

**RAPPORT**  
**SUR LA CAPACITE CONCURRENTIELLE**  
**DE LA**  
**COMMUNAUTE EUROPEENNE**

**Volume II**

Novembre 1971

**RAPPORT**  
**SUR LA CAPACITE CONCURRENTIELLE**  
**DE LA**  
**COMMUNAUTE EUROPEENNE**

**Volume II**

Novembre 1971



TROISIEME PARTIE - LES COUTS

Les analyses qui seront présentées à partir d'ici changent de caractère. En effet les parties précédentes de l'étude visaient les traits principalement structurels des économies en examen. En d'autres termes, ce qui était en jeu représentait des éléments qui ne changent que graduellement et qui correspondent aux sources fondamentales de la capacité de concurrence. Quand on en vient aux éléments de coûts monétaires, et aussi bien aux caractéristiques des échanges de biens, de services ou de capitaux qui seront abordés dans la quatrième partie, les données se modifient avec une grande rapidité. Il y a sans doute certaines structures des rémunérations salariales ou des marchés financiers, certaines orientations des budgets ou de la fiscalité qui ne subissent que des transformations ou graduelles ou par à-coups. Mais ce sont les chiffres les plus récents qui sont seuls significatifs, et il faut suivre les variations d'année en année. Les salaires, les prix, les taux d'intérêt ou les impôts sont typiquement des éléments en évolution constante, et qui doivent faire l'objet d'enquêtes régulières aussi bien de la part des gouvernements que de la Communauté.

La difficulté qu'on rencontrera constamment, c'est que la mise à jour des données ne permet pas à chaque moment des analyses approfondies sur les structures : il faut se reporter à des enquêtes qui ne sont menées qu'à de longs intervalles et dont les résultats prennent des années à élaborer. Le reste du temps on ne dispose que de moyennes ou d'indices. Aussi les développements qui suivront tendront-ils essentiellement à une double mise en évidence : d'une part les recherches qui seraient indispensables pour éclairer la situation à chaque moment; d'autre part les principes d'analyse qui permettent d'éviter de fausses inférences et de guider l'interprétation des données disponibles.

CHAPITRE 1 - LE COUT DE LA MAIN D'OEUVRE

Le coût de la main-d'oeuvre offre l'exemple le plus frappant, et peut-être le plus complexe, des difficultés auxquelles se heurte une comparaison valable. Suivant les documents et suivant les pays, il faut prendre garde si les données se réfèrent au gain des ouvriers ou aussi bien à ceux des employés, à toute la main-d'oeuvre ou au personnel masculin à l'heure ou à la semaine, au salaire direct ou au coût accru pour l'entreprise de la charge sociale et de l'impôt. Il faudrait posséder, sur chacun des aspects qu'il est nécessaire de distinguer, des éléments de fait aux mêmes dates. On verra qu'on est loin de compte.

Or on se trouve ici au point central. Car la capacité concurrentielle doit être entendue comme l'aptitude à faire face à la concurrence en assurant le niveau de rémunération réel le plus élevé.

A. Part des rémunérations salariales

La mesure la plus globale sur l'incidence des coûts de main-d'oeuvre est fournie par la part des salaires, accrue des charges sociales patronales, dans le Produit National Brut au prix de marché. Il va de soi que cette part évolue avec l'augmentation de la proportion de salariés dans la population active. On doit immédiatement chercher comment les différents pays se situent et comment la part des salaires se modifie avec la composition de la population active. Cette première comparaison est en termes de coûts monétaires, où les impôts indirects s'ajoutent, où les subventions se déduisent.

Si l'on veut essayer de voir dans quelle mesure la main-d'oeuvre entre dans le coût réel, il faut revenir à l'estimation au coût des facteurs.

Si l'on veut enfin juger du degré d'égalité et de stabilité d'une situation sociale, la comparaison doit s'opérer entre les salaires et les revenus personnels, excluant par là la part qui va aux administrations publiques et les profits non distribués aux entreprises. Il faut en mesurer la signification : elle n'exclut pas que les salariés aient par ailleurs d'autres sources de revenus, tels que des loyers, intérêts, ou dividendes, ou soient propriétaires de leur logement. Les revenus annexes croissent naturellement avec l'épargne.

Le tableau suivant fait ressortir à prix courants la comparaison entre la masse des rémunérations salariales, celle du produit national brut au prix du marché, celle du revenu national net au coût des facteurs, celle des revenus personnels totaux, en mettant en regard l'évolution de la proportion de salariés dans le total de la population active occupée.

TABLEAU 1 - PART DE LA REMUNERATION DES SALAIRES DANS DIFFERENTS AGREGATS (en %)

	PNB <sup>(1)</sup>			RNV			RN allant aux particuliers			Nombre de salariés Population active occupée		
	1962	1966	1969	1962	1966	1969	1962	1966	1969	1962	1966	1969
France (2)	46,4	45,6	47,3	60,7	62,-	62,5	64,-	66,4	67,5	71,6	75,3	77,2
Allemagne	49,3	50,5	49,6	64,-	65,7	64,9	72,-	72,1	71,2	79,1	81,1	82,2
Italie	43,1	45,5	45,8 <sup>(3)</sup>	53,6	56,3	56,6 <sup>(3)</sup>	55,9	59,2	59,6 <sup>(3)</sup>	62,4	64,4	66,2 <sup>(3)</sup>
Royaume-Uni	60,-	59,7	59,1	77,5	75,6	75,9	77,9	77,9	78,1	92,9	93,2	
Etats-Unis	57,8	58,1	60,5	70,7	70,2	73,2	73,1	74,7	75,5	83,3 <sup>(4)</sup>	87,6 <sup>(4)</sup>	90,1 <sup>(4)</sup>
Japon	40,9 <sup>(5)</sup>	45,4	44,4 <sup>(6)</sup>	50,1 <sup>(5)</sup>	56,5	55,2 <sup>(6)</sup>	58,9 <sup>(5)</sup>	62,9	62,6 <sup>(6)</sup>	50,9 <sup>(5)</sup>	59,8	60,5 <sup>(6)</sup>

(1) Aux prix du marché

(2) 1962 ancienne série; 1966 et 1969 nouvelle série

(3) 1968

(4) Salariés agricoles non compris: ils représentent environ 1% de la population active

(5) 1960

(6) 1967

Source: Comptes nationaux

On peut diviser l'une par l'autre la proportion des salariés dans l'emploi total et dans le revenu global. Plus ce quotient est bas, plus le revenu relatif des salariés est élevé. Le calcul suivant a été fait pour l'année 1968.

TABLEAU 2 : Ratios relatifs à l'emploi et aux revenus du travail (en %) en 1968

	Proportion des salariés dans l'emploi total (1)	Part des revenus salariaux dans le revenu national (2)	Ratio ( $\frac{1}{2}$ ) (2)
France	77	62	124
Allemagne	81	65	125
Italie	67	57	118
Pays-Bas	82	65	126
Belgique	80	63	127
Etats-Unis	95	73	130
Grande-Bretagne	93	76	122
Japon	63	54	117

Source : OCDE Comptes nationaux

On peut aussi, sous une autre forme, à partir du tableau 1 rechercher l'évolution qu'offre le rapport entre la rémunération salariale et les revenus non salariaux, le calcul étant fait de part et d'autre par personne active.

TABLEAU 3 :

**RAPPORT ENTRE LA PART DE LA REMUNERATION  
DES SALARIES DANS LE REVENU DES PARTICULIERS ET LA PROPORTION  
DE SALARIES DANS LA POPULATION ACTIVE TOTALE**

	1962	1966	1969
France	89	88	87
Allemagne	91	89	87
Italie	90	92	90 (1)
Royaume-Uni	84	84	-
Etats-Unis	88	85	84
Japon	114 (2)	105	104 (3)

(1) 1968

(2) 1960

(3) 1967

Le rapport exprime l'écart entre la rémunération par tête des salariés (charges patronales incluses) et le revenu des non salariés

*Source OCDE Comptes nationaux*

Ces deux sortes de comparaison conduisent à d'intéressantes conclusions.

L'incidence des rémunérations salariales globales dans les coûts est naturellement d'autant plus forte que la proportion de salariés est plus élevée. Tel est le cas du Royaume Uni et aussi des Etats-Unis. De là une répercussion éventuellement plus forte des hausses de salaire sur les prix dans ces deux pays, si elles ne sont pas assorties d'une hausse comparable de la productivité.

Une autre constatation peut paraître à première vue plus paradoxale. Les salaires apparaissent d'autant plus élevée par rapport aux autres catégories de revenus que le nombre de salariés est relativement moins grand. Dans la Communauté l'Italie est la plus proche de la parité; et le Japon offre même des salaires moyens plus élevés que la moyenne des revenus non salariaux. L'explication se trouve naturellement dans la part de la population active qui demeure employée dans l'agriculture : 22% pour l'Italie et 17% pour le Japon, mais aussi dans le très grand nombre d'indépendants dans la production, le commerce ou les services dont les revenus sont très faibles et dont la situation est une sorte de chômage déguisé.

C'est ainsi qu'on voit partout à la fois s'accroître l'incidence des coûts de main-d'oeuvre et s'abaisser lentement la situation relative des salariés. On pourrait y voir un reflet d'un phénomène connu sous le nom d'accroissement du coefficient moyen de capital. En d'autres termes le capital moyen nécessaire pour un volume de production donné est de plus en plus élevé; et cette exigence se traduit par des revenus allant à la propriété et à l'entreprise qui sont proportionnellement d'autant plus forts. Mais les chiffres ne sont pas assez significatifs pour justifier une interprétation aussi théorique. Le phénomène qui joue ici est essentiellement la réduction du nombre de très petites unités de production : telle est, comme on l'a vu à propos des disparités entre entreprises, la seule forme absolument générale que prenne la tendance à la concentration.

Il aurait donc été intéressant de refaire la comparaison des revenus moyens en excluant l'agriculture à la fois au titre de ses

salariés et de ses exploitants indépendants. Les comptes nationaux le permettent pour la France mais non pour les autres pays. C'est donc à titre indicatif que ce calcul sera présenté pour un seul pays.

Tableau 4

ELEMENTS DE CALCUL DU REVENU MOYEN PAR PERSONNE ACTIVE  
ET PAR SALARIE DU SECTEUR NON AGRICOLE

FRANCE 1969

(en millions de F)		<u>Effectifs (en 1000)</u>
A. <u>Rémunération totale des particuliers</u>		Population active 16839
- Rémunérations des salariés	343300	Effectifs agricoles 2839
- Revenu de la propriété et de l'entreprise allant aux particuliers	165000	Effectifs non agricoles 14000
	<hr/> 508300	
à déduire		
B. <u>Revenus agricoles</u>		
- Salaires de l'agriculture	4324	
- Cotisations sociales	710	
- Fermages et métayages	2965	
- Revenu brut des entreprises industrielles agricoles	34571	
	<hr/> 42570	
C. <u>Revenus des particuliers non agricoles (A-B)</u>	465730	
<u>Revenu moyen par personne active du secteur non agricole</u>	33266	
Prestations sociales par personne active	6389	
<u>Revenu moyen par personne active du secteur non agricole y compris les prestations</u>	39655	
<u>Salaire net + prestations sociales par salarié</u>	21795	

Source : Comptes de la Nation 1969

Ces comparaisons quant à l'incidence des rémunérations salariales dans les coûts globaux s'opèrent légitimement à prix courants. Elles fournissent un repérage sur la situation propre à chaque économie. Pour une comparaison entre pays il faut revenir aux coûts de la main-d'oeuvre par unité de temps. Compte tenu de la productivité générale de l'économie ou aussi bien par secteur ou par entreprise on peut passer de là aux coûts salariaux par unité de produits.

#### B. Le cheminement de l'analyse

Mais on ne peut en arriver là qu'à travers un long cheminement. Les données les plus généralement disponibles et les plus aisément comparables portent sur les gains horaires moyens des ouvriers dans l'industrie. Tel est le point de départ pour essayer de retrouver d'un côté comment se construisent les coûts, comment de l'autre se constituent les revenus.

Bien que les gains horaires ne soient qu'une partie, d'ailleurs dominante, du coût total de la main-d'oeuvre ouvrière, ils sont d'autant plus intéressants à considérer qu'ils déterminent les écarts à l'intérieur d'un même pays. En effet les charges sociales et fiscales qui s'y ajoutent obéissent, à quelques exceptions près, à des règles homogènes. Déjà ces moyennes peuvent recouvrir des situations très différentes. Il faut rechercher le lien des rémunérations à l'âge ou à l'ancienneté, qui peut varier considérablement suivant les pays, et plus encore l'écart des rémunérations entre main-d'oeuvre masculine et main-d'oeuvre féminine.

A mesure les difficultés s'accroissent. Car l'industrie n'est pas le tout de l'activité, les ouvriers ne sont pas toute la main-d'oeuvre. Il faut donc essayer de repérer les rémunérations salariales au delà des salaires horaires ouvriers. Au passage on recherchera si les rapports entre appointements et salaires sont partout analogues. On essaiera de situer les hiérarchies, c'est-à-dire l'écart entre les rémunérations les plus basses et les plus élevées.

On obtient les coûts de la main-d'oeuvre en ajoutant les charges sociales et fiscales qui pèsent sur les entreprises et qui sont directement liées aux salaires et appointements.

Suivant les modes de financement de la Sécurité Sociale, les modes de financement du budget, un écart peut se creuser entre ce que la main-d'oeuvre coûte aux entreprises et ce qu'elle obtient en revenus. Il faut donc essayer de découvrir ce que sont les revenus salariaux disponibles en y ajoutant non plus les cotisations sociales des employeurs mais bien les prestations sociales reçues, quel qu'en soit le mode de financement, en déduisant par ailleurs les impôts directs et les cotisations sociales qu'acquittent les salariés.

Une tentative doit être faite encore pour retrouver la valeur réelle des revenus salariaux disponibles, c'est-à-dire en tenant compte des niveaux et de l'évolution des prix.

Ainsi sont mises en évidence les caractères généraux du salaire aussi bien comme revenu que comme coût. Mais naturellement l'explication des niveaux des salaires, l'incidence sur les coûts doivent être reprises de plus près, en mettant à jour les disparités que recouvrent les moyennes, c'est-à-dire les différences entre régions, entre secteurs, entre entreprises.

Aussi bien l'évolution des salaires nominaux, que dans une certaine mesure celle des salaires réels, et finalement les disparités, trouvent une part de leur explication dans les structures syndicales et dans les relations du travail.

On est ensuite conduit à une conclusion d'ensemble qui tend à mettre en évidence sur quels points des distorsions peuvent s'introduire qui, pour certaines activités particulières, faussent la concurrence entre la Communauté et ses principaux partenaires.

C. Les gains horaires dans l'industrie

On commencera donc par ce qui est relativement le mieux connu, les gains horaires perçus dans l'industrie. Ils ont fait l'objet d'une enquête très approfondie dans la Communauté en 1966. Les résultats en sont maintenant disponibles. Naturellement il faut tenter une mise à jour quant au niveau moyen des salaires en se servant de données plus récentes : soit des chiffres absolus publiés plus récemment, soit des indices qui sont fournis ordinairement avec une plus grande rapidité. Mais les structures se modifient lentement. Et de l'enquête de 1966, comparée avec les données qui peuvent être rassemblées sur les Etats-Unis, la Grande-Bretagne et le Japon, on tire de très riches indications sur les différences dans les structures des rémunérations salariales, et sur les difficultés précises qui peuvent s'en suivre dans certains cas.

Le tableau suivant présente, avec un minimum de décompositions, les gains horaires moyens perçus par les ouvriers dans l'industrie, en monnaie nationale et en unités de compte, les chiffres étant ensuite réduits de part et d'autre en indices. Les deux séries d'indices ne se recoupent pas dans le cas de pays qui comme l'Allemagne, la Grande-Bretagne et la France ont subi depuis l'année de base des changements de parité monétaire.

TABEAU 5 - SALAIRE HORAIRE MOYEN BRUT DES OUVRIERS DE L'INDUSTRIE (EN \$)

A. en dollars

B. en unité nationale

		Industrie Extractive			Industrie Manufacturière			Bâtiment et Génie Civil			Ensemble		
		Avr. 69	Oct. 69	Oct. 70	Avr. 69	Oct. 69	Oct. 70	Avr. 69	Oct. 69	Oct. 70	Avr. 69	Oct. 69	Oct. 70
		Allemagne	A.	1.34	1.62	1.82	1.28	1.51	1.69	1.41	1.61	1.91	1.31
	B.	5,35	5,94	6,68	5,13	5,52	6,20	5,36	5,91	7,00	5,22	5,60	6,34
France	A.	1.10	1.01	1.12	1.01	0.95	1.06	1.00	0.93	1.03	1.02	0.96	1.06
	B.	5,44	5,60	6,25	5,01	5,27	5,92	4,94	5,18	5,70	5,03	5,28	5,90
Italie	A.	0.91	0.92	1.22	0.79	0.81	1.02	0.81	0.86	1.05	0.80	0.80	1.02
	B.	566	579	762	494	508	635	509	538	655	497	514	638
Pays-Bas	A.	1.49	1.49	1.65	1.14	1.17	1.33	1.28	1.31	1.49	1.18	1.22	1.38
	B.	5,41	5,39	5,96	4,12	4,23	4,82	4,64	4,72	5,40	4,28	4,38	4,99
Belgique	A.	1.36	1.38	1.57 <sup>(3)</sup>	1.15	1.19	1.26 <sup>(3)</sup>	1.22	1.25	1.33 <sup>(3)</sup>	1.17	1.21	1.29 <sup>(3)</sup>
	B.	68,35	69,35	78,61 <sup>(3)</sup>	57,37	59,54	63,25 <sup>(3)</sup>	61,06	62,22	66,56 <sup>(3)</sup>	59,85	60,62	64,78 <sup>(3)</sup>
Luxembourg	A.	1.63	1.70	1.97	1.53	1.56	1.77	1.20	1.22	1.39	1.54	1.57	1.73
	B.	81,62	85,16	98,72	76,24	77,84	88,51	59,76	61,09	69,73	74,29	76,16	86,48
Japon	A.	0.95 (1)			0.86 (1)			0.85 (1)			0.94 (1)		
	B.	342 (1)			310 (1)			306 (1)			388 (1)		
Etats Unis	A.	3.55	3.68	3.74 (2)	3.02	3.10	3.17 (2)	4.64	4.95	5.06 (2)			

(1) Moyenne 1969

(2) Janvier 1970

(3) Avril 1970

Source : Statistiques Sociales 1 1971.

OSCE

TABIEAU 6 - SALAIRES HORAIRES : INDICES D'ACCROISSEMENT : AVRIL 1964 = 100

	Industrie extractive			Industrie Manufacturière			Bâtiment et Génie Civil			Ensemble		
	Avr. 69	Oct. 69	Oct. 70	Avr. 69	Oct. 69	Oct. 70	Avr. 69	Oct. 69	Oct. 70	Avr. 69	Oct. 69	Oct. 70
Allemagne												
A	128	142	160	139	150	168	132	138	163	137	146	166
B	129	156	175	139	164	184	132	150	178	137	158	182
France												
A	135	139	155	146	154	173	145	152	167	146	150	170
B	135	123	136	146	138	154	145	135	149	146	137	151
Italie	141	144	190	140	144	180	120	127	154	136	140	179
Pays-Bas	142	142	157	157	161	183	150	153	175	156	158	180
Belgique	137	139	158(4)	148	153	162(4)	149	152	162(4)	146	151	161(4)
Luxembourg	133	139	161	132	135	153	144	147	168	125	138	152
Royaume Uni <sup>(1)</sup>	129	130	140(3)	136	140	145(3)	139	143	138(3)	137	141	143(3)
Etats-Unis <sup>(1)</sup>	126	131	133(3)	119	123	126(3)	131	139	143(3)			
Japon <sup>(2)</sup>	178(2)			174(2)			188(2)			180(2)		

A = en monnaie nationale

B = en dollars au change officiel

(1) moyenne 1964 = 100

(2) valeur de l'indice, moyenne 1969

(3) Janvier 1970

(4) Avril 1970

Source : OSCE Statistiques sociales 1/1971

Dans ce calcul des salaires moyens horaires s'introduit la diversité des systèmes de rémunération, qui se classent essentiellement en trois catégories : au temps, à la tâche et au temps complété par des primes dont la diversité peut être considérable. D'après l'enquête de la Communauté on s'aperçoit que les proportions varient profondément suivant les pays membres. On ne peut naturellement analyser toutes les formes de primes, dont certaines sont même en nature, sous la forme de repas à prix réduit, de facilités à l'achat dont les unes sont individuelles, les autres par équipes, les autres en fonction du rendement ou des bénéfices. De la même manière, il y a aux Etats-Unis un très grand nombre d'avantages appelés "fringe benefits", dont la plupart sont organisés non au niveau de la collectivité mais au niveau des entreprises. Encore une fois le Japon apparaît à ce titre avec une structure toute particulière. Des bonus annuels ou semi-annuels, qui sont fonction des résultats de l'entreprise, peuvent majorer les rémunérations dans une proportion qui va de l'équivalent de deux mois à une moitié de salaire normal. Ainsi s'explique que les indices mensuels font un bond au mois de décembre. Le Gouvernement japonais suit avec attention le développement des formes de rémunération qui s'éloignent des critères traditionnels, et qui tiennent compte de la qualité du service rendu par le travailleur.

Le tableau ci-après résume les données sur la part des différents types de rémunération : on peut supposer qu'il en résulte une incitation inégale à la productivité, mais cette analyse relève d'études absolument spécialisées dans le cadre des problèmes de gestion.

TABIEAU 7 - INDICES DES GAINS HORAIRES MOYENS SUIVANT LE SYSTEME DE REMUNERATION  
(ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE -OUVRIERS PRESENTS A TEMPS PLEIN)

	Rémunérés au temps		Rémunérés à la tâche		Système mixte et autre	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Allemagne	95	62	109	21	107	17
France	96	67	102	33(1)	111	-
Italie	96	77	107	5	115	18
Pays-Bas	98	48	-	-	102	52
Belgique	98	83	114	17(1)	106	-

(1) Y compris le système mixte

Source: OSCE Statistique sociale, Enquête sur les salaires, 8, 1966

Les comparaisons doivent naturellement être faites avec prudence. En particulier tous les chiffres ne sont pas présentés sur la même base. Ceux de la Communauté représentent des moyennes générales. Il faut recalculer les chiffres britanniques pour les mettre sur une base analogue, car ils sont présentés par semaine, et séparément pour les hommes adultes, les jeunes, les femmes. Les chiffres américains ressortent beaucoup plus clairement, mais ceux du Japon portent sur les travailleurs permanents à l'exclusion des travailleurs temporaires.

Déjà au stade des gains horaires ouvriers on découvre d'importants éléments qui expliquent les disparités de salaires. L'enquête de 1966 pour la Communauté permet les décompositions les plus poussées suivant les industries et les catégories de main-d'oeuvre.

Un premier tableau fait ressortir une gradation relativement faible des salaires en fonction de l'âge : ils montent progressivement pour redescendre aux environs de 50 ans. A cet égard une différence majeure se constate avec le Japon, où au contraire les salaires sont fonction de l'âge, pour redescendre brusquement après 55 ans.

TABLEAU 2 - INDICES DES GAINS HORAIRES PAR CLASSE D'AGE DANS L'INDUSTRIE MANUFACTURIERE EN 1966

	- 21		21-29		30-44		45-54		+ 55	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Allemagne	75	9	103	24	105	37	99	15	99	15
France	72	17	103	21	110	34	105	15	100	13
Italie	77	10	98	27	101	39	100	17	103	7
Pays-Bas	54	19	103	21	116	31	115	16	109	13
Belgique	69	16	101	23	108	33	107	15	107	13
Japon (3)	55 <sup>(a)</sup>	17 <sup>(a)</sup>	88 <sup>(b)</sup>	35 <sup>(b)</sup>	124	22 <sup>(c)</sup>	134	14 <sup>(d)</sup>	125 <sup>(e)</sup>	10 <sup>(e)</sup>

(1) Indices des gains horaires

(2) Distribution (en %) des ouvriers par âge

(3) Salaires contractuels

(a) - de 20 ; (b) 20-29 ; (c) 30-39 ; (d) 40-49 ; (e) égal ou plus de 50

Source OSCE Statistique sociale. Enquête sur les salaires 8. 1966

Une deuxième comparaison tient compte de la variation des salaires avec l'ancienneté dans la même entreprise. Mais elle est immédiatement à interpréter, en recherchant la répartition de la main-d'oeuvre suivant le nombre d'années de présence. C'est seulement chez les travailleurs professionnels qu'on découvre une grande fidélité à l'entreprise qui les emploie.

TARLEAU 9

Indice de gain moyen horaire suivant l'ancienneté  
dans l'entreprise (Ensemble des industries, 1966)

	1 - 2		2 - 4		5 - 9		10 - 19		20	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Allemagne	93	28	97	21	103	22	108	22	108	7
France	89	29	96	24	105	18	113	18	111	10
Italie	92	26	96	28	102	22	111	14	115	10
Pays-Bas	87	31	94	22	107	18	115	19	115	10
Belgique	89	28	96	25	103	18	111	19	113	10
Japon (a)	69	28	82	28	106	21	144	17	176	6

(a) Salaires contractuels

(1) Indice des gains horaires

(2) Distribution (en %) des ouvriers suivant l'ancienneté dans l'entreprise

Source : OSCE. Statistique sociale. Enquête sur  
les salaires 8, 1966

TABLEAU 10

Indice des gains horaires moyens suivant l'ancienneté dans l'entreprise, la classe d'âge et le sexe. (Ensemble des industries manufacturières en 1966)

	1 - 2		2 - 4		5 - 9		10 - 19		≥ 20	
	H.	F.	H.	F.	H.	F.	H.	F.	H.	F.
<u>Allemagne</u>										
Ouvriers de										
21 à < 30 ans	96	95	101	102	103	104	105	106	--	--
de 30 à < 45 ans	92	95	98	101	102	103	104	105	104	105
<u>France</u>										
Ouvriers de										
21 à < 30 ans	95	96	101	101	104	103	109	106	--	--
de 30 à < 45 ans	89	92	96	97	102	103	106	108	107	107
<u>Italie</u>										
Ouvriers de										
21 à < 30 ans	92	91	102	99	105	104	109	108	--	--
de 30 à < 45 ans	83	88	95	96	104	101	109	107	112	115
<u>Pays-Bas</u>										
Ouvriers de										
21 à < 30 ans	98	99	101	101	100	99	105	108	--	--
de 30 à < 45 ans	96	98	100	101	101	101	102	102	101	105
<u>Belgique</u>										
Ouvriers de										
21 à < 30 ans	95	95	101	101	103	103	106	104	--	--
de 30 à < 45 ans	91	94	96	98	100	102	105	104	107	107

Source : O.S.C.E. Statistiques sociales. Enquête sur le salaire 8. 1966

Ici se découvre le contraste le plus frappant avec le Japon, cependant que les groupes ne diffèrent pas sensiblement entre la Communauté, la Grande-Bretagne et les Etats-Unis. Le Japon, dont on a vu qu'il pratiquait l'emploi permanent dans l'entreprise, pratique aussi le salaire à l'ancienneté.

Une troisième ventilation a été opérée entre les salaires masculins et féminins. On sait que le principe d'égalité : "à travail égal, salaire égal" est inscrit dans une déclaration du Bureau International du Travail et qu'il a fait l'objet d'un article très explicite du Traité de Rome. La France avait en effet l'impression qu'elle avait poussé beaucoup plus loin que les autres pays l'alignement des femmes sur les hommes en matière de rémunération; d'où résultait que les industries employant plus particulièrement de la main-d'oeuvre féminine, comme l'habillement ou la ganterie, risquaient d'avoir, pour des raisons d'ordre institutionnel, des coûts monétaires plus élevés. On ne mentionnait pas au surplus qu'en contre-partie les salaires des hommes risquaient d'être relativement plus bas : d'où un avantage de coût monétaire pour les industries à main-d'oeuvre essentiellement masculine. Ici se découvre une différence beaucoup plus considérable entre la Communauté et ses concurrents qu'entre les pays qui la composent.

Le tableau suivant reste valable bien que les données ne soient pas également récentes. Mais ce qu'on peut savoir sur les indices des rémunérations permet de penser qu'un parallélisme approximatif s'est maintenu de sorte que les conclusions ne sauraient être sérieusement affectées.

TABIEAU 11

Ecart (%) du gain moyen horaire des femmes par rapport au gain horaire moyen des hommes dans l'industries manufacturières en 1966

	Ecart	Pourcentage des femmes dans le total de la main d'œuvre ouvrière
Allemagne	30	30
France	27	29
Italie	25	31
Pays-Bas	39	17
Belgique	32	26
Etats-Unis	--	26 (1)
Japon	52 (2)	35
Royaume Uni	51 (3)	--

(1) (1965)

(2) Gains mensuels: hommes 216 h par mois  
femmes 199 h par mois

(3) Gains hebdomadaires hommes : 45 h 8 par semaine  
femmes : 38 h 2

Source : OSCE Statistique sociale. Enquête sur les salaires. 8. 1966

D. Les écarts

Ces écarts entre les salaires masculins et féminins contribueront à expliquer les différences de rémunérations moyennes entre les industries, dès lors que l'appel à la main-d'oeuvre féminine y atteint des pourcentages très inégaux. Mais en outre on constate que ces écarts suivant l'âge, le sexe ou l'ancienneté ne sont pas les mêmes suivant les degrés de qualification. Et au surplus les ouvriers ne sont pas tout, la masse de la main-d'oeuvre comprend autant et plus d'employés et de cadres : il y a d'abord ceux de l'industrie, mais surtout ceux de plus en plus nombreux qui sont employés dans les services.

Toute la difficulté tient à l'absence de données générales et récentes en ce qui concerne la Communauté. Une enquête publiée en 1969 porte sur l'année 1966. Elle se limite à l'industrie. Elle vise non les salaires mais les coûts de main-d'oeuvre; elle comprend à la fois les ouvriers et les employés. Comme la structure des coûts de main-d'oeuvre est indiquée, on peut retrouver la part des salaires directs dans le total. Le seul autre secteur pour lequel des données comparables existent est celui des transports routiers. L'analyse concernant les banques et les assurances est encore en projet; et pour la distribution, quelle qu'en soit l'importance, on est renvoyé aux données nationales.

Le tableau suivant résume les données essentielles qui résultent de ce sondage sur l'industrie.

TABLEAU 12

Pourcentage d'employés par rapport au personnel de  
production (ouvriers) en 1966 dans quelques secteurs  
industriels

	<u>Allemagne</u>	<u>France</u>	<u>Italie</u>	<u>Pays-Bas</u>	<u>Belgique</u>	<u>Lux.</u>
Industrie (total)	28,1	32,5	17,6	34,9	20,9	17,2
Bâtiment et génie	11,0	17,8	8,5	18,7	12,6	7,4
Industrie extractive	16,4	18,8	11,4	20,5	13,9	15,6
dont charbon	14,7	15,5	20,0	14,4	13,9	-
Manufacture	31,3	36,5	16,6	36,5	22,8	19,0
ind. alimentaire	41,4	31,5	20,3	31,6	23,2	23,3
textile	20,7	19,3	9,5	22,5	33,0	.
chaussures	16,4	17,4	9,0	18,6	11,7	13,0
meubles, bois	20,2	17,9	16,4	26,6	14,3	.
imprimerie, édition	31,3	65,0	30,7	44,3	43,9	100,0
chimie	56,6	77,1	33,7	70,3	37,7	71,2
sidérurgie	22,5	28,3	17,7	44,5	52,3	14,5
machines non élec.	40,6	54,3	28,6	48,5	62,6	41,2
machines élec.	43,0	55,2	30,3	87,1	43,3	.
matériel de transp.	28,2	35,4	22,3	36,7	24,0	40,8
dont automobile	23,6	20,6	20,3	44,2	25,9	-

Source : O.S.C.E. - Etudes et enquêtes statistiques - 1968 - supplément

Rien n'est plus difficile que d'avoir une image comparée de la hiérarchie des rémunérations. Quand il s'agit des ouvriers, on tire de l'enquête de 1966 une vue précise des écarts entre salaires masculins et féminins suivant le degré de qualification. Ces données sont résumées ci-après.

Sur les écarts entre les catégories de salaires, des plus bas aux plus hauts, l'étude extraordinairement détaillée que la Commission Economique pour l'Europe à Genève a consacrée aux revenus dans l'Europe d'après guerre s'arrête en 1964. Même ce travail fouillé ne fait pas figurer le Benelux. On en reprendra les éléments principaux séparément pour les hommes et pour les femmes, pour la France, l'Allemagne occidentale, l'Italie, le Royaume-Uni et les Etats-Unis.

Une constatation extrêmement frappante apparaît. La France et l'Italie assurent à leur cadres supérieurs des rémunérations qui sont un multiple deux fois plus élevé du salaire de base, celui du manoeuvre, que la moyenne des autres pays.

La distorsion des hiérarchies entre cadres et ouvriers paraît confirmé par une enquête récente qui compare la France à d'autres pays européens et qui a été publiée dans la revue "Expansion". Elle offre un tableau pour la France, et faute d'enquêtes officielles, un graphique faisant ressortir la hiérarchie des rémunérations suivant les pays. La pente indique la disproportion. Elle est la plus forte pour l'Italie, suivie par la France. L'Allemagne montre une rupture dans la courbe qui montre qu'il y a une pente relativement faible jusqu'au moment où on a joint les cadres supérieurs et les dirigeants. La Grande-Bretagne paraît beaucoup plus égalitaire.

Par comparaison on est absolument frappé par l'énormité des rémunérations que reçoivent les dirigeants des plus grosses affaires américaines. Mais une extrapolation à partir de quelques chiffres ne dit rien sur les moyennes. D'une étude faite pour le Commissariat du Plan par un Professeur de la Harvard Business School il résultait qu'à égalité de dimension les dirigeants des entreprises françaises

avaient des traitements comparables à leurs homologues américains, alors que leurs manœuvres touchaient trois fois moins. Les données sont encore plus difficiles à comparer pour le Japon. Une partie de la rémunération pour les employés, les cadres ou les ouvriers est constituée par les bonus. Mais en outre les cadres reçoivent d'énormes facilités de consommation aux frais directs de leurs firmes.

Mais on ne peut trop insister sur l'importance d'une connaissance plus approfondie dans ce domaine, car la part des rémunérations salariales globales dans le revenu national ne paraît pas diverger anormalement quand elles sont corrigées par la proportion des salariés dans la population active. Les écarts des salaires ouvriers paraissent beaucoup plus considérables. Les différences dans la hiérarchie des rémunérations sont sans doute responsables de cette situation. Et on constate une certaine corrélation entre l'instabilité et l'inégalité. A ce titre la répartition des revenus n'intéresse pas seulement le moraliste : elle a des répercussions sur les conditions de concurrence quand les salaires maintenus trop bas conduisent à une explosion, celle de relèvements massifs.

#### E. Salaires et charges

Quand on passe de la rémunération directe perçue par la main-d'oeuvre - employés ou cadres - au coût total pour l'entreprise, le tableau change. Un contraste apparaît entre l'ensemble des pays de la Communauté et leurs concurrents, Etats-Unis, Grande-Bretagne ou Japon. Il se constate d'abord dans la part des transferts sociaux rapportés au produit national, qu'il s'agisse de la sécurité sociale ou des dépenses de l'Etat : bien entendu dans la mesure où l'Etat apporte lui-même son concours à la sécurité sociale il faut éliminer le double emploi.

Le tableau ci-après fait ressortir, sur une base comparable les dépenses sociales rapportées au produit national brut aux prix de marché.

TABLEAU 13

Dépenses de la sécurité sociale exprimée en %  
du produit national brut aux prix du marché

	<u>1962</u>	<u>1965</u>	<u>1966</u>	<u>1967</u>
Allemagne	13,6	14,5	15,1	16,7
France	12,5	13,9	14,0	16,1
Italie	10,0	13,7	14,6	15,8
Pays-Bas	11,8	15,0	16,2	16,9
Belgique	12,9	14,2	14,8	15,4
Luxembourg	13,6	15,6	16,1	17,7
Royaume Uni	11,2	12,5	12,7	
Etats-Unis	6,9	7,0	7,3	
Japon	n.d.	5,8	6,0	

Source : Statistiques de base de la Communauté O.S.C.E. (1968-69)  
(1970)

La Grande-Bretagne apparaît relativement proche de la Communauté. Les Etats-Unis et le Japon n'ont pas, en matière de dépenses sociales, la moitié de ce que s'imposent les pays de la Communauté, qui sont à ce titre très remarquablement proches les uns des autres.

Mais les différences entre pays membres plus encore qu'avec les pays extérieurs apparaissent dans les sources de financement, c'est-à-dire essentiellement la charge directement apportée par les entreprises en fonction de la main-d'oeuvre qu'elles emploient.

Les comptes sociaux de la Communauté font ressortir pour 1967 la structure des recettes.

TABLEAU 14

Structure, par secteur de provenance  
des recettes servant au financement des dépenses sociales

(en % du total des recettes)

	Entreprises (publiques et privées)	Administra- tions publiques (Etat et col- lectivités locales)	Ménages	Organismes sociaux	Autres secteurs (1)	Total des recettes
	<u>1962</u>					
Allemagne	42	32	22	2	2	100
France	49	31	18	1	1	100
Italie	49	31	13	3	4	100
Pays-Bas	30	26	34	8	2	100
Belgique	34	37	20	5	4	100
Luxembourg	34	37	19	8	2	100
	<u>1967</u>					
Allemagne	35	37	24	2	2	100
France	46	32	19	1	2	100
Italie	45	33	15	4	3	100
Pays-Bas	31	25	36	7	1	100
Belgique	37	37	21	4	1	100
Luxembourg	29	40	22	8	1	100

(1) Y compris, notamment, les transferts en provenance de l'extérieur.

Source : OSCE Annuaire de statistique sociale

Partout se marque une augmentation des dépenses en proportion du revenu national, partout une augmentation de la part de l'Etat, et plus particulièrement dans les pays comme l'Italie ou les Pays-Bas, et par moments la France, où les recettes spécialement affectées ont peine à suivre l'augmentation des dépenses.

Mais ce tableau global ne traduit pas la situation dans l'industrie. Une bonne partie des dépenses publiques vont à l'agriculture ou à d'autres que les salariés. Le régime ordinaire de l'industrie, c'est qu'entre employeurs et employés les cotisations couvrent la sécurité sociale. Et même la France impose à son régime général de sécurité sociale pour les salariés certains transferts en faveur d'autres catégories qui n'ont pas régulièrement cotisé.

Aussi, à partir de cette vue globale, faut-il revenir aux charges qui s'ajoutent aux salaires des ouvriers et aux appointements des employés dans les coûts de main-d'oeuvre des entreprises.

A cet égard la situation apparaît extrêmement complexe. En effet les cotisations patronales obligatoires à la sécurité sociale ne représentent pas partout un pourcentage fixe des salaires. En Grande-Bretagne elles sont d'un taux uniforme, et c'est seulement à une date récente qu'on a commencé d'envisager une réforme où une certaine proportion s'établirait entre rémunérations et cotisations. Dans le Communauté elle-même, il y a des plafonds de rémunération au delà desquels les prélèvements de sécurité sociale restent fixes ou, comme on l'a décidé en France, ne représentent plus qu'une fraction faible des tranches de rémunération situées au dessus de ce plafond. Les avantages directs assurés par les entreprises varient de cas en cas, qu'il s'agisse de primes, de gratifications, de cantines, de coopératives, de logements à des loyers abaissés, de maisons de vacances.

Deux éléments apparaissent à une date récente. La Grande-Bretagne avait déjà un programme permettant aux salariés de conserver

leur rémunération pendant le temps qu'ils acquerraient une formation professionnelle supplémentaire. Un accord très important vient d'être signé en France entre le patronat et les syndicats : il donne à tout salarié, quel que soit son niveau, la possibilité de reprendre une année de formation professionnelle ou de recyclage. Il y a là un progrès majeur, profitable à l'économie et même aux entreprises. Car on sait aujourd'hui que le niveau d'éducation et de formation est le secteur décisif de la productivité. Et en outre, alors que le marché de la main-d'oeuvre reste tendu, il y a une surabondance relative de la moins formée, une rareté de la mieux formée. Mais ce que sera la participation de l'Etat n'est pas encore clairement établi. L'autre élément, ce sont les formes de participation aux bénéfices des entreprises. Mais dans le pays où elles sont devenues obligatoires, il n'en résulte aucune charge particulière puisque les déductions fiscales aboutissent dans la pratique à les rembourser intégralement aux entreprises.

Au surplus, certains secteurs, et notamment les industries extractives ou les chemins de fer, ont un régime particulier de retraite, et partout les charges en sont plus élevées que dans le régime général, mais partout la part que prend l'Etat allège celle des entreprises.

Dans ces conditions on ne s'étonne pas que chacun des éléments qui, dans les coûts de l'entreprise, s'ajoute aux gains directs des travailleurs soit mieux représenté par une fourchette que par un chiffre absolu. Des chiffres approximatifs pour les pays de la Communauté en 1966 et pour ses concurrents à des dates plus récentes permettent de cerner le problème. Pour le Japon, où les cotisations obligatoires sont modestes, l'écart des prestations supplémentaires fournies par les entreprises ôte toute valeur aux estimations.

Au bénéfice de cette vue nuancée des choses, on peut reprendre les moyennes que dégage l'enquête de la Communauté sur les coûts de main-d'oeuvre dans l'industrie.

Le tableau suivant fait ressortir, séparément pour les ouvriers et pour les employés, et par grands secteurs, la part de la rémunération directe dans le coût total, d'où l'on tire aussi les charges annexes aux salaires en pourcentages des gains directs. Partout, par le jeu des plafonds, les rémunérations des employés représentent une fraction plus large dans le coût de l'entreprise en ce qui les concerne que le salaire des ouvriers dans le coût de l'heure de travail.

Tableau 15

Coûts directs et indirects de la main-d'oeuvre  
dans les industries de la CEE en 1966

I. INDUSTRIE EXTRACTIVE

	<u>Allemagne</u>	<u>France</u>	<u>Italie</u>	<u>Pays-Bas</u>	<u>Belgique</u>
<u>Ouvriers</u>					
% coûts directs/ charge salariale	76	69	68	74	78
% des coûts in- directs/coûts directs	31,6	44,9	74,0	35,1	28,2
Coûts directs en F bg par heure	74,37	71,64	55,78	79,85	75,44
<u>Employés</u>					
% coûts directs/ charge salariale	74	72	76	80	87
% coûts indirects/ coûts directs	35.1	38.9	31.6	25.0	14.9
Coûts directs en F bg par heure	111.39	115.88	115.90	130.35	116.17

Source : OSCE, Coûts de la main d'oeuvre, Statistiques sociales, 4 - 1969

TABLEAU 16

II. - INDUSTRIES MANUFACTURIERES

	<u>Allemagne</u>	<u>France</u>	<u>Italie</u>	<u>Pays Bas</u>	<u>Belgique</u>
<u>Ouvriers</u>					
% coûts directs/ charge salariale	83	71	70	79	84
% coûts indirects/ coûts directs	20.5	40.8	42.9	26.6	19.0
Coûts directs en F bg par heure	64.58	47.16	44.07	55.96	61.82
<u>Employés</u>					
% coûts directs/ charge salariale	83	75	77	82	83
% coûts indirects/ coûts directs	20.5	33.3	29.9	21.9	20.5
Coûts dir. en Fbg par heure	93.49	97.30	94.60	93.68	105.60

Source : OSCE idem

TABLEAU 17III. BATIMENT ET GENIE CIVIL

	<u>Allemagne</u>	<u>France</u>	<u>Italie</u>	<u>Fays Bas</u>	<u>Belgique</u>
<u>Ouvriers</u>					
% gains directs/ charge totale	85	71	69	74	73
% coûts directs/ coûts indirects	17.7	40.9	44.9	35.1	37
Coûts directs en Fbg par heure	74.84	48.47	44.21	62.94	60.20
<u>Employés</u>					
% gains directs/ charge totale	89	75	77	82	85
% coûts indirects/ coûts directs	12.4	33.3	29.9	22.0	17.7
Coûts directs en Fbg par heure	104.11	101.96	81.91	95.02	91.66

Source : OCCE idem

TABLEAU 18

IV. ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE

	<u>Allemagne</u>	<u>France</u>	<u>Italie</u>	<u>Pays Bas</u>	<u>Belgique</u>
<u>Ouvriers</u>					
% coûts directs/ charge totale	83	71	70	78	83
% coûts indir./ coûts directs	20.5	40.9	42.9	28.2	20.5
Coûts directs en Fbg par heure	66.66	48.68	44.31	58.00	63.35
<u>Employés</u>					
% coûts directs/ charge totale	83	75	77	82	83
% coûts indir./ coûts directs	20.5	33.3	29.9	22.0	20.5
Coûts directs en Fbg par heure	94.77	98.45	94.28	94.90	106.24

Source O.S.C.E. idem

Il est certain que ces pourcentages de charges annexes ne restent pas constants dans le temps. La modification est suffisamment graduelle pour qu'une extrapolation du coût de main-d'oeuvre puisse se fonder sur une extrapolation des gains horaires. Ce calcul, dont on doit souligner la marge d'erreur combine les rémunérations calculées au tableau n° 18 et les pourcentages de charges annexes qui résultent du tableau ci-dessous; une rectification est opérée pour la France, où le prélèvement forfaitaire, qui était à la charge des entreprises, n'existe plus dans l'industrie.

Tableau 19

Fourchettes des Coûts Horaires Indirects en % des Coûts Horaires Directs. (1)  
Sondages sur 1966 pour une dizaine d'Industries.  
Ouvriers de la production.

	Allemagne	France	Italie	Pays Bas	Belgique	Luxembourg
Autres primes	+12-25%	+11-20%	+22-30%	+15-25%	+16-20%	+9-16%
Cotisations SS	+18-28%	+37-42%	+47-54%	+21-30%	+27-31%	+15-20%
Allocations pour frais professionnels	+1-3%	+3-14%	+4-9%	+5-17%	+1-4%	+1-5%
Impôt sur les salaires	----	+5-6%	+1-2%	----	----	----
Total	+31-61%	+56-82%	+74-95%	+41-72%	+44-55%	+25-41%
Ecart maximum dans les coûts indirects	+30%	+22%	+21%	+31%	+11%	+16%

(1) Les coûts directs s'entendent de la rémunération de base, des heures supplémentaires et des primes normale

Source: OSCE. Statistique sociale. enquête sur les salaires 8, 1966

Tableau 2C

Fourchettes des coûts horaires indirects en % des coûts horaires directs.  
Ouvriers de la production.

	U. S. A. <sup>(1)</sup>	Grande Bretagne <sup>(2)</sup>
Autres primes	+12%-14%	+6%-10% <sup>(3)</sup>
Cotisations SS	+10,5%-13%	+3,4%-7,5% <sup>(4)</sup>
Allocations pour frais professionnels	----	+6,20%-30%
Impôt sur les salaires	----	----
Total	+22,5%-22%	+15,60%-42,5%

(1) d'après une étude suédoise

(2) Employment and Production Gazette, Financial Times, 28 mars 1968

(3) Journées non ouvrables

(4) Assurances sociales et autres assurances.

Source OSCE Statistique sociale Enquête sur les salaires 8, 1966.

Tableau 21

Fourchettes en % du salaire direct,  
des salaires indirects en coûts indirects  
1966 - OSCE  
Employés (Salaire mensuel)

	Allemagne	France	Italie	Pays Bas	Belgique	Luxembourg
Autres primes	+18-27,5%	+11,5%-27%	+20,5%-36%	+23-34%	+19%-31%	+21,5%-28%
Cotisations SS	+13-27,5%	+18-40%	+25,5-39%	+21-37%	+22-25%	+12-20%
Allocations pour frais professionnels	+2-11,6%	+2,5-10,0%	+3-9,5%	+2,5-10%	+2,5-9%	+2-8%
Impôt sur les salaires	-----	+6-9,5%	+8-9,5%	-----	-----	-----
Total des extrêmes	+33-66,6%	+38-86,5%	+52,0-94,0%	+46,5-18,0%	+13,5-65%	+35,5-56%
Ecart dans le pays	+33,6%	+48,5%	+37,0%	+31,5%	+21,5%	+20,5%

Source: OSCE Statistique sociale. Équité sur le salaire 8, 1966

Compte tenu des changements dans la productivité de la main-d'oeuvre, on peut transformer l'évolution des coûts à l'heure en évolution des coûts par unité de produits. L'O.C.D.E. présente pour les principaux pays le tableau suivant.

Tableau 22

- EVOLUTION DES COUTS UNITAIRES -  
 DE LA MAIN D'OEUVRE DANS LES  
 INDUSTRIES MANUFACTURIERES

=====

	1968	Variation annuelle en %	1969	Variation annuelle en %	1970	Variation annuelle en %
Allemagne	96,9	- 3,9	99,1	2,3	114,1	15,1
France	nd	nd	101,6	2,1	106,1	4,5
Italie	98,9	- 1,1	102,9	4,0	117,3	14,0
Etats-Unis	104,2	4,2	108,3	3,9	114,3	5,5
Japon	101,5	1,5	104,3	2,8	108,8	4,3
Royaume Uni	101,5	1,5	107,1	5,5	118,5	10,6

Source : O.C.D.E. Economic Outlook Juillet 1971.

La décomposition ne pourrait être poussée secteur par secteur que dans la mesure où on aurait des tableaux, dans les mêmes cadres et aux mêmes dates, pour les valeurs ajoutées et pour les effectifs, corrigés par les variations éventuelles de la durée du travail.

On tient là en tous cas pour l'ensemble des économies l'un des éléments fondamentaux de leur capacité concurrentielle. Le coût unitaire au Japon est longtemps demeuré presque stable, il baissait en Allemagne et en Italie, il s'élevait en France, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis.

Une analyse plus fouillée a été menée pour les Six, la Grande-Bretagne et les Etats-Unis par les services de la Communauté. Elle aboutit à présenter les coûts salariaux par unité de valeur ajoutée brute, dans l'industrie, construction comprise. Mais comme la valeur ajoutée est estimée à prix constants, les salaires à leur niveau courant, une hausse des coûts de main-d'oeuvre apparaît nécessairement partout. Traduite en dollars, elle est majorée par la réévaluation allemande, atténuée par la dévaluation en Grande-Bretagne et en France. L'indice implicite des prix, qui comble l'écart dans les modes de calcul, est présenté à part. On peut donc au choix récrire le tableau en appliquant les prix courants à la valeur ajoutée, ou en divisant les coûts de main-d'oeuvre par l'indice des prix.

La présentation des indices de valeur ajoutée, de coûts de main-d'oeuvre, de prix, et finalement de coûts de main-d'oeuvre par unité, apparaît dans le tableau ci-après.

Tableau 23

- C O U T S   S A L A R I A U X   P A R   U N I T E   D E   -  
 V A L E U R   A J O U T E E   B R U T E

---

	<u>Allemagne</u> 1970	<u>France</u> 1970	<u>Italie</u> 1970	<u>Pays-Bas</u> 1970	<u>Belgique</u> 1970	<u>Etats-Unis</u> 1970	<u>Royaume</u> <u>Uni 70</u>
Indice Valeur Ajoutée brute par salarié	144,1	147	143	164,5 <sup>(1)</sup>	146	115	130
Rémunération par salarié	179,4	186,5	185,5	215,8	173,5	142,5	171
Coûts salariaux par unité de valeur ajoutée brute	(a) 124,5	127	130	131,2	119	124	131,5
	(b) 136,1	113	130	131,2	119	124	113
Indice des prix	121,4	126	127	-	122	117,5	125

(a) = Calculé sur la base des données en monnaie nationale et des données aux prix de 1963.

(b) = Compte tenu des modifications des taux de change.

(1) = Il s'agit ici de la production par salarié.

Source : C.E.E. Document non publié

F. Les revenus disponibles

Mais la comparaison ne peut s'arrêter là. Il importe de considérer le revenu que le fonctionnement d'une économie est en mesure d'assurer à la main-d'oeuvre.

Le financement des prestations sociales, qu'elles soient versées directement par les entreprises ou qu'elles transitent à travers les finances publiques, aboutit à ce que, suivant les pays, le rapport entre le coût de la main-d'oeuvre pour l'entreprise, les gains directs des travailleurs et leur revenu disponible, puisse être profondément différent. Il est donc nécessaire de chercher une estimation approximative des sommes dont disposent effectivement les salariés, après déduction de leurs propres cotisations sociales et de leurs impôts directs, et après inclusion des compléments que constituent les prestations qu'ils reçoivent.

On peut essayer de se faire une représentation globale du rapport entre les trois termes. Les coûts sont figurés par la rémunération de la main-d'oeuvre telle qu'elle apparaît dans la comptabilité nationale : par convention les cotisations patronales y sont incluses. Le deuxième terme s'obtiendra en ne conservant que les traitements et salaires, en déduisant les cotisations des salariés, en opérant une imputation des impôts directs, en ajoutant enfin les prestations sociales aux salariés. Il va de soi que cette image est très approchée. Comme tous les pays pratiquent une imposition progressive globale sur le revenu, il n'est pas possible en rigueur de savoir quels impôts frappent les revenus salariaux : car les salariés peuvent avoir d'autres sources de revenu. Ils sont en théorie imposés à un taux plus bas dans les pays européens, y compris la Grande-Bretagne, mais non aux Etats-Unis. Dans la pratique, l'assiette est plus rigoureuse, en ce double sens qu'il y a moins d'éléments d'estimation et que les possibilités d'évasion sont plus réduites. Il n'est donc pas absurde de répartir le total des impôts directs sur les revenus des personnes en proportion des parts de revenus salariaux et non salariaux.

Les tableaux ci-après font apparaître de très importantes différences de structure entre les pays comparés.

TABLEAU 24

CALCUL DU REVENU DISPONIBLE DES SALARIES

Allemagne 1969	
1. Rémunération des salariés	299
2. Traitements et salaires	261
<u>à déduire</u>	
Cotisations de sécurité sociale	- 28
Impôts sur salaires	- 27
<u>à ajouter</u>	
Prestations sociales aux salaires	+ 66
Revenu disponible des salariés	<u>272</u>
<u>Revenu disponible des salariés</u> =	91 %
<u>Revenu disponible</u> =	104 %
<u>Traitements des salariés</u>	
France 1968	
1. Rémunération des salariés	296
2. Traitements et salaires	229
<u>à déduire</u>	
Cotisations sociales salariés	- 20
Impôts directs salariés	- 20
<u>à ajouter</u>	
Prestations sociales aux salariés	+ 87
Assistance aux salariés	+ 10
Revenu disponible des salariés	<u>286</u>
<u>Revenu disponible des salariés</u> =	96,6 %
<u>Revenu disponible</u> =	125.0 %
<u>Traitement des salariés</u>	
Royaume Uni 1968	
1. Rémunération des salariés	25 267
2. Traitements et salaires	22 992
<u>à déduire</u>	
Cotisation sécurité sociale salariés	- 832
Impôts directs	-3 464
<u>à ajouter</u>	
Prestations sociales	+3 470
Revenu disponible salariés	<u>22 166</u>
<u>Revenu disponible des salariés</u>	
Revenu disponible des salariés	88 %
<u>Revenu disponible</u> =	96 %
<u>Traitement des salariés</u>	

Source : Comptes nationaux

TABLEAU 25 : RATIOS RELATIFS AU REVENU DISPONIBLE DES SALARIES  
EN 1968 (EN % )

	Revenu disponible <u>des salariés</u> Rémunération des salariés	Revenu disponible <u>des salariés</u> Traitements et salaires
France (1968)	97	125
Allemagne (1969)	91	104
Royaume-Uni (1968)	88	96
Etats-Unis (Mars 1970)		88

Source : France, Allemagne, Royaume-Uni, évaluation fondées sur les données de la Comptabilité Nationale et les Statistiques de la Sécurité Sociale ; Etats-Unis, calculé d'après le rapport entre les gains bruts et les gains disponibles d'un ouvrier ayant trois personnes à charges (Survey of Current Business, mai 1970)

Des tableaux de cet ordre ont beaucoup plus l'intérêt de mettre en évidence les différences de structure que de mesurer en chiffres absolus le revenu disponible des salariés. En France les salariés disposent, après cotisations, impôts et prestations, de beaucoup plus que leur rémunération directe, et ne sont pas loin d'obtenir l'équivalent de ce que leur travail coûte à l'entreprise. Tel est l'effet d'un financement de la sécurité sociale essentiellement fondé sur les cotisations patronales, d'un budget d'Etat où la part des impôts directs est réduite. En Allemagne le revenu disponible l'emporte peu sur les rémunérations directes : les cotisations des salariés et leurs impôts directs sont plus lourds. En Grande-Bretagne le revenu disponible passe en dessous de la rémunération directe. Enfin d'après les chiffres que publie régulièrement, pour un salarié type ayant trois personnes à charge, le Survey of Current Business, l'écart est encore plus important aux Etats-Unis.

On voit dès lors à quel point la simple comparaison des taux de salaires peut être trompeuse. La véritable image des économies est donnée à la fois par les coûts de la main-d'oeuvre et par les revenus disponibles des salariés.

On a déjà souligné que, faute de mise à jour des comparaisons de prix, on ne peut estimer la valeur réelle des revenus disponibles. Il y a cependant des chances que leur équivalent en dollars, après les ajustements monétaires, exprime mieux leur relation réelle que les taux précédents. On peut en tous cas retracer l'évolution comparée des indices de salaires, des indices de prix à la consommation, des indices implicites qui résultent de la comparaison du produit national à prix constants et à prix courants. On repère ainsi les variations des gains réels de la main-d'oeuvre.

Deux autres éléments sont à prendre en ligne de compte.

L'un c'est l'incidence des impôts indirects dans les prix à la consommation. Un calcul correct doit les présenter sous déduction

des subventions qui ont pour effet d'abaisser les prix, et dont l'exemple le plus net concerne les produits alimentaires en Grande-Bretagne. Le tableau suivant présente la part des impôts indirects rapportée aux dépenses de consommation des ménages sous déduction des subventions de prix.

Tableau 26

PART DES IMPOTS INDIRECTS RAPPORTEE AUX DEPENSES DE  
CONSOMMATION DES MENAGES SOUS DEDUCTION DES SUBVENTIONS DE PRIX

	1 Impôts indirects	2 Subventions de prix	3 Dépenses de consommation des ménages	$\frac{1-2}{3}$
France Mio FF en 1969	115.585	11.000 <sup>(a)</sup>	438.362	23,9 %
Royaume Uni Mio £ en 1969	6.081	668	28.799	18,79

(a) Les subventions aux transports, à l'exclusion de celles qui vont à l'équipement, plus subventions à la sécurité sociale agricole.

Sources : France : Comptes Nationaux et Budget 1969  
Royaume-Uni : National Income and Expenditure

Les autres éléments, ce sont les marges de distribution. Elles ont une incidence qui peut être très différente de pays à pays, sans que le marché commun tende à les égaliser comme il égalise les prix à la production aussi bien dans l'agriculture que dans l'industrie.

Les informations sur ce point très important sont difficiles à rassembler, souvent incertaines et difficilement comparables. Les plus précises concernent l'Allemagne, grâce au travail constant d'un institut spécialisé dans ce domaine. Des indications comparatives sur plusieurs pays peuvent être tirées de la revue "Concurrence".

Une autre mesure de l'évolution qui affecte les marges de distribution peut être tirée d'une comparaison entre les indices de prix pour les produits industriels au stade de la fabrication et les indices de prix à la consommation pour la part qui concerne les produits manufacturés. Les ciseaux qui se constatent entre les deux séries dans tous les pays sont typiques d'un phénomène fondamental. L'augmentation relative du prix des services, due à des salaires qui s'alignent sur ceux de l'économie dans son ensemble, à une productivité dont la croissance est plus lente, trouve une expression particulière dans le domaine de la distribution. Cette situation rappelle que les salaires ne sont pas seulement un coût pour les entreprises mais que les salaires des uns affectent aussi bien le revenu réel des autres.

Tableau 27

1966 = 100

- COMPARAISON DE L'INDICE DES PRIX DE GROS ET DE -  
L'INDICE DES PRIX DE DETAIL DES PRODUITS MANUFACTURES

---

<u>Indice des prix de gros des produits industriels</u>				<u>Indice des prix à la consommation des produits manufacturés y compris le tabac</u>		
	<u>1965</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>	<u>1965</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>
Allemagne	98,1	99,4 (a)	105,0 (a)	96,0 (c)	103,2	107,2
France	97,6	115,8	nd	97,4 (c)	111,6	115,8
Italie	98,2	110,6	119,3	97,4 (c)	104,8	nd
Pays-Bas	94,9	115	120,0	94,8 (c)	113,4	117,4
Belgique	nd	111,3	117,4	96,0 (d)	105,8	108,6
Luxembourg	nd	nd	nd	96,7 (d)	105,0	108,9
<u>Indice des prix de gros des produits manufacturés</u>				<u>Indice des prix à la consommation de l'ensemble des biens et services sauf alimentation</u>		
	<u>1965</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>	<u>1965</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>
Etats-Unis	96,9	107,9	111,7	97,7	113,8	120,6
Japon	97,9 (b)	109,2 (b)	112,2 (b)	94,1	112,9	120,5
Royaume Uni	97,5	108,0	116,1	95,9	113,3	121

(a) = Indice général des prix de gros.

(b) = Produits manufacturés : consommation.

(c) = Biens et services sauf alimentation.

(d) = Ensemble des biens et services.

Sources : C.E.E.; O.S.C.E. Statistiques Générales  
1971 N° 5.O.C.D.E. Principaux indicateurs économiques  
pour Etats-Unis, Japon, Royaume Uni.

G. Les disparités

Aussi bien pour mesurer le niveau de vie assuré par chaque économie que pour découvrir sa situation dans la concurrence, il est indispensable de décomposer les moyennes et de découvrir la dispersion aussi bien des salaires que des coûts de main-d'oeuvre. On rejoint ici les recherches sur les disparités entre les secteurs, aussi bien que sur celles qui séparent les entreprises à l'intérieur d'un même secteur.

Il convient d'abord de mesurer la part très différente que prend la rémunération de la main-d'oeuvre dans la valeur ajoutée suivant les secteurs. Un tableau dressé par l'Office Statistique des Communautés Européennes sur la base déjà ancienne d'une table entrée-sortie pour 1959 fait ressortir cette différence.

TABLEAU 26

## TABLE ENTREE-SORTIE 1959

Rapport en % entre rémunération (SAL. + COT. SS) et valeur ajoutée brute aux coûts des facteurs

N° d'ordre	Mini-branche	Branche	Désignation	CEE	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique
1	35	65	Service des Administrations publiques	95	91	98	97	90	94
2	22	38	Produits de la fonderie	73	72	73	75	33	87
3	2	3	Charbon et autres combustibles solides	73	65	72	55	80	104
4	11		Fils, tissus, articles de bonneterie	71	71	77	68	65	72
		20	Fils et tissus	-	-	77	69	65	73
		21	Articles de bonneterie	-	-	79	62	65	66
5	31	61	Communications	70	58	91	70	60	81
6	16	26	Produits de l'imprimerie, de l'édition, etc...	69	71	69	72	56	67
7	3	4	Dérivés du charbon (coke, gaz)	69	81	24	47	49	80
8	23		Machines non électriques, etc.	67	63	73	63	69	74
		40	Machines et tracteurs agricoles	-	-	66	64	68	58
		41	Autres machines non électriques	-	-	72	60	68	71
		44	Matériel ferroviaire roulant	-	-	76	73	80	95
		48	Construction aéronautique	-	-	80	67	85	104
9	27	51	Bâtiments et ouvrages de génie civil	65	69	60	69	61	64
10	20		Produits de la sidérurgie non CECA	63	59	70	63	65	84
		36	Produits de la sidérurgie non CECA	-	-	58	57	32	79
		39	Ouvrages et meubles en métaux	-	-	73	66	67	85
11	17	28	Produits en caoutchouc et amiante	62	59	65	59	66	85
12	24	42	Machines, appareils électriques	62	59	70	64	51	78
13	29		Transports, auxiliaires des transports	60	56	63	63	54	68
		55	Transports ferroviaires	-	-	70	87	67	103
		56	Transports routiers	-	-	56	52	52	25
		57	Transports maritimes et fluviaux	-	-	55	48	47	36
		58	Transports aériens	-	-	71	79	64	84
		59	Services auxiliaires du transport	-	-	52	59	61	72
14	6		Minéraux, produits à base de minéraux non métalliques (ciments, verres, etc)	60	56	63	63	54	65
		8	Minéraux de constr. terres à feu	-	-	61	81	24	56
		9	Minéraux autres que pour la const.	-	-	69	70	29	60
		33	Produits à base de minéraux non métalliques (ciment, porcelaine)	-	-	61	59	58	66
		34	Verre et produits en verre	-	-	67	55	67	69
15	15	25	Pâtes à papier, carton et produits en ces matières	59	57	65	57	47	65
16	4		Minerais ferreux et non ferreux	57	72	51	68	-	-
		5	Minerais de fer	-	-	50	66	-	-
		6	Minerais métalliques non ferreux	-	-	69	69	-	-
17	25		Constr. navale, véhicules et moteurs	56	55	61	50	65	53
		43	Construction navale	-	-	77	70	58	87
		45	Véhicules et moteurs automobiles	-	-	71	65	63	64
		46	Réparations de véhicules automobiles	-	-	32	30	89	35
		47	Motocycles, cycles	-	-	72	55	72	48
18	10	19	Tabacs	54	40	70	71	65	49
19	19	35	Produits de la sidérurgie CECA	54	58	52	42	34	69
20	26		Instruments de précision, etc.	54	59	61	34	48	52
		49	Instruments de précision	-	-	68	77	74	62
		50	Bijoux, instr. de musique, jouets, etc	-	-	70	54	54	36
		52	Produits de récupération	-	-	41	3	28	83
21	14	24	Bois, ouvrages en bois et en liège	53	56	58	37	67	58
22	13		Cuir, ouvrages en cuir, chaussures	53	57	62	31	58	60
		23	Chaussures	-	-	62	25	55	54
		27	Cuir, ouvrages en cuir	-	-	61	43	62	76
23	12	22	Articles d'habillement	53	62	53	25	70	60
24	18		Produits chimiques, fibres artificielles prod. en mat. plastiques et synthét.	53	49	61	48	48	63
		29	Produits en matières plastiques	-	-	63	44	58	71
		30	Matières synth. et fibres artific.	-	-	50	39	58	58
		31	Produits chimiques	-	-	63	50	45	64
25	21	37	Métaux et prod. métalliques non ferreux	50	45	48	61	58	66
26	32	62	Services bancaires et d'assurances	49	41	46	66	55	53
27	9	17	Boissons	46	49	43	37	42	48
28	33	63	Autres services	45	46	42	52	58	37
29	8		Produits alimentaires divers	43	46	40	37	48	45
		11	Conserves autres que de viande	-	-	52	63	50	77
		12	Sucre	-	-	60	34	55	71
		13	Chocolat, produits de la confiserie	-	-	37	52	38	45
		15	Produits à base de céréales	-	-	34	33	58	39
		16	Produits alimentaires divers	-	-	49	28	35	43
30	7		Viandes, prod. laitiers, corps gras	41	47	46	35	49	15
		10	Viandes, conserves de viande	-	-	31	25	58	7
		14	Lait, prod. laitiers	-	-	56	49	46	48
		18	Corps gras	-	-	66	38	45	53
31	30	60	Services du commerce	40	42	42	37	36	30
32	28B	54	Gaz, air comprimé, vapeur, eau publique distribués	40	21	55	43	44	41
33	5B	32	Produits pétroliers"	34	35	38	24	28	35
34	5A	7	Pétrole brut, gaz naturel	33	58	23	12	27	-
35	28A	53	Electricité	30	24	34	36	26	42
36	1		Produits agricoles, sylviculture, pêche	16	15	15	17	20	10
		1	Produits agric., sylviculture, chasse	-	-	15	17	19	9
		2	Produits de la pêche, pisciculture	-	-	45	33	52	36
37	34	64	Services de logement	2	3	3	-	-	-
			Total branches	52	52	52	49	52	50
			=====	==	==	==	==	==	==

III/1/58

Un autre tableau a été dressé pour la Grande-Bretagne sur la base de 1963 et pour le Japon sur la base de 1965.

TABLEAU 29

Royaume Uni : Tableau Entrée-Sortie 1963

REMUNERATION DE L'EMPLOI EN % DE LA VALEUR AJOUTEE

Désignation de la branche	Rémunération de l'emploi en % de la valeur ajoutée
Véhicules autres qu'automobiles et avions	92
Construction navale	91
Extraction du charbon	82
Cuir et habillement	80
Transport par rail	76
Industrie aéronautique	76
Communications	74
Ind. manufacturières div.	74
Industrie automobile	73
Ind. mécaniques diverses	73
Administration publique (1)	73
Transports par route	71
Autres services	69
Textiles	68
Ind. manufacturières (métaux)	66
Gaz	66
Alimentation	62
Transports autres que rail et route	61
Distribution	61
Ind. extractive autre que charbon	58
Ind. forestière et pêche	58
Chimie autre que pétrolière	55
Industrie métrolière	46
Eau	46
Construction	43
Boissons et tabac	40
Electricité	38
Agriculture	36
Toutes activités	68

(1) Comprend outre l'administration publique les services de logement et divers services personnels

N.B. La nomenclature n'est pas identique à celle de l'O.S.C.E.

