

V. POLITIQUES STRUCTURELLES ET CROISSANCE

Introduction

Les récentes tendances en matière de croissance ont remis les politiques structurelles à l'ordre du jour

Tout au long des années 60 et 70, les pays ayant un niveau de PIB par habitant plus bas bénéficiaient généralement d'un taux de croissance plus élevé que les pays plus riches, entraînant ainsi une convergence graduelle dans les niveaux de revenus. Ce processus de convergence semble s'être inversé durant les années 90, à tout le moins parmi les principales économies de l'OCDE, comme en témoigne la croissance plus élevée enregistrée aux États-Unis comparativement au Japon et aux principaux pays de l'Union européenne. Le regain de croissance aux États-Unis et l'inversion du processus de convergence qui en découle, ont renouvelé l'intérêt porté à l'analyse de la contribution relative des institutions, des politiques structurelles et des autres déterminants fondamentaux de la performance de croissance à travers le temps et les pays. Durant les années récentes, l'OCDE a complété un programme majeur d'analyse et de recherche empirique sur les sources de la croissance, conduisant à un vaste éventail de recommandations et à l'identification de priorités de réformes contenues dans la publication intitulée *Les sources de la croissance économique dans les pays de l'OCDE*. S'appuyant sur cette étude ainsi que sur la précédente analyse menée dans le contexte de la *Stratégie de l'OCDE pour l'emploi*, ce Chapitre donne une vue d'ensemble des liens entre les politiques structurelles et la performance des marchés du travail et des produits. De façon plus spécifique, le Chapitre résume les principaux facteurs soupçonnés d'avoir le plus contribué aux différences entre pays dans l'utilisation des ressources de main d'œuvre, dans l'intensité de l'utilisation du capital humain et physique et dans le rythme de progrès technologique. Ce faisant, il fournit un certain nombre d'indicateurs de performance et de politique qui peuvent être utilisés pour évaluer le progrès réalisé sur le plan des réformes structurelles.

Tendances divergentes de la croissance

Les taux de croissance du PIB par habitant des plus grandes économies ont divergé...

Durant les années 60 et 70, le profil de la croissance dans les différents pays a été globalement conforme à l'opinion courante suivant laquelle les pays qui accusent un retard de productivité de la main-d'œuvre et de PIB par habitant comblent progressivement l'écart vis-à-vis du pays de tête (les États-Unis). Après s'être enlisé dans les années 80, le processus de convergence s'est apparemment inversé durant les années 90, au moins dans les principales économies de l'OCDE, le PIB tendanciel par personne progressant plus rapidement aux États-Unis qu'au Japon et dans les grands pays Membres de l'Union européenne (tableau V.1). Néanmoins, la

convergence par rapport au PIB par habitant des États-Unis s'est poursuivie pour certains pays dont la croissance s'est également accélérée après 1995, notamment le Canada, l'Espagne, l'Australie, la Suède, la Finlande, l'Irlande et la Grèce.

Tableau V.1. Croissance tendancielle moyenne du PIB per capita sur certaines périodes

	1980-1995	1995-2002	Changement entre la première et la seconde période
Australie	1.7	2.6	0.8
Autriche	2.0	1.9	0.0
Belgique	1.9	2.0	0.2
Canada	1.3	2.5	1.3
République tchèque	..	2.0	..
Danemark	1.8	2.0	0.2
Finlande	1.6	3.5	1.9
France	1.5	1.9	0.4
Allemagne ^a	1.6	1.4	-0.3
Grèce	0.6	3.0	2.4
Hongrie	..	3.9	..
Islande	1.2	2.3	1.1
Irlande	3.8	7.1	3.3
Italie	2.0	1.5	-0.5
Japon	2.9	0.6	-2.3
Corée	6.7	4.3	-2.4
Luxembourg	4.2	3.7	-0.6
Mexique	0.2	2.3	2.1
Pays-Bas	1.7	2.2	0.5
Nouvelle-Zélande	1.3	2.2	1.0
Norvège ^b	1.5	2.0	0.4
Pologne	..	4.1	..
Portugal	3.1	2.5	-0.6
République slovaque	..	1.7	..
Espagne	2.3	2.7	0.4
Suède	1.3	2.5	1.2
Suisse	0.9	0.8	-0.1
Turquie	2.1	0.4	-1.8
Royaume-Uni	2.1	2.2	0.1
États-Unis	2.0	2.3	0.3
<i>Moyennes pondérées</i>			
Union européenne	1.8	2.0	0.2
Total OCDE ^c	2.1	1.9	-0.2

a) Allemagne de l'ouest avant 1991. Pour 1980-1995 la moyenne exclut 1991.

b) Norvège continentale seulement.

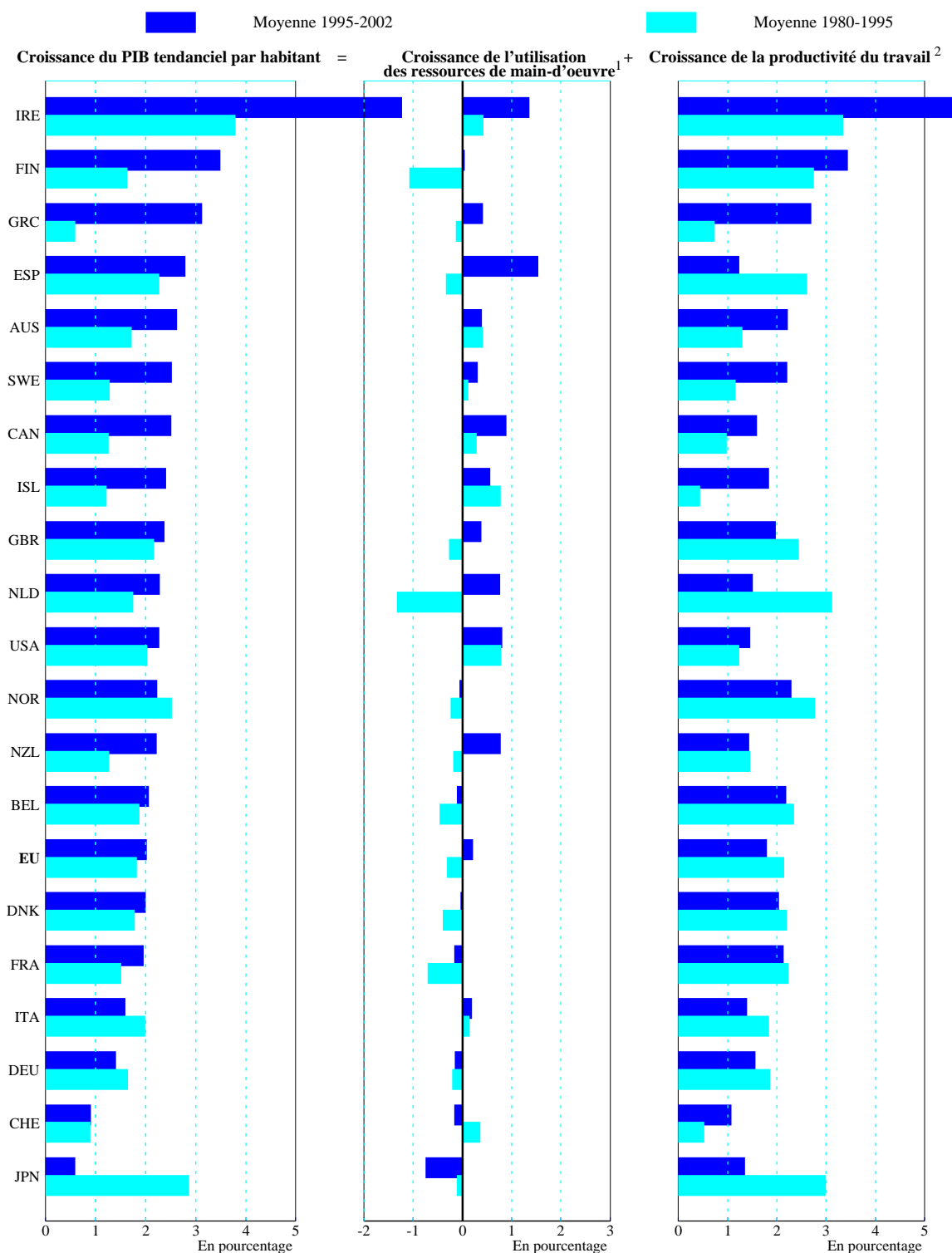
c) Excluant la République tchèque, la Hongrie, la Pologne et la République slovaque.

Source : Perspectives de l'OCDE, N° 72.

... sous l'effet de changements dans les variations des gains de productivité et des heures travaillées

Un examen plus attentif des sources immédiates de variation de la croissance du PIB après 1995 révèle que si la productivité tendancielle du travail s'est accélérée aux États-Unis, elle s'est ralentie dans l'Union européenne et au Japon, d'où une convergence des taux de croissance de la productivité dans les trois grandes économies (graphique V.1). Dans le cas de l'Union européenne, l'impact du ralentissement de la productivité

Graphique V.1. Sources de la croissance du PIB tendanciel par habitant



1. Taux de croissance du rapport des heures totales ouvrées tendancielles à la population totale.
 2. Croissance du PIB tendanciel par heure ouvrée.
 Source : OCDE.

horaire sur la croissance du PIB a été partiellement neutralisé par une expansion plus soutenue de l'emploi. En dépit de cette amélioration de la performance du marché du travail, une croissance de l'emploi encore plus forte aux États-Unis explique pour l'essentiel l'écart de croissance du PIB par habitant entre les deux économies. Le Japon est le seul pays qui a été confronté à un double ralentissement de la productivité et du taux d'utilisation de la main-d'œuvre. À l'inverse, seuls quelques pays (Canada, Suède, Finlande, Irlande et Grèce) ont bénéficié d'une nette amélioration de ces deux sources de croissance du PIB par habitant après 1995.

Un redémarrage du processus de convergence appelle des modifications des politiques

Étant donné que le PIB par habitant dans l'Union européenne comme au Japon demeure inférieur de quelque 30 pour cent à celui des États-Unis, la pause -- voire l'inversion -- du processus de convergence souligne la nécessité de réformer les politiques pour stimuler la croissance dans les deux régions retardataires. Des différences concernant les sources de l'écart de revenu réel vis-à-vis des États-Unis conduisent cependant à penser que les priorités d'action de l'Union européenne ne sont sans doute pas les mêmes que celles du Japon. Au Japon, l'écart de PIB par habitant vis-à-vis des États-Unis est dû entièrement au retard de la productivité. Dans l'Union européenne, si le processus de rattrapage du PIB par habitant s'était déjà enlisé dans les années 80, la convergence des niveaux de productivité s'est poursuivie jusqu'au milieu des années 90, réduisant l'écart à moins de 10 pour cent du niveau des États-Unis (même si cette amélioration a reflété en partie des délestages de main-d'œuvre peu qualifiée). En conséquence, les taux d'emploi relativement bas, s'ajoutant à un temps de travail plus réduit par salarié, expliquent pour l'essentiel la différence en termes de PIB par habitant par rapport aux États-Unis.

