*, Report of an Independent High-Level Study Group Established on the Initiative of the President of the European Commission, Bruxelles.
- Sheehan et A. Wyckoff (2003), « Objectif R-D : les répercussions de l'accroissement des dépenses de R-D sur l'économie et l'action publique », *Document de travail STI de l'OCDE*, 2003/8, Paris.
- Sinn, H.-W. (2004), « EU Enlargement, Migration and the New Constitution », *CESifo Economic Studies*, vol. 50, 4/2004.
- Timmer, M.P., R. Inklaar et B. Van Ark, « Productivity Differences in the U.S. and EU Distributive Trade Sector: Statistical Myth or Reality », *Groningen Growth and Development Center*, Groningen.
- Vogt, L. (2005), « The EU's Single Market: at Your Service? », *Document de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, Paris, à paraître.