Source : Economic Trends n° 178 - août 1968

Tableau 30

- JAPON : TABLEAU ENTREE - SORTIE 1965

REMUNERATION DE L'EMPLOI EN % DE LA VALEUR AJOUTEE

<u>Désignation de la branche</u>	<u>Rémunération de l'emploi en % de la VA</u>	<u>Désignation de la branche</u>	<u>Rémunération de l'emploi en % de la VA</u>
1. Cultures et fruits (à l'exception des cultures industriel- les)	2,5	20. Tissages	59,5
2. Cultures industriel- les	4,3	21. Habillement	65,8
3. Bétail et volailles pour textile	0	22. Industrie du bois	63,4
4. Autres bétail et vo- lailles	6,1	23. Ameublement	45,1
5. Forêt et chasse	33,6	24. Pâtes et papier	39,6
6. Pêcheries	39,3	25. Impressions et édi- tions	49,5
7. Charbon et lignite	68,3	26. Cuir	64,3
8. Minerai de fer	38	27. Caoutchouc	47,6
9. Minerais non ferreux	51,4	28. Chimie de base	28,3
10. Pétrole brut et gaz naturel	23,5	29. Matières chimiques pour fibres	25,6
11. Autres	36,9	30. Produits chimiques divers	29,5
12. Bétail abattu et pro- duits laitiers	42,0	31. Produits pétroliers	5,6
13. Aliments tirés de la pêche	40,5	32. Produits du charbon	28,9
14. Minoteries	16,5	33. Céramique, pierres et argile	42,6
15. Ind. Alimentaires	41,4	34. Fonte, alliages fer- reux et acier brut	33,3
16. Boissons	10,7	35. Sidérurgie primaire	37,6
17. Tabac	9,5	36. Autres métallurgies primaires	43,1
18. Filatures, fibres na- turelles	52,1	37. Produits métalliques	51,4
19. Filatures, fibres syn- thétiques	32,3	38. Machines non électri- ques	49,5

<u>Désignation de la branche</u>	<u>Rémunération de l'emploi en % de la VA</u>	<u>Désignation de la branche</u>	<u>Rémunération de l'emploi en % de la VA</u>
39. Constructions élec- triques	45,7	48. Commerce de gros et de détail	38,5
40. Equipement de trans- port	50,4	49. Banques et Assu- rances	40,9
41. Instruments de pré- cision	50,4	50. Immobilier	0,8
42. Produits manufactu- rés divers	43,9	51. Transports y compris entreposage	60,5
43. Bâtiment y compris réparations	52,8	52. Communications	52,2
44. Autres constructions	68,3	53. Administrationspu- bliques et diverses	80,3
45. Electricité	18,3	54. Services publics	61,1
46. Gaz de ville	24,7	55. Services divers	42,3
47. Eau y compris égouts	44,2	56. Non classés	-

Dans tous les pays on constate de grandes différences dans les gains moyens suivant les branches d'activité industrielle. Or c'est à ce niveau que se situe la véritable concurrence internationale, c'est-à-dire entre les branches comparables de pays à pays. La première question est de savoir si les industries se situent approximativement dans le même ordre, de celles qui payent les salaires les plus bas à celles qui assurent les rémunérations les plus élevées. La deuxième, c'est de déterminer si les écarts à la moyenne sont comparables, ou au contraire plus larges ici, plus étroits ailleurs. Naturellement cette analyse ne peut être purement statique, et on doit se demander comment l'ordre et les écarts pourraient évoluer dans le temps. A supposer qu'on puisse effectivement relier l'évolution et la dispersion des coûts de main-d'oeuvre à celles des valeurs ajoutées par personne occupée, qui mesurent la productivité relative, on aurait la possibilité de reconnaître les relations de coût par unité de produit.

Les enquêtes de l'Office Statistique des Communautés Européennes permettent de situer la dispersion des gains horaires ouvriers suivant les industries en 1964, en 1966 et en 1968. Elle révèle entre les pays de la Communauté une situation très diverse. L'éventail est très resserré en Allemagne : par rapport à une moyenne pondérée de 100, il va de 79 à 118. Il est le plus ouvert en Italie (de 67 à 162) et aussi en Belgique (de 72 à 158). Il est moyen en France et aux Pays-Bas (de 78 à 148 pour la première, de 68 à 142 pour les seconds). Il est en outre intéressant d'étudier les rapports entre la moyenne pondérée et les extrêmes. Pour l'Allemagne elle se situe presque au milieu de l'intervalle : c'est-à-dire que le poids des rémunérations supérieures et inférieures est à peu près égal. Quand au contraire comme en France, en Italie et en Belgique, l'éventail est étiré vers le haut, c'est qu'il y a un nombre proportionnellement plus élevé de travailleurs dont la rémunération est inférieure à la moyenne générale. En outre l'industrie qui se situe en tête est presque partout celle du pétrole, sauf pour l'Allemagne l'industrie du livre. Presque partout on trouve au bas de l'échelle la chaussure, l'habillement et la literie sauf pour la France où le textile se situe encore plus bas.

On constate quelques changements par rapport à 1966 où les combustibles solides étaient en tête en Allemagne, les tabacs en France. La dispersion apparaissait plus large encore aux Pays-Bas et en Belgique.

La même enquête confirme ces données en présentant les indices d'octobre 1968 par comparaison avec avril 1964, octobre 1967 et avril 1968.

Le tableau suivant présente la dispersion par rapport à la moyenne en 1966 et en 1968.

TABLEAU 31

Dispersion des salaires (y compris les charges sociales patronales) pour les ouvriers de l'industrie

Moyenne générale par pays = 100

Année 1966

Branche d'industrie	Allemagne		France		Italie		Pays-Bas		Belgique	
	Indice	Ordre	Indice	Ordre	Indice	Ordre	Indice	Ordre	Indice	Ordre
pétrole	122,8	3	170,4	3	157,1	1	192,8	1	167,9	1
pétrole brut et gaz naturel	123,7	2	155,1	4	153,8	3	.	.	.	.
combustibles solides	126,2	1	151,4	5	155,8	2	148,0	2	128,8	4
minéraux métalliques	107,9	9	180,2	2	138,5	5	.	.	148,6	2
industrie automobile	119,9	4	129,5	9	128,5	6	107,6	10	112,0	9
si dérurgie	111,7	6	113,7	12	123,0	8	131,2	3	127,0	6
imprimerie, édition, etc	102,7	15	132,4	6	142,5	4	101,5	12	103,8	14
fibres synthétiques	105,6	12	131,6	7	108,2	14	120,2	4	109,9	10
industrie chimique	111,5	7	113,1	13	106,5	16	112,5	6	118,5	7
ind. aéronautique	98,5	20	129,7	8	123,7	7	.	.	.	.
construction navale	106,3	11	105,5	16	111,5	10	112,3	7	127,1	5
cimenteries	102,2	17	120,7	10	110,2	11	.	.	129,5	3
métaux non ferreux	104,1	14	113,1	14	108,2	15	108,3	9	115,0	8
corps gras	113,5	5	115,4	11	97,9	22	110,5	8	103,7	15
bâtiment et génie civil	109,7	8	99,6	18	101,2	18	114,4	5	108,0	11
machines non élec.	102,3	16	103,5	17	109,0	12	99,2	16	101,8	16
caoutchouc et amiante	101,9	18	97,4	19	114,8	9	100,1	13	98,2	19
fonderies de métaux	105,6	13	95,2	21	108,7	13	99,6	15	100,6	17
verre	98,3	21	109,5	15	99,6	19	102,9	11	92,6	22
constr. métallique	107,1	10	91,0	25	97,6	23	98,0	18	104,5	12
boissons	96,0	22	94,6	22	105,9	17	97,6	19	98,8	18
matériaux de constr.	93,6	23	92,4	24	95,3	25	96,1	21	104,0	13
ouvrages en métaux	99,8	19	92,9	23	92,8	26	96,5	20	96,9	21
machines et fournitures électriques	91,1	25	96,5	20	99,2	20	99,9	14	97,8	20
papier, articles en papier	86,3	26	89,3	26	98,3	21	96,6	17	91,2	23
tabac	85,9	29	221,6	1	96,3	24	78,3	28	81,6	30
grès, porcelaine, faïence	86,6	27	81,5	30	88,1	28	91,6	22	84,4	28
meubles en bois	92,8	24	81,2	31	78,9	32	85,2	25	87,6	25
ind. alimentaires	79,1	32	82,7	28	92,1	27	89,9	23	83,9	29
bois et liège	86,2	28	82,6	29	75,5	33	88,4	24	86,8	26
mat. plastiques	81,8	30	86,6	27	86,7	29	75,7	29	85,2	27
cuir	77,1	33	75,1	33	82,6	30	61,9	27	88,5	24
industrie textile	81,4	31	75,4	32	81,8	31	83,2	26	77,4	31
chaussures, habillement, literie	74,8	34	65,2	34	72,9	34	61,2	30	64,6	32
nombre de branches retenues		34		34		34		30		32

Source : OSCE Statistique sociale. Enquête sur les salaires  
8, 1966

On ne peut donc pas parler directement d'une différence de structure entre la Communauté et ses concurrents puisque les écarts diffèrent profondément entre les pays membres. Une analyse comparable peut être faite pour l'industrie américaine autour d'une moyenne de 100 pour l'industrie manufacturière. Par comparaison on a aussi le salaire ouvrier horaire dans les autres branches d'activité. On constate encore une fois que le cuir vient en dernier, le pétrole en tête. L'écart va de 71 à 132. Il y a donc une répartition relativement égale des salaires inférieurs et supérieurs à la moyenne pondérée. Les chiffres sont présentés dans le tableau suivant.

TABLEAU 32

## DISPERSION DES SALAIRES HOMAIRES OUVRIERS

DANS L'INDUSTRIE AMERICAINE, 1966

Toutes branches ind. manufacturières excluant les heures supplémentaires	100,0	95,57
<u>Biens durables</u>		
- Total	106,64	101,43
excluant les heures supplémentaires		
Ordonnancement et accessoires	113,03	
Bois et produits du bois	33,76	
Meubles	81,18	
Pierre, briques, verre	100,37	
Total ind. metal primaires	121,03	
dont fonderies et lamineries	132,10	
Prod. metall. élaborés	105,90	
Machines	113,65	
Equipement électrique	97,42	
Matériel de transport	122,33	
dont automobiles et accessoires	126,94	
"  aéronautique	121,77	
Instruments	99,63	
Ind. diverses	31,13	
<u>Biens non durables</u>		
- Total	90,41	86,72
excluant les heures supplémentaires		
Alimentation	92,99	
Tabac	30,31	
Textiles	72,32	
Habillement (bonneterie)	69,74	
Papier	101,43	
Imprimerie	116,31	
Chimie	103,96	
Pétrole et prod. pétroliers	125,33	
dont raffineries	132,34	
Caoutchouc et plastiques	33,15	
Cuirs et prod. du cuir	71,59	
<u>Industrie extractive</u>		
Extraction de minerais	116,97	
Charbon	133,21	
Pétrole brut et gaz naturel	105,90	
<u>Construction</u>		
Génie civil	133,01	
Construction lourde	130,63	
Constructions spéciales	152,03	
<u>Transports et Énergie</u>		
Transports urbains et régionaux	99,15	
Transports routiers	117,34	
Téléphones	103,35	
Electricité, gaz, service hygiène	121,77	
<u>Commerce, total</u>		
Commerce de gros	100,74	
Commerce de détail	70,43	
<u>Services divers</u>		
Hotels, motels, ...	52,77	
Teintureries, laveries	59,04	

N.B. La pondération 100 est établie sur la base des industries manufacturières seulement.

III/1/66

Pour le Japon et pour la même année 1966 on obtient une dispersion des salaires employés et ouvriers qui va de 55 dans l'habillement à 132 dans le pétrole mais l'écart apparent est inférieur à la réalité car l'enquête ne couvre que des entreprises de plus de 30 personnes.

TABLEAU 33

Dispersion des salaires au Japon, 1966

100 = salaire moyen toutes industries, firmes 30 employés ou plus

Toutes industries occupant 30 employés ou plus	Toutes firmes + 30 employés
Ensemble	100
Industries extractives	105,88
Construction	98,81
Total industrie manufacturière	92,23
Alimentation	79,96
Tabac	122,37
Textiles	62,92
Habillement	55,26
Bois	69,26
Meubles	74,09
Papiers, pâtes	96,41
Imprimerie	119,62
Chimie	111,87
Pétrole	132,06
Caoutchouc	84,02
Cuir	80,76
Céramique, brique	92,66
Sidérurgie	126,00
Métaux non ferreux	109,07
Produits métallurgiques	90,39
Machines	101,28
Equipement électrique	81,24
Matériel de transport	111,45
Machines précision	90,65
Diver manufact.	78,05
Commerce gros + détail	92,30
Finances + assurances	127,95
Immobilier, locations	120,14
Transport et commun.	118,90
dont transport	116,33
communications	128,67
Electricité, gaz, eau	149,65

P.S. - Les chiffres existent séparément pour le personnel de production et les autres membres du personnel, les hommes et les femmes, toujours dans la classification par dimension d'entreprises.

Source : Statistical Yearbook, 1969

En ce qui concerne la Grande-Bretagne, on peut retrouver la dispersion à partir de l'enquête de 1964. Encore une fois le textile est au plus bas, l'édition, la chimie, l'industrie électrique et automobile se retrouvent dans le peloton de tête. L'éventail paraît moins resserré qu'en Allemagne mais plus que dans les autres pays de la Communauté.

Il faudrait posséder les valeurs ajoutées par tête aux mêmes dates pour reconnaître les évolutions de coût de main-d'oeuvre par unité produite. Mais les variations d'industrie à industrie recouvrent des facteurs extrêmement différents : la localisation régionale, la proportion d'hommes et de femmes, plus encore l'animation moyenne des entreprises.

C'est par l'écart entre les salaires masculins et féminins, la forte proportion de main-d'oeuvre féminine qu'elle emploie, sa localisation en dehors des régions plus dynamiques, que s'explique presque partout le désavantage de l'industrie textile.

L'enquête sur les salaires de 1968 permet de retrouver les différences régionales industrie par industrie. Mais ce qui est plus important à considérer, c'est la variation des rémunérations avec la dimension des établissements ou des entreprises. On la retrouve presque partout. Tout au plus a-t-on constaté dans l'enquête de 1966 un léger creux dans l'intervalle de 250 à 500 personnes, qui tient au rôle de l'industrie textile dans la moyenne. Le tableau suivant fait ressortir, pour l'ensemble des industries manufacturières le rapport des salaires directs et des coûts totaux de main-d'oeuvre à l'heure, suivant les entreprises ou établissements rangés par dimension croissante.

Tableau 3A

**Indices de gain horaire brut, par taille des établissements**  
(Ensemble : hommes et femmes)

Pays	Taille (nombre de salariés) des établissements									Ensemble
	10-19	20-49	50-99	100-199	200-499	500-999	1000-1999	2000-4999	≥ 5000	
<b>Ensemble des industries</b>										
Deutschland	98	98	97	96	97	98	100	105	112	100
France	96	96	93	94	98	105	110	117	111	100
Italia	91	91	93	96	99	104	114	116	125	100
Nederland	95	94	94	95	99	104	114	112	114	100
Belgique-België	90	90	93	94	99	106	111	117	118	100
Luxembourg	76	76	81	83	91	100	114			100
<b>Industries manufacturières</b>										
Deutschland	94	93	94	94	97	100	102	105	115	100
France	96	94	91	92	96	105	110	119	117	100
Italia	81	85	89	95	99	106	116	119	128	100
Nederland	91	91	93	95	100	106	112	112	114	100
Belgique-België	88	88	91	95	100	106	110	120	120	100
Luxembourg	69	67	73	81	82	90	110			100

(<sup>1</sup>) On observe toutefois qu'à ce niveau d'ensemble des industries manufacturières, les variations des salaires en fonction de la taille des établissements peuvent aussi être en partie attribuées — dans une mesure plus ou moins grande — à des facteurs structurels (différences, d'une industrie à l'autre, dans la distribution des effectifs par taille des établissements).

Source : OSCE, "Enquête sur les salaires" Statistiques sociales  
Série spéciale 8, 1966

Cette constatation a évidemment un lien étroit avec les différences de productivité selon la dimension des établissements ou même des entreprises, que les recensements industriels avaient mis en évidence. Les conséquences politiques sont majeures, puisque cette situation fait apparaître une opposition entre l'accroissement des revenus réels des salariés et le maintien d'entreprises à trop petite échelle.

Sans doute la productivité n'est-elle pas seule en cause : et sur ce point, comme à travers tous les problèmes concernant les salaires, le rôle des syndicats, leur importance, leur structure font sentir à leur tour leurs effets.

Suivant les pays la structure des syndicats varie très profondément. L'Allemagne et les Etats-Unis en ont regroupé la plupart dans une organisation unique. Au contraire, la France, l'Italie, la Belgique, les Pays-Bas et aussi le Japon ont deux ou plusieurs organisations, dont les orientations politiques ou confessionnelles sont différentes. Ce qu'il y a de commun à tous ces cas c'est que l'organisation, unique ou pluraliste, est elle-même articulée suivant les secteurs de l'économie. Aux Etats-Unis, en outre, les syndicats sont organisés à l'intérieur de chaque grande entreprise. La structure britannique offre une unité apparente, un pluralisme très poussé dans les faits, car les organisations réunies dans le Trade Unions Congress ne sont pas particulières à des branches déterminées mais recrutent aussi bien des adhérents dans tous les secteurs.

Ces structures ont naturellement des répercussions importantes, plus sans doute que la part des salariés qui cotisent aux syndicats. L'affiliation est particulièrement faible en France, aux Etats-Unis et au Japon.

TABLEAU 35 - SYNDICATS

	Effectifs syndiqués en mio	en % de la population salarisée - 1969 4e tr.
USA	16.7	22.0 %
UK	10.0	40.0 %
Japon	9.4	20.0 %
Allemagne	8.0	36.0 %
Italie	7.0	35.0 %
France	3.2	16.0 %
Pays-Bas	1.2	27.0 %
Belgique	1,6 (1)	57.0 % (1)

Source : Trade Unions - n° 10 - Nicolas Harmann "The Economist"

(1) en 1965

Le pluralisme syndical, et plus encore la concurrence comme en Grande-Bretagne, peut pousser davantage à la surenchère que le rassemblement dans une organisation fortement consciente de ses responsabilités. L'Allemagne, la Suède, et de nouveau aujourd'hui les Pays-Bas sont probablement les exceptions - où les syndicats aient pris conscience de l'ensemble des conditions économiques qui déterminent la rémunération réelle des travailleurs : orientation des dépenses et recettes publiques, modes de financement des investissements, changement de structure de l'économie, plutôt que de s'attacher à des hausses de rémunérations nominales qui risquent d'être partiellement reprises par la hausse des prix.

Dans la concurrence internationale deux réalités différentes sont à distinguer clairement : le coût moyen de la main-d'oeuvre par unité de produit, les disparités autour de la moyenne.

Dans la concurrence considérée branche par branche, la manière dont les salaires se forment, les disparités par rapport au niveau moyen réclament une analyse approfondie. On a mis en évidence dans ce chapitre les variations importantes déjà entre les pays de la Communauté, mais surtout avec leurs concurrents extérieurs, de l'écart entre les salaires masculins et féminins. Inévitablement les industries employant beaucoup de main-d'oeuvre féminine apparaissent avantagées dans les pays où elle est relativement plus mal payée. Si en outre cette différenciation se couple avec un système traditionnel comme au Japon, où le salaire s'accroît avec l'âge et l'ancienneté, où donc il est très bas pour la main-d'oeuvre jeune, une industrie comme l'électronique employant essentiellement de jeunes femmes aura pour des raisons institutionnelles un avantage concurrentiel presque imparable.

De même la part de la sécurité sociale qui est une charge annexe aux salaires, celle qui est couverte par les ressources publiques générales diffèrent profondément de pays à pays. A ce titre on découvre une différence importante entre la Communauté et la Grande-Bretagne. La Communauté pratique largement un financement fondé sur

les salaires eux-mêmes. La Grande-Bretagne n'a que des cotisations sociales très modestes de l'ordre de 6% des salaires. Le reste passe par le budget, auquel contribuent aussi bien les non salariés que les entreprises employant beaucoup de capitaux et peu de main-d'oeuvre. Ainsi les entreprises de la Communauté supportent à plein les coûts du travail. La Grande-Bretagne apporte aux entreprises de main-d'oeuvre un certain allègement, difficile d'ailleurs à calculer : il faudrait savoir de combien le haut niveau des impôts directs amène à remonter les rémunérations versées. Au contraire, dans la comparaison avec les Etats-Unis qui ont des rémunérations directes élevées, des charges annexes très faibles, il n'y a pas de difficulté majeure. Que presque tout prenne la forme de rémunération directe ou qu'une part importante soit constituée par des charges annexes au salaire, il n'y a pas de transfert de secteur à secteur, de catégorie sociale à catégorie sociale comme dans le système britannique.

Ainsi quand pour des raisons institutionnelles, qu'elles soient la coutume, l'organisation syndicale ou la loi, il y a de pays à pays, pour des catégories déterminées de main-d'oeuvre, des déviations très inégales par rapport à la moyenne, on reconnaît ce qui fait l'essence même d'une distorsion de la concurrence. D'un mot elle pourrait se définir comme l'écart des écarts.

En ce qui concerne le niveau moyen des salaires, on pouvait penser que, même accru des charges sociales des employeurs, il ne pouvait expliquer durablement une difficulté ou au contraire une facilité dans la concurrence. Quand les salaires ne sont pas assortis à la productivité, ou quand les mécanismes de redistribution sociale ne jouent pas efficacement sans provoquer l'inflation, on peut être bien sûr que les décalages provisoires ne se maintiendront pas. Ou bien l'avance des salaires sera plus forte ailleurs, ou bien des ajustements monétaires deviendront inévitables qui rétabliront un meilleur équilibre des coûts. Ainsi le mouvement des salaires peut bien provoquer des déséquilibres temporaires. En tendance les salaires finissent par traduire la situation d'ensemble de l'économie. On le

vérifie par la relation relativement constante qui les relie à l'ensemble du revenu national à prix courants.

Il n'en reste pas moins qu'un changement fondamental est en train de se produire. Des hausses de salaires massives avaient été consenties dans beaucoup de pays au lendemain de la guerre. Peu à peu les syndicats avaient appris qu'ils ne pouvaient en tirer durablement un accroissement de leur pouvoir d'achat. Aussi étaient-elles devenues un phénomène isolé et sporadique. On les avait retrouvées à de rares intervalles en France, puis par à-coups en Allemagne, en Italie, aux Pays-Bas. Souvent elles ont été obtenues après une période où la productivité avait monté plus que les salaires; elles avaient ainsi le caractère d'un rattrapage, et les progrès antérieurs permettaient de les absorber. De la sorte, même si elles affectaient un seul pays, elles n'entraînaient pas de dévaluation, et d'autant moins, par exemple aux Pays-Bas, que la monnaie avait été longtemps sous-évaluée.

Dans les deux dernières années, il se passe tout autre chose. Les hausses de 12, de 15, de 18% par an se généralisent. Que depuis longtemps elles soient courantes au Japon, même si maintenant elles s'accélèrent, c'est à la rigueur concevable quand les accroissements de productivité, qui atteignent 12% par an, en absorbent la plus grande part. Ce qui s'est déclenché aux Etats-Unis, ce qui s'étend aujourd'hui à l'Allemagne, ce qui s'accélère aux Pays-Bas et en Italie, ce qui s'amplifie encore en Grande-Bretagne, fait entrer le monde dans une phase nouvelle. Elle a commencé quand les Etats-Unis, en 1966, sont brusquement sortis de la stabilité des prix qu'ils avaient conciliée avec la reprise de l'expansion : jusque-là, ils jouaient comme une sorte de butoir qui limitait les inflations ailleurs; et le fait est que, la France mise à part, aucun pays industrialisé n'avait, depuis les grands réajustements de parité en 1949, été condamné à une dévaluation. Aujourd'hui aucun pays ne connaît plus la stabilité, ne fait plus barrage par la concurrence.

Ce qui est en train de s'uniformiser, ce sont des hausses de salaires nominaux, à des taux dont on peut bien être sûr qu'ils ne peuvent être absorbés par les profits. Il en résulte une conséquence singulière : au lieu que productivité et salaires se combinent pour établir un équilibre, des hausses uniformisées de salaires auront des répercussions très inégales sur les coûts suivant les taux de croissance de la productivité.

Si l'industrie d'un pays est coincée entre des hausses de salaires aussi fortes qu'ailleurs, une productivité à progrès plus lents, des prix limités par la concurrence internationale et la fixité du taux de change, les profits peuvent se trouver réduits, les investissements aussi, finalement le taux d'activité et d'emploi. A quoi s'ajoutent, pour maintenir un équilibre extérieur, des restrictions délibérées de la demande interne. Telle est la situation de la Grande-Bretagne.

Celle des Etats-Unis est différente. La capacité d'emprunter presque sans limite pour combler le déficit croissant de la balance des paiements a conduit à renoncer même aux dernières restrictions de crédit : dès lors les entreprises sont d'autant plus prêtes à laisser monter les salaires que rien ne les empêche de les répercuter dans les prix. Une situation analogue, pour des raisons opposées, se manifeste dans les pays qui, malgré la hausse des salaires et des prix, et parce qu'il n'y a plus le butoir américain, connaissent encore des excédents de balance des paiements amplifiés par des afflux de capitaux : c'est le cas de l'Italie, des Pays-Bas et de l'Allemagne.

Ces mouvements de capitaux ne font pas partie des conditions durables de concurrence. Trois hypothèses se présentent alors. Ou bien ces hausses de salaire ne sont partout qu'une fièvre passagère et les travailleurs s'apercevront du caractère illusoire des satisfactions qu'ils en retirent; on reviendra alors à des hausses différenciées suivant les taux de productivité, et un équilibre normal entre les pays pourra se rétablir. Ou bien les pays réagiront avec

une vigueur inégale contre ce mouvement d'inflation, en fonction des pressions de l'opinion qui ne sont pas partout les mêmes; dès lors le désordre monétaire ne pourra manquer de se poursuivre dans le domaine international. Ou bien finalement l'étrange phénomène d'aujourd'hui se prolongerait, c'est-à-dire des hausses de salaire à des rythmes partout comparables, de l'ordre de 12 à 15% par an. Ce serait alors les différences dans les progrès de la productivité qui se traduiraient directement dans les conditions de concurrence. Elles permettraient de prévoir à l'avance, et à coup sûr, quelles monnaies ne pourront manquer d'être réévaluées, quels pays se condamneraient à terme à des dévaluations successives.



CHAPITRE 2 - LE COUT DES CAPITAUX

A côté de coûts de main-d'oeuvre où la productivité compense les hausses nominales, le montant et les formes de l'épargne globale sont un élément fondamental de la capacité de concurrence. Car cette épargne permet de couvrir les investissements qui commandent la croissance et, si elle est spontanée plutôt que d'être imposée par l'inflation, assure la stabilité.

A. Mesure et sources de l'épargne

Encore faut-il la prendre dans sa totalité, c'est-à-dire aussi bien l'excès des recettes publiques sur les dépenses courantes, que l'excès des bénéfices après impôts, mais accrus des amortissements, sur les distributions aux actionnaires et les dépenses de consommation des entrepreneurs individuels, à quoi s'ajoute finalement l'épargne des particuliers. Et même l'accroissement de la monnaie en circulation, qui se retrouve nécessairement en encaisses d'entreprises ou de ménages, ou le développement des comptes bancaires, correspondent aussi bien que les placements à moyen ou à long terme à des revenus non consommés, c'est-à-dire à une épargne. Si l'épargne globale est supérieure à l'investissement brut, elle se retrouve en excédent extérieur; si elle y est inférieure, il doit y avoir apport de capitaux ou liquidation de réserves pour financer un déficit. Et de même un déficit des finances publiques vient en déduction de l'épargne ou, si l'on préfère, entre dans les charges à couvrir par elle.

Ainsi la structure financière des différentes économies se résume dans des comptes capital simplifiés où apparaissent les différentes formes d'épargne et leur emploi. Sans doute le montant des investissements, leur part dans le revenu national, sont-ils soumis à des à-coups suivant leur conjoncture. L'élément le plus instable d'un compte capital reste les variations de la balance extérieure, qui peut subir de brusque retournements.

TABIEAU 1

STRUCTURE FINANCIERE DES DIFFERENTS PAYS EN 1968

	Allemagne Mrd DM	France Mill. FF	Italie Mrd Lires	Pays-Bas Mill. Fl.	Belgique Mrd FB	Luxembourg 1967
1. Formation Brute de Capital Fixe	120,28	155603	9045	24240	218,7	8883
a) des entreprises	99,54 <sup>(a)</sup>	133375	7858	19490	185,7	7394 <sup>(d)</sup>
b) des administrations	20,74	22228 <sup>(c)</sup>	1187	4750	33,6	1439 <sup>(e)</sup>
2. Accroissement de stocks	10,20	9578	185	1400	8,8	0
3. Formation Brute de Capital FBC (1 + 2)	130,48	165181	9230	25640	229,3	8883
4. Amortissements	58,65	67840	3854	7820	97,7	5844
a) des entreprises	55,93	66580	3712	7240	95,4	5468 <sup>(e)(f)</sup>
b) des adm. publiques	2,73	1260	142	580	2,3	376 <sup>(f)</sup>
5. Epargne	83,67	90699	7078	18070	130,5	3551
a) des sociétés	8,56	21229 <sup>(a)</sup>	1197 <sup>(a)</sup>	4200 <sup>(a)</sup>	18,9 <sup>(a)</sup>	- 700 <sup>(a)</sup>
b) des ménages	52,46	49499	5226	9080 <sup>(a)</sup>	108,3 <sup>(a)</sup>	3486 <sup>(a)</sup>
c) des adm. publiques	22,65	19971	655	4790	2,8	765
6. Déficit (+) ou excédent (-) de la Nation en compte courant	- 11,34	+ 6642	- 1702	- 250	+ 1,1	- 512
7. Financement de FBC (4 à 6)	130,48	165181	9230	25640	229,3	8883

(a) Y compris les organismes privés sans but lucratif

(b) Une augmentation de travaux de construction de logements est introduite ici dans la FBCF

(c) Y compris la plus-value sur stocks

(d) La FBCF des PTT, des centrales hydro-électriques et de l'aviation est comprise dans la FBCF des entreprises depuis 1963

(e) Y compris ajustements statistiques

(f) Les amortissements des PTT, centrales hydro-électriques et de l'aviation sont compris dans amortissements des entreprises depuis 1960

Source : OSCE 1969

TABLEAU 2STRUCTURE FINANCIERE DE LA GRANDE-BRETAGNE en 1969

- en millions de livres -

1. Amortissements		
a) des entreprises		3443
b) des administrations publiques		251
2. Epargne		
a) des sociétés		811
b) des ménages		1631
c) des administrations publiques		2843
3. Transferts nets de capital en provenance du reste du monde		0
4. Formation Brute de Capital de la Nation		8637
Formation intérieure Brute de Capital		8221
Prêts nets au reste du monde		416

Source : Comptes Nationaux de l'O.C.D.E. 1953-1969

TABLERAU 3

SOURCES ET UTILISATION DE L'ÉPARGNE BRUTE AUX U.S.A.  
en 1969 (millions de \$)

Épargne brute privée	134950
- Épargne des ménages	37641
- Épargne des entreprises	23875
Réajustement des amortissements des entreprises	- 5424
Amortissement des entreprises	49752
Amortissement des Non corporate	29106
	0
Surplus du Gouvernement ou déficit (-)	+ 8654
Federal	9303
State and local	- 649
<hr/>	
Investissement brut	138934
- Investissement brut intérieur	139819
- Investissement étranger net	- 885
Ajustements statistiques	- 4670

Source : Survey of Current Business, juillet 1970

TABLEAU 4STRUCTURE FINANCIERE DU JAPON

Année fiscale 1968

(en milliards de yen)

## Formation brute de capital intérieur

- Formation de capital fixe	17.865,9
- Accroissement des stocks	2.419,4
- Prêt net au reste du monde	547,1
	20.832,4
Total	20.832,4

## Epargne brute

- Provisions pour amortissement du capital fixe	6.959,0
- Amortissement	6.620,3
- Epargne des entreprises privées	3.516,6
- Epargne des particuliers et des institutions à but non lucratif	6.601,4
- Epargne du Gouvernement	3.625,0
- Erreur statistique	130,5
	20.832,4
Total	20.832,4

Source : Japan Statistical Yearbook, 1969

Tous ces éléments peuvent être rapportés au produit national. Ainsi sont mis en évidence la formidable épargne au Japon, son niveau élevé dans les pays de la Communauté, le niveau plus faible en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis. Mais on a déjà observé que le prix relatif des biens capitaux, que ce soit l'équipement ou la construction, comparé au niveau général des prix qui entrent dans le revenu global, exige qu'une correction soit introduite. Car le même pourcentage d'épargne permet en termes réels d'assurer un investissement d'autant plus élevé par rapport au produit national que les prix relatifs en sont plus bas.

TABLÉAU 5

STRUCTURE FINANCIÈRE DES DIFFÉRENTS PAYS EN  
POURCENTAGE DU PRODUIT NATIONAL BRUT  
EN 1968

	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique	Luxembourg
Amortissements	11,0	10,2	8,2	8,5	9,4	16,5
a) des entreprises	10,5	10,0	7,9	7,9	9,2	15,4
b) des Adm. publiques	0,5	-0,2	0,3	0,6	0,2	1,1
Épargne	15,7	13,6	15,1	19,7	12,5	10,0
a) des sociétés	1,6	3,2	2,5	4,5	1,8	- 1,9
b) des ménages	9,9	7,4	11,1	9,9	10,4	9,8
c) des Adm. publiques	4,2	3,0	1,5	5,3	0,3	2,1
Déficit (+) ou excédent (-) de la Nation en compte courant	- 2,2	+ 0,9	- -3,8	- 0,2	+ 0,1	- 1,5
Financement de F B C	24,5	24,7	19,5	28,0	22,0	25,0
PNB utilisés aux prix du marché	529,80 Mrd DM	625.138 Mio FF	46741 Mrd Lit	91330 Mio Fl	1035,8 Mrd FB	37926 Mio Flbg

Source : O.S.C.E. 1969 cf. notes tableau 1

TABLEAU 6

STRUCTURE FINANCIERE DE LA GRANDE-BRETAGNE EN  
POURCENTAGE DU P.N.B. EN 1969

1.	<u>Amortissements</u>	
	a) des entreprises	7,5
	b) des administr. publiques	0,5
2.	<u>Epargne</u>	
	a) des sociétés	1,8
	b) des ménages	3,6
	c) des administr. publiques	6,2
3.	<u>Transferts nets de capital en</u> <u>provenance du reste du monde</u>	0
4.	<u>Formation brute de capital</u> <u>de la Nation</u>	18,9
	Formation intérieure brute de capital	17,9
	Prêts nets au reste du monde	0,9

P.N.B. aux prix du marché : 45.765 millions £

Source : Comptes nationaux O.C.D.E. 1953-69

TABLEAU 7

SOURCE DE L'EPARGNE BRUTE AUX U.S.A. EN  
PROVENANCE DU P.N.B. EN 1969

<u>Epargne brute privée</u>	14,3
- Epargne des ménages	4,0
- Epargne des entreprises	2,4
- Réajustement des amortissements des entreprises	- 0,5
- Amortissements des entreprises	5,3
- Amortissements des non corporate	3,1
<u>Surplus du Gouvernement en déficit (+)</u>	0,9
- Federal	1,0
- State and Local	- 0,1

PNP aux prix du marché : 880,8 Mrd \$

Source : Survey of Current Business, juillet 1970

TABLEAU 8

STRUCTURE FINANCIERE DU JAPON EN  
POUR CENTAGE DU P.N.B. EN 1968

Epargne brute

- Provision pour amortissements du capital fixe	13,2
dont (amortissements)	(12,5)
- Epargne des entreprises privées	6,7
- Epargne des particuliers et des institutions à but non lucratif	12,5
- Epargne du Gouvernement	6,8
- Erreur statistique	0,2
	<hr/>
Total	39,4

P.N.B. au prix du marché en 1968 = 52780,3 milliards de yens

Source : Japan Statistical Yearbook 1969

On a déjà ainsi une mise en évidence des parts respectives que prennent les épargnes d'entreprises, les épargnes publiques, les épargnes des particuliers. On peut les rapporter successivement aux investissements bruts et aux investissements nets dans l'ensemble de l'économie. Il va de soi que la part des épargnes d'entreprises est beaucoup plus considérable si on comprend l'amortissement dans les investissements que si on l'exclut. Les tableaux suivants mettent en évidence la sensibilité des modes de financement aux variations de la balance extérieure, qui absorbe une partie fluctuante de l'épargne ou qui vient au contraire en combler l'insuffisance. L'épargne des particuliers apporte une contribution spécialement élevée dans le cas de l'Italie et de la Belgique. Une certaine tendance se manifeste, pour l'ensemble de la Communauté, à un accroissement de la part couverte par les ménages, une décroissance de celle qui est procurée par les administrations publiques. Cette même décroissance s'observe aux Etats-Unis et au Japon alors qu'au contraire il y a une montée extrêmement forte dans le cas du Royaume-Uni.

TABLEAU 9

## SOURCES DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS BRUTS (%)

	Ménages	Entreprises	Administrations	Extérieur	Erreur statistique	Total
<u>Allemagne</u>						
1960	35,8	39,8	30,3	- 5,9	-	100
1962	30,2	39,1	30,5	+ 0,2	-	100
1964	33,0	39,9	27,9	- 0,8	-	100
1966	32,4	44,4	24,1	- 0,9	-	100
1968	40,2	49,4	19,5	- 9,1	-	100
<u>France</u>						
1960	27,9	56,3	16,5	- 0,7	-	100
1962	31,7	52,0	13,8	+ 2,5	-	100
1964	26,8	50,4	18,3	+ 4,5	-	100
1966	27,7	51,1	18,2	+ 3,0	-	100
1968	30,0	53,1	12,9	+ 4,0	-	100
<u>Italie</u>						
1960		89,0	14,7	- 3,7	-	100
1962	48,8	38,5	15,4	- 2,7	-	100
1964	48,5	40,0	16,8	- 5,3	-	100
1966	61,2	53,3	3,1	-17,6	-	100
1968	56,6	53,2	8,6	-18,4	-	100
<u>Pays-Bas</u>						
1960	35,2	53,5	22,1	-10,8	-	100
1962	31,8	52,7	19,5	- 4,0	-	100
1964	36,1	46,0	14,2	+ 3,7	-	100
1966	35,3	44,5	16,7	+ 3,5	-	100
1968	35,4	44,6	21,0	- 1,0	-	100
<u>Belgique</u>						
1960	44,0	62,9	5,6	- 1,3	-	100
1962	43,5	54,9	4,6	- 3,0	-	100
1964	40,7	50,5	9,0	- 0,2	-	100
1966	45,3	45,0	7,7	+ 2,0	-	100
1968	47,5	49,8	2,2	+ 0,5	-	100
<u>CEE</u>						
1960		83,0	21,0	- 4,0	-	100
1962	34,9	44,6	20,5	-	-	100
1964	34,1	44,4	20,9	+ 0,6	-	100
1966	35,9	48,1	17,6	- 1,6	-	100
1968	39,0	51,0	14,7	- 4,7	-	100
<u>Royaume-Uni</u>						
1960	18,0	75,7	4,8	+ 5,5	- 4,0	100
1962	20,1	66,5	14,8	- 2,6	+ 1,2	100
1964	20,4	65,5	9,8	+ 5,8	- 1,5	100
1966	23,1	59,1	20,3	- 0,9	- 1,6	100
1968	18,3	55,6	24,4	+ 3,3	- 1,6	100
<u>Rtats-Unis</u>						
1960	19,0	84,0		- 1,9	- 1,1	100
1962	21,6	80,4		- 2,5	+ 0,5	100
1964	23,2	83,0		- 5,0	- 1,2	100
1966	22,9	79,5		- 1,7	- 0,7	100
1968	24,8	76,6		+ 0,2	- 1,6	100
<u>Japon</u>						
1960	34,0	70,1		- 1,0	- 3,1	100
1962	32,9	68,4		+ 0,2	- 1,5	100
1964	30,5	63,1		+ 1,7	+ 4,7	100
1966	35,7	66,1		- 3,6	+ 1,8	100
1968	33,2	64,3		- 1,9	+ 4,4	100

Source : OCDE Comptes Nationaux

TABLEAU 10

## SOURCES DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS NETS (%)

	Ménages	Sociétés	Administrations	Extérieur	Erreur statistique	Total
<u>Allemagne</u>						
1960	53,9	12,1	43,2	- 8,8	-	100
1962	47,2	7,2	45,4	+ 0,2	-	100
1964	52,3	7,5	41,6	- 1,4	-	100
1966	55,9	7,3	38,3	- 1,5	-	100
1968	73,0	11,9	31,5	-16,4	-	100
<u>France</u>						
1960	44,0	31,8	25,3	- 1,1	-	100
1962	51,0	23,7	21,3	+ 4,0	-	100
1964	42,6	22,1	28,1	+ 7,2	-	100
1966	45,2	21,4	28,5	+ 4,9	-	100
1968	50,9	21,8	20,5	+ 6,8	-	100
<u>Italie</u>						
1960		84,9	20,9	- 5,8	-	100
1962	73,5	9,2	21,4	+ 4,1	-	100
1964	78,3	5,4	24,9	- 8,6	-	100
1966	109,2	19,6	2,7	-31,5	-	100
1968	97,2	22,3	12,2	-31,7	-	100
<u>Pays-Bas</u>						
1960	53,4	33,0	30,0	-16,4	-	100
1962	50,2	29,4	26,7	- 6,3	-	100
1964	52,7	24,4	17,5	+ 5,4	-	100
1966	52,3	21,1	21,4	+ 5,2	-	100
1968	50,9	23,6	26,9	- 1,4	-	100
<u>Belgique</u>						
1960	93,2	23,4	13,9	- 2,8	-	100
1962	81,9	16,8	6,9	- 5,6	-	100
1964	70,1	16,3	14,0	- 0,4	-	100
1966	75,9	9,3	11,4	+ 2,4	-	100
1968	82,7	14,4	2,1	+ 0,8	-	100
<u>CEE</u>						
1960		75,2	31,0	- 6,2	-	100
1962	55,1	14,3	30,6	-	-	100
1964	54,2	13,6	31,3	+ 0,9	-	100
1966	60,3	15,3	27,1	- 2,7	-	100
1968	67,2	18,4	22,6	- 8,2	-	100
<u>Royaume-Uni</u>						
1960	30,4	64,0	3,1	+ 9,2	- 6,7	100
1962	37,1	43,9	21,7	- 4,9	+ 2,2	100
1964	33,1	48,2	11,7	+ 9,5	- 2,5	100
1966	39,9	34,1	30,3	- 1,6	- 2,7	100
1968	31,7	27,9	37,5	+ 5,7	- 2,8	100
<u>Etats-Unis</u>						
1960	42,0	33,1	31,6	- 4,2	- 2,5	100
1962	49,3	37,2	18,0	- 5,6	+ 1,1	100
1964	53,2	40,8	20,2	-11,5	- 2,7	100
1966	47,2	39,9	18,1	- 3,5	- 1,5	100
1968	54,3	33,2	15,5	+ 0,5	- 3,5	100
<u>Japon</u>						
1960	48,7	25,9	31,3	- 1,4	- 4,5	100
1962	48,4	19,2	34,3	+ 0,3	- 2,2	100
1964	45,9	16,7	27,9	+ 2,5	+ 7,0	100
1966	57,1	18,7	27,1	- 5,8	+ 2,9	100
1968	49,7	22,4	24,2	- 2,9	+ 6,6	100

Source : O.C.D.E. Comptes Nationaux

On peut résumer les tendances en faisant apparaître pour chaque pays le taux de croissance ou éventuellement de décroissance des différentes sources d'épargne et leur élasticité par rapport au produit global, c'est-à-dire le pourcentage dont elles varient pour un pourcentage donné de variation du produit global lui-même.

Tableau 11

**TAUX DE CROISSANCE OU DE DECROISSANCE DES DIFFERENTES SOURCES D'EPARGNE  
ET LEUR ELASTICITE PAR RAPPORT AU PRODUIT GLOBAL**

	Taux de croissance (+) ou de décroissance (-) des différentes sources d'épargne			Taux de croissance du PNN au prix du marché	Elasticité par rapport au PNN		
	Sociétés	Ménages	Administrations		Sociétés	Ménages	Administrations
<b>Allemagne</b>							
1962/1960	- 22,2	+ 1,8	+ 21,6	+ 18,0	+ 1,2	+ 0,1	+ 1,2
1964/1962	+ 20,3	+ 33,4	+ 8,6	+ 16,2	+ 1,2	+ 2,1	+ 0,5
1966/1964	+ 0,6	+ 15,7	- 14,8	+ 15,8	+ 0,3	+ 1,0	- 0,9
1968/1966	+ 45,8	+ 20,3	- 15,7	+ 9,3	+ 4,9	+ 2,2	- 1,7
<b>France</b>							
1962/1960	- 8,4	+ 42,3	+ 3,0	+ 21,0	- 0,4	+ 2,0	+ 0,1
1964/1962	+ 25,5	+ 12,7	+ 78,5	+ 23,6	+ 1,1	+ 0,5	+ 3,3
1966/1964	+ 16,5	+ 21,1	+ 19,9	+ 15,8	+ 1,0	+ 1,3	+ 1,3
1968/1966	+ 11,2	+ 19,6	- 12,1	+ 17,5	+ 0,6	+ 1,1	- 0,7
<b>Italie</b>							
1962/1960	n.d.	n.d.	+ 38,7	+ 25,2	n.d.	n.d.	+ 1,5
1964/1962	- 43,8	+ 11,2	+ 21,3	+ 25,0	- 1,7	+ 0,4	+ 0,8
1966/1964	+259,4	+ 26,7	- 90,0	+ 16,5	+15,7	+ 1,6	- 5,4
1968/1966	+ 38,7	+ 14,5	+434,1	+ 18,7	+ 2,0	+ 0,8	+ 23,2
<b>Pays-Bas</b>							
1962/1960	- 8,0	- 2,7	- 8,0	+ 13,2	- 0,6	- 0,2	- 0,6
1964/1962	+ 26,0	+ 58,9	0	+ 28,9	+ 0,9	+ 2,0	0
1966/1964	0	+ 14,8	+ 41,8	+ 21,3	0	+ 0,7	+ 1,9
1968/1966	+ 34,4	+ 32,2	+ 48,9	+ 22,1	+ 1,5	+ 1,4	+ 2,2
<b>Belgique</b>							
1962/1960	- 0,8	+ 27,7	(1)	+ 14,4	- 0,1	+ 1,9	0
1964/1962	+ 42,7	+ 28,6	+167,7	+ 20,1	+ 2,1	+ 1,4	+ 8,3
1966/1964	- 28,7	+ 27,5	- 7,0	+ 17,5	- 1,6	+ 1,6	- 0,4
1968/1966	+ 57,9	+ 10,1	- 52,9	+ 13,3	+ 4,3	+ 0,7	- 4,0
<b>Royaume Uni</b>							
1962/1960	- 39,1	+ 19,8	+570,5	+ 12,0	- 3,2	+ 1,6	+ 47,5
1964/1962	+ 82,6	+ 30,2	- 17,0	+ 15,3	+ 5,4	+ 2,0	- 1,1
1966/1964	- 30,6	+ 19,3	+158,1	+ 14,2	- 2,1	+ 1,3	+ 1,1
1968/1966	- 10,6	- 9,0	+ 41,9	+ 12,5	- 0,8	- 0,7	+ 3,3
<b>Japon</b>							
1962/1960	+ 1,0	+ 44,3	+ 59,5	+ 35,0	0	+ 1,3	+ 1,7
1964/1962	+ 20,3	+ 18,9	+ 11,4	+ 34,8	+ 0,6	+ 0,5	+ 0,3
1966/1964	+ 24,5	+ 38,1	+ 7,5	+ 25,5	+ 0,9	+ 1,5	+ 0,3
1968/1966	+126,0	+ 48,3	+ 54,2	+ 40,0	+ 3,1	+ 1,2	+ 1,3
<b>Etats-Unis (2)</b>							
1962/1960	+ 21,3	+ 26,8	- 38,3	+ 10,9	+ 1,9	+ 2,4	- 3,5
1964/1962	+ 23,4	+ 21,2	+ 26,2	+ 12,9	+ 1,8	+ 1,6	+ 2,0
1966/1964	+ 35,9	+ 24,2	+ 25,7	+ 19,1	+ 1,9	+ 1,3	+ 1,3
1968/1966	- 21,1	+ 24,0	- 17,6	+ 15,3	- 1,4	+ 1,5	- 1,1

(1) Epargne négative en 1960

(2) L'épargne des sociétés publiques constituées en sociétés est incluse dans l'épargne des administrations

Source : tableau dérivé de l'O.S.C.E. Comptes Nationaux 1970

**B. Les ressources financières des entreprises**

Si on abandonne le point de vue global de l'économie pour se tourner vers le secteur des entreprises, ce qui apparaît tout d'abord, c'est la diversité des formes que prennent les ressources auxquelles elles font appel. Elles sont toujours de quatre sortes : celles qui se tirent de l'exploitation elle-même, c'est-à-dire leur propre épargne brute; les émissions, qu'elles soient d'actions ou d'obligations; les fonds publics, qu'ils prennent la forme d'aides directes à l'investissement, de prêts ou de participations; enfin le recours au crédit bancaire qui peut être lui-même à court, à moyen ou à long terme.

Une remarque s'impose immédiatement : dans les besoins de financement des entreprises, il n'est pas possible de distinguer leurs investissements de leurs placements financiers. Tout d'abord l'investissement lui-même peut prendre la forme de participations dans des affaires existantes, où l'on acquiert ainsi tout ou partie des actifs. Et dans une mesure il peut y avoir un double emploi, qu'il faudra essayer de démêler : les entreprises du secteur productif ou aussi les institutions financières peuvent émettre dans le public, ou se faire octroyer des crédits, pour participer elles-mêmes à des émissions, ou pour consentir des crédits à d'autres.

Au bénéfice de cette remarque, il est possible de mettre en évidence d'importantes différences entre les pays dans la structure du financement pour le secteur des entreprises.

Le tableau suivant est tiré de la nouvelle série de l'O.C.D.E., les "Statistiques Financières" sans lesquelles les données les plus fondamentales sur les modes de financement et sur le coût de l'argent n'auraient pas été disponibles. Encore, comme les notes le font apparaître, les chiffres ne sont-ils pas pleinement comparables : suivant les pays le champ couvert par le tableau n'est pas le même.

TABLEAU 12

DIFFERENTES SOURCES DE FINANCEMENT POUR LES INVESTISSEMENTS  
REELS BRUTS ET PLACEMENTS FINANCIERS DES ENTREPRISES

(en %)

	Obligations	Actions	Crédits à long terme	Crédits à court terme	Epargne brute des entreprises	Divers
<u>Allemagne (1)</u>						
1966	- 0,7	3,4	10,3	7,0	71,7	8,3
1969	0,2	2,2	16,2	16,9	59,9	4,6
<u>France (2)</u>						
1964	2,3	5,0	16,0	11,7	65,0	-
1968	1,9	3,4	14,5	17,8	62,4	-
<u>Italie (3)</u>						
1964	5,7	4,6	16,4	20,6	50,4	2,3
1968	7,7	7,3	17,4	14,0	51,7	1,9
<u>Pays-Bas (4)</u>						
1964	1,1	1,1	16,8	19,3	55,3	6,4
<u>Royaume Uni (5)</u>						
1964	4,7	2,9	15,2	15,4	62,3	- 0,5
1969	2,8	3,6	3,6	8,3	80,5	- 0,7
<u>Etats-Unis (6)</u>						
1964	4,4	1,5	10,0	11,7	71,4	1,0
1968	9,6	- 0,6	8,4	16,8	60,3	5,5
<u>Japon (7)</u>						
1964	1,5	7,6	---50,1---		37,4	3,4
1969	1,2	2,0	---55,7---		38,6	2,5

- (1) Entreprises non financières publiques et privées, à l'exclusion du logement  
(2) Entreprises non financières, publiques et privées, à l'exclusion des entreprises individuelles  
(3) Entreprises non financières, publiques et privées  
(4) Entreprises manufacturières et de transport  
(5) Entreprises publiques et sociétés privées non financières  
(6) Entreprises privées non financières  
(7) Sociétés privées non financières

Sources : O.E.C.D. Financial Statistics, I 1970

Un tel tableau, compte tenu des incertitudes qui l'accompagnent, fait apparaître deux situations exceptionnelles.

L'une, c'est la part des émissions en Italie, seul pays où elles dépassent largement 10% du total. Mais on verra que dans ce total les obligations, principalement au bénéfice des entreprises publiques, sont pour une bonne part souscrites par le système bancaire. Partout ailleurs ce marché constitue un appoint. Il fluctue donc beaucoup plus profondément que le montant total des investissements des entreprises.

L'autre situation qui incite à la réflexion, c'est celle du Japon, c'est-à-dire la part relativement faible des ressources propres des entreprises, la part extraordinairement élevée des crédits bancaires.

Ces formes de financement des entreprises peuvent se raccorder aux sources d'épargne à travers un tableau complexe des flux financiers. C'est une analyse sur laquelle certains pays avaient pris de l'avance, notamment les Etats-Unis et la France. L'O.C.D.E. s'est efforcée de présenter ces flux sous une forme relativement homogène pour tous les pays qui en sont membres. Ce qu'il s'agit de faire apparaître, ce sont les détenteurs finaux des différentes formes d'actifs financiers - actions, obligations, autres titres, dépôts, monnaie qui se répartissent entre puissance publique, institutions monétaires et bancaires, entreprises, ménages, étranger. Il s'agit aussi de faire apparaître les transferts entre ces secteurs.

Une présentation aussi globale est nécessairement complexe pour chaque pays et se prête difficilement à la mise en comparaison. On préférera donc la décomposer à propos des analyses et des réflexions qui seront consacrées aux différentes formes de financement.

### C. Les charges financières

A partir de cette structure de l'épargne globale et des sources

de financement dans le secteur des entreprises, il est possible d'analyser les charges financières, d'en repérer l'incidence, de situer l'importance des formes de financement pour la capacité de concurrence.

Mais on observera immédiatement que la charge globale n'est pas ici une notion aussi claire que s'il s'agit des coûts de main-d'oeuvre, ou aussi bien des matières premières, de l'énergie ou des transports. En effet, une première conception ne viserait que les frais financiers extérieurs à l'entreprise, c'est-à-dire les intérêts, obligataires ou bancaires, et les commissions. Une deuxième y joindrait les dividendes, alors que nominalelement ils sont versés aux propriétaires mêmes de l'entreprise. Une troisième conception est beaucoup plus vaste : elle comprendra tous les revenus autres que la rémunération des salariés, composée elle-même des traitements, salaires et cotisations sociales à la charge des employeurs. Il y a là une application de la théorie générale des coûts d'opportunité. On entend par là non la rémunération que, pour des raisons quelquefois accidentelles, reçoit un facteur de production, mais ce qu'il pourrait obtenir dans une autre utilisation et qui est la véritable mesure de son coût réel pour l'économie. Ainsi peut-on considérer aussi bien qu'une entreprise est en mesure de développer ses capitaux propres qu'en leur assurant, compte tenu des degrés de risque, des avantages qui se comparent à ce que les propriétaires pourraient obtenir s'ils investissaient leurs disponibilités en dehors de l'entreprise même.

Cette interprétation rassemble les profits, les intérêts, les dividendes, les loyers, et en détermine la part globale dans la valeur ajoutée par secteur, estimée de telle sorte qu'elle corresponde aux revenus. Ce calcul doit s'opérer sur cette valeur nette, c'est-à-dire après déduction des amortissements, et au coût des facteurs, c'est-à-dire y compris éventuellement les subventions, et sous déduction des impôts indirects qui viennent majorer les prix.

Sur la base de matrices anciennes de relations inter-industrielles, l'Office Statistique des Communautés Européennes a calculé la

III/2/20

part globale de ces revenus dans les principaux secteurs, et qui est par définition le complément des rémunérations salariales.

TABLÉAU 13

COMMUNAUTÉ

PART DES PROFITS, INTÉRÊTS, DIVIDENDES, LOYERS DANS  
LA VALEUR AJOUTÉE NETTE AU COÛT DES FACTEURS DANS LES  
DIFFÉRENTES BRANCHES, en 1959

N° d'or- dre	Mini- bran- che	Désignation	CEE	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique
1	35	Service des administrations publiques	2,1	4,2	0	1	4	4
2	22	Produits de la fonderie	19	21	21	12	60	4
3	2	Charbon et autres combustibles solides	12	25	3	-	11	- 21
4	11	Fils, tissus, articles de bonneterie	19	19	13	23	29	14
5	31	Communications	22	35	0	22	28	1
6	16	Produits de l'imprimerie, de l'édition, etc	25	22	27	22	40	23
7	3	Dérivés du charbon	16	7	60	42	36	- 30
8	23	Machines non électriques, matériel ferroviaire, constr. électr	26	32	18	30	26	17
9	27	Bâtiments et ouvrages de génie civil	32	27	37	24	27	32
10	20	Produits de la sidérurgie non CECA	31	36	23	29	30	4
11	24	Machines, appareils et fournitures électriques	33	36	25	29	45	15
12	17	Produits en caoutchouc et amiante	32	36	28	36	28	4
13	29	Transports et auxiliaires des transports	26	33	19	25	26	15
14	6	Minéraux, produits à base de minéraux non métalliques	30	37	27	15	39	23
15	15	Pâtes à papier, carton, articles en ces matières	33	34	35	35	46	20
16	4	Minerais ferreux et non ferreux	29	19	31	3	-	-
17	25	Construction navale, véhicules et moteurs automobiles, cycles	38	39	22	44	29	41
18	10	Tabacs	42	57	25	22	30	46
19	19	Produits de la sidérurgie CECA	30	27	25	50	61	12
20	26	Instrumentation de précision et d'optique, etc.	42	25	33	61	50	46
21	14	Bois, ouvrages en bois et en liège	43	40	38	58	37	34
22	13	Cuir, ouvrages en cuir, chaussures	43	40	35	64	37	36
23	12	Articles d'habillement	44	35	45	79	26	37
24	18	Produits chimiques, fibres artificielles	37	42	30	39	42	20
25	21	Métaux et produits métalliques non ferreux	42	48	44	28	37	20
26	32	Services bancaires et d'assurances	50	57	52	32	44	43
27	9	Boissons	43	39	46	59	54	40
28	33	Autres services	53	52	55	46	39	61
29	8	Produits alimentaires divers	52	49	57	59	45	50
30	7	Viandes, produits laitiers, corps gras	55	48	50	61	44	83
31	30	Services du commerce	57	55	55	60	60	66
32	28B	Gaz, air comprimé, vapeur, eau publique, distribués	45	72	36	30	33	36
33	5B	Produits pétroliers	53	50	46	70	63	50
34	5A	Pétrole brut	45	7	41	82	65	-
35	28A	Electricité	54	67	44	42	56	41
36	1	Produits agricoles, de la sylviculture, de la pêche	80	83	83	81	80	90
37	34	Services du logement	96	94	92	100	100	100
<u>TOTAL des BRANCHES</u>			42	42	41	45	41	45

Source : O.S.C.B.

Veut-on au contraire prendre les charges financières au sens étroit ? A voir l'intensité des discussions sur le rôle et le niveau des taux d'intérêt, aussi bien que les plaintes des entreprises sur les charges qui pèsent sur elles, on pourrait croire que les données globales sont immédiatement disponibles sur ce que représente en moyenne, dans les coûts de production de l'industrie, le service des capitaux. Il n'en est rien. Les comptes nationaux mettent ordinairement ensemble les intérêts, les dividendes, les loyers, les profits, sous le titre de revenus de la propriété et de l'entreprise. Dispose-t-on d'autres sources, par exemple fiscales, sur le montant des intérêts et des dividendes perçus par les particuliers ? Il n'y aura pas de distinction entre les entreprises financières et non-financières, de sorte qu'on risque un double emploi, sans pouvoir mettre à part ce que les entreprises de production paient en net aux particuliers et aux banques. Il faut donc utiliser des données beaucoup plus fragmentaires, qui n'existent même pas dans tous les pays. Elles portent généralement sur des bilans consolidés du secteur entreprises. En tout état de cause, la part de l'endettement dans les ressources financières totales ne permet de passer au service annuel, c'est-à-dire à la charge sur l'exploitation, que moyennant une hypothèse hardie et simplificatrice sur le taux moyen d'intérêt, toutes sources de financement confondues.

Sous toutes ces réserves, on présentera ci-après les données qu'il a été possible de rassembler sur un certain nombre de pays et qui dégagent une image moyenne.

---

Tableau 14 a

<u>CHARGE FINANCIERE DES ENTREPRISES NON FINANCIERES</u>	
<u>EN FRANCE EN 1969</u>	
(en millions de francs)	
Intérêts payés	22412
Valeur ajoutée brute	597776
Part des intérêts dans la valeur ajoutée	3,7 %

Source · Comptes de la Nation 1969

---

Tableau 14 bINTERETS NETS PAYES PAR SECTEURAUX ETATS-UNIS EN 1969

(en Mio de \$)

Agriculture, forêt et pêche	2824
Industries extractives	165
Construction	179
Industries manufacturières	2717
Transports	1477
Communications	1058
Electricité, gaz et eau	2493
Commerce de gros et de détail	2501
Finance, assurances et immobilier	15393
Services	2147
Reste du monde	- 243
Total	30711

P.I.B. aux prix du marché : 943.500

Part des intérêts dans la valeur ajoutée : 3,26

Source · Survey of Current Business, juillet 1970

Tableau 14 cCHARGES FINANCIERES DES ENTREPRISES SOCIETAIRES POUR TOUTE  
L'INDUSTRIE, AU JAPON, EN 1968

(en millions de dollars)

Intérêts payés	3776
Valeur ajoutée	24860
Part des intérêts dans la V.A.	15,1 %

Source Japan Statistical Yearbook 1969

Tableau 14 dCHARGES FINANCIERES AU SENS ETROIT DES ENTREPRISESAU ROYAUME UNI EN 1968

(en millions de livres)

- Sociétés	
Intérêts payés sur prêts	474
Intérêts payés sur "Building societies" et dépôts	455
- Entreprises publiques	
Intérêts payés sur prêts du Gouvernement central	<u>509</u>
Total	1438
Valeur ajoutée des entreprises	25232
Part de l'intérêt dans la V.A.	5,6 %

Source · National Income and Expenditure 1969

On peut confirmer ces ordres de grandeur par un raisonnement assez grossier. Il apparaît, mis à part le Japon, que les ressources propres des entreprises représentent de l'ordre des deux-tiers des investissements bruts, les emprunts au marché ou aux banques la plus grande partie du reste. Le capital investi représente de une à deux fois la valeur de la production annuelle. Les charges financières se cumulent naturellement. Si le tiers est emprunté et si le taux est de l'ordre de 8%, on a une charge annuelle qui est comprise entre  $2 \frac{2}{3}$  et  $5 \frac{1}{3}$ .

Naturellement ces moyennes sont peu significatives, sauf qu'elles indiquent les incidences globales d'une hausse ou d'une baisse de taux d'intérêt sur la capacité concurrentielle. Mais il faut, pour déterminer la situation secteur par secteur, ou bien disposer de données statistiques rigoureuses, ou bien connaître chaque fois le rapport entre le capital et la production, et la part du capital qui est financée sur des ressources extérieures aux entreprises.

#### D. Les taux d'intérêt

Il y a quelques années les écarts de pays à pays, quant à la rémunération nécessaire des capitaux, étaient extrêmement prononcés. Chacun soulignait l'avantage que l'Amérique tirait d'un large marché financier, d'un ample système bancaire. Depuis quelques années, on a assisté partout, quoique dans une mesure beaucoup moindre dans ce havre particulier qu'est la Suisse, à une montée extrêmement rapide de tous les taux d'intérêt. Au vrai ils apparaissent maintenant, à travers diverses manipulations, beaucoup plus différenciés à l'intérieur de chaque pays que les niveaux ne diffèrent de pays à pays. La situation est naturellement extrêmement instable. Les taux paraissent avoir passé par un maximum, et les Etats-Unis se sont appliqués alors à les faire descendre. Mais le phénomène majeur, c'est que la plus grande fluidité des capitaux, et en particulier la confluence de toutes sortes de sources sur le marché des euro-devises ou des euro-émissions, tend à une certaine égalisation des conditions d'emprunt

pour tous les pays industrialisés. Le tableau suivant fait apparaître quelques taux caractéristiques d'intérêt pour les pays en examen, en choisissant trois dates : une antérieure à ce processus d'égalisation, l'autre qui correspond à une phase intermédiaire, enfin une date relativement récente.

TABLEAU 15

TAUX CARACTERISTIQUES D'INTERET  
POUR DIFFERENTS PAYS

	<u>1960</u> déc.	<u>1965</u> juin	<u>1969</u> déc.
<u>Allemagne</u>			
- taux d'escompte	4,00	4,00	6,00
- argent à vue	4,60	4,67	8,35
- taux des obligations industr.	6,10	7,60	7,80
<u>France</u>			
- taux d'escompte	3,50	3,50	8,00
- argent à vue	3,70	4,36	10,38
- taux des obligations industr.	5,76	6,56	8,88
<u>Italie</u>			
- taux d'escompte	3,50	3,50	5,50/7,00
- argent à vue	-	-	-
- taux des obligations	4,35	6,88	7,23
<u>Pays-Bas</u>			
- taux d'escompte	3,50	4,50	6,00
- argent à vue	1,13	2,69	7,13
- taux des obligations	4,24	6,06	8,54
<u>Belgique</u>			
- taux d'escompte	5,00	4,75	7,50
- argent à vue	2,67	3,57	6,07
- taux des obligations industr.	5,85	5,59	6,25
<u>Royaume-Uni</u>			
- taux d'escompte	5,00	6,00	8,00
- argent à vue	3 3/8 - 4 5/8	4 3/8 - 5 1/2	6 3/8 - 7 5/8
- taux des obligations industr.	-	7,21	10,71
<u>Etats-Unis</u>			
- taux d'escompte	3,00	4,50	6,00
- argent à vue	2,96	4,37	9,55
- taux des obligations industr.	4,66	4,60	8,13
<u>Japon</u>			
- taux d'escompte	6,94	5,84	6,25
- argent à vue	8,40	6,94	8,50
- taux des obligations industr.	7,94	7,57	7,79

Source : O.C.D.E. Statistiques financières, 1970

On doit cependant remarquer que l'intérêt de l'argent pour le prêteur, le coût de l'argent pour l'emprunteur ne se confondent pas entièrement. Il faut ajouter les coûts d'émission constitués essentiellement par des commissions bancaires, accessoirement par quelques taxes. Il faut aussi tenir compte des frais annuels de service. Le rapport de l'O.C.D.E. sur le marché des capitaux donnait, il y a quelques années, les chiffres suivants, qui n'ont pas dû varier profondément.

TABLEAU 16

COUT D'EMISSION COMPARE DES EMPRUNTS OBLIGATAIRES DU SECTEUR  
PRIVE (en % du montant nominal de l'emprunt)

	<u>Commission de placement</u>	<u>Frais d'émission</u>		<u>Frais annuels de service (2)</u>
		<u>Frais divers (1)</u>	<u>Total</u>	
France	5,00	0,35	5,35	1,49
Allemagne	2,50	1,20	3,70	0,56
Belgique	3,00	0,43	3,43	1,06
Canada	2,70	0,33	3,03	0,25
Italie	1,70	1,08	2,78	-
Pays-Bas	2,52	0,16	2,68	0,52
Suisse	2,50	0,06	2,56	0,99
Royaume-Uni	2,00	0,52	2,52	0,83
Etats-Unis	1,13	0,30	1,43	0,28

(1) Publicité, annonces légales, impression des prospectus, introduction à la cote, etc.

(2) Paiement des coupons, remboursement des titres, honoraires du représentant légal, tenue du registre des titres, etc.

Source : O.C.D.E. Statistiques financières 1970

Les incroyables niveaux atteints par les taux d'intérêt, aussi bien pour les émissions que pour les crédits bancaires, paraissent rejoindre les conditions que ne connaissaient auparavant que les pays en développement. Au surplus, beaucoup de théoriciens auraient pensé qu'une telle escalade bloquerait l'expansion en rendant l'investissement trop coûteux. Sans doute a-t-on fréquemment souligné que ces taux nominaux correspondaient à des périodes de hausse de prix : car les Etats-Unis, qui avaient connu une remarquable stabilité jusqu'à 1966, ont ici rejoint et dépassé l'Europe. En termes réels, aussi bien pour le prêteur que pour l'investisseur qui anticipe sur la hausse du prix de ses produits, des taux atteignant même 10 ou 11% se retrouvent déjà ramenés à 6 ou 5 par l'inflation. Mais on a trop peu remarqué l'incidence de la fiscalité. Les sociétés sont soumises à des impôts sur les bénéfices qui, suivant les pays, représentent 40 ou 50%. Les charges d'intérêt sont naturellement déductibles. Pour autant que les entreprises qui empruntent sont bénéficiaires, et c'est le cas pour la majorité d'entre elles, le coût nominal est déjà réduit de moitié. Et c'est sur cette fraction réduite que la hausse des prix diminue la charge réelle qui demeure. Ces taux nominaux incroyablement élevés se révèlent en fin de course être effectivement nuls ou négatifs.

En fait il subsiste un effet dépressif, mais beaucoup plus indirect sur l'activité d'investissement : c'est que les entreprises ne peuvent jamais parier que la hausse des prix continuera régulièrement d'année en année à réduire dans la même mesure la charge financière.