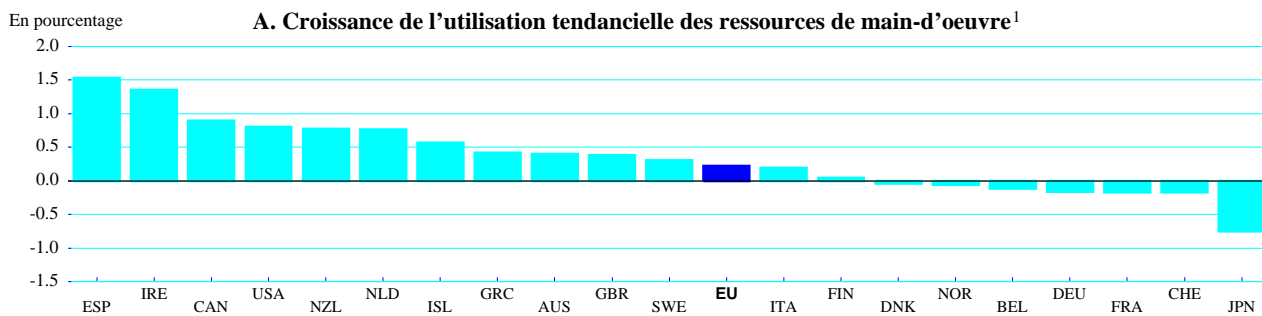
Facteurs contribuant aux différences dans l'utilisation des ressources de main-d'œuvre

Dans la mesure où il apparaît naturel que les individus exigent davantage de loisirs à mesure que leurs revenus réels s'élèvent, une utilisation croissante du potentiel de travail à la fois en termes d'emploi et d'heures ouvrées n'implique pas nécessairement un gain de bien-être. Il est probable toutefois que les fortes disparités observées en ce qui concerne les taux d'emploi d'un pays à l'autre reflètent davantage la forte influence des politiques structurelles sur les incitations à embaucher et à prendre un emploi que des différences dans les préférences pour le loisir.

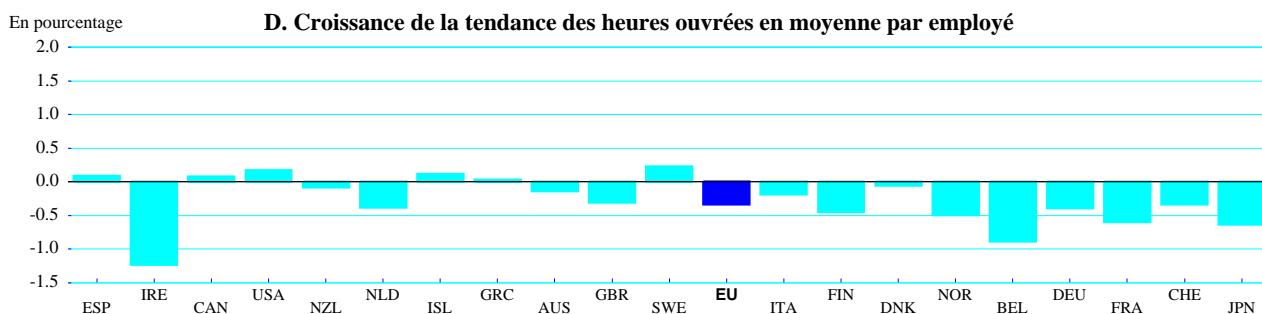
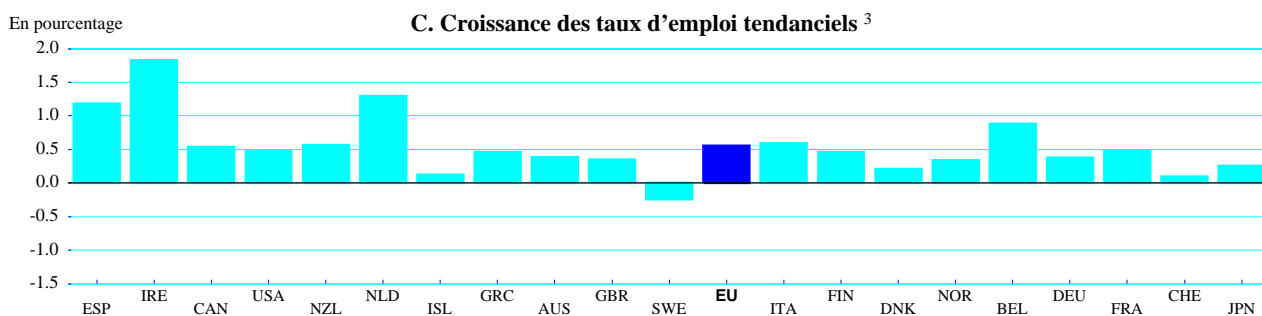
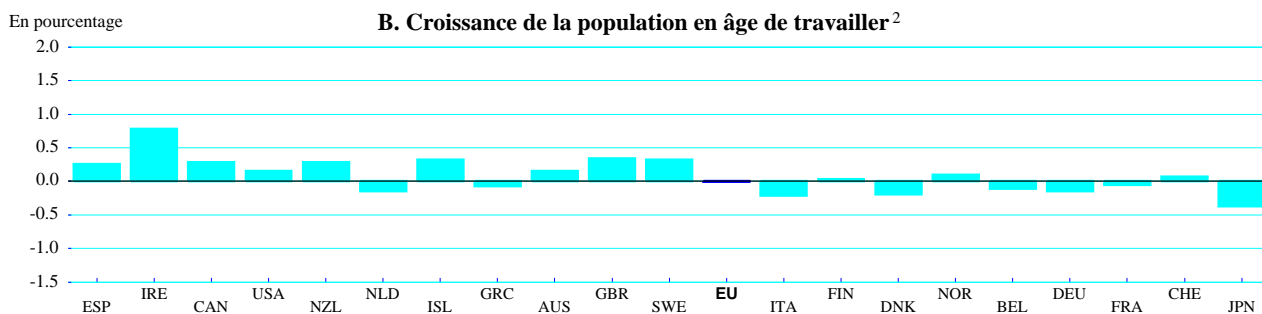
Une hausse des taux d'emploi atténuerait les effets négatifs des tendances démographiques

Si l'on examine les sources de la croissance de l'utilisation de la main-d'œuvre dans les pays de l'Union européenne depuis le milieu des années 90, on constate que la baisse continue du nombre moyen d'heures ouvrées par salarié a été plus que compensée par l'effet positif de la montée des taux d'activité et d'emploi (graphique V.2). Bien que ces tendances favorables ne sauraient se poursuivre indéfiniment, les taux d'emploi et d'activité peuvent encore évoluer dans quelques pays de façon à neutraliser la contribution négative prévue du choc démographique. De fait, en dépit des progrès considérables réalisés dans quelques-uns des pays Membres (Royaume-Uni, Pays-Bas et Irlande) au cours de la décennie écoulée, le

Graphique V.2. Sources de la croissance de l'utilisation des ressources de main-d'oeuvre
Moyenne 1995-2002



dont :



1. $A=B+C+D$. L'utilisation tendancielle des ressources de main-d'oeuvre est mesurée par le total annuel des heures ouvrées tendancielle divisé par la population totale.
 2. Mesuré par la croissance du rapport de la population en âge de travailler à la population totale.
 3. Mesuré par la croissance du rapport de l'emploi tendancielle à la population totale.
 Source : OCDE.

chômage structurel demeure relativement élevé dans l'Union européenne, ce qui implique une marge d'amélioration substantielle. Dans le même ordre d'idées, la fréquence du chômage de longue durée reste très élevée dans les pays de l'Union européenne par rapport au Japon et aux États-Unis, et elle n'a pas diminué durant les années 90.

Là où ils apparaissent, les taux d'emploi faibles concernent certains groupes

De surcroît, dans plusieurs pays Membres de l'Union européenne le problème du chômage élevé est aggravé par la faiblesse des taux d'activité, ce qui ne fait que creuser les différences d'un pays à l'autre concernant le taux d'emploi total¹. La décomposition par âge et par sexe montre que la situation des hommes d'âge très actif est à peu près la même dans tous les pays. Le problème de la faible utilisation des ressources de main-d'œuvre dans l'Union européenne se traduit donc surtout par des taux d'activité et d'emploi beaucoup plus bas chez les jeunes, les personnes âgées et les femmes.

Les principales recettes pour accroître l'utilisation de la main-d'œuvre sont bien connues

Les principales politiques structurelles responsables de la disparité des performances des marchés du travail sont bien connues et leur influence a fait l'objet d'une analyse exhaustive dans le contexte de la *Stratégie de l'OCDE pour l'emploi* (OCDE, 1999a). Elles peuvent être regroupées dans deux grandes catégories : *i*) le système d'impôts et de transferts qui englobe les prestations de chômage et les coïns fiscaux, et *ii*) la réglementation des marchés du travail et des produits qui couvre la législation sur la protection de l'emploi, les règles relatives au salaire minimum et aux autres conditions de travail ainsi que les formalités administratives requises pour le démarrage des entreprises et les autres obstacles à la concurrence. Certains de ces instruments économiques, notamment le salaire minimum et le niveau des prestations en période d'inactivité rapporté au revenu net en période d'emploi, peuvent exercer un effet direct sur le chômage structurel via les planchers de salaire ou en élevant le salaire minimum accepté par les travailleurs. Pour beaucoup d'autres politiques, toutefois, l'impact principal est plutôt indirect, et se manifeste par leurs effets combinés sur la vitesse et l'ampleur de l'ajustement des salaires réels, la persistance du chômage et la robustesse des marchés du travail face aux chocs. Dans tous les cas, ces politiques ont été introduites sur la base d'objectifs spécifiques, avec toutefois des effets secondaires non désirés en matière d'emploi. Néanmoins, dans plusieurs cas, les objectifs pourraient être atteints avec moins d'effets pervers. Dans d'autres cas, l'importance des effets négatifs sur l'emploi justifierait certains compromis dans la poursuite des objectifs premiers.

1. Cet état de choses contraste avec la performance d'autres pays européens (Islande, Suisse et pays scandinaves) qui affichent les taux d'emploi les plus élevés parmi les pays de l'OCDE.

Système d'impôts et de transferts

Réaliser les objectifs sociaux avec un impact minimal sur les incitations au travail constitue un réel défi...

En réformant le système d'impôts et de transferts, les responsables des politiques sont souvent confrontés à un arbitrage douloureux entre la nécessité de réaliser des objectifs sociaux tout en minimisant les désincitations à travailler. Ainsi, les prestations de chômage fournissent un soutien indispensable aux individus et aux ménages touchés par les pertes d'emploi. Toutefois, des taux de compensation élevés peuvent aggraver le taux de chômage structurel en réduisant l'écart entre le revenu du travail et le revenu perçu à titre de soutien. C'est le cas particulièrement si des taux de compensation élevés vont de pair avec une longue période d'admissibilité. Une période prolongée de versement des prestations peut contribuer à allonger la durée moyenne de la période de chômage, ce qui engendre une érosion du capital humain et un renforcement des mécanismes de discrimination entre travailleurs intégrés et travailleurs exclus², avec éventuellement une réduction de la sensibilité globale des salaires aux conditions du marché du travail.

... comme en témoigne la difficulté de réduire les taux de compensation élevés...