Il n'en reste pas moins que la conséquence de taux élevés d'intérêt n'est pas le ralentissement global et immédiat qu'escompteraient des théories qui ne tiennent pas compte de ces réalités inscrites dans la gestion des entreprises. L'effet est de créer une double distorsion. Les entreprises qui ont subi des pertes et qui devraient pouvoir remonter le courant rencontrent un formidable obstacle. Car faute de déduction à l'impôt sur les bénéfices, le taux nominal les

atteint plus lourdement. Il en va de même des entreprises neuves qui essaient de se lancer. Les taux élevés d'intérêt limitent la concurrence des nouveaux et confirment les situations acquises.

Plus encore les taux d'intérêt élevés grèvent à plein les investissements collectifs, et souvent parmi les plus urgents, ceux des collectivités locales; ils agissent de plein fouet sur le logement qui ne comporte qu'un loyer fixe, effectivement versé, ou imputé pour ceux qui sont propriétaires, alors que le secteur productif peut s'accompagner de taux de profit supérieurs aux taux d'intérêt sur ses emprunts. Telles sont les raisons fondamentales de combattre une hausse des taux engendrée par l'inflation, et l'inflation même qui y donne naissance. Mais il faut prendre garde que les méthodes mises en oeuvre ne réduisent plutôt qu'elles ne facilitent les moyens disponibles pour le démarrage de nouvelles entreprises et pour la couverture des besoins collectifs.

On voit ainsi que, de pays à pays, ce ne sont plus tellement les taux sur le marché que la disponibilité des capitaux, leur distribution entre les diverses parties prenantes, qui peuvent agir sur la capacité de concurrence et sur la réalisation des objectifs d'une politique économique d'ensemble. On examinera successivement le sens et la mesure de l'autofinancement, la structure des marchés financiers le rôle des financements publics, le fonctionnement du crédit.

#### E. L'autofinancement

La mesure comptable des ressources que l'exploitation dégage dans les entreprises pour financer l'investissement n'est pas dépourvue d'ambiguïté. On peut les découper par exercice, ne considérer que le flux qui se dégage. On retrouve alors ce que les Américains ont appris au monde à appeler le "cash flow". Une périphrase équivalente serait le bénéfice brut après impôts, c'est-à-dire la somme des bénéfices nets et des amortissements et provisions constitués au

cours de l'année, sous déduction des impôts payés sur les bénéfices de l'entreprise, ou éventuellement payés par l'entreprise même sur les distributions qu'elle opère. Si l'on déduit les distributions, on trouve par différence les ressources d'autofinancement brutes accumulées au cours d'une année.

Mais en fait une entreprise a aussi la possibilité de tirer sur des mises en réserve antérieures. Or la manière dont sont comptabilisés les actifs permet que se constituent des réserves cachées. En effet, pour autant qu'ils sont inscrits à leur valeur d'achat, et au cours du jour seulement s'il est inférieur, des majorations de valeur peuvent se produire, en particulier sur les immeubles ou les terrains, qui n'apparaissent pas dans les bilans. De la même manière les éléments amortissables peuvent conserver une valeur supérieure à la valeur restante en termes comptables.

Le taux d'autofinancement brut, c'est le rapport des ressources ainsi conservées par les entreprises, soit à leurs seules immobilisations courantes, soit aux investissements totaux, y compris l'accroissement des stocks et des travaux en cours.

Pour essayer de déterminer ce rapport, on peut partir soit des données globales de la comptabilité nationale, soit des données d'ensemble sur les bilans des entreprises. Ordinairement il ne s'agit pas d'une totalisation des bilans mais d'un échantillon. Dans les cas où ce qui est connu porte essentiellement sur les plus grandes entreprises, il risque de ne pas être représentatif de l'ensemble : elles peuvent aussi bien avoir des taux de profit supérieurs à la moyenne qu'un accès au crédit et au marché des capitaux plus large que des firmes moins importantes. Quant à la première méthode, elle est extraordinairement sensible aux erreurs de calcul global. En effet la part des profits dans le revenu national se calcule largement par différence, en déduisant les rémunérations distribuées. Pour une autre part, on réintègre dans les profits ce qu'on appelle l'auto-investissement : les travaux et l'équipement qui ne sont pas commandés

à des entreprises extérieures, mais qui sont opérés en utilisant la main-d'oeuvre propre de l'entreprise. Il y a là un élément dont l'évaluation est difficile, et qui joue à la fois sur les deux termes de ce ratio que constitue le taux d'autofinancement. On ne s'étonne pas dans ces conditions que le rapport sur le développement du marché financier européen, établi en 1966 par un comité dont Claudio Segré était à la fois le président et le rapporteur, présente à ce sujet un tableau qui, entre plusieurs méthodes d'évaluation, pour chaque pays, fait apparaître des écarts extrêmes. Et quand à la méthode globale à travers les Comptes de la Nation, on sait quels en ont été en France les avatars. Les calculs de la comptabilité nationale, quand ils ont substitué la base 1962 à la base 1959, ont fait passer le taux moyen d'autofinancement du plus bas en Europe à l'un des plus élevés. Du coup les considérations qui avaient été à la base du Vème Plan, la nécessité d'accroître l'autofinancement des entreprises, fût-ce en freinant les salaires et en diminuant les impôts, se révèlent essentiellement fondées sur des erreurs de calcul.

Le débat pour ou contre l'autofinancement paraît s'être toujours déroulé dans les termes les plus confus.

D'un côté on faisait valoir, en considérant essentiellement les taux élevés des Etats-Unis, qu'il y avait là une des sources fondamentales de la puissance industrielle. L'argument est évidemment que l'investissement peut alors être développé avec des ressources assurées, et sans accroître les charges financière dûes à des bailleurs de fonds extérieurs. De l'autre, on accuse l'autofinancement d'inclure des marges élevées dans les prix. Il en résulterait une diminution des revenus réels, une distribution inéquitable, puisque la valeur des actifs s'accroît au bénéfice des propriétaires ou des actionnaires par un prélèvement opéré sur les salariés ou sur les consommateurs.

A suivre ces arguments, l'effet sur la capacité concurrentielle

dépend naturellement de la période considérée. Si les prix incluent une marge pour le financement des investissements, ils diminuent la capacité concurrentielle dans l'immédiat; en évitant des charges financières, ils l'accroissent pour une période ultérieure.

Les comparaisons internationales ne justifient en rien l'accent sur les taux d'autofinancement. On observe d'abord qu'il s'agit d'un rapport, sensible à la variation des deux termes qu'il relie. Le taux a des chances d'être d'autant plus fort que les investissements sont relativement plus faibles et inversement. C'est en effet ce que l'on constate à deux extrêmes : les taux les plus forts aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne, les plus faibles au Japon. Or c'est au Japon, et de loin, que le taux de croissance global est le plus élevé, alors qu'il est relativement plus lent en Grande-Bretagne et en Amérique. A quoi il faut ajouter une remarque évidente : deux pays dont les entreprises, de par leur puissance comme aux Etats-Unis, ou par tradition comme en Grande-Bretagne et notamment en direction du Commonwealth, font de grands investissements au dehors, laissent nécessairement apparaître un rapport favorable des profits bruts aux investissements réalisés au dedans. Plus particulièrement, la moyenne américaine est fortement relevée par un secteur comme le pétrole, en conséquence à la fois des niveaux de profits et de l'ampleur des opérations extérieures. Ainsi la notion même de taux d'autofinancement est largement distordue.

Car c'est une chose que de soutenir qu'il n'y a pas d'investissements sans profits : les profits indiquent normalement, à la condition qu'ils ne reposent pas sur une exploitation monopolistique, qu'une activité répond à un besoin qui est loin d'être saturé; il y a donc à la fois incitation à l'investissement et des moyens de base pour le réaliser. Mais c'est une tout autre chose que de vouloir accroître à toutes forces le taux d'autofinancement : car on risque de n'y parvenir qu'en freinant l'investissement, ou en diminuant des recettes publiques nécessaires, ou en créant une situation sociale explosive. Et il est remarquable que, loin de vouloir à toute force

s'agrandir par l'affectation de ressources propres, les entreprises américaines cherchent systématiquement à emprunter, en calculant que le taux d'intérêt sera inférieur au taux de profit : tel est le sens de ce "leverage" qui permet d'accroître à la fois l'échelle des opérations et les bénéfices en réduisant l'autofinancement.

Inversement les critiques négligent des réalités évidentes. L'autofinancement n'est pas nécessairement arraché au travailleur ou au consommateur. Tout d'abord il est effectivement une épargne dans le chef des propriétaires de l'entreprise, même s'il s'agit des actionnaires d'une société anonyme : la limitation des distributions de dividendes par rapport aux profits réalisés est effectivement un revenu non consommé. Par ailleurs, l'effet sur les prix dépend des conditions dans lesquelles se dégagent les ressources propres des entreprises. S'il y a des monopoles, ce n'est pas l'autofinancement qui élève les prix, ce sont les possibilités d'exploitation, dues à cette structure du marché ou à cette position de l'entreprise. Là où il y a concurrence, les marges de certaines entreprises seront d'autant plus élevées que l'inégalité sera plus grande entre les firmes du même secteur. En d'autres termes il s'agira d'une rente, mais en tant que telle elle ne pèse pas sur les prix, qui sont bien davantage déterminés par les coûts des entreprises marginales.

Ainsi le problème se dissout dans une analyse des structures. S'il y a exploitation du marché, il faut s'en prendre non à l'autofinancement, mais bien au monopole. S'il y a des marges importantes sans monopole, c'est peut-être l'effet de ces disparités sur lesquelles toute cette étude met l'accent. On voit ici clairement pourquoi les taux d'autofinancement tirés d'échantillons réduits ont toutes les chances d'être très différents de ceux qui résultent d'une présentation globale, telle que la comptabilité nationale la fait paraître.

Il résulte de là que toute politique globale destinée à accroître l'autofinancement est mal orientée, et se heurterait à une sorte de

dilemme : les marges de certaines entreprises risquent d'être d'autant plus larges que les disparités sont plus grandes dans leur secteur, mais les moyennes risquent d'être d'autant plus faibles. Aux entreprises industrielles d'accroître leurs marges en améliorant leur organisation. Et l'importance des profits va souvent de pair avec des salaires plus élevés, mais une productivité qui fait plus que compenser cette surcharge. Il n'y a pas d'autre issue qu'un progrès constant dans les méthodes et dans les structures.

F. Le marché financier

Les ressources tirées des émissions à long terme font apparaître de grandes différences de pays à pays. Il faut distinguer le brut et le net, les apports ne pouvant être calculés que sous déduction des titres amortis ou remboursés. Le tableau suivant, tiré du rapport de la Banque des Règlements Internationaux, fait apparaître pour les trois dernières années le montant net des émissions suivant les secteurs qui les émettent, et le pourcentage qu'elles représentent par rapport au produit national brut.

TABLEAU 17

## MONTANT NET DES EMISSIONS

Pays	Années	Secteur public		Secteur privé (1)		Emissions privées d'obliga- tions étran- gères	Total	Emissions privées et étran- gères	Total net des émissions
		Etat	Collecti- vités locales et orga- nismes publics	Actions	Obli- gations				
en milliards d'unités de monnaie						nationale		en pourcentage du PWB	
Allemagne féd.	1967	2,03 <sup>(2)</sup>	3,06	1,91	10,23	0,86 <sup>(3)</sup>	18,09	2,6	3,7
	1968	1,24 <sup>(2)</sup>	2,46	3,15	13,97	5,15 <sup>(3)</sup>	25,97	4,1	4,8
	1969	0,34 <sup>(2)</sup>	0,27	2,80	11,77	6,17 <sup>(3)</sup>	21,35	3,5	3,6
France	1967	0,21	0,87	3,15	7,00	0,20	11,43	1,8	2,0
	1968	0,94	0,81	3,63	5,80	-	9,30	1,5	1,5
	1969	0,95	0,43	7,54	6,95	-	13,97	2,0	1,9
Italie	1967	457	562 <sup>(4)</sup>	396	1389	22	2826	4,1	6,5
	1968	831	513 <sup>(4)</sup>	473	1705	44	3566	4,8	7,6
	1969	538	1024 <sup>(4)</sup>	681	1774	9	4026	4,8	7,9
Pays-Bas	1967	0,32	0,76	0,08	0,35	0,05 <sup>(5)</sup>	1,56	0,6	1,9
	1968	0,26	0,71	0,09	0,39	0,11 <sup>(5)</sup>	1,57	0,6	1,7
	1969	0,83	0,64	0,15	0,30	-	1,92	0,4	1,9
Belgique	1967	12,17	24,98	14,77	21,12	0,17	73,21	3,7	7,5
	1968	18,56	25,75	22,17	30,38	0,93	96,79	5,2	9,3
	1969	17,40	24,38	20,92	14,93	-	77,63	3,1	6,8
Royaume-Uni	1967	0,53 <sup>(6)</sup>	0,22	0,07	0,41	0,11	1,33	1,5	3,3
	1968	0,51 <sup>(6)</sup>	0,12	0,36	0,27	0,23	0,49	2,0	1,1
	1969	0,18 <sup>(6)</sup>	0,07	0,20	0,41	0,19	1,06	1,8	2,3
Etats-Unis (7)	1967	12,60 <sup>(8)</sup>	7,80	4,80	16,00	1,90 <sup>(5)</sup>	43,10	2,9	5,4
	1968	16,70 <sup>(8)</sup>	10,00	3,80	14,00	1,90 <sup>(5)</sup>	46,40	2,3	5,4
	1969	3,60 <sup>(8)</sup>	8,80	7,60	14,00	1,30 <sup>(5)</sup>	35,30	2,5	3,8
Japon	1967	645	245	384	1702	-	2976	4,8	6,9
	1968	581	163	478	1536	-	2758	3,9	5,4
	1969	378	179	475	1475	-	2501	3,2	4,2

(1) Y compris les émissions des organismes de crédit semi-publics et des entreprises nationalisées.

(2) Variation des avoirs du marché en titres d'emprunt et en effets à moyen terme.

(3) Y compris les contingents d'emprunts internationaux pris en charge par les établissements de crédit du pays intéressé.

(4) Y compris les emprunts indirects du Trésor.

5) Montant brut

6) Variation des avoirs du public en titres négociables de la dette à échéance de plus d'un an.

7) D'après les Statistiques du Federal Reserve System concernant les flux de fonds, non compris les prêts hypothécaires.

8) Emissions directs, y compris celles des organismes publics et les certificats de participation.

Un pareil tableau demande à être analysé de plus près. Il fait d'abord ressortir certains pays qui sont pratiquement fermés aux émissions étrangères. Il fait aussi ressortir la faiblesse toute particulière du montant des titres émis dans le cas de la France et des Pays-Bas. Plus particulièrement la France est très en arrière des autres pays quant à la capacité d'émettre des obligations, quelles que soient les faveurs fiscales considérables dont elles ont été assorties. Il est difficile de compenser la désaffection que suscite à l'égard des titres à revenu fixe l'érosion de la monnaie.

Une autre clé pour expliquer les écarts de pays à pays se trouve dans la répartition des titres entre les divers types de détenteurs. C'est ainsi que le niveau particulièrement élevé des émissions d'obligations en Italie s'explique en bonne partie par un trait singulier ce sont largement les banques, et même la banque centrale, qui souscrivent. Sans doute connaît-on partout l'existence de syndicats d'émission, mais au lieu qu'ailleurs les banquiers ne servent qu'à assurer la prise ferme et replacent les titres dans le public, on découvre qu'en Italie, et à moindre degré dans d'autres pays, ils les conservent en portefeuille. Les statistiques financières de l'O.C.D.E. ont poussé sur ce point la recherche. Elles mettent en évidence, dans le paquet de titres mis chaque année sur le marché, la part des différents types de souscripteurs : un tableau à double entrée les relie aux différents types d'émetteurs. D'autres tableaux s'efforcent de noter le montant cumulé des titres qui restent en circulation, et la ventilation entre les différents patrimoines.

Les tableaux suivants font apparaître d'une part les flux, de l'autre les stocks, c'est-à-dire les souscripteurs aux différents types de titres, au cours d'années déterminées, et les détenteurs de l'ensemble des titres existants à la date la plus récente.

TABLEAU 18

## SOUSCRIPTEURS AUX DIFFERENTS TYPES DE TITRES AU COURS D'UNE ANNEE

	Institutions financières		Gouvernement	Etranger	Entreprises	Ménages	Total
	Banques	Autres					
<u>Allemagne 1969</u> (mrds de DM)							
- actions	1,67	0,78	0,25	0,22	2,67	3,39	8,98
- obligations	9,20	2,32	0,05	- 0,95	1,41	5,38	17,41
<u>France 1968</u> (mrds de FF)							
- actions	0,56	6,90	-	0,73	a)	a)	8,19 (a)
- obligations (nettos)	-	3,44	0,08	- 0,01	7,03	3,97	14,51 (a)
<u>Italie 1968 (b)</u> (mrds de lires)							
- actions	37	15	464	235	433	80	1282
- obligations	1905	73	- 29	3	99	1185	3226
<u>Pays-Bas 1968</u> (millions de Fl.)							
- actions	50	440	-	320	- 10		800
- obligations	270	450	20	- 10	810		1540
<u>Royaume-Uni 1969</u> (millions de £)							
- actions	21	376	3	- 27	371	-346	398
- obligations	-331	594	-	328	10	61	662
<u>Etats-Unis 1968</u> (mrds de \$)							
- actions	-	9,7	-	2,0	-	- 7,7	4,0
- obligations	15,2	10,8	2,0	2,2	3,6	3,2	36,9
<u>Japon 1969</u> (mrds de yens)							
- actions	140	220	-	-	200	230	790
- obligations	550	401	612	-	124	650	2337

(a) Pour la France les placements des entreprises et des ménages en titres à court terme et en actions sont inclus dans les obligations.

Source : O.C.D.E. Statistiques Financières 1970

TABLÉAU 19

LES DETENTEURS DE TITRES

(Unité monétaire : million de \$)  
en fin de période

	France 1969 (a)	Italie 1968 (a)	Belgique 1967(a)(b)	Pays-Bas 1966	Etats-Unis 1968	Japon 1968 (b)
<u>Actions</u>						
1.- Institutions monétaires		140	45	61	-	3150
11. banque centrale.		60	-	-	-	-
12. autres		80	45	61	-	3150
2. Compagnies d'assurances et fonds de pension		210	105	616	94972	3190
3. Autres inst. financières		50	30	-30	48156	1260
4. Etranger		3080		3500	19528	-
5. Etat		20	505	108	-	- 300
6. Entreprises		6700			-	5910
7. Ménages		4960	4940	3630	820516	10320
<u>Total</u>	<u>8165</u>	<u>15160</u>	<u>5625</u>	<u>7945</u>	<u>938172</u>	<u>22800</u>
<u>Obligations</u>						
1. Institutions monétaires		15290	2790	267	158171	18500
11. banque centrale		1965	750	64	34181	5380
12. autres		13325	2040	203	123990	13120
2. Compagnies d'assurances et fonds de pension		785	3000	..	166773	620
3. Autres inst. financières		435	1775	..	25333	8760
4. Etranger		75	-	..	6512	-
5. Etat		2425	295	..	24082	3670
6. Entreprises		545		..	13258	2560
7. Ménages		15380	7205	..	76983	7630
<u>Total</u>	<u>17920</u>	<u>34935</u>	<u>15065</u>		<u>471132</u>	<u>41820</u>

(a) Valeur nominale

(b) Emissions des secteurs domestiques seulement

Source : OCDE Statistiques  
financières 1970

De là on voit immédiatement qu'un total d'émissions n'entre pas tel quel dans le total de l'épargne, même si l'on déduit les amortissements financiers ou les remboursements. Il peut comporter d'importants doubles emplois. C'est le cas à travers les entreprises qui émettent pour souscrire. Mais c'est encore plus largement le cas des banques qui reçoivent l'argent déposé à vue ou à terme par le public et qui, soit en vertu d'une politique traditionnelle comme en Italie, soit comme l'un des moyens de satisfaire à leurs obligations de réserve et aux interventions du système de banque centrale comme aux Etats-Unis, acquièrent et conservent des titres à revenu fixe, plus particulièrement ceux qui sont émis par les collectivités publiques. Et on découvre ici un des mécanismes par lesquels l'épargne à court terme est transformée, à travers le système bancaire, en placements à long terme.

Pour comprendre la structure des émissions, il faut d'abord analyser la part des différentes catégories de titres. Une rubrique particulière, les certificats de dette, apparaît dans le cadre de l'Allemagne et des Pays-Bas. En ce qui concerne l'Allemagne il s'agit essentiellement de prêts consentis par les compagnies d'assurances et d'obligations des banques; en ce qui concerne les Pays-Bas, de placements privés auprès d'investisseurs institutionnels. Ces certificats peuvent faire l'objet de cessions qui ne passent pas par la Bourse. Etant à revenu fixe, ils se rapprochent, pour les comparaisons internationales, des emprunts de type obligataire. Mais une difficulté supplémentaire est introduite par le développement des obligations convertibles, c'est-à-dire de titres obligataires pour lesquels existe une option de transformation en actions à un cours déterminé.

La part des deux grandes catégories de titres, actions et emprunts, dans le total, apparaît dans le tableau suivant.

TABLEAU 20

ENSEMBLE DE L'ECONOMIE, PART DES DIFFERENTES CATEGORIES  
DE TITRES PLACES SUR LE MARCHE EN 1964 ET EN 1969 (en %)

	<u>1 9 6 4</u>				<u>1 9 6 9</u>			
	Actions brut	Obligations brut	Certifi- cats de dette brut	Total	Actions brut	Obligations brut	Certi- ficats de dette brut	Total
Allemagne	9,6	72,0	18,4	100	9,6	70,1	20,3	100
France	32,2	67,8	-	100	38,6	61,4	-	100
Italie	21,9	78,1	-	100	13,7	86,3	-	100
Pays-Bas	4,5	23,3	72,1 (1)	100	2,0	27,3	70,6 (1)	100
Belgique (2)	16,9	83,1	-	100	16,5	83,4	-	100
Royaume-Uni	15,4	84,6	-	100	11,4	88,6	-	100
Etats-Unis	9,5	90,5	-	100	17,5	82,5	-	100
Japon	30,6	69,4	-	100	10,1	89,9	-	100

(1) Ce sont des montants nets

(2) En 1968

Source : O.C.D.E. Statistiques financières, 1970

Les structures apparaissent relativement stables, sauf à constater une hausse considérable de la part des obligations dans le cas du Japon et, à un moindre degré, de l'Italie. En sens inverse, la part des actions s'élève fortement aux Etats-Unis, et moins nettement en France, où elle est, par suite de la faiblesse du marché obligataire, la plus élevée de toutes.

Le rapport apparaît tout différent si, au lieu de considérer l'ensemble de l'économie, on écarte les émissions de la puissance publique. On arrive naturellement à donner aux actions une part beaucoup plus importante du total. Mais on est encore frappé de voir que, dans un pays comme les Etats-Unis, le recours à l'emprunt par les entreprises est un multiple des augmentations de capital. La même relation se retrouve en Allemagne, en Italie, aux Pays-Bas, au Japon. Au Royaume-Uni la relation oscille d'année en année. En France on confirme une nouvelle fois les limites du marché obligataire.

Tableau 21

STRUCTURE DES EMISSIONS DU SECTEUR ECONOMIQUE PUBLIC ET PRIVE

	1 9 6 4		1 9 6 9	
	Rapport émissions obliga- tions/actions des entreprises non financières du secteur privé	Rapport émissions obliga- tions/actions des entreprises non financières du sec- teur public et privé	Rapport émissions obliga- tions/actions des entreprises non financières du secteur privé	Rapport émissions obliga- tions/actions des entreprises non financières du sec- teur public et prive
Allemagne	0,54	1,55	0,20	0,72
France	0,26	0,87	0,38	0,73
Italie	0,12	1,21	0,01	1,76
Pays-Bas	-	1,18	-	2,57
Belgique	0,32	0,54	0,07	0,66
Royaume Uni	1,72	1,72	2,03	2,03
Etats-Unis	2,67	2,67	0,40	0,40
Japon	0,37	0,82	1,06	2,94

Source : O.C.D.E. Statistiques financières 1970

G. Le marché international

Pour mesurer l'internationalisation du marché des capitaux, qui a contribué à réduire les écarts dans les taux d'intérêt, il faut faire intervenir le montant des émissions étrangères à l'intérieur de chaque pays, le montant des émissions de chaque pays à l'étranger, enfin les émissions proprement internationales qui se confondent aujourd'hui largement avec le marché des euro-devises.

Le tableau suivant présente le rapport des émissions étrangères de chaque pays, et des émissions à l'étranger de chaque pays, aux émissions de l'économie interne. Les différences accusent celles des politiques : le marché est ou hermétiquement fermé, ou entr'ouvert, ou aisément accessible aux émetteurs étrangers. Elles reflètent aussi la dépendance au dehors pour des raisons d'insuffisance d'épargne, de difficultés de balance des paiements, ou, le cas échéant, de politique restrictive du crédit.

TABLEAU 22

RAPPORTS : a) DES EMISSIONS ETRANGERES BRUTES SUR LE MARCHE INTERNE AUX EMISSIONS TOTALES BRUTES D'OBLIGATIONS SUR LE MARCHE INTERNE;  
 b) DES EMISSIONS BRUTES A L'ETRANGER PAR DES RESIDENTS AUX EMISSIONS TOTALES BRUTES D'OBLIGATIONS SUR LE MARCHE INTERNE

	<u>1964</u>				<u>1969</u>			
	Emissions étrangères sur le marché interne		Emissions à l'étranger par les résidents		Emissions étrang. sur le marché int.		Emission à l'étr. par les résidents	
	Montant en monnaie nation.	En % des émis. d'oblig. sur le marché int.	Montant en monnaie nation.	En % des émis. d'oblig. sur le marché int.	Montant en monnaie nation.	En % des émis. d'oblig. sur le marché int.	Montant en monnaie nation.	En % des émis. d'oblig. sur le marché int.
Allemagne (millions DM)	384	5,14	146	0,85	6262	25,4	868	13,5
France (milliards F)	0,15	1,60	0,07	0,74	-	-	1,25	10,0
Italie (milliards liras)	12,2 (1)	0,55	40,0	1,82	15	0,3	105,5	2,16
Pays-Bas (millions fl.)	2,0	0,03 (1)	22,0	0,32	- 41 (1)	-	627	7,0
Belgique (milliards FB)	0,3	0,48	5,7	9,10	1,5 (2)	1,25 (2)	1,3 (2)	1,1 (2)
Royaume-Uni (millions £)	93	7,57	5,0	0,41	189	10,8	61	3,5
Etats-Unis (millions \$)	1089	3,70	-	-	1693	4,3	1436	3,6
Japon (milliards yen)	-	-	71	3,64	-	-	97	2,0

(1) Emissions nettes ; (2) 1968

Source : O.C.D.E., Statistiques Financières 1970

Le phénomène fondamental, c'est le développement spontané d'un nouveau marché international où confluent des ressources de toutes origines. Les deux traits frappants sont la croissance extraordinairement rapide du total des montants émis et l'extension progressive de l'accès à ce marché. Il a d'abord été absorbé pour une part prépondérante par de grandes entreprises, essentiellement américaines; il a été recherché ensuite par de plus en plus de pays. Et cependant qu'au départ seules les très grandes entreprises y avaient accès, une diffusion s'est opérée. Par un regroupement dans des organisations financières ou tout simplement à travers les ressources que les banques peuvent tirer du marché des euro-émissions, ce nouveau phénomène finit par se ramifier jusqu'à atteindre les entreprises les plus diverses, sans même qu'elles en aient nécessairement conscience.

Il faut soigneusement distinguer le marché des euro-devises et celui des euro-émissions, encore que les crédits servent souvent de relais avant d'être consolidés en titres. Le tableau suivant donne les encours à échéance de 5 ans et plus.

TABLEAU 23

EMISSIONS INTERNATIONALES D'OBLIGATIONS  
A ECHEANCE DE 5 ANS ET PLUS

en millions de \$ des Etats-Unis

	1963		1964		1965		1966		1967		1968		1969	
	pub.	priv.	pub.	priv.	pub.	priv.	pub.	priv.	pub.	priv.	pub.	priv.	pub.	priv.
<u>Pays de l'OCDE</u>														
Autriche	10,0	-	18,0	-	2,5	-	30,0	-	72,3	-	66,3	-	30,0	-
Belgique					-	20,0	-	20,0	-	50,0	40,0	-		
Canada										16,0				
Danemark	19,9	1,0	117,0	-	35,0	-	47,6	-	72,0	-	40,8	10,0	152,5	31,3
Finlande	5,0	-	26,0	-	11,2	-			24,0	-	37,5	-	111,4	-
France					30,0	-			157,2	-	100,3	2,0	31,4	10,0
Allemagne					20,0	-	65,0	-	42,5	15,0			116,5	-
Islande								6,0	18,0	-			190,0	-
Irlande							19,6	-					6,3	-
Grèce											25,0	-	45,0	-
Italie	31,0	2,0	39,0	10,0	20,0	-	60,0	-	65,0	-			155,0	-
Luxembourg									10,0	-				
Japon	20,0	-	162,0	-							155,0	10,0	211,0	-
Pays-Bas							25,0	-	30,0	-	180,0	-	110,0	16,6
Espagne									20,0	33,0			25,0	-
Norvège	12,0	-	92,0	-	78,0	-	8,5	1,5	56,3	-	24,4	-		
Portugal	10,0	3,0	15,0	5,0	20,0	-	24,0	5,0	34,0	-	5,0	10,0		
Suède					71,2	-	34,0	-	30,0	-				
Suisse													60,0	-
Royaume-Uni							40,0	-	51,0	-	133,8	-	210,0	-
Etats-Unis					297,0	33,5	439,3	-	527,0	-	1838,8	186,5	1080,3	43,0
non classés ailleurs							62,5	-	137,0	-	20,0	-	20,0	-
<u>sous-total</u>	107,9	6,0	469,0	15,0	584,9	53,5	855,5	32,5	1344,3	114,0	2716,9	432,1	2554,4	100,9
<u>Autres pays</u>	-	-	5,0	-	70,0	-	120,0	12,5	177,7	7,0	251,4	55,0	216,0	59,4
<u>Organ. internationales</u>														
Conseil de l'Europe	4,5	-	5,5	-	7,5	-	6,0	-	-	-				
CECA	-	-	30,0	-			55,0	-	45,0	-				
BEI	-	-	25,0	-	20,0	-	35,0	-	70,0	25,0	25,0	-	25,0	-
<u>sous-total</u>	4,5	-	60,5	-	27,5	-	96,0	-	115,0	25,0	25,0	-	25,0	-
<u>Autres</u>								65,0	35,0	-		-	15,0	-
<u>Total</u>	112,4	6,0	534,5	15,0	682,4	53,5	1071,5	110,0	1772,0	146,0	2993,3	487,1	2810,4	160,3

Source : O.C.D.E. Statistiques financières 1970

Ce qui apparaît, c'est la croissance extraordinairement rapide de ce marché, puis une diminution de 1968 à 1969. Elle est due essentiellement à une réduction des emprunts faits par l'Amérique. Les mesures prises par la Federal Reserve Board suffisent à l'expliquer. D'un côté les banques qui, par l'intermédiaire de leurs filiales, trouvaient des facilités sur ce marché, ont dû accroître leurs réserves obligatoires. De l'autre, l'interdiction de rémunérer les dépôts à court terme dans les banques américaines a été levée. Il y avait donc une moindre incitation à emprunter au dehors, une plus grande facilité à trouver des ressources au dedans. A la fois sous l'influence d'une certaine baisse des taux aux Etats-Unis en 1970 et d'une réduction de la demande, les taux sur le marché des euro-émissions se sont repliés de 10 à 8%.

Un autre tableau fait apparaître la part des pays de la Communauté, des Etats-Unis, de la Grande-Bretagne et du Japon sur ce marché.

TABLEAU 24

PART DES PAYS DE LA COMMUNAUTE, DES ETATS-UNIS, DE LA GRANDE-BRETAGNE  
ET DU JAPON SUR LE MARCHE DES EMISSIONS D'OBLIGATIONS  
INTERNATIONALES A ECHANCE DE 5 ANS ET PLUS

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
Allemagne	-	-	2,7	5,5	2,7	-	6,3
France	-	-	4,0	-	8,2	2,9	3,9
Italie	27,9	7,2	4,0	5,0	3,3	-	5,2
Pays-Bas	-	-	-	2,1	1,5	5,1	4,2
Belgique	-	-	4,0	1,8	2,6	1,1	-
Luxembourg	-	-	-	-	0,5	-	-
Sous-total CEE	27,9	7,2	14,7	14,4	19,0	9,1	19,6
Etats-Unis	-	-	44,9	37,1	27,5	58,1	37,8
Royaume-Uni	-	-	-	9,3	2,6	3,8	7,0
Japon	16,9	29,4	-	-	-	4,5	7,1
Total	44,8	36,6	59,6	54,8	49,1	75,5	71,5

(a) Sont exclues les organisations internationales dépendant de l'Europe.

Source : O.C.D.E. Statistiques financières 1970

Les effets de cette nouvelle forme de marché international ont donné lieu aux plus vives controverses. L'un des aspects les plus déplaisants, ce sont les possibilités de fraude fiscale qu'ils offrent sur les intérêts perçus par les détenteurs de titres : elles sont souvent beaucoup plus grandes que sur les marchés nationaux de valeurs, du moins dans les pays où les établissements payeurs transmettent des déclarations au fisc au moment de l'encaissement des coupons. L'accès à cette source permet aux entreprises, surtout quand elles ont une activité multinationale, d'échapper largement aux politiques de restriction de crédit.

Par ailleurs, la tendance à l'égalisation des taux d'intérêt que permet le recours à un marché international a réduit sans doute les inégalités dans la concurrence. Mais sous l'angle de l'équilibre économique général, elle peut apparaître prématurée. Car suivant ce que sont les tensions internes et la situation de la balance des paiements, les taux d'intérêt devraient encore diverger : plus élevés là où l'inflation ou le déficit extérieur sont plus menaçants, plus bas quand il faut relancer l'économie ou quand un excédent se double d'un afflux de capitaux.

Les risques ne peuvent être sous-estimés. Du point de vue du banquier il n'y a aucune centralisation des informations sur le montant total des engagements par entreprise au rebours de ce que, dans presque tous les pays, assurent les centrales de risques. Le fait est que beaucoup de firmes, même parmi les plus grandes, montrent souvent peu d'empressement à rembourser à l'échéance : la plupart des prêteurs, à l'exception des banques suisses, et bon gré mal gré, prolongent ou renouvellent les crédits.

Il résulte de là aussi bien une sécurité insuffisante sous l'angle de l'économie dans son ensemble. Car ces incertitudes sur les échéances empêchent toute harmonisation entre les délais pour

lesquels les fonds sont obtenus par l'effet des dépôts, les périodes pour lesquels les crédits sont consentis. Sans doute une telle transformation du court terme en long terme est-elle un caractère général de l'activité bancaire. Mais sur un marché intérieur il y a un prêteur de dernier ressort qui est la banque centrale : elle fournirait les liquidités en cas de retraits brusques et massifs pour éviter un rappel abrupt des crédits. Rien de tel n'existe sur le marché de l'euro-dollar et il reste à mettre sur pied soit une intervention coordonnée des banques centrales, soit un renforcement du rôle que pour leur compte joue déjà la Banque des Règlements Internationaux. Par ailleurs, quelle que soit la source des fonds, ils sont presque toujours prêtés en dollars, c'est-à-dire qu'ils sont d'abord convertis. Il y aurait donc un risque sérieux de perte de change au cas où une dévaluation interviendrait.

Enfin, il est très difficile de savoir dans quelle mesure ce marché aboutit à une création de monnaie. Les estimations les plus récentes de la Banque des Règlements Internationaux donnent à penser que, sur un total d'encours qui, récemment, est monté jusqu'à 57 milliards de dollars, environ 15 proviennent du déficit de la balance des paiements américaine. Un tel calcul part des déficits cumulés, en déduit les pertes d'or, les emprunts faits à d'autres sources, et notamment les accroissements de créances ou de titres aux mains des banques centrales et des banques commerciales en dehors des Etats-Unis. 15 milliards encore proviendraient des banques centrales, qui trouvent là, en prêtant des devises à leurs propres banques commerciales, un placement rémunérateur en même temps qu'elles évitent d'accroître la masse monétaire nationale en cas d'afflux de devises; mais ce montant n'est pas entièrement indépendant du déficit américain lui-même. Une dizaine de milliards proviendraient des Etats enrichis par les redevances pétrolières, et le reste, de sources diverses et mal repérées, ou de la capacité de création monétaire interne au système.

Il se passe quelque chose d'analogue à ce qui se produit dans

un système bancaire interne. Le banquier individuel découvre toujours des dépôts face aux crédits qu'il consent. Mais il ignore dans quelle mesure ces dépôts proviennent d'argent laissé en compte sur des crédits consentis par lui-même ou par d'autres banques. Ainsi dans le système bancaire pris ensemble, un effet multiplicateur se dégage. Le paradoxe du marché des euro-dollars, ce n'est pas seulement qu'il est difficile de mesurer cette création monétaire, c'est qu'elle ne figure dans aucune masse, ni celle du pays où réside l'emprunteur, ni de celui où réside le prêteur, ni de celui dans la monnaie duquel les transactions sont libellées.

On accuse les euro-dollars d'être responsables des mouvements erratiques de capitaux qui désorganisent périodiquement le système monétaire international. C'est oublier qu'ils se produisaient aussi bien avant que ce marché commençât d'exister. Sans doute ces mouvements y trouvent-ils une facilité supplémentaire. Mais la source reste toujours les écarts dans les taux d'intérêt, et les anticipations de dépréciation ou d'appréciation des monnaies.

Il n'en reste pas moins que l'existence de cette masse énorme et croissante détruit progressivement l'autonomie des politiques monétaires. Qu'un pays, comme l'Allemagne nous a donné l'exemple, veuille pour lutter contre l'inflation maintenir au dedans des taux d'intérêt élevés, tout en préservant la liberté totale des entrées et sorties de fonds, l'action de la banque centrale devient entièrement inefficace; elle est tournée par les recours massifs des entreprises aux emprunts en euro-dollars, mais en outre l'afflux de devises se traduit par un excédent apparent de la balance des paiements un déséquilibre international, finalement le déclenchement d'une crise.

Sans doute est-il possible à chaque pays de s'isoler, en soumettant les emprunts sur ce marché à autorisation, comme font le France, l'Italie, la Grande-Bretagne et même la Suisse. On serait acculé à ce paradoxe que le développement d'un marché libre au plan international condamnerait chaque pays à conserver ou à rétablir un

contrôle des changes. Il n'y a ainsi d'autre issue pour le maintien d'un marché international et face à l'intensité des mouvements de capitaux que dans le développement parallèle des moyens internationaux d'intervention, de sorte que le taux d'intérêt sur le marché des euro-dollars ne soient pas soumis à de violents à-coups et ne détruisent pas les conditions d'équilibre entre les économies des Etats.

Il reste que ce développement spontané répondait à un besoin et comblait une carence. Le marché international avait disparu. La méthode qui consiste à prêter des devises en dehors du pays dont elles relèvent a été inventée par l'Union Soviétique qui disposait ainsi des dollars qu'elle détenait. Cette mécanique s'est généralisée. Le recours à ce marché très flexible a joué d'autant plus largement que l'Europe n'avait pas été capable de construire un marché financier commun dépassant les limitations des marchés nationaux trop étroits.

#### H. Les marchés secondaires

Les possibilités d'émission dépendent à l'évidence de l'ampleur et de la facilité des échanges sur la masse des titres existants. Au total il n'y a que deux grands marchés de titres, New York et Londres, auxquels est en train de s'ajouter le Japon. Partout ailleurs c'est une situation assez étrange que tant de gens capables d'épargner ne savent comment utiliser au mieux leur épargne. Ils craignent la dépréciation qu'entraîne l'inflation sur les titres à revenu fixe, et même la baisse en valeur nominale qui résulte de l'élévation des taux d'intérêt. Ils redoutent les fluctuations incontrôlées et apparemment irrationnelles des titres à revenu variable. Et en effet quand une très faible fraction du capital d'une société fait l'objet de transactions, les moindres ventes, les moindres achats peuvent entraîner de très larges variations de cours sans rapport avec la valeur intrinsèque de l'entreprise. Telle est la raison capitale pour laquelle, si elle veut tirer le meilleur parti de son épargne, l'Europe doit rassembler ses marchés financiers.

Jusqu'aux chutes de cours très profondes qui, après la baisse de 1962, ne se sont reproduites qu'il y a deux ans, on pouvait croire que le marché américain avait accumulé les conditions d'une évolution objective : on entendra par là une variation du cours des actions qui réponde aux bénéfices et au rythme de développement des entreprises en cause.

L'essentiel, qui dans une certaine mesure est aussi assuré en Grande-Bretagne, c'est une information complète sur la situation des entreprises qui émettent sur le marché. Après s'y être opposées, les affaires ont compris l'intérêt qui s'attachait au rôle et aux exigences de la "Securities and Exchange Commission". En cas d'émission ou d'introduction en bourse, elle réclame la communication et la publication d'informations si précises que bien des dirigeants d'entreprise y découvrent l'occasion d'analyser plus à fond leur propre affaire. Les bénéfices, l'orientation des ventes, la situation dans la concurrence, les conditions de financement, et même les projets en cours doivent être mis à nu pour le public. Il y a même aujourd'hui une surenchère pour aller au delà. Certaines entreprises n'hésitent pas à annoncer à l'avance leurs plans d'investissement, leurs plans de financement, les cas dans lesquels elles seront amenées à lancer des émissions, à diviser ou à regrouper leurs titres. Toute une profession hautement qualifiée s'est mise en place : celle des analystes financiers, qui n'ont pas accès seulement aux documents publiés, si détaillés qu'ils soient, mais qui obtiennent aussi des informations rigoureuses dans des entrevues avec les responsables des affaires sur lesquelles il émettent leur jugement. On est loin de cet aspect de casino que revêtent trop souvent les bourses européennes, où des rumeurs déclanchent les variations les plus fantastiques, où les titres ne peuvent suivre la croissance des bénéfices dans les entreprises, que parce que d'abord elles la dissimulent.

L'autre mécanisme stabilisateur, c'est l'importance des investisseurs institutionnels : compagnies d'assurances, fonds de pension, fonds de placement; en particulier les "open end trusts", qui placent

leurs propres titres et gèrent en contre-partie un portefeuille diversifié. Ces fonds mutuels ont connu aussi en Europe, surtout récemment, un développement foudroyant. Les investisseurs institutionnels peuvent constituer un élément de stabilisation du marché. Quand il baisse, les compagnies d'assurances ou les fonds mutuels, où les ressources continuent d'affluer chaque jour, finissent par devoir les employer : ils établissent de la sorte un plancher. En Europe, ce sont les banques centrales ou des organismes publics qui périodiquement jouent ce rôle, en particulier sur les titres d'Etat. Mais cette puissance de vastes ensembles comporte sa propre faiblesse. En cas de baisse ils ne peuvent liquider de gros paquets sous peine de précipiter le mouvement. Ils s'enferment ainsi dans une position difficile : elle explique les chutes profondes subies par les titres des fonds mutuels. Plus encore, des fonds américains qui se plaçaient à l'étranger et qui eux-mêmes, au lieu de choisir directement leurs titres, se formaient un portefeuille d'"open end trusts" américains, se sont exposés à un véritable effondrement.

En fin de compte, le marché américain pas plus que les autres n'échappe à l'entraînement des spéculations politiques : un incident international ou des perspectives de paix, les déclarations d'un ministre dans un sens ou dans un autre, entraînent des remous hors de proportion avec les réalités sous-jacentes. Et surtout le marché des actions ne dépend pas seulement de l'état et de la croissance des bénéfices : il est dans une relation d'interdépendance avec l'évolution des taux d'intérêt, et par suite avec la politique monétaire. La hausse des taux qu'il est possible d'obtenir sur les obligations accentue le décalage avec ce qu'est normalement le taux de rendement des actions; et l'écart peut faire plus que compenser les chances de plus-value qui, malgré une rémunération plus faible, soutiennent le marché des titres à revenu variable.

TABLEAU 25

RENDEMENT DES ACTIONS ET TAUX D'INTERET MOYEN DES OBLIGATIONS  
SUR DIVERS MARCHES

	1966	1967	1968	1969				1970
				Mars	Juin	Sept.	Déc.	Mars
<u>Allemagne</u>								
- Actions	4,45	3,82	2,92	2,95	3,04	3,02	2,87	3,15
- Obligations	8,20	7,00	6,70	6,70	7,00	7,30	7,80	8,20
<u>France</u>								
- Actions	2,70	3,12	3,10	2,56	2,75	2,77	2,63	2,63
- Obligations	6,50	7,08	7,40	8,42	8,49	8,49	8,88	9,10
<u>Italie</u>								
- Actions	3,80	4,15	4,35	4,35	3,96	3,95	3,86	3,82
- Obligations	6,61	6,75	6,91	6,87	6,94	7,55	8,14	8,92
<u>Pays-Bas</u>								
- Actions	5,00	4,30	4,00	4,00	4,30	4,40	4,0	4,30
- Obligations	7,10	6,50	6,85	7,37	8,15	8,60	8,54	8,70
<u>Royaume-Uni</u>								
- Actions (1)	5,90	5,00	3,50	3,51	4,09	4,20	4,08	4,21
- Obligations	7,60	7,65	8,30	9,67	10,77	10,84	10,71	9,98
<u>Etats-Unis</u>								
- Actions	3,45	3,10	3,00	3,17	3,18	3,33	3,52	3,60
- Obligations	5,45	6,00	6,90	7,11	7,27	7,53	8,13	8,18
<u>Japon</u>								
- Actions	3,90	4,50	4,27	3,70	3,70	3,35	2,86	2,80
- Obligations	7,57	7,57	7,58	7,79	7,79	7,79	7,79	8,22

(1) Rendements en dividendes (inférieurs de 2 points aux rendements en gains)

(2) Le taux retenu pour les obligations est celui des obligations des sociétés

Source : O.C.D.E. Statistiques financières, 1970

La tenue des titres a finalement d'autant plus d'importance que les cours d'émission en cas d'augmentation de capital, se rapprochent davantage du cours en bourse des titres pré-existants. Telle est la pratique américaine. Elle a pour les entreprises dont les titres connaissent une plus-value importante l'avantage de leur rapporter d'autant plus d'argent pour une même augmentation nominale de leur capital. Les pays européens pratiquent le principe de l'émission au pair, c'est-à-dire à la valeur nominale, mais se rapprochent progressivement de la pratique américaine en ajoutant des primes d'émission. Il n'en reste pas moins que toute augmentation de capital faite au dessous du cours de bourse aboutit à une dilution : la valeur totale des titres n'est pas accrue au prorata de leur nombre. De là le phénomène, peu compréhensible pour le public, d'une baisse des cours quand une augmentation de capital est annoncée par une société.

Au total l'insuffisance des informations, les fluctuations incontrôlées dues à l'étroitesse des marchés, la complications des mécanismes boursiers qui ne sont entièrement compris que par un petit nombre d'initiés, tendent à écarter une grande partie de la population du marché des actions.

Deux images sont révélatrices.

L'une, celle des formes que prennent les épargnes des particuliers et qui, dans plusieurs pays, se portent presque exclusivement sur les dépôts en banques ou aux caisses d'épargne, et à long terme sur le logement.

L'autre, celle obtenue par sondage, du pourcentage de la population qui, dans différents pays, détient des titres à long terme, obligations et actions.

Ces données sont rassemblées dans les deux tableaux ci-après.

TABLEAU 26

FORMES DE PLACEMENT DES PARTICULIERS

	Allemagne mrds de DM	France 1968 mrds de FF	Italie 1968 mrds de Lires	Etats-Unis 1968 mrds de \$	Roy. Uni 1969 mill. de £	Japon 1969 mrds de yen
Or, numéraire, devises						
dépôts à vue	3,71	18,12	1124	6,9	381	2049
Autres dépôts	22,50	14,02	1844	27,7	923	5015
Titres et prêts à court terme		1,13	- 1	7,9	69	4
Actions, obligations, prêts à long terme	8,77	3,97	1265	- 2,9	- 199	880
Assurances Vie	7,19	1,63		19,5	1585	1272
Caisse d'épargne construction	3,75					
Divers	0,10		1112	- 0,2		461
Investissement logement		31,9				

Source : O.C.D.E. 1970 Statistiques financières  
Comptes Nationaux des différents pays

TABLEAU 27

POURCENTAGE DE LA POPULATION DETENANT LES DIFFERENTES FORMES DE PLACEMENT

	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique	Luxembourg	TotalCEE	Roy. Uni
Livrets d'Epargne postaux	26	49	8	42	42	73	29	43
Comptes bancaires de dépôts	75	15	31	51	23	9	43	32
Epargne logement	20	- (b)	-	-	-	-	-	-
Epargne libre d'impôts	29	-	-	-	-	-	-	-
Obligations à primes	-	-	2	-	-	-	-	50
Actions de type SICAV	-	3	1	5	-	-	-	6
Valeurs à revenus fixes	5	-	-	-	-	4	-	-
Autres titres d'Etat	-	5	3	5	6	5	-	12
Actions immobilières	6	2		-	15	21	4	21 (a)
Actions ou obligations	9	5	2	12	6	4	6	8
Diverses formes locales	-	-	-	-	-	-	-	25

(a) En Grande-Bretagne le 21% d'actions immobilières correspond à des "building society investments"

(b) Le signe (-) ne signifie pas forcément que ces formules n'existent pas mais que cela n'a pas été étudié

Source : Radioscopie de l'Europe, Sélection

I. Les finances publiques

Les montants et les orientations des financements publics seront analysés plus en détail dans le chapitre consacré aux budgets. Ici on s'efforcera surtout d'en situer la signification, qui peut être très diverses suivant les méthodes et les structures.

Il convient naturellement de mettre à part le financement des investissements publics directs, c'est-à-dire aussi bien l'équipement des administrations ou de l'appareil militaire que les travaux d'infrastructure pris en charge par la collectivité, qu'elle soit l'Etat ou les autorités régionales et locales. C'est l'intervention dans le financement des entreprises qu'il importe de considérer dans ses effets sur la concurrence.

Ce montant n'est pas nécessairement influencé par l'importance du secteur public, en particulier du secteur nationalisé. Sur ce point on note une différence entre les pratiques française et italienne. Le budget italien prévoit une dotation régulière à l'I.R.I., équivalente à une souscription en capital. C'est seulement de loin en loin, pour apurer un endettement excessif, que l'Etat français transforme une fraction de ses créances en dotation. Il résulte de là une difficulté particulière pour le secteur public français, puisqu'il doit recourir à l'autofinancement ou à l'emprunt sans trouver auprès de son actionnaire unique l'équivalent des ressources que des entreprises privées trouvent dans l'augmentation de leur capital.

Il apparaît beaucoup plus généralement que l'intervention de la puissance publique dans le circuit financier intéressant le secteur productif réponde à trois ordres de considérations.

La première a longtemps été l'insuffisance de l'épargne à long terme. Or l'Etat, par sa masse, par la régularité de ses recettes, peut transformer le court terme en long terme sans courir les risques

que cette politique comporte pour des organismes plus petits. On a ici l'équivalent de la transformation qui s'opère dans d'autres pays grâce, soit à l'importance des compagnies, soit à la concentration du système bancaire. Cette fonction du financement public tend d'elle-même à décroître; et en outre la politique gouvernementale, presque partout, s'efforce de soulager l'Etat de cette tâche en facilitant la collecte de fonds plus stables par les banques, et en les amenant à nourrir le papier plus longtemps.

Une autre tâche apparaît quand les risques de fabrications à la fois très neuves et très coûteuses se révèlent trop grands pour les entreprises privées. Le choix est alors entre le recours à l'entreprise publique comme les Etats-Unis l'ont fait, aussi bien que la Grande-Bretagne et la France, dans le domaine de l'énergie nucléaire, ou des contrats couvrant les frais des entreprises, accompagnés de financements privilégiés : telle est la technique qu'emploient de plus en plus les Etats-Unis, et qui est proposée par le memorandum de la Commission de Bruxelles sur la politique industrielle.

La troisième sorte d'intervention vise les secteurs où les entreprises trouveraient difficilement des ressources à des conditions normales sur le marché. L'illustration la plus importante, c'est la contribution des finances publiques au financement du logement. Elle est particulièrement notable pour les logements à loyers bas ou modérés. Mais elle peut aussi prendre la forme de facilités fiscales, dont l'intérêt social est quelque fois moins évident. Un autre type de dépenses sont celles qui concernent la reconversion des entreprises : ce genre de risque est peu attrayant pour l'investisseur privé ou pour les banques. Mais des distorsions graves peuvent s'introduire si des conditions de financement à des taux particulièrement favorables sont consenties grâce à la perte que fait le Trésor par rapport aux taux auxquels il emprunte lui-même, ou quand des bonifications d'intérêt sont mises à la charge du budget. C'est souvent le cas en faveur de l'agriculture. C'est aussi fréquemment

ce qui se passe en faveur des établissements orientés particulièrement vers le service des petites et moyennes entreprises. Et enfin les exemples ne manquent pas où la puissance publique, ayant fait pression sur les prix d'un secteur donné, comme l'électricité ou l'acier, compense ce manque à gagner par des prêts à des conditions spécialement favorables. Tout calcul comparé sur la rentabilité des investissements perd son sens, et les distorsions s'ajoutent bien plutôt qu'elles ne s'annulent.

L'Italie à une grande échelle, la Grande-Bretagne sous le gouvernement travailliste, et maintenant la France possèdent des organismes capables de prendre des participations en capital. Dans le cas de l'I.R.I., ces participations ont un caractère très largement permanent, encore qu'elles comportent une certaine mobilité à la marge. L'Industrial Reconstruction Corporation avait pour mission d'entreprendre des interventions temporaires à travers le marché : en particulier dans le cas d'offres publiques d'achat, elle se portait du côté qui correspondait à la politique du Gouvernement; favorisant ou défavorisant certaines opérations de concentration. Elle vient d'être supprimée pour des raisons qui sont peut-être plus de théologie économique que de rationalisme pratique, mais aussi parce qu'on lui reprochait de n'avoir pas su résister aux pressions pour le soutien d'entreprises faiblissantes. Ce que sera l'Institut de Développement Industriel en France n'apparaît pas encore totalement déterminé.

Dans le fait, les interventions de la puissance publique se manifestent aussi à travers le maniement du crédit. Tel est particulièrement le cas en France et en Italie, où des organismes semi-publics pratiquent le réescompte des effets à moyen terme, et peuvent être ici l'instrument des choix opérés par la puissance publique. Tel est aussi le cas dans tous les pays pour les crédits à l'exportation.

#### J. Le crédit

Ce qui caractérise le système bancaire, c'est qu'il est presque

exclusivement un intermédiaire. Sans doute dispose-t-il de ses fonds propres et fait-il quelques investissements internes, et même le cas peut se présenter où une institution financière est une société de personnes dont les placements sont une épargne des associés. Ces emplois sont évidemment marginaux par rapport à la masse que manie l'ensemble du système bancaire. Là, les fournisseurs d'épargne sont en fin de compte les particuliers ou les entreprises. Plus le crédit joue un rôle important dans le financement des investissements, ou même plus ce sont les banques qui souscrivent aux émissions et les gardent en portefeuille, plus la contre-partie se retrouvera en dépôts de la clientèle.

De ce rôle essentiel découle une situation paradoxale. On discute aujourd'hui de plus en plus de l'influence de la masse monétaire et de ses variations sur le taux de croissance ou d'inflation de l'économie. Et dans le même temps on sait de moins en moins quelle est la définition et la composition de la masse monétaire. La place prise par les euro-devises n'a fait qu'accroître cette difficulté. Une étude parue dans une publication aussi officielle que le Bulletin Trimestriel de la Banque d'Angleterre donne trois définitions différentes, suivant qu'on se limite aux avoirs plainement liquides détenus au dedans par les ménages et les entreprises non financières, qu'on y ajoute les dépôts à terme, qu'on inclut enfin les avoirs liquides des institutions financières ou de l'étranger. Le total passe aisément du simple au triple. Or dans presque tous les pays la politique monétaire a tenté d'accroître la stabilité des dépôts, de sorte que les banques puissent allonger leurs crédits. Par voie de conséquence les avoirs semi-liquides voient leur importance accrue. Mais tous les moyens sont offerts pour permettre de reconstituer la liquidité des détenteurs en cas de besoin, de telle sorte qu'il y a un haut degré d'inter-changeabilité entre ces diverses contre-parties des crédits.

Ainsi c'est seulement en tenant compte de cette quasi-monnaie aussi bien que de la monnaie elle-même qu'on découvre des relations

relativement stables à la valeur du revenu national, et caractéristiques de chaque pays. Le tableau ci-après fait ressortir deux cas où ce rapport est particulièrement élevé : celui du Japon, ce qui confirme l'importance toute particulière du crédit dans le financement des investissements, et celui de l'Italie, ce qui confirme la part exceptionnelle des banques dans la souscription et la détention des titres à long terme.

TABLEAU 28RAPPORT DE LA MASSE MONETAIRE, MONNAIE, DEPOTS  
QUASI MONNAIE AU P.N.B.

Allemagne fédérale	1967	45,7
	1968	48,3
	1969	50,1
France	1967	42,0
	1968	43,4
	1969	40,8
Italie	1967	69,8
	1968	73,1
	1969	75,4
Pays-Bas	1967	34,4
	1968	35,8
	1969	35,8
Belgique	1967	46,3
	1968	47,7
	1969	47,0
Royaume-Uni	1967	34,3
	1968	35,0
	1969	34,0
Etats-Unis	1967	43,5
	1968	43,2
	1969	41,3
Japon	1967	73,1
	1968	71,0
	1969	70,8

Source : B.R.I. 1970

F.M.I.

Pour l'Allemagne et la France Statistiques nationales

La masse des crédits en cours doit être analysée aussi bien que leur accroissement sur une période, ou, si l'on veut, le stock aussi bien que le flux.

La relation de cette masse au produit national sera d'autant plus élevée qu'à la fois le coefficient de capital, c'est-à-dire le rapport du capital au produit national, et le financement par le crédit seront plus importants. Le tableau suivant fait apparaître le rapport entre la masse des encours aux environs de la fin de 1969 et le produit national brut de la même année.

TABLEAU 29

RAPPORT ENTRE LES MASSES DES ENCOURS EN 1969 ET LE PRODUIT NATIONAL BRUT

	Allemagne mrds. DM	France mrds. FF	Italie (a) mrds de Lires	Pays-Bas mill. de Fl.	Royaume-Uni mill. de £	Etats-Unis mrds. de \$	Japon mrds. yen
Prêts à court terme	27,04	9,14	3904	2631	909	40,0	11758 (b)
Crédits à moyen terme et crédits commerciaux		5,57	3198	1979	-96	12,3	7143
Prêts à long terme	47,70	52,73		7219	2551	27,3	
Total 1.	74,74	67,44	7102	11829	3364	79,6	18901
P.N.B. 2.	592,1	725,6	47134	102100	43200	932,3	59902
Pourcentage 1/2	12,6	9,2	15,1	11,6	7,7	8,5	31,5

(a) 1968

(b) Prêts à court terme et à long terme sont regroupés

Source : O.C.D.E. Statistiques financières 1970

Quant à la variation des crédits au cours d'une année, elle paraît tourner aux environs d'un accroissement de 10% avec une pointe en Allemagne où elle a atteint 14% de 1968 à 1969 et une augmentation exceptionnelle en France qui avait atteint 18% en 1968.

Il paraît particulièrement remarquable que le Japon ait pu connaître un taux de croissance de 14% en termes réels, de 20% en valeur, avec une augmentation des crédits qui n'est que de l'ordre de 10%. C'est que le caractère complémentaire du crédit, qui vient s'ajouter aux ressources propres des entreprises ou à celles qu'elles tirent du marché, interdit qu'il y ait une relation de proportionnalité soit à la croissance du produit global, soit à celle des investissements.

Dans cette masse, deux sorte de répartitions sont évidemment intéressantes à considérer.

L'une, ce sont les formes que prend le crédit. On n'entrera pas dans tous les détails, en particulier dans la diversité des formes d'avances suivant les garanties dont elles sont assorties. On considèrera davantage la distinction des crédits à court terme, à moyen terme, à long terme et, à l'intérieur du court terme lui-même, l'escompte de papier et les avances bancaires directes, quel que soit le nom dont elles se couvrent ou les techniques mises en oeuvre.

Les tableaux ci-après font apparaître cette répartition suivant les pays.

III/2/69

Tableau 30

PRETS A L'ECONOMIE

ALLEMAGNE

(en millions DM)

	<u>Décembre 1969</u>	<u>Octobre 1970</u>
Crédits a court terme	108203	113885
- escompte de papier	n.d.	
- avances directes	n.d.	
Crédits à moyen terme	48301	54309
Crédits à long terme	334743	358110
	<hr/>	<hr/>
Total	491247	526304

Source : Monthly Report of the Deutsche Bundesbank

Tableau 31

FRANCE

CREDITS ET PRETS A L'ECONOMIE FINANCES PAR LE SYSTEME BANCAIRE, LES  
ORGANISMES SPECIALISES ET LE TRESOR PUBLIC (A L'EXCLUSION DES PRETS  
AUX COLLECTIVITES PUBLIQUES)

(en milliards de francs)

	Encours		en % du total	
	Déc.1969	Déc.1970	Déc.1969	Déc.1970
- <u>Crédits à court terme (mobilisables ou non)</u>	140,34	172,29	13,3	50,0
selon leur financement :				
I. Banques	103,92	138,72	74,0	80,5
A. Avances en comptes débiteurs	(31,70)	(40,06)	30,5	28,9
B. Escomptes d'effets	(72,22)	(98,66)	69,5	71,1
II. Banque de France	30,25	26,14	21,5	15,2
Portefeuille :				
A. Avances sur titres	(0,09)	(0,06)		
B. Escomptes d'effets	(29,95)	(25,64)		
III. Etablissements financiers				
Escomptes d'effets	1,99	2,05	1,4	1,2
IV. <u>Organismes spécialisés</u>				
Escomptes d'effets	4,18	5,38	3,1	3,1
- <u>Crédits à moyen terme (mobilisables par nature)</u>	55,60	59,59	20,1	6,2
selon leur financement :				
I. Crédits financés sur les ressources monét.	49,46	52,67	88,9	88,4
II. Crédits financés sur des ressources d'épargne ou des ressources diverses	6,14	6,92	11,1	11,6
- <u>Prêts à moyen ou long terme (non mobilisables)</u>	204,20	232,21	66,6	43,8
I. Prêts du Trésor public	70,76	74,01	34,6	31,9
II. Prêts des organismes spécialisés, des banques et des établissements financiers	133,44	158,20	65,4	68,1

Source : Rapport annuel du Conseil National du Crédit 1970

Tableau 32REPARTITION DES CREDITS EN ITALIEDECEMBRE 1969

(en milliards de liras)

Crédits à court terme	20522,4
Crédits à moyen et long terme	3209,0
Total	23731,4

Source : Rapport Banque d'Italie 1969

L'autre ventilation divise les grands groupes économiques, c'est-à-dire les crédits aux administrations, au secteur économique public, au secteur privé. Elle apparaît dans les tableaux ci-après.

Tableau 33ITALIEVENTILATION DES CREDITS PAR GRANDS GROUPES ECONOMIQUES EN 1969

(en fin de période)

(en milliards de lires)

Crédits aux	Crédits utilisés	Composition en %
- Administrations publiques	2173,2	12,0
Centrale	148,1	0,9
Locale	1784,2	9,8
Sécurité sociale	240,9	1,3
- Institutions sans but lucratif	107,6	0,6
- Entreprises financières et assurances	903,7	5,0
- Entreprises non financières	14464,8	79,5
Publiques	2151,0	11,8
Privées	12313,8	67,7
- Particuliers et non classés	385,3	2,1
- Opérations avec les non résidents	156,7	0,8
Total	18191,3	100,0

Source · Rapport Banque d'Italie 1969

Tableau 34ETATS-UNISVENTILATION PAR GRANDS GROUPES ECONOMIQUES DES PRETS DES  
INSTITUTIONS FINANCIERES ET NON FINANCIERES

(en milliards de \$)

	1960	1968
Crédits aux ménages	216,3	407,5
Crédits aux entreprises	192,5	401,7
Crédits aux gouvernements : State and local	72,1	127,7
Crédits au Gouvernement fédéral	235,9	292,2
Total	716,8	1229,1

Source : Statistical Abstract of the United States 1970

Tableau 35ROYAUME UNIPRETS A L'ECONOMIE DU SECTEUR BANCAIRE PAR GRANDS  
GROUPES ECONOMIQUES(en millions de £ - chiffres  
désaisonnalisés, en accrois-  
sement+)

	1970	1971 1er et 2ème trimestres
Secteur public	+1004	+477
Secteur des entreprises	+1157	+321
Secteur des particuliers	+ 99	+151
Total	+2260	+949

Source : Bank of England septembre 1971

Enfin il faut faire apparaître la décomposition des crédits suivant les branches d'activité auxquelles ils vont. On éprouve ici une certaine difficulté, les nomenclatures utilisées dans les différents documents nationaux n'étant pas facilement réductibles à l'uniformité.

TABLEAU 36

PRETS AUX ENTREPRISES PRIVÉES PAR  
SECTEURS ÉCONOMIQUES EN ALLEMAGNE EN 1968

Industries de transformation	71.595
Energie et eau	9.245
Construction	9.699
Commerce de détail	35.965
Agriculture, forêts, chasse	18.676
Transports et communications	19.933
Institutions financières et assurances	2.901
Services	18.593
	<hr/>
Total	186.607

Source : Monthly report of the Deutsche Bundesbank  
janvier 1971

Tableau 37

## ALLEMAGNE : PRETS A L'INDUSTRIE

(millions de DM)

Fin du mois	Prêts à l'industrie à l'exclusion des prêts hypothécaires à garantie immobilière									
	Total	Industrie chimique et pétrolière	Plastique, caoutchouc et amiante	Carrières, céramique et verre	Mtaux de base, fondres et moulages	Industries mécaniques	Industries électriques	Bois, papier et imprimerie	Cuir textiles et vêtements	Alimentation, boissons et tabac
Total des prêts										
1968 dec.	55817	6046	1513	2191	8074	12711	7592	5027	5727	6936
1969 dec.	71595	8429	2169	2658	8934	16424	10758	6173	7543	6507
1970 mars	74044	8286	2415	2935	8709	17192	11676	6380	8016	8235
juin	79330	8853	2567	3081	9480	18194	13333	6966	8566	8290
sept.	81711	9257	2747	3146	9367	18837	13855	7374	9014	8114
Court terme										
1968 dec.	29746	2542	915	1115	3664	6183	4147	2815	3602	4363
1969 dec.	39798	3288	1361	1387	4575	8596	6258	3483	5154	5496
1970 mars	40873	2958	1514	1573	4591	9084	6836	3619	5484	5214
juin	44647	3205	1590	1677	5262	9836	7971	3998	5931	5157
sept.	45049	3239	1653	1674	5018	9995	8009	4302	6225	4934
Moyen terme										
1968 dec.	8701	1018	171	287	1302	3127	1222	543	434	597
1969 dec.	9834	1326	208	327	1167	3642	1522	500	494	648
1970 mars	10475	1376	241	359	1093	3809	1902	523	529	643
juin	11199	1695	278	381	1137	3779	2051	621	567	690
sept.	12475	2015	338	410	1224	4140	2367	626	654	701
1968 dec.	17370	2486	427	789	2908	3401	2223	1669	1491	1976
1969 dec.	21963	3815	600	944	2992	4186	2978	2190	1895	2383
1970 mars	22696	3952	660	1003	3025	4299	3138	2238	2003	2378
juin	23484	3953	699	1023	3061	4579	3311	2347	2068	2443
sept.	24187	4003	756	1062	3125	4702	3479	2446	2135	2479

Source : Rapport mensuel Deutsche Bundesbank, janvier 1971

Tableau 38

## FRANCE

ÉVOLUTION DES CRÉDITS A COURT, MOYEN ET LONG TERME  
PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ UTILISATEURS

	Encours en milliards de francs en fin d'année		Variations			
	1969	1970	1969		1970	
			En milliards de francs	En %	En milliards de francs	En %
Agriculture et stockage des céréales.....	17,78	20,22	+ 2,57	+ 16,9	+ 2,44	+ 13,7
Productions alimentaires.....	12,82	14,37	+ 1,84	+ 16,8	+ 1,55	+ 12,1
Énergie.....	27,66	28,57	+ 2,06	+ 8,-	+ 0,91	+ 3,3
Activités métallurgiques de base.....	12,54	13,92	+ 1,43	+ 12,9	+ 1,38	+ 11,-
Constructions mécaniques et électriques.....	38,52	48,62	+ 6,08	+ 18,7	+ 10,10	+ 26,2
Verre, produits chimiques, caoutchouc.....	11,62	14,55	+ 1,51	+ 14,9	+ 2,93	+ 25,2
Textiles, cuir.....	9,53	11,-	+ 0,70	+ 7,9	+ 1,47	+ 15,4
Activités diverses.....	9,66	12,05	+ 1,21	+ 14,3	+ 2,39	+ 24,7
Matériaux de construction, bâtiment, travaux publics.....	17,02	19,12	+ 1,12	+ 7,-	+ 2,10	+ 12,3
Transports et télécommunications.....	11,08	11,58	+ 1,84	+ 19,9	+ 0,50	+ 4,5
Prestataires de services.....	14,36	15,57	+ 2,42	+ 20,3	+ 1,21	+ 8,4
Distribution.....	6,30	6,94	+ 0,95	+ 17,8	+ 0,64	+ 10,2
<b>TOTAL.....</b>	<b>188,89</b>	<b>216,51</b>	<b>+ 23,73</b>	<b>+ 14,4</b>	<b>+ 27,62</b>	<b>+ 14,6</b>

Source : Rapport Conseil National du Crédit, 1971

Tableau 39

ITALIEPLACEMENTS DES SOCIETES DE CREDIT PAR BRANCHES ECONOMIQUES1969

(en milliards de lire)

	Situation fin 1969		Rapport utilisation/ crédits accordés déc. 1969
	Crédits utilisés	Composition en %	
Activité non commerciale			
- d'intérêt particulier	384,2	2,1	83,0
- d'intérêt général	1895,1	10,4	85,2
Activité financière et assurances	1529,8	8,4	77,4
Téléphone, télégrammes et postes	18,0	0,1	33,0
Electricité, gaz et eau	182,3	1,0	54,5
Transports	438,3	2,4	68,4
Tourisme et services sociaux	441,5	2,4	83,6
Autres services et commerce détail	570,5	3,1	70,1
Bâtiment	1889,8	10,4	80,5
Travaux publics	599,0	3,3	65,3
Agriculture	1156,0	6,4	87,3
Industrie alimentaire (1)	1495,4	8,2	68,4
Métallurgie (1)	1154,5	6,4	67,1
Mécanique (1)	2496,6	13,7	64,1
Bois et mobilier (1)	471,8	1,5	69,4
Mines et carrières (1)	128,5	0,7	72,3
Travail minerais non métalliques	381,7	2,1	60,2
Travail minerais métalliques	630,5	3,5	52,4
Chimie	689,9	3,8	53,6
Pneumatiques	165,7	0,9	55,8
Peau et chaussures	159,9	0,9	73,6
Textile et habillement	1040,9	5,7	65,3
Autres	471,9	2,6	70,2
Total	18191,3	100,0	70,3

(1) Le commerce de gros est inclus

Source Rapport Banque d'Italie 1969

ETATS-UNISDECOMPOSITION DES PRETS DES GRANDES BANQUES COMMERCIALES AU  
SECTEUR INDUSTRIEL ET COMMERCIAL1971

(en millions de dollars)

	30 juin 1971
Biens durables manufacturés	
Métaux primaires	2295
Machines	5220
Transports et équipement	2738
Autres produits métalliques	2108
Autres biens durables	2815
Biens non durables manufacturés	
Alimentation, boissons, tabac	2404
Vêtements et cuir	2599
Pétrole raffiné	1119
Chimie et caoutchouc	2856
Autres	1863
Mines, pétrole brut et gaz naturel	3617
Commerce	
Négociants en produits primaires	1148
Grossistes	3817
Détaillants	4392
Transports	5980
Communications	1541
Autres services publics	2206
Construction	3654
Autres prêts intérieurs	5043
Acceptations bancaires	1137
Prêts étrangers commerce et industrie	2648
Total prêts ventilés	68885
Total prêts commerciaux et industriels	82521

Source Federal Reserve Bulletin, août 1971

TABLEAU 41ENCOURS DE PRETS ET D'ESCOMPTE, PAR  
BRANCHES, POUR L'ENSEMBLE DES BANQUES, (fin octobre 1970)JAPON

	en 100 millions de yens	
	A	B
Industries manufacturières	165.908	28582
Construction	17.368	1651
Commerce de gros et de détail	110.141	3222
Immobilier	13.882	4783
Transports et communications	14.446	5252
Electricité, gaz et eau	5.170	2831
Services	16.278	1308
Gouvernement local	2.335	53
	<hr/>	
Total (incluant les autres industries)	373.289	50034

A. Banking accounts

B. Trust accounts

Source : Bank of Japan, Economic Statistics Monthly,  
novembre 1970

Tableau 42

ROYAUME UNIAVANCES DE L'ENSEMBLE DES BANQUES PAR BRANCHES EN 1969 <sup>(1)</sup>

(en millions de £)

Industries manufacturières	3261,9
Agriculture, forêts, pêche	532,9
Industries extractives	95,3
Construction	376,1
Secteur financier	938,8
Services	
Transports et communications et Gouvernement central	252,1
Gouvernement local	125,6
Commerce de détail	383,3
Autre commerce	428,8
Autres services	570,1
Secteur des particuliers (crédit à la construction)	994,8
Résidents à l'étranger	1810,5
Total	8959,9

(1) Les chiffres sont la moyenne de février, mai, août et novembre

Source : Annual Abstract of Statistics 1970

Une dernière décomposition, beaucoup plus difficile à obtenir, devrait être opérée suivant les types d'entreprises, c'est-à-dire leur dimension.

Ces différents éléments conduisent à se poser d'importantes questions auxquelles ne répondent qu'imparfaitement les différences qu'on peut observer entre les pays quant à la structure du système bancaire. Les Etats-Unis ont donné l'exemple d'une séparation vigoureuse entre les banques commerciales, chargées de manier le crédit et qui ne peuvent participer aux syndicats d'émission que pour les titres à revenu fixe, et les banques d'investissements qui à la fois prennent des participations directes et se chargent de placements de toutes les sortes de titres. Mais les secondes peuvent emprunter aux premières : elles le font en particulier si elles s'attendent à des montées de cours en bourse, pour réaliser des gains de portefeuille d'autant plus élevés qu'ils portent sur une masse plus importante. Sous des formes diverses cette distinction a été imitée dans d'autres pays, au Japon, en France où elle tend à s'atténuer, les banques d'affaires développant les dépôts du public, en Belgique où les participations ont été retirées aux banques et concentrées dans des holdings dont les banques sont à leur tour une filiale. L'Angleterre a traditionnellement spécialisé ses banques et ses autres intermédiaires financiers, notamment pour le fonctionnement du marché des capitaux et le financement du commerce international. L'Allemagne et les Pays-Bas donnent l'exemple de banques à objet général, pratiquant indistinctement toutes les opérations, quelle que soit la forme des titres et des crédits. Mais là aussi, comme dans la plupart des pays, et notamment en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis, il existe des institutions spécialisées dans le financement par hypothèque de la construction et du logement.

Le problème de beaucoup le plus important, c'est celui de la politique du système bancaire. Elle est déterminée en partie par sa structure, en partie par ses habitudes, en partie par les méthodes de la banque centrale.

De la structure dépend que les différentes formes d'entreprises aient accès à des facilités à la fois nécessaires et justifiées. Sur ce point, on doit souligner l'extrême diversification des institutions au Japon, depuis celles qui facilitent le financement des plus grandes entreprises jusqu'à celles qui veillent aux besoins et à la transformation des plus petites.

Ce qui est capital, c'est de reconnaître les bases sur lesquelles les crédits sont accordés. Sur ce point les pays qui pratiquent encore l'escompte des traites n'augmentent pas seulement les frais généraux des banques, étant donné le coût d'administration de cette modalité de crédit. Mais ce qui caractérise l'escompte, c'est qu'il est accordé sur vente faite. Ainsi il couvre d'autant mieux les besoins des entreprises qu'elles ont une croissance moins rapide et qu'elles tournent à l'identique. Au contraire l'expansion d'une affaire comporte une augmentation des phases préparatoires d'approvisionnement, de fabrication, de mise en place, pour aboutir seulement ensuite à des ventes supérieures aux précédentes. Il y a donc le risque que des affaires éprouvent d'autant plus de difficultés financières qu'elles connaissent une expansion plus rapide.

L'autre point fondamental et dont les répercussions vont loin, c'est de savoir si les prêts sont essentiellement octroyés en fonction des fonds propres dont dispose le demandeur ou qu'il met en jeu : ce qui peut valoir aussi bien pour les entreprises existantes, que pour ceux qui inclinent ou sont condamnés à devenir propriétaires de leur logement. Existe-t-il au contraire, soit dans la pratique général des banques, soit auprès d'institutions qui y ont une vocation propre, des facilités pour ceux qui ont une capacité et des idées, même s'ils ne disposent pas initialement de moyens? Tel paraît être l'un des avantages de l'Amérique, que partage aussi l'Allemagne : la prise de risques en fonction du jugement sur la capacité d'un homme, sur la valeur d'une idée, ou sur le potentiel d'un projet. Qu'on ne l'oublie pas, il y a là une des chances d'une plus grande égalité, par une mobilité sociale accrue, en même temps que d'un plus rapide renouvellement de l'économie par la concurrence des nouveaux venus. Au

contraire, des systèmes bancaires qui se reposent mollement sur des garanties limitent la possibilité d'entreprendre à neuf. C'est dire qu'ils préservent les situations acquises. Il ont une responsabilité qu'on souligne rarement assez dans la sclérose économique et dans l'inégalité sociale.

Les banquiers partagent ces responsabilités avec la banque centrale et les méthodes qu'elle emploie pour assurer la liquidité des institutions financières et pour régler le crédit. Aussi longtemps que le réescompte a été dans certains pays la méthode fondamentale, l'escompte était inévitablement la base même du crédit. Progressivement les différentes banques centrales adoptent des méthodes qui se rapprochent les unes des autres. Mais les proportions dans lesquelles elles recourent à ces méthodes peuvent varier considérablement. Ainsi les réserves obligatoires des banques ne sont qu'une très faible fraction de la masse des crédits au Japon, elles sont l'instrument de limitation globale du crédit le plus important aux Etats-Unis. "L'open market" permet à la banque centrale, en reprenant des titres ou au contraire en les vendant, de diffuser des liquidités ou de les resserrer : mais la portée en est différente suivant qu'il se limite à des titres d'Etat à court terme ou qu'il joue sur les titres à long terme. On sait qu'en Grande-Bretagne les banques évitent largement de recourir aux facilités de la banque centrale, qui dirige essentiellement par persuasion. Une méthode brutale, ce sont les freinages quantitatifs de l'accroissement du crédit, ce qu'en France on couvre du terme pudique d'encadrement : il y a alors des chances qu'à l'intérieur d'une masse limitée de crédits nouveaux, des inégalités plus grandes s'introduisent entre les clients, et que les conditions de la concurrence soient faussées dans l'économie. Il faut faire une place à part au système japonais, qui paraît avoir dégagé une efficacité toute particulière. Les banques empruntent largement à la Banque du Japon. De la sorte toute élévation du taux d'intérêt par l'institut d'émission se répercute immédiatement à travers toute l'économie; tout accroissement des facilités provoque une accélération. Par là s'expliquent largement la

rapidité des redressements que le Japon opère dans sa balance des paiements et peut-être aussi son exceptionnel taux de croissance .

L'accent est mis aujourd'hui avec force sur la politique monétaire, c'est-à-dire celle qui dépend de l'action des banques centrales sur le taux d'intérêt et sur le volume du crédit. Il faut bien dire que pendant longtemps les banquiers centraux eux-mêmes n'y voyaient qu'un ultime recours, quand les pouvoirs publics n'osaient pas mener l'action politique requise par les circonstances, telle que le freinage des dépenses ou l'augmentation des impôts. Or l'un des inconvénients des moyens monétaires, c'est la difficulté d'en assurer le réglage, parce qu'on ignore au bout de combien de temps ils produisent leur effet. D'où le risque de faire d'abord trop peu, puis trop. C'est aussi un instrument qui risque d'être émoussé par les réactions internationales : car les mouvements de capitaux aboutissent à ce que les hausses des taux d'intérêt se répandent de proche en proche. Il risque aussi de se heurter à une antinomie entre les exigences de l'équilibre extérieur et celles de l'équilibre interne. Ainsi c'est un moyen particulièrement inadapté pour lutter contre l'inflation quand un pays a déjà un excédent de balance des paiements. Il faut donc choisir; et le maniement du crédit et des taux d'intérêt devrait être essentiellement axé sur la situation extérieure plutôt que sur la situation interne, qui relève d'autres moyens.

Voici que l'accent sur la politique monétaire au détriment des autres instruments reçoit ses justifications théoriques et prend figure de doctrine. On peut redouter les conséquences qui commencent déjà à se confirmer. Quand une partie de la hausse des prix est due à l'habitude d'obtenir de fortes hausses de salaires nominaux, qui ne peuvent être couvertes par un accroissement correspondant de productivité ou une redistribution effective, le resserrement du crédit risque de cumuler les maux. Car la hausse des salaires peut être d'autant mieux absorbée que la hausse de production est plus forte et comporte d'elle-même, par la réduction de toutes sortes de chômage déguisé et par le jeu des économies d'échelle, une croissance particulièrement rapide de la productivité dans l'industrie. Freiner

l'augmentation de la production, c'est augmenter les coûts. Veut-on décourager les demandes de hausse de salaires en créant une réserve de chômage ? Il faudrait pousser le mouvement si loin qu'aucun Gouvernement n'aura la force d'aller jusqu'au bout. L'expérience montre que des majorations de salaires ne cessent pas de coexister avec des réductions de l'emploi. Aussi voit-on les hausses de prix se poursuivre, mais l'activité stagner et le chômage s'amplifier. Telle est la conjoncture qui se dessine aux Etats-Unis, en Grande-Bretagne, en France. Dans la complexité d'une économie moderne, on ne réduit pas impunément l'arsenal des instruments auxquels on peut avoir recours. La politique de la monnaie, du crédit et du change a sa fonction propre pour le financement de l'investissement et pour l'équilibre de la balance des paiements. Mais elle ne peut sans dommage dispenser d'une politique des revenus et d'une politique des finances publiques.



CHAPITRE 3 - LES FINANCES PUBLIQUESA. Mesure et structure des dépenses

On n'a à l'évidence une mesure du poids que représentent les finances publiques dans l'économie qu'à la condition de reprendre dans un tableau d'ensemble l'Etat et les autres collectivités. Cette présentation est d'autant plus nécessaire que la répartition des responsabilités entre les différents niveaux de la puissance publique varie considérablement suivant les pays. Entre ceux qui font l'objet des comparaisons systématiques de cette étude, deux sont des Etats fédéraux, l'Allemagne et les Etats-Unis, un troisième a accordé une certaine autonomie à plusieurs de ses régions, c'est l'Italie. Et au cas où la décentralisation régionale finirait par voir jour en France, une partie des dépenses et aussi des ressources seraient virées de l'Etat à d'autres collectivités.

Déjà il est nécessaire d'écarter les doubles emplois. Car il y a des transferts de compte à compte. Les plus évidents sont les subventions que le budget central octroie aux autres collectivités. Il est quelquefois plus difficile de mettre en évidence les impôts que les différentes autorités publiques se paient réciproquement.

Même un tableau de cet ordre ne permet pas de délimiter avec rigueur l'étendue des dépenses publiques. Car il faut comprendre dans le tout les organismes de sécurité sociale, d'autant plus que dans certains pays comme la Grande-Bretagne ou les Etats-Unis les transferts s'opèrent pour la plus grande part à travers le budget de l'Etat ou de l'Union. Mais du même coup les contours s'estompent. Ce qui, dans certains pays, est charge de sécurité sociale transi- tant à travers un fond public peut, dans un autre, relever d'orga- nisations privées ou même se régler à l'intérieur de chaque entre- prise. En fin de compte, il y a une plage de recouvrement entre charges publiques et charges salariales.

Il y a de même une frontière indécise entre les dépenses directes des particuliers et celles qui sont couvertes par les différents organismes de la puissance publique. Les deux cas les plus manifestes concernent l'éducation et la santé. Pour comparer le poids des budgets, il faut aussi considérer quelles charges sont évitées ou laissées aux ménages. Ainsi l'enseignement supérieur n'est gratuit que dans certaines universités américaines; et il n'y a encore aux Etats-Unis que des systèmes très partiels d'assurance santé, quitte, pour les particuliers, à souscrire à des caisses privées.

C'est dire que les comparaisons en chiffres globaux ont peu de sens et qu'il faut considérer de plus près le contenu des divers budgets. Déjà on ne peut mélanger les dépenses militaires, celles qui sont consacrées à l'éducation, celles qui vont aux investissements; plus encore on doit mettre à part celles qui font retour aux particuliers ou aux entreprises sous forme de transferts et de subventions. La comptabilité nationale fait clairement cette distinction dans l'emploi des ressources globales. Elle ne retient en dépenses publiques que les ressources effectivement employées par les administrations pour leur fonctionnement et leurs investissements; elle impute à la consommation et à l'investissement des particuliers et des entreprises ce qui leur fait retour à la suite des transferts opérés par les fonds publics.

Il s'ajoute une difficulté supplémentaire. Les dépenses publiques effectives peuvent n'être connues qu'avec un certain retard. Les budgets sont en effet des prévisions ou des autorisations d'engagements. Une partie de ces autorisations ne donnent lieu à des dépenses effectives que sur un autre exercice. Ces chevauchements peuvent aller loin; et en particulier dans le cas de l'Italie, beaucoup d'engagements autorisés ne sont pas finalement convertis en débours de l'Etat. Dans la mesure cependant où les dépenses sont effectivement engagées mais où les paiements interviennent avec retard, on peut discuter du moment où elles prélèvent effectivement des ressources sur l'économie; car les commandes donnent lieu à toutes

sortes d'approvisionnements et de paiements par les entreprises, qui doivent être soutenues par le crédit. On voit aussitôt que les artifices tendant à se rapprocher d'un équilibre comptable des finances publiques en retardant les paiements ne diminuent pas la charge réelle de l'économie, pour autant que les créanciers sont des entreprises. S'il s'agit de particuliers, et par exemple de fonctionnaires ou de pensionnés, les retards provoquent une épargne forcée mais par un procédé inéquitable, celui de l'emprunt obligatoire et sans intérêt, levé sur ceux qui ne peuvent se défendre.

Au bénéfice de ces remarques, les tableaux suivants font apparaître les structures essentielles des dépenses publiques, c'est-à-dire la part de l'Etat, des collectivités régionales, des collectivités locales, des fonds de sécurité sociale et, pour chacun de ces secteurs, la distinction des dépenses directes, des dépenses de transfert et des virements entre eux.

TABEAU 1

STRUCTURE DES DÉPENSES PUBLIQUES DE L'ALLEMAGNE EN 1963  
(en milliards de DM)

Sous-Secteurs Catégories de dépenses	Ensemble des Administrations publiques		Administration centrale		Collectivités locales		Sécurité sociale	
	D	R	D	R	D	R	D	R
I Dépenses directes								
- Consommation	(a)	83,65	48,51		13,89		21,25 (a)	
- Investissement		20,74	-		-		-	
II Dépenses de transfert								
- Transferts courants		85,04	22,07		2,71		60,26 (b)	
- Intérêt dette publique		4,53	3,26		1,27		-	
- Transferts en capital		11,14	9,74		1,34		0,06	
III Virements entre Administrations	D	R	D	R	D	R	D	R
- Transferts courants	-		23,55	1,35	1,98	7,79	-	16,39
- Transferts en capital	-		5,07	0,00	0,00	5,07	-	0,00
- Solde net	-		+27,27			-10,88	-	-16,39
IV Total des dépenses nettes <sup>(1)</sup> (c)		205,10	110,25		8,33		65,18	
V Total brut			112,20		21,19		81,57	

(a) Y compris les prestations en nature de la Sécurité sociale

(b) Pour les transferts courants aux ménages, y compris les retraites des entreprises publiques et non compris les prestations en nature de la sécurité sociale

(c) La différence entre le total ligne et colonne provient des investissements non ventilés.

(1) Total brut moins les transferts reçus

Source : O.S.C.E. Comptes nationaux 1969

TABLERAU 2

STRUCTURE DES DEPENSES PUBLIQUES DE LA FRANCE EN 1968  
(en milliards de francs)

Sous-secteurs Catégories de dépenses	Ensemble des Administrations publiques		Administration centrale		Collectivités locales		Sécurité sociale	
	D	R	D	R	D	R	D	R
I Dépenses directes								
- Consommation		79.608		60.939		14.732		3.937
- Investissement		22.228		6.336		15.508		384
II Dépenses de transferts								
- Transferts courants		127.353		42.581		3.292		81.980
- Intérêt dette publique (a)		(8.175)		6.211		2.200		4
- Transferts en capital		9.040		8.098		724		226
III Virements entre Administrations								
- Transferts courants	-		10.231	590	591	5.016	199	5.415
- Transferts en capital	-		3.371	574	574	3.395	24	
- Solde net	-		(+12.433)			-7.246		-5.192
IV Total des dépenses nettes(1)		246.910		136.601		29.210		81.339
V Total brut				137.765		37.621		86.754

III/3/5

Source : O.S.C.E. Comptes Nationaux 1969

(1) Total brut moins les transferts reçus

(a) La différence entre total ligne et colonne provient des intérêts dette publique mal ventilés

Tableau 3

STRUCTURE DES DEPENSES PUBLIQUES DE L'ITALIE EN 1969  
(en milliards de lires)

Sous-Secteurs Catégories de dépenses	Ensemble des Administrations publiques	Administration centrale		Collectivités locales		Sécurité sociale	
		R	D	R	D	R	D
I Dépenses courantes							
- Consommation	6876,3		4630,9	1780,0		465,4	
- Investissements (1)	1120,1		451,6	546,0		68,5	
II Dépenses de transfert							
- Transferts courants	8850,0		1668,5	487,8		6693,7	
- Intérêt dette publique	1191,6		748,6	419,4		23,6	
- Transferts en capital	870,2		794,0	76,2		-	
III Virements entre Administrations							
- Transferts courants		2270,3	54,2	27,4 <sup>(a)</sup>	969,6	40,1 <sup>(a)</sup>	1300,7
- Transferts en capital		276,8	40,4	2,4	222,8	38,0	-
- Solde net		+ 2452,5			- 1162,6		- 1222,6
IV Total des dépenses nettes (2)	18908,2		10746,1	2146,8		6028,6	
V Total brut			10840,7	3339,2		7329,3	

(1) La ventilation des investissements n'est pas exacte

(2) Total brut moins les transferts reçus. La différence entre le total ligne et colonne provient de la mauvaise ventilation des investissements.

(a) Y compris les impôts et taxes payés à l'Administration centrale

Source : OSCE Comptes nationaux 1970

TABLEAU 4

STRUCTURE DES DEPENSES PUBLIQUES DES PAYS-BAS en 1968  
(en millions de Florins)

Sous-secteurs Catégories de dépenses	Ensemble des Administrations publiques		Administration centrale		Collectivités locales		Sécurité sociale	
	D	R	D	R	D	R	D	R
I Dépenses directes								
- Consommation								
- Investissement								
II Dépenses de transferts								
- Transferts courants								
- Intérêt Dette publique (a)								
- Transferts en capital								
III Virements entre Administrations								
- Transferts courants								
- Transferts en capital								
- Solde net								
IV Total des dépenses nettes (1)								
V Total brut								

(1) Total brut moins les transferts reçus

Source : OSCE 1969

(a) La différence entre total ligne et colonne provient des intérêts dette publique mal ventilés

TABLEAU 5

STRUCTURE DES DÉPENSES PUBLIQUES DE LA BELGIQUE EN 1968  
(en milliards de francs belges)

Sous-secteurs Catégories de dépenses	Ensemble des Administrations publiques		Administration centrale		Collectivités locales		Sécurité sociale			
	D	R	D	R	D	R	D	R		
<b>I Dépenses directes</b>										
- Consommation		147,4		114,0		25,2		3,2		
- Investissement		33,6		22,4		10,0 (a)		1,2 (a)		
<b>II Dépenses de transferts</b>										
- Transferts courants		166,6		36,7 (b)		3,4 (b)		126,5		
- Intérêt Dette publique		31,5		25,3		6,2		-		
- Transferts en capital		1,3		1,3		-		-		
<b>III Virements entre Administrations</b>										
- Transferts courants (nets)		-		49,2(b)		-		15,8(b)		33,4(b)
- Transferts en capital		-		2,1(c)		-		-		-
<b>IV Total des dépenses nettes (1)</b>										
. Total colonne		330,9								
. Total ligne		333,0		251,5		29,0		102,5		
<b>V Total brut</b>										
				251,5		44,3		135,9		

(a) Non compris les achats nets de terrain

(b) Transferts nets

(c) Non ventilé

(1) Total brut moins les transferts reçus

Source : O.S.C.E. 1969

TABLEAU 6

STRUCTURE DES DEPENSES PUBLIQUES DU LUXEMBOURG EN 1967

(en millions de francs luxembourgeois)

Catégories de Dépenses	Sous-secteurs	Ensemble des Administrations publiques		Administration centrale		Collectivités locales		Sécurité sociale	
		D	R	D	R	D	R	D	R
I Dépenses directes									
-	Consommation	4.245		2.947		1.101		197	
-	Investissement	1.489		-		-		-	
II Dépenses de transferts									
-	Transferts courants	7.230		1.935 (a)		73 (a)		5.217	
-	Intérêt Dette publique	505		363		142		-	
-	Transferts en capital	-		-		-		-	
III Virements entre Administrations									
-	Transferts courants			1.653		133		3	
-	Transferts en capital			-		-		-	
-	Solde net			+ 1.653		- 193		- 1460	
IV Total des dépenses nettes									
		13.469		6.893		1.123		3.954	
Total ligne + investissement		13.469							
V Total brut									
				6.893		1.454		5.417	

(a) Transferts nets

Source : O.S.C.E. 1969

III/3/9

TABLEAU 7

STRUCTURE DES DEPENSES PUBLIQUES EN GRANDE-BRETAGNE EN 1968  
(en millions de livres)

Sous-secteurs	Ensemble des Administrations publiques (1 + 2)		Administration centrale		Sécurité sociale		(1)		(2)	
			(a)		(b)		Administration centrale + S.S. (a + b)		Collectivités locales	
Catégories de dépenses										
<b>I Dépenses directes</b>										
- Consommation	7.702		4.671		90		4.761		2.941	
- Investissement	2.213						491 (a)		1.722	
<b>II Dépenses de transfert</b>										
- Transferts courants	4.751		2.155		2.378		4.533		218	
- Intérêt Dette publique	1.792		1.249		-		1.249		543	
- Transferts en capital	730		-		-		706		24	
- Prêts nets	1.167		-		-		1.163		-1	
<b>III Virements entre Administrations</b>										
	D	R	D	R	D	R	D	R	D	R
- Transferts courants			116	-	-	426	1.399	235	235	1.399
- Transferts en capital							144	-	-	144
- Prêts							539	-	-	539
- Solde net							+2.397			-2.397
<b>IV Total des dépenses nettes</b>										
	13.355						15.305		3.050	
<b>V Total Brut</b>										
							15.540		5.632	

(a) Y compris les variations de stocks

Source : National Income and Expenditure 1969

Tableau 7 bis

STRUCTURE DES DEPENSES PUBLIQUES AUX ETATS-UNIS EN 1968

(en millions de dollars)

	Ensemble des Administrations publiques		Administration fédérale		Administration des Etats		Administrations locales	
I - Dépenses directes								
- Opérations courantes	165.515		90.204		23.379		51.932	
- Dépenses en capital	47.057		21.326		12.210		13.521	
II - Dépenses de transfert								
- Assistance et subventions	16.450		10.801		2.960		2.689	
- Intérêts de la dette	15.496		11.607		1.128		2.761	
- Prestations et remboursements d'assurances	38.127		32.474		4.626		1.027	
III-Virements entre adm.	D (2)	R (2)	D 18053	R (1)	D 21950	R 15935	D 427(2)	R 22295
IV-Total des dépenses nettes	282.645		182.265		50.318		50.062	
V- Total brut	-		184.465		66.253		72.357	

Source : Statistical Abstract of the United States, 1970

(1) non applicable

(2) les agrégats excluent les transactions doubles entre niveaux de gouvernement

III/3/10 bis

TABLEAU 8

## STRUCTURE DES DEPENSES PUBLIQUES DE L'ALLEMAGNE EN 1968

A en % du P.N.B. (1)  
 B en % du total de l'Administration en cause  
 C en % du total des Administrations publiques

Sous-secteurs Catégories de dépenses	Ensemble des Administrations publiques			Administr. centrale			Collect. locales			Sécurité Sociale		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
I Dépenses directes												
- Consommation	15,3	40,3	100	9,1	43,2	53	2,6	65,6	16,6	4,0	25,3	25,4
- Investissement	4,0	10,1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-
II Dépenses de transferts												
- Transferts courants	16,0	41,5	100	4,2	19,6	25,9	0,5	12,3	3,2	11,3	73,5	70,9
- Intérêt Dette publique	0,3	2,2	100	0,6	2,9	72,0	0,2	6,0	28,0	-	-	-
- Transferts en capital	2,1	5,4	100	1,9	3,9	67,4	0,2	6,3	12,0	-	0,7	0,6
III Virements entre Administr.												
- Transferts courants	-			-	20,9 <sup>(a)</sup>	-	-	9,3 <sup>(a)</sup>		-	-	-
- Transferts en capital	-			-	4,5 <sup>(a)</sup>	-	-	-		-	-	-
- Solde net	-			5,1	-	100	2,0	-	39,0	3,1	-	41,0
IV Total net	33,7	100	100	20,9	-	60,2 <sup>(b)</sup>	1,5	-	4,5 <sup>(b)</sup>	12,3	-	35,3 <sup>(b)</sup>
V Total brut				21,2	100	-	3,5	100	-	15,4	100	-

(1) PNB au prix du marché 529,80 milliards DM

(a) brut

(b) non compris les dépenses d'investissement non ventilées

Source : dérivé O.S.C.E. Comptes nationaux 1969

TABLEAU 9

## STRUCTURE DES DEPENSES PUBLIQUES DE LA FRANCE EN 1968

A en % du P.N.B. (1)  
 B en % du total de l'Administration en cause  
 C en % du total des Administrations publiques

Sous-secteurs Catégories de dépenses	Ensemble des Administrations publiques			Administration centrale			Collectivités locales			Sécurité sociale		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
I Dépenses directes												
- Consommation	11,9	33	100	9,1	44,2	70,5	2,2	39,2	18,5	0,6	4,6	5,0
- Investissement	3,3	9	100	0,9	4,6	23,5	2,3	41,2	69,7		0,4	1,3
II Dépenses de transferts												
- Transferts courants	19,2	52	100	6,4	30,9	33,3	0,4	8,3	2,5	12,4	94,4	64,2
- Intérêt Dette publique b)	1,2	3		0,9	4,5		0,3	5,8		-	0,05	
- Transferts en capital	1,3	3	100	1,2	5,8	39,5	0,1	1,9	3,0	-	0,3	2,5
III Virements entre Administr.												
- Transferts courants				-	7,5 <sup>(a)</sup>	-	-	1,6 <sup>(a)</sup>	-	-	0,2 <sup>(a)</sup>	-
- Transferts en capital				-	2,5 <sup>(a)</sup>	-	-	1,5 <sup>(a)</sup>	-	-	0,05 <sup>(a)</sup>	-
- Solde net				1,3	-	100	1,0	-	53,2	0,2	-	41,3
IV Total net	37,1	100	100	20,5	-	55,3	4,3	-	11,8	12,2	-	32,9
V Total brut				20,7	100	-	5,6	100	-	13,0	100	-

(1) PNB = 665.138 millions de Fr.

(a) Ce sont des transferts bruts

(b) Mal ventilé

Source: dérivé O.S.C.E. Comptes nationaux 1969

Tableau 10

STRUCTURE DES DEPENSES PUBLIQUES DE L'ITALIE EN 1969

A en % du P.N.B. (1)

B en % du total de l'Administration en cause

C en % du total des Administrations publiques

Sous-Secteurs Catégories de dépenses	Ensemble des Administrations publiques			Administration centrale			Collectivités locales			Sécurité sociale		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
I Dépenses directes												
- Consommation	13,3	36,3	100	8,9	42,7	67,3	3,4	53,3	25,8	0,9	6,3	6,7
- Investissements	2,1	5,9	100	0,8	4,1	-	1,1	16,3	-	0,1	0,9	-
II Dépenses de transferts												
- Transferts courants	17,1	46,8	100	3,2	15,3	18,8	0,9	14,6	5,5	13,0	91,3	75,6
- Intérêt dette	2,3	6,3	100	1,4	6,9	62,8	0,8	12,5	35,1	-	0,3	2,1
- Tr. en capital	1,6	4,6	100	1,5	7,3	91,3	0,1	2,2	8,7	-	-	-
III Virements entre Adm.												
- courants				-	20,9	-	-	0,9	-	-	0,6	-
- en capital				-	2,5	-	-	-	-	-	0,5	-
- solde				4,7	-	100	2,2	-	n.d.	2,3	-	n.d.
IV Total des dépenses nettes	36,7	100	100	20,8	-	n.d.	4,1	-	n.d.	11,7	-	n.d.
V Total brut				21,0	100	-	6,4	100	-	14,2	100	-

III/3/13

(1) PNB au prix du marché en 1969 = 51456 milliards de lires

Source : OSCE, comptes nationaux 1970

TABEAU 11

STRUCTURE DES DEPENSES PUBLIQUES DES PAYS-BAS en 1968

A en % du P.N.B.(1)  
 B en % du total de l'Administration en cause  
 C en % du total des Administrations publiques

Sous-Secteurs Catégories de dépenses	Ensemble des Administr. publiques			Administration centrale			Collectivités locales			Sécurité sociale		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
I Dépenses directes												
- Consommation	15,4	35,9	100	6,3	24,8	40,9	8,6	52,4	55,8	0,5	3,6	3,3
- Investissement	5,2	12,1	100	1,6	6,1	29,8	3,6	22,2	70,2	-	-	-
II Dépenses de transferts												
- Transferts courants	17,6	41,5	100	2,2	8,8	12,3	2,1	12,4	11,5	13,3	96,0	75,7
- Intérêt Dette publique <sup>b</sup>	3,2	(7,1)	-	1,4	5,4	-	1,8	11,3	-	-	-	-
- Transferts en capital	1,4	3,4	100	1,1	4,6	80,1	0,2	1,4	16,0	0,1	0,4	3,9
III Virements entre Adm.												
- Transferts courants				-	45,3 <sup>(a)</sup>	-	-	0,1 <sup>(a)</sup>	-	-	-	-
- Transferts en capital				-	5,0 <sup>(a)</sup>	-	-	0,1 <sup>(a)</sup>	-	-	-	-
- Solde net				12,7	-	100	11,7	-	91,8	1,0	-	8,2
IV Total net	42,3	100	100	25,3	-	59,3	4,6	-	10,7	14,9	-	30,0
V Total brut				25,3	100	-	16,3	100	-	13,8	100	-

(1) PNB 1963 = 91.330 millions de Florins

(a) bruts

(b) mal ventilé

Source : dérivé O.S.C.E. Comptes nationaux 1969

TABLEAU 12

## STRUCTURE DES DEPENSES PUBLIQUES DE LA BELGIQUE EN 1968

A en % du P.N.B. (1)  
 B en % du total de l'Administration en cause  
 C en % du total des Administrations publiques

Sous-secteurs Catégories de dépenses	Ensemble des Administr. publiques			Administration centrale			Collectivités locales			Sécurité sociale		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
I Dépenses directes												
- Consommation	14,3	38,7	100	11,0	45,4	77,3	2,4	56,2	17,0	0,9	6,1	5,7
- Investissement	3,3	8,8	-	2,2	8,9	-	0,9	22,5	-	0,2	0,8	-
II Dépenses de transferts												
- Transferts courants	16,1	43,7	100	3,6	14,5	66,7	0,4	7,5	29,7	12,1	23,1	3,6
- Intérêt Dette publique	3,0	3,2	100	2,4	10,	80,3	0,6	13,3	19,7	-	-	-
- Transferts en capital	0,2	0,6	100	0,2	0,8	100	-	-	-	-	-	-
III Virements entre Administr.												
- Transferts courants				-	19,5 <sup>(a)</sup>	100	-	-	32,1	-	-	67,9
- Transferts en capital				-	0,9 <sup>(a)</sup>	100	-	-	(b)	-	-	(b)
- Solde net				4,7	-	-	1,5	-	-	3,2	-	-
IV Total net	36,9	100	100	24,2	-	65,6	2,8	-	7,6	9,9	-	26,8
V Total brut				24,2	100	-	4,3	100	-	13,1	100	-

(1) PNB en 1968 = 1035,3 milliards de Fr. belges

(a) nets

(b) non ventilé

Source : dérivé O.S.C.E. Comptes nationaux 1969

TABLEAU 13

## STRUCTURE DES DEPENSES PUBLIQUES DU LUXEMBOURG EN 1967

A en % du P.N.B. (1)  
 B en % du total de l'Administration en cause  
 C en % du total des Administrations publiques

Sous-secteurs Catégories de dépenses	Ensemble des Administr. publiques			Administration centrale			Collectivités locales			Sécurité sociale		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
<b>I Dépenses directes</b>												
- Consommation	12,0	31,5	100	8,3	42,7	69,4	3,1	75,7	25,9	0,5	3,6	4,7
- Investissement	4,2	11,0	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>II Dépenses de transferts</b>												
- Transferts courants	20,4	53,7	100	5,5 <sup>(a)</sup>	28,0 <sup>(a)</sup>	26,8 <sup>(a)</sup>	0,2 <sup>(a)</sup>	5,4 <sup>(a)</sup>	1,1 <sup>(a)</sup>	14,7	96,3	72,1
- Intérêt Dette publique	1,4	3,8	100	1,0	5,3	71,9	0,4	9,8	28,1	-	-	-
- Transferts en capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>III Virements entre Administr.</b>												
- Transferts courants				-	24,0	-	-	9,1	-	-	0,1	-
- Transferts en capital				-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Solde net				4,6	-	100	0,5	-	11,7	4,1	-	88,3
<b>IV Total net</b>	38,0	100	100	19,5	-	57,6	3,2	-	9,4	11,2	-	33,0
<b>V Total brut</b>				19,5	100	-	4,1	100	-	15,3	100	

(1) PNB en 1967 = 35412 millions de francs belges

(a) nets

Source : dérivé O.S.C.E. Comptes nationaux 1969

TABLEAU 14

## STRUCTURE DES DEPENSES PUBLIQUES EN GRANDE-BRETAGNE EN 1968

A en % du P.N.B. \*  
 B en % du total de l'Administration en cause  
 C en % du total des Administrations publiques

Sous-secteurs Catégories de dépenses	Ensemble des Administr. publ (1 + 2)			Administration centrale ( a )			Sécurité sociale ( b )			(1) Adm. centrale + S.S. (a + b)			(2) Administrations locales		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
	I Dépenses directes														
- Consommation	10,0	41,9	100	10,9		60,7	0,2		1,1	11,3	30,0	61,8	6,7	51,7	33,2
- Investissement	5,2	12,1	100	-		-	-		-	1,1	3,1	22,1	4,1	30,5	77,9
II Dépenses de Transferts															
- Transferts courants	11,1	25,9	100	5,0		45,4	5,5		50,0	10,5	29,3	95,4	0,5	3,3	4,6
- Intérêt Dette publique	4,2	9,3	100	2,9		-	-		-	2,9	8,0	69,6	1,3	9,5	30,4
- Transferts en capital	1,7	3,9	100	-		-	-		-	1,6	4,5	96,7	0,1	0,4	3,3
- Prêts nets	2,7	6,4	100	-		-	-		-	2,7	7,6	100	-	-	-
III Virements entre Adm.															
- Transferts courants											(a) 12,2			4,1	
- Transferts en capital										-	0,9				
- Prêts										-	3,3				
- Solde net										5,6	-	100	(5,6)	-	100
IV Total net	42,9	100	100							35,7	-	33,3	7,2	-	16,7
V Total brut										42,7	100	-	13,3	100	-

\* PNB en 1968 = 42.760 millions de livres

(a) bruts)

Source : National Income and Expenditure 1969

Tableau 14 bis

## STRUCTURE DES DEPENSES PUBLIQUES DES ETATS-UNIS EN 1968

A en % du P.N.B. (1)  
 B en % du total de l'Administration en cause  
 C en % du total des Administrations publiques

	Ensemble des Adm. publiques			Administration fédérale			Administration des Etats			Administrations locales		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
I Dépenses directes												
- Opérations courantes	18,8	58,5	100	10,2	48,9	54,5	2,6	35,3	14,1	5,9	71,8	31,4
- Dépenses en capital	5,3	16,6	100	2,4	11,5	45,4	1,4	18,4	25,9	1,5	18,7	28,7
II Dépenses de transferts												
- Assistance et subventions	1,9	5,8	100	1,2	5,9	65,6	0,3	4,5	18,0	0,3	3,7	16,4
- Intérêt de la dette	1,8	5,6	100	1,3	6,3	74,9	0,1	1,7	7,3	0,3	3,8	17,8
- Prestations et remboursements d'assurances	4,3	13,5	100	3,7	17,6	85,2	0,5	7,0	12,1	0,1	1,4	2,7
III Virements entre Adm.	-	-	-	-	9,8	-	-	33,1	-	-	0,6	-
IV Total des dépenses nettes	32,1	100	100	-	-	64,5	5,7	-	17,8	5,7	-	17,7
V Total brut	-	-		21,0	100		7,5	100		8,2	100	

(1) P.N.B. au prix du marché 880.076 millions de dollars

Source : Annual Abstract of the United States 1970

On obtient ainsi deux images qui doivent être clairement distinguées : celle des dépenses directes pour les investissements et pour ce qu'on appelle la consommation publique, c'est-à-dire les achats de biens et de services pour le fonctionnement des administrations; l'autre, l'ensemble des fonds qui, soit pour leurs besoins propres, soit aux fins de redistribution, transitent à travers les finances publiques.

Deux normes paraissent se dégager, quelles que soient les différences structurelles dans les budgets pris au sens large du terme : entre un sixième et un cinquième du produit brut pour les dépenses directes, courantes ou d'investissement; un tiers pour le total des dépenses y compris les transferts. Tout se passe comme si les besoins étaient sans bornes, de sorte que la limite serait introduite pratiquement par ce qu'il est possible de tirer de l'impôt. Pourtant une comparaison plus valable ajouterait aux dépenses publiques américaines les charges laissées aux particuliers, alors qu'elles sont largement assumées par la puissance publique dans les autres pays. Le Japon reste très en arrière, parce qu'il n'a pratiquement pas de dépenses militaires et que son système de sécurité sociale, encore qu'il comporte les mêmes rubriques que dans les pays européens, se borne à des versements très modiques.

#### B. L'orientation des dépenses

On ne mesure pas encore par là l'incidence des finances publiques sur la capacité de concurrence. Car tout dépend de l'orientation des dépenses. Les unes absorbent des ressources sans bénéfice économique immédiat, d'autres assurent une partie des conditions nécessaires au fonctionnement de l'économie et au bien-être des citoyens. On a déjà eu l'occasion de voir une bonne part de la contribution que les finances publiques apportent à l'éducation, à l'investissement, à la recherche, au financement ou à la redistribution des revenus du travail. Les effets sur les ressources et sur les structures, qu'il y ait entraînement ou au contraire freinage, ont

ainsi été analysés à leur place. L'importance que revêt le contenu même des finances publiques fait ressortir l'insuffisance des procédures actuelles de confrontation des budgets dans la Communauté. Considérer seulement les masses globales et l'écart éventuel entre les dépenses, totales ou courantes, et les recettes régulières n'empêchera pas les divergences qui risquent de se développer, et qui à certains moments aboutissent à un déphasage brutal dans les rythmes d'activité ou dans ceux de l'inflation. L'harmonisation doit signifier, sans les structures budgétaires elles-mêmes, une mesure de rapprochement qui assure que cette dispersion soit autant que possible écartée dès le départ.

On peut d'ailleurs se demander si, dans les conditions de l'économie moderne, une harmonisation en ce sens suffira à l'établissement d'une union monétaire. Car elle suppose un équilibre constamment maintenu entre les pays membres sans variation des taux de change. A l'intérieur d'un Etat on ne peut sous-estimer l'influence des finances publiques pour éviter des décalages insupportables entre les régions. Que l'une se développe plus vite, que l'autre subisse un ralentissement conjoncturel, la première verra s'accroître sa contribution aux dépenses globales, la deuxième recevra presque automatiquement plus qu'elle n'apporte. Cette stabilisation automatique ne pourrait être transposée à l'échelle de la Communauté que si un ample budget commun produisait les mêmes effets de rééquilibre entre les régions. L'essentiel des dépenses communes est aujourd'hui affecté à l'agriculture. Il faudra bien que dans le domaine de la technologie les Etats européens cessent de mener isolément des efforts qui chaque fois butent contre leurs propres limites. Il n'est pas interdit de penser qu'à mesure que se développera l'union monétaire, il deviendra politiquement possible, comme il serait économiquement nécessaire, de mettre en commun les dépenses de défense .

Dans la coordination très superficielle qui s'opère aujourd'hui entre les budgets, on peut regretter le retard qui se maintient toujours dans les travaux d'analyse des données budgétaires sur des bases comparables. C'est seulement si, fût-ce sous une forme rapide et

provisoire, cette décomposition dans un cadre commun était disponible dès le moment où se préparent les budgets qu'elle contribuerait efficacement à une coordination en profondeur.

De plus en plus, à côté des présentations traditionnelles par département ministériels, les Etats et les organisations internationales offrent une ventilation suivant les principales missions auxquelles répondent les dépenses. Mais le classement peut être passablement artificiel. Quand un Etat subventionne amplement la sécurité sociale agricole, la charge apparaîtra-t-elle sous le chapitre de l'agriculture ou aux dépenses sociales ? Quand une partie de la recherche est payée par le budget militaire, la charge apparaîtra-t-elle sous le chapitre du développement scientifique ou sous celui de la défense ?

On aperçoit plus clairement la structure et la signification des dépenses publiques à travers des tableaux à double entrée qui combinent, dans une nomenclature harmonisée, les objectifs ou missions et les formes de dépenses : personnel, matériel, investissements, transferts à d'autres administrations, subventions aux entreprises, transferts aux ménages, transferts et prêts en capital. Cette analyse est menée pour la Communauté par le Groupe de Comparaison des Données budgétaires. Les chiffres les plus récents concernent 1968. Mais, sauf dans le cas de l'Allemagne où les budgets des Länder apparaissent à côté du budget fédéral, ces décompositions fouillées ne concernent que le budget de l'Etat. La comptabilité nationale anglaise permet d'établir un tableau à double entrée assez analogue. On peut en faire autant, sans que toutefois la distinction des dépenses de personnel et de matériel apparaisse clairement, pour le budget fédéral, ceux des Etats, et ceux des collectivités locales aux Etats-Unis. Pour le budget japonais, les deux présentations suivant les missions et suivant les types de dépenses ne sont pas raccordées l'une à l'autre.

Tableau 15

Staatlicher Sektor  
EWG-Haushaltsvergleich 1960<sup>x)</sup>

Mill. DM

ALLEMAGNE

Insgesamt	Kollektive Ausgaben					Wirtschaftliche Maßnahmen				Soziale Maßnahmen				Nicht auf- geglieder- te Maß- nahmen			
	Allgemei- ne Ver- waltung	Justiz und Polizei	Landes- verteidi- gung	Dozio- nungen im Ausland	zusammen	Verkehr und Nachrich- tenüber- mittlung	Industrie, Handel und Handwerk	Landwirt- schaft und Ernährung	zusammen	Unterricht, Forschung, Kultur	Soziale Maß- nahmen	öffent- liches Ge- sundheits- wesen	Nohnungs- wesen		Kriegsfol- gelesten, Kata- strophen	zusammen	
<b>A. Laufende Rechnung</b>																	
<b>1968</b>																	
1. Käufe von Gütern und Diensten	22 106,6	1 567,1	903,8	10 318,9	261,5	13 051,4	1 379,6	453,9	1 095,2	2 928,7	3 096,2	1 432,9	424,9	177,9	744,9	5 076,7	329,9
11. Ziviler Bereich	12 041,8	1 567,1	903,8	174,1	261,5	2 906,6	1 379,6	453,9	1 095,2	2 928,7	3 096,2	1 432,9	424,9	177,9	744,9	5 076,7	329,9
12. Verteidigungsaufwand	10 144,8	-	-	10 144,8	-	10 144,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. Dienstbezüge und Löhne <sup>1)</sup>	31 025,8	4 040,3	3 084,2	6 394,9	187,3	14 306,7	437,1	143,7	579,5	1 160,3	9 371,9	381,9	903,2	324,0	410,3	11 451,4	4 767,4
21. Aktivitätsbezüge	26 576,8	4 040,3	3 084,2	6 053,3	187,3	13 965,1	437,1	143,7	579,5	1 160,3	9 371,9	381,9	903,2	324,0	410,3	11 451,4	-
22. Versorgung	5 109,0	-	-	341,6	-	341,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4 767,4
3. Zinszahlungen	3 533,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3 533,1
4. Einkommensübertragungen	25 512,5	39,2	0,3	55,3	358,2	453,0	1 109,9	906,1	4 731,9	6 747,9	1 194,2	3 745,2	67,2	833,1	12 313,9	18 157,7	154,0
41. an Haushalte	14 064,4	-	-	-	-	-	-	90,0	-	51,0	-	3 336,7	-	-	10 637,7	13 974,4	-
42. an Unternehmen	5 732,7	-	-	-	-	-	1 094,3	696,6	3 016,9	4 807,8	-	91,8	-	833,1	-	924,9	-
43. an private Organi- sationen ohne Er- werbscharakter	1 488,6	38,6	0,1	-	150,0	188,7	-	13,0	-	13,0	854,2	233,0	50,8	-	32,9	1 220,9	66,0
44. an Ausland	4 226,8	0,6	0,2	55,3	203,2	264,3	15,6	106,5	1 715,0	1 837,1	340,0	33,7	16,4	-	1 647,4	2 037,5	99,0
<b>Summe 1 - 4</b>	<b>82 918,0</b>	<b>5 646,6</b>	<b>4 588,3</b>	<b>16 769,1</b>	<b>807,0</b>	<b>27 811,1</b>	<b>2 926,6</b>	<b>1 503,7</b>	<b>6 406,6</b>	<b>10 836,9</b>	<b>13 662,3</b>	<b>5 560,0</b>	<b>1 455,3</b>	<b>1 355,0</b>	<b>13 473,2</b>	<b>35 405,8</b>	<b>8 704,4</b>
5. Mittelübertragungen																	
an andere Verwaltungen	18 839,5	19,1	146,1	232,6	-	397,8	32,1	97,2	221,2	350,5	316,2	11 539,9	44,9	15,5	474,3	12 390,8	5 700,4
an Gemeinden	7 901,7	19,1	146,1	232,6	-	397,8	32,1	97,2	221,2	229,7	316,2	662,9	44,9	15,5	474,3	1 513,8	5 700,4
an Sozialversiche- rungsträger	10 937,8	-	-	-	-	-	-	60,8	-	60,8	-	10 877,0	-	-	-	10 877,0	-
<b>Laufende Rechnung insgesamt</b>	<b>101 757,5</b>	<b>5 665,7</b>	<b>4 734,4</b>	<b>17 001,7</b>	<b>807,0</b>	<b>28 208,9</b>	<b>2 959,7</b>	<b>1 600,9</b>	<b>6 627,8</b>	<b>11 187,4</b>	<b>13 978,5</b>	<b>17 099,9</b>	<b>1 500,2</b>	<b>1 350,5</b>	<b>13 947,5</b>	<b>47 076,6</b>	<b>14 434,8</b>
<b>B. Vermögensausgaben</b>																	
6. Direktinvestitionen	8 144,8	472,3	276,8	234,7	17,2	1 000,9	4 401,4	36,3	298,8	4 816,5	1 843,5	48,5	401,8	18,0	10,6	2 327,4	-
61. Bauten	6 407,0	266,8	181,7	51,1	13,9	453,4	3 909,6	24,9	223,9	4 238,4	1 332,2	39,2	322,6	13,4	7,9	1 715,3	-
62. Anschaffung von bewegl. Vermögen	734,2	40,4	91,8	70,8	2,2	225,2	52,9	8,1	14,2	115,2	413,3	7,1	48,6	2,8	1,9	473,7	-
63. Erwerb von Grund- vermögen	943,6	225,1	3,3	112,8	1,1	342,3	390,9	3,3	60,7	462,9	103,0	2,2	39,6	1,7	0,7	138,2	-
7. Vermögensübertragungen	8 568,0	4,0	-	104,7	317,1	425,8	1 543,0	374,4	1 570,9	3 488,4	371,3	643,0	143,0	1 100,0	2 216,5	4 673,6	-
71. an Unternehmen	4 704,1	-	-	62,9	-	62,9	1 543,0	371,3	1 570,9	3 489,3	-	-	-	1 100,0	56,0	1 156,0	-
72. an Haushalte	2 669,9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	639,4	-	-	1 976,5	2 669,9	-
73. an private Organi- sationen ohne Er- werbscharakter	665,2	4,0	-	34,9	-	38,9	-	2,4	-	2,4	347,3	153,6	143,0	-	-	643,9	-
74. an Ausland	532,7	-	-	6,9	317,1	324,0	-	0,7	-	0,7	24,0	-	-	-	104,0	208,0	-

x) Vorläufiges Ergebnis, teilweise geschätzt. - \*) Ohne 1 105,0 Mill. DM auf Sachkonten verbuchte Personalausgaben, die auf die verschiedenen Maßnahmen nicht aufteilbar sind.

Tableau 16

nach Staatlicher Sektor  
DMG-Buchstabenvergleich 1968<sup>x)</sup>

ALLEMAGNE

Mill. DM

	Insgesamt	Kollektive Ausgaben					Wirtschaftliche Maßnahmen					Soziale Maßnahmen			Nicht auf- gegliederte Maß- nahmen		
		Allgemei- ne Ver- waltung	Justiz und Polizei	Landes- verteidi- gung	Sozio- hungen im Ausland	zusammen	Verkehr und Nachrich- tenüber- mittlung	Industrie, Handel und Berufshilf	Landwirt- schaft und Ernährung	zusammen	Unterricht, Forschung, Kultur	Soziale Maß- nahmen	öffent- liches Ge- sundheits- wesen	Wohnungs- wesen		Kriegsfol- gelasten, Kata- strophen	zusammen
8. Beteiligungen, Darlehen	7 200,5	55,7	0,1	305,3	1 616,3	1 977,4	311,0	1 371,8	657,4	2 524,2	39,0	136,2	343,8	2 176,4	7,5	2 702,9	-
81. Beteiligungen	591,3	45,1	-	-	138,4	243,5	27,5	22,1	-	258,4	0,4	-	46,6	42,5	-	89,5	-
82. Darlehen	6 609,2	10,6	0,1	305,3	1 477,9	1 733,9	483,5	1 142,7	637,4	2 261,9	38,6	136,2	297,2	2 134,0	7,5	2 613,5	-
9. Schuldentilgung	3 632,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3 632,1
Summe 6 - 9	27 569,4	532,0	276,9	644,7	1 950,6	3 404,1	6 500,4	1 732,5	2 507,2	10 825,1	2 258,8	1 027,7	688,6	3 294,4	2 234,6	9 704,1	3 632,1
10. Vermögensübertragungen an andere Verwaltungen	4 876,8	8,8	-	150,9	-	159,7	2 504,8	100,0	574,4	3 199,2	1 179,7	68,2	144,0	126,0	-	1 517,9	-
an Gemeinden	4 876,8	8,8	-	150,9	-	159,7	2 524,0	100,0	574,4	3 199,2	1 179,7	68,2	144,0	126,0	-	1 517,9	-
11. Darlehen an andere Verwaltungen	547,7	19,1	-	13,9	-	33,0	46,2	77,0	128,7	247,9	87,8	28,7	104,5	44,5	-	269,7	1,0
an Gemeinden	547,7	19,1	-	13,9	-	33,0	42,2	77,0	128,7	247,9	87,8	28,7	104,5	44,5	-	269,7	1,0
12. Tilgung an an andere Verwaltungen	0,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,7
an Gemeinden	0,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,7
Vorauszahlungen insgesamt	32 990,6	599,9	276,9	809,5	1 950,6	3 596,8	9 102,4	1 950,5	3 210,3	14 272,2	3 526,3	1 124,6	1 137,1	3 464,9	2 234,6	11 487,7	3 633,8
./. Korrekturposten (Er- stattungen)	190,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	190,2
Gesamtausgaben <sup>1)</sup>	134 557,9	6 225,6	5 011,3	17 811,2	2 757,6	31 805,7	12 061,1	3 560,4	9 838,1	25 459,6	17 504,8	18 224,5	2 637,3	4 815,4	16 182,1	59 364,3	17 528,4
Gesamtausgaben <sup>1)</sup> (ohne Schuldentilgung an Dritte)	130 925,8	6 225,6	5 011,3	17 811,2	2 757,6	31 805,7	12 061,1	3 560,4	9 838,1	25 459,6	17 504,8	18 224,5	2 637,3	4 815,4	16 182,1	59 364,3	14 296,4
dgl. ohne Mittelübertra- gungen an andere Verwal- tungen	106 661,1	6 178,6	4 865,2	17 413,8	2 757,6	31 215,2	9 462,0	3 286,2	8 913,8	21 662,0	15 921,1	6 567,7	2 343,9	4 620,4	15 707,8	45 189,9	8 594,2

x) Vergleichbares Ergebnis, teilweise geschätzt. - 1) Ohne Zahlungen innerhalb des Staatlichen Sektors, Internationaler Währungsfonds, Einführungsabgaben für Regierungskäufe im Ausland, Zuführungen an Rücklagen, Beteiligung der Länder an den Leistungen an die knappschaffliche Rentenvorsicherung.

Tableau 17

**VENTILATION DES DÉPENSES DE L'ÉTAT**  
SELON LES CLASSIFICATIONS DÉFINIES EN FONCTIONNELLE

FRANCE

	Administ. Général	Défense Nationale	Relations avec l'étranger	T.O.M. <sup>1</sup>	Justice et Police	Transports et Communicat.	Industrie Commerce Artisanat	Agriculture Pêche Ravitaillem.	Enseign. Culture	Interven- tion Sociales	Santé Publique	Logement	Dotations de guerre	Dettes nationales	Divers	Total
	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	16	
1 - Achats de biens et services p/consommation propre Métropole	1.502	11.952	197	299	676	836	260	204	3.144	63	57	34	4			19.318
T.O.M.	1.602	11.436	62	14	657	836	260	204	3.144	63	57	34	4			18.273
Etranger		237	135	285	14											538
2 - Traitements et salaires Métropole	3.681	11.321	608	1.677	4.911	2.490	1.207	770	18.148	450	284	210	9			45.756
T.O.M.	3.681	10.038	271	281	4.820	2.450	1.207	770	18.148	450	284	210	9			42.583
Etranger		621	337	1.396	69											2.065
Total 1 + 2	5.183	23.273	805	1.976	5.587	3.326	1.467	974	21.292	513	341	244	13			69.074
3 - Intérêts versés au titre de la dette intérieure " " " la dette extérieure														5.415		5.415
4 - Transferts de revenus - aux ménages	172	67	-	-	95	6.941	3.895	4.926	1.621	2.726	106	405	4.957			26.012
- aux entreprises	172	46	-	-	95	30	124		1.177	2.180	-	-	4.957			6.781
- aux inst. à but non lucratif		21				6.911	3.568	4.926	89	-	9	405				15.957
5 - Transferts de revenus à l'ex- térieur																566
T.O.M. transferts de revenus				566												6
- aux ménages				6												54
- aux entreprises				54												566
- aux administrations				506												2.524
Etranger transferts de revenus			2.584													-
- aux ménages			-													307
- aux entreprises			307													2.277
- aux administrations			2.277													
6 - Transferts de revenus entre Administrations	803	424	42	118	250	226	80	51	1.850	7.198	1.148	31				12.221
- Collectivités locales	558				75	121	80		524	1.709	1.129	16				4.230
- Sécurité Sociale	245	424	42	118	177	105		51	1.126	5.489	19	15				7.991
7 - Transferts de capitaux - aux ménages				245		306	4.665	1.116	21	214	340	1.471	32			6.709
- aux entreprises												1.251				1.251
- aux inst. à but non lucratif																220
- aux T.O.M.				245												245
3 - Transferts de capitaux entre Administrations C.D.	272				1	475		763	990		4	115				2.793
9 - Investissements	272				1	475		763	990		84	115				2.793
10 - Participations, prêts et avances Participations publiques	305		368	270	125	2.765	181	4.428	2	19	217					8.049
Prêts et avances						575	2.475	434	11	235					273	10.100
- aux ménages																3.325
- aux entreprises						457	4.107	159	11			368			273	5.375
- aux T.O.M.				270												270
- à l'étranger			368													368
- aux C.D.						116		275		185		6				307
- à la S.S.																185
11 - Amortissement de la dette (intérieure extérieure)														2.633		2.633
														2.116		2.116
														517		517
	6.835	23.764	3.799	3.173	6.058	14.612	15.683	8.445	20.213	10.845	2.038	4.924	7.002	8.048	273	143.920
SOURCE: C.S.C. %	4,8	16,5	2,6	2,2	4,2	10,2	10,9	5,9	21,-	7,5	1,4	3,5	3,5	5,6	0,2	100

Tableau 18

CLASSIFICAZIONE ECONOMICO-FUNZIONALE DELLE SPESE DELLO STATO PER L'ANNO 1968

ITALIE

	Sezione a carattere collettivo				Azione economica			Azione culturale e sociale					Spese non ripartibili	TOTALE
	Amministrazione generale	Giustizia e polizia	Difesa nazionale	Relazioni con l'estero	Trasporti e comunicazioni	Industria, commercio e artigianato	Agricoltura e allevamento	Insegnamento, cultura e culto	Interventi sociali	Sanità pubblica	Abitazioni	Danni di guerra e calamità		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
(in miliardi di lire)														
<u>Operazioni correnti</u>														
Acquisti di beni e servizi	112	60	357	16	44	11	20	64	14	23	-	-	-	721
Stipendi e salari	359	558	698	32	48	22	78	1.487	40	12	-	-	-	3.334
Interessi versati	1	-	-	-	16	16	81	1	1	-	10	-	327	455
Trasferimenti di redditi:														
- alle famiglie	-	-	-	-	-	-	-	28	24	10	-	386	-	448
- alle imprese	50	-	22	1	350	8	29	91	-2	4	-	-	-	557
- alle istituzioni senza scopo di lucro	25	1	10	1	2	37	10	93	95	50	-	-	-	324
Trasferimenti all'estero	-1	-	5	36	1	7	42	-	-	1	-	4	-	97
Trasferimenti alle amministrazioni:														
- alle collettività locali	-	3	-	-	21	-	1	64	3	8	-	4	745	842
- alla sicurezza sociale	-	-	-	-	-	-	-	-	864	-	-	-	-	864
<b>Totale</b>	<b>548</b>	<b>622</b>	<b>1.092</b>	<b>86</b>	<b>462</b>	<b>103</b>	<b>261</b>	<b>1.828</b>	<b>1.043</b>	<b>106</b>	<b>10</b>	<b>394</b>	<b>1.072</b>	<b>7.649</b>
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>														
<u>Operazioni in conto capitale</u>														
Acquisizione e formazione di beni capitali	9	5	1	2	253	17	180	11	-	78	17	15	20	609
Trasferimenti di capitali	3	1	-	-	115	182	175	105	7	49	105	85	80	907
di cui: alle collettività locali	-	-	-	-	(39)	(9)	(30)	(18)	(7)	(18)	-	(12)	-	(133)
Partecipazioni, prestiti e anticipazioni	-	-	-	-	8	550	230	-	-	35	-	-	36	859
di cui: alle collettività locali	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(35)	-	-	-	(35)
Ammortamento del debito	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	439	439
<b>Totale</b>	<b>12</b>	<b>7</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>376</b>	<b>749</b>	<b>585</b>	<b>116</b>	<b>7</b>	<b>162</b>	<b>122</b>	<b>100</b>	<b>575</b>	<b>2.814</b>
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>														
<b>Totale operazioni correnti e in conto capitale</b>	<b>560</b>	<b>629</b>	<b>1.093</b>	<b>88</b>	<b>838</b>	<b>852</b>	<b>846</b>	<b>1.944</b>	<b>1.050</b>	<b>270</b>	<b>132</b>	<b>494</b>	<b>1.647</b>	<b>10.463</b>

Ventilation des dépenses de l'Etat selon les classifications économique et fonctionnelle - 1967 (vlg. def. rekeningsoverzichten)

Juli 1970

PAYS-BAS  
(en millions de florins)

	Admini- stration générale	Justice et Police	Défense nationa- le	Rélations avec l'étranger	Pays et T.O.M.	Trans- ports communi- cations	Industrie Commerce Artisanat	Agricul- ture et Ravitail- lement	Enseigne- ment Culture Sports	Inter- ventions sociales	Santé publique	Loge- ment	Charges result. de la guerre et des ca- lamités	Dépenses non ventilées	Total
<b>OPERATIONS COURANTES</b>															
1. Achats de biens et services .....	130	82	1309	40	3	86	70	132	85	36	33	10	2	10	2048
2. Traitements et salaires .....	472	368	1898	99	2	174	59	144	127	102	36	31	1		3575
3. Intérêts et impôts ind. versés															
- intérêts .....	3	0											0	1067	1070
- impôts indirects .....	5		3												8
4. Transferts de revenus															
- aux ménages .....	1	29	59	0	0	1	0	1	82	315	0	1	57		548
- aux entreprises .....						35	107	450				23			615
- aux institutions à but non lucratif ..	2	136	3	12	3	4	0	2	141	81	68	0			452
5. Transferts à l'étranger .....	0	0	15	120	4	3	45	70	28	15	2	0	0	1	302
6. Transferts aux administrations															
- aux collectivités locales .....	1	355	2	0		16	0	27	4324	437	19	153	8	2984	8320
- à la sécurité sociale .....										530					530
total	614	970	3289	271	12	337	301	826	4847	1516	158	218	70	4062	17493
<b>OPERATIONS EN CAPITAL <sup>1)</sup></b>															
2. Acquisition et formation de biens de capital .....	54	43	4	3	0	990	8	102	44	15	7	0	1		1273
3. Transferts de capitaux															
- aux ménages .....	0		0	0		1		5	0	334	0				340
- aux entreprises .....	35	1	11	2	2	15	54	80	1	1	3	48	4		257
- aux institutions à but non lucratif ..		13	1	6	2		0	1	54	5	1		3		80
- à l'étranger .....	0			34	14			16	0	0			1		65
- aux administrations															
- aux collectivités locales .....	0	8				6	288	32	52	519	48	12	42	2	1007
- à la sécurité sociale .....										3			0		3
4. Participations publiques .....				39		10	309								358
5. Prêts et avances															
- aux ménages .....	0			0					26	3					27
- aux entreprises .....	57		0	30		427	75	161	1		1				752
- aux institutions à but non lucratif ..									0						0
- à l'étranger .....			2	11	16										27
- aux administrations															
- aux collectivités locales .....						0				3		2062			2065
- à la sécurité sociale .....															
total	146	65	18	125	40	1731	478	417	645	412	26	2152	11		6266
Total des opérations courantes et ca- pital .....	760	1035	3307	396	52	2170	779	1243	5492	1928	184	2370	81	4062	23759

<sup>1)</sup> Exclusief de aflossingen op langlopende staatsobligaties; deze bedroegen volgens de kasregisters, incl. de afl. ad / 26 mln op de gegrondeende Indonesische leening van f 581 mln.