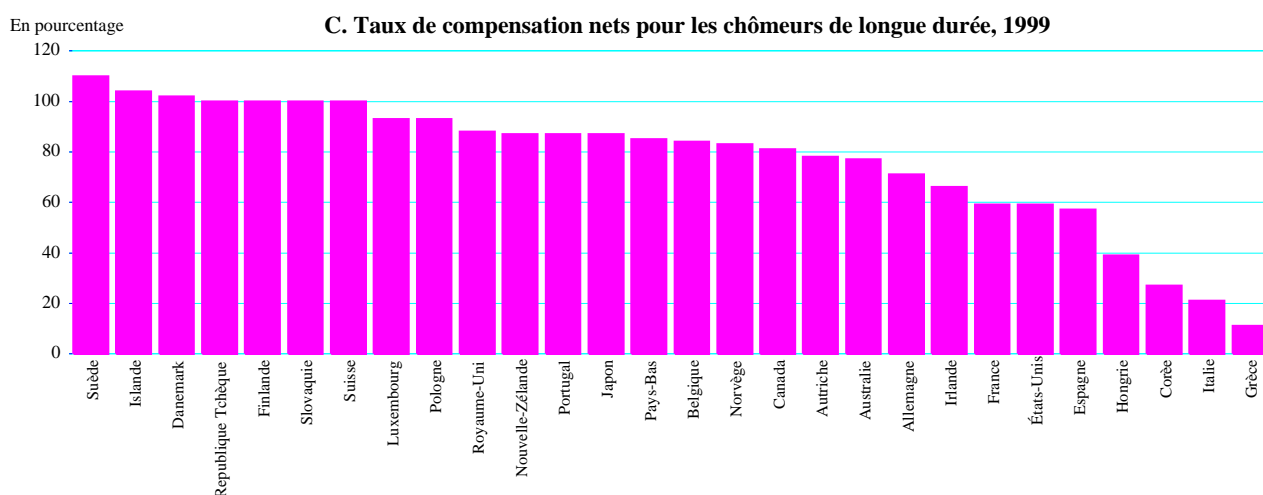
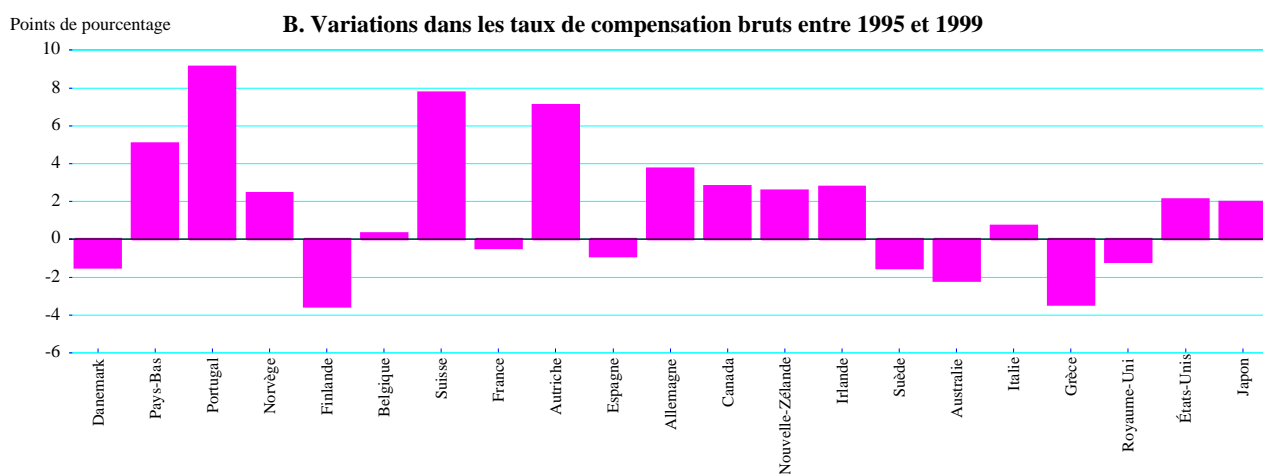
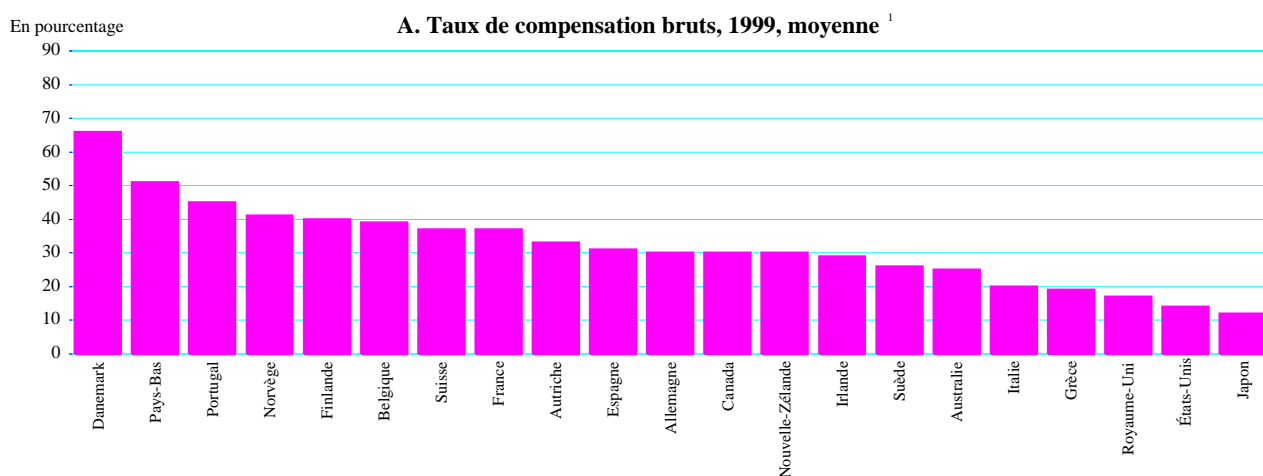
Des indicateurs associant taux de compensation et durée de versement des prestations montrent que le soutien des revenus en période de chômage rapporté au niveau des salaires peut être élevé dans plusieurs pays (graphique V.3, partie A), surtout chez les chômeurs de longue durée dont le potentiel de gains sur le marché du travail est souvent inférieur à celui de l'ouvrier moyen (graphique V.3, partie C). Pourtant, malgré des données empiriques indiquant que des taux de compensation élevés et une durée de versement longue peuvent avoir un impact notable sur le chômage structurel, la réforme dans ce domaine s'est révélée difficile³. De fait, l'indicateur du taux de compensation brut a continué de croître dans de nombreux pays entre 1995 et 1999 (graphique V.3, partie B).

... mais les pays sont parvenus à un arbitrage plus favorable en durcissant les critères d'admissibilité

La plupart des pays ont néanmoins pris des mesures pour atténuer le dilemme. Tandis que le niveau et la durée des prestations ont été généralement maintenus pour éviter des conséquences sociales préjudiciables, les conditions d'éligibilité et de disponibilité pour un travail ont été durcies. Ainsi, la période minimum d'activité requise pour satisfaire aux critères qualitatifs a été allongée et les possibilités de refuser des offres d'emploi à plusieurs reprises sans s'exposer à une pénalité ont été

-
2. Un marché du travail caractérisé par un fort mécanisme de discrimination entre travailleurs inclus et exclus est un marché où les travailleurs exclus (chômeurs) exercent peu ou aucune influence sur le résultat des négociations entre les travailleurs inclus (employés) et les dirigeants d'entreprise, et ceci même lorsque le taux de chômage est relativement élevé. Par conséquent, le salaire réel ne s'ajuste pas de manière à faciliter la réintégration des chômeurs.
 3. Pour des données empiriques concernant l'effet des taux de compensation sur les taux de chômage dans les pays de l'OCDE, voir Elmeskov *et al.*, 1998 et Nickell et Layard, 1998.

Graphique V.3. Estimations des taux de compensation bruts et nets



1. Moyenne des taux bruts calculés pour des situations différentes concernant la composition de la famille, les niveaux de revenus et la durée du chômage.

2. Après impôts et incluant les prestations pour la famille et le logement octroyées aux chômeurs de longue durée ; situation correspondant à un couple avec 2 enfants et un seul revenu de travail équivalent à 66,7% du salaire du travailleur productif moyen.

Source : OCDE, Benefits and wages database.

réduites. En outre, pour certaines catégories l'ouverture des droits à prestations a été subordonnée à une inscription dans différents programmes d'études scolaires, de formation professionnelle, de travail volontaire ou d'emploi subventionné. En contrepartie, les gouvernements fournissent une assistance plus active à la recherche d'emploi, avec des conseils personnalisés et une action de suivi de manière à améliorer l'adéquation entre les offres et les demandes. Certains pays (Danemark, Suisse et Islande) sont parvenus à concilier taux de compensation élevés et taux d'emploi élevés. La majorité des pays ont intensifié le soutien actif des chômeurs afin de réduire la dépendance à long terme à l'égard des prestations, encore que le montant des ressources consacrées aux politiques actives du marché du travail (PAMT) varie notablement d'un pays à l'autre, à la fois en proportion du PIB et en pourcentage des dépenses totales en mesures actives et passives. L'expérience passée a démontré que les PAMT doivent être à la fois bien conçues et correctement ciblées (Martin, 2000)⁴. Sinon, leur coût peut s'élever rapidement et l'amélioration induite des perspectives d'emploi des participants risque d'être largement annulée par des pertes sèches considérables et par l'effet négatif de l'augmentation des impôts nécessaire pour financer ces programmes.

Les arbitrages sont particulièrement difficiles pour les travailleurs à faible potentiel d gains

Dans le cas de travailleurs à faible productivité et à la marge du marché du travail, les arbitrages peuvent être particulièrement douloureux étant donné leur faible potentiel de gains. Premièrement, une réduction sensible des prestations non liées à l'emploi pourrait plonger nombre d'entre eux dans la pauvreté. Deuxièmement, pour éviter cette issue beaucoup de pays ont choisi d'octroyer des prestations liées à l'exercice d'un emploi ou des réductions de charges sociales conjuguées avec un salaire minimum, ce qui implique des coûts budgétaires dans les deux cas. Troisièmement, pour limiter les charges budgétaires, les prestations sont généralement soumises à un critère de ressources, mais un retrait rapide en fonction de la hausse du revenu salarié aboutit à des taux marginaux effectifs d'imposition élevés, ce qui réduit les incitations à accroître l'effort de travail au-delà d'un certain seuil (piège de la pauvreté). Quatrièmement, relever le seuil de réduction des prestations et/ou réduire le rythme de réduction ne fait que repousser le problème des taux marginaux effectifs élevés vers une tranche supérieure de gains et peut rapidement alourdir les charges budgétaires, ce qui risque d'entraîner une augmentation des taux d'imposition.

Quelques pays fournissent des prestations liées à l'emploi en faveur des travailleurs à bas revenu...

En dépit de ces risques, plusieurs pays ont privilégié les mesures destinées à compléter les salaires des ménages à bas revenu avec des prestations liées à l'exercice d'un emploi. En outre, bien que ces prestations restent pour la plupart soumises à un critère de ressources, leur retrait est devenu plus progressif. Tandis que l'*Earned Income Tax Credit* (crédit d'impôt au titre des revenus d'activité) et le *Working Family Tax Credit*

4. Ainsi, une évaluation récente des divers programmes disponibles en Suède pour les adultes sans emploi a constaté que les subventions à l'emploi ont de loin l'impact le plus durable sur les liens avec le marché du travail, même si leur rapport coût-efficacité demeure très contestable compte tenu de l'ampleur des effets négatifs de déplacement et de pertes sèches (Sianesi, 2002).

(crédit d'impôt en faveur des familles qui travaillent) appliqués respectivement aux États-Unis et au Royaume-Uni sont des exemples bien connus de programmes conçus pour améliorer les prestations en situation d'emploi des travailleurs à bas salaires, des dispositifs similaires existent en France, au Canada, en Australie, en Finlande, en Belgique, en Irlande et en Nouvelle-Zélande.