Tableau 20  
PAYS : BELGIE - BELGIQUE

VENTILATION DES DEPENSES DU SECTEUR PUBLIC PAR FONCTIONS ET CATEGORIES ECONOMIQUES

Année : 1968

Unité : Mio.frs

6958/II/69-F

	Dépenses générales				Action économique			Action culturelle et sociale					Dépenses non ventilées	TOTAL
	Administration générale	Justice et police	Défense nationale	Relations avec l'étranger	Transports, communications	Industrie, commerce artisanat	Agriculture et ravitaillement	Enseignement, Culture, Cultes	Interventions sociales	Santé publique	Logement	Charges résultant de la guerre et des calamités		
<b>ETAT</b>														
1. Achats de biens et de services	1.351	1.903	10.931	401	832	876	673	3.259	121	744	113	69	699	21.972
2. Traitements et salaires	7.898	4.788	17.081	1.006	2.417	770	899	13.585	452	722	146	213	15	49.992
3. Intérêts versés	-	-	7	-	2.505	2	14	97	-	-	2	1.295	21.729	25.651
4. Transferts de revenus au secteur privé:														
a) aux entreprises	30	-	57	-	10.561	6.489	8.625	442	1.429	1	1.413	177	-	29.224
b) aux ménages	17	1	217	2	34	36	2	855	2.582	2.312	2	7.044	-	13.104
c) aux organismes à but non lucratif	-	16	-	-	2	4	-	512	2.750	295	-	2	-	3.581
d) à l'étranger	-	1	879	2.872	59	186	1.377	57	-	32	-	-	-	5.463
Total des transferts au secteur privé	47	18	1.153	2.874	10.656	6.715	10.004	1.866	6.761	2.640	1.415	7.223	-	51.372
5. Transferts aux collectivités locales	52	132	-	-	383	2	2	33.296	18	743	-	-	13.905	48.533
6. Transferts à la sécurité sociale	-	-	-	-	-	-	-	-	33.800	-	-	-	-	33.800
7. Dépenses courantes (1 à 6)	9.348	6.841	29.172	4.281	16.793	8.365	11.592	52.103	41.152	4.849	1.676	8.800	36.348	231.320
8. Investissements directs	1.388	352	216	101	21.877	1.019	427	3.982	29	99	661	446	-	30.597
9. Transferts de capitaux														
a) aux entreprises, aux ménages, à l'étranger	-	-	17	728	803	961	86	21	31	410	200	254	-	3.511
b) aux organismes à but non lucratif	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
c) aux collectivités locales	62	33	-	-	264	-	293	890	-	559	117	57	23	2.298
d) à la sécurité sociale	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	62	33	17	728	1.067	961	379	911	31	969	317	311	23	5.809
10. Participations	-	-	1	196	6.872	983	-	432	-	218	3	54	-	8.759
11. Prêts et avances														
a) au secteur privé	1	-	5	292	923	10	71	-	-	-	989	196	-	2.487
b) aux collect. locales	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1
c) à la sécurité sociale	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	1	-	5	292	923	11	71	-	-	-	989	196	-	2.488
12. Dépenses en capital *) (8 à 11)	1.451	385	239	1.317	30.739	2.974	877	5.325	60	1.286	1.970	1.007	23	47.652
13. Total des dépenses *) (7 + 12)	10.799	7.226	29.411	5.598	47.532	11.339	12.469	57.428	41.212	6.135	3.646	9.807	36.371	278.972
<b>COLLECTIVITES LOCALES</b>														
1. Dépenses courantes	6.408	6.500	-	-	8.963	2.756	250	36.184	3.547	3.362	921	10	-	68.901
2. Dépenses en capital *)	791	91	-	-	7.181	2.374	732	3.759	-	3.561	898	198	168	19.753
Total *)	7.199	6.591	-	-	16.144	5.130	982	39.943	3.547	6.923	1.819	208	168	88.654
<b>SECURITE SOCIALE</b>														
1. Dépenses courantes	-	-	-	-	-	-	-	-	141.060	-	-	-	-	141.060
2. Dépenses en capital *)	-	-	-	-	-	-	-	-	7.072	-	-	-	-	7.072
Total *)	-	-	-	-	-	-	-	-	148.132	-	-	-	-	148.132
<b>ENSEMBLE DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES **)</b>														
1. Dépenses courantes	15.704	13.209	29.172	4.281	25.373	11.119	11.840	54.991	151.941	7.468	2.597	8.810	22.443	358.948
2. Dépenses en capital *)	2.180	443	239	1.317	37.656	5.347	1.316	8.194	7.132	4.288	2.751	1.148	168	72.179
Total *)	17.884	13.652	29.411	5.598	63.029	16.466	13.156	63.185	159.073	11.756	5.348	9.958	22.611	431.127

) Non compris l'amortissement de la dette

) Non compris les transferts entre administrations (5,6,9E)

Tableau 21

## VENTILATION DES DEPENSES DU SECTEUR PUBLIC PAR FONCTIONS ET CATEGORIES ECONOMIQUES

	PAYS : LUXEMBOURG													TOTAL
	Dépenses publiques				Action économique				Action culturelle et sociale					
	Admini- stration générale	Justice et police	Défense nationale	Relations avec l' extérieur	Trans- ports communi- cations	Industrie commerce artisanat	Agricul- ture et pêche	Enseigne- ment culture cultes	Inter- ventions sociales	Santé publique	Logement	Charges résultant de la guerre et des localités	Dépenses non ventilées	
<b>I. ETAT</b>														
1. Achats de biens et services	170,7	28,3	52,2	15,1	117,1	18,3	33,1	54,0	70,9	35,4	0,6	0,4	28,9	625,0
2. Traitements et salaires	567,8	160,2	303,8	18,3	252,2	8,5	61,0	939,3	112,1	76,9	2,6	4,8	-7,3	2500,2
3. Intérêts versés	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	482,5	482,5
4. Transferts de revenus au secteur privé :														
a. aux entreprises	-	-	-	-	987,1	43,8	355,3	-	2,1	-	9,6	-	-	1397,9
b. aux ménages	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
c. aux organismes à but non lucratif	1,5	8,7	0,3	1,0	0,4	15,1	9,5	52,0	192,9	39,9	-	146,2	-	467,5
d. à l'étranger	-	0,2	4,4	40,8	0,2	77,1	80,4	5,5	4,1	1,4	-	-	-	214,1
Total des transferts au secteur privé	1,5	8,9	4,7	41,8	987,7	136,0	445,2	57,5	199,1	41,3	9,6	146,2	-	2079,5
5. Transferts aux collectivités locales	-	-	-	-	8,0	-	8,9	38,6	-	2,3	-	-	906,0	963,8
6. Transferts à la sécurité sociale	-	-	-	-	-	-	-	-	1442,0	4,2	-	-	-	1446,2
7. Dépenses courantes (1 à 6)	740,0	197,4	360,7	75,2	1365,0	162,8	548,2	1089,4	1824,1	160,1	12,8	151,4	1410,1	8.097,2
8. Investissements directs	163,4	6,4	-	0,7	514,2	26,1	21,0	183,1	70,5	60,9	-	0,0	-	1051,3
9. Transferts de capitaux :														
a. aux entreprises, aux ménages, à l'étranger	-	-	-	1,5	13,0	86,5	56,0	-	4,7	1,5	58,0	1,1	-	222,3
b. aux organismes à but non lucratif	-	1,2	-	-	12,4	5,5	19,6	102,2	1,1	118,5	11,2	-	20,3	292,0
c. aux collect. locales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
d. à la sécurité sociale	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	-	1,2	-	1,5	25,4	92,0	75,6	102,2	5,8	120,0	69,2	1,1	20,3	514,3
10. Participations	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11. Prêts et avances :														
a. au secteur privé	-	-	-	52,6	274,8	-	-	19,0	-	-	-	-	-	346,4
b. aux collect. locales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
c. à la sécurité sociale	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	52,6	274,8	-	-	19,0	-	-	-	-	-	346,4
12. Dépenses en capital* (8 à 11)	163,4	7,6	-	54,8	814,4	118,1	96,6	309,3	76,3	180,9	69,2	1,1	20,3	1912,0
13. Total des dépenses** (7+12)	903,4	205,0	360,7	130,0	2179,4	280,9	644,8	1398,7	1900,4	341,0	82,0	152,5	1430,4	10009,2
<b>II. COLLECTIVITES LOCALES</b>														
1. Dépenses courantes	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	1505,9
2. Dépenses en capital*	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	998,0
Total*	300,8	92,8	-	-	360,6	19,2	131,4	834,5	160,7	355,2	91,9	0,0	156,8	2503,9
<b>III. SECURITE SOCIALE</b>														
1. Dépenses courantes	-	-	-	-	-	-	-	-	5837,9	-	-	-	-	5837,9
2. Dépenses en capital*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total*	-	-	-	-	-	-	-	-	5837,9	-	-	-	-	5837,9
<b>IV. ENSEMBLE DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES**</b>														
1. Dépenses courantes	.	.	360,7	75,2	.	.	.	.	.	.	.	.	.	12919,5
2. Dépenses en capital*	.	.	-	54,8	.	.	.	.	.	.	.	.	.	2618,0
Total*	1204,2	296,6	360,7	130,0	2519,6	294,6	747,7	2092,4	6344,4	571,2	162,7	152,5	660,9	15537,5

\* Non compris l'amortissement de la dette  
 \*\* Non compris les transferts entre administrations

20 mars 1970

III/3/27

Tableau 22

## ETATS-UNIS

## VENTILATION DES DEPENSES DE L'ETAT SELON LA CLASSIFICATION FONCTIONNELLE

EN 1969

(en millions de \$)

	Federal					Etat et local			
	Total	Achats de biens et services	Transferts et intérêts nets payés	Aides aux Gouvernements des Etats et locaux	Subventions moins surplus courant des entr. gouvern.	Total	Achats de biens et services	Transferts et intérêts nets payés	Moins surplus courant des entreprises gouvernementales
Total	191.317	101.339	65.220	20.159	1.599	118.921	110.838	11.676	3.593
- Défense nationale	81.549	78.763	2.547	428	- 189	566	566	-	-
- Rech. spatiale et technologie	3.953	3.905	-	48	-	-	-	-	-
- Gouvernement général	18.659	2.896	15.720	135	- 92	13.913	10.138	3.839	64
- Affaires et Finances internationales	2.628	575	2.050	5	- 2	-	-	-	-
- Education	4.558	1.014	385	3.156	3	48.022	47.363	659	-
- Santé, Travail et Bien-être	52.020	3.935	37.856	10.220	9	33.689	26.466	7.125	- 98
- Anciens combattants	8.435	1.793	6.631	18	- 7	70	24	46	-
- Commerce, Transport et Logement	9.780	3.541	21	5.368	850	18.580	22.146	-	3.566
- Agriculture	6.970	2.384	3	254	4.329	1.179	1.172	7	-
- Ressources naturelles	2.765	2.533	7	527	- 302	2.902	2.963	-	61

Source : Survey of Current Business 1970

Tableau 23

JAPONVENTILATION DES DEPENSES DE L'ETAT SELON  
LA CLASSIFICATION FONCTIONNELLE

(en millions de yen)

	1968	1969
Total des dépenses	5.937.082	6.739.574
Administration nationale	416.809	453.275
Finances locales	1.190.352	1.361.286
Défense nationale	434.696	486.301
Affaires extérieures	33.369	29.435
Développement et conservation du sol	1.081.102	1.131.632
Développement industriel	642.199	757.405
Éducation et culture	703.705	781.725
Sécurité sociale	977.135	1.066.932
Pensions	229.876	267.613
Dette nationale	192.764	278.839
Réserves	-	90.000
Divers	35.074	35.132

Source : Japan Statistical Yearbook 1969

Tableau 23 bis

JAPONVENTILATION DES DEPENSES DE L'ETAT PAR TYPE  
DE DEPENSES

(en millions de yen)

	1968 (budget effectif)	1969 (budget initial)
Dépenses de personnel	479.830	553.835
Dépenses de voyages	26.102	27.656
Dépenses de matériel	436.784	481.668
Subventions directes	1.635.432	1.282.397
Transferts	2.855.783	3.304.488
Autres	483.403	1.089.529
<b>Total</b>	<b>5.937.082 (a)</b>	<b>6.739.574</b>

(a) Année fiscale 1968

Source : Japan Statistical Yearbook 1969

TABLEAU 24

ROYAUME-UNI

VENTILATION DES DEPENSES  
SELON LA CLASSIFICATION ECONOMIQUE

en 1968

DE L'ETAT

ET FONCTIONNELLE

en millions de livres

	Adm. générale	Justice et Police	Def. nation.	Rel. avec l'étran- ger	Transp. et Commun.	Indust. Commerce Artisanat	Agricul- ture Ravitail.	Enseign. Culture Rech.	Inter- ventions sociales	Santé publ.	Logt. et envi- ronnement	Intérêt dette publ.	Dom. de guerre	Autres	Total
1 Dépenses courantes biens et services	224	440	2.380	106	257	175	62	1.595	430	1.533	471	-	-	29	7.702
2 Intérêts versés dette publique	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1.915	—	—	1.915
Transferts de revenus															
- aux ménages	20	13				61	3	394	3.179	5	6			6	3.687
- aux entreprises					174	226	258	1			227				886
- à l'extérieur			21	112	1	1	2	17	23	1					178
Transferts de capitaux															
- secteur privé			3		2	461	36	121	1	4	24		3	2	657
Prêts nets															
- au secteur privé						59	1	5			9				74
Prêts aux gouvern. étrangers			3	87											90
Tirage par d'autres états sur les sous- criptions britanniques aux inst. intern. de prêts				7											7
Autres prêts nets et invest. à l'étranger				10		- 15									- 5
Dépenses d'assurances nettes					+49	7									56
Investissement	1	43	48	1	993	1.004	6	298	23	144	1.193			63	3.817
Variation des stocks			- 2		27	- 4	32							5	58
<u>Total</u>	<u>245</u>	<u>496</u>	<u>2.453</u>	<u>323</u>	<u>1.503</u>	<u>1.975</u>	<u>400</u>	<u>2.431</u>	<u>3.656</u>	<u>1.687</u>	<u>1.930</u>	<u>1.915</u>	<u>3</u>	<u>105</u>	<u>19.122</u>

III/3/30

Source : National income and expenditure 1969

Entre les pays européens y compris la Grande-Bretagne et les Etats-Unis d'un côté, le Japon de l'autre, une différence saute aux yeux : c'est la part des dépenses militaires. Le budget américain est essentiellement composé de ces dépenses pour la défense, ou pour la guerre au Vietnam, qui en absorbent 40%, d'une sécurité sociale pratiquement limitée aux retraites et à l'assurance chômage, de subventions aux autres collectivités pour les infra-structures, l'éducation et le logement, enfin du service de la dette publique. Au contraire, le budget japonais ne comprend que des dépenses minimales pour la défense : il est vrai qu'une campagne se développe en vue d'un réarmement.

Il faut cependant regarder de plus près. Car il se trouve que politiquement l'administration aux Etats-Unis fait plus facilement passer les dépenses auprès du Congrès si elles peuvent être présentées au titre de la défense, alors que dans les pays européens on tendrait plutôt, à l'inverse, à camoufler sous d'autres chapitres des charges dont l'objet est militaire. En outre les charges ne sont pas directement comparables entre un pays comme l'Amérique qui assure des soldes élevées, et des pays comme la France ou l'Italie qui ne donnent aux soldats accomplissant leur service qu'une rémunération toute symbolique. On sait que le véritable coût s'exprime, non par la rémunération effective qui peut être distordue, mais par ce que des hommes détournés vers une certaine occupation pourraient gagner dans d'autres. En attribuant aux soldats du contingent le salaire moyen, tel qu'il se constate dans l'économie, on aurait une vue plus exacte du poids des dépenses militaires, c'est-à-dire des ressources qui sont enlevées au reste de l'économie.

Tableau 25COUT D'OPPORTUNITE DU CONTINGENT

	Nombre estimé de soldats du contingent en 1969	Salaire annuel estimé des gens de maison	Ressources enlevées à l'économie
France	300.000	9.000	2,7 Mrds FFr
Italie	300.000	850.000	255 Mrds Lit

Même cette correction faite, la structure des dépenses publiques européennes peut être considérée comme plus favorable au bien-être des citoyens que celle des Etats-Unis. Elle le serait aussi pour la capacité de concurrence si la masse n'était alourdie par l'importance et l'orientation des subventions économiques.

Encore, comme on l'a observé à propos des transports, y a-t-il des effets de ricochet : un déficit des chemins de fer peut sans doute résulter d'une gestion trop lâche, mais aussi bien d'un excès de facilités données aux autres moyens de transports, consciemment ou inconsciemment, ou même représenter une aide indiscriminée à des industries ou des entreprises mal placées.

### C. Mesure et structure de la charge fiscale

On n'aura un tableau du poids effectif que représentent ces transferts qu'en considérant aussi bien la répartition de la charge fiscale. Il est frappant de constater à quel point les citoyens sont généralement mal informés des objets pour lesquels ils paient des impôts. Ils ignorent le poids des transferts, et la répartition des services publics. Dans le coût des fonctionnaires, l'éducation représente la partie prépondérante, suivie des forces de police et des administrations financières. Le reste peut être trop gonflé, mais demeure relativement négligeable. La contre-épreuve est fournie par le tableau du nombre des fonctionnaires et autres agents des services publics employés par l'Etat, les collectivités locales et les autres administrations.

Tableau 26

ALLEMAGNEEMPLOYES DES ADMINISTRATIONS

Octobre 1967

	Total	Fonctionnaires et magistrats
<u>Bund total</u>	280.437	77.707
dont :		
- défense	167.237	20.636
- justice	1.612	963
- finances	46.140	36.797
- sciences	6.454	867
- transports	23.741	5.035
- sécurité sociale	733	197
<u>Länder total</u>	1.067.084	627.214
dont :		
- maintien de l'ordre	132.443	114.401
- justice	99.649	67.233
- finances	94.634	58.869
- enseignement	314.049	277.025
- sciences	113.587	31.983
- sécurité sociale	45.598	11.272
<u>Communes total</u>	627.063	132.301
<u>Total général</u>	1.974.584	837.222

Source : Statistisches Jahrbuch 1969

Tableau 27

## FRANCE

EFFECTIFS BUDGETAIRES								
au 31 décembre de chaque année (en milliers)								
BUDGETS CIVILS	1952	1960	1964	1968	1969	1970	1971	Rapport 71/52
Affaires étrangères et relations extérieures .....	12,4	26,2	12,0	15,3	15,4	15,4	15,5	125,0
Ministères sociaux .....	19,0	18,0	18,1	26,2	26,0	25,7	25,2	132,6
Education nationale et affaires culturelles .....	263,2	430,7	545,5	649,3	711,0	750,3	781,1	296,8
P.T.T. et caisse nationale d'épargne .....	201,3	235,2	258,6	283,5	293,4	298,5	305,4	151,7
Finances et affaires économiques	104,8	114,1	120,0	130,9	134,0	136,8	138,7	132,3
Intérieur (1) .....	79,5	77,9	84,4	109,6	113,3	115,8	118,5	149,1
Equipement, logement, transports	94,0	86,1	81,8	80,5	81,4	81,8	81,9	87,1
Agriculture .....	14,6	17,2	21,1	22,0	25,1	25,6	24,8	169,9
Justice .....	17,7	16,4	17,8	23,7	24,5	25,5	26,6	150,3
Divers .....	12,2	9,3	11,5	9,6	11,5	9,9	9,1	74,6
<b>TOTAL ..</b>	<b>818,7</b>	<b>1031,1</b>	<b>1170,7</b>	<b>1350,6</b>	<b>1435,6</b>	<b>1485,3</b>	<b>1526,8</b>	<b>186,5</b>
<b>BUDGETS MILITAIRES</b>								
Personnels civils .....	194,1	172,7	165,9	146,9	145,9	145,6	143,7	74,0
Personnels militaires de carrière	495,3	426,0	338,3	284,0	284,0	282,4	280,6	56,7
<b>TOTAL .....</b>	<b>689,4</b>	<b>598,7</b>	<b>504,2</b>	<b>430,9</b>	<b>429,9</b>	<b>428,0</b>	<b>424,3</b>	<b>61,5</b>
<b>TOTAL GENERAL .....</b>	<b>1508,1</b>	<b>1629,8</b>	<b>1674,9</b>	<b>1781,5</b>	<b>1865,5</b>	<b>1913,3</b>	<b>1951,1</b>	<b>129,4</b>

(1) A partir de 1968, les effectifs de l'Intérieur comprennent ceux de la Préfecture de Police.

Source : Le Budget de 1971, Ministère de l'Economie et des Finances

Tableau 28

ITALIE  
EMPLOYES DES ADMINISTRATIONS  
 1er janvier 1969

	Services de l'Etat	Agences autonomes	Total général
Employés civils	179.773	181.250	361.023
Enseignants	572.974	1	572.975
a) Université	16.729	1	16.730
b) Secondaire	302.500	-	302.500
c) Primaire	253.745	-	253.745
Officiers et sous-officiers	155.917	-	155.917
Magistrats et employés de la chancellerie	13.898	-	13.898
Auxiliaires et salariés	161.553	179.787	341.340
Gradés et troupes	190.809	-	190.809
Total	1.274.924	361.038	1.635.962

Source : Annuaire Statistique de l'Italie 1970

Tableau 29BELGIQUENOMBRE D'AGENTS DE L'ADMINISTRATION GENERALE

	1961	1969
Total	51.121	52.632
dont :		
Finances	21.460	24.538
Justice	3.766	4.658
Défense nationale	6.591	5.433
Education nationale et culture	5.900	2.577 (1)
Affaires économiques et énergie	2.907	3.091
Agriculture	2.046	2.277

(1) A partir de 1967 administration centrale uniquement

Source : Annuaire statistique de la Belgique 1970

Tableau 30

ETATS-UNISNOMBRE D'EMPLOYES CIVILS DANS LE GOUVERNEMENTFEDERAL

	1960	1969
Total	2.398.704	2.984.288
- législatif	22.886	29.204
- judiciaire	4.992	6.691
- exécutif	2.370.826	2.948.393
dont :		
- défense	1.047.120	1.315.260
- poste	562.868	720.810
- santé, éducation	61.641	108.345
- Trésor	76.179	90.879
- intérieur	56.111	67.321

Source : Statistical Abstract of the United States, 1969

Tableau 31

## JAPON

EMPLOYES DES ADMINISTRATIONS

	<u>1960</u>	<u>1969</u>
<u>Administration centrale</u>		
Total	1.696.320	1.985.800
dont :		
- Ministère de l'éducation	68.630	177.640
- Ministère des postes et télécommunications	272.116	325.732
- Défense nationale	263.205	286.919
- Ministère de l'Intérieur	521	543
- Ministère des Finances	74.013	76.824
<u>Entreprises publiques</u>		
Total	688.486	801.311
dont :		
- télégraphe et téléphone	190.135	271.726
	<u>1967</u>	<u>1968</u>
<u>Administrations locales</u>		
Total	2.323.498	2.356.227
dont :		
- personnel général	-	1.404.364
- personnel d'instruction	-	767.817
- police	-	160.646
- personnel temporaire	-	23.400

Source : Japan Statistical Yearbook 1969

Tableau 32ROYAUME UNIEMPLOYES DES ADMINISTRATIONS

	<u>Juin 1969</u>
Administrations publiques et défense	1.443.000
- administrations centrales	592.000
- administrations locales	851.000
dont :	
- poste	416.600 (a)
- militaires de carrière	380.000
- défense	397.900
- services sociaux	86.400
dont education et science	4.200
- impôts	83.200
- commerce, industrie et transport	78.200
- Intérieur et justice	45.100

(a) La poste est devenue une entreprise publique le 1er octobre 1969

Source : Annual Abstract of Statistics 1970

Mais pour une grande part, à travers les transferts, les citoyens ou entreprises se versent des impôts les unes aux autres. Entre les présentations de la charge fiscale, il y en a une qui est usuelle aux Etats-Unis et qui, pour les pays d'Europe, est immédiatement révélatrice : celle qui prend les impôts sous déduction des subventions et des transferts internes.

En tout état de cause, la notion de la charge fiscale rapportée au produit national est plus ambiguë encore que l'incidence des dépenses publiques. Il n'y a pas seulement les mêmes frontières estompées qui tiennent au jeu, différent suivant les pays, de la sécurité sociale. Mais en outre aucune comparaison n'est satisfaisante. Rapporte-t-on l'ensemble des impôts, et, si l'on veut, des cotisations, au produit national brut aux prix de marché : plus il y a d'impôts indirects et de cotisations sociales patronales, plus le dénominateur est gonflé en même temps que le numérateur. Il y a donc une tendance à la sous-estimation du poids réel des impôts à proportion que les contributions directes et les cotisations des travailleurs représentent une plus faible part du total. Si en revanche on rapporte l'ensemble des charges au revenu national net au coût des facteurs, qui représente les moyens disponibles avant impôt, il se produit une distorsion inverse. En effet les impôts indirects introduisent une sorte de coin entre la dépense et le revenu : ils diminuent dans la dépense globale ce qui engendre des recettes disponibles pour les particuliers et les entreprises. C'est dire qu'ils réduisent le dénominateur dans le même temps qu'ils gonflent le numérateur. Ainsi, la charge dans les pays où les impôts indirects sont prédominants paraît relativement accrue par ce mode de calcul.

Il est donc intéressant de mener de front les deux estimations. A quoi il faut en joindre une troisième, qui calcule l'ensemble des impôts et des cotisations sous déduction des transferts, que ce soient des subventions, des allocations, des prestations sociales, les intérêts de la dette publique ou des prêts. Dans ce cas, la charge rejoint les dépenses directes des collectivités publiques, à la seule

différence de l'excédent ou du déficit global, c'est-à-dire y compris les dépenses de capital. Les différences dans le rang où se situent les pays en cause, suivant la méthode retenue, mettent immédiatement en évidence les différences fondamentales de structure dans les recettes fiscales.

En revanche les charges globales sont remarquablement proches les unes des autres en ce qui concerne les Etats-Unis, la Grande-Bretagne, l'Allemagne et la France. L'Italie et la Belgique restent en arrière. Le Japon comprime délibérément ses dépenses publiques, et par conséquent ses impôts.

Les incertitudes sur les définitions et plus encore sur les chiffres ôtent toute signification aux revendications souvent exprimées par les milieux économiques qui, concurremment dans chaque pays, essaient de démontrer qu'ils supportent une charge plus élevée que leurs concurrents.

#### D. Structure fiscale et conditions de concurrence

La structure d'ensemble, c'est-à-dire essentiellement la répartition entre impôts directs et indirects, a-t-elle de sérieuses répercussions sur les conditions de concurrence ? On peut s'étonner que l'Amérique ait relancé ce débat, dont on croyait qu'il avait été vidé aux premiers jours de la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier. Les Etats-Unis, aussi bien à l'O.C.D.E. qu'au G.A.T.T., font valoir que les pays de la Communauté se reposent pour moitié ou même pour près des trois-quarts sur des impôts indirects, et plus particulièrement aujourd'hui sur la taxe à la valeur ajoutée. Or les produits importés, qu'ils soient ou non soumis à des droits de douane, sont frappés d'une taxe compensatoire qui aboutit à les imposer comme les produits intérieurs, et au contraire les exportations sont exonérées. Les impôts directs ne sont ni compensés à l'importation ni remboursés à l'exportation, en particulier l'impôt sur les bénéfices

des sociétés. N'en résulte-t-il pas, pour les pays où l'impôt indirect permet largement ces pratiques, un effet de protection à l'entrée, de subvention à la sortie ? On pousse plus loin l'argument en soutenant que les impôts sur les bénéfices entrent tout aussi bien dans les prix que les impôts indirects. Il ressortirait donc de cette disparité de traitement un avantage concurrentiel pour les pays qui peuvent pratiquer l'importantes exemptions à l'exportation, au regard de ceux pour lesquels la charge fiscale demeure pour l'essentiel incluse dans les prix.

On peut naturellement discuter de la mesure dans laquelle les impôts sur les bénéfices des sociétés se répercutent comme une charge. Pourtant, comme les bénéfices ne sont pas proportionnels au chiffre d'affaires, il est bien difficile de calculer cette incidence. Et même, pour autant que la concurrence fonctionne, les prix s'établissent au niveau des coûts des entreprises marginales; les entreprises mieux placées disposent donc d'une rente, et leurs impôts sur les bénéfices n'ajoutent rien aux prix. La véritable incidence est plutôt à terme, sur les ressources nettes dont elles disposent pour le financement de leurs investissements, c'est-à-dire sur leur capacité de concurrence dans l'avenir. Mais il se trouve que les taux d'impôts sur les bénéfices des sociétés ne sont pas plus lourds aux Etats-Unis qu'en Europe.

En tout état de cause, ce n'est pas là le vrai débat. La raison pour laquelle l'exonération à l'exportation et la compensation à l'importation ne peuvent pas sans réforme profonde être supprimées sur les impôts indirects, c'est que le taux en est différencié. Imaginons que ces deux pratiques soient éliminées : chaque pays exporterait les produits sur lesquels ses taux d'impôts indirects sont les plus bas, ne pourrait pas résister à la concurrence de l'importation là où ses propres taux sont les plus élevés. On aboutirait à une extraordinaire distorsion. Pour l'éviter, il n'est même pas nécessaire que l'exonération et la compensation soient totales. Bien entendu, et c'est la

règle imposée par le G.A.T.T., le taux n'en doit pas dépasser l'incidence de l'imposition comparable sur les produits du dedans. Ce qui importe en règle générale, c'est d'abord que l'exemption à l'exportation et la compensation à l'importation soient égales entre elles pour chaque produit. C'est aussi qu'elles représentent une fraction uniforme pour tous les produits de l'incidence de l'impôt. Sinon il y aurait un effet de protection à l'importation ou de subvention à l'exportation pour les produits sur lesquels les taux d'exonération et de compensation seraient relativement les plus élevés en regard de l'impôt intérieur; inversement il y aurait subvention aux importations et une surcharge sur les exportations, dans le cas de produits sur lesquels l'incidence serait moins largement prise en compte.

C'est une condition dont l'expérience a montré qu'elle était extrêmement difficile à assurer et à vérifier dans le cas d'impôts à cascade. On désigne par là les taxes sur le chiffre d'affaires qui se perçoivent à chaque stade sur la valeur de la vente, de telle sorte que les impôts se cumulent. L'incidence finale dépend du nombre de transactions, de sorte qu'à moins de dispositions particulières les entreprises à intégration verticale sont moins lourdement chargées. L'incidence totale est aussi d'autant plus forte que la valeur ajoutée à chaque stade est plus faible; les impôts sur le chiffre d'affaires aux stades précédents représentent dès lors une plus large fraction, qui se cumule avec l'imposition du dernier stade.

Il est donc surprenant que l'Amérique soulève à nouveau ce genre de débat au moment même où le remplacement des impôts à cascade par la taxe à la valeur ajoutée dans les pays membres de la Communauté élimine ces distorsions en permettant un calcul simple de l'incidence, une compensation et une exonération qui y répondent rigoureusement.

Pour que l'exonération et la compensation puissent être

supprimées, il faudrait ou bien qu'il n'y ait aucune différenciation des taux, ou bien que les différenciations soient strictement les mêmes entre les pays concurrents.

Dans le premier cas, pour chaque industrie particulière, il importerait peu que la compensation et l'exonération disparaissent. Seules les différences de taxation moyenne jouaient dans les échanges. Les pays où les taux sont les plus lourds seraient amenés à compenser la suppression des taxes à l'importation ou l'exonération à l'exportation par une dévaluation qui comblerait la différence des charges. Mais on risque de perdre toute possibilité de nuancer l'imposition entre biens de consommation populaire et biens de consommation somptuaire, c'est-à-dire d'accentuer le caractère régressif de l'imposition indirecte.

Pour satisfaire à l'autre condition, il faut l'unification complète des structures et des taux de l'imposition, au moins jusqu'au stade où s'opère l'essentiel des échanges, c'est-à-dire la production et le commerce de gros. C'est la voie dans laquelle s'est engagée la Communauté, pour pouvoir éliminer les contrôles fiscaux aux frontières intérieures, qui exigent la maintien de l'appareil douanier alors que les droits de douane ont disparu. Même ainsi il subsiste une difficulté. Car chaque pays percevait des taxes sur la production consommée au dedans, et sur l'importation; à l'intérieur de la Communauté, il les percevra dorénavant sur la production consommée, et sur l'exportation. Or les montants de l'exportation et de l'importation n'ont aucune raison d'être égaux, en particulier à l'intérieur d'une aire géographique limitée. Et même l'élimination des compensations et des exemptions, utile pour supprimer les contrôles, aboutirait à amplifier les déséquilibres : les pays qui exportent plus qu'ils n'importent verraient accroître leurs recettes, alors que normalement ce ne sont pas les pays excédentaires, mais bien les pays déficitaires qui doivent alourdir leurs impôts. D'où la nécessité d'une péréquation globale, qui devra intervenir entre les pays

pour que chacun retrouve les recettes qui lui reviennent, c'est-à-dire une taxation de la consommation intérieure, qu'elle soit satisfaisante par la production ou par l'importation.

Ainsi ce sont des conditions d'équilibre général, tant dans la balance des paiements qu'entre l'investissement et l'épargne, qui justifient une imposition levée essentiellement sur la consommation intérieure. Quant aux impôts pour lesquels il n'y a pas compensation à l'entrée ou exonération à la sortie, ils entrent dans les conditions générales de coût, qui sont globalement compensées par le taux de change, éventuellement par les mouvements de capitaux ou même les positions créditrices ou débitrices nettes dans la balance des paiements.

L'expérience même de la Communauté fait d'ailleurs apparaître que les différences globales de structure dans la charge fiscale ne sont pas un obstacle à la concurrence.

On découvre dans la Communauté deux grands types de structure fiscale. L'Allemagne, la Belgique, les Pays-Bas partagent approximativement par moitié la couverture des dépenses publiques entre impôts sur le revenu et capital d'un côté, impôts indirects de l'autre. La France, l'Italie tirent des impôts indirects les trois-quarts de leurs ressources, des impôts directs un quart. La comparaison internationale montre en Grande-Bretagne et au Japon une même répartition par moitié, cependant que les Etats-Unis n'ont pratiquement pas d'impôts indirects au niveau fédéral, les taxes sur les ventes relevant des autorités locales. Les tableaux suivants résument la part des impôts sur le revenu et sur le capital, celle des impôts indirects dans le budget consolidé des pays membres.

VENTILATION DES IMPOTS PAR CATEGORIES ET SOUS-SECTEURS  
EN 1968 (en % du total général)

Sous-secteurs	Ensemble des administrations publiques	Administration centrale	Collectivités locales	Sécurité sociale
Catégories d'impôts				
I. Impôts directs				
1. Impôts sur le revenu dont : la sur les salaires	32,0 (17,5)	32,0 (17,5)	- (-)	
2. Impôts sur les sociétés	6,7	6,7	-	
3. Impôts sur la fortune	1,8	1,8	-	
4. Impôts divers dont : 4a droits d'enregistrement et de timbre	2,4 (-)	2,4 (-)	.. (-)	
4b impôt foncier	( - )	( - )	( - )	
5. Poste de correction				
6. Total des impôts directs a) frappant les sociétés b) frappant les ménages	42,9 { 8,7 } { 34,2 }	42,9	..	
II. Impôts indirects				
1. T. V. A. ou C. A.	20,0	20,0	-	-
2. Douanes	2,6	2,6	-	-
3. Accises	16,2	16,2	-	-
4. Impôts sur l'exploitation	9,2	-	9,2	-
5. Impôts divers dont : 5a droits d'enregistrement et de timbre	8,7 (0,7)	3,3 (0,7)	2,4 (-)	3,0 (-)
5b impôt foncier	(1,9)	( - )	(1,9)	( - )
6. Poste de correction	-	1,2	- 1,2	
7. Total des impôts indirects	56,7	43,3	10,4	3,0
I + II Total des impôts directs et indirects	99,5	86,2	10,4	3,0
III. Transferts en capital dont : 1. Successions	0,4 (0,3)	0,4 (0,3)	-	-
2. Autres	(0,1)	(0,1)		
I + II + III Total des impôts	100	86,6	10,4	3,0

Sources :

O.S.C.E. Statistiques fiscales

## FRANCE

VENTILATION DES IMPOTS PAR CATEGORIES ET SOUS-SECTEURS  
EN 1968 (en % du total général)

Sous-secteurs Catégories d'impôts	Ensemble des administra- tions publiques	Administra- tion centrale	Collec- tivités locales	Sécurité sociale
I. Impôts directs	17,4	14,7	2,6	0,1
1. Impôts sur le revenu <u>dont</u> : la sur les salaires	8,5	8,5	-	-
2. Impôts sur les sociétés	-	-	-	-
3. Impôts sur la fortune	3,1	2,9	0,2	-
4. Impôts divers <u>dont</u> : 4a droits d'enregistre- ment et de timbre	(1,1)	(1,1)	( - )	( - )
4b impôt foncier	( . )	( - )	( . )	( - )
5. Poste de correction				
6. Total des impôts directs a) frappant les sociétés b) frappant les ménages	29,0 ( 8,1) (20,9)	26,1	2,8	0,1
II. Impôts indirects				
1. T. V. A. ou C. A.	36,6	35,4	.	1,2
2. Douanes	1,9	1,9	-	-
3. Accises	13,1	12,5	0,4	0,2
4. Impôts sur l'exploitation	11,0	1,0	9,2	0,8
5. Impôts divers <u>dont</u> : 5a droits d'enregistre- ment et de timbre	9,0 (3,1)	4,9 (2,6)	3,5 (0,5)	0,6 ( - )
5b impôt foncier	(2,2)	( - )	(2,1)	(0,1)
6. Poste de correction	- 1,6	- 0,8	- 0,4	- 0,4
7. Total des impôts indirects	70,0	54,9	12,7	2,4
I + II Total des impôts directs et indirects	99,0	81,0	15,5	2,5
III. Transferts en capital <u>dont</u> : 1. Successions 2. Autres	1,0 (1,0) ( - )	1,0 (1,0) ( - )	( - ) ( - )	( - ) ( - )
I + II + III Total des impôts	100	82,0	15,5	2,5

Sources : O.S.C.E. Statistiques fiscales

Tableau 35

## ITALIE

VENTILATION DES IMPOTS PAR CATEGORIES ET SOUS-SECTEURS  
EN 1968 (en % du total général)

Sous-secteurs Catégories d'impôts	Ensemble des administra- tions publiques	Administra- tion centrale	Collec- tivités locales	Sécurité sociale
<b>I. Impôts directs</b>				
1. Impôts sur le revenu <u>dont</u> : la sur les salaires	23,3	17,8	5,5	
2. Impôts sur les sociétés	2,6	2,6	-	
3. Impôts sur la fortune	.	.	-	
4. Impôts divers <u>dont</u> : 4a droits d'enregistre- ment et de timbre	10,0 ( - )	8,6 ( - )	1,4 ( - )	
4b impôt foncier	( - )	( - )	( - )	
5. Poste de correction	- 0,8	- 0,4	- 0,4	
<b>6. Total des impôts directs</b> a) frappant les sociétés b) frappant les ménages	35,1 ( 9,0) (26,1)	28,6	6,5	-
<b>II. Impôts indirects</b>				
1. T. V. A. ou C. A.	20,0	20,0	-	
2. Douanes	5,0	5,0	-	
3. Accises	31,1	26,7	4,4	
4. Impôts sur l'exploitation	0,9	0,7	0,2	
5. Impôts divers <u>dont</u> : 5a droits d'enregistre- ment et de timbre	12,4 ( 6,9)	12,2 ( 6,9)	0,2 ( - )	
5b impôt foncier	( - )	( - )	( - )	
6. Poste de correction	- 4,5	- 4,1	- 0,4	
<b>7. Total des impôts indirects</b>	64,9	60,5	4,4	-
<b>I + II Total des impôts directs et indirects</b>	100	89,1	10,9	-
<b>III. Transferts en capital</b> <u>dont</u> : 1. Successions 2. Autres	-	-	-	-
<b>I + II + III Total des impôts</b>	100	89,1	10,9	-

Source :

O.S.C.E. Statistiques fiscales

Tableau 36

## PAYS-BAS

VENTILATION DES IMPOTS PAR CATEGORIES ET SOUS-SECTEURS  
EN 1968 (en % du total général)

Sous-secteurs Catégories d'impôts	Ensemble des administra- tions publiques	Administra- tion centrale	Collec- tivités locales	Sécurité sociale
I. Impôts directs				
1. Impôts sur le revenu dont : la sur les salaires	41,2 (21,1)	41,2 (21,1)		
2. Impôts sur les sociétés	11,2	11,2		
3. Impôts sur la fortune	1,0	1,0		
4. Impôts divers dont : 4a droits d'enregistre- ment et de timbre	0,1 ( - )	0,1 ( - )	( - )	
4b impôt foncier	( - )	( - )	( - )	
5. Poste de correction				
6. Total des impôts directs a) frappant les sociétés b) frappant les ménages	53,5 (11,2) (42,3)	53,5	..	
II. Impôts indirects				
1. T. V. A. ou C. A.	22,1	22,1	-	
2. Douanes	3,4	3,4	-	
3. Accises	12,8	12,8	-	
4. Impôts sur l'exploitation	-	-	-	
5. Impôts divers dont : 5a droits d'enregistre- ment et de timbre	7,3 (1,8)	4,8 (1,8)	2,5 ( - )	
5b impôt foncier	(0,7)	(0,7)	( - )	
6. Poste de correction	-0,1	..	-0,1	
7. Total des impôts indirects	45,5	43,1	2,4	
I + II Total des impôts directs et indirects	99,0	96,6	2,4	
III. Transferts en capital dont : 1. Successions 2. Autres	1,0 (1,0) ( - )	1,0 (1,0) ( - )	- ( - ) ( - )	
I + II + III Total des impôts	100	97,6	2,4	

Tableau 37

BELGIQUEVENTILATION DES IMPOTS PAR CATEGORIES ET SOUS-SECTEURSEN 1968 (en % du total général)

Sous-secteurs Catégories d'impôts	Ensemble des Administrations publiques	Administration centrale	Administrations locales
<u>I Impôts directs</u>			
- impôts sur le revenu	33,1	30,8	60,7
- Impôts sur les sociétés	8,3	7,7	16,0
- impôts divers	0,5	0,6	-
Total	41,9	39,1	76,7
<u>II Impôts indirects</u>	56,5	59,2	23,3
<u>III Transferts en capital</u>			
- successions	1,6	1,7	-
Total	100	100	100

Source : O.S.C.E. Comptes nationaux 1959-1969

Tableau 38

VENTILATION DES IMPOTS PAR CATEGORIE AUX ETATS-UNIS  
EN 1968 (en %)

	Ensemble	Federal	Etats	Local
<u>I Impôts directs</u>				
- impôts sur le revenu	41,1	58,5	17,1	
- impôts sur les sociétés	16,8	24,4	6,9	3,5
total	57,9	82,9	24,0	3,5
<u>II Impôts indirects</u>				
- impôts sur la consom.	20,1	12,1	57,6	6,2
- impôts sur les douanes	1,1	1,7	-	-
- droits annuels sur les voitures et permis de conduire	1,4	-	6,8	0,5
- autres	2,4	0,7	6,6	3,8
Total	25,0	14,5	71,0	10,5
<u>III Transferts en capital</u>				
- impôts sur les succes- sions	2,1	2,6	2,5	-
- impôts sur la propriété	15,0	-	2,5	86,0
<u>Total</u>	100	100	100	100

Source : Statistical Abstract of the United States 1970

Tableau 39

JAPONVENTILATION DES IMPOTS PAR CATEGORIES ET SOUS-SECTEURSEN 1967 (en %)

	Administration centrale	Collectivités locales (1)	
		Préfectures	Municipalités
I Impôts directs			
- impôts sur le revenu	28,9	-	
- impôts sur les sociétés	28,9	46,7	
Total	57,8		
II Impôts indirects	35,7	48,4	62,3
III Autres			
. impôts sur les voyages	0,2		
. impôts sur la Bourse	0,1		
. impôts sur les transac- tions de valeurs mobilières	0,3		
Divers	4,5		
Total	5,1		
IV Transferts en capital			
- impôts sur les succes- sions	1,4		
- impôts sur la propriété	-	4,9	37,7
V Total	100	100	100

(1) non ventilé : 879.944 millions de yen, soit 6,1% du total  
des recettes fiscales des collectivités locales

Source : An outline of Japanese taxes, 1967

TABLEAU 40

VENTILATION DES IMPOTS PAR CATEGORIES ET  
SOUS-SECTEURS

GRANDE-BRETAGNE 1968

(en %)

	Ensemble des Adm. publ.	Adm. centrale	Collect. locales	Sécurité sociale
<u>I Impôts directs</u>				
- des particuliers	30,0			
- des sociétés	6,1			
- des entr. publ.	0,02			
- des non-résidents	0,98			
<u>total</u>	37,1	49,2		
a) Sécurité sociale	14,2			100
<u>II Impôt sur la consommation</u>				
	45,8	47,0	100	-
<u>III Impôt sur le capital</u>				
- soit				
- des particuliers	2,8			
- des sociétés	0,1			
- soit				
- successions	2,5			
- autres	0,4			
<u>total</u>	2,9	3,8		
<u>Total I + II + III + a</u>	100	100	100	100

Source : National Income and Expenditure 1969

Ainsi, même la distinction entre les impôts qui entrent directement dans le prix de revient, ceux qui sont perçus sur les bénéfices, ceux qui sont supportés par les particuliers, soit au titre de leurs revenus, soit au titre de leur consommation, n'est pas le signe d'un avantage ou d'un désavantage dans la concurrence globale entre économies. Car à son tour elle doit se trouver globalement compensée.

On tentera néanmoins de mettre d'un côté les impôts que les entreprises paient sur leurs capitaux, ceux qui grèvent leur exploitation indépendamment de leurs bénéfices ou de leur chiffre d'affaires, de l'autre les impôts sur les bénéfices des entreprises, ceux sur les revenus des particuliers, ceux qui portent sur la consommation.

Tableau 41

PART DES IMPOTS AFFECTANT LES COUTS

1969

	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique
Impôts inscrits dans le prix de revient	11,6	6,1	3,5	2,8	1,4
Impôts sur les bénéfices des sociétés	7,6	7,9	2,8	12,3	9,1
Impôts sur la consommation	43,6	60,6	60,3	38,7	20,7
Impôts sur le revenu et le patrimoine des particuliers	37,2	23,0	29,3	45,6	68,8
non ventilable		2,5	4,3	0,6	—

Source : O.S.C.E. Statistiques fiscales (1965-1969)

La ventilation n'est qu'approximative, faute en particulier de connaître la manière dont se répartissent, entre entreprises et usagers privés, certaines accises, dont la plus importante est levée sur les produits pétroliers. Du moins elle fait apparaître que de tous les pays en cause, celui où les impôts proprement dits entrant directement dans le prix de revient sont relativement les plus élevés, c'est l'Allemagne et non plus là France, depuis qu'elle a supprimé le prélèvement sur les salaires dans tous les secteurs soumis à la concurrence extérieure. Dans quelle mesure les charges sociales patronales annulent-elles cet avantage ? On ne doit pas oublier qu'elles figurent aussi légitimement dans la rémunération des salariés.

#### E. La répartition des charges

Le vrai problème est ailleurs. C'est à l'intérieur de chaque pays, la répartition de la charge globale entre les différents secteurs, entre les différentes catégories d'entreprises, entre les différents types de revenus. Car le taux de change peut bien compenser des moyennes. Mais si certains secteurs sont surchargés parce que d'autres ne prennent pas leur part, il en résulte pour les premiers un désavantage dans la concurrence. L'inégalité des charges que supportent les entreprises suivant leur organisation comporte la même conséquence. Enfin l'inefficacité de l'assiette sur les revenus non salariaux peut empêcher un allègement des impôts directs ou indirects acquittés par les travailleurs qui permettrait d'élever leur revenu réel en évitant les répercussions fréquemment inflationnistes que comporte un relèvement des salaires monétaires.

Il y a là une recherche dont on mesure l'importance. Mais les statistiques des rentrées fiscales se prêtent assez mal à une analyse de cet ordre. En particulier on peut s'étonner que, malgré

les facilités que donnent les ordinateurs, on n'ait pas tenté de ventilation entre les branches d'industrie ni des impôts sur les bénéficiaires payés par les sociétés, ni des impôts sur le revenu payés par la population active qu'elles emploient, ni même des taxes à la valeur ajoutée. Pour les revenus des personnes ou des entreprises individuelles, on peut mettre à part les revenus agricoles, ceux des professions libérales, ceux des salariés, ceux des entrepreneurs, enfin les revenus du capital : ce sont les bases d'imposition, c'est-à-dire les revenus déclarés ou estimés, qui apparaîtront. Mais dès lors qu'il existe un impôt progressif sur l'ensemble des revenus, il est difficile de faire apparaître ce que paie chaque catégorie, pour autant que certains contribuables cumulent plusieurs sources de revenus. Cependant il est possible de faire des hypothèses simplificatrices, en notant la part prépondérante des contribuables qui n'ont qu'une source de revenus, notamment la grande masse des salariés. En ce qui concerne les entreprises suivant leur dimension, la plupart des statistiques fiscales ne révèlent rien. Tout au plus font-elles apparaître, comme pour les revenus personnels, la hiérarchie des revenus imposables.

On peut expliquer la différence des rendements aux impôts sur les revenus, plus encore que par la différence des taux, par le jeu combiné des exemptions et des sous-évaluations. C'est ce qui ressort pour chaque pays d'un tableau qui met en évidence le rapport entre la masse des revenus imposables et le total du revenu national.

Tableau 42

REVENU IMPOSABLE ET REVENU NATIONAL

	<u>Nombre de contribuables</u> population active	<u>Revenus imposable des ménages</u> RN allant aux ménages	<u>R imposable des ménages</u> <u>et des sociétés</u> Revenu national
Allemagne 1965	98,1	81,76	81,7
France 1966	43,6	34,8	36,7
1967	45,6	35,04	37,6
1968	48,7	36,3	45,1
Belgique 1965	81,4	49,1	n.d.
Etats-Unis 1966	87,2	48,7	58,6
	73,4 (a)		

III/3/59

(a) Nombre de contribuables effectivement imposés.

Source : Allemagne : Statistisches Jahrbuch 1970  
 France : Statistiques et Etudes financières  
 Belgique : Annuaire Statistique  
 Etats-Unis : Annual Abstract of Statistics

On peut aussi tenter de comparer le rapport entre les revenus personnels soumis à imposition et les masses qui se dégagent, pour les catégories correspondantes, dans la comptabilité nationale.

Tableau 43

REVENUS IMPOSES ET REVENUS COMPTABILISES PAR CATEGORIESALLEMAGNE 1965

(millions DM)

	1 Revenus personnels soumis à l'imposition	2 Revenus d'après la Comptabilité natio- nale	1/2
Salariés	225.336,7	229.990	98 %
Exploitants agricoles	1.598,8	104.060	51,5 %
Entrepreneurs in- dividuels non agricoles	46.289,2		
Loyers et fermages	2.876,3		
Revenus des capitaux	2.913,9		

Source : Statistisches Jahrbuch 1969  
O.C.D.E. Comptes nationaux 1953-1969

Tableau 44

REVENUS IMPOSES ET REVENUS COMPTABILISES PAR CATEGORIESFRANCE

(millions de francs)

	1		2		1/2	
	Revenus personnels soumis à l'imposition		Revenus d'après la Comptabilité nationale		%	
	1967	1968	1967	1968	1967	1968
Salariés	104.265	122.836	267.010	300.007	39,0	40,9
Exploitants agricoles	1.518	2.291	31.330	32.221	4,8	7,1
Entrepreneurs in- dividuels non agricoles	25.111	25.814	71.219	78.112	35,25	33,0
Intérêts, dividendes et loyers	8.458	9.344	34.978	38.977	24,2	24,0

Source : Statistiques et Etudes financières mai 1969  
O.S.C.E. Comptes Nationaux 1959 1969

Tableau 45

REVENUS IMPOSES ET REVENUS COMPTABILISES PAR CATEGORIESETATS--UNIS 1967

(millions \$)

	1 Revenus personnels soumis à l'imposition	2 Revenus d'après la Comptabilité nationale	1/2
Salariés	411.615	469.005	87,8 %
Entrepreneurs in- dividuels y compris les exploitants agricoles	34.951	62.147	56,2 %
Intérêts, dividendes loyers	33.211	90.485	36,7 %

Source : Statistical Abstract of the United States 1969  
O.C.D.E. Comptes Nationaux 1953-1969

Partout, mais à des degrés divers, apparaît une sous-estimation des revenus des exploitations agricoles, une sous-estimation des revenus des entreprises indépendantes, une fois qu'on a réussi à les séparer du produit des placements dans la rubrique qui regroupe les revenus du capital et de l'entreprise.

Un jugement sommaire peut être porté. Quelles que soient les échappatoires que laisse tout système fiscal, même ceux qui sont assortis des sanctions les plus sévères comme aux Etats-Unis ou en Grande-Bretagne, on peut dire que partout la petite entreprise est moins bien saisie que la grande, les revenus salariaux plus rigoureusement que les profits. Mais on découvre aussi une différence majeure dans la rigueur de l'assiette. L'Italie paraît être le pays où le système des impôts directs fonctionne le moins bien, suivie par la France et, dans une certaine mesure, par la Belgique. La part considérable des impôts directs dans les autres pays en comparaison ne tient pas seulement à des exemptions familiales moins larges et des taux plus élevés dans les basses tranches de revenus : aux Etats-Unis la progression commence plus lentement qu'en Europe. Il y a pour la France et l'Italie un problème majeur, qui explique que la stabilité ne puisse fréquemment être rétablie que par des mesures de déflation parce que la fiscalité y est délabrée.

Un avantage douteux dans la concurrence, c'est la possibilité dont les entreprises bénéficient, à des degrés inégaux suivant les Etats, de mener leurs opérations dans des havres fiscaux. On entend par là des pays où peuvent s'établir les sièges sociaux de firmes internationales, ou mieux encore des holdings, qui ne paient que des impôts très allégés ou même obtiennent une exemption totale. Pour autant que l'opération se fait au grand jour, elle est finalement moins bénéficiaire dans le système fiscal américain que dans les systèmes européens. En effet les Etats-Unis imposent en principe les bénéfices consolidés des sociétés,

c'est-à-dire ceux qu'elles réalisent dans l'ensemble du monde, sous déduction des impôts qu'elles ont payés ailleurs, et à condition que le taux en soit inférieur à celui qui est appliqué par le Trésor américain. Pour autant, les économies faites au détriment du Trésor des pays d'accueil profitent au fisc des Etats-Unis. Mais dans la réalité des choses, ce système présente beaucoup de lacunes. Moins cependant que les règles applicables en France, où les sociétés-mères ne paient que sur les bénéfices réalisés sur le territoire national, où la consolidation n'intervient que pour permettre de déduire les pertes faites au dehors, non pour ajouter les profits. Il paraît étrange que la seule solution qu'ait trouvée les Etats européens pour ne pas désavantager leurs entreprises ait été de permettre à certaines d'entre elles d'établir un holding dans un havre fiscal. On ne doit jamais oublier qu'en matière d'impôts, ce que les uns ne paient pas, il faut que d'autres le paient. A proportion que des faveurs semi-légales sont accordées, ou des exemptions de fait tolérées, la charge finit toujours par retomber sur quelqu'un. La fraude que permet largement, même malgré la coopération des autorités fiscales, le maintien d'avoirs à l'étranger, s'oppose à une répartition de l'impôt qui réponde à la notion d'équité telle qu'elle est en théorie reconnue dans les textes légaux. On ne saurait trop souligner le risque qu'une telle injustice provoque des situations explosives.

Ainsi on ne s'étonne pas de voir que dans tous les pays du Marché Commun l'impôt sur les bénéfices des sociétés reprend une fraction sans cesse décroissante du produit national. Alors qu'il constitue une ressource très importante aux Etats-Unis et au Japon, où il représente 6% de ce produit, on est tombé à 2% dans les pays européens. En Italie, même l'imposition des grandes sociétés se négocie plutôt qu'elle ne s'établit sur des documents rigoureusement comptables. Du côté de l'Allemagne, les profits distribués sont taxés à un taux beaucoup plus faible que les profits

mis en réserve. La France avait permis en 1959 une révision des bilans faisant suite à quelques autres. Les actifs immobilisés étaient majorés en fonction de la hausse des prix intervenue depuis la date de leur constitution. Il en résultait des facilités d'amortissement supplémentaires malgré une révision, suivant les mêmes indices, des amortissements passés. Ce qui assurait aux sociétés un bénéfice immédiat, pratiquement exempt d'impôt, c'est que le passif envers les tiers n'était pas lui-même réévalué. Or dans la mesure où les biens réels, dont la valeur et les possibilités d'amortissement sont majorés, ont été acquis en s'endettant, il y a là un profit incontestable. Par la suite, les provisions ou les amortissements accélérés ont été multipliés, au point que beaucoup d'entreprises les déduisent sans avoir même la possibilité de les utiliser à plein en investissements réels.

On peut s'interroger au fond sur l'opportunité d'une taxation des sociétés, qui se superpose en tout ou en partie, pour les revenus distribués, à l'imposition des actionnaires. C'est un fait que les Etats-Unis et le Japon pratiquent cette double imposition, que la Grande-Bretagne, qui avait longtemps considéré l'imposition des sociétés comme un précompte sur celle des actionnaires, a introduit d'abord une taxe sur les profits, puis finalement une taxe sur les revenus des sociétés comparable à celle des Etats-Unis. On a pourtant déjà remarqué à propos de la charge des intérêts, que la taxation des bénéfices sociaux aboutissait à faire supporter par le Trésor une partie des dépenses des entreprises. Plus généralement les dirigeants des affaires ont une incitation réduite à comprimer des frais dont, par la déduction à l'impôt, l'Etat prend toujours une partie. Mais encore faudrait-il voir s'il est possible de trouver d'autres recettes de substitution. Aussi longtemps qu'il existe un impôt sur les bénéfices des sociétés, encore faut-il qu'il ne soit pas abusivement lâche. Sinon les inconvénients se cumulent : car les recettes qu'on en tire deviennent insuffisantes, de telle sorte que la charge est reportée, à travers les impôts directs ou indirects, sur d'autres

catégories de contribuables, et pourtant la rigueur se détend dans la gestion des entreprises.

Si des données mieux ventilées étaient disponibles, il aurait été du plus haut intérêt pour l'étude de la capacité de concurrence de pouvoir dresser un tableau où apparaîtraient à la fois ce que chaque secteur verse aux finances publiques et ce qu'il en reçoit. Il faudrait d'un côté faire ressortir les impôts sur les entreprises, les impôts sur la population active qu'elles emploient, les impôts indirects de la branche, les cotisations de sécurité sociale qu'elles paient. De l'autre côté, on additionnerait les subventions versées à chaque branche, les prestations sociales reçues par sa population active, à quoi il faudrait ajouter une imputation des dépenses directes des administrations pour leur fonctionnement et leurs investissements : elles seraient considérées comme profitant à chaque branche soit en proportion de l'emploi, soit en proportion de la valeur ajoutée. Un tel tableau devra pouvoir être dressé si l'on veut mesurer la totalité des transferts, délibérés ou accidentels, qu'opère la puissance publique, et le déplacement des charges qui en résulte, le plus souvent au détriment des secteurs les plus dynamiques.

Même en se contentant d'une décomposition en trois grands secteurs, l'agriculture, les transports et le reste des activités économiques, on ne peut en rigueur l'établir sur la base des données disponibles. Il faudrait en effet une estimation des impôts indirects que supportent finalement ceux qui sont actifs dans chacune de ces grandes catégories et par exemple ceux auxquels sont soumis les agriculteurs. On peut être sûr d'avance que les déplacements des charges apparaîtront sensiblement plus considérables qu'un simple recensement des aides diverses ne le ferait paraître. Une politique économique rationnelle et, au niveau de la Communauté, une coordination efficace des politiques budgétaires, ne se passent pas d'une analyse de cet ordre.

Cette analyse de répartition devrait porter aussi bien sur les entreprises suivant leur dimension et sur les diverses catégories de citoyens suivant leur statut. Pour imputer les dépenses publiques directes on appliquerait aux entreprises les deux mêmes critères qu'aux branches, c'est-à-dire la part de la valeur ajoutée et celle de la population active. Pour les catégories socio-professionnelles on prendrait aussi bien leur part dans la population totale que dans l'ensemble des revenus.

Pour une fois, on présentera ici un cadre vide : il donnera l'image de ce que les services statistiques et budgétaires, dans la Communauté et dans les Etats membres, devraient s'attacher à mettre en lumière.

Tableau 46

SCHEMA DES TRANSFERTS A TRAVERS LES FINANCES PUBLIQUES

	Charges			Avantages		Solde
	Impôts sur revenu bénéfices & capi- tal	impôts indirects	cotisa- tions sociales	Aides spécifi- ques ou pres- tations particu- lières	bénéfices imputés de dépenses publiques générales	
<u>i-Secteurs</u> .agriculture .indust. extract. .indust. manufact. .commerce .transports .autres services .						
<u>ii-Entreprises suivant leurs dimensions</u>						
<u>iii-Catégories socio-profes- sionnelles</u> .Agriculteurs .Salariés non agricoles .Dirigeants .Entrepreneurs individuels .Professions libérales						

F. Finances publiques et stabilité

Ces distorsions ont finalement plus d'incidence sur la capacité de concurrence que le montant global des déficits et leur influence inflationniste. En vérité dans tous les pays industrialisés sur lesquels porte cette étude, les grands déficits ont disparu, sauf quand ils sont l'objet d'une décision volontaire pour contribuer à la relance comme c'est périodiquement le cas aux Etats-Unis. Encore faut-il noter que la notion même de déficit n'est pas homogène entre les pays. L'Amérique ne fait pas la distinction entre le budget courant et les dépenses de capital; et même les prêts aux entreprises entrent dans le calcul du déficit s'ils ne sont pas couverts par les recettes fiscales.

Ce qui paraît provoquer de brusques déséquilibres, c'est beaucoup plus un accroissement abrupt des dépenses, même s'il est couvert par une majoration rigoureuse des impôts. Tel est le changement de situation qui s'est produit aux Etats-Unis à partir de 1966, quand les dépenses de la guerre au Vietnam ont été multipliées d'un coup, et il y a eu en outre un grand retard dans l'alourdissement nécessaire des impôts. La masse tolérable des dépenses publiques n'est pas une donnée fixe. Et il n'y a pas même de logique à fixer une relation à long terme entre son taux de croissance et celui des ressources nationales : car tout dépend de l'orientation donnée aux dépenses, qui peuvent aussi bien être un frein qu'une incitation à la croissance elle-même. Ce sont les décalages d'une année sur l'autre qui sont redoutables. Car même un alourdissement des impôts ne suffit pas : il risque d'être payé par une réduction de l'épargne. C'est ce qui explique que la Grande-Bretagne ait dû aller si loin dans le renforcement de sa fiscalité pour obtenir un effet de rétablissement de sa balance des paiements. Car si les contribuables maintiennent leur consommation et réduisent leur épargne, l'équilibre global n'est pas mieux établi pour autant.

De là finalement, pour assurer une stabilité essentielle à la capacité de concurrence, l'importance qui s'attache à une structure de la fiscalité telle qu'elle ne réduise par l'épargne mais lui donne bien plutôt une incitation supplémentaire.

A cet égard les impôts indirects, pour autant qu'ils découragent la dépense, représentent une des techniques possibles. Mais naturellement ils comportent le risque, dès lors qu'ils deviennent trop lourds ou qu'ils sont trop fréquemment relevés, de provoquer des demandes de hausses de salaires, c'est-à-dire de relancer une spirale inflationniste. Les taxes de luxe ou des impôts spécifiques sur certains éléments de dépense somptuaire pourraient en théorie contribuer à décourager ces emplois de revenus, et donc l'épargne de ceux qui ont les moyens les plus élevés, mais il faut une administration fiscale très efficace pour en assurer l'assiette et le recouvrement. Une méthode qu'a longtemps employée l'Allemagne dans sa période de reconstruction, était de prévoir des taux élevés d'impôts sur les sociétés en détaxant assez largement les investissements. Elle y a substitué un régime qui taxe moins lourdement les profits distribués que les profits mis en réserve dans l'espoir de développer le marché financier.

De plus en plus, on rencontre partout des mesures de faveur qui se réclament de l'encouragement à l'épargne. Un exemple en est fourni par la France. Mais ni la cohérence ni l'efficacité ne paraissent très fortement assurées. Dans un cas la déduction intervient au moment où le revenu est placé : il s'agit des dispositions prises à certaines périodes, supprimées à d'autres, partiellement rétablies encore, qui offrent un droit à déduction pour les primes d'assurance sur la vie. Dans tous les autres cas, c'est non sur l'épargne au moment où elle se forme, mais sur les revenus qu'elle procure par la suite, que les avantages sont consentis. Ils varient suivant les modes de placement. Les intérêts des caisses d'épargne sont nets d'impôts, ceux des obligations ou des comptes à terme peuvent faire l'objet d'un prélèvement libératoire, limité à 25% :

il est avantageux pour toutes les personnes dont les revenus sont suffisamment importants pour subir un taux marginal d'imposition plus élevé. Quand il s'agit des dividendes d'actions, elles sont censées avoir déjà supporté des impôts dans le chef de la société et avant distribution : ce crédit d'impôt vient en déduction des sommes dûes par les contribuables ou même, s'il est supérieur, leur vaut un reversement par l'Etat. L'effet net est que les porteurs de dividendes ne paient rien aussi longtemps qu'ils ne sont pas assujettis à un impôt d'un tiers sur la totalité de leurs revenus. Les déductions sur les intérêts des emprunts contractés pour acquérir sa propre habitation principale sont admises pour un montant et une durée limités. Certaines sociétés de construction bénéficient d'avantages fiscaux qui se répercutent sur les porteurs de parts. Enfin et surtout les droits de succession en ligne directe ont été limités à un taux très inférieur à celui qui prévaut dans tous les autres pays ; les immeubles récemment construits y échappent entièrement lors de la première succession. Et en tout état de cause l'existence de titres d'Etat exempts de tout impôt aussi bien sur les revenus que sur les successions donne une immense possibilité légale d'évasion.

Tout cela constitue en France un ensemble extraordinairement disparate dont on ne voit pas qu'il soit assorti aux besoins des différentes catégories d'épargnants. Il est en particulier curieux que la possession d'actions soit surtout avantageuse pour les contribuables relativement modestes, et d'autant plus qu'ils n'exercent aucune autre activité que de toucher leurs coupons, que la possession de titres à revenu fixe soit particulièrement favorisée pour les revenus plus élevés. Le défaut majeur des mesures de cet ordre, c'est de créer une situation où les revenus de la fortune acquise, peuvent payer des taux moins lourds que ceux du travail. Il n'y a pas de rhétorique sur les vertus de l'épargne qui puisse justifier cette redistribution à rebours. Même dans le cas où, comme pour les primes d'assurance, c'est l'acte

d'épargner qui est immédiatement encouragé, et non pas indirectement par une moindre taxation des revenus qu'il engendre, il subsiste une lacune grave : on ignore s'il y a épargne effective ou tout simplement liquidation d'autres avoirs moins favorisés, c'est-à-dire un pur arbitrage.

L'Allemagne a eu le mérite d'user de la politique la plus cohérente et la plus systématique pour encourager par des allègements d'impôts la formation de l'épargne. Ainsi c'est au moment où l'épargne est accumulée en vue de la construction qu'une prime vient s'y ajouter, ou que l'épargne peut être immédiatement déduite du revenu. La deuxième formule est pour beaucoup d'épargnants beaucoup plus avantageuse. Mais en outre, quand la construction est achevée il y a déduction des intérêts payés. Des facilités analogues sont aussi données à d'autres formes d'épargne.

On constate qu'avec les Pays-Bas et le Luxembourg, l'Allemagne présente le modèle d'un impôt annuel sur la fortune à un taux d'ailleurs très tolérable. C'est une manière simple et directe d'assurer une différenciation entre l'imposition du travail et celle du capital. Il en résulte du même coup un recoupement sur les revenus, encore que l'Allemagne admet de forts abattements à la base de son impôt sur le capital. On ne peut guère douter néanmoins qu'il y ait une corrélation entre ce recensement régulier des patrimoines et le fonctionnement efficace de l'imposition sur le revenu. L'Italie assure une différenciation en pratiquant une superposition d'impôts, l'un sur les diverses catégories de revenus, à des taux qui ne sont pas les mêmes, l'autre progressif sur le revenu pris ensemble; on sait de reste l'écart qui s'introduit entre la réalité et les bases d'imposition. Mais une réforme très profonde est en cours. La France suit le modèle britannique en ne comptant les revenus salariaux que sous déduction d'une partie, en fait 28%, de leur montant. Compte tenu de la progressivité de l'imposition, l'avantage est évidemment beaucoup plus grand pour

les hauts salaires que pour les plus modestes. Ni l'un ni l'autre de ces deux pays ne dispose d'éléments sérieux de recoupement sur les déclarations, ou sur les bases d'appréciation largement forfaitaires qui sont appliquées à une grande partie des contribuables.

On peut s'étonner que, douze ans après le début du Marché Commun, si peu de progrès aient été faits dans la voie de l'harmonisation des impôts sur le revenu et de l'imposition des sociétés. C'est seulement dans le domaine des taxes indirectes que la taxe sur la valeur ajoutée est en train de se généraliser. Il importe donc de réfléchir sur le modèle qui devrait être retenu. La différenciation entre les revenus du travail et les autres par une taxation proportionnelle sur la valeur du capital ne présente pas seulement un avantage pour une assiette plus exacte de l'impôt sur le revenu. Elle présente une justification simple : à égalité de revenus, celui qui dispose d'un capital peut en cas de besoin faire appel à cette ressource supplémentaire, alors que le revenu gagné par le travailleur s'arrête quand il cesse de travailler. Mais en outre cette forme de différenciation permettrait de favoriser systématiquement l'épargne d'une manière qui soit à la fois équitable et efficace. Car la connaissance des patrimoines en début et en fin d'exercice donnerait le moyen d'accorder des taux d'imposition réduits à la fraction du revenu qui serait, non pas dépensée, mais épargnée. Du même coup, l'effet de découragement qu'une progressivité excessive provoque à l'encontre de l'effort ou du risque serait largement éliminé, puisqu'il dépendrait des contribuables eux-mêmes de limiter la progression pour autant que l'emploi de leurs revenus en épargne contribuerait à la croissance et à la stabilité. Et l'impôt ainsi structuré, loin de mordre sur l'épargne, et ainsi de s'annuler partiellement lui-même, lui donnerait une incitation accrue, favorable à l'équilibre. Les difficultés techniques ne peuvent être sous-estimées, mais il y a là une voie qu'on ne peut manquer d'explorer. En rapprochant l'assiette

de l'impôt de la réalité des revenus, elle permettrait une application plus effective des principes. Et une fiscalité plus efficace couplée avec une épargne plus régulière, c'est la chance d'une politique économique de croissance dans la stabilité, qui raffermirait, dans l'immédiat et dans l'avenir, la capacité concurrentielle de la Communauté.

QUATRIEME PARTIE - LES RELATIONS INTERNATIONALESCHAPITRE 1 - LA BALANCE DES PAIEMENTSA. Structure des balances

On pourrait penser que l'état des balances de paiements résume la capacité concurrentielle de chaque pays. La réalité est beaucoup plus complexe.

Suivant les pays, la balance des paiements, c'est-à-dire le secteur extérieur, pèse d'un poids très inégal par rapport à la masse de l'économie. Ainsi un déficit n'a pas la même signification et peut ne pas appeler les mêmes politiques dans le cas de l'Amérique, pour les pays européens ou pour le Japon. Le total des postes ne représente que 5% du produit national américain contre 15 pour le Japon, plus de 20 pour les grands pays européens et jusqu'à 40% au Bénélux.