... tandis que d'autres réduisent les coïns fiscaux pour stimuler la demande de main-d'oeuvre

Afin d'abaisser le coût des emplois peu rémunérés et de stimuler la demande de main-d'oeuvre, plusieurs pays ont réduit l'écart entre le salaire versé par l'employeur et la rémunération nette des salariés en abaissant les impôts sur le travail (en particulier les cotisations sociales patronales et/ou salariales). Après avoir augmenté régulièrement du début des années 70 au milieu des années 90, les coïns fiscaux ont été réduits dans plusieurs pays, y compris dans quelques États membres de l'Union européenne (France, Italie et Pays-Bas) où ils étaient (et restent) relativement élevés. De fait, l'allègement des coïns fiscaux à la fin des années 90 a sans doute été un facteur clé de la relative vigueur de l'emploi dans l'Union européenne, surtout dans les pays où cette mesure visait effectivement les emplois peu rémunérés.⁵ Dans ces pays, les prélèvements excessifs sur les salaires avaient des effets emploi particulièrement délétères sur les travailleurs à faible productivité, car ces coûts ne pouvaient pas être répercutés sur les rémunérations, étant donné la présence de plafonds de salaire statutaires ou négociés. Toutefois, dans un contexte marqué par la dégradation des finances publiques, les possibilités de réduire encore les coïns fiscaux sont sans doute limitées, à moins d'un freinage plus rigoureux des dépenses.

Les faibles taux d'activité des travailleurs âgés résultent de divers régimes de prestations

Étant donné le taux d'inactivité particulièrement élevé chez les travailleurs âgés de 55 à 65 ans, un aspect qui mériterait une attention particulière concerne les incitations au départ anticipé résultant des régimes publics de retraite en place et d'autres prestations⁶. De fait, dans un grand nombre de pays où l'âge officiel de la retraite reste fixé à 65 ans, l'âge de départ moyen effectif lui est inférieur de plusieurs années. L'âge de départ effectif a diminué au fil du temps alors même que l'espérance de vie à cet âge s'est accrue considérablement. Dans nombre de pays, ces tendances ont été favorisées par des régimes publics de retraite caractérisés par des taux de remplacement élevés qui contrastent avec le faible rendement des années d'activité supplémentaires au-delà d'un certain âge ou d'un certain nombre d'années de cotisation. Plus important peut-être, les programmes spéciaux de préretraite, les prestations liées au chômage et les régimes d'invalidité ont offert aux travailleurs âgés une porte de sortie anticipée du marché du travail. Pourtant, dans les pays où les taux d'activité des travailleurs âgés

-
5. Tandis que les réductions des impôts sur le travail ont généralement une incidence positive sur l'emploi, leur éventuel effet stimulant sur l'offre de travail dépend de l'ampleur des retombées pour les salariés sous la forme d'une hausse des salaires nets d'impôts. Par conséquent, l'effet net sur le chômage peut dépendre du pouvoir de négociation respectif des employeurs et des salariés et, du moins à court terme, de la situation du marché du travail au moment où les réductions sont appliquées.
 6. Pour une analyse des politiques et des institutions ayant une incidence sur l'âge de la retraite, voir OCDE (2002a), chapitre V.

sont élevés, il en est de même de leur taux d'emploi, ce qui implique l'absence d'obstacles spécifiques à l'emploi durant la vieillesse. Étant donné que le poids exercé par la retraite anticipée sur la production et les finances publiques doit s'amplifier au cours des prochaines décennies, les contre-incitations à travailler à un âge avancé devraient être supprimées.

Régulation du marché du travail et des produits

Tandis que la LPE a un effet direct ambigu sur le chômage...

La législation sur la protection de l'emploi (LPE) offre un bon exemple de l'effet possible des institutions du marché du travail sur le chômage structurel via leur influence sur le mécanisme de transmission des chocs. En augmentant les coûts de licenciement, la LPE réduit la fréquence des délestages de main-d'œuvre et donc les entrées dans le chômage. En revanche, de fortes restrictions en matière de licenciement rendent les entreprises plus hésitantes à embaucher, de sorte que les chômeurs éprouvent plus de difficultés à revenir sur le marché du travail (Boeri *et al.*, 2000). L'effet direct net de la LPE sur le chômage est donc incertain (OCDE, 1999b).

... elle peut avoir des effets indirects négatifs en augmentant la proportion de chômeurs de longue durée

Néanmoins, la LPE peut exercer des effets indirects défavorables en réduisant le rythme de l'ajustement du salaire réel ainsi que la flexibilité globale des salaires. La rotation des emplois plus faible associée avec une LPE rigoureuse implique souvent un allongement de la durée moyenne du chômage et de la part du chômage de longue durée, ce qui accentue la persistance du chômage et risque de réduire son impact sur la formation des salaires. Ainsi qu'on l'a noté précédemment, il est frappant de constater que les pays où la proportion des chômeurs de longue durée augmente sont ceux-là même qui enregistrent généralement une hausse des taux de chômage structurel (graphique V.4). Si ce constat n'indique en rien dans quel sens joue le lien de causalité, il s'accorde à tout le moins avec l'idée que des chocs négatifs, même temporaires, sont plus susceptibles d'aggraver durablement le chômage dans les pays où les politiques contribuent à renforcer l'opposition travailleurs intégrés-travailleurs exclus.

La réforme de la LPE a visé principalement les contrats temporaires

Bien qu'une réforme de la LPE ait été mise en œuvre en Europe au cours de la décennie écoulée, la tendance générale a été d'assouplir le régime des contrats temporaires, les contrats réguliers n'étant guère modifiés. Depuis le milieu des années 90, le processus s'est accompagné dans de nombreux pays d'une augmentation substantielle de la part des emplois temporaires dans l'emploi total (Allemagne, France, Italie, Pays-Bas, Portugal et Espagne)⁷. Si ces évolutions ont sans doute contribué à abaisser les coûts d'ajustement de la main-d'œuvre, le fardeau de l'ajustement pèse de façon très disproportionnée sur une seule catégorie de travailleurs, ce qui soulève un problème d'équité. Parallèlement, les

7. L'association d'une réglementation plus souple des contrats temporaires et d'une LPE rigoureuse pour les contrats permanents n'est que l'une des causes de l'accroissement de la part de l'emploi temporaire (voir OCDE, 2002b, chapitre III). Certains indices d'un impact significatif ont été constatés dans les cas de l'Espagne (Dolado *et al.*, 2001), de la France (Blanchard et Landier, 2001) et de l'Italie (Nannincini, 2001).

Graphique V.4. Variations des taux de chômage de longue durée et de chômage structurel
Entre 1990 et 2001¹, en points de pourcentage



1. 1991-2001 pour la Finlande et la Suisse ; 1990-1999 pour l'Irlande, les Pays-Bas ; 1990-2000 pour l'Allemagne.
Source : OCDE, Analytical Data Base et Perspectives économiques, Juin 2002.

travailleurs intégrés (généralement pourvus de contrats permanents) ont sans doute exercé un pouvoir accru lors des négociations salariales car ils pouvaient s'estimer encore plus à l'abri du chômage qu'auparavant, de sorte que la réactivité des salaires aux chocs a peut-être diminué.

Des salaires minimums uniformes peuvent affecter certaines catégories de travailleurs de façon disproportionnée

Comme dans le cas de la LPE, on peut penser que l'incidence directe nette d'un salaire minimum légal sur l'emploi total est sans doute limitée, surtout s'il est fixé à un niveau modéré par rapport au salaire moyen. Cependant, alors que le seuil au-delà duquel les effets défavorables sur l'emploi l'emportent varie nécessairement d'une catégorie et d'une région à l'autre, un taux uniforme est souvent appliqué sur l'ensemble du territoire, au risque d'affecter de façon disproportionnée certaines catégories de travailleurs, notamment les jeunes à la recherche d'une première expérience professionnelle. L'impact négatif des salaires minimums légaux s'est vraisemblablement atténué au cours de la dernière décennie, souvent à cause de leur érosion progressive en termes relatifs, mais ils demeurent élevés dans quelques pays (par exemple en France, en Australie et en Irlande), ce qui risque d'empêcher les salaires relatifs de refléter les écarts de productivité.

L'extension des conventions collectives impose aussi un plancher au salaire des travailleurs moins productifs

Tandis que de nombreux pays n'appliquent pas de salaire minimum légal, des planchers contraignants sur le salaire des travailleurs moins productifs sont parfois imposés via l'extension administrative des conventions collectives des secteurs syndicalisés aux secteurs non syndicalisés. Dans quelques cas (par exemple aux Pays-Bas et en Belgique), ces planchers peuvent dépasser le salaire minimum légal. La différence entre la proportion de salariés couverts par des contrats collectifs et la proportion de ceux qui sont représentés par des syndicats donne une idée de la portée potentielle des planchers contraignants dans l'ensemble de l'économie découlant de cette pratique. L'extension de la couverture est particulièrement importante dans les pays de la zone euro (sauf en Finlande et en Irlande).

Des réformes de la réglementation du marché des produits peuvent stimuler l'emploi à long terme

Des observations empiriques ont montré que la performance du marché du travail peut aussi être influencée par les réglementations des marchés de produits, notamment celles qui ont un effet sur le niveau de concurrence. Les réformes réglementaires visant à réduire les obstacles aux échanges, la rigueur des contrôles étatiques et les coûts d'entrée des entreprises peuvent stimuler la production et l'emploi en diminuant la segmentation du marché du travail, en augmentant l'élasticité de la demande de produits et, par le fait même, en modérant les majorations de prix. Au cours des deux décennies écoulées, les progrès accomplis dans la réforme de ces réglementations ont sans doute induit une majoration des taux d'emploi comprise entre 1/2 et 2 1/2 points de pourcentage dans les pays de l'OCDE (Nicoletti *et al*, 2001). Certes, une intensification de la concurrence sur le marché des produits entraîne à court terme une pression à la baisse sur les salaires, particulièrement dans les secteurs fortement protégés et où les possibilités de capture de rente par les travailleurs sont les plus élevées. De fait, l'un des facteurs qui ont contrarié la réforme des politiques du marché du travail dans beaucoup de pays est la rente associée dont bénéficient des catégories spécifiques bien armées pour s'opposer aux réformes (Blanchard et Giavazzi, 2001). Toutefois, dans le long terme, une plus forte concurrence tend à générer des hausses de salaires réels via l'impact favorable sur la productivité.