Par ailleurs il est évident que les chiffres d'une année donnée peuvent présenter des surplus ou des déficits accidentels et qu'il faut donc prendre une période plus longue. Quand un afflux d'achats étrangers sur la Bourse de New York interrompt en 1969 la longue série des déficits américains, il y a là un élément susceptible d'un retournement rapide. Quand l'Allemagne reperd une partie des capitaux qui avaient afflué massivement chez elle, il faut à l'évidence éliminer ces pointes dans l'un ou l'autre sens pour retrouver la situation fondamentale de l'économie allemande dans le monde.

En tout état de cause, il se pose un délicat problème de mesure. L'équilibre ou le déséquilibre peuvent être définis de différentes manières et, comme les divers modes de calcul américains le font apparaître, les résultats ne se recouvrent pas.

Il faut donc regarder de plus près la structure des balances extérieures et en particulier les charges improductives qu'elles peuvent comporter, notamment dans le cas de la Grande-Bretagne et des Etats-Unis, en dépenses de bases militaires ou même d'opérations de guerre au dehors.

Et enfin un déficit n'a pas le même sens suivant qu'il s'accompagne d'un accroissement ou d'une diminution des avoirs à long terme au dehors, éventuellement d'un accroissement de stocks de produits importés. Un rééquilibrage n'a pas la même portée s'il n'est obtenu qu'au prix de la déflation et du chômage que s'il se concilie avec le plein emploi.

On commencera par examiner la structure des balances de paiements et le rapport de leurs différents éléments au produit national de chaque pays. On choisira l'année la plus récente pour laquelle les données existent sur une base comparable, soit 1969, étant entendu que les postes les plus importants feront l'objet d'une analyse des variations au cours des années.

Il existe toutes sortes de présentations possibles. Le plus souvent d'ailleurs, elles apparaissent assez déroutantes, pour que l'équilibre s'établisse entre l'actif et le passif, y compris les soldes, on est amené à placer un signe négatif devant les investissements au dehors ou la diminution des dettes, alors qu'il s'agit à l'évidence d'un accroissement d'actif. Ce sont des conventions qui se comprennent si l'on considère qu'un investissement aussi bien qu'une importation comporte un versement au dehors. En termes de paiements, le signe est donc l'inverse de celui qui affecterait le patrimoine national.

Au lieu de mettre les postes bout à bout, on choisira pour plus de clarté une présentation sur trois colonnes marquant les entrées, les sorties et les soldes. Sans entrer dans des détails inextricables, on fera apparaître les distinctions et les balances suivantes :

D'abord les importations et les exportations de marchandises, la différence représentant la balance commerciale. Ces postes seront analysés en détail dans le chapitre suivant.

Puis vient l'ensemble désigné sous le titre de services. On mettra à part les banques et les assurances, qui représentent d'importantes recettes dans le cas de la Grande-Bretagne; les transports et le tourisme, qui constituent une recette nette particulièrement substantielle pour l'Italie, un débit pour l'Allemagne; les dividendes intérêts et, accessoirement, les rémunérations du travail, versés à l'étranger ou de l'étranger : ce sont surtout les Etats-Unis et, à un moindre degré, la Grande-Bretagne, qui ont d'importantes recettes au titre de leurs investissements extérieurs cumulés; les transactions gouvernementales qui représentent de lourdes charges au titre des dépenses militaires ou des bases extérieures pour les Etats-Unis ou la Grande-Bretagne, cependant que l'Allemagne, malgré ses achats d'armements à titre compensatoire, a d'importantes recettes pour le stationnement de troupes étrangères sur son territoire. Néanmoins, les services dans le cas allemand comportent un solde fortement négatif, notamment à cause du tourisme à l'étranger. En s'arrêtant à ce point, on tire la balance des biens et services.

Ensuite sont à considérer les transferts unilatéraux, les uns privés : ce sont les remises d'émigrants, c'est-à-dire les envois de fonds à leurs familles qui n'apportent de recette nette que dans le cas de l'Italie, cependant qu'ils comportent un débit considérable pour la France et l'Allemagne au titre de la main-d'oeuvre étrangère qu'elles emploient; mais généralement le plus gros poste, ce sont les transferts gouvernementaux, c'est-à-dire les différentes formes de l'aide. La somme de tous les éléments repris jusqu'ici constitue la balance courante.

Pour qu'il y ait un équilibre global, il faut un excédent qui couvre les sorties de capitaux à long terme. La somme de la balance courante et de la balance des capitaux à long terme constitue la

balance de base dont le solde peut être positif, négatif ou nul. Dans les mouvements de capitaux, les investissements au dehors, qu'ils soient directs ou en portefeuille, ou qu'ils correspondent à des prêts figureront dans la colonne des sorties, cependant que les mouvements inverses apporteront des entrées. Un solde peut à nouveau être tiré.

Il n'y a lieu à des règlements monétaires dans un sens ou dans l'autre que si cette balance des capitaux à long terme est supérieure ou inférieure à la balance courante.

Les règlements s'opèrent par des transferts d'or, par des tirages sur le Fonds Monétaire International, par un accroissement de créances ou de dettes à court terme; mais en outre, il n'est pas exclu que les mouvements de capitaux à court terme dépassent ce qui est nécessaire pour les règlements.

Les tableaux ci-après présentent pour 1969 les éléments caractéristiques des balances de paiements.

Tableau 1

Source : Balance des Paiement  
1958-1969. OSCE 1970

ELEMENTS CARACTERISTIQUES DE LA BALANCE DES PAIEMENTS

ALLEMAGNE 1969 (y compris la Sarre et Berlin Ouest)

en millions de dollars

	<u>Entrées</u>	<u>Sorties</u>	<u>Solde</u>
I Balance commerciale	29117	23959	+ 5158
Marchandises			
II Balance des services	6336	7726	- 1390
Transports	1862	2045	- 183
Assurances transports	43	62	- 19
Voyages	915	1901	- 986
Revenu du capital	955	1034	- 79
Revenu du travail	247	418	- 171
Transactions gouvernementales	1484	250	+ 1234
Autres services	830	2016	- 1186
III Balance des biens et services (I + II)	35453	31865	+ 3768
IV Balance des transferts unilatéraux	562	2726	- 2164
Transferts privés	146	1192	- 1043
Transferts publics	413	1534	- 1121
V Balance courante (I + II + IV)	36015	34411	+ 1604
VI Balance des capitaux à long terme			- 3633
A. Variations des avoirs			- 3794
. Secteur privé			- 3194
- Inv. direct (a)	202	751	- 549
- Inv. de portefeuille	.	.	- 2398
- Autres capitaux à long t.(a)	83	330	- 247
. Secteur public	372	972	- 600
B. Variations des engagements			+ 161
. Secteur privé			+ 269
- Inv. direct (a)	660	284	+ 376
- Inv. de portefeuille	.	.	- 177
- Autres capitaux à long t.(a)	505	435	+ 70
. Secteur public	472	580	- 108
VII Balance de base		.	- 2029
VIII Mouvements des capitaux à court t.		.	- 1432
A. Variations des avoirs			- 3359
- Banques commerciales			- 3095
- Capitaux à court t. privés			- 264
B. Variations des engagements			+ 1927
- Autorités monétaires			- 54
- Banques commerciales			+ 1905
- Capitaux à court t. privés			+ 76
IX Erreurs et omissions		.	+ 356
X Variations des réserves brutes		.	+ 3105
- Or			+ 460
- Droits de tirage spéciaux			-
- Position de réserves auprès du F.M.I.			+ 1212
- Créances librement utili- sables			+ 1469
- Autres créances			- 36

(a) La mise en évidence des investissements directs par rapport aux autres capitaux privés à long terme est incomplète.

Tableau 2

ELEMENTS CARACTERISTIQUES DE LA BALANCE DES PAIEMENTSFRANCE 1959

(en millions de dollars)

	<u>Entrées</u>	<u>Sorties</u>	<u>Solde</u>
I Balance commerciale			
Marchandises	15144	16003	- 859
II Balance des services	5361	5243	+ 118
Transports	} (a)	1506	- 70
Assurances transports			
Voyages	1223	1095	+ 128
Revenu du capital	1161	849	+ 312
Revenu du travail	118	165	- 47
Transactions gouvernementales	202	520	- 318
Autres services (a)	1221	1108	+ 113
III Balance des biens et services (I + II)	20505	21246	- 741
IV Balance des transferts unilatéraux	535	1592	- 1057
Transferts privés	324	1037	- 713
Transferts publics	211	555	- 344
V Balance courante (I + II + IV)	21040	22838	- 1798
VI Balance des capitaux à long terme			- 295
A. Variations des avoirs			- 448
. Secteur privé			- 350
- Inv. direct			- 191
- Inv. de portefeuille			- 69
- Autres capitaux à long t.	76	166	- 90
. Secteur public	120	218	- 98
B. Variations des engagements			+ 153
. Secteur privé			+ 653
- Inv. direct	400	76	+ 324
- Inv. de portefeuille			+ 172
- Autres capitaux à long t.	428	271	+ 157
. Secteur public			- 500
VII Balance de base			- 2093
VIII Mouvements des capitaux à court t.			+ 1457
A. Variations des avoirs			- 2835
- Banques commerciales			- 2193
- Capitaux à court t. privés			- 642
B. Variations des engagements			+ 4292
- Autorités monétaires			+ 1183
- Banques commerciales			+ 2683
- Capitaux à court t. privés			+ 426
IX Erreurs et omissions			+ 288
X Variations des réserves brutes			+ 348
- Or			+ 330
- Droits de tirage spéciaux			-
- Position de réserves auprès du F.M.I.			-
- Créances librement utili- sables			+ 37
- Autres créances			- 19

(a) Le montant des assurances transports est compris en partie dans sa rubrique et en partie dans

ELEMENTS CARACTERISTIQUES DE LA BALANCE DES PAIEMENTSITALIE 1969

(en millions de dollars)

	<u>Entrées</u>	<u>Sorties</u>	<u>Solde</u>
I Balance commerciale			
Marchandises	11642	11058	+ 584
II Balance des services	5227	3855	+ 1372
Transports	1230	1448	- 218
Assurances transports	12	21	- 9
Voyages	1632	493	+ 1139
Revenu du capital	707	601	+ 106
Revenu du travail	578	60	+ 518
Transactions gouvernementales	126	100	+ 26
Autres services	942	1132	- 190
III Balance des biens et services (I + II)	16869	14913	+ 1956
IV Balance des transferts unilatéraux	686	274	+ 412
Transferts privés	595	87	+ 508
Transferts publics	91	187	- 96
V Balance courante (I + II + IV)	17555	15187	+ 2368
VI Balance des capitaux à long terme			- 970
A. Variations des avoirs			- 1394
. Secteur privé			- 1313
- Inv. direct	102	385	- 283
- Inv. de portefeuille	156	617	- 461
- Autres capitaux à long t.	656	1225	- 569
. Secteur public	37	118	- 81
B. Variations des engagements			+ 424
. Secteur privé			+ 371
- Inv. direct	559	141	+ 418
- Inv. de portefeuille	593	618	- 25
- Autres capitaux à long t.	492	514	- 22
. Secteur public	123	70	53
VII Balance de base			+ 1398
VIII Mouvements des capitaux à court t.			- 1620
A. Variations des avoirs			- 4541
- Banques commerciales			- 2080
- Capitaux à court t. privés			- 2461
B. Variations des engagements			+ 2921
- Autorités monétaires			+ 155
- Banques commerciales			+ 2766
- Capitaux à court t. privés			-
IX Erreurs et omissions			- 327
X Variations des réserves brutes			+ 549
- Or			- 33
- Droits de tirage spéciaux			-
- Position de réserves auprès du F.M.I.			+ 31
- Créances librement utili- sables			+ 28
- Autres créances			+ 523

ELEMENTS CARACTERISTIQUES DE LA BALANCE DES PAIEMENTSPAYS-BAS 1969 (en millions de dollars)

	<u>Entrées</u>	<u>Sorties</u>	<u>Solde</u>
I Balance commerciale			
Marchandises	9351	9758	- 407
II Balance des services	3075	2624	+ 451
Transports	1053	559	+ 494
Assurances transports	-	17	- 17
Voyages	334	540	- 206
Revenu du capital	873	665	+ 208
Revenu du travail	86	87	- 1
Transactions gouvernementales	59	100	- 41
Autres services	670	656	+ 14
III Balance des biens et services (I + II)	12426	12382	+ 44
IV Balance des transferts unilatéraux	146	208	- 62
Transferts privés	70	119	- 49
Transferts publics	76	89	- 13
V Balance courante (I + II + IV)	12572	12590	- 18
VI Balance des capitaux à long terme			- 10
A. Variations des avoirs			- 884
. Secteur privé			- 838
- Inv. direct	336	845	- 509
- Inv. de portefeuille	-	-	- 238
- Autres capitaux à long t.	123	214	- 91
. Secteur public	4	50	- 46
B. Variations des engagements			+ 874
. Secteur privé			+ 859
- Inv. direct	620	258	+ 362
- Inv. de portefeuille	-	-	+ 374
- Autres capitaux à long t.	198	75	+ 123
. Secteur public	18	3	+ 15
VII Balance de base			- 28
VIII Mouvements des capitaux à court t.			- 133
A. Variations des avoirs			- 1499
- Banques commerciales			- 1395
- Capitaux à court t. privés			- 104
B. Variations des engagements			+ 1366
- Autorités monétaires			0
- Banques commerciales			+ 1311
- Capitaux à court t. privés			+ 55
IX Erreurs et omissions			+ 225
X Variations des réserves brutes			- 64
- Or			- 23
- Droits de tirage spéciaux			-
- Position de réserves auprès du F.M.I.			+ 57
- Créances librement utili- sables			- 102
- Autres créances			+ 4

ELEMENTS CARACTERISTIQUES DE LA BALANCE DES PAIEMENTS

U E B L 1969

	<u>Entrées</u>	<u>Sorties</u>	<u>Solde</u>
I Balance commerciale			
Marchandises	8138	7946	+ 192
II Balance des services	2342	2334	+ 8
Transports	478	466	+ 12
Assurances transports	12	14	- 2
Voyages	316	454	- 138
Revenu du capital	552	536	+ 16
Revenu du travail	144	54	+ 90
Transactions gouvernementales	190	168	+ 22
Autres services	650	642	+ 8
III Balance des biens et services (I + II)	10480	10280	+ 200
IV Balance des transferts unilatéraux	188	304	- 116
Transferts privés	178	168	+ 10
Transferts publics	10	136	- 126
V Balance courante (I + II + IV)	10668	10584	+ 84
VI Balance des capitaux à long terme			+ 238
A. Variations des avoirs			- 294
. Secteur privé			- 268
- Inv. direct	100	104	- 4
- Inv. de portefeuille	-	-	- 300
- Autres capitaux à long t.(a)	146	26	+ 36
. Secteur public			- 26
B. Variations des engagements			+ 532
. Secteur privé			+ 552
- Inv. direct	290	24	+ 266
- Inv. de portefeuille	-	-	- 22
- Autres capitaux à long t.(a)	368	60	+ 308
. Secteur public	60	80	- 20
VII Balance de base			+ 322
VIII Mouvements des capitaux à court t.			- 256
A. Variations des avoirs			- 1486
- Banques commerciales (b)			- 1486
- Capitaux à court t. privés (a)			-
B. Variations des engagements			+ 1230
- Autorités monétaires			- 6
- Banques commerciales			+ 1236
- Capitaux à court t. privés (a)			-
IX Erreurs et omissions			+ 32
X Variations des réserves brutes			- 98
- Or			+ 4
- Droits de tirage spéciaux			-
- Position de réserves auprès du F.M.I.			+ 150
- Créances librement utili- sables			- 340
- Autres créances			+ 88

(a) Les montants des capitaux à court terme du secteur privé sont englobés dans "autres capitaux à long terme du secteur privé"

(b) Y compris les capitaux provenant du refinancement des créances commerciales sur l'étranger effectué en dehors des organismes monétaires.

ELEMENTS CARACTERISTIQUES DE LA BALANCE DES PAIEMENTSROYAUME-UNI 1969

(en millions de dollars)

	<u>Entrées</u>	<u>Sorties</u>	<u>Solde</u>
I Balance commerciale			
Marchandises	17028	17326	- 298
II Balance des services	9406	7505	+ 1901
Transports	2991	2784	+ 207
Assurances transports	-	-	-
Voyages	862	778	+ 84
Revenu du capital	3100	2018	+ 1082
Revenu du travail	-	-	-
Transactions gouvernementales	334	790	- 456
Autres services	2119	1135	+ 984
III Balance des biens et services (I + II)	26434	24831	+ 1603
IV Balance des transferts unilatéraux	422	1027	- 605
Transferts privés	422	607	- 185
Transferts publics	-	420	- 420
V Balance courante (I + II + IV)	26856	25858	+ 998
VI Balance des capitaux à long terme			- 30
A. Variations des avoirs			- 1726
. Secteur privé			- 1481
- Inv. direct (a)			- 1275
- Inv. de portefeuille			+ 10
- Autres capitaux à long t.			- 216
. Secteur public			- 245
B. Variations des engagements			+ 1696
. Secteur privé			+ 1670
- Inv. direct (a)			+ 655
- Inv. de portefeuille			+ 466
- Autres capitaux à long t.			+ 549
. Secteur public			+ 26
VII Balance de base			+ 968
VIII Mouvements des capitaux à court t.			- 1533
A. Variations des avoirs			-12528
- Banques commerciales			-12451
- Capitaux à court t. privés			- 77
B. Variations des engagements			+10995
- Autorités monétaires			- 1315
- Banques commerciales (b)			+11998
- Capitaux à court t. privés			+ 312
IX Erreurs et omissions			+ 670
X Variations des réserves brutes			- 105
- Or			+ 3
- Droits de tirage spéciaux			-
- Position de réserves auprès du F.M.I.			-
- Créances librement utili- sables			- 108
- Autres créances			-

(a) Les capitaux investis dans le pétrole et les assurances sont compris dans la rubrique "autres capitaux à long terme"

(b) Y compris les avoirs de la Banque d'Angleterre  
Y compris les engagements de la Banque d'Angleterre représentés par les montants déposés chez elle en compte courant et en compte de dépôt

Tableau 7

Source : idem

ELEMENTS CARACTERISTIQUES DE LA BALANCE DES PAIEMENTS  
ETATS-UNIS 1969 (en millions de dollars)

	<u>Entrées</u>	<u>Sorties</u>	<u>Solde</u>
I Balance commerciale			
Marchandises	36473	35385	+ 638
II Balance des services	19041	17729	+ 1312
Transports			
Assurances transports	3131	3608	- 477
Voyages	2058	3390	- 1332
Revenu du capital (a)	8838	4463	+ 4375
Revenu du travail (b)	-	-	-
Transactions gouvernementales	1891 (c)	5560 (d)	- 3669
Autres services	3123	708	+ 2415
III Balance des biens et services (I + II)	55514	53564	+ 1950
IV Balance des transferts unilatéraux			- 2834
Transferts privés			- 784
Transferts publics (e)			- 2050
V Balance courante (I + II + IV)			- 884
VI Balance des capitaux à long terme			- 4649
A. Variations des avoirs			- 7172
. Secteur privé			- 4988
- Inv. direct			- 3070
- Inv. de portefeuille			- 1494
- Autres capitaux à long t.			- 424
. Secteur public			- 2184
B. Variations des engagements			+ 2523
. Secteur privé			+ 4635
- Inv. direct			+ 832
- Inv. de portefeuille			+ 3112
- Autres capitaux à long t.			+ 691
. Secteur public			- 2112
VII Balance de base			<u>- 5533</u>
VIII Mouvements des capitaux à court t.			+ 9563
A. Variations des avoirs			- 245
- Banques commerciales			- 541
- Capitaux à court t. privés			+ 296
B. Variations des engagements			+ 9808
- Autorités monétaires			- 11
- Banques commerciales			+ 9743
- Capitaux à court t. privés			+ 76
IX Erreurs et omissions			- 2843
X Variations des réserves brutes			- 1187
- Or			- 967
- Droits de tirage spéciaux			-
- Position de réserves auprès du F.M.I.			- 1034
- Créances librement utili- sables			+ 814
- Autres créances			-
(a) Non compris les revenus des succursales réinvestis sur place			
(b) Compris dans "autres services"			
(c) Non compris les recettes procurées par les dépenses des représentations diplomatiques étrangères et les instit. internat. installées aux U.S.A. dans "autres services"			
(d) Y compris les contributions des USA aux dépenses administratives des organismes internationaux			

Tableau 8

ELEMENTS CARACTERISTIQUES DE LA BALANCE DES PAIEMENTSJAPON 1969

(en millions de dollars)

	<u>Entrées</u>	<u>Sorties</u>	<u>Solde</u>
I Balance commerciale			
Marchandises	15679	11980	+ 3699
II Balance des services	3261	4660	- 1399
Transports	1339	2223	- 884
Assurances transports	40	77	- 37
Voyages	148	241	- 93
Revenu du capital (a)	492	779	- 287
Revenu du travail	8	12	- 4
Transactions gouvernementales	668	46	+ 622
Autres services	566	1282	- 716
III Balance des biens et services (I + II)	18940	16640	+ 2300
IV Balance des transferts unilatéraux	85	266	- 181
Transferts privés	79	102	- 23
Transferts publics	6	164	- 158
V Balance courante (I + II + IV)	19025	16906	+ 2119
VI Balance des capitaux à long terme			+ 31
A. Variations des avoirs			- 1317
. Secteur privé			- 922
- Inv. direct (b)			- 206
- Inv. de portefeuille			0
- Autres capitaux à long t.			- 716
. Secteur public			- 395
B. Variations des engagements			+ 1348
. Secteur privé			+ 1407
- Inv. direct (b)			+ 72
- Inv. de portefeuille			+ 942
- Autres capitaux à long t.			+ 393
. Secteur public			- 59
VII Balance de base			+ 2150
VIII Mouvements des capitaux à court t.			- 1249
A. Variations des avoirs			- 1475
- Banques commerciales			- 1404
- Capitaux à court t. privés			- 71
B. Variations des engagements			+ 226
- Autorités monétaires			+ 69
- Banques commerciales			- 90
- Capitaux à court t. privés			+ 247
IX Erreurs et omissions			+ 141
X Variations des réserves brutes			- 1042
- Or			- 57
- Droits de tirage spéciaux			-
- Position de réserves auprès du F.M.I.			- 338
- Créances librement utili- sables			- 353
- Autres créances			- 294

(a) Y compris les revenus non distribués

(b) y compris les remboursements non distribués.

Un deuxième tableau présente la contribution de chacun des soldes partiels et des postes d'ajustement au solde de la balance de base. Une troisième série de tableaux rapporte les éléments utilisés au produit national de chaque pays au cours de la même année.

Tableau 9

RAPPORT DES DIFFERENTS SOLDES AU SOLDE DE LA BALANCE DE BASE (en %)

(Solde de la balance de base =  $\pm$  100)

	Solde Balance commerciale +	Solde Balance des Services	Solde Balance + des Transferts	Solde Balance + des Capitaux à L.T.	=	Solde Mouvements de Capitaux à C.T.	+ Erreur	+ Variations des Réserves brutes	Signe du solde de la balance de base
Allemagne	+ 254,21	- 68,50	- 106,65	- 179,05	=	- 70,57	+ 17,54	+ 153,03	-
France	- 41,04	+ 5,63	- 50,50	- 14,09	=	+ 69,61	+ 13,76	+ 16,62	-
Italie	+ 41,77	+ 98,14	+ 29,47	- 69,38	=	+ 115,87	- 23,39	+ 39,27	+
Pays-Bas	-1453,57	+1610,71	- 221,42	- 35,71	=	- 475,00	+ 803,57	- 228,57	-
U E B L	+ 59,62	+ 2,48	- 32,02	+ 73,91	=	- 79,50	+ 9,93	- 30,43	+
Royaume-Uni	- 30,78	+ 196,38	- 62,50	- 3,09	=	- 158,36	+ 69,21	- 10,84	+
Etats-Unis	+ 11,53	+ 23,71	- 51,21	- 84,02	=	+ 172,83	- 51,38	- 21,45	-
Japon	+ 172,04	- 65,06	- 8,41	+ 1,44	=	- 58,09	+ 6,55	- 48,46	+

Source : O.S.C.E. Balances des Paiements

SOLDES CARACTERISTIQUES DE LA BALANCE DES PAIEMENTSALLEMAGNE 1969

(en pourcentage du PNB)

	<u>Entrées</u>	<u>Sorties</u>	<u>Solde</u>
I <u>Balance commerciale</u>	<u>19,1</u>	<u>15,6</u>	<u>3,5</u>
Marchandises			
II <u>Balance des services</u>			<u>0,9</u>
Transports			
Assurances transports			
Voyages			
Revenu du capital			
Revenu du travail			
Transactions gouvernementales			
Autres services			
III <u>Balance des biens et services</u> (I + II)			<u>2,4</u>
IV <u>Balance des transferts unilatéraux</u>			<u>1,4</u>
Transferts privés			
Transferts publics			
V <u>Balance courante (I + II + IV)</u>			<u>1,0</u>
VI <u>Balance des capitaux à long terme</u>			<u>2,4</u>
A. Variations des avoirs			
. Secteur privé			
- Inv. direct			
- Inv. de portefeuille			
- Autres capitaux à long t.			
. Secteur public			
B. Variations des engagements			
. Secteur privé			
- Inv. direct			
- Inv. de portefeuille			
- Autres capitaux à long t.			
VII <u>Balance de base</u>			<u>1,32</u>
VIII <u>Mouvements des capitaux à court t.</u>			<u>0,9</u>
A. Variations des avoirs			
- Banques commerciales			
- Capitaux à court t. privés			
B. Variations des engagements			
- Autorités monétaires			
- Banques commerciales			
- Capitaux à court t. privés			
IX <u>Erreurs et omissions</u>			<u>0,2</u>
X <u>Variations des réserves brutes</u>			<u>2,0</u>
- Or			
- Droits de tirage spéciaux			
- Position de réserves auprès du F.M.I.			
- Créances librement utili- sables			
- Autres créances			

PNB = 152,9 milliards de dollars

Solde Balance de Base = -2029 millions de dollars

SOLDES CARACTERISTIQUES DE LA BALANCE DES PAIEMENTSFRANCE 1969

(en pourcentage du PNB)

	<u>Entrées</u>	<u>Sorties</u>	<u>Solde</u>
I <u>Balance commerciale</u>	<u>10,8</u>	<u>11,4</u>	<u>0,6</u>
Marchandises			
II <u>Balance des services</u>			<u>0,1</u>
Transports			
Assurances transports			
Voyages			
Revenu du capital			
Revenu du travail			
Transactions gouvernementales			
Autres services			
III <u>Balance des biens et services</u> (I + II)			<u>0,5</u>
IV <u>Balance des transferts unilatéraux</u>			<u>0,7</u>
Transferts privés			
Transferts publics			
V <u>Balance courante (I + II + IV)</u>			<u>1,25</u>
VI <u>Balance des capitaux à long terme</u>			<u>0,25</u>
A. Variations des avoirs			
. Secteur privé			
- Inv. direct			
- Inv. de portefeuille			
- Autres capitaux à long t.			
. Secteur public			
B. Variations des engagements			
. Secteur privé			
- Inv. direct			
- Inv. de portefeuille			
- Autres capitaux à long t.			
VII <u>Balance de base</u>			<u>1,5</u>
VIII <u>Mouvements des capitaux à court t.</u>			<u>1,0</u>
A. Variations des avoirs			
- Banques commerciales			
- Capitaux à court t. privés			
B. Variations des engagements			
- Autorités monétaires			
- Banques commerciales			
- Capitaux à court t. privés			
IX <u>Erreurs et omissions</u>			<u>0,2</u>
X <u>Variations des réserves brutes</u>			<u>0,3</u>
- Or			
- Droits de tirage spéciaux			
- Position de réserves auprès du F.M.I.			
- Créances librement utili- sables			
- Autres créances			

PNB = 140,1 milliards de dollars  
 Solde Balance de base = -2093 millions de dollars.

SOLDES CARACTERISTIQUES DE LA BALANCE DES PAIEMENTSITALIE 1969

(en pourcentage du PNB)

	<u>Entrées</u>	<u>Sorties</u>	<u>Solde</u>
<u>I Balance commerciale</u>	<u>14,1</u>	<u>13,4</u>	<u>0,7</u>
<u>Marchandises</u>			
<u>II Balance des services</u>			<u>1,7</u>
<u>Transports</u>			
Assurances transports			
Voyages			
Revenu du capital			
Revenu du travail			
Transactions gouvernementales			
Autres services			
<u>III Balance des biens et services</u>			<u>2,4</u>
(I + II)			
<u>IV Balance des transferts unilatéraux</u>			<u>0,5</u>
Transferts privés			
Transferts publics			
<u>V Balance courante (I + II + IV)</u>			<u>2,9</u>
<u>VI Balance des capitaux à long terme</u>			<u>1,2</u>
A. Variations des avoirs			
. Secteur privé			
- Inv. direct			
- Inv. de portefeuille			
- Autres capitaux à long t.			
. Secteur public			
B. Variations des engagements			
. Secteur privé			
- Inv. direct			
- Inv. de portefeuille			
- Autres capitaux à long t.			
<u>VII Balance de base</u>			<u>1,7</u>
<u>VIII Mouvements des capitaux à court t.</u>			<u>1,9</u>
A. Variations des avoirs			
- Banques commerciales			
- Capitaux à court t. privés			
B. Variations des engagements			
- Autorités monétaires			
- Banques commerciales			
- Capitaux à court t. privés			
<u>IX Erreurs et omissions</u>			<u>0,4</u>
<u>X Variations des réserves brutes</u>			<u>0,6</u>
- Or			
- Droits de tirage spéciaux			
- Position de réserves auprès du F.M.I.			
- Créances librement utilisables			
- Autres créances			

PNB = 82,3 milliards de dollars

Solde Balance de base = + 1398 millions de dollars

Tableau 13

SOLDES CARACTERISTIQUES DE LA BALANCE DES PAIEMENTSPAYS-BAS 1969

(en pourcentage du PNB)

	<u>Entrées</u>	<u>Sorties</u>	<u>Solde</u>
<u>I Balance commerciale</u>			
<u>Marchandises</u>	<u>33,0</u>	<u>34,4</u>	<u>1,4</u>
<u>II Balance des services</u>			<u>1,6</u>
Transports			
Assurances transports			
Voyages			
Revenu du capital			
Revenu du travail			
Transactions gouvernementales			
Autres services			
<u>III Balance des biens et services</u> (I + II)			<u>0,1</u>
<u>IV Balance des transferts unilatéraux</u>			<u>0,2</u>
Transferts privés			
Transferts publics			
<u>V Balance courante (I + II + IV)</u>			<u>0,06</u>
<u>VI Balance des capitaux à long terme</u>			<u>0,03</u>
A. Variations des avoirs			
. Secteur privé			
- Inv. direct			
- Inv. de portefeuille			
- Autres capitaux à long t.			
. Secteur public			
B. Variations des engagements			
. Secteur privé			
- Inv. direct			
- Inv. de portefeuille			
- Autres capitaux à long t.			
<u>VII Balance de base</u>			<u>0,1</u>
<u>VIII Mouvements des capitaux à court t.</u>			<u>0,5</u>
A. Variations des avoirs			
- Banques commerciales			
- Capitaux à court t. privés			
B. Variations des engagements			
- Autorités monétaires			
- Banques commerciales			
- Capitaux à court t. privés			
<u>IX Erreurs et omissions</u>			<u>0,8</u>
<u>X Variations des réserves brutes</u>			<u>0,2</u>
- Or			
- Droits de tirage spéciaux			
- Position de réserves auprès du F.M.I.			
- Créances librement utili- sables			
- Autres créances			

PNB = 28,3 milliards de dollars

Solde Balance de base = - 28 millions de dollars

SOLDES CARACTERISTIQUES DE LA BALANCE DES PAIEMENTSU E B L 1969

(en pourcentage du PNB)

	<u>Entrées</u>	<u>Sorties</u>	<u>Solde</u>
I <u>Balance commerciale</u>			
<u>Marchandises</u>	<u>34,2</u>	<u>33,4</u>	<u>0,8</u>
II <u>Balance des services</u>			<u>0,05</u>
Transports			
Assurances transports			
Voyages			
Revenu du capital			
Revenu du travail			
Transactions gouvernementales			
Autres services			
III <u>Balance des biens et services</u>			<u>0,9</u>
(I + II)			
IV <u>Balance des transferts unilatéraux</u>			<u>0,5</u>
Transferts privés			
Transferts publics			
V <u>Balance courante (I + II + IV)</u>			<u>0,4</u>
VI <u>Balance des capitaux à long terme</u>			<u>1,0</u>
A. Variations des avoirs			
. Secteur privé			
- Inv. direct			
- Inv. de portefeuille			
- Autres capitaux à long t.			
. Secteur public			
B. Variations des engagements			
. Secteur privé			
- Inv. direct			
- Inv. de portefeuille			
- Autres capitaux à long t.			
VII <u>Balance de base</u>			<u>1,4</u>
VIII <u>Mouvements des capitaux à court t.</u>			<u>1,1</u>
A. Variations des avoirs			
- Banques commerciales			
- Capitaux à court t. privés			
B. Variations des engagements			
- Autorités monétaires			
- Banques commerciales			
- Capitaux à court t. privés			
IX <u>Erreurs et omissions</u>			<u>0,1</u>
X <u>Variations des réserves brutes</u>			<u>0,4</u>
- Or			
- Droits de tirage spéciaux			
- Position de réserves auprès du F.M.I.			
- Créances librement utilisables			
- Autres créances			

PNB = 22,9 + 0,9 = 23,8 milliards de dollars

Solde Balance de Base = +322 millions de dollars

SOLDES CARACTERISTIQUES DE LA BALANCE DES PAIEMENTSROYAUME-UNI 1969

(en pourcentage du PNB)

	<u>Entrées</u>	<u>Sorties</u>	<u>Solde</u>
I <u>Balance commerciale</u>	<u>15,5</u>	<u>15,8</u>	<u>0,3</u>
<u>Marchandises</u>			
II <u>Balance des services</u>			<u>1,7</u>
<u>Transports</u>			
Assurances transports			
Voyages			
Revenu du capital			
Revenu du travail			
Transactions gouvernementales			
Autres services			
III <u>Balance des biens et services</u>			<u>1,4</u>
(I + II)			
IV <u>Balance des transferts unilatéraux</u>			<u>0,5</u>
Transferts privés			
Transferts publics			
V <u>Balance courante (I + II + IV)</u>			<u>0,9</u>
VI <u>Balance des capitaux à long terme</u>			<u>0,0</u>
A. Variations des avoirs			
. Secteur privé			
- Inv. direct			
- Inv. de portefeuille			
- Autres capitaux à long t.			
. Secteur public			
B. Variations des engagements			
. Secteur privé			
- Inv. direct			
- Inv. de portefeuille			
- Autres capitaux à long t.			
VII <u>Balance de base</u>			<u>0,9</u>
VIII <u>Mouvements des capitaux à court t.</u>			<u>1,4</u>
A. Variations des avoirs			
- Banques commerciales			
- Capitaux à court t. privés			
B. Variations des engagements			
- Autorités monétaires			
- Banques commerciales			
- Capitaux à court t. privés			
IX <u>Erreurs et omissions</u>			<u>0,6</u>
X <u>Variations des réserves brutes</u>			<u>0,1</u>
- Or			
- Droits de tirage spéciaux			
- Position de réserves auprès du F.M.I.			
- Créances librement utilisables			
- Autres créances			

PNB = 109,8 milliards de dollars

Solde Balance de base = + 968 millions de dollars

Tableau 16

Source : idem

SOLDES CARACTERISTIQUES DE LA BALANCE DES PAIEMENTSETATS-UNIS 1969

(en pourcentage du PNB)

	<u>Entrées</u>	<u>Sorties</u>	<u>Solde</u>
I <u>Balance commerciale</u>	<u>3,8</u>	<u>3,7</u>	<u>0,1</u>
<u>Marchandises</u>			
II <u>Balance des services</u>			<u>0,1</u>
<u>Transports</u>			
Assurances transports			
Voyages			
Revenu du capital			
Revenu du travail			
Transactions gouvernementales			
Autres services			
III <u>Balance des biens et services</u> (I + II)			<u>0,2</u>
IV <u>Balance des transferts unilatéraux</u>			<u>0,3</u>
<u>Transferts privés</u>			
<u>Transferts publics</u>			
V <u>Balance courante (I + II + IV)</u>			<u>0,1</u>
VI <u>Balance des capitaux à long terme</u>			<u>0,6</u>
A. Variations des avoirs			
. Secteur privé			
- Inv. direct			
- Inv. de portefeuille			
- Autres capitaux à long t.			
. Secteur public			
B. Variations des engagements			
. Secteur privé			
- Inv. direct			
- Inv. de portefeuille			
- Autres capitaux à long t.			
VII <u>Balance de base</u>			<u>0,7</u>
VIII <u>Mouvements des capitaux à court t.</u>			<u>1,1</u>
A. Variations des avoirs			
- Banques commerciales			
- Capitaux à court t. privés			
B. Variations des engagements			
- Autorités monétaires			
- Banques commerciales			
- Capitaux à court t. privés			
IX <u>Erreurs et omissions</u>			<u>0,3</u>
X <u>Variations des réserves brutes</u>			<u>0,1</u>
- Or			
- Droits de tirage spéciaux			
- Position de réserves auprès du F.M.I.			
- Créances librement utili- sables			
- Autres créances			

PNB = 947,8 milliards de dollars

Solde Balance de base = -5533 millions de dollars

SOLDES CARACTERISTIQUES DE LA BALANCE DES PAIEMENTS

	JAPON 1969		(en pourcentage du PNB)	
	Entrées	Sorties	Solde	
<u>I Balance commerciale</u>	<u>9,4</u>	<u>7,2</u>	<u>2,2</u>	
Marchandises				
<u>II Balance des services</u>			<u>0,9</u>	
Transports				
Assurances transports				
Voyages				
Revenu du capital				
Revenu du travail				
Transactions gouvernementales				
Autres services				
<u>III Balance des biens et services</u> (I + II)			<u>1,3</u>	
<u>IV Balance des transferts unilatéraux</u>			<u>0,1</u>	
Transferts privés				
Transferts publics				
<u>V Balance courante (I + II + IV)</u>			<u>1,2</u>	
<u>VI Balance des capitaux à long terme</u>			-	
A. Variations des avoirs				
. Secteur privé				
- Inv. direct				
- Inv. de portefeuille				
- Autres capitaux à long t.				
. Secteur public				
B. Variations des engagements				
. Secteur privé				
- Inv. direct				
- Inv. de portefeuille				
- Autres capitaux à long t.				
<u>VII Balance de base</u>			<u>1,2</u>	
<u>VIII Mouvements des capitaux à court t.</u>			<u>0,7</u>	
A. Variations des avoirs				
- Banques commerciales				
- Capitaux à court t. privés				
B. Variations des engagements				
- Autorités monétaires				
- Banques commerciales				
- Capitaux à court t. privés				
<u>IX Erreurs et omissions</u>			-	
<u>X Variations des réserves brutes</u>			<u>0,6</u>	
- Or				
- Droits de tirage spéciaux				
- Position de réserves auprès du F.M.I.				
- Créances librement utili- sables				
- Autres créances				

PNB = 166,4 milliards de dollars

Solde Balance de base = +2150 millions de dollars

Il ne saurait être question d'adopter la même présentation détaillée pour une série d'années. Mais on peut suivre un certain nombre de variations caractéristiques, d'autres devant être renvoyées au chapitre qui concerne les échanges.

B. Excédents et déficits

La première mesure globale est donnée par la variation des réserves extérieures. A cet égard la Communauté des Six n'a pas cessé de renforcer sa position. Le Japon, qui avait eu longtemps pour politique de limiter la croissance de ses réserves, les a vu monter très vigoureusement dans les toutes dernières années, cependant que la position de l'Amérique s'est renversée aux environs de 1954, et que la Grande-Bretagne a dû attendre 1969 pour opérer un retournement spectaculaire substituant à un milliard de dollars de pertes un milliard de gains de réserves.

L'évolution telle qu'elle est retracée dans les statistiques du Fonds Monétaire International est présentée ci-après.

Tableau 18

## EVOLUTION DES RESEVES

(fin de période)

(en millions U.S. dollars)

	1954	1960	1965	1966	1967	1968	1969	1970
<u>Allemagne</u>								
Or	626	2971	4410	4292	4228	4539	4079	3980
DTS	-	-	-	-	-	-	-	258
Position tranche or FMI	83	309	1076	1257	1052	1515	302	917
Devises	1870	3753	1944	2480	2873	3894	2748	8455
<u>France</u>								
Or	708	1641	4706	5238	5234	3877	3547	3532
DTS	-	-	-	-	-	-	-	171
Position tranche or FMI	3	202	884	988	886	1	-	-
Devises	553	429	753	507	874	323	286	1257
<u>Italie</u>								
Or	346	2203	2404	2414	2400	2923	2956	2887
DTS	-	-	-	-	-	-	-	77
Position tranche or FMI	-	68	549	885	842	894	863	276
Devises	581	876	1847	1612	2221	1524	1194	2059
<u>Pays-Bas</u>								
Or	796	1451	1756	1730	1711	1697	1720	1787
DTS	-	-	-	-	-	-	-	144
Position tranche or FMI	69	121	358	413	352	497	439	539
Devises	413	291	302	305	556	269	370	764
<u>Belgique</u>								
Or	778 (1)	1170 (1)	1558	1525	1480	1524	1520	1470
DTS	-	-	-	-	-	-	-	205
Position tranche or FMI	56 (1)	84 (1)	309	367	328	301	156	392
Devises	264 (1)	252 (1)	467	458	782	362	712	780
<u>Etats-Unis</u>								
Or	21790	17800	14070	13240	12070	10890	11860	11070
DTS	-	-	-	-	-	-	-	850
Position tranche or FMI	1190	1550	600	330	420	1290	2320	1940
Devises	-	-	780	1320	2350	3530	2780	630
<u>Japon</u>								
Or	21	247	328	329	338	356	413	532
DTS	-	-	-	-	-	-	-	146
Position tranche or FMI	-	125	255	321	239	289	627	973
Devises	909	1577	1569	1469	1453	2261	2614	3188
<u>Royaume-Uni</u>								
Or	2530	2801	2265	1940	1291	1476	1471	1349
DTS	-	-	-	-	-	-	-	266
Position tranche or FMI	236	488	-	-	-	-	-	-
Devises	268	430	739	1159	1404	948	1056	1212

(1) Belgique-Luxembourg

Source : FMI Statistiques financières internationales

Toutefois, à une présentation de cet ordre, il faut ajouter deux observations.

La première, c'est que depuis la mise en vigueur des droits de tirage spéciaux au Fonds Monétaire International, chaque pays va connaître régulièrement un élément d'augmentation de ses réserves par le simple effet de la distribution de la monnaie internationale ainsi créée. Jusqu'alors au contraire les réserves devaient se gagner, soit que tel pays se portât acheteur des nouvelles quantités d'or produites, soit qu'un peu partout des excédents sur les Etats-Unis ou sur la Grande-Bretagne conduisissent à accroître des avoirs en ces deux monnaies de réserve que sont le dollar et la livre. Ainsi, en comptant le montant des réserves brutes, c'est-à-dire de l'or, des devises et des capacités de tirage automatique sur le Fonds Monétaire International, sans déduction de l'endettement à court terme, on arrivait à faire apparaître un accroissement net des liquidités dans le monde à proportion que la balance américaine, accessoirement celle de la Grande-Bretagne, connaissaient un déficit plus profond. Les Etats-Unis comptaient leur or, dont les sorties ont été très ralenties au cours des dernières années à force d'emprunts. Les autres comptaient non seulement l'or, mais l'accumulation de dollars.

Le développement des mécanismes internationaux de prêts à court terme aboutit à masquer la variation des positions nettes de chaque pays. Sans doute les Etats-Unis font-ils apparaître toutes les formes de leur endettement au dehors parce que, outre la balance des paiements, ils publient le bilan de leur position extérieure, investissements directs, investissements en portefeuille, prêts à long terme, et en sens inverse investissements des autres pays aux Etats-Unis, directs ou de portefeuille, accroissement des avoirs liquides détenus en dollars par des non-résidents, autorités monétaires ou secteur privé. Quand l'Italie pendant une courte période, et la France beaucoup plus profondément, ont connu un déficit, dû pour une bonne part à des sorties massives de capitaux, des facilités de financement, dont le montant n'était pas retracé dans le détail, ont permis de

limiter la diminution des réserves brutes. Plus généralement c'est dans ce sens qu'a évolué le système monétaire international. Pendant de longues années l'accroissement des réserves était pour l'essentiel constitué par les dollars que les autres pays du monde gagnaient sur les Etats-Unis : l'acceptabilité de cette monnaie dans tous les règlements, sa solidité apparente, l'emploi qui en était fait partout pour intervenir sur le marché des changes et tenir les fluctuations à l'intérieur des marges prévues par le Fonds Monétaire, expliquaient le développement spontané de cet étalon de change qui ne s'accompagnait d'aucune garantie. Voici plusieurs années que les choses se passent autrement. Que ce soit par les accords de crédit réciproques ou par les bons libellés dans la monnaie du prêteur, l'absorption des dollars ne va pas sans des garanties de change camouflées. Ce qui maintient les réserves brutes, ce sont des prêts. Selon l'expression du Professeur Triffin, on a passé de l'étalon de change à l'étalon de réserves-crédits.

Cette approche par l'évolution des réserves rejoint l'analyse de la balance des paiements par son solde, positif s'il y a des encaissements nets ou la formation de créances à court terme, négatif s'il y a des décaissements ou des endettements supplémentaires. Ce calcul est nécessaire à titre de vérification, car jamais l'enregistrement des différents postes de la balance n'arrive à un exact recoupement entre les ressources et les charges. On a donc une vérification à travers les règlements ou les crédits; l'écart tient à des incertitudes statistiques ou à des mouvements de capitaux mal connus, repris dans un poste d'erreurs et omissions.

Mais la définition de l'excédent ou du déficit par le solde des règlements ne va pas à son tour sans ambiguïté. On sait que les calculs américains égalaient le déficit aux sorties d'or et à l'accroissement des dettes à court terme envers les Gouvernement ou les banques centrales. Il en résultait deux sortes de paradoxes. Le premier était de ne pas comptabiliser les créances à court terme, alors qu'elles étaient comptées comme une dette, éventuellement comme

un déficit par les autres pays. A la rigueur, et si contradictoire que cela fût en apparence, tous les pays, selon cette méthode de calcul, auraient pu être en déficit à la fois. Et par ailleurs, quand, au lieu d'avoirs à vue, les Gouvernements ou les banques centrales acquéraient des titres du Trésor américain, ces mouvements de capital à moyen ou à long terme étaient considérés comme entrant dans la balance normale et s'excluaient du déficit. La présentation actuelle est double. Elle définit le solde de la balance des paiements soit sur la base des transactions officielles, soit sur celle des liquidités. La première comprend le cas échéant les paiements en or et les accroissements des avoirs des Gouvernements étrangers ou des banques centrales, y compris en titre du Trésor. La deuxième exclut ces avoirs officiels à long terme et ajoute la balance nette des créances ou des dettes privées. Il en résulte un tableau embrouillé et même d'extraordinaires chassés-croisés. Dans les périodes où les entreprises ou les banques empruntent amplement au dehors et notamment sur le marché de l'euro-dollar, les règlements officiels sont réduits d'autant, et même un excédent peut apparaître. Si au contraire les entreprises ou les banques se désendettent, la balance globale des liquidités apparaît plus favorable, mais celle des règlements officiels peut accuser un déficit accru. Ainsi, sur la base des liquidités, un excédent modeste de 170 millions de dollars en 1968 s'est transformé en un déficit de plus de 7 milliards de dollars en 1969, tandis que, sur la base des règlements officiels, l'excédent se montait à 1640 millions en 1968 pour passer à 2 milliards 700 millions en 1969. C'est beaucoup plus la comparaison des deux chiffres que leur montant absolu qui apparaît significative. Elle traduit les modifications dans les méthodes de financement plutôt que dans la situation de fond.

Une troisième approche recherche la balance de base, c'est-à-dire le solde des opérations courantes et des mouvements de capitaux à long terme. D'un côté les achats de biens et de services, les transferts unilatéraux et les dépenses gouvernementales au dehors, les investissements directs et l'accroissement du portefeuille étranger constituent les charges; de l'autre, les ventes de biens et de services,

les transferts reçus, le cas échéant les dépenses gouvernementales des autres pays sur le territoire du pays en cause, les investissements directs et les achats de titres par l'étranger constituent les ressources. L'intérêt de cette présentation est la comparaison qu'elle permet avec le solde global. Dans la mesure où les mouvements de réserves et de capitaux à court terme sont supérieurs ou inférieurs à cette balance de base, ils révèlent leur autonomie, c'est-à-dire la mesure dans laquelle ils sont déclenchés par une absence de coordination des taux d'intérêt ou par l'attente de changements de parité d'une monnaie ou d'une autre ou de deux monnaies importantes à la fois. Les mouvements de capitaux ne rétabliraient l'équilibre qu'en l'absence de ces éléments qui suscitent la spéculation et si les taux d'intérêt étaient assortis à la situation excédentaire ou déficitaire des balances. Au contraire, dans la réalité présente, il leur arrive fréquemment d'amplifier les déséquilibres et notamment de rendre inévitables les dévaluations ou les réévaluations qu'ils anticipaient. Telle est la définition d'une crise monétaire.

Le tableau suivant présente pour les pays en cause et sur une série d'années la comparaison de la balance de base et du solde des règlements.

Tableau 19

COMPARAISON DE LA BALANCE DE BASE ET DU SOLDE DES REGLEMENTS

en millions de dollars

	1965	1966	1967	1968	1969
<u>Allemagne</u>					
Solde Balance de Base	- 1334	- 119	+ 1908	+ 1183	- 2029
Solde des règlements	+ 418	- 500	- 1499	- 2050	+ 1861
<u>France</u>					
Solde Balance de Base	+ 831	+ 175	+ 230	- 1276	- 2093
Solde des règlements	- 920	- 329	+ 67	+ 2429	+ 2021
<u>Italie</u>					
Solde Balance de Base	+ 2478	+ 1653	+ 1373	+ 2422	+ 1398
Solde des règlements	- 1594	- 696	- 323	- 627	+ 1390
<u>Pays-Bas</u>					
Solde Balance de Base	+ 65	- 153	- 135	- 67	- 28
Solde des règlements	+ 24	+ 56	- 43	+ 56	- 148
<u>U E B L</u>					
Solde Balance de Base	+ 156	- 134	+ 228	- 120	+ 322
Solde des règlements	- 170	+ 128	- 246	+ 90	- 354
<u>Royaume-Uni</u>					
Solde Balance de Base	- 534	- 375	- 1205	- 1127	+ 968
Solde des règlements	+ 431	+ 698	+ 799	+ 1508	- 1873
<u>Etats-Unis</u>					
Solde Balance de Base	- 2027	- 3894	- 1379	- 2516	- 5533
Solde des règlements	+ 2028	+ 4444	+ 2447	+ 3253	+ 8004
<u>Japon</u>					
Solde Balance de Base	+ 524	+ 448	- 887	+ 822	+ 2150
Solde des règlements	- 411	- 326	+ 557	- 1096	- 2467

Source : O.S.C.E. Balances des Paiements 1970



La présentation globale qui a finalement le plus de sens, au moins pour les pays industrialisés, c'est celle qui fait apparaître dans quelle mesure les recettes courantes tirées de l'extérieur au titre des biens et des services suffisent à couvrir l'ensemble des charges, qu'elles soient celles des achats courants, des transferts unilatéraux, des autres dépenses gouvernementales, des investissements nets à long terme vers le dehors. Il n'est pas normal pour un pays industrialisé d'être emprunteur net de capitaux. Sans doute est-il utile qu'il y ait un chassé-croisé d'investissements de part et d'autre, mais c'est le solde qui compte. Un excédent courant devrait donner la marge nécessaire pour l'aide, les prêts, ou les investissements directs dans le monde en développement. En sens inverse, pour autant que l'excédent courant ne se traduit pas dans un excédent des investissements à long terme au dehors, un pays accumule nécessairement des réserves qui diminuent la liquidité des autres.

Tableau 20

/

Recettes courantes et charges extérieures  
en millions de dollars U.S.

	1965	1966	1967	1968	1969
<u>Allemagne</u>					
1. Recettes courantes biens et services	22219	25030	27121	30630	35453
2. Dépenses					
a. Achats courants	22240	23347	23001	25995	31605
b. Transferts	1691	1683	1702	2147	2726
c. Invest. nets à LT					
i Variation des actifs	517	921	1206	2279	1056
ii Variation du passif	1010	1153	241	758	237
iii Solde	- 493	- 232	965	1521	3821
Solde (1-2)	- 1219	232	1373	966	- 2779
<u>France</u>					
1. Recettes courantes biens et services	11957	12936	16920	17448	20505
2. Dépenses					
a. Achats courants	11233	12762	16191	17525	21246
b. Transferts	118	140	725	1323	1592
c. Invest. nets à LT					
i Variation des actifs	892	767	1006	2081	1090
ii Variation du passif	622	542	818	747	579
iii Solde	270	225	207	1334	511
Solde (1-2)	336	- 211	- 203	- 2734	16069
<u>Italie</u>					
1. Recettes courantes biens et services	10560	11835	12743	14590	16913
2. Dépenses					
a. Achats courants	8696	10108	11508	12303	14913
b. Transferts	143	546	576	280	274
c. Invest. nets à LT					
i Variation des actifs	848	792	1634	2255	3355
ii Variation du passif	393	(- 484)	611	564	424
iii Solde	455	1276	1023	1691	3431
Solde (1-2)	1268	- 95	- 364	316	- 1749
<u>Pays-Bas</u>					
1. Recettes courantes biens et services	8266	8775	9390	10525	12426
2. Dépenses					
a. Achats courants	8160	8866	9385	10379	12302
b. Transferts	107	161	168	190	208
c. Invest. nets à LT					
i Variation des actifs	350	359	487	736	988
ii Variation du passif	312	386	459	591	929
iii Solde	38	- 27	28	145	59

1. Recettes courantes biens et services	6722	7206	7786	8700	10480
2. Dépenses					
a. Achats courants	6560	7264	7520	8600	10280
b. Transferts	154	186	226	248	304
c. Invest. nets à LT					
i Variation des actifs	118	184	170	920	294
ii Variation du passif	122	146	196	164	532
iii Solde	- 4	38	- 26	156	- 238
Solde (1-2)	12	- 282	66	304	124

Royaume-Uni

1. Recettes courantes biens et services	21087	22249	22368	23474	26434
2. Dépenses					
a. Achats courants	20717	21487	22483	23580	24831
b. Transferts	963	1016	1071	1047	1027
c. Invest. nets à LT					
i Variation des actifs	1131	1314	1579	2153	1803
ii Variation du passif	826	568	1062	1605	2008
iii Solde	305	746	517	548	- 205
Solde (1-2)	- 898	- 1000	- 1703	- 1701	781

Etats-Unis

1. Recettes courantes biens et services	39399	43360	46203	50622	55514
2. Dépenses					
a. Achats courants	32278	38060	40990	48129	53564
b. Transferts	2757	2808	2970	2829	2834
c. Invest. nets à LT					
i Variation des actifs	5485	6119	7584	7933	6875
ii Variation du passif	(- 329)	(- 302)	3982	5520	2599
iii Solde	5814	6421	3602	2403	4277
Solde (1-2)	1450	- 3929	- 1359	- 2739	- 5161

Japon

1. Recettes courantes biens et services	9897	11569	12410	15358	18940
2. Dépenses					
a. Achats courants	8880	10182	12424	14135	16640
b. Transferts	149	204	251	258	266
c. Invest. nets à LT					
i Variation des actifs	492	734	883	1090	1388
ii Variation du passif	(- 27)	(- 148)	592	1054	1595
iii Solde	469	882	291	36	207
Solde (1-2)	399	301	- 556	929	1827

Source : O.S.C.E. Balance des Paiements 1970 (

Les tableaux d'ensemble ont permis de mettre en évidence les charges, ou éventuellement les ressources particulières qui tiennent aux opérations gouvernementales, c'est-à-dire, à côté des aides données au dehors, les dépenses militaires pour des expéditions extérieures, l'entretien de troupes ou de bases. Les chiffres à ce dernier titre ne jouent un rôle substantiel en dépenses que pour les Etats-Unis et la Grande-Bretagne, en recettes que pour l'Allemagne. Les dépenses britanniques pour les bases extérieures ont pu être estimées à deux milliards de livres. D'où la théorie de quelques-uns que la balance serait facilement équilibrée s'il n'y avait pas ces charges ou si même, comme pour l'Allemagne, il y avait des recettes nettes au titre des transactions gouvernementales. Le tableau suivant présente la comparaison entre les dépenses gouvernementales nettes au dehors et le solde de la balance de base.

Tableau 21

COMPARAISON DES DEPENSES GOUVERNEMENTALES NETTES ET DU SOLDE  
DE LA BALANCE DE BASE (en millions de dollars)

	1965	1966	1967	1968	1969
<u>Allemagne</u>					
Dépenses gouv. nettes	+ 865	+ 1047	+ 1103	+ 1178	+ 1234
Solde Balance de Base	- 1334	- 119	+ 1908	+ 1183	- 2029
<u>France</u>					
Dépenses gouv. nettes	+ 63	+ 63	- 271	- 378	- 318
Solde Balance de Base	+ 831	+ 175	+ 230	- 1276	- 2093
<u>Italie</u>					
Dépenses gouv. nettes	+ 46	+ 33	+ 49	+ 7	+ 26
Solde Balance de Base	+ 2478	+ 1653	+ 1373	+ 2422	+ 1398
<u>Pays-Bas</u>					
Dépenses gouv. nettes	- 50	- 42	- 27	- 31	- 41
Solde Balance de Base	+ 65	- 153	- 135	- 67	- 28
<u>U E B L</u>					
Dépenses gouv. nettes	+ 6	+ 4	+ 74	+ 66	+ 22
Solde Balance de Base	+ 156	- 134	+ 228	- 120	+ 322
<u>Royaume-Uni</u>					
Dépenses gouv. nettes	- 549	- 594	- 532	- 465	- 456
Solde Balance de Base	- 534	- 375	- 1205	- 1127	+ 968
<u>Etats-Unis</u>					
Dépenses gouv. nettes	- 2387	- 3251	- 3490	- 3545	- 3669
Solde Balance de Base	- 2027	- 3894	- 1379	- 2516	- 5533
<u>Japon</u>					
Dépenses gouv. nettes	+ 309	+ 443	+ 474	+ 552	+ 622
Solde Balance de Base	+ 524	+ 448	- 887	+ 822	+ 2150

Source : O.S.C.E. Balance des Paiements 1970

En ce qui concerne l'aide les chiffres sont publiés régulièrement par le Comité d'Assistance au Développement qui siège auprès de l'O.C.D.E. On distinguera les contributions bilatérales et celles qui vont à des organismes multilatéraux, c'est-à-dire essentiellement le groupe de la Banque Mondiale. Car les aides bilatérales sont très fréquemment liées, c'est-à-dire qu'elles doivent se retrouver dans le chiffre des exportations. Même si elles ne le sont pas formellement, une partie au moins revient en commandes au pays qui les a données. En d'autres termes l'excédent commercial serait moins grand ou le déficit plus considérable, de telle sorte que l'aide ne peut être considérée sans autre examen comme contribuant au déficit extérieur global ou à la réduction de l'excédent. Les tableaux suivants présentent les dons, ou les prêts à taux réduits, consentis directement par les Gouvernements, et les contributions aux organisations multilatérales, à l'exclusion des investissements privés dans le Tiers Monde et des crédits de fournisseurs. L'évolution des chiffres est accompagnée de leur proportion au produit national : le déclin rapide de l'aide américaine, la stagnation de l'aide française, la montée de l'aide allemande apparaissent en pleine lumière.

Tableau 22

## LES FLUX FINANCIERS AUX PAYS MOINS DEVELOPPES ET AUX ORGANISMES MULTILATERAUX EN 1968 et 1969

(en millions de \$ des Etats-Unis)

	Allemagne		France		Italie		Pays-Bas		Belgique		Royaume-Uni		Etats-Unis		Japon	
	68	69	68	69	68	69	68	69	68	69	68	69	68	69	68	69
I Aide publique au développement (ODA) nette	533,2	595,0	873,9	965,3	146,0	129,5	123,3	143,1	88,0	116,1	413,0	431,3	3303,0	3163,0	356,2	435,6
A. Aide publique au dével. bilatéral, nette	453,3	474,9	835,4	891,3	122,4	109,4	99,0	107,5	74,8	88,5	351,0	355,0	3051,0	2833,0	308,3	339,6
1) Dons	158,4	219,7	730,0	726,0	27,8	32,9	54,9	68,4	67,6	78,0	207,0	207,6	1731,0	1546,0	117,0	123,4
2) Prêts de dével. et capital nets	294,9	255,2	105,4	165,3	94,6	76,5	44,1	39,1	6,2	10,5	144,0	147,4	1320,0	1287,0	191,3	216,2
B. Contributions aux org. multilatéraux (ODA) nettes	99,9	120,1	38,5	74,0	23,6	20,1	24,3	35,6	14,2	27,6	62,0	76,3	252,0	330,0	47,9	96,0
1) Dons	23,6	38,8	8,1	7,3	3,5	3,1	12,6	22,4	2,9	3,1	20,1	26,4	125,0	136,0	6,8	7,4
2) Souscriptions versées en capital	76,3	81,3	30,4	66,7	20,1	17,0	11,7	13,2	11,3	24,5	41,9	49,9	127,0	194,0	40,1	84,5
3) Prêts concessionnés	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,0	4,1
II Autres flux publics (OOF) nets	41,9	-51,3	-	-	3,5	7,6	11,1	6,7	18,0	2,5	16,0	-2,8	304,0	165,0	322,1	375,7
A. Autres flux publics, bilatéraux nets	41,9	16,5	-	-	19,2 <sup>(a)</sup>	0,1	11,1	6,7	13,0	-2,5	16,0	-2,8	304,0	165,0	321,2	365,7
B. Contributions aux org. multilatéraux (OOF) nettes	-	-	-	-	-15,7	7,5	-	-	5,0	5,0	-	-	-	-	0,9	10,0
III Total du secteur public, net	595,1	543,7	873,9	965,3	149,5	137,1	134,4	149,8	106,0	118,6	429,0	428,5	3607,0	3328,0	678,3	811,3

11/1/35

(a) Y compris des subventions d'intérêt

Source : Aide au Développement O.C.D.E. 1970

Tableau 23

AIDE PUBLIQUE AU DÉVELOPPEMENT ET PRODUIT NATIONAL  
TOTAL NET DES APPORTS D'AIDE PUBLIQUE AU DÉVELOPPEMENT EN POURCENTAGE DU PRODUIT NATIONAL BRUT<sup>1</sup>, 1960-1969

Pays	<i>Pourcentages.</i>									
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
Australie .....	0,38	0,44	0,43	0,51	0,48	0,52	0,53	0,60	0,57	0,56
Autriche .....	—	0,04	0,10	0,03	0,14	0,34	0,31	0,24	0,20	0,12
Belgique .....	0,88	0,76	0,54	0,57	0,45	0,59	0,42	0,45	0,42	0,51
Canada .....	0,19	0,16	0,09	0,15	0,17	0,19	0,33	0,32	0,26	0,34
Danemark .....	0,09	0,12	0,10	0,11	0,11	0,13	0,19	0,21	0,23	0,41
France .....	1,38	1,41	1,30	1,01	0,89	0,75	0,69	0,71	0,69	0,69
Allemagne .....	0,33	0,41	0,45	0,41	0,44	0,38	0,37	0,43	0,41	0,39
Italie .....	0,22	0,15	0,18	0,14	0,09	0,10	0,12	0,22	0,19	0,16
Japon .....	0,24	0,20	0,15	0,20	0,15	0,28	0,28	0,32	0,25	0,26
Pays-Bas .....	0,31	0,45	0,48	0,26	0,28	0,36	0,45	0,49	0,49	0,53
Norvege .....	0,11	0,14	0,14	0,17	0,15	0,16	0,18	0,17	0,29	0,31
Portugal .....	1,45	1,63	1,41	1,65	1,83	0,57	0,59	1,02	0,68	1,04
Suède .....	0,05	0,06	0,12	0,14	0,18	0,19	0,26	0,25	0,28	0,44
Suisse .....	0,04	0,08	0,05	0,05	0,07	0,08	0,08	0,08	0,14	0,16
Royaume-Uni .....	0,56	0,59	0,52	0,48	0,53	0,47	0,46	0,44	0,40	0,39
États-Unis .....	0,53	0,56	0,57	0,60	0,57	0,50	0,45	0,44	0,38	0,33
Total des pays du CAD .....	0,52	0,54	0,53	0,52	0,49	0,45	0,42	0,43	0,38	0,36

1. Aux prix du marché.

Source : Aide au Développement O.C.D.E. 1970

Mais l'idée même d'un déficit extérieur qui doit se retrouver dans une perte de réserves ou dans un accroissement de l'endettement à court terme n'a pas le même sens suivant qu'il s'accompagne d'un accroissement des avoirs extérieurs à long terme ou qu'un déficit courant se double d'une diminution du capital détenu au dehors.

### C. Le bilan extérieur

Or, on doit constater que deux pays seulement, les Etats-Unis et la Grande-Bretagne, publient à côté de leur balance l'évolution de ce bilan extérieur. On entendra par là la présentation du stock d'actifs cumulés et, en regard, les actifs détenus sur le territoire de l'Etat en cause par des non-résidents ou les créances qui leur reviennent.

Le Survey of Current Business aux Etats-Unis tient à jour cette situation globale. Il fait apparaître le stock d'avoirs et d'engagements dont les variations successives ne sont reflétées que partiellement dans la balance des paiements. Un autre élément est constitué par les profits réinvestis au dehors par des entreprises américaines aussi bien qu'aux Etats-Unis par des entreprises étrangères. Un troisième, par les variations de valeur dues aux changements des cours de bourse. Du coup le Survey of Current Business constitue aussi la source principale d'informations sur les investissements directs ou en portefeuille et sur les créances de l'Europe, mais seulement dans ses relations avec les Etats-Unis.

La Banque d'Angleterre, dans son bulletin trimestriel, publie aussi chaque année une estimation de la situation extérieure du Royaume-Uni. Il n'y a pas d'autres bilans du côté des pays de la Communauté européenne ni du Japon, mais seulement des estimations approximatives. Un document présenté dans une conférence internationale tenue à Tokyo en mars 1971 indique qu'à la fin de mars 1970 le total cumulé des investissements directs du Japon à l'étranger s'élevait à 2 milliards 683 millions de dollars : des approbations avaient été nécessaires et

portaient sur environ 3.000 cas. Le même document cite le chiffre d'environ 18 milliards pour la Grande-Bretagne, 4 milliards 7 pour la France, 3 milliards 9 pour l'Allemagne, à la fin de 1968.

Cette situation est d'autant plus étonnante que l'investissement étranger donne partout lieu à de vifs débats. Avant de mettre l'accent sur l'accumulation des investissements américains, il serait bon de savoir si les pays européens et le Japon ne prennent pas le même chemin.

La Banque d'Angleterre insiste à bon droit sur le caractère incertain des évaluations. Sans doute les créances, ou les investissements en portefeuille s'il s'agit de titres cotés, peuvent-ils être affectés d'une valeur relativement certaine, même si des fluctuations peuvent intervenir en bourse. La difficulté la plus grande concerne les actifs réels des entreprises à l'étranger ou de l'étranger. Ce sont des valeurs comptables qui suivent la règle du prix d'acquisition, et du cours du jour seulement s'il est plus bas, de telle sorte que les plus-values n'apparaissent pas. Ainsi il peut y avoir une erreur d'estimation d'un côté comme de l'autre du bilan. Il n'en reste pas moins qu'il serait important de connaître pour tous les pays, non pas seulement l'accroissement de leurs avoirs et de leurs engagements qui apparaissent dans les mouvements de capitaux retracés dans la balance des paiements, mais aussi les profits réinvestis au dehors par les entreprises nationales, ou au dedans par les entreprises extérieures, et qui viennent s'ajouter à ces mouvements de capitaux dans l'établissement de la situation nette.

En ce qui concerne la Grande-Bretagne, l'étude de la banque d'Angleterre distingue le secteur privé, en mettant à part les banques, les entreprises commerciales, et d'autre part, le secteur public. Les chiffres résumés sont les suivants.

Tableau 24

## BILAN EXTERIEUR DU ROYAUME UNI

(en millions de livres)

	1962	1964	1966	1967	1968	1969
<b>ACTIF</b>						
Investissements des entreprises commerciales	8085	9485	10000	12215	13900	14060
Investissements des banques	2210	3170	4835	6335	9495	14785
Total secteur privé	10295	12655	14835	18550	23395	28845
Prêts du secteur public	710	640	985	1065	1120	1230
Total des réserves	1540	1270	1285	1125	1010	1055
dont-rés. officielles de titres	1002	827	1107	1123	1009	1053
-portefeuille dollars	360	445	180	-	-	-
-tranche or au FMI	179	-	-	-	-	-
Total secteur public	2250	2110	2270	2190	2130	2285
Total	12545	14765	17105	20740	25525	31130
<b>PASSIF</b>						
Investissements au R.U. des entreprises commerciales étrangères	3160	3725	4245	5180	6480	6750
Investissements des banques	2870	3870	5235	6545	9225	14350
Total secteur privé	6030	7595	9480	11725	15705	21100
Emprunt du secteur public	4995	4975	4610	4860	4750	4925
Dettes officielles	-	400	1265	1815	3110	2410
dont Tirage net sur le FMI (a)	-	183	613	374	880	850
Dettes en Sterling	-	144	606	1246	2018	1410
Dettes en autres monnaies	-	72	14	193	211	150
Total secteur public	4995	5375	5875	6675	7860	7335
Total	11025	12970	15355	18490	23565	28435

(a) à l'exclusion de la tranche or

Source : Bank of England septembre 1970

Il ne faut pas oublier que le Royaume-Uni connaît un système de contrôle des changes sur les mouvements de capitaux, et, si la zone Sterling en est formellement exemptée, les entreprises sont néanmoins incitée à des restrictions volontaires. En outre elles empruntent à l'étranger pour leurs investissements, ce qui permet d'accroître les avoirs mais réduit d'autant la position nette. En ce qui concerne le secteur public, les actifs sont les prêts de développement remboursables. Au total le bilan est positif, mais les réserves nettes sont négatives : les emprunts extérieurs accumulés pour couvrir les sorties dépassent aujourd'hui le double de la somme constituée par l'or, les devises convertibles, le portefeuille de titres en dollars détenu par le Gouvernement, et la tranche-or auprès du Fonds Monétaire International.