Facteurs contribuant aux différences d'intensité de la formation de capital physique et humain

Capital physique

L'investissement en capital physique stimule la croissance de la production

L'investissement des entreprises (notamment en machines et outillage) est reconnu depuis longtemps comme étant l'un des moteurs de la croissance de la production (Ahn et Hemmings, 2001 ; Harris, 1999 ; De Long et Summers, 1992)⁸. D'une part, un accroissement de la quantité de

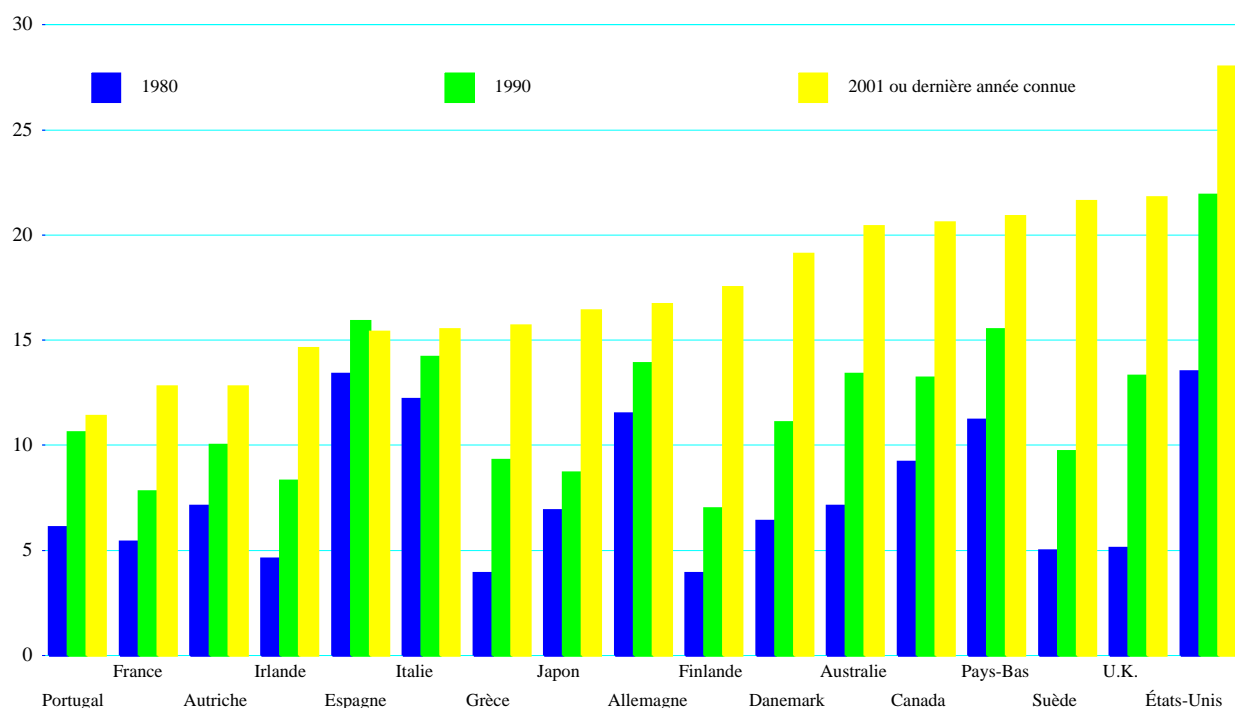
8. D'un point de vue empirique, la corrélation entre l'investissement physique (en pourcentage du PIB) et la croissance du PIB par habitant et/ou la productivité de la main-d'œuvre se révèle particulièrement significative et robuste (OCDE, 2003a).

capital physique a une incidence positive directe, quoique passagère, sur la croissance de la productivité du travail par le biais du renforcement de l'intensité capitalistique. D'autre part, l'investissement en machines et outillage neufs peut aussi induire des gains de productivité durables si les améliorations techniques incorporées au capital sont introduites plus rapidement. Toutefois, cela suppose que l'investissement a lieu dans un environnement propice à l'innovation et qu'il existe des débouchés rentables, sinon la formation de capital se traduit par des rendements décroissants et non par une production dynamique.

L'investissement en capital TIC a varié d'un pays à l'autre...

En outre, l'impact sur la croissance peut varier en fonction de la composition de l'investissement. Plus particulièrement intéressante est l'importance relative des technologies de l'information et des communications (TIC), étant donné le rôle qui leur est attribué dans la vigueur de la croissance aux États-Unis à la fin des années 90. A vrai dire, depuis le début des années 80 tous les pays ont enregistré une augmentation sensible de la part des TIC dans l'investissement total, dans des proportions toutefois très variables d'un pays à l'autre (graphique V.5)⁹. Les États-Unis conservent semble-t-il une confortable avance.

Graphique V.5. Investissement en TIC dans certains pays de l'OCDE
Aux prix courants, en pourcentage de la formation de capital brut non résidentiel, économie totale



Source : OCDE (2003b).

9. Les variations indiquées des parts pourraient refléter en partie des différences d'un pays à l'autre dans la mesure et le traitement de l'investissement en logiciels.

... du fait notamment de différences dans les prix relatifs des équipements

Dans plusieurs pays, le faible taux d'investissement en TIC peut s'expliquer en partie par le prix d'achat relativement élevé des matériels informatiques et de télécommunications. Bien que les équipements TIC soient échangés sur les marchés internationaux, de fortes variations de prix d'un pays à l'autre ont subsisté, reflétant en partie des différences fiscales, mais aussi la présence d'importantes barrières non tarifaires liées aux normes techniques, au système de licences d'importation et au régime des marchés publics.

Tandis que le développement des marchés financiers est important pour stimuler l'investissement en général...

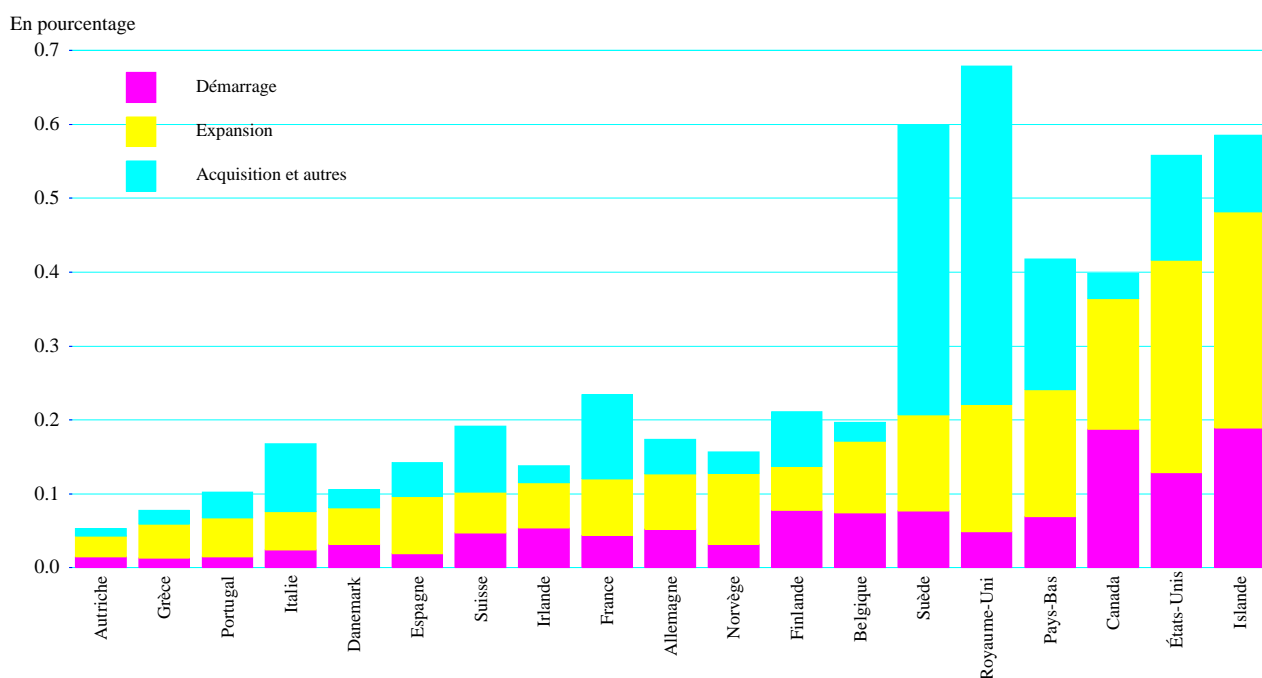
Les variations internationales du niveau et de la composition de l'investissement continuent d'être déterminées par des facteurs internes qui influencent le coût total du capital et l'accès au financement, même si l'investissement direct à l'étranger et les autres flux de capitaux gagnent en importance. Des travaux empiriques récents ont souligné que le développement des marchés financiers nationaux joue un rôle majeur dans la croissance de la production par son effet sur la diversification des risques et sur l'investissement (Leahy *et al.*, 2001). De plus, les marchés de capitaux et les institutions financières contribuent largement au suivi des résultats des sociétés et à l'imposition d'une discipline en termes de gouvernement d'entreprise. L'un des domaines où l'accès aux financements peut jouer un rôle crucial est celui de la mise au point de produits ou technologies innovants, qui est par nature une activité à haut risque. A cet égard, il est reconnu que la contribution du capital-risque à l'intense activité entrepreneuriale aux États-Unis a été un important ingrédient du dynamisme de la croissance¹⁰, encore que cette influence soit difficile à évaluer avec précision.

... la présence de marchés de capital-risque est indispensable aux activités innovantes

Les données sur l'investissement en capital-risque révèlent de fortes variations de pays à pays sur la période 1998-2001, en ce qui concerne à la fois le montant total investi et la part consacrée aux activités dans les phases de démarrage et d'expansion des projets, les pays de la zone euro accusant généralement un net retard sur les États-Unis et le Canada (graphique V.6). Des divergences similaires apparaissent dans des indicateurs moins formels tels que le financement de l'activité par les réseaux d'investisseurs providentiels. Pourtant le développement d'un marché actif du capital-risque dans la zone euro apparaît particulièrement important, étant donné la prépondérance d'un système financier fondé sur les banques et les difficultés que les jeunes entreprises ayant des projets risqués mais peu de garanties rencontrent pour obtenir des prêts bancaires¹¹. Un certain nombre de pays ont mis en place des incitations fiscales et ont

-
10. Voir Kortum et Lerner (2000). Exploitant des données au niveau de l'entreprise, les auteurs ont constaté qu'un dollar de capital-risque a un effet plus marqué sur les dépôts de brevets aux États-Unis qu'un dollar de R-D des entreprises, même si ce résultat peut refléter l'influence d'autres facteurs, notamment la qualité des infrastructures de recherche, qui ne sont pas dûment pris en compte dans l'analyse empirique.
 11. Voir Audretsch et Lehman (2002) pour des données d'observation indiquant que les jeunes entreprises technologiques sont plus susceptibles de souffrir de déficits de financement et d'une dégradation de leurs résultats si leur accès aux financements se limite essentiellement aux banques traditionnelles.

Graphique V.6. Investissement en capital-risque par stade de développement
En pourcentage du PIB, 1998-2001



1. La définition de capital-risque privé varie d'un pays à l'autre. L'ordre des pays est établi en fonction de la somme des états de démarrage et d'expansion.
Source : Base de données capital-risque de l'OCDE, Janvier 2003 ; Baygan et Freudenberg (2000).

soutenu plus activement le réseau d'investisseurs providentiels¹². Néanmoins, dans plusieurs pays européens l'investissement en capital-risque a été limité par l'absence de grands fonds de pension et, là où ces fonds existent, par des règles qui leur interdisent, de même qu'aux autres investisseurs institutionnels, de faire des placements en capital-risque. A l'inverse, les fonds de pension ont été une importante source de capital-risque aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Australie, en Suède, en Finlande et en Nouvelle-Zélande (OCDE, 2001a)¹³.

Le respect des contrats et la transparence sont essentiels

Le développement du capital-risque exige aussi l'appui de marchés financiers secondaires performants pour que les entreprises de haute technologie puissent permettre aux investisseurs de récupérer leur mise grâce à l'introduction en Bourse des jeunes entreprises¹⁴. Plus généralement, le financement des nouvelles entreprises et de l'activité innovante souligne la difficulté d'évaluer les perspectives sur la base

-
- 12. Les incitations fiscales ont en général un effet limité sur l'activité en capital-risque, car les plus gros investisseurs sont souvent exonérés d'impôts (voir Baygan, 2003).
 - 13. L'absence d'un secteur du capital-risque a été citée comme l'un des facteurs du ralentissement de la productivité de la R-D au Japon durant les années 90. En effet, lorsque le capital-risque fait défaut, il est plus difficile pour des entreprises établies de nouer des partenariats avec des entreprises plus actives et plus efficaces en vue de favoriser le développement de produits (Branstetter et Nakamura, 2003).
 - 14. Alors que l'effondrement du Neuer Markt peut apparaître à cet égard comme un échec, il résulte aussi sans doute de l'absence d'économies d'échelle sur les marchés secondaires européens.

d'informations précises. A cet égard, les principes de gestion saine, de respect des contrats et de transparence sont des éléments indispensables sur les marchés de capitaux.

Capital humain

L'investissement en capital humain est également important pour la croissance

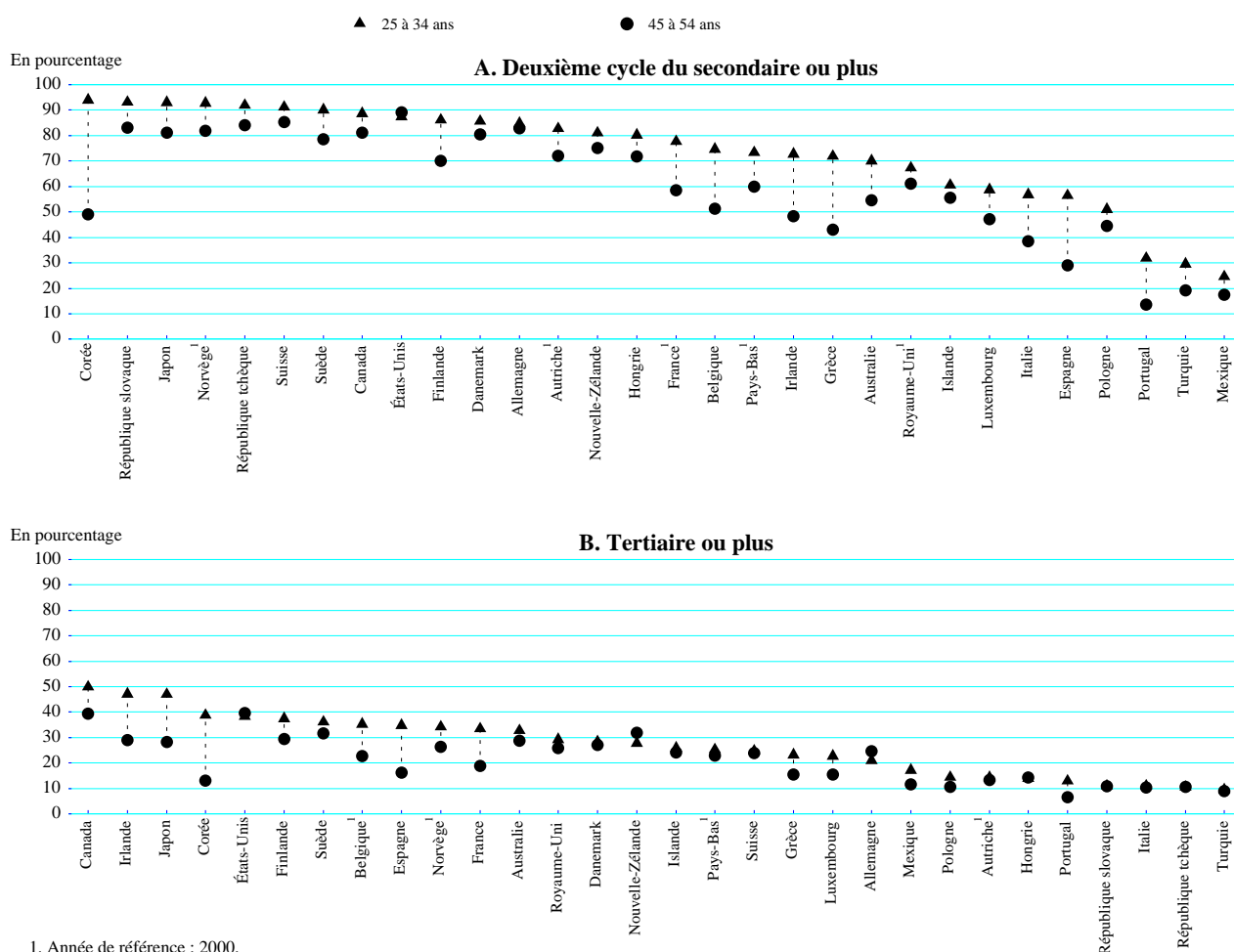
Comme c'est le cas du capital physique, l'accumulation de qualifications et de compétences -- désignée de façon générale par les termes capital humain -- exerce un effet direct, quoique temporaire, sur la croissance de la production grâce à l'amélioration de la « qualité » des apports de main-d'œuvre. Selon une étude empirique récente, une année supplémentaire d'études de niveau moyen (à peu près équivalente à une hausse de 10 pour cent du capital humain) a induit dans le passé un accroissement de la production par personne à long terme de l'ordre de 4 à 7 pour cent en moyenne dans les pays de l'OCDE (Bassanini et Scarpetta, 2001)¹⁵. La formation de capital humain peut aussi avoir un effet durable sur la croissance de la production si un niveau plus élevé de compétences et de connaissances facilite l'adoption de nouvelles technologies et/ou le processus d'innovation, ce qui conduit à une accélération du progrès technique. Tandis que les études empiriques n'ont pas jusqu'ici confirmé nettement cette dernière hypothèse (Temple, 2001) -- du moins pour les pays développés -- des observations récentes tirées d'une série de données plus complète montrent que le rendement macroéconomique de l'investissement dans l'enseignement primaire et secondaire est sans doute plus élevé que les retombées dont bénéficient les individus (OCDE, 2003a).

Les résultats scolaires se sont améliorés dans la plupart des pays

Faute de mesures directes, le capital humain est généralement évalué d'après le niveau d'instruction. Celui-ci peut être mesuré à partir de divers indicateurs tels que le nombre moyen d'années d'études ou le pourcentage de la population qui a atteint un certain niveau de connaissances¹⁶. Ces deux indicateurs dénotent que les résultats scolaires se sont nettement améliorés dans la plupart des pays ces deux à trois dernières décennies et que les variations internationales se sont également réduites. Néanmoins, le pourcentage de la population ayant franchi au moins le deuxième cycle de l'enseignement secondaire va de plus de 90 pour cent dans le groupe des pays de tête à moins de 70 pour cent dans les autres (graphique V.7). L'écart est particulièrement prononcé au Portugal, en Turquie et au Mexique.

-
15. Ces résultats ont été obtenus sur une période durant laquelle les cohortes à faible niveau d'instruction ont été remplacées par des travailleurs plus instruits. Il n'est pas certain qu'une prolongation des études aura un effet aussi marqué dans l'ensemble des pays de l'OCDE à l'avenir.
 16. A des fins de comparaison, les niveaux indiqués sont généralement déterminés sur la base de la Classification internationale type de l'éducation (CITE), qui classe les programmes éducatifs en fonction de divers critères objectifs. Dans cette classification, le deuxième cycle de l'enseignement secondaire correspond au niveau 3, et l'enseignement tertiaire aux niveaux 5A et 6.

Graphique V.7. Pourcentage de la population ayant atteint un certain niveau d'instruction, 2001
Par groupe d'âge



1. Année de référence : 2000.
Source : OCDE.

Tandis que l'investissement public dans l'enseignement obligatoire est bénéfique pour la collectivité...

La prise de conscience générale des avantages pour la collectivité d'un réseau complet de services d'éducation de base a conduit les gouvernements de tous les pays à intervenir non seulement comme financeurs mais aussi, dans la plupart des cas, comme prestataires directs. En 1999, les pays de l'OCDE ont dépensé entre 2.7 pour cent (Japon) et plus de 5 pour cent (Suède) de leur PIB, sous forme de fonds essentiellement publics, en faveur de l'enseignement primaire et secondaire, qui correspond généralement à la période de scolarité obligatoire (tableau V.2). Comme pour le capital physique, le caractère approprié des montants investis devrait dans une certaine mesure être jaugé au regard d'indicateurs du rendement des fonds investis. Celui-ci est particulièrement difficile à mesurer dans le cas de la scolarité obligatoire. Malgré tout, il ne semble pas y avoir de corrélation claire entre les sommes investies et les résultats en termes de niveaux d'instruction ainsi que de capacités des élèves dans les différents pays, ce qui donne à penser que des gains d'efficacité pourraient être générés par de nouvelles réformes. De fait, les

Tableau V.2. **Dépense à différents niveaux d'éducation**
1999, Pourcentage du PIB

	Dépense publique d'éducation			Dépenses totales pour établissements d'enseignement	
	Primaire et secondaire ^a	Tertiaire	dont :	Tous les niveaux d'enseignement	Tous les niveaux d'enseignement
			Allocations pour études ^b		
Australie	3.8	1.2	0.4	5.0	5.8
Autriche	4.1	1.7	0.2	6.3	6.3
Belgique	3.5	1.5	0.2	5.5	5.5
Canada	4.8	2.4	0.8	8.1	6.7
Finlande	3.8	2.1	0.3	6.2	5.8
France	4.2	1.1	0.1	6.0	6.2
Allemagne	3.0	1.1	0.1	4.7	5.6
Grèce	2.4	1.1	0.0	3.6	3.9
Irlande	3.1	1.2	0.2	4.3	4.6
Italie	3.2	0.8	0.1	4.5	4.8
Japon	2.7	0.5	0.0	3.5	4.7
Pays-Bas	3.1	1.3	0.3	4.8	4.7
Nouvelle Zélande	4.8	1.2	0.3	6.3	..
Norvège	4.6	2.0	0.6	7.4	6.6
Portugal	4.2	1.0	0.1	5.7	5.7
Espagne	3.3	0.9	0.1	4.5	5.3
Suède	5.1	2.1	0.6	7.7	6.7
Suisse	4.0	1.2	0.0	5.5	5.9
Royaume-Uni	3.3	1.1	0.4	4.7	5.2
États-Unis	3.5	1.4	0.3	5.2	6.5
Moyenne des pays	3.7	1.3	0.3	5.5	5.6

a) Inclus l'éducation post-secondaire non-tertiaire.

b) Bourses/autres allocations versées aux ménages et prêts d'études.

Source : OCDE, *Regards sur l'éducation*, 2002; OCDE.

résultats d'une étude de l'OCDE évaluant les aptitudes d'élèves de 15 ans en lecture, mathématique et sciences montrent que les pays qui obtiennent des résultats plutôt satisfaisants ne sont pas nécessairement ceux qui engagent les dépenses les plus élevées par élève (OCDE, 2001b).

La formation est un aspect important de la flexibilité du marché du travail

Le niveau d'instruction ne représente qu'une facette de la valorisation du capital humain. Pour maintenir ou améliorer la mobilité des travailleurs il faut généralement offrir à ces derniers des possibilités et des incitations pour qu'ils améliorent leurs compétences tout au long de leur vie active grâce à la formation professionnelle ou à l'éducation des adultes. Le manque de mobilité peut empêcher les entreprises de mettre en œuvre les modifications des pratiques de travail et des structures organisationnelles souvent requises pour mieux exploiter les technologies, qui leur apparaissent de ce fait moins attrayantes (OCDE, 2003b). Bien que l'éducation des adultes ait pris de l'importance ces deux dernières décennies, la proportion des adultes âgés de plus de 35 ans dans le total des effectifs scolarisés reste plutôt réduite, sauf en Australie, au Royaume-Uni et en Suède. L'une des raisons en est que, dans de nombreux pays, le dispositif institutionnel actuel favorise la préretraite, de sorte que les

incitations financières à investir dans l'éducation des adultes diminuent rapidement avec l'âge, soit à mesure que la période d'amortissement de l'investissement diminue (Blondal *et al.*, 2002).