En ce qui concerne les Etats-Unis, l'analyse extrêmement fouillée publiée par le Survey of Current Business fait apparaître que la position nette n'a pas cessé de s'accroître malgré les déficits du compte courant. Un premier tableau fait ressortir la comparaison de ces facteurs. Un deuxième tableau résume la position de l'investissement direct par grandes régions du monde.

BILAN AMERICAIN DE L'INVESTISSEMENT INTERNATIONAL  
(FIN D'ANNEE)

(en millions de dollars)

Ligne	Types d'investissements	Total				Europe occid.		Canada	Japon		Republiques latines-américaines et Caraïbes occident.		Autres pays étrangers		Organisations internationales et participation		
		1960*	1965	1969*	1970*	1969*	1970*	1969*	1970*	1969*	1970*	1969*	1970*	1969*	1970*	1969*	1970*
		1	Position internationale nette	44,730	61,577	67,236	69,067	-14,116	-18,945	22,612	23,762	1,653	1,183	16,984	19,643	23,179	25,971
2	Actifs EU à l'étranger	85,589	120,374	158,058	166,674	41,336	41,428	34,396	36,981	6,552	7,237	26,506	28,516	29,586	31,987	19,891	20,426
3	Actifs non liquides	66,230	108,156	138,489	149,714	37,443	40,021	33,368	35,946	6,369	7,068	26,142	28,272	29,449	31,640	8,703	8,668
4	Gouvernement E.U.	10,020	23,316	30,731	32,197	8,283	8,028	15	24	728	675	5,826	6,318	14,879	15,800	1,299	1,382
5	Actifs à long terme	14,028	14,068	21,952	23,514	6,981	6,821	10	19	599	547	5,121	5,574	7,976	9,185	1,295	1,348
6	Remboursables en dollars	5,234	5,234	6,239	6,155	1,053	951	-----	-----	99	98	672	669	4,415	4,447	-----	-----
7	Autres	2,892	3,196	2,610	2,498	249	256	5	5	30	30	33	35	2,188	2,168	4	4
8	Monopoles et régularisations	44,457	71,375	95,301	104,693	26,829	29,589	32,657	35,073	2,136	2,347	16,978	18,115	13,294	14,351	4,409	5,216
9	Prêts à long terme	31,865	49,474	71,016	78,090	21,630	24,471	21,127	22,801	1,244	1,491	13,841	14,683	10,639	11,682	3,035	3,263
10	Prêts à court terme	5,574	10,165	11,718	13,160	607	535	6,917	7,873	265	205	930	1,059	1,675	1,775	1,324	1,653
11	Actifs étrangers	3,954	5,045	6,453	6,437	2,816	2,533	3,406	3,180	398	337	114	141	219	216	-----	-----
12	Autres créances bancaires EU	1,638	4,317	3,050	2,867	406	471	203	112	88	115	1,330	1,319	958	850	-----	-----
13	Autres créances internationales	1,376	2,371	3,364	4,139	1,290	1,510	990	1,107	141	139	701	916	373	428	-----	-----
14	Prêts à court terme non liquides	4,613	8,345	11,445	12,824	2,331	2,404	696	849	3,505	4,046	3,340	3,836	1,576	1,685	(*)	(*)
15	Créances bancaires EU	3,594	6,846	8,669	9,564	1,089	1,092	348	483	3,310	3,782	2,705	3,051	1,111	1,146	(*)	(*)
16	Créances internationales non bancaires EU	1,121	1,539	2,879	3,240	1,242	1,312	348	366	189	264	635	755	465	543	-----	-----
17	Actifs liquides	19,359	17,216	19,578	16,860	3,893	1,407	1,018	1,035	183	169	164	244	137	147	14,183	13,056
18	Prêts	(*)	1,768	2,014	2,373	1,113	779	1,018	1,035	182	168	164	244	137	147	-----	-----
19	Créances bancaires EU	(*)	889	1,098	1,217	828	310	478	601	116	108	99	110	77	88	-----	-----
20	Créances internationales non bancaires EU	(*)	879	1,016	1,156	765	409	540	60	65	65	134	60	69	-----	-----	
21	Reserves monétaires EU	10,350	15,400	16,904	14,457	2,780	628	(*)	(*)	1	1	-----	-----	-----	-----	14,183	13,056
22	OTS	17,804	13,806	11,850	11,072	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	11,850	11,072
23	Monopoles convertibles	-----	781	2,781	851	2,780	628	(*)	(*)	1	1	-----	-----	-----	-----	-----	-----
24	Tranche 2 FMI	1,555	803	2,324	1,935	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	2,324	1,935
25	Dettes envers l'étranger	40,858	58,737	50,522	97,507	55,452	60,373	11,774	13,219	4,899	6,654	9,322	8,673	6,407	6,016	2,968	2,973
26	Dettes non liquides envers autres que institutions officielles étrang.	19,530	29,224	44,853	50,466	31,477	36,088	6,361	6,722	1,029	846	3,552	3,781	2,513	1,693	1,458	1,632
27	Gouvernement EU	793	1,944	2,406	1,970	1,938	1,806	33	22	34	32	47	25	354	85	-----	-----
28	Prêts à long terme	18,415	26,315	39,672	44,758	27,533	31,629	6,049	6,461	832	639	3,262	3,405	1,628	1,469	1,458	1,632
29	Investissements directs aux EU	6,910	8,707	11,818	13,209	8,510	9,615	2,834	3,112	176	233	161	228	137	121	-----	-----
30	Titres EU	449	916	4,600	5,875	3,770	5,214	87	237	(*)	2	82	101	122	163	739	1,161
31	Organisations	9,302	14,599	18,141	18,639	12,106	12,516	2,960	2,912	10	20	2,156	2,244	709	717	160	151
32	Actions	7	383	985	1,001	154	173	(*)	13	666	535	627	413	607	282	537	409
33	Autres dettes bancaires EU	1,850	1,610	3,828	4,981	3,093	4,112	178	187	11	29	336	420	210	233	-----	-----
34	Autres dettes internationales non bancaires EU	619	965	2,905	3,738	2,006	2,633	279	249	143	145	243	234	241	-----	-----	
35	Prêts à court terme non liquides	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
36	Prêts à court terme non liquides	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
37	Dettes liquides envers personnes physiques étrangères, dettes liquides et non liquides envers inst. officielles étrang.	21,029	29,873	45,939	47,041	23,976	24,285	5,413	6,497	3,870	5,208	5,770	5,092	3,694	4,123	1,812	1,141
38	Emprunts personnels privés à l'étranger	9,139	12,909	28,887	22,645	16,845	10,894	3,789	3,546	N.s.s.	N.s.s.	4,075	3,645	N.s.s.	N.s.s.	498	575
39	Emprunts bancaires commerciaux étrangers	4,818	7,419	23,633	17,128	15,332	9,079	3,251	3,048	N.s.s.	N.s.s.	1,901	1,204	N.s.s.	N.s.s.	-----	-----
40	Emprunts personnels privés nationaux et régionaux	1,541	1,431	663	842	6	17	-----	-----	-----	-----	118	155	46	95	463	574
41	Emprunts personnels privés étrangers	2,780	4,029	4,591	4,677	1,607	1,498	638	498	N.s.s.	N.s.s.	2,058	2,186	N.s.s.	N.s.s.	-----	-----
42	Emprunts bancaires commerciaux étrangers	11,600	16,604	17,052	24,390	7,130	13,691	1,624	2,931	N.s.s.	N.s.s.	1,695	1,647	N.s.s.	N.s.s.	1,019	666
43	Non liquides	2	458	4,039	3,764	1,270	645	1,129	2,289	-----	-----	-----	135	135	-----	-----	
44	Gouvernement EU	-----	338	2,834	3,069	1,270	645	1,129	2,289	-----	-----	-----	135	135	-----	-----	
45	Banques EU	-----	129	1,095	608	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
46	Liquides	11,838	16,293	13,013	20,632	5,860	13,046	496	662	N.s.s.	N.s.s.	1,696	1,647	N.s.s.	N.s.s.	1,919	626

Source: Survey of Current Business Oct. 1971

CHOIX DE DONNEES SUR LES INVESTISSEMENTS EXTERIEURS

DIRECTS PAR GRANDES REGIONS

(en millions de dollars)

Regions et Annees	Valeur au bilan en fin d'annee					Solde net de capital					Gains					Revenu				
	Total	Mins et Fonctions	Petrole	Industrie	Autre	Total	Mins et Fonctions	Petrole	Industrie	Autre	Total	Mins et Fonctions	Petrole	Industrie	Autre	Total	Mins et Fonctions	Petrole	Industrie	Autre
Toutes Regions	31,865	2,907	10,810	11,051	7,007	1,674	155	452	801	266	3,566	394	1,302	1,176	694	2,355	337	1,150	550	318
1960	34,717	3,084	12,190	11,907	7,436	1,599	70	703	462	274	3,815	362	1,476	1,203	774	2,768	297	1,336	722	413
1961	37,276	3,244	12,725	13,250	8,057	1,654	97	606	712	239	4,235	372	1,605	1,307	861	3,044	318	1,565	746	415
1962	40,736	3,419	13,652	14,937	8,728	1,976	85	828	774	289	4,587	388	1,824	1,541	834	3,129	321	1,715	656	437
1963	44,480	3,665	14,328	16,935	9,552	2,328	136	760	1,034	398	5,071	512	1,808	1,852	899	3,674	403	1,856	893	522
1964	49,474	3,931	15,298	19,339	10,906	3,468	138	977	1,525	828	5,490	571	1,880	2,022	1,037	3,963	442	1,799	1,094	628
1965	54,789	4,305	16,222	22,078	12,134	3,661	305	885	1,732	718	5,702	639	1,868	2,104	1,071	4,045	524	1,751	1,116	624
1966	56,491	4,576	17,399	24,172	13,044	3,137	330	1,069	1,234	504	6,034	746	2,120	2,055	1,112	4,518	506	1,989	1,193	740
1967	64,983	5,435	18,887	26,414	14,248	3,200	440	1,291	945	592	7,022	795	2,449	2,519	1,259	4,973	644	2,271	1,265	793
1968	70,783	5,635	19,985	29,450	15,693	3,070	52	1,022	1,122	873	7,955	844	2,494	3,185	1,432	5,639	664	2,635	1,325	1,014
Canada	11,179	1,325	2,664	4,827	2,363	451	199	135	29	88	718	88	98	398	134	361	47	60	176	78
1960	11,802	1,367	2,828	5,076	2,331	302	9	100	117	78	726	96	114	360	156	464	51	78	213	122
1961	12,132	1,489	2,875	5,312	2,457	314	85	159	12	58	825	97	121	460	147	476	60	79	221	116
1962	13,044	1,549	3,134	5,791	2,600	365	7	188	120	50	948	127	149	525	147	455	80	80	192	103
1963	13,856	1,713	3,196	6,198	2,748	288	91	25	140	42	1,106	191	170	565	180	634	118	118	269	129
1964	15,318	1,851	3,356	6,872	3,239	962	51	179	345	337	1,209	198	183	608	222	703	110	122	315	166
1965	17,017	2,089	3,648	7,912	3,928	1,153	172	155	566	260	1,237	191	195	628	222	756	120	112	354	170
1966	18,102	2,242	3,819	8,465	3,947	408	173	115	29	190	1,327	240	207	613	267	790	154	132	206	208
1967	19,407	2,538	4,094	8,598	4,235	625	195	169	26	236	1,490	275	243	672	300	851	169	160	301	221
1968	21,075	2,764	4,359	9,389	4,563	619	50	178	231	161	1,542	233	223	806	280	762	152	152	255	202
Europe	6,691	49	1,763	3,804	1,075	962	(*)	273	607	82	769	10	91	487	181	397	11	55	241	90
1960	7,742	48	2,152	4,255	1,287	724	(*)	376	233	115	837	8	63	530	236	486	9	47	326	104
1961	8,080	50	2,385	4,853	1,612	868	3	229	453	153	844	5	60	496	283	526	7	63	334	122
1962	10,340	55	2,726	5,634	1,875	924	1	362	315	166	996	4	67	627	298	507	6	73	305	123
1963	12,129	56	3,122	6,587	2,364	1,388	2	414	619	353	1,115	4	8	782	321	659	5	64	427	163
1964	13,965	54	3,427	7,606	2,898	1,479	-1	342	760	378	1,176	8	-41	859	350	768	8	17	532	211
1965	16,224	54	4,003	8,879	3,207	1,834	1	657	899	277	1,161	10	-79	869	370	729	11	4	489	225
1966	17,928	61	4,423	9,798	3,645	1,458	7	525	683	244	1,143	6	-99	847	388	849	7	6	561	273
1967	19,407	61	4,636	10,798	3,914	1,001	-2	6	562	123	1,389	8	-137	1,041	457	905	6	1	582	316
1968	21,554	72	4,805	12,225	4,453	1,158	6	204	577	372	1,855	10	-196	1,462	579	1,026	5	35	632	354
Japan	254	.....	125	.....	38	18	.....	9	7	3	32	.....	14	8	10	15	.....	5	4	6
1960	302	.....	158	108	41	29	.....	23	7	-1	34	.....	15	10	11	15	.....	8	5	7
1961	373	.....	198	122	52	54	.....	41	9	4	33	.....	5	12	16	19	.....	7	4	9
1962	472	.....	260	145	67	68	.....	55	12	1	49	.....	11	28	10	21	.....	7	7	8
1963	508	.....	315	207	77	78	.....	51	23	4	59	.....	4	41	15	30	.....	8	3	14
1964	575	.....	321	275	79	19	.....	-3	21	2	91	.....	14	55	22	47	.....	9	17	21
1965	766	.....	331	384	91	32	.....	-1	22	11	91	.....	16	86	19	43	.....	9	18	17
1966	870	.....	347	425	98	34	.....	(*)	31	3	123	.....	21	85	22	46	.....	9	22	15
1967	1,065	.....	405	523	128	70	.....	40	11	21	107	.....	20	127	20	60	.....	8	37	15
1968	1,218	.....	447	629	182	63	.....	27	32	4	181	.....	19	142	19	70	.....	7	49	13
Australie, N.Zelande et Afrique du Suid	1,196	79	373	602	141	23	-6	-6	24	11	162	25	22	101	14	71	13	-1	45	8
1960	1,331	88	433	636	176	80	3	42	20	24	151	21	19	89	22	103	14	-2	78	11
1961	1,539	107	483	742	206	127	7	24	79	16	196	20	28	129	20	107	13	-5	87	13
1962	1,783	145	527	881	229	109	12	26	61	9	226	21	20	155	29	97	13	3	65	16
1963	2,053	168	570	1,053	263	137	11	31	64	32	229	30	10	168	22	106	13	4	65	19
1964	2,334	227	618	1,185	305	175	67	43	48	27	246	42	11	157	36	140	35	6	79	17
1965	2,656	324	646	1,333	354	167	77	71	11	65	313	42	161	46	138	79	39	3	79	17
1966	3,172	419	720	1,840	394	364	70	48	223	23	299	66	18	176	38	138	38	-5	83	22
1967	3,606	446	787	1,830	445	171	22	40	83	26	320	64	18	192	46	161	55	-2	82	26
1968	3,864	479	806	2,020	510	153	19	23	69	41	393	87	30	223	53	209	67	5	106	31
Reste des Ameriques et autres pays de l'hémisphère occid.	8,366	1,319	3,122	1,521	2,403	149	-60	24	125	60	970	224	370	147	229	719	234	331	64	90
1960	9,239	1,332	3,074	1,707	2,628	219	32	63	78	46	1,079	206	478	172	223	824	198	438	75	113
1961	9,824	1,321	3,642	1,944	2,617	29	-13	-67	133	-24	1,179	230	543	173	233	891	221	488	71	111
1962	9,941	1,353	3,636	2,213	2,739	285	24	5	150	86	1,125	219	532	171	203	986	219	844	70	132
1963	10,254	1,404	3,889	2,627	2,754	113	30	7	137	-61	244	266	539	243	196	1,011	245	531	98	137
1964	10,866	1,474	3,546	2,945	2,921	271	43	-74	245	87	1,320	290	513	289	228	995	266	476	123	130
1965	11,498	1,565	3,475	3,318	3,141	307	60	-37	160	125	1,452	359	512	342	239	1,113	327	499	147	140
1966	12,049	1,709	3,473	3,686	3,282	296	71	-66	199	92	1,396	397	519	269	213	1,190	365	480	195	151
1967	13,101	1,930	3,680	4,005	3,486	677	227	177	222	50	1,574	392	531	408	243	1,218</				

La répartition révèle que l'Europe, comme champ d'investissements directs, surpasse maintenant le Canada, qui la suit à très peu près. Mais à considérer la balance par régions, la Communauté possède des actifs et des créances sur les Etats-Unis très supérieurs à la position inverse. En revanche ses investissements directs aux Etats-Unis ne sont que de l'ordre du tiers de ceux que l'Amérique a accumulés chez elle. C'est que l'Europe a investi très fortement en portefeuille sur le marché américain, et c'est elle qui consent constamment des crédits à court terme à l'Amérique. Au total la richesse américaine au dehors n'a pas cessé de s'accroître même à travers les déficits des dernières années, mais ce sont les profits réinvestis au dehors et l'accroissement de la valeur des actifs qui ont fait plus que compenser le balance défavorable des capitaux. En outre, en 1969, le passif avait diminué par suite de la baisse de valeur du portefeuille européen aux Etats-Unis, mais du même coup les apports de capitaux à long terme sur ce marché s'étaient aussi ralentis. En 1970, il y a surtout une reprise sur les obligations.

Ce qui frappe dans cette position américaine, c'est l'accroissement continu des actifs extérieurs à long terme qui, de 1960 à 1969, passent de 86 à 158 milliards de dollars, et à 166 en 1970, plus particulièrement les investissements directs qui montent de 32 à 71, puis à 78. En contre-partie, l'investissement direct de l'étranger en Amérique passe de 7 à 12, puis à 13, mais le passif liquide de l'Amérique bondit de 21 à 42, puis à 43.

En un sens, et paradoxalement, le déficit de la balance américaine reflète la puissance économique des Etats-Unis : importance des dépenses militaires, dont une grande part n'affecte cependant pas les paiements au dehors, limités à moins de 4 milliards; importance des sorties de capitaux à long terme; et surtout capacité d'emprunt presque sans limites.

On sait l'interprétation de cette situation donnée par certains économistes américains, qui vont jusqu'à nier l'existence d'un déficit. Le rôle des Etats-Unis serait celui du banquier qui transforme des

emprunts à court terme en investissements à long terme. Tant pis pour le reste du monde, qui n'a pas la même surface financière ou qui ne prend pas les mêmes risques. Mais une telle interprétation fait bon marché de deux points essentiels. L'un, c'est que l'analogie avec le rôle d'une banque ne peut, sur le marché international, être tenue jusqu'au bout. Ce qui à l'intérieur d'un pays permet la transformation du court terme en long terme, c'est l'existence d'une banque centrale, prêteur de dernier ressort, et qui peut faire face aux retraits au cas où les dépositaires voudraient reprendre leurs créances. Quel que soit le développement du Fonds Monétaire et des réseaux d'accords entre les grandes puissances financières, il n'y a pas sur le plan international l'équivalent d'une banque centrale. Aussi des crises périodiques risquent-elles de secouer le système. Sans doute les accords de Washington par lesquels les banques centrales se sont pratiquement interdit de réclamer à la trésorerie américaine la conversion en or de leurs créances, et ont cessé d'intervenir sur le marché libre de l'or, paraissaient-ils propres à consolider le dollar. Ils n'ont pas empêché une crise soudaine et violente de se produire en 1971. L'approvisionnement du marché libre de l'or par l'Afrique du Sud quand les cours s'élèvent, les achats du Fonds Monétaire auprès de l'Afrique du Sud s'ils tombent au dessous de la parité officielle de 35 dollars l'once, ont limité les écarts de cours : la fièvre paraissait retombée sur le marché de l'or. Le prix a failli un moment tomber au dessous du cours officiel. Lors des crises, il retrouve une prime qui peut dépasser 15%. Au total une situation insoutenable se maintient. La diminution de l'excédent courant des Etats-Unis, aboutissant à ce qu'ils empruntent ce qu'ils investissent, a pour effet que cette plus grande puissance économique cesse de faire un apport de ressources réelles au reste du monde et plus particulièrement aux pays en développement.

#### D. Les monnaies de réserve

L'utilisation du dollar comme monnaie de règlement et aussi

comme instrument d'intervention sur le marché des changes en fait la principale monnaie de réserve, cependant que le rôle de la livre à cet égard s'est considérablement restreint. On exagère peut-être le privilège induit qui résulte de cette situation. Car le prêt automatique que constituait l'accumulation de dollars par les autres pays a été remplacé par des accords négociés, assortis de garanties. Déjà le risque de liquidation brutale limitait aussi fortement la marge de manoeuvre que les facilités du financement extérieur paraissaient l'accroître. A cet égard, on peut penser que les arrangements des dernières années restreignent les chances de crise durable du dollar telles que les années précédentes les avaient connues.

Soutiendra-t-on que ce système d'utilisation du dollar comme réserve est intrinsèquement inflationniste ? L'argument mis en avant est que les dollars accumulés par les autres pays en paiement du déficit américain sont replacés dans les banques américaines. De la sorte, l'excédent de devises conduit à un accroissement de la masse monétaire dans les pays créanciers mais, étant replacés aux Etats-Unis, évite la réduction des bases du crédit : il y aurait donc une double pyramide de crédits sur la base des mêmes avoirs. Pour que l'argument fût convaincant, il faudrait d'abord admettre une relation qui a disparu depuis longtemps entre le montant des réserves extérieures et celui des crédits internes. Et en outre l'argument veut trop prouver. Si la mécanique de l'étalon de change était automatiquement inflationniste, tout mécanisme bancaire le serait aussi. Car le jeu n'est pas sensiblement différent de celui d'une banque : un client peut utiliser un dépôt qui pourtant sert de base aux crédits faits à un autre. De la même manière, quand les balances acquises par les créanciers étrangers demeurent inactives, il est normal qu'elles soient utilisées par l'Amérique.

D'autres critiques contre le système sont toutes différentes

et paraissent beaucoup plus fondées. Car il paraît déraisonnable de lier l'accroissement des réserves mondiales au hasard du déficit de deux pays, la Grande-Bretagne et surtout les Etats-Unis. Et le risque fondamental du système, c'est qu'il n'assure la liquidité nécessaire au développement des échanges et des investissements internationaux qu'en accroissant les doutes sur la capacité de paiement final du débiteur. De là des crises qui mettent en évidence que la liquidité n'est assurée qu'au détriment de la stabilité. D'où l'idée que les réserves internationales doivent faire l'objet d'une création délibérée, et être fondées sur un instrument proprement international. La mise en place des droits de tirage spéciaux par le Fonds Monétaire, même si une répartition en fonction des quotas auprès du Fonds paraît singulièrement arbitraire et peu favorable aux pays en développement, est un premier pas dans ce sens.

Il n'a pas pour autant écarté l'afflux de dollars, qui continue à inonder le monde de liquidités. Un système de crédit interne comporte des limites à une expansion incontrôlée : les techniques employées par les banques centrales visent à restreindre le multiplicateur qui résulte de la création de dépôts par les crédits, d'où de nouveaux crédits conduisant à de nouveaux dépôts. Les Etats-Unis n'ont d'abord opposé aucun frein aux emprunts de leurs banques sur le marché de l'euro-dollar. Quand le système des réserves obligatoires leur a été étendu, la proportion est demeurée beaucoup plus faible que dans le régime interne du Système des Réserves Fédérales. Et il n'est pas douteux que le Gouvernement américain n'accorde pas à l'équilibre extérieur l'attention qu'imposeraient à d'autres pays, ceux par exemple auxquels l'Amérique elle-même a dû autrefois faire des prêts, un déséquilibre extérieur et l'épuisement des réserves de change.

Les difficultés pour le Communauté tiennent à ce qu'elle se trouve au croisement de deux systèmes contradictoires, établis concurremment en 1958. D'un côté, sa logique propre, c'est que dans les conditions du monde moderne, il n'est pas possible d'instaurer

durablement la liberté totale des échanges, à moins que des règles de concurrence soient acceptées qui écartent les distorsions, qu'une coordination des politiques internes évite les divergences dans les rythmes d'inflation, qu'enfin des instruments communs soient créés pour parer les risques du chômage ou d'un déséquilibre entre les régions. D'un autre côté, par la suppression de l'Union Européenne des Paiements, la convertibilité des monnaies a été rétablie sans que les conditions en soient clairement reconnues. La liberté des mouvements de capitaux s'est pratiquement établie sans qu'aucune autorité internationale ait un droit de regard sur des politiques autonomes de taux d'intérêt qui peuvent tout disloquer, sans que les changements de parité soient soumis à autre chose qu'à une consultation formelle, ou obéissent à une logique établie d'un commun accord. Et l'étalon de change a connu un développement de fait, sans avoir été délibérément conçu ou organisé.

L'Europe, qui se condamne à combler les déficits, serait mieux en mesure de forcer une politique américaine plus active, si elle pouvait négocier avec tout le poids que lui donnerait son unité économique et monétaire. On ne peut sous-estimer pour autant la difficulté d'établir l'union monétaire, qui exige l'élimination des divergences dans les rythmes d'inflation. Non seulement le crédit est en jeu, mais aussi, on l'a montré, les budgets, et même la nécessité d'un large budget commun et enfin, ce qui est le plus redoutable, des salaires qui ne soient pas divorcés des progrès de productivité. La dernière crise a montré encore à quel point on était loin de compte. Face au dollar, l'Allemagne recevait un afflux massif de fonds, la France restait protégée par le contrôle des changes, l'Italie par sa situation politiquement instable. Ainsi l'urgence d'une action résolue et en profondeur n'en est que davantage mise en lumière.

Malgré les apparences, la situation de la Grande-Bretagne est toute différente de celle des Etats-Unis. Le Sterling ne représente plus que 7% du total des réserves mondiales. Les balances n'ont pas sensiblement augmenté depuis la guerre, après qu'elles avaient été

gonflées par les fournitures des pays du Commonwealth, puis réduites grâce à l'abandon, par certains d'entre eux, d'une partie de leurs créances. C'est dire qu'elles ont considérablement diminué en valeur réelle, restant aux alentours de 10 milliards de dollars. Mais elles ont pu largement changer de mains. Là en résidaient la volatilité et le péril. Avec l'accord de Bâle, la situation s'est modifiée. Il en résulte une certaine consolidation de fait. Les détenteurs de livres sont incités par certaines garanties à ne pas réduire leurs avoirs. La Banque des Règlements Internationaux reprendrait les balances que les détenteurs voudraient liquider; à cet effet, les principales puissances financières, et notamment celles du continent européen, se sont engagées à mettre à sa disposition les crédits nécessaires. Il n'y a d'ailleurs pas eu besoin d'y faire appel. Il y a peu de doute que cet accord, conclu pour cinq ans, sera poursuivi sous une forme ou sous une autre. Loin que les balances aient diminué, elles ont connu un certain accroissement au cours des deux dernières années.

Il serait néanmoins assez juste de soutenir qu'aujourd'hui la livre a cessé de jouer le rôle de monnaie de réserve. Les balances ne varient pas sensiblement, au rebours du dollar. Il y a même beaucoup plus de capitaux qui vont s'investir en Suisse, en Allemagne, et qui même, s'ils n'étaient bloqués par le contrôle des changes, iraient au Japon, qu'il n'en vient en Grande-Bretagne. La différence est qu'il s'agit partiellement pour elle d'avoirs des autorités monétaires. Mais ils sont en fin de compte moins volatiles que des capitaux privés.

Quand on invoque les difficultés que soulève le rôle du Sterling pour une appartenance à la Communauté européenne, le grief demeure ambigu. S'agit-il des facilités que l'accumulation de livres par les banques centrales donnerait au financement extérieur de la Grande-Bretagne, dispensée par là des disciplines auxquelles les autres pays sont soumis ? S'agit-il au contraire des risques de retrait, et même

d'un dégel des fonds accumulés, qui limiteraient la liberté d'action de Londres pour suivre les politiques que comporterait l'union monétaire européenne. L'avantage aussi bien que le risque appartiennent largement au passé. Les accroissements d'avoirs officiels en Sterling sont exceptionnel et limités. L'accord de Bâle donne une garantie de fait contre l'avalanche. Il n'en reste pas moins que des solutions moins précaires auront à être trouvées. Le principe en pourrait résider dans un fonds, international si possible, européens s'il le faut, qui se substitue à la Grande-Bretagne; en échange, il recevrait un crédit sur la Grande-Bretagne, qui s'engagerait à utiliser ses excédents pour en diminuer le montant, et en tout cas à l'amortir sur une période assez longue, mais déterminée à l'avance.

Dans l'immédiat on ne peut raisonnablement demander à la Grande-Bretagne de consentir une large contribution au budget communautaire et en même temps de réduire le montant des balances Sterling, sans que des mécanismes du type qui vient d'être esquissé étalent dans le temps les conséquences. Ce serait exiger un excédent des autres postes de sa balance qui ne pourrait être atteint que par une dévaluation ou une déflation telle que les pays européens, d'une manière ou de l'autre, en feraient les frais : aggravation artificielle de la concurrence, ou contagion du ralentissement d'activité, l'une ou l'autre coûterait cher.

Le fond du problème britannique se ramène ainsi à la mesure commune : les conditions d'équilibre de la balance des paiements.

#### E. Les investissements directs

Toute balance des paiements forme un ensemble. Et il n'y a pas grand sens à imputer un déficit à un élément plutôt qu'à un autre : ainsi, dans le cas de l'Amérique, aux dépenses militaires plutôt qu'aux investissements extérieurs. Mais on doit constater que, dans le cas de l'Europe, l'afflux de capitaux provoqué par le développement du Marché Commun a constitué une importante contribution au suréquilibre des balances. Même le pays qui s'est montré le plus réticent,

la France, n'aurait pas connu l'important accroissement de réserves qui l'a aidé à surmonter sa crise extérieure en 1968-1969, s'il n'y avait eu l'apport des capitaux américains.

En un sens cet afflux témoigne de l'importance du marché qui s'est constitué et du potentiel que l'Europe s'est donné en allant vers son unité. Cette puissance apparaît peut-être plus clairement aux autres pays, qu'ils soient l'Amérique ou les continents en développement, qu'aux Européens eux-mêmes.

Mais il faut y regarder de plus près. A considérer le total des actifs américains en Europe, on distinguera deux couches successives. Les investissements les plus anciens, et qui sont restés les plus massifs, concernent l'industrie pétrolière dans tous les pays d'Europe, l'industrie automobile essentiellement en Grande-Bretagne et en Allemagne. Il y a eu depuis le début du Marché Commun un afflux considérable. D'abord ce sont les grandes entreprises qui se sont lancées, mais elles ont été suivies par celles de moyenne importance.

Quand les entreprises sont interrogées sur les motifs de cette implantation, elles citent rarement les différences de salaires. Ce qui vient en tête, c'est l'urgence de se situer à proximité du marché. A cet égard, l'existence d'un tarif, fût-il aujourd'hui assez bas, fait de l'installation d'entreprises étrangères un substitut de l'importation. L'autre mobile majeur, c'est ce que font les concurrents : on ne veut pas leur laisser l'avantage d'un accès plus direct aux débouchés, et le prestige est aussi engagé.

Mais ce qui est le plus intéressant, c'est la répartition entre secteurs. On est frappé par le rythme rapide d'installation ou de développement en Europe des entreprises américaines fondées sur la science et la recherche. Ainsi le carbon black est pratiquement un monopole américain, et il y a une position dominante dans le domaine des calculatrices électroniques. Le tableau suivant fait apparaître la part de ces industries dans les investissements extérieurs américains, au total et sur le territoire de la Communauté.

Tableau 27

EVALUATION DE LA PART DES ETATS-UNIS DANS  
CERTAINES INDUSTRIES

France, 1963 (Chiffre d'affaires)*		Grande-Bretagne, 1964 (Chiffre d'affaires)		Allemagne de l'Ouest (En % du capital des sociétés anonymes)		
	%		%	Total	Total	
Raffineries de pétrole	20	Raffinage des produits pétroliers	plus de 40	Pétrole	33	93
Lames de rasoirs et rasoirs de sûreté	87	Calculatrices	plus de 40	Outillage, véhicules, produits métalliques	15	24
Automobiles	13	Automobiles	plus de 50	(dont automobiles : 40)		
Pneus	plus de 30	Carbon black	plus de 75	Industrie alimentaire	7	41
Carbon black	95	Réfrigérateurs	33,33-50	Produits chimiques, caoutchouc, etc.	3	15
Réfrigérateurs	25	Produits pharmaceutiques	plus de 20	Matériels électriques, optique, jouets, instruments de musique (dont calculatrices : 84)	10	23
Outillage	20	Tracteurs et machines agricoles	plus de 40			
Semiconducteurs	25	Outillage	plus de 15			
Machines à laver	27	Lames de rasoirs et rasoirs de sûreté, environ	55			
Ascenseurs et monte-charge	30					
Tracteurs et machines agricoles	35					
Matériel télégraphique et téléphonique	42					
Matériel électronique et machines statistiques (dont calculatrices : 75)	43					
Machines à coudre	70					
Rasoirs électriques	60					
Machines comptables	75					

Sources : Ministère de l'Industrie (France), Dunning and Industry Estimates (Grande-Bretagne), Bundesbank (Allemagne de l'Ouest).

Source : C. Layton, l'Europe et les Investissements américains

Mais on doit aussi remarquer qu'à l'autre bout les Américains reprennent des entreprises ou en installent de nouvelles dans des secteurs aussi traditionnels que l'industrie alimentaire ou l'hôtellerie. C'est le signe que ces activités dans plusieurs pays d'Europe avaient des prix élevés mais aussi des coûts élevés. On peut ainsi faire d'importants profits par une gestion plus rationnelle qui bénéficie des prix mais qui abaisse les coûts.

Entre les deux, il est frappant de constater que les entreprises américaines n'ont pratiquement pas pris pied en Europe dans des secteurs traditionnels comme le textile ou la sidérurgie, et que les projets dans le domaine de la distribution n'ont généralement pas eu de suite. Ces industries sont battues en brèche en Amérique même par l'importation; et dans la distribution, peut-être les Américains ont-ils reconnu qu'ils n'avaient pas grand chose à apprendre aux grandes entreprises européennes du secteur quant à la rationalité de la gestion. On a ainsi une image en creux des faiblesses et des forces relatives de l'Europe et de l'Amérique.

La masse constituée par l'investissement américain direct rend d'autant plus surprenante l'absence d'une politique concertée entre les pays européens. Mieux même, leurs informations reposent essentiellement sur les sources américaines. Et aucun effort n'a été fait pour découvrir le montant cumulé des investissements européens à l'étranger. L'absence d'une politique concertée se fait d'autant plus sentir qu'une assymétrie se manifeste. Qu'un pays prenne des mesures de faveur pour attirer les capitaux ou les entreprises, les autres sont amenés à surenchérir. Qu'un pays au contraire tente une politique restrictive, elle est tournée par le territoire d'un de ses partenaires dans la Communauté.

La Grande-Bretagne de son côté a toujours adopté vis-à-vis des entreprises américaines l'attitude la plus libérale. Et une étude de la Trésorerie montrait que les entreprises américaines installées

en Grande-Bretagne réalisaient des bénéfiques plus élevés, payaient des salaires plus hauts, avaient un pourcentage d'exportations plus fort que leurs homologues britanniques. Il y avait donc là un certain nombre d'éléments favorables et une utile émulation.

Le Japon au contraire résiste autant qu'il peut aux pressions américaines pour une libéralisation. La politique qu'il pratique distingue les différents secteurs de l'économie et limite inégalement la participation que peut prendre le capital étranger, fût-ce par des achats en bourse. Progressivement un plus grand nombre de secteurs s'ouvre à une participation globale, qui était généralement limitée à 20%. Peu d'entreprises sont autorisées à établir des filiales qu'elles possèdent entièrement; et même des filiales communes avec majorité japonaise demeurent étroitement circonscrites. Une nouvelle ligne générale vient d'être décidée par le Gouvernement de Tokyo. Progressivement, et sur un nombre constamment plus étendu de secteurs, il admettra des participations étrangères qui aillent jusqu'à 50% du capital d'une entreprise, à condition encore que le reste de la propriété soit suffisamment concentré pour qu'une concertation demeure nécessaire et qu'il ne s'établisse pas de contrôle étranger. Ce que le Japon nomme libéralisation rappelle singulièrement ce qu'ailleurs on nomme mexicanisation ou tout autre forme de reprise par les intérêts nationaux d'entreprises auparavant étrangères. Il est juste de reconnaître que le Japon secrète une épargne plus élevée qu'aucun autre pays et qu'à ce titre un apport de capitaux extérieurs ne ferait qu'accroître les excédents très rapidement cumulatifs de sa balance des paiements. Il évoque aussi la difficulté que soulève la masse de petites entreprises traditionnelles, qui ont besoin de temps pour s'adapter ou se résorber. Plus profondément, les relations du personnel à l'entreprise ont chez les Japonais un caractère absolument unique et ils craindraient qu'elle ne puissent être maintenues dans les entreprises à capital étranger.

Du côté européen on a assisté davantage à des mouvements d'humeur, fussent-ils traduits dans les textes, qu'au déroulement d'une conception

cohérente. Le seul membre de la Communauté qui ait adopté une attitude restrictive est la France. Encore dans les débuts du Marché Commun, quand elle avait besoin de reconstituer ses réserves, a-t-elle fait un accueil très ouvert aux capitaux étrangers. Un retournement s'est opéré, et une doctrine a été esquissée. Elle distinguait entre les créations d'entreprises, qui seraient en principe admises, et les rachats d'entreprises existantes, auxquels les pouvoirs s'opposeraient. La logique de cette distinction peut d'ailleurs apparaître douteuse. Elle privait les propriétaires d'une entreprise existante des offres plus avantageuses qui pouvaient venir de l'étranger. En outre il n'est pas évident qu'il ne puisse y avoir quelque chose d'aussi constructif pour l'économie dans son ensemble à remettre sur pied une entreprise qu'à en créer une de toutes pièces. L'autre distinction favorisait les capitaux en provenance des autres pays du Marché Commun au détriment de ceux d'Amérique. A dire vrai ni l'un ni l'autre de ces principes n'a été appliqué. Des créations ont été refusées alors même qu'elles auraient pu ranimer des régions en perte de vitesse. Certains groupes du Marché Commun ont été rejetés aussi bien que des groupes américains. Il va de soi d'ailleurs qu'une politique de cet ordre n'avait aucune chance d'être reprise par les partenaires de la France. Des entreprises rejetées se sont installées dans un autre pays du Marché Commun, de telle sorte que la France subissait leur concurrence sans bénéficier ni de l'accroissement de production ni de la création d'emplois.

Une politique plus libérale a suivi. Toutefois elle commençait par abolir l'ancienne distinction entre les achats en bourse, qui n'avaient auparavant eu besoin d'aucune autorisation, et les négociations directes. Elle prévoyait que toute acquisition ou toute création comportant plus de 20% de capital étranger devait être notifiée et pouvait être rejetée : mais faute par l'administration de répondre dans les deux mois, l'accord était réputé donné. C'est un fait que des négociations ont été rouvertes pour obtenir l'installation d'entreprises qui avaient été auparavant écartées, mais on a aussi bien assisté à des refus. Il n'est pas évident que les groupes d'où le

Capital étranger se trouve écarté puissent être remis sur pied d'une façon aussi vigoureuse, ni que l'économie nationale trouve son avantage dans ces réactions nationalistes.

En sens inverse, il peut paraître surprenant qu'après douze ans de communauté, chaque pays demeure libre, non pas seulement, ce qui est normal, d'accueillir les investissements étrangers, mais encore de leur accorder des facilités exorbitantes : taux d'intérêt considérablement abaissés, exemption d'impôts, attribution de terrains gratuits. Tout se passe comme si certains pays se servaient des entreprises américaines, de leurs techniques, de leur organisation, de leur savoir-faire, comme d'un instrument privilégié de lutte dans la concurrence contre leurs partenaires du Marché Commun.

Il ne devrait pas être impossible pour les pays du Marché Commun de s'entendre sur une politique commune. Le principe en serait d'écartier toute discrimination, aussi bien en faveur qu'à l'encontre des entreprises étrangères. Le deuxième principe serait de tirer de ces entreprises étrangères toute la contribution qu'elles peuvent apporter au développement de l'Economie européenne. Le troisième serait un sursaut européen qui permettrait aux entreprises de répondre à l'émulation de leurs concurrentes les plus vastes et les plus modernes.

De tels principes comportent quelques conséquences détaillées.

L'absence de discrimination signifie d'abord qu'il est anormal que certains pays offrent des avantages particuliers, par exemple des mises à disposition de terrains, des prêts à taux réduits ou des exonérations fiscales, pour attirer des entreprises étrangères qui leur serviront dans la concurrence au sein du Marché Commun. Si de tels avantages doivent être consentis, ils ne peuvent que se rattacher à une politique d'équilibre régional dont la Communauté prise ensemble assumera la responsabilité et arrêtera les limites. Pour le surplus, le principe se résume à signifier que les entreprises étrangères

doivent se comporter comme les entreprises nationales du pays d'accueil. Il va donc de soi qu'elles sont soumises aux normes de ce pays, ainsi aux orientations du Plan s'il en existe et aux règles d'implantation : l'expérience prouve d'ailleurs que les entreprises étrangères, qui n'ont pas d'enracinement coutumier, se plient plus aisément que les entreprises nationales à ce genre de directives. Dans la mesure où existent certaines garanties sur l'emploi, certaines conditions de préavis en cas de licenciements, les entreprises étrangères ne sauraient y échapper : quelques-unes sur ce point ont manqué de la prudence nécessaire, mais les réactions suscitées leur ont appris la sagesse. Ces entreprises ne devraient laisser subsister aucune discrimination dans l'octroi des positions les plus responsables entre les nationaux de leur pays d'origine et ceux du pays d'accueil : dans la plupart des cas, les entreprises étrangères ont reconnu l'opportunité de trouver leurs cadres et leurs dirigeants locaux parmi les hommes du cru, qui connaissent mieux les usages dans les rapports avec le personnel ou avec les pouvoirs publics. Un problème plus délicat peut se poser en ce qui concerne les exportations. Un groupe peut s'efforcer de répartir ses marchés entre ses filiales situées dans différents pays : telle peut être la pratique qui maximise le profit global; au contraire des entreprises indépendantes ignorent les réductions de bénéfices ou les pertes qu'elles peuvent causer à d'autres. Sur ce point, un Etat qui, par hypothèse, verrait ses exportations réduites a le droit d'exiger que les filiales d'entreprises étrangères recouvrent l'indépendance de leur action dans la recherche de débouchés et jouent le jeu de la concurrence. Cette exigence s'étendrait à l'encontre des autres filiales du même groupe et même à la société mère. Mais l'exportation peut poser un problème plus politique dans la mesure où les Etats-Unis pratiquent des interdictions d'exportation vers certains pays vers lesquels le pays d'accueil laisse la liberté à ses propres nationaux. Il y avait là une sorte d'antinomie, car ou bien la souveraineté du pays d'accueil était violée, ou bien les règles de l'administration américaine étaient tournées par l'intermédiaire des filiales installées au dehors. L'administration américaine a admis que les interdictions valables

pour les entreprises situées aux Etats-Unis ne s'appliquaient pas aux filiales situées à l'étranger.

Le deuxième principe s'efforcera de tirer des entreprises étrangères tous les avantages qu'elles peuvent apporter. Ce n'est pas à dire que, dans la situation de l'Europe, où l'épargne ne fait pas défaut, les entreprises étrangères doivent apporter leurs propres capitaux. Il y a eu pourtant une difficulté, mais que l'évolution ultérieure a surmontée. Quand l'Administration Johnson a établi la taxe d'égalisation de l'intérêt, qui frappait de 15% les prêts au dehors, les entreprises européennes n'avaient plus le même accès au marché des capitaux américains que leurs concurrentes américaines. Le développement des euro-devises et des euro-émissions a pallié ce désavantage. Pour la recherche, il se pose un difficile problème: car si elle reste centralisée aux Etats-Unis, les chercheurs européens seront ou attirés hors de leur pays, ou laissés en dehors du courant de la création. Certaines entreprises américaines ont décentralisé leurs recherches. Mais comment en faire une règle, et obliger certaines d'entre elles à perdre l'avantage des apports réciproques que se font des recherches menées concurremment au même lieu? On ne peut enfin passer sous silence les obligations fiscales. En théorie, une entreprise étrangère est un contribuable volontaire. Mais on sait assez les possibilités internes de transferts que donnent des comptabilisations arbitraires pour faire apparaître les bénéfices d'un groupe là où il est le moins lourdement taxé. La Grande-Bretagne a multiplié les recettes d'impôts qu'elle tirait des entreprises américaines, en décidant forfaitairement que la part du bénéfice fait en Grande-Bretagne serait considérée comme proportionnelle à la part des ventes qui s'opéraient sur ou à partir de son territoire.

Le plus important, c'est la réaction de sursaut que le nombre et le dynamisme des entreprises américaines doit susciter en Europe. Faciliter la création d'entreprises européennes transcendant les limites nationales, développer des instruments plus efficaces de

recherche, créer un marché européen de capitaux, tel est finalement l'essentiel de la politique qui permettra d'accueillir sans crainte l'afflux d'entreprises étrangères.

On sait de reste les efforts déployés par l'administration américaine pour réduire les sorties de capitaux. La première mesure a été la taxe sur les prêts au dehors, suivie des limitations à l'accroissement des crédits bancaires. Mais en coupant certaines sources de financement aux entreprises européennes, l'effet était de leur donner une incitation supplémentaire à s'associer aux entreprises américaines. D'autant plus que la taxe ne frappait que les prises de participation inférieures à 10% du capital d'une entreprise. De la sorte les entreprises américaines sont poussées à acquérir des participations substantielles, et même un contrôle, plutôt que de se contenter d'un investissement purement financier. Les programmes de restriction volontaire aux investissements directs paraissent avoir eu un succès limité. Quant à la recommandation aux filiales de se financer sur place, elle a poussé à une hausse des taux d'intérêt en dehors des Etats-Unis; si bien que l'Amérique risquait de perdre, en mouvements de capitaux à court terme, ce qu'elle espérait gagner en mouvements à long terme. Ainsi, sur tous les plans, les mesures prises tendaient à annuler leur propre effet.

Elles ont eu cependant des conséquences très défavorables pour l'Europe. Comme les emplois boursiers n'étaient pas admis en franchise de la taxe d'égalisation de l'intérêt, les investisseurs américains se sont retirés précipitamment, de peur d'être enfermés dans leurs placements sans possibilité d'arbitrage. Il en est résulté une chute durable des cours sur les marchés européens, c'est-à-dire une difficulté accrue de financement pour les entreprises, qui étaient d'autant plus incitées à s'associer à des entreprises américaines. Plutôt que de soulever des difficultés à la venue de telle ou telle entreprise, les Gouvernements européens auraient dû mener avec les Etats-Unis une discussion d'ensemble sur le programme concernant la balance des paiements : une balance est une affaire multilatérale, elle intéresse les autres pays aussi bien que celui qui connaît

un déficit, et elle doit relever d'une action concertée.

F. Les conditions de rééquilibre

L'expérience montre d'ailleurs que l'équilibre se rétablit rapidement ou ne se refait jamais. Les programmes étalés dans le temps se condamnent finalement à l'échec. Il est intéressant d'observer les délais dans lesquels les différents pays en cas de crise extérieure règlent leur situation, la solidité du rééquilibre obtenu, les moyens auxquels il leur faut recourir.

Si l'on classe les pays par leur rapidité d'ajustement, on mettra en tête le Japon. Il possède l'avantage de suivre avec un délai très court les variations de sa balance; et ses mécanismes de crédit donnent à la banque centrale des possibilités d'intervention extrêmement rapides et efficaces. L'Italie a redressé sans dévaluation un déficit provoqué par une brusque hausse de salaires et des fuites de capitaux : les crédits du dehors ont donné le temps nécessaire au retournement de la situation. La France et la Grande-Bretagne ont dû dévaluer, et la dévaluation française n'aurait sans doute pas suffi si elle n'avait été très amplement complétée par la réévaluation du deutschmark. Dans le cas de la France, la forte hausse de salaires intervenue en 1968 avait déclenché à la fois un fort mouvement d'importations et des fuites de capitaux. D'autres pays ont connu à d'autres moments des mouvements de salaires aussi violents. Mais, dans le cas de la France, ils s'ajoutaient à une lente érosion de sa capacité compétitive, par suite d'une hausse de prix plus continue qu'ailleurs depuis la dévaluation de 1958. La dévaluation britannique a mis longtemps à faire sentir ses effets, peut-être en partie à cause de l'importante proportion de ventes conclues en Sterling, et qui par conséquent n'étaient pas immédiatement affectées par le changement de parité. Mais ce qui est plus grave, c'est que l'équilibre extérieur n'a été temporairement rétabli, sous une forme qui paraît toujours précaire, qu'à force de restrictions de la demande interne : le réglage ne peut être si exact qu'il

n'aboutisse qu'à déplacer la production de la consommation interne vers des exportations supplémentaires; le taux de croissance est constamment freiné, et le plein emploi n'est plus assuré.

Les développements les plus récents ont fait apparaître l'instabilité des éléments qui composent une balance des paiements. La France a accru rapidement ses exportations, sans que leur structure cesse de rendre l'équilibre précaire. L'Italie est menacée par les fuites de capitaux et par la hausse massive des salaires. Dans l'énorme excédent britannique de 1970, il y avait d'abord, contrairement à l'accoutumée, un léger surplus de la balance commerciale, mais un surplus très considérable des services, assurances, banques, transports, qui font la force de la Grande-Bretagne. Surtout le maintien de taux élevés d'intérêt face à leur abaissement aux Etats-Unis a provoqué un afflux considérable de capitaux à court terme. Paradoxalement, ce que la Grande-Bretagne nomme un excédent, répond à ce que les Etats-Unis définissent comme un déficit. L'excédent japonais se poursuit, cette fois à travers un léger ralentissement de la croissance interne. Celui de la balance allemande se distingue de la situation qui avait prélué en 1969 à la réévaluation formelle du deutschmark. L'excédent courant avait diminué des trois-quarts, en particulier celui de la balance commerciale avait fondu par l'effet du rééquilibre des prix, au point de n'être pas très supérieur au déficit des services et aux transferts unilatéraux. Mais la contradiction entre le maintien de taux d'intérêt élevés, faute d'une politique budgétaire assez rigoureuse et d'autres moyens de lutte contre une hausse accélérée des salaires, et la totale liberté des entrées et des sorties de fonds a provoqué un recours massif des entreprises allemandes au marché des euro-dollars. Les réserves se sont gonflées dans une mesure incroyable.

Ainsi, dans les déséquilibres, qu'ils soient un déficit ou un excédent, les mouvements de capitaux privés à court terme jouent un

rôle amplificateur plutôt que compensateur. La clé de la balance des paiements, compte tenu des charges ou des ressources particulières avec lesquelles chaque pays doit compter, c'est essentiellement la nature des échanges, c'est-à-dire la capacité de répondre à la demande et à la concurrence extérieures. Ainsi, les structures de production, l'attention aux marchés, les mouvements des prix demeurent les éléments décisifs.



CHAPITRE 2 - LES ECHANGES

Les échanges de marchandises constituent le domaine dans lequel les chiffres sont les plus abondants. Les statistiques douanières aboutissent à donner des détails extrêmement poussés, à la fois sur les produits d'importation et d'exportation, sur les origines et sur les destinations. Mais cette richesse d'information ne doit pas faire illusion.

On sait d'abord que les chiffres ne se raccordent pas aisément à ceux de la balance des paiements. Les recensements douaniers font état de l'entrée ou de la sortie de marchandises, qui peuvent être payées par avance ou, au contraire, avec retard. Par ailleurs les organisations internationales ont souvent de la peine à faire coïncider les chiffres d'exportation d'un pays avec les chiffres d'importation d'un autre. Outre les différences dans l'exactitude du pointage et dans les méthodes d'estimation, une difficulté inéluctable tient au commerce d'intermédiaire ou de transit. Un pays ne sait pas nécessairement quelle est la destination finale de son exportation, qui peut être revendue par le premier acheteur; il ne sait pas davantage quelle est l'origine réelle de son importation, il n'en connaît que la provenance. Les études spécialisées ne manquent pas qui tentent de surmonter ces difficultés. Mais ici, pour dessiner les caractères structurels des économies, les ordres de grandeur et les grandes tendances suffisent. On souffrira plutôt de l'abondance de chiffres. La vraie tâche est d'opérer les regroupements significatifs qui répondent à l'objet de l'étude.

Or, malgré cette richesse, on sera surpris de constater combien de questions fondamentales restent sans réponse. Les informations sur les prix pratiqués dans le commerce international, le nombre des entreprises qui, dans chaque pays, participent effectivement à l'exportation, ne sont disponibles sous une forme valable

que pour un pays ou un autre, non pour l'ensemble; la structure de la protection commence seulement à faire l'objet d'analyses rigoureuses.

Ce chapitre aura donc essentiellement un caractère de méthode. Tout en dégagant les enseignements des chiffres, il critiquera le caractère des données, il indiquera dans quelles directions les recherches des organismes nationaux et des organisations internationales devraient être engagées pour fournir un tableau plus significatif de la part de chaque pays dans les échanges mondiaux.

On examinera d'abord cette part, et l'évolution qu'elle subit, en même temps que les orientations géographiques du commerce de chaque pays. Ces appréciations s'opèrent toujours aux prix courants. Il est donc nécessaire de passer de là à la distinction du volume et de la valeur : ici apparaissent les difficultés concernant les prix. L'analyse portera ensuite sur la structure des importations, et sur les protections qui les limitent; puis sur la structure des exportations, qu'on rapprochera de la structure des productions. On sera conduit à examiner les nouvelles lois qui régissent les échanges internationaux, en particulier les effets du développement des entreprises multinationales, de la mobilité des capitaux, des innovations technologiques, pour conclure sur les exigences d'adaptation structurelle que comporterait une division plus rationnelle du travail à l'échelle du monde.

#### A. Structure géographique des échanges

On ne juge convenablement le développement des importations et des exportations d'un pays quelconque qu'en le rapportant à l'évolution du commerce mondial. Un fait sans précédent caractérise la période d'après-guerre. On considérait auparavant comme une loi que les échanges se développassent moins rapidement que la production, c'est-à-dire qu'il en devaient être une fraction décroissante. Cette relation s'est inversée de manière spectaculaire.

Depuis 1960, même exprimé en volume, le commerce s'est accru à un rythme annuel moyen de près de 9%, alors que la production de biens s'élevait de 5% par an pour l'ensemble du monde. Les années 1968 et 1969 ont même battu un record. La valeur du commerce mondial s'est accrue en 1969 de 14%, dont 4% de hausse de prix. Les 10% restants, si élevés qu'ils paraissent, restaient inférieurs aux 12% d'augmentation en volume qui ont accompagné en 1968 la reprise de la production dans le monde.

Le tableau suivant résume l'évolution de 1961 à 1969. Il fait apparaître que les exportations de produits primaires se sont élevées un peu moins que la production globale, mais sensiblement plus que la production agricole. Le trait nouveau, c'est la rapidité avec laquelle les échanges de produits industriels se sont multipliés.

TABLEAU 1

ACCROISSEMENT DE LA PRODUCTION ET DES  
EXPORTATIONS MONDIALES DE 1960 A 1969

	Indices de la production (1960 = 100)			Indices de volume des exportations (1960 = 100)		
	agricole	indus- trielle	ensemble	produits primaires	produits manufac- turés	ensemble
1961	102	105	104	105	105	106
1963	108	119	116	116	123	120
1965	113	138	130	129	150	142
1967	121	155	146	140	174	160
1968	125	167	156	150	202	180
1969	126	179	165	157	224	197

Source : GATT, International Trade 1969

Une des conséquences, c'est que le commerce s'est davantage accru entre les pays industrialisés eux-mêmes qu'entre les pays en développement. La matrice du commerce international, qui présente en colonnes les importations, en rangées les exportations, met immédiatement en évidence ces déformations progressives dans le réseau des échanges. Au cours des années, on constate d'assez rares et d'assez faibles retours en arrière. Aussi aura-t-on un résumé satisfaisant de l'évolution en ne retenant que les années 1960 et 1979.

TABLEAU 2

## RESEAU DU COMMERCE INTERNATIONAL (1960-1970)

(en Mio \$ FOB)

		Régions industrielles						Régions en voie de développement					Australie N. Zél. Afrique du Sud	Pays de l'Est	non spéci- fié
		Améri- que du Nord	Europe occidentale			Japon	Total	Améri- que latine	Asie mérid. et orient	Moyen Orient asia- tique	Afri- que	Total			
			Total	CEE	AELE										
Amérique du Nord	1960	6880	8720	4395	3540	1650	17250	3745	2305	530	530	7500	960	240	-
	1970	19730	17420	9520	6200	5400	42550	6200	4340	1390	1100	14080	2040	620	10
Europe occid.	1960	5190	29490	15535	11735	360	35040	2550	2560	1520	4190	11540	2350	2570	390
	1970	12910	92810	56690	29200	1710	107430	4490	3580	3370	6270	19080	4080	6520	950
dont CEE	1960	2545	18210	10250	6850	210	20965	1535	1145	820	2885	6645	610	1230	280
	1970	7360	63060	43300	15550	990	71410	2740	1910	1830	4230	11490	1650	3400	550
AELE	1960	2400	9870	4855	4155	130	12400	935	1370	645	1220	4625	1730	1030	75
	1970	4820	25910	11310	12040	650	31380	1450	1580	1400	1800	6770	2380	2270	320
Japon	1960	1230	475	175	230	-	1705	250	1305	140	220	1950	225	75	95
	1970	6580	2920	1300	1110	-	9500	930	4870	540	500	7070	1070	1040	640
Régions industr. total	1960	13300	38685	20305	15505	2010	53995	6545	6170	2190	4940	20990	3535	2885	485
	1970	39220	113150	67510	36510	7110	159480	11620	12790	5300	7870	40230	7190	8180	1600
Amérique latine	1960	3745	2720	1580	1030	240	6705	680	36	25	61	1540	31	305	30
	1970	4940	4990	3130	1395	1020	10950	1700	150	60	90	2970	40	1060	-
Asie mérid. et orient.	1960	1285	2065	845	1115	765	4115	135	2110	170	200	2650	350	470	85
	1970	3620	2700	1340	1195	2370	8690	140	3080	330	400	4060	440	960	40
Moyen- Orient asiatique	1960	440	2190	1280	760	295	2925	44	280	325	225	920	215	70	110
	1970	440	4730	2870	1485	2080	7250	170	670	620	400	1900	440	200	710
Afrique	1960	445	3590	2320	1170	76	4110	37	185	95	430	760	99	375	45
	1970	780	8660	5890	2295	620	10060	80	240	140	730	1290	200	910	240
Régions en voie de dév. total	1960	6440	11190	6225	4445	1405	19035	1050	2620	620	980	6190	745	1215	305
	1970	11080	21770	13490	6780	6210	39060	2200	4180	1150	1650	10590	1190	3130	1030
Australie, N. Zél. Afrique du Sud	1960	470	2000	680	1280	380	2850	27	230	49	220	620	205	140	105
	1970	1190	2790	970	1670	1620	5600	70	680	90	440	1560	440	270	130
Pays de l'Est	1960	100	2575	1065	1185	110	2785	230	610	140	280	1260	33	10830	110
	1970	300	6640	2990	2480	750	7690	1180	1380	890	1010	4480	60	19790	800
Total mondial	1960	20310	54450	28275	22415	3905	78665	7855	9630	3000	6420	29060	4520	15070	1005
	1970	51790	144350	84960	47440	15690	211830	15070	19030	7430	10970	56860	8880	31370	3560

Source : GATT. Le commerce international en 1970

A l'intérieur de ce tableau d'ensemble, on peut privilégier certaines relations.

On regardera d'abord le rythme de développement des échanges à l'intérieur des groupes régionaux. L'accord entre les Etats-Unis et le Canada pour l'industrie automobile permet dans une mesure de considérer l'Amérique du Nord comme une région, à côté de la Communauté Economique Européenne et de l'Association Européenne de Libre-Echange. Le tableau suivant fait ressortir l'accroissement du commerce à l'intérieur de chacun de ces groupes et de leur commerce avec l'extérieur, sur le fond de tableau que constituent les échanges mondiaux.

TABLEAU 3

LES GRANDS COURANTS D'EXPORTATION DES PAYS INDUSTRIALISES

(en millions de dollars f.o.b. et en pourcentages)

	Valeur 1968	Taux annuel d'accrois- sement 1960 - 1968	Ventilation par rapport à l'année précédente		
			1967	1968	1969
Exportations vers les zones industrielles	116,4	10,1	6,2	13,9	17,4
- Intra-CEE	28,9	13,8	5,5	18,0	27,2
- Intra-AELE	8,6	9,6	9,5	5,7	17,0
- Intra-Amérique du Nord	16,5	11,5	12,7	18,7	13,8
- Japon-Etats Unis	7,1	14,2	6,8	24,0	19,8
- Autres zones industr.	55,4	7,9	4,4	10,7	13,1
Exportations vers d'autres zones	44,9	6,2	3,6	9,9	11,0
- Zone d'échanges des pays de l'Est	6,3	10,6	7,3	5,5	10,3
- Australie, N. Zélande, Afrique du Sud	5,5	5,8	10,1	3,0	9,2
- Pays en voie de dévelop.	31,9	5,4	1,4	12,0	10,9
<u>Exportations totales</u>	161,3	8,9	5,5	12,7	15,6

Source : GATT, International Trade 1969

Une autre mise en évidence est celle des rapports entre les pays en examen eux-mêmes. Ils peuvent être mis sous forme de matrices. Il apparaît alors que la Communauté européenne constitue le principal partenaire des Etats-Unis, hors le cas exceptionnel du Canada; elle est déficitaire dans le commerce bilatéral; seule l'Allemagne dans la Communauté exporte vers l'Amérique autant qu'elle en importe. Les échanges avec la Grande-Bretagne, malgré la division de l'Europe en deux groupements, n'ont pas laissé de se développer, mais elle demeure pour chacun des pays de la Communauté un fournisseur ou un client beaucoup moins important, par rapport aux partenaires dans le Marché Commun, que sa taille ne lui en donnerait la chance. On est frappé par l'extraordinaire disproportion entre les Etats-Unis et l'Europe dans les relations avec le Japon : celles de l'Amérique, dont le commerce extérieur global est inférieur à celui de la Communauté, apparaissent cinq fois plus intenses et contribuent très directement d'ailleurs à la diminution ou même à la disparition de l'excédent communautaire.

Tableau 4

## MATRICE DES ECHANGES EN 1970 EN MILLIONS DE DOLLARS (exp FOB)

avec Commerce de	CEE	Allemagne	France	Royaume Uni	AELE	Etats- Unis	Canada	Japon	Monde
CEE	(43282,8)	13230,0	9387,6	3688,8	15549,6	6634,8	728,4	986,4	88678,8
Allemagne	13726,7	-	4228,7	1215,9	8128,8	3123,7	322,6	534,8	34188,6
France	8664,7	3689,2	-	729,1	2444,2	955,1	155,9	153,8	17939,6
Royaume-Uni	4209,2	1206,9	814,2	-	3063,9	2258,2	691,7	354,8	19350,6
AELE	11307,6	4598,4	1936,8	3049,2	(12032,4)	3838,8	978,0	656,4	43123,2
Etats-Unis	8423,3	2740,2	1484,3	2536,8	4505,8	-	9083,9	4651,9	43226,4
Canada	1153,4	371,6	150,1	1432,1	1735,7	10539,5	-	760,2	16134,5
Japon	1303,2	550,2	127,3	479,9	1111,7	6015,0	563,3	-	19317,7
Monde Importations	88617,6 (CAF)	29814,0 (CAF)	19118,9 (CAF)	21723,5 (CAF)	51019,2 (CAF)	39963,2 (FOB)	13307,5 (FOB)	18881,2 (CAF)	

IV/2/10

Source : O.C.D.E. Statistiques du Commerce Extérieur

Les pays de la Communauté représentent de loin la plus grande puissance commerciale du monde; et même en excluant les échanges entre eux, ils ont, pris ensemble, dépassé les Etats-Unis. Il y a au contraire un ralentissement relatif des exportations américaines. Et les exportations britanniques ne se sont accrues en valeur que de 70% en dix ans.

TABLEAU 5

INDICE DE PERFORMANCE DES EXPORTATIONS

	Intra	C E E Extra	Ensemble	Grande- Bretagne	U.S.A.	Japon	Monde
<u>Exportations; montant en millions de dollars</u>							
1961	11893	20428	32321	10754	20629	4240	133850
1969	30460	39236	69696	17515	37988	16042	269900
<u>Indices 1969 (1961 = 100)</u>							
1969	256	192	216	163	184	378	202
<u>Indices de performance (Indice national : indice monde)</u>							
1969	127	95	107	81	91	187	100

Source : O.C.D.E. Statistiques du Commerce Extérieur

Cette analyse peut être recoupée par la variation de la part de chaque pays ou ensemble de pays dans les exportations totales. On met ainsi dramatiquement en évidence l'augmentation très rapide de la part du Japon, la baisse de celle de la Grande-Bretagne.

Tableau 6

EVOLUTION DE LA PART DE CHAQUE PAYS  
DANS LES EXPORTATIONS TOTALES

	1959	1964	1969
Allemagne	8,5	9,4	12,0
France	4,8	5,2	6,1
Italie	2,5	3,4	4,8
Pays-Bas	3,1	3,4	4,1
UEBL	2,8	3,2	4,2
CEE	21,9	24,6	31,2
Royaume Uni	8,4	7,1	7,0
AELE	14,8	13,9	14,7
Etats-Unis	15,1	15,0	15,4
Canada	4,6	4,5	5,7
Japon	3,0	nd	6,6
Monde (a)	100	100	100

(a) Pays du bloc oriental exclus

Source : O.S.C.E. Statistiques de base

Sans doute faudra-t-il considérer la composition de ce que les pays ont à offrir, ou l'évolution de leurs prix. Mais on est frappé de voir la différence dans l'orientation géographique des exportations suivant les pays. La matrice résumée du commerce mondial fait déjà apparaître la montée de la Communauté européenne par rapport à l'Amérique du Nord sur le marché de l'Amérique latine, sa part dominante en Afrique et au Moyen-Orient, l'accroissement de ses ventes sur le marché des pays de l'Est, où l'Amérique du Nord souffre d'inhibition. En Asie au contraire, l'Amérique continue à l'emporter sur l'Europe occidentale prise ensemble; elle y exporte deux fois plus que la Communauté. Mais c'est là, comme il faut s'y attendre, que se situe la montée la plus spectaculaire des exportations japonaises. Encore que naturellement il n'y ait pas équilibre dans les relations bilatérales d'achats et de ventes, on découvre cependant une correspondance dans le rang qu'occupe chaque région pour chaque autre à titre de fournisseur et de client. Le tableau suivant présente le rang de chaque région pour chaque autre comme acheteur d'un côté, comme vendeur de l'autre.

TABLEAU 7

## RANG DE CHAQUE PAYS PAR RAPPORT A L'AUTRE (1969)

	Allemagne		France		Italie		Pays-Bas		Belg/Lux.		R. Uni		E. Unis		Japon	
	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.
Allemagne	-	-	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2	3	4	8	12
France	1	1	-	-	2	2	4	3	2	2	7	6	6	7	-	-
Italie	4	4	3	3	-	-	6	5	6	5	11	12	5	6	-	-
Pays-Bas	3	2	5	4	5	4	-	-	3	3	4	10	6	5	-	-
Belg/Lux.	5	4	2	2	6	6	2	2	-	-	12	11	7	7	-	-
R. Uni	5	6	5	6	4	7	5	4	5	6	-	-	4	3	12	13
Etats-Unis	2	3	4	5	3	3	3	6	4	4	1	1	-	-	1	1
Japon	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	-	-

Source : dérivé de O.C.D.E. Statistiques du Commerce Extérieur

Cette corrélation s'explique de moins en moins par les accords bilatéraux, sauf dans les relations avec les pays de l'Est. Mais elle met en évidence l'influence des réseaux commerciaux et des relations traditionnelles. C'est dire le rôle que jouent les agents sur place, ceux qui sont envoyés par des entreprises, les maisons spécialisées dans le commerce international, enfin les organisations de distribution. Les courants ne s'établissent pas avec une parfaite fluidité. L'action commerciale est essentielle. Les mêmes agents s'efforcent naturellement de provoquer des échanges dans les deux sens. Telle est l'une des explications de ce double phénomène : malgré la multiplicité des échanges et la convertibilité d'une grande part des monnaies, la répartition internationale des marchés est loin d'être homogène, et il y a une tendance approximative à des équilibres bilatéraux.