Le volume de la formation varie d'un pays à l'autre...

En ce qui concerne la formation professionnelle, étant donné les diverses formes qu'elle peut revêtir et compte tenu des problèmes de mesure de la formation sur le tas, il est difficile d'élaborer des indicateurs de performance comparables. Néanmoins, à partir de différentes sources de données tirées d'enquêtes, une étude de l'OCDE a constaté des niveaux de formation formelle sensiblement différents d'un pays à l'autre, des niveaux relativement bas étant observés dans les pays d'Europe méridionale tels que la Grèce, l'Italie, le Portugal et l'Espagne, tandis que le Royaume-Uni, la France et la plupart des pays nordiques affichent des niveaux relativement élevés (OCDE, 1999b).

... mais dans la plupart des cas les travailleurs peu instruits ont moins de chances d'être formés

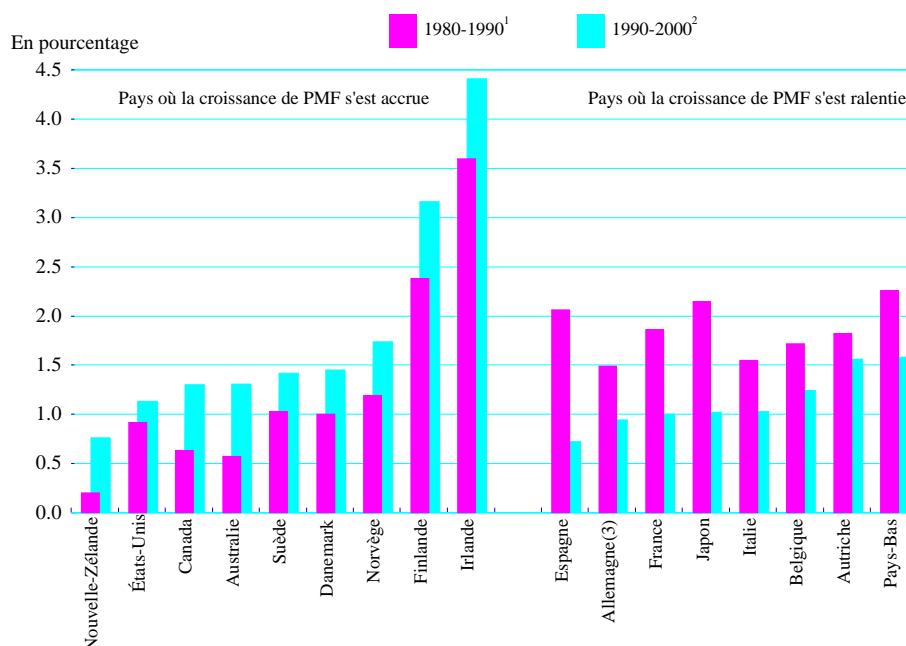
Fait peut-être plus significatif, l'étude a confirmé des conclusions précédentes selon lesquelles, dans la plupart des pays, les travailleurs peu instruits et ceux qui ont un contrat de travail à temps partiel et/ou temporaire ont beaucoup moins de chances de recevoir une formation, surtout quand ils sont employés par une petite entreprise. Beaucoup de pays mettent en œuvre des politiques visant à renforcer la formation par des subventions ou des dépenses obligatoires à la charge de l'employeur, en partant du principe que la formation donnée est insuffisante. Toutefois, le volume de formation souhaitable est difficile à évaluer ; il vaudrait mieux donc s'attacher à offrir les incitations appropriées.

Facteurs contribuant aux différences en matière de progrès technologique

Pour assurer la croissance à long terme il est crucial de favoriser les gains de PMF

Un investissement soutenu, en particulier dans les nouvelles technologies telles que les TIC, a un impact direct sur la croissance de la production et de la productivité grâce à l'accroissement de l'intensité capitalistique ou aux effets d'incorporation. Toutefois, l'action positive émanant de ces derniers risque d'être passagère et de ne durer que le temps nécessaire pour achever la transition à un niveau d'intensité capitalistique plus élevé. Par conséquent, pour que l'investissement ait un impact durable sur la croissance de la production et de la productivité, il doit générer des externalités positives au delà des retombées directes dues au fait d'accroître les compétences de la main d'œuvre ou de la doter de machines plus puissantes. L'ampleur des externalités (on parle également de progrès techniques *non incorporés*) est souvent évaluée à l'aide d'estimations de la productivité multifactorielle (PMF). Il en ressort que si la croissance de la PMF s'est amplifiée dans les pays anglophones et nordiques durant les années 90, elle a faibli en Europe continentale et au Japon, quoique, dans plusieurs pays, à partir d'un niveau relativement élevé (graphique V.8).

Graphique V.8. Croissance de la productivité multifactorielle sur certaines périodes
Secteur des entreprises, années 1990 et 1980
(basé sur des séries ajustées pour les variations cycliques)



1. 1983-1990 pour la Belgique, le Danemark et l'Irlande, 1985-1990 pour l'Autriche et la Nouvelle-Zélande.
2. 1990-1996 pour l'Irlande et Suède, 1990-1997 pour l'Autriche, Belgique et Nouvelle-Zélande, 1990-1998 pour Pays-Bas, 1990-1999 pour l'Australie, Danemark, France, Italie, Japon et 1991-2000 pour l'Allemagne.
3. République Fédérale avant 1991.
Source : OCDE.

La croissance de la PMF appelle des incitations à innover

La croissance de la PMF découle normalement de l'utilisation plus rationnelle des facteurs de production, de l'adoption de la technologie la plus récente et des pratiques organisationnelles connexes (rattrapage à la frontière technologique) et/ou d'innovations directes concernant soit les biens produits soit les procédés de production (dépassement de la frontière). Tandis que de nombreux facteurs peuvent influencer la PMF par l'une ou l'autre voie, des travaux empiriques récents s'appuyant sur des données sectorielles ont souligné l'importante influence de la concurrence sur les marchés de produits, de l'intensité de R-D et de la réglementation et des institutions du marché du travail (OCDE, 2003a).

Promouvoir la concurrence sur les marchés de produits contribue à accélérer la croissance de la PMF...

Il est largement admis que les incitations à rechercher activement des gains d'efficacité par le processus de *rattrapage* peuvent être étayées par des politiques et des dispositifs institutionnels qui renforcent la concurrence sur les marchés de produits. En particulier, une réglementation trop rigoureuse des marchés de produits est susceptible d'avoir un effet crucial sur le degré de concurrence sur les marchés nationaux, soit en exerçant un contrôle direct sur les activités économiques, soit en créant divers obstacles à l'activité entrepreneuriale (restrictions légales visant l'accès aux marchés ou formalités administratives en matière de création d'entreprises), soit encore en maintenant des barrières élevées au commerce international et à l'investissement direct étranger. À cet égard, l'augmentation parallèle de la taille du marché (permettant aux firmes de

réaliser des économies d'échelle) et des pressions de concurrence constitue l'un des principaux facteurs pouvant expliquer l'impact positif du commerce international sur la croissance observé dans un grand nombre d'études empiriques.

... mais la réforme de la réglementation des marchés de produits a connu une progression inégale

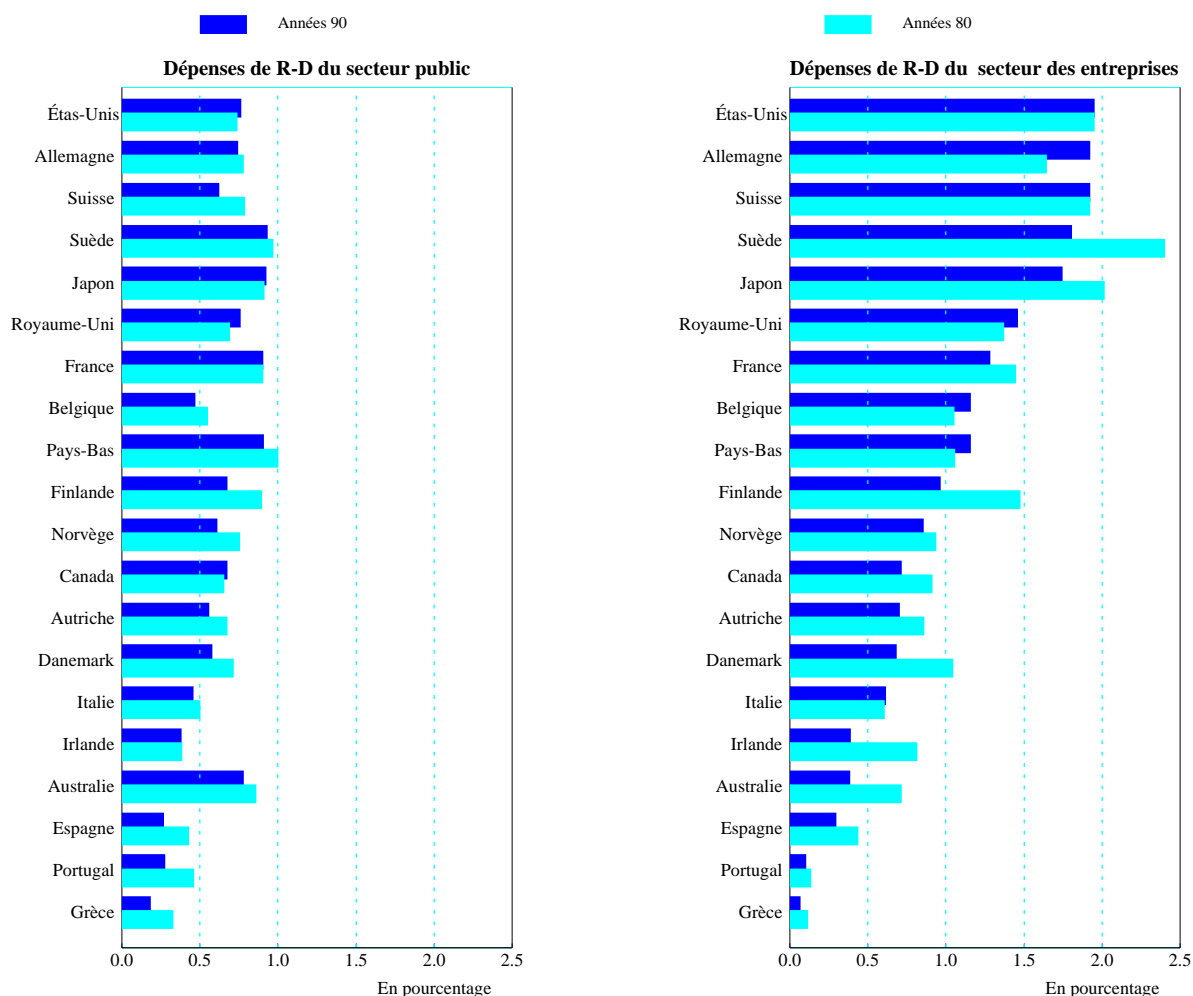
Si tous les pays de l'OCDE ont assoupli la réglementation anticoncurrentielle (obstacles à l'entrée ou restrictions opérationnelles) durant les années 80 et 90, certains sont allés beaucoup plus loin que d'autres, notamment ceux qui ont bénéficié d'une accélération de la PMF dans les années 90 (États-Unis, Australie, Finlande et Nouvelle-Zélande). De fait, l'existence d'une corrélation positive entre la réglementation favorable à la concurrence et la croissance de la PMF est confirmée par des données empiriques transversales au niveau de la branche, même une fois tenu compte de la R-D, de l'investissement et des facteurs sectoriels (Nicoletti et Scarpetta, 2003). Les mesures réglementaires ayant un effet sur les coûts d'entrée concernent particulièrement les industries confrontées à une technologie en évolution rapide, notamment les industries qui produisent ou qui utilisent des TIC, car la contribution des nouvelles entreprises à la croissance de la productivité apparaît beaucoup plus forte dans ces branches que dans le reste de l'économie.