Si l'on entre davantage dans le détail, on découvre aussi dans cette orientation géographique des exportations une des raisons clés qui expliquent les écarts de performance globale. Ainsi la Grande-Bretagne a longtemps concentré sur le Commonwealth l'essentiel de ses réseaux commerciaux; que ce marché d'importation soit relativement peu dynamique, il y aurait là une source de retard dans l'expansion des exportations globales anglaises. Quand en outre le Commonwealth réduit les préférences qu'il accordait à la Grande-Bretagne, ou que tout simplement les générations nouvelles n'éprouvent pas les mêmes sentiments de fidélité et d'obligation morale que leurs pères, ces marchés peuvent être progressivement perdus au bénéfice de concurrents moins coûteux ou plus agressifs. Il est donc du plus haut intérêt de considérer la croissance des importations globales dans chaque région, et la part de chacun des principaux fournisseurs dans ce total. C'est ce que s'efforce de montrer le tableau ci-après.

TABLEAU 8.

PART DES PRINCIPAUX FOURNISSEURS DANS LES IMPORTATIONS DE CHAQUE PAYS (1969)

(en % des importations totales)

	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belg/Lux.	R. Uni	E.Unis	Japon
<u>CEE</u>	<u>43,5</u>	<u>49,8</u>	<u>38,8</u>	<u>56,9</u>	<u>57,5</u>	<u>19,4</u>	<u>16,0</u>	<u>5,6</u>
Allemagne	-	22,2	18,8	26,5	23,2	5,6	7,2	3,0
France	13,0	-	12,4	7,8	15,9	3,9	2,3	1,0
Italie	9,7	10,0	-	4,6	4,1	2,7	3,3	0,6
Pays-Bas	11,6	6,3	4,0	-	14,3	4,9	1,3	0,6
Belgique/Lux.	9,2	11,3	3,6	18,0	-	2,3	1,9	0,4
<u>ASLE</u>	<u>15,3</u>	<u>11,7</u>	<u>11,7</u>	<u>12,3</u>	<u>12,5</u>	<u>15,0</u>	<u>9,8</u>	<u>4,2</u>
Royaume-Uni	4,0	4,6	4,0	5,7	7,0	-	5,9	2,2
Etats-Unis	<u>10,5</u>	<u>8,4</u>	<u>11,4</u>	<u>9,7</u>	<u>7,7</u>	<u>13,5</u>	-	<u>27,2</u>
Canada	<u>1,3</u>	<u>0,8</u>	<u>1,1</u>	<u>0,9</u>	<u>1,1</u>	<u>6,1</u>	<u>24,8</u>	<u>4,7</u>
Japon	<u>1,6</u>	<u>1,0</u>	<u>1,0</u>	<u>1,0</u>	<u>0,9</u>	<u>1,3</u>	<u>13,5</u>	-
Autres p. dév.	<u>4,2</u>	<u>3,9</u>	<u>3,7</u>	<u>4,3</u>	<u>3,0</u>	<u>14,8</u>	<u>9,0</u>	<u>11,4</u>
Pays de l'Est	<u>4,1</u>	<u>3,1</u>	<u>6,2</u>	<u>2,3</u>	<u>1,7</u>	<u>6,1</u>	<u>0,5</u>	<u>5,7</u>
<u>Pays en dévelop.</u>	<u>18,5</u>	<u>21,5</u>	<u>26,1</u>	<u>12,6</u>	<u>15,6</u>	<u>23,8</u>	<u>26,4</u>	<u>41,2</u>
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : dérivé de O.C.D.E. Statistiques du Commerce Extérieur

Dans ces conditions on voit que les exportations d'un pays ont des chances de se développer d'autant plus qu'elles sont davantage réparties, c'est-à-dire qu'elles peuvent mieux profiter des marchés en croissance. A l'intérieur même de la Communauté, on note la différence entre le Benelux et les trois plus grands quant à la part des exportations à l'intérieur et à l'extérieur de la Communauté : pour le premier groupe, il y a une concentration très considérable sur le Marché Commun. Mais on note aussi les différences très nettes entre l'Allemagne et la France, l'Italie se situant à mi-chemin : la première est présente de façon très substantielle sur presque tous les marchés extérieurs, la seconde concentre l'essentiel de ses ventes sur un petit nombre de pays.

Le tableau ci-après présente, pour les différents pays en examen et pour l'année 1969, le pourcentage que représentent les pays constituant l'essentiel des débouchés.

TABLEAU 9

## PART DES PRINCIPAUX DEBOUCHES DANS LES EXPORTATIONS DE CHAQUE PAYS (1969)

(en % des exportations totales)

	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belg/Lux.	R. Uni	E. Unis	Japon
CEE	<u>39,9</u>	<u>47,6</u>	<u>42,6</u>	<u>60,3</u>	<u>67,5</u>	<u>20,8</u>	<u>15,9</u>	<u>6,1</u>
Allemagne	-	20,4	19,7	29,8	22,9	5,7	5,6	2,5
France	13,3	-	14,5	11,6	21,0	4,2	3,2	0,8
Italie	8,2	10,3	-	4,9	4,3	2,9	3,3	0,9
Pays-Bas	10,2	6,1	4,5	-	19,3	4,0	3,8	1,1
Belgique/Lux.	8,2	10,8	3,9	14,0	-	4,0	2,5	0,8
AELE	<u>23,6</u>	<u>13,7</u>	<u>13,6</u>	<u>16,6</u>	<u>11,3</u>	<u>14,7</u>	<u>10,6</u>	<u>4,7</u>
Royaume Uni	4,0	4,2	3,6	17,6	4,1	-	6,2	2,2
Etats-Unis	<u>9,4</u>	<u>5,4</u>	<u>10,9</u>	<u>4,5</u>	<u>6,9</u>	<u>12,4</u>	-	<u>31,3</u>
Canada	<u>1,1</u>	<u>1,0</u>	<u>1,0</u>	<u>0,7</u>	<u>0,6</u>	<u>4,2</u>	<u>24,0</u>	<u>3,0</u>
Japon	<u>1,4</u>	<u>0,8</u>	<u>0,7</u>	<u>0,7</u>	<u>0,7</u>	<u>1,8</u>	<u>9,2</u>	-
Autres p. dév.	<u>6,1</u>	<u>5,0</u>	<u>5,9</u>	<u>3,5</u>	<u>2,9</u>	<u>17,9</u>	<u>9,8</u>	<u>7,4</u>
Pays de l'Est	<u>4,5</u>	<u>4,1</u>	<u>6,1</u>	<u>2,5</u>	<u>1,6</u>	<u>3,9</u>	<u>0,7</u>	<u>4,8</u>
Pays en dévelop.	<u>14,0</u>	<u>22,4</u>	<u>19,2</u>	<u>11,2</u>	<u>8,5</u>	<u>24,3</u>	<u>29,8</u>	<u>42,7</u>
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : dérivé de O.C.D.E. Statistiques du Commerce Extérieur

A partir de ce tableau, il est facile de calculer le nombre de pays qui sont nécessaires à un pays donné pour représenter par exemple 50% de ses débouchés. En ce qui concerne les membres de la Communauté, on fera le calcul séparément pour les ventes totales et pour les exportations extérieures au Marché Commun. Cette présentation constitue sous une forme simple un coefficient de concentration géographique des exportations. Plus la part d'un nombre réduit de pays est importante, plus les exportations ont de chance d'être limitées par rapport à la production interne.

TABLEAU 10

DEGRE DE CONCENTRATION DES EXPORTATIONS  
PAYS AVEC LESQUELS LE PAYS CITE A REALISE AU MOINS  
50 % DE SES EXPORTATIONS EN 1969

	Nombre de pays		% des exportations	
	Total	Extra CEE	Total	Extra CEE
Allemagne	6	17	55,0	50,2
Franco	5	10	53,0	50,2
Italie	5	18	54,2	50,5
Pays-Bas	3	13	55,4	50,6
Belgique/Luxembourg	3	17	63,2	50,2
Royaume-Uni	11	-	51,6	-
Etats-Unis	6	-	51,9	-
Japon	6	-	50,0	-

Source : dérivé de O.C.D.E. Statistiques du Commerce Extérieur

Au contraire, la pénétration sur un plus grand nombre de marchés met en évidence la vigueur des efforts de promotion, l'efficacité du marketing. On signalera à cet égard le rôle particulier que jouent les banques allemandes, par la multiplicité de leurs installations, la régularité des informations qu'elles fournissent, l'importance des contacts qu'elles établissent au bénéfice de leurs clients. Et il faut souligner la fonction de ces organisations japonaises, qui n'ont pas d'équivalent dans le monde : les "General Trading Companies". Elles jouent un rôle sur le marché intérieur, mais elles ont surtout développé une activité décisive dans le commerce international. En un sens, elles apparaissent comme une survivance d'une longue histoire : on peut y retrouver l'image du capitalisme commercial qui a précédé le capitalisme industriel, et où les marchands finançaient la production. Surtout, elles se sont constituées au sein de ces énormes concentrations qu'étaient les "Zaibatsu"; quand les Américains les ont dissous, il n'est demeuré que des liaisons plus lâches, essentiellement autour d'une banque, mais aussi d'une société commerciale. Ces sociétés sont très nombreuses, plusieurs milliers, mais l'essentiel du commerce international est constitué par environ dix d'entre elles. Elles recrutent les meilleurs parmi les diplômés des universités; elles assurent une gamme extraordinairement étendue de services, prospection, contacts, négociation, expédition, paiements, crédit, et même financement de nouvelles formes de recherche ou de production. Encore que les grandes industries développent leurs ventes directes, il y a à travers les sociétés commerciales japonaises un moyen efficace de rationaliser les contacts avec le dehors et de les rendre plus multiples et plus permanents. Il y a surtout un instrument efficace pour rassembler, adapter, exporter les productions d'une masse de petites entreprises familiales, qui n'auraient jamais par elles-mêmes un accès direct aux marchés du monde.

#### B. Volume et valeur

Cette évolution des relations commerciales et des parts de

IV/2/24

chaque pays dans le commerce mondial doit être reprise en essayant de mettre à part l'effet des prix. On souhaiterait pouvoir se contenter d'un tableau aussi simple que celui qui est publié par le G.A.T.T.

TABLEAU 11

VALEUR TOTALE, VALEUR MOYENNE ET VOLUME DES EXPORTATIONS MONDIALES  
1961 - 1969

	1961	1963	1966	1968	1969
Valeur (en millions de dollars)	133,9	153,9	203,4	238,8	272,0
- Produits primaires	58,0	65,0	77,6	84,5	91,5
- Produits manufacturés	73,1	85,9	122,0	150,4	175,0
Valeur moyenne (1960 = 100)	99,0	100,0	106,0	104,0	108,0
- Produits primaires	98,0	100,0	102,0	100,0	104,0
- Produits manufacturés	101,0	101,0	107,0	107,0	112,0
Volume (1960 = 100)	106,0	120,0	150,0	180,0	197,0
- Produits primaires	105,0	116,0	135,0	150,0	157,0
- Produits manufacturés	105,0	123,0	163,0	202,0	224,0

Source : GATT International Trade 1969

Il passe de la valeur au volume par l'intermédiaire des valeurs moyennes. Du coup on peut s'imaginer avoir réparé l'accroissement des échanges en termes réels, et la relation des prix entre produits primaires et produits manufacturés qui constitue la base des termes de l'échange. Car, suivant que les pays sont plus ou moins importateurs de produits primaires, suivant que leurs exportations sont davantage composées de produits primaires ou de produits manufacturés, le changement dans les relations des prix constitue une augmentation ou une diminution de leur revenu réel. En d'autres termes ils sont amenés à se priver par l'exportation de ressources d'autant plus importantes que les prix de ce qu'ils exportent montent moins que pour ce qu'ils importent.

Mais la très grande difficulté est que les valeurs moyennes à l'importation et à l'exportation constituent une notion trompeuse. Elles sont obtenues en classant les produits par catégories, et en divisant le total des recettes ou des paiements par le nombre d'unités. Il en résulte à l'évidence que si la dimension ou la qualité des produits est accrue, la valeur moyenne s'accroît. Il en résulte aussi que si, pour un produit, un pays s'exclut lui-même de l'exportation parce que ses prix ont davantage monté que les autres, cette hausse n'est pas reflétée dans les valeurs moyennes.

On constate avec stupeur que seuls deux pays au monde, l'Allemagne et le Japon, calculent un indice de prix à l'exportation et à l'importation suivant les mêmes principes que les indices de prix internes. En d'autres termes les biens dont les prix sont calculés restent ceux de la période de base. Si les prix de certains d'entre eux s'élèvent, et même si de la sorte leur part se réduit, cette hausse est reflétée dans l'indice.

Ainsi, au plan international on ne peut trouver des bases comparables qu'en recourant aux indices de valeur moyenne. Le Japon et l'Allemagne les calculent aussi. Il est immédiatement révélateur de constater la profonde divergence entre les deux séries.

Tableau 12

- COMPARAISON DES INDICES DE VALEUR MOYENNE ET DES -  
INDICES DE PRIX A L'IMPORTATION ET A L'EXPORTATION  
EN ALLEMAGNE ET AU JAPON

---

	Allemagne - 1962 = 100				Japon - 1965 = 100			
	Ind. de Val. Moyenne à l'Imp.	Ind. de Prix à l'Imp.	Ind. de Val. Moyenne à l'Exp.	Ind. de Prix à l'Exp.	Ind. de Val. Moyenne à l'Imp.	Ind. de Prix à l'Imp.	Ind. de Val. Moyenne à l'Exp.	Ind. de Prix à l'Exp.
	<u>a</u>	<u>b</u>	<u>c</u>	<u>d</u>	<u>a</u>	<u>b</u>	<u>c</u>	<u>d</u>
1963	99	102,0	100	100,1	95,6	101,2	102,5	99,2
1964	99	103,7	100	102,5	97,9	102,6	101,3	100,6
1965	102	106,3	102	104,8	100,0	100,0	100,0	100,0
1966	103	108,2	103	107,0	100,7	102,1	100,1	100,1
1967	102	105,9	102	106,9	100,4	101,0	103,2	100,5
1968	100	105,4	101	105,8	99,0	101,5	103,3	101,0
1969				111,3				

Sources : Japan Statistical Year-book 1969.  
Allemagne Statistisches Jahrbuch 1970 (P434)

Les séries allemandes font apparaître une stabilité presque parfaite dans les valeurs moyennes, une hausse substantielle des prix représentés par l'indice. Les séries japonaises marquent au contraire une stabilité presque parfaite dans les indices de prix, une forte baisse des valeurs moyennes après 1957, une remontée à l'importation à partir de 1965 et à l'exportation seulement à partir de 1968.

C'est dire qu'on sait au total peu de chose sur l'évolution réelle des prix dans le commerce international. Une bonne partie des considérations si fréquemment émises sur l'évolution des termes de l'échange repose sur des chiffres incertains. Etant donné la méthode de calcul des valeurs moyennes, on ne s'étonnera pas au surplus des oscillations très rapides qui peuvent apparaître : pour les pays de la Communauté, les termes de l'échange montent ou descendent de mois en mois. Les chiffres suivants décomposés par courtes périodes sont assez révélateurs.

TABLERAU 13TERMES DE L'ECCHANGE

(1960 = 100)

	CFM	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique Luxembourg
1958	98	97	99	97	99	100
1961	101	105	97	98	101	97
1962	103	106	103	99	103	98
1963	103	108	102	101	103	98
1964	104	108	105	98	103	98
1965	103	107	104	96	104	99
1966	103	107	106	93	103	101
1967	103	107	105	93	103	101
1968	104	108	107	91	105	100
1969		107	107		104	103
1968 I	103	107	106	93	104	101
II	102	107		91	105	101
III	103	109	107	89	104	100
IV	104	107	109	92	106	99
1969 I		107	109		104	99
II		105	110		104	101
III		107	105		104	104
IV		110	104		102	107
1969 S		106	106		104	104
O		107	104		103	104
N		110	102		103	106
D		112	107		102	110
1970 J		109	100		99	103
F		111	105		100	
M			104		100	

Source : O.S.C.E.

Aurait-on des indices de prix relatifs au commerce extérieur pour tous les pays, il n'en résulterait pas des comparaisons immédiatement valables. Car la pondération de l'indice, c'est-à-dire la composition des importations et des exportations dans la période de base, varie de pays à pays. Un des grands spécialistes des problèmes de prix; Irving Kravis, avec la collaboration de Robert Lipsay, a entrepris pour le National Bureau of Economic Research, et sous le titre "Price competitiveness in world trade", un travail de pionnier. Il s'est assigné une double tâche. D'une part il s'efforce de repérer les prix d'offre dans les transactions effectives. De la sorte, non seulement les produits standards vendus, mais les prix de travaux ou de fournitures sur devis, proposés dans les adjudications nationales ou internationales, doivent pouvoir être pris en compte. Surtout Kravis écarte les valeurs moyennes aussi bien que les indices nationaux; il prend pour pondération uniforme la part de chaque type de produits ou de fournitures dans l'ensemble du commerce mondial. Dans la pratique, il doit ne retenir que les principaux pays exportateurs, mais qui représentent de 80 à 90% du total. Cet énorme travail se rapporte à une période déjà un peu reculée. Et comme il entend essentiellement proposer et éprouver une méthode, il n'a pu être approfondi que pour un petit nombre de branches.

Cette étude nécessairement laborieuse, mais rigoureuse, comporte des corrections pour tenir compte des différences de qualité, et des ajustements en fonction de l'intervalle entre la commande et la livraison. Elle permet de calculer deux sortes de relations : d'une part, à chaque moment, les prix des principaux concurrents rapportés aux prix américains; d'autre part, les rapports entre indices, dont l'évolution donne une mesure du changement dans la capacité concurrentielle. Ces deux sortes de mesures répondent à deux interprétations de la théorie des parités de pouvoir d'achat par laquelle on a longtemps essayé d'expliquer le niveau ou les variations du change. La première répond aux parités absolues, en donnant les rapports de prix au cours d'une période donnée; la

deuxième évoque les changements relatifs, à partir d'une année où, compte tenu de tous les autres éléments qui déterminent les échanges, et des autres postes de la balance des paiements, une situation apparaît équilibrée.

Au rebours des allégations plus superficielles, cette enquête approfondie donnait à penser, sur les produits soumis à l'examen, et qui sont essentiellement l'acier, les machines, le matériel de transport et les textiles, que pour la période 1960-1964 les prix américains étaient plus élevés, mais que l'indice de capacité concurrentielle américain ne s'était pas détérioré.

La première conclusion est compréhensible. L'Amérique est plus chère sur les produits classiques, sans s'interdire pour autant des excédents, qui sans doute vont en diminuant, de sa balance commerciale : c'est qu'elle dispose d'une sorte de monopole sur les produits les plus avancés. La deuxième conclusion différait de ce que donnaient les chiffres habituellement utilisés. Les variations de prix à l'exportation sont restées généralement parallèles entre les différents pays, sans perte de compétitivité de part ou d'autre. Dans la mesure où joue la concurrence, la vraisemblance est évidemment dans ce sens. Quand de très grands décalages se produisent dans l'évolution des prix, ils finissent par être corrigés à travers un ajustement, dans un sens ou dans un autre, des parités monétaires.

Cette sorte d'analyse devra à l'évidence être reprise par les organisations internationales, qui seules ont les moyens de l'étendre à l'ensemble des pays ou à l'ensemble des produits.

On voit dès lors à quel point les généralisations concernant les rapport de prix entre produits primaires et produits manufacturés sont hasardeuses. Il faut donc regarder séparément, dans le commerce international, l'évolution des prix des produits primaires et celle des produits manufacturés. Le rapport entre les

deux influence naturellement l'avenir des pays en développement, et du même coup les marchés qu'y peuvent trouver les pays industrialisés. En outre la concurrence entre les pays industrialisés est affectée par la variation des prix sur les produits primaires eux-mêmes, pour autant qu'ils dépendent dans une mesure inégale des approvisionnements importés.

Au cours des dernières années, on découvre une très grande dispersion dans la variation des prix. Ce sont ceux des produits alimentaires qui s'élèvent le moins, et même ceux des céréales s'abaissent. Ce n'est pas à dire que les revenus des producteurs aient nécessairement diminué, car l'agriculture en général, la production céréalière en particulier, ont présenté les augmentations de rendement les plus spectaculaires. Et les pays sous-développés ont plus bénéficié que souffert de ces variations, car en matière de céréales, le riz mis à part, ils sont plus acheteurs que vendeurs. Le thé, le cacao et le sucre ont vu au contraire leurs prix monter, les corps gras ont subi une baisse légère, puis une remontée substantielle, mais ont montré une relative stabilité.

Quant aux matières premières, la baisse affecte les fibres naturelles et en particulier la laine. Encore une fois, ce sont plutôt les pays développés, comme l'Australie et la Nouvelle-Zélande, qui font les frais de cette évolution. Du côté des minerais, la hausse est forte et continue : en particulier elle est massive sur les métaux non ferreux. En fin de compte, la tendance ne s'est pas révélée défavorable aux produits primaires pris ensemble.

On connaît les thèses qui font de la détérioration des termes de l'échange au détriment des producteurs primaires une sorte de loi naturelle et une tendance inévitable à long terme. L'argument est essentiellement que les produits manufacturés relèvent largement d'une fixation monopolistique des prix, qui montent à mesure de

l'augmentation des coûts de production. En d'autres termes, ils répercutent à plein des hausses de salaires qui absorbent ou dépassent les progrès de la productivité. Au contraire, les producteurs primaires seraient en concurrence, et la hausse de la productivité n'aboutirait pour eux qu'à la baisse des prix.

A considérer les structures des marchés d'un regard plus réaliste, on doit reconnaître l'influence des grandes sociétés internationales dans l'exploitation des matières premières. Et par conséquent on ne peut mettre en évidence cette lutte inégale entre secteurs concurrentiels et secteurs en monopole. Et ce qui est en train de se passer pour le pétrole, où les pays producteurs s'organisent vigoureusement pour tirer le plus grand parti de l'augmentation explosive de la demande, pourrait bien faire précédent.

Il importe donc davantage de considérer l'interaction entre l'allure de la production industrielle et le marché des matières premières. Car elle explique aussi bien les fluctuations à court terme que les tendances à long terme.

Le charbon fournit un exemple et permet une généralisation. A taux d'activité industrielle constant, il y a chaque année une baisse de la demande. Même en laissant à part le passage progressif à d'autres formes d'énergie, les économies dans l'utilisation, sous l'effet du progrès technique, suffisent à expliquer ce déclin. Il n'y a donc demande constante de combustible que moyennant une activité industrielle, non pas seulement élevée, mais croissante. Si cette croissance de l'industrie s'accélère, on passe brusquement de la pléthore à la pénurie. C'est que les élasticités de production sont extrêmement inégales dans l'industrie extractive et dans l'industrie manufacturière. Il est relativement facile de comprimer ou d'accroître la production de l'industrie en variant l'emploi, les horaires, l'utilisation de la capacité, et il y a

toujours des réserves de productivité. Il est au contraire aussi long de diminuer la production que de l'accroître dans certaines conditions d'exploitation de l'industrie extractive. De la sorte, une augmentation de la demande industrielle, dès qu'elle dépasse le point nécessaire pour maintenir la demande, provoque une tension sur les approvisionnements. Quand avec retard les approvisionnements s'ajustent à la demande accrue, le phénomène se renverse, à moins que la croissance de l'industrie se poursuive sur sa lancée.

Bien que l'extraction du pétrole soit beaucoup plus flexible que celle du charbon, surtout à grande profondeur, la crise récente fait encore apparaître les limites à l'élasticité de production. Sans doute l'exploitation pourrait-elle être freinée en cas de baisse de la demande; mais la tendance à long terme fait beaucoup plus que compenser les ralentissements à court terme. En outre, les pays producteurs s'insurgeraient; ainsi la difficulté serait plus politique que technique. Malgré les énormes découvertes et l'ampleur des moyens mis en oeuvre, il faut en tout cas du temps pour accroître la production.

Ainsi, en ce qui concerne les matières premières, on peut généraliser l'idée que suggère le marché du charbon. La pénurie ou au contraire la crise dépend non du niveau de la production industrielle, mais de sa pente; et par conséquent la stabilité sur le marché des matières premières est fonction au premier chef de la stabilité dans la croissance de l'industrie.

Du côté des produits exportés par les pays industriels, il faut rendre compte d'un paradoxe. L'exemple du Japon en fournit l'illustration la plus frappante. Ses prix d'exportation sont restés stables, ils ont même baissé malgré un taux d'inflation qui n'a pas cessé d'être au moins égal à 5% par an.

Mais tout d'abord, ce taux de hausse se calcule au niveau des

prix à la consommation. Or le soutien des prix agricoles influence considérablement les budgets familiaux. Par ailleurs, le renchérissement des services, en particulier dans la distribution, introduit un écart entre les prix à la production et les prix à la consommation. Or l'exportation intervient au niveau de la production ou du commerce de gros. C'est dire qu'il faut comparer les prix des produits industriels à l'exportation avec les prix à la production dans l'industrie. Dans tous les pays, ils sont restés relativement stables jusqu'à une date récente : car l'industrie est le secteur où les progrès de productivité sont les plus rapides et, par conséquent, absorbent le mieux la hausse des salaires. Il est même possible d'aller au delà. Soit spontanément, soit par une politique délibérée, chaque pays est amené à vendre les produits industriels sur lesquels ses progrès de productivité sont les plus rapides. Sans même avoir à soupçonner le jeu d'un dumping, on peut attribuer à la composition particulière de l'exportation une évolution de prix qui diverge de celle des prix dans leur ensemble, et même de ceux de l'industrie.

Pour le Japon et pour l'Allemagne, qui seuls ont des indices de prix à l'exportation, on comparera l'évolution des prix au détail, des prix à la production dans l'industrie, des prix d'exportation industriels, qui dans le cas allemand subissent les à-coups des réévaluations du mark.

TABLEAU 14ALLEMAGNE

INDICES DES PRIX AU DETAIL, DES PRIX A LA  
PRODUCTION DANS L'INDUSTRIE ET DES PRIX A L'EXPORTATION  
DES PRODUITS INDUSTRIELS (1962 = 100)

	Prix au détail	Prix à la pro- duction dans l'industrie	Prix à l'expor- tation des pro- duits industriels
1963	101,5	100,5	100,1
1964	102,6	101,6	102,5
1965	104,6	104,0	104,8
1966	106,7	105,8	106,9
1967	107,2	104,9	106,9
1968	107,2	99,3 <sup>(1)</sup>	105,8
1969	108,7	101,5 <sup>(1)</sup>	111,3

(1) prix hors taxes

Source : Statistisches Jahrbuch

TABLEAU 15JAPON

INDICES DES PRIX AU DETAIL, DES PRIX A LA  
PRODUCTION DANS L'INDUSTRIE ET DES PRIX A L'EXPORTATION  
DES PRODUITS INDUSTRIELS (1965 = 100)

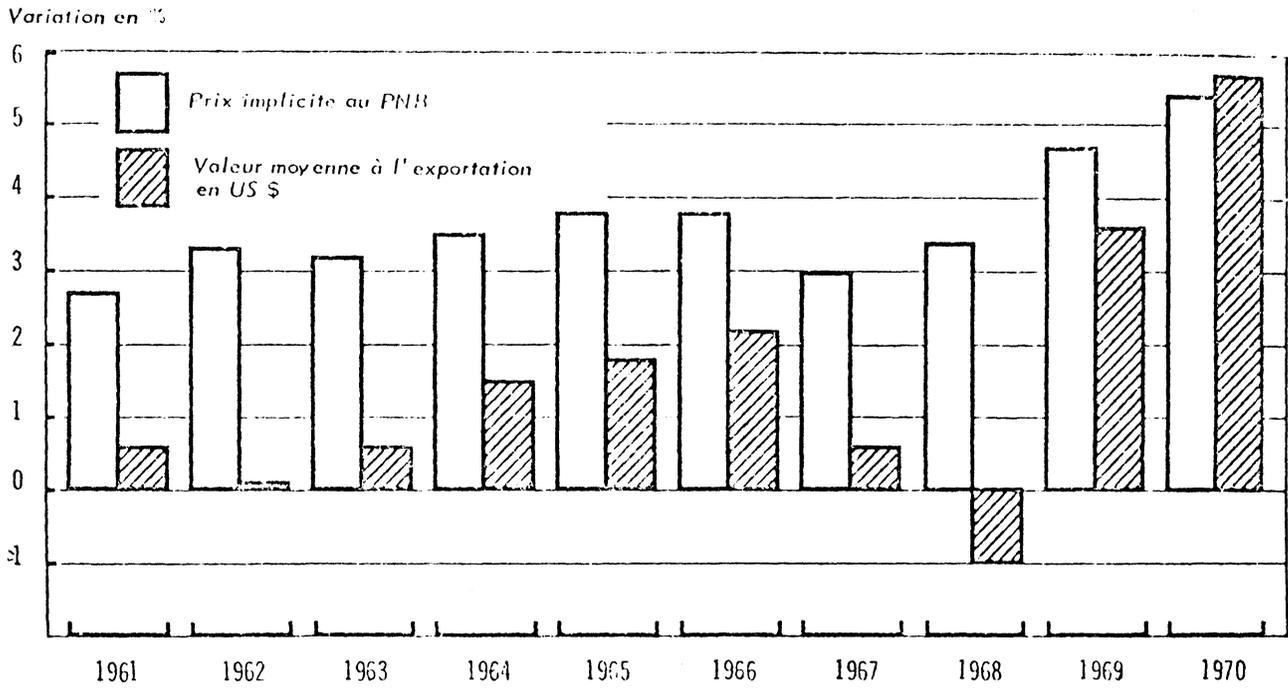
	Prix au détail	Prix à la produc- tion des produits manufacturés (1967 = 100)	Prix à l'expor- tation (1)
1963	93,4	-	99,2
1964	95,2	-	100,6
1965	100,0	-	100,0
1966	102,3	-	100,1
1967	105,5	100,0	100,5
1968	108,2	100,2	101,5
1969		101,7	

(1) Tous produits

Source : Japan Statistical Yearbook 1969

Si l'on veut généraliser les comparaisons, on est ramené au plus petit commun dénominateur, c'est-à-dire à ce qui se calcule dans tous les pays, les valeurs moyennes à l'exportation. Pour imparfait que soit cet instrument, il ferait apparaître un tournant dans les deux ou trois dernières années. Les prix à l'exportation dans l'industrie se sont départis de leur stabilité de longue durée, ils participent aux mouvements d'une inflation qui s'accélère.

Tableau 16

PAYS DE L'O.C.D.E.PRIX A L'EXPORTATION ET PRIX INTERIEURS (1)

(1) Pondérés en fonction de la part de chaque pays dans les exportations de l'ensemble des pays de l'O.C.D.E.

Source : O.C.D.E. Inflation le problème actuel, décembre 1970

Les indications les plus récentes donnent cependant à penser que ce changement peut être de courte durée. La stabilité des prix industriels à l'exportation n'est pas parfaitement rétablie, mais le rythme de hausse se ralentit. Et il n'est pas absurde d'imaginer, étant donné l'importance de l'Allemagne sur ce marché, que la réévaluation de 1969, plutôt que de forcer les producteurs allemands à réduire leurs prix, a entraîné un mouvement de hausse temporaire sur les ventes internationales des produits de l'industrie. Cette analyse d'ensemble sur les conditions de formation et d'évolution des prix permet d'analyser les effets différentiels qui s'exercent suivant la structure des importations et des exportations pour chacun des pays en cause.

C. Structure des importations et mesure de la protection

On présentera dans un cadre uniforme, et dans un tableau aussi rassemblé que possible, la structure des importations des pays en examen.

TABLEAU 17

## STRUCTURE DES IMPORTATIONS 1969

(en milliards de dollars)

	Produits alimen- taires boissons et tabac	Matières premières dont Textiles Minerais	Energie dont Pétrole	Produits chimi- ques	Demi- produits	Produits finis Equipe- ment et transport	Consom- mation	Total			
Allemagne	4,3	3,6	0,30	0,41	2,2	2,02	1,6	6,3	3,9	3,0	24,9
France	2,3	2,0	0,48	0,29	2,0	1,59	1,4	3,8	4,2	1,5	17,2
Italie	2,3	2,3	0,54	0,45	1,8	1,65	1,0	2,2	2,4	0,5	12,5
Pays-Bas	1,5	1,1	0,13	0,15	1,1	0,94	0,9	2,5	2,6	1,2	11,0
Belgique	1,1	1,3	0,32	0,42	0,9	0,60	0,7	2,7	2,5	0,8	10,0
R. Uni	4,6	3,0	0,51	0,70	2,2	2,14	1,1	4,4	3,2	1,4	20,0
Etats-Unis	5,3	3,6	0,26	1,03	2,8	2,56	1,2	7,9	9,8	5,4	36,0
Japon	2,2	5,4	0,43	1,98	3,0	2,30	0,8	1,6	1,5	0,5	15,0

Source : O.C.D.E. Statistiques du Commerce Extérieur

Cette analyse peut être poussée beaucoup plus loin; et en particulier un tableau à double entrée peut être dressé par pays, qui combine la composition et l'origine des importations.

Les annuaires statistiques américains rapportent les différentes catégories d'importations à la consommation intérieure corespondante. Des analyses comparables ne sont pas disponibles pour les autres pays. Ce sont elles cependant qui permettent de mesurer le coefficient de dépendance. Encore cette notion doit-elle être considérée de plus près. La dépendance à l'importation ne signifie pas pour autant une moindre sécurité. La production interne comporte aussi ses risques, telle qu'une interruption par des grèves. Le vrai danger, comme la crise pétrolière récente le fait apparaître, c'est une diversification insuffisance des sources d'approvisionnement.

Maintenant que la Communauté économique forme un tout dans ses relations avec le monde extérieur, on peut éviter de présenter pour chacun de ses membres la répartition par origine des approvisionnements les plus essentiels. Le tableau ci-après présente pour quelques produits, et pour les principaux pays ou groupes en concurrence, la part des différents fournisseurs.

TABLEAU 18

C.E.E.: IMPORTATIONS DES PAYS TIERS EN 1969  
PRINCIPAUX PAYS FOURNISSEURS POUR CERTAINES CATEGORIES DE PRODUITS

(en millions de dollars)

	AELE	Autres OCDE Europe	Canada et Etats-Unis	Japon	Pays de l'Est	Australie N. Zélande Afr. Sud	Pays en dévelop.	Total
Fibres textiles	81	73	90	16	100	473	632	1465
- laine	28	4	6	1	14	471	74	598
- coton	2	68	35	-	28	-	442	575
Minerais métalliques et ferraille	400	65	440	3	74	115	700	1797
Voitures automobiles	312	13	104	36	17	-	6	488
Machines non électr.	1619	33	1192	102	72	4	32	3054
Machines électriques	546	28	608	89	30	3	38	1342
Avions	73	16	445	-	-	2	10	546

Source : O.C.D.E. Statistiques du Commerce Extérieur

L'extraordinaire développement des échanges de produits industriels marque à la fois les effets d'une croissance économique rapide et les efforts poursuivis avec succès pour réduire les niveaux de protection.

Il demeure cependant, même dans les pays les plus industrialisés, certaines restrictions quantitatives. Elles peuvent se mesurer, soit par le nombre de produits qu'elles affectent, soit par le pourcentage des importations qui y demeurent soumises. Mais la première mesure a le défaut de donner un poids égal à des produits d'inégale importance; la deuxième, de sous-estimer l'incidence de cette méthode de protection. En effet, la part des importations réglementées apparaît d'autant plus faible que les restrictions sont plus rigoureuses. La véritable mesure serait donnée par le commerce potentiel qui s'instaurerait si les restrictions étaient levées, mais il est extraordinairement difficile à prévoir. La procédure qui avait été convenue dans l'Organisation Européenne de Coopération Economique pour libérer les échanges a bien mis ce fait en évidence. Les pays membres devaient progressivement soustraire au contingentement des produits représentant un pourcentage croissant de leurs importations d'une année de référence. La fraction qui demeurait contrôlée est apparue beaucoup plus considérable dans les importations effectives une fois que les restrictions quantitatives ont finalement disparu.

On peut tenter d'établir une équivalence entre l'effet des contingents et celui des droits de douane, en considérant dans les deux cas l'excès des prix intérieurs sur les prix auxquels des marchandises comparables seraient disponibles à l'importation. Cette différence peut d'ailleurs être supérieure au taux des droits de douane : s'ils ont un caractère prohibitif, c'est qu'ils l'emportent sur l'écart entre les prix pratiqués au dedans et les prix obtenables au dehors.

Le tableau ci-après fait apparaître, pour la Communauté

Européenne, la Grande-Bretagne, les Etats-Unis et le Japon, les principaux contingents qui subsistent. Le Japon paraît plus étroitement protégé que ses concurrents : 6% du commerce effectif est encore contrôlé, 118 postes sont affectés par les contingents, mais ce chiffre doit être progressivement réduit à 70, puis à 40.

Tableau 19

PRINCIPALES RESTRICTIONS QUANTITATIVES A L'IMPORTATION

	Allemagne	France	Italie	Belgique	Etats-Unis	Royaume Uni
<b>1. Produits primaires</b>						
a. matières premières non agricoles						
charbon	X	X		X		X
pétrole		X			X	
b. matières premières agricoles						
coton, longues fibres					X	
cellophane		X				
liège			X			
<b>2. Produits manufacturés</b>						
. textiles (1)	X	X	X			
. contingents ou restrictions individuelles						
. jute manufacturé	X	X		X		X
. céramiques (2)						
. composants radio		X				
. avions et pièces		X				X
. chimie : substituts du beurre					X	

(1) Provenance : Japon, pays sous-développés

(2) Provenance : Japon, Hong Kong

Pour le Japon, se reporter au texte

Ces restrictions quantitatives à l'importation représentent de loin la forme la plus importante de tous les obstacles non tarifaires aux échanges. On évite parfois d'y recourir par un moyen plus hypocrite, en obtenant des pays exportateurs eux-mêmes qu'ils limitent leurs exportations sur les marchés qui se sentent menacés. C'est par ces limitations dites volontaires qu'a été protégée l'industrie textile, particulièrement en Amérique. La plupart des restrictions ouvertes portent sur des produits agricoles. Dans le domaine de l'industrie même, de nouvelles menaces se dessinent. On sait la peine qu'a eue l'Administration américaine pour éviter le passage d'un projet émanant de la Chambre des Représentants qui aurait permis l'institution de quotas d'importation sur le textile et la chaussure. Et le marché qui est le plus fortement affecté par une politique de restrictions protectionnistes est celui du pétrole. Les Etats-Unis, en contingentant l'importation, assurent un privilège à leurs propres producteurs. Ils entretiennent ainsi eux-mêmes la tentation d'aligner les prix des autres régions sur ceux de l'Amérique, et la demande sans cesse plus insistante des pays producteurs pour une part accrue dans les bénéfices de l'extraction.

L'autre forme de restriction qui a les effets les plus étendus, c'est la pratique des achats par les organismes officiels. L'Amérique réserve ouvertement, par le Buy American Act de 1933, les commandes civiles aux entreprises nationales pour autant que leurs prix ne sont pas supérieurs de plus de 6 à 12% aux offres étrangères. Et les directives Mc Namara portent la préférence à 50% pour l'équipement militaire. Le Département de l'Agriculture, depuis 1966, applique la règle des 50%, et aussi bien tous les départements quand l'équipement doit servir à l'étranger. Les autres Gouvernements se passent de textes, mais parviennent à des résultats analogues, dont on a souligné le caractère désastreux pour le développement des industries de pointe.

A côté de ces deux obstacles fondamentaux, on tiendra pour

accessoires une multitude de pratiques qui sont constamment relevées par chaque pays à l'encontre des autres. Procédures d'évaluation douanière : sur ce point l'American selling price, applicable à une partie de la chimie, se singularise par son aspect extrême; les droits de douane sont appliqués non sur la base des prix d'importation, mais sur celle des prix intérieurs américains; de là une majoration considérable du taux effectif, au point de le rendre prohibitif. Malgré l'insistance des partenaires de l'Amérique dans les négociations Kennedy, cette pratique, dont la suppression avait été envisagée en même temps que l'établissement de quotas d'importation, n'a pas encore été abolie par le Congrès américain. Abus des procédures contre le dumping, qui peuvent aboutir à retarder indéfiniment la mise sur le marché des importations suspectes, sans aucune indemnisation si le grief apparaît non fondé. Taxes intérieures définies de telle sorte qu'elles frappent de manière beaucoup plus lourde des biens qui en fait sont obtenus de l'importation; l'exemple classique concerne, dans certains pays européens, les automobiles de grosses cylindrées, qui sont essentiellement produites par l'Amérique. Pratiques restrictives convenues entre les entreprises, et qui conduisent à des répartitions de marchés : seule une politique internationale de la concurrence pourrait y mettre un terme.

On a trop peu remarqué l'incidence majeure d'un autre élément : les réseaux de distribution des produits importés ne sont pas habituellement à la même échelle que pour les produits internes, d'où des marges de distribution beaucoup plus considérables. Il n'y a pas d'autre issue à cette situation qu'un développement accéléré des échanges, et le jeu de la concurrence entre distributeurs.

Tous ces éléments mis à part, il reste que la méthode fondamentale de protection dans les pays industrialisés se ramène aux droits de douane : ils avaient déjà été abaissés grâce à la négociation Dillon, ils ont en moyenne été réduits d'un tiers dans la négociation Kennedy.

Le G.A.T.T. a entrepris une analyse approfondie des tarifs qui vont prévaloir à échéance d'un an, après que des abaissements successifs seront menés à terme. Il en ressort l'extraordinaire difficulté de définir avec précision ce qu'est le tarif moyen de chacun des pays en concurrence.

Un système simple consiste à chercher l'une ou l'autre moyenne arithmétique : on divise la totalité des droits par le nombre de lignes tarifaires, ou seulement par les lignes sur lesquelles le droit n'est pas nul. Cette méthode a le défaut de traiter de la même manière des postes importants et des postes négligeables. Elle n'est pas pour autant dépourvue de sens dans le cas où le tarif est relativement uniforme, c'est-à-dire qu'il ne comporte pas de pointes et de creux entre droits très élevés et très bas.

Une deuxième moyenne, longtemps utilisée dans les négociations du G.A.T.T., pondère les différents tarifs par les importations correspondantes dans les pays en cause. Elle évite de donner la même importance statistique à des postes essentiels et à des postes accessoires. Mais elle est évidemment trompeuse. Les tarifs les plus élevés n'entrent que faiblement dans la moyenne parce qu'ils limitent vigoureusement les importations correspondantes. A la limite les droits prohibitifs ont une incidence nulle, cependant que les droits nuls ont une pondération considérable.

Une troisième méthode, qui vient d'être essayée par le G.A.T.T., tend à pondérer les différents postes tarifaires par le total des importations, sinon dans le monde, au moins dans l'ensemble des pays-membres. Cette méthode est évidemment beaucoup plus objective, pour autant que tous les pays ne tendent pas à affecter des droits très élevés aux mêmes produits : sinon les échanges internationaux dans leur ensemble sont soumis aux mêmes distorsions que les importations de chaque pays.

Les moyennes elles-mêmes ne suffisent pas. Un tarif est



d'autant plus protecteur qu'il est plus inégal. A la limite, un tarif strictement uniforme pourrait être supprimé moyennant un ajustement de change correspondant. Au contraire, la diversité des taux, et d'autant plus qu'elle est plus grande, a des effets comparables à des taux de change multiples. Le G.A.T.T. remarque déjà que les différentes moyennes qu'il calcule sont proches ou au contraire très éloignées les unes des autres suivant que les tarifs sont homogènes ou fortement diversifiés. Aussi l'étude s'efforce-t-elle de faire apparaître la dispersion des tarifs, c'est-à-dire, dans chaque catégorie, le nombre de lignes et les valeurs d'importation qui relèvent de droits compris dans différents intervalles. Les tableaux suivants résument, pour les pays en examen et uniquement par très grands groupes, les moyennes les plus faibles et les plus fortes que dégagent les différentes méthodes de calcul, les taux de droits les plus élevés. On repère ainsi la hauteur d'un tarif et son degré de dispersion.

TABEAU 20

MOYENNE DES DROITS PAR CATEGORIES DE PRODUITS INDUSTRIELS

Mx = Moyenne maximum des droits sur les produits de la catégorie  
Mn = Moyenne minimum des droits sur les produits de la catégorie  
E = Ensemble des produits imposables et non imposables  
I = Produits imposables seulement

Nomen- clature	Catégories de produits	CEE		USA		R. Uni		Japon	
		Mx	Mn	Mx	Mn	Mx	Mn	Mx	Mn
01	Cuirs, Peaux et pellete- rie								
	E	5,1	1,2	12,9	3,3	10,3	4,1	13,5	1,8
	I	6,9	5,8	14,2	7,7	13,4	12,0	15,8	8,9
02	Caoutchouc								
	E	5,4	2,2	8,7	1,9	8,0	5,1	7,0	0,3
	I	7,9	6,8	9,5	4,6	10,3	7,4	10,9	8,7
03	Bois et liège								
	E	5,7	1,1	6,5	2,0	5,5	2,0	6,1	0,2
	I	10,1	6,9	10,8	9,4	7,9	6,0	14,7	10,8
04	Pâtes pa- piers et cartons								
	E	7,1	5,3	5,1	0,4	10,3	5,9	7,8	4,5
	I	10,4	8,7	6,1	3,6	13,5	11,9	9,6	5,6
05	Textiles								
	E	9,5	5,6	10,3	17,4	15,0	9,3	12,0	1,5
	I	13,3	10,4	22,6	16,1	17,0	16,3	14,1	12,7
06	Produits minéraux et engrais								
	E	5,7	2,8	9,5	6,3	7,1	4,5	5,4	0,9
	I	8,7	7,5	16,7	11,6	9,2	8,4	8,5	7,1
07	Pierres précieuses et métaux précieux								
	E	3,9	0,2	12,4	2,6	5,4	0,3	12,3	2,9
	I	6,1	4,5	14,3	6,4	11,9	6,9	13,7	5,1
08	Minerais et métaux								
	E	6,3	2,5	8,5	4,1	8,7	5,2	9,6	2,4
	I	7,0	6,2	9,0	5,9	10,8	9,3	10,7	6,4
09	Charbon, pétrole gaz natu- rel								
	E	3,3	0,6	4,1	3,6	2,7	0,0	12,3	9,0
	I	3,8	2,5	8,8	3,7	5,2	1,7	13,5	11,0
10	Produits chimiques								
	E	7,6	6,7	9,4	6,6	8,0	7,0	10,3	9,6
	I	8,0	7,0	10,7	8,5	9,3	7,7	11,1	10,3
11	Machines								

	E	9,3	8,4	8,4	7,4	11,9	10,9	11,3	9,9
	I	9,3	8,4	8,4	7,4	11,9	11,1	11,3	9,9
13	Equipement de trans- port								
	E	10,7	7,3	7,6	3,5	11,6	10,7	11,9	11,6
	I	11,6	8,0	8,0	3,8	12,9	11,9	18,4	11,9
14	Instruments profession- nels de pho- tographie et d'optique, horlogerie								
	E	9,2	8,8	19,3	13,1	15,2	13,7	10,7	9,3
	I	9,2	8,8	19,4	13,1	15,2	13,7	10,7	9,3
15	Chaussures articles de voyage								
	E	13,9	11,2	12,4	11,1	12,7	8,6	20,9	16,1
	I	13,9	11,2	12,6	11,4	12,8	8,6	20,9	16,1
16	Fournitures photogra- phiques et cinématro- graphiques								
	E	7,7	4,1	4,7	3,7	8,1	3,8	22,2	18,0
	I	7,7	5,4	5,7	3,7	8,6	8,1	22,5	18,0
17	Meubles								
	E	8,4	8,0	10,9	7,5	14,0	10,1	12,9	10,6
	I	8,4	8,0	10,7	7,5	14,0	10,1	12,9	10,6
18	Instruments de musique appareils pour l'enre- gistrement de								
	E	8,4	7,7	8,2	6,5	10,3	8,5	10,6	9,0
	I	8,4	7,7	8,8	6,5	11,4	8,5	10,7	9,0
19	Jouets								
	E	13,1	10,5	14,4	11,0	13,6	12,0	12,7	10,5
	I	13,5	11,3	14,4	11,4	13,6	12,0	12,7	10,5
20	Objets d'art et de col- lection								
	E	0,0	0,0	0,5	0,0	2,5	0,4	0,0	0,0
	I	0,0	0,0	7,5	0,1	10,0	8,1	0,0	0,0
21	Armes à feu de guerre et leurs munitions								
	E	9,2	5,1	14,0	11,0	11,9	2,1	24,0	20,1
	I	9,2	7,2	15,4	11,2	11,9	3,3	24,0	20,1
22	Fournitures de bureau								
	E	9,5	7,2	13,7	10,4	9,7	8,6	19,3	12,7
	I	9,5	7,2	13,8	10,4	9,7	8,6	19,3	12,7
23	Articles manufac- turés n.d.a.								
	E	9,7	8,0	14,4	11,4	11,9	10,3	12,3	4,7
	I	10,0	8,2	15,6	12,5	11,9	10,4	12,8	10,9

B  
7  
1  
5  
1  
8

TABLEAU 2<sup>1</sup>DROITS MAXIMUM PAR CATEGORIES DE PRODUITS

Nomenclature	Catégories de produits	CEE	USA	R. Uni	Japon
01	Cuirs, peaux et pelleteries	10,1-15,0	10,1-15,0	20,1-30,0	15,1-20,0
02	Caoutchouc	5,1-10,0	10,1-15,0	15,1-20,0	10,1-15,0
03	Bois et liège	15,1-20,0	15,1-20,0	15,1-20,0	10,1-15,0
04	Pâtes papiers et cartons	10,1-15,0	5,1-10,0	15,1-20,0	15,1-20,0
05	Textiles	15,1-20,0	30,1-50,0	20,1-30,0	20,1-30,0
06	Produits minéraux et engrais	20,1-30,0	50,1-100,0	15,1-20,0	10,1-15,0
07	Pierres précieuses et métaux précieux	10,1-15,0	30,1-50,0	10,1-15,0	15,1-20,0
08	Minerais et métaux	10,1-15,0	15,1-20,0	20,1-30,0	10,1-15,0
09	Charbon, pétrole gaz naturel	5,1-10,0	0,1- 5,0	0,1- 5,0	20,1-30,0
10	Produits chimiques	10,1-15,0	20,1-30,0	10,1-15,0	15,1-20,0
11	Machines non élect.	10,1-15,0	10,1-15,0	10,1-15,0	20,1-30,0
12	Machines et appareils électriques	15,1-20,0	10,1-15,0	15,1-20,0	20,1-30,0
13	Equipement de transport	20,1-30,0	10,1-15,0	20,1-30,0	20,1-30,0
14	Instruments professionnels de photographie et d'optique horlogerie	10,1-15,0	30,1-50,0	20,1-30,0	15,1-20,0
15	Chaussures et articles de voyage	15,1-20,0	30,1-50,0	20,1-30,0	20,1-30,0
16	Fournitures photographiques et cinématographiques	5,1-10,0	5,1-10,0	10,1-15,0	30,1-50,0
17	Meubles	5,1-10,0	20,1-30,0	15,1-20,0	10,1-15,0
18	Instruments de musique, appareils pour l'enregistrement etc	10,1-15,0	15,1-20,0	15,1-20,0	10,1-15,0
19	Jouets	15,1-20,0	20,1-30,0	15,1-20,0	10,1-15,0
20	Objets d'art et de collection	0,0- 0,0	0,0- 0,0	5,1-10,0	0,0- 0,0
21	Armes à feu de guerre et leurs munitions	10,0-15,0	20,1-30,0	15,1-20,0	20,1-30,0
22	Fournitures de bureau	0,1-15,0	15,1-20,0	5,1-10,0	15,1-20,0
23	Articles manufacturés n.d.a.	15,1-20,0	30,1-50,0	20,1-30,0	20,1-30,0

Très sommairement, et d'une manière qui est presque purement qualitative, on peut dire que la tarif de la Communauté est le plus bas, entre 7 et 8% pour les produits industriels; il est également celui qui évite les pointes extrêmes. La moyenne américaine n'est pas sensiblement plus élevée, mais la dispersion est considérablement plus grande. Le Japon et la Grande-Bretagne gardent une moyenne de droits de l'ordre de 11%, et la dispersion est à mi-chemin entre la Communauté et les Etats-Unis.

Une autre méthode de comparaison dont l'intérêt est évident, mais qui n'a pas encore été pratiquée à l'échelle internationale, pondérerait les protections de chaque pays par sa consommation intérieure dans les produits correspondants : car la consommation constitue bien le marché potentiel, auquel l'accès importe plus que les échanges passés.

Encore n'obtiendrait-on pas par là une image exacte du degré de protection accordé à chaque industrie. Deux recherches supplémentaires apparaissent nécessaires.

De la protection accordée aux produits d'une industrie, il faut déduire les droits qui frappent ses approvisionnements et qui renchérissent ses coûts. Dans cette mesure les tarifs s'annulent ou se compensent eux-mêmes. A partir d'un tableau d'échanges inter-industriels on peut retrouver l'incidence des droits sur les éléments du prix de revient et faire ressortir la marge nette de protection dont dispose une industrie.

Une deuxième analyse rapportera les droits qui protègent une industrie, non à son produit, mais seulement à sa valeur ajoutée. Cette analyse est d'une importance considérable. Quand les matières premières sont importées nettes de droits cependant qu'un droit fût-il faible, de l'ordre de 4 ou 5%, s'applique aux produits de première transformation, ces quelques points peuvent être

du même ordre de grandeur que la marge de transformation. En d'autres termes, la protection ne serait pas de 4 mais bien de l'ordre de 100%, rapportée à la valeur ajoutée. Elle devient donc prohibitive. C'est de la sorte que les pays industrialisés bloquent le développement de la première transformation dans les pays producteurs de matières premières, leur interdisent l'industrialisation la plus rationnelle, et contribuent à les condamner à des industries de substitution à l'importation.

Moyennant certaines hypothèses simplificatrices, ces deux méthodes conduisent à une certaine appréciation des avantages comparatifs des différentes industries. On considérerait comme les plus concurrentielles celles qui n'ont besoin que de la protection effective la plus basse, c'est-à-dire sous déduction des relèvements de coûts dûs aux droits ou aux restrictions sur les approvisionnements importés. On considérerait aussi comme les plus concurrentielles celles où la valeur ajoutée excède le moins ce qu'elle serait aux prix mondiaux. Mais encore faut-il regarder ce qui constitue cet excès. S'agit-il d'éléments de monopole, ils ne signifient pas pour autant une capacité réduite; au contraire, une industrie réduit-elle sa marge à force de salaires très inférieurs à la moyenne de la même économie, elle n'est pas concurrentielle au sens de cette étude.

Un repérage d'ensemble est fourni par le comportement des industries à l'exportation.

#### D. Structure et mesure des exportations

On a déjà fait apparaître la croissance des exportations globales de la Communauté et de ses concurrents, rapportée à celle des échanges internationaux dans leur ensemble. Il importe de la comparer aussi à celle du produit national de chaque pays exportateur.

La présentation usuelle fait ressortir le chiffre des exportations en pourcentage du produit national au prix de marché. Une première difficulté se révèle : le prix de marché est grevé d'impôts indirects, dont les exportations sont exemptes. On connaît d'ailleurs la controverse que soulève l'exonération de l'exportation aux taxes sur le chiffre d'affaires. Dans la comptabilité nationale française, cette disparité est évitée en réimputant fictivement aux exportations des impôts comparables à ceux du marché interne. Mais du coup les chiffres ne se raccordent pas à ceux de la balance des paiements. Il vaut donc mieux procéder en sens inverse, comparer des exportations exemptes des taxes sur le chiffre d'affaire à un produit national d'où ces mêmes taxes sont exclues, c'est-à-dire au coût des facteurs.

Le tableau suivant fait ressortir le montant total des exportations hors taxes, celui du produit national au coût des facteurs, la variation du pourcentage qui relie un terme à l'autre et, par une traduction de l'un et de l'autre en indices, la performance à l'exportation rapportée à la production du pays.

Tableau 22

## EXPORTATION ET PRODUCTION

	Montant total (1) des exportations hors taxes (en Mio \$)		PNB (2) aux coûts des facteurs (en Mrds \$)		Part des exportations dans le PNB aux coûts des facteurs (en %)		Performance à l'exportation rapportée à la production (1958 = 100) 1969
	1958	1969	1958	1969	1958	1969	
Allemagne	8807	29052	47,7	142,8	18,5	20,3	110
France	5121	14880	45,5	112,8	11,2	13,2	118
Italie	2537	11729	26,9	73,5	9,4	15,9	169
Pays-Bas	3217	9965	8,7	25,5	37,0	39,0	105
Belgique	3052	10069	9,85	21,0	30,9	47,9	155
Luxembourg							
Etats-Unis	17751	37444	414,9	865,8	4,3	4,3	100
Japon	2877	15990	29,5	156,6	9,7	10,2	105
Royaume-Uni	8983	16894	57,3	93,0	15,7	18,2	115,9

Source : (1) Statistiques du Commerce Extérieur  
(2) dérivé des Comptes nationaux 1953-69

On retrouve, essentiellement pour la Communauté et pour le Japon, la relation caractéristique de l'après-guerre : le commerce extérieur croît plus vite que la production. Au contraire les Etats-Unis gardent des rapports inchangés

Une deuxième correction doit être introduite. En effet l'exportation se présente comme un produit final, groupant tous les éléments qui entrent dans son élaboration, cependant que le produit national est une somme de valeurs ajoutées. La comparaison usuelle n'est donc pas entièrement cohérente. Le produit national exclut la composante d'importation, alors que le produit exporté l'intègre. Il faut donc essayer de retrouver la valeur ajoutée de l'exportation elle-même, sous déduction des éléments importés qui, directement et indirectement, entrent dans sa composition. On entendra par éléments directs les matières ou les semi-produits qui font l'objet d'une ouvraison plus poussée avant leur exportation, et naturellement tous les produits réexportés en l'état, qui font l'objet d'une pure transaction commerciale. Les éléments indirects résultent des importations entrant dans toutes les branches qui, à titre de fournisseurs, rendent possible l'élaboration du produit exporté par la branche immédiatement concernée.

Cette correction soulève à l'évidence de grandes difficultés, même quand on dispose de tableaux entrées-sorties extrêmement détaillés. On ne peut parvenir à une approximation que moyennant une hypothèse simplificatrice. Il faut admettre que la part des éléments directs et indirects, en provenance de l'importation, qui contribuent au produit exporté par une branche, est la même qui contribue à l'ensemble de sa production. L'Office Statistique des Communautés, sur la base des tableaux disponibles pour 1959, a calculé la valeur ajoutée des exportations pour chacun des pays de la Communauté et pour la Communauté prise ensemble. Il a fait en

outre apparaître, en termes de valeur ajoutée, l'exportation indirecte de chaque branche à travers les fournitures qu'elle fait aux branches directement exportatrices. Les résultats sont présentés dans les tableaux suivants.

OFFICE STATISTIQUE  
DES  
COMMUNAUTES EUROPEENNES

Tableau. 23

VALEUR AJOUTEE DIRECTE ET INDIRECTE CONTENUE DANS LES EXPORTATIONS

Bran- ches	Désignation	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique	Σ 5 pays	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique	Σ 5 pays
1	Prod. agricoles, sylviculture, pêche	100,6	276,1	337,9	289,6	63,6	1 067,8	1,0	4,8	11,3	9,3	2,9	4,4
2	Charbon et autres combustibles solides	274,2	23,5	0	31,0	32,3	361,0	2,8	0,4	0	1,0	1,5	1,5
3	Dérivés du charbon	209,9	1,1	0,8	30,4	14,0	256,2	2,1	0,0	0	1,0	0,6	1,1
4	Minéraux ferreux et non ferreux	2,9	93,3	5,0	0	0	101,2	0	1,6	0,2	0	0	0,4
5A	Pétrole brut, gaz naturel	0	0	5,1	0	0	5,1	0	0	0,2	0	0	0
5B	Produits pétroliers	59,0	167,2	131,8	115,7	76,7	550,4	0,6	2,9	4,4	3,7	3,4	2,3
6	Minéraux, prod. à base de minéraux non métalliques	202,3	158,0	57,6	23,6	188,0	629,5	2,1	2,7	1,9	0,8	8,5	2,6
7	Viandes, produits laitiers, corps gras	95,5	179,3	39,0	319,4	36,4	669,6	1,0	3,1	1,3	10,2	1,6	2,8
8	Produits alimentaires divers	51,3	161,1	86,0	108,8	32,4	439,6	0,5	2,8	2,9	3,5	1,5	1,8
9	Boissons	19,8	79,5	19,1	23,7	8,3	150,4	0,2	1,4	0,6	0,8	0,4	0,6
10	Tabacs	3,0	6,1	11,9	9,3	4,8	35,1	0	0,1	0,4	0,3	0,2	0,1
11	Fils, tissus, articles de bonneterie	231,6	443,9	263,9	108,4	222,0	1 269,8	2,3	7,6	8,8	3,5	10,0	5,3
12	Articles d'habillement	52,0	120,0	37,0	21,8	27,7	258,5	0,5	2,1	1,2	0,7	1,2	1,1
13	Cuir, ouvrages en cuir, chaussures	60,8	100,3	7,6	23,4	16,6	272,7	0,6	1,7	2,4	0,7	0,7	1,1
14	Bois, ouvrages en bois	57,1	87,4	18,3	14,3	14,7	191,8	0,6	1,5	0,6	0,5	0,7	0,8
15	Pâte à papier, carton artic. en ces matières	54,9	55,1	9,8	40,8	21,2	181,8	0,6	0,9	0,3	1,3	1,0	0,8
16	Produits de l'imprimerie	50,3	50,8	9,6	18,1	15,8	144,6	0,5	0,9	0,3	0,6	0,7	0,6
17	Produits en caoutchouc et amiante	64,3	56,7	13,7	12,1	7,8	154,6	0,7	1,0	0,4	0,4	0,4	0,6
18	Prod. chimiques, fibres artif., produits en matières plastiques et synthétiques	976,3	439,1	237,8	188,6	159,2	2 001,0	9,9	7,6	7,9	6,0	7,2	8,3
19	Produits de la sidérurgie CECA	487,0	458,6	64,6	76,5	300,4	1 387,1	4,9	7,9	2,2	2,4	13,5	5,8
20	Produits de la sidérurgie non CECA	656,4	295,0	104,8	61,1	105,6	1 222,9	6,7	5,1	3,5	2,0	4,7	5,1
21	Métaux et produits métalliques non ferreux	176,6	71,4	29,0	20,4	85,4	382,8	1,8	1,2	1,0	0,7	3,8	1,6
22	Produits de la fonderie	6,2	24,6	1,4	3,8	12,5	48,5	0,1	0,4	0	0,1	0,6	0,2
23	Machines non électriques	1 765,0	602,8	287,7	111,5	140,6	2 907,6	17,9	10,4	9,6	3,6	6,3	12,1
24	Machines et appareils électriques	663,8	178,2	65,2	227,7	60,8	1 195,7	6,7	3,1	2,2	7,3	2,7	5,0
25	Const. navale, véhicules et moteurs	1 231,5	584,9	307,3	128,8	73,3	2 325,8	12,5	10,1	10,2	4,1	3,3	9,7
26	Instruments de précision	431,3	217,5	71,7	82,4	26,2	829,1	4,4	3,7	2,4	2,6	1,2	3,5
27	Bâtiment et ouvrage de génie civil	107,1	52,2	0	17,1	-	176,4	1,1	0,9	0	0,5	-	0,7
28A	Electricité	29,4	7,2	2,8	0,4	2,4	42,2	0,3	0,1	0,1	0	0,1	0,2
28B	Gaz, air comprimé, vapeur, eau publique distribués	22,8	0,2	0	0,6	2,2	25,8	0,2	0,0	0	0	0,1	0,1
29	Transports, auxiliaires des transports	1 068,8	592,9	463,3	535,9	286,4	2 947,3	10,8	10,2	15,4	17,1	12,9	12,3
30	Service du commerce	535,2	111,3	124,0	298,1	72,4	1 141,0	5,4	1,9	4,1	9,5	3,3	4,8
31	Communications	17,7	14,0	4,8	7,0	7,0	50,5	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2
32	Services bancaires et d'assurances	64,9	8,0	88,6	15,7	25,2	202,4	0,7	0,1	3,0	0,5	1,1	0,8
33	Autres services	36,1	65,6	29,2	146,2	81,4	358,5	0,4	1,1	1,0	4,7	3,7	1,5
34	Service de logement	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	0	0
35	Service des administrations publiques	0	28,5	0	15,4	-	43,9	0	0,5	0	0,5	0	0,2
		9 865,6	5 811,4	3 000,3	3 127,6	2 223,3	24 028,2	100,1	100,0	100,0	100,1	100,1	99,8

Tableau 24

Pourcentages de valeur ajoutée directement et indirectement exportée pour chaque branche par rapport au total des exportations des pays de la C.E.E. (classés selon l'ordre décroissant de l'ensemble des pays de la C.E.E.)

N° d'ordre	N° de branche	Désignation	Σ 5 pays valeur absolue	Σ 5 pays %	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique
1	29	Transports, auxiliaires des transports	2 947,3	12,3	11	10	15	17	13
2	23	Machines non électriques	2 907,6	12,1	18	10	10	4	6
3	25	Construction navale, véhicules et moteurs	2 325,8	9,7	13	10	10	4	3
4	18	Produits chimiques, fibres artificielles, produits en matières plastiques et synthétiques	2 001,0	8,2	10	8	8	6	7
5	19	Produits de la sidérurgie CECA	1 387,1	5,8	5	8	2	2	14
6	11	Fils, tissus, articles de bonneterie	1 269,8	5,3	2	8	9	4	10
7	20	Produits de la sidérurgie non CECA	1 222,9	5,1	7	5	4	2	5
8	24	Machines et appareils électriques	1 195,7	5,0	7	3	2	7	3
9	30	Services du commerce	1 141,0	4,8	5	2	4	10	3
10	1	Produits agricoles, sylviculture, pêche	1 067,8	4,4	1	5	11	9	3
11	26	Instruments de précision	829,1	3,5	4	4	2	3	1
12	7	Viandes, produits laitiers, corps gras	669,6	2,8	1	3	1	10	2
13	6	Minéraux, produits à base de minéraux non métalliques	629,5	2,6	2	3	2	1	9
14	5 B	Produits pétroliers	550,4	2,3	1	3	4	4	3
15	8	Produits alimentaires divers	439,6	1,8	1	3	3	4	2
16	21	Métaux et produits métalliques non ferreux	382,8	1,6	2	1	1	1	4
17	2	Charbon et autres combustibles solides	361,0	1,5	3	NS	0	1	2
18	33	Autres services	358,5	1,5	NS	1	1	5	4
19	13	Cuir, ouvrages en cuir, chaussures	272,7	1,1	1	2	2	1	1
20	12	Articles d'habillement	258,5	1,1	1	2	1	1	1
21	3	Dérivés du charbon	256,2	1,1	2	0	0	1	1
22	32	Services bancaires et d'assurances	202,4	0,8	1	NS	3	1	1
23	14	Bois, ouvrages en bois	191,8	0,8	1	2	1	1	1
24	15	Pâtes à papier, carton, articles en ces matières	181,8	0,8	1	1	NS	1	1
25	27	Bâtiments et ouvrages de génie civil	176,4	0,7	1	1	0	1	0
26	17	Produits en caoutchouc et amiante	154,6	0,6	1	1	NS	NS	NS
27	9	Boisson	150,4	0,6	NS	1	1	1	NS
28	16	Produits de l'imprimerie	144,6	0,6	1	1	NS	1	1
29	4	Minéraux ferreux et non ferreux	101,2	0,4	0	2	NS	0	0
30	31	Communications	50,5	0,2	NS	NS	NS	NS	NS
31	22	Produits de la fonderie	48,5	0,2	NS	NS	0	NS	1
32	35	Service des administrations publiques	43,9	0,2	0	1	0	1	0
33	28 A	Electricité	42,2	0,2	NS	NS	NS	0	NS
34	10	Tabac	35,1	0,1	0	NS	NS	NS	NS
35	28 B	Gaz, air comprimé, vapeur, eau publique, distribués	25,8	0,1	NS	0	0	0	NS
36	5 A	Pétrole brut, gaz naturel	5,1	0,0	0	0	NS	0	0
37	34	Service de logement	0	0,0	0	0	0	0	0
			24 028,2	99,8	100	100	100	100	100
	a	Valeur ajoutée directement et indirectement contenue dans les exportations			9 865,6	5 811,4	3 000,3	3 127,6	2 223,3
	b	Valeur ajoutée directement dans les exportations			5 940,0	3 551,6	2 064,8	2 144,5	1 578,3
		Rapport (a : b)			1,66	1,64	1,46	1,46	1,42
		N.S. non significatif c'est-à-dire <0,5							

Maintenant que les tableaux entrées-sorties sont disponibles sur une base uniforme pour 1965 et doivent être dorénavant mis à jour chaque année, il importe au plus haut point que l'Office ait la possibilité de refaire un calcul qui, dans les tableaux présentés, n'a plus aujourd'hui que la valeur d'une expérience de méthode. Seul ce calcul régulier