L'investissement dans la R-D est nécessaire pour stimuler l'innovation mais la R-D publique n'est pas en soi une panacée

L'impact positif prononcé de l'intensité de R-D sur la croissance de la productivité a été mis en évidence dans diverses études fondées sur des données agrégées aussi bien que sur des données sectorielles¹⁷. De fait, en raison des externalités perçues, la plupart des pays fournissent un soutien à la R-D sous la forme de dépenses directes et, dans certains cas, d'incitations fiscales en faveur de la R-D privée. Malgré ceci, l'intensité des dépenses de R-D publiques et privées varie notablement d'un pays à l'autre (graphique V.9). Dans le cas de la R-D privée, les écarts reflètent aussi des facteurs tels la taille du marché et la structure industrielle, lesquels ne sont pas directement à la portée des politiques d'innovation. Dans un nombre croissant de pays, les autorités ont néanmoins fixé des objectifs de R-D explicites afin de combler l'écart vis-à-vis des pays de tête¹⁸. Toutefois, même si une certaine proportion de financements publics de R-D est jugée nécessaire pour stimuler la R-D privée, l'effet stimulant peut s'amenuiser au-delà d'un certain seuil¹⁹.

-
17. Voir Guellec et van Pottelsberghe (2001) pour des indices tirés de données agrégées et Scarpetta et Tresselt (2002) pour des éléments empiriques fondés sur des données sectorielles.
 18. Voir Sheehan and Wyckoff (2003) pour une vue d'ensemble des conséquences, pour l'économie et l'action gouvernementale, des efforts déployés pour atteindre les objectifs de dépenses de R-D.
 19. Un tel seuil a été estimé dans une étude aux environs de 13 pour cent de la R-D des entreprises (Guellec et van Pottelsberghe, 2000).

Graphique V.9. Dépenses de R-D dans les pays de l'OCDE
 Dépenses totales de R-D en pourcentage du PIB, dans les années 80 et 90



Source : OCDE (2003a)

La réglementation des marchés des produits et du travail peut influencer les dépenses de R-D privées

Une partie de la variation des dépenses privées de R-D d'un pays à l'autre dans des branches d'activité comparables peut refléter l'importante influence que le cadre de l'action gouvernementale pourrait exercer sur les incitations privées à entreprendre une activité innovante. De fait, une fraction significative des variations internationales de l'intensité de R-D au niveau des industries peut être attribuée à des différences concernant la réglementation des marchés de produits²⁰. Les données d'observation montrent que la réglementation du marché du travail joue aussi un rôle majeur. C'est sans doute le cas plus spécialement dans les branches où un redéploiement notable de la main-d'œuvre est nécessaire pour tirer parti de nouvelles opportunités. En alourdissant le coût de l'ajustement de la main-d'œuvre, une législation stricte en matière de protection de l'emploi réduit à la fois le rendement de l'innovation et l'incitation à investir dans la

20. Voir OCDE (2002c), chapitre VII.

R-D²¹. Outre ces effets sur l'intensité de R-D dans des secteurs particuliers, la politique structurelle peut aussi affecter l'investissement total dans la R-D par le biais de modifications de la structure industrielle. De fait, l'analyse montre que la composition sectorielle de l'économie joue un rôle, car la plus grande partie de l'activité de R-D se trouve concentrée dans certaines branches.

***Pour stimuler l'activité
entrepreneuriale, il faut
faciliter l'entrée et la sortie
des entreprises***

Bien qu'un investissement dynamique dans la R-D soit un déterminant clé de l'innovation, d'autres facteurs revêtent de l'importance. Ainsi, pour utiliser et développer des technologies nouvelles les entreprises doivent pouvoir expérimenter, et donc avoir la possibilité de connaître l'échec et la réentrée. A cet égard, l'activité innovante peut être stimulée par un régime des faillites qui autorise les entreprises à sortir du marché avec un discrédit ou un fardeau social et financier limitée pour les propriétaires et les gestionnaires. Toutefois, stimuler l'activité entrepreneuriale en facilitant l'entrée et la sortie peut produire des retombées bénéfiques par delà l'effet sur l'innovation. Ainsi, les gestionnaires seront peut-être moins incités à prendre des décisions de nature à retarder autant que possible la déclaration de faillite, même lorsque celle-ci devient inévitable, d'où une meilleure allocation des ressources. En outre, la menace d'une sortie, s'ajoutant aux pressions concurrentielles de la part des entrants potentiels, peut induire des efforts de gestion accrus et stimuler ainsi la croissance de la productivité à l'intérieur de l'entreprise. Toutefois, les autorités risquent d'éprouver des difficultés à faciliter la sortie tout en garantissant aux investisseurs une protection appropriée en cas de défaillance de l'entreprise.

21. L'effet positif sur la R-D d'une réduction du degré de rigueur de la LPE est jugé particulièrement puissant dans le cas des industries de haute technologie (qui exigent normalement une rotation plus élevée), en particulier dans les pays dont le système industriel se caractérise par des niveaux de coordination faibles ou intermédiaires (France, Espagne et Portugal, par exemple). Voir OCDE (2002a), chapitre VI.

BIBLIOGRAPHIE

- AHN, S. et P. HEMMINGS (2000), "Policy influences on economic growth in OECD countries: An evaluation of the evidence", *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 246.
- AUDRETSCH, D.B. et E. LEMANN (2002), "Debt or equity? The role of venture capital in financing the new economy in Germany?", *CEPR Discussion Paper Series*, n° 3656.
- BASSANINI, A. et S. SCARPETTA (2001), "Les moteurs de la croissance dans les pays de l'OCDE : Analyse empirique sur des données de panel", *Revue économique de l'OCDE*, n° 33.
- BAYGAN, G. (2003), "Venture capital policy review: United Kingdom", *OECD STI Working Papers*, n° 2003/1.
- BAYGAN, G. et M. FREUDENBERG (2000), "The internationalisation of venture capital activity in OECD countries: Implications for measurement and policy", *OECD STI Working Papers*, n° 2000/7.
- BLANCHARD, O. et F. GIAVAZZI (2001), "Macroeconomic effects of regulation and deregulation in goods and labor markets", *NBER Working Paper Series*, n° 8120.
- BLANCHARD, O. et A. LANDIER (2001), "The perverse effects of partial labour market reform: Fixed duration contracts in France", *NBER Working Paper Series*, n° 8219.
- BLÖNDAL, S., S. FIELD et N. GIROUARD (2002), "L'investissement en capital humain : Le rôle de l'enseignement secondaire du 2ème cycle et de l'enseignement supérieur", *Revue économique de l'OCDE*, n° 34.
- BOERI, T., G. NICOLETTI et S. SCARPETTA (2000), "Regulation and labour market performance", *CEPR Discussion Paper*, n° 2420.
- BRANSTETTER, L. et Y. NAKAMURA (2003), "Is Japan's innovative capacity in decline?", *NBER Working Paper Series*, n° 9438.
- DE LONG, J.B. et L.H. SUMMERS (1992), "Equipment investment and economic growth: How strong is the nexus?", *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 2.
- DE SERRES, A. (2003), "Structural policies and growth: A non-technical overview", *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, (à paraître).

- DOLADO, J.J., C. GARCIA-SERRANO et J.F. JIMENO (2001), “Drawing lessons from the boom of temporary jobs in Spain”, Université d’Alcala, *document ronéoté*.
- ELMESKOV, J., J. MARTIN et S. SCARPETTA (1998), “Key lessons for labour market reforms: Evidence from OECD countries’ experiences”, *Swedish Economic Policy Review*, No. 2.
- GUELLEC, D. et B. VAN POTTELSBERGHE (2001), “Recherche-développement et croissance de la productivité : Analyse des données d’un panel de 16 pays de l’OCDE”, *Revue économique de l’OCDE*, n° 33.
- GUELLEC, D. et B. VAN POTTELSBERGHE (2000), “The impact of public R&D expenditure on business R&D”, *OECD STI Working Papers*, n° 2000/4.
- HARRIS, R. (1999), “Les déterminants de la croissance de la productivité canadienne : enjeux et perspectives”, *Industrie Canada, documents de discussion*, n° 8.
- KORTUM, S. et J. LERNER (2000), “Assessing the contribution of venture capital to innovation”, *Rand Journal of Economics*, n 31.
- LEAHY, M., S. SCHICH. G. WEHINGER. F. PELGRIN et T. THORGEIRSSON (2001), “Contributions of financial systems to growth in OECD countries”, *Documents de travail du Département des affaires économiques de l’OCDE*, n° 280.
- MARTIN, J. (2000), “Ce qui fonctionne dans les politiques actives du marché du travail : observations découlant de l’expérience des pays de l’OCDE ”, *Revue économique de l’OCDE*, n° 30.
- NANNINCINI, T. (2001), “The take-off of temporary help in employment in the Italian labor market”, Institut universitaire européen, Florence, *document ronéoté*.
- NICKELL, S. et R. LAYARD (1998), “Labour market institutions and economic performance “, *Centre for Economic Performance Discussion Paper*, n° 407.
- NICOLETTI, G. et S. SCARPETTA (2003), “Regulation, productivity and growth: OECD evidence”, *Documents de travail du Département des affaires économiques de l’OCDE*, n° 347.
- NICOLETTI, G., A. BASSANINI, E. ERNST, S. JEAN, P. SANTIAGO et P. SWAIM (2001), “Product and labour markets interactions in OECD countries”, *Documents de travail du Département des affaires économiques de l’OCDE*, n° 312.

- OCDE (1999a), *La mise en oeuvre de la Stratégie pour l'OCDE pour l'emploi. Évaluation des performances et des politiques*, Paris.
- OCDE (1999b), *Perspectives de l'emploi*, Paris.
- OCDE (2001b), *Connaissances et compétences : des atouts pour la vie ; premiers résultats de PISA 2000*, Paris
- OCDE (2001a), *La nouvelle économie : Mythe ou réalité*, Paris.
- OCDE (2002a), *Perspectives économiques de l'OCDE*, No. 72, Paris.
- OCDE (2002b), *Perspectives de l'emploi*, Paris.
- OCDE (2002c), *Perspectives économiques de l'OCDE*, No. 71, Paris.
- OCDE (2003a), *Les sources de la croissance économique dans les pays de l'OCDE*, Paris.
- OCDE (2003b), *Mettre à profit les TIC-Une comparaison internationale des incidences des TIC sur les performances économiques*, Paris, (à paraître).
- SCARPETTA, S. et T. TRESSEL (2002), "Productivity and convergence in a panel of OECD industries: Do regulations and institutions matter?", *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 342.
- SHEEHAN, J. et A. Wyckoff (2003), "Targeting R&D: Economic and policy implications of increasing R&D spending", *OECD STI Working Papers*, n° 2003/8, (à paraître).
- SIANESI, B. (2002), "Differential effects of Swedish labour market programmes for unemployed adults during the 1990s", *IFAU Working Paper*, n° 2002:5.
- TEMPLE, J. (2001), "Effets de l'éducation et du capital humain sur la croissance dans les pays de l'OCDE", *Revue économique de l'OCDE*, n° 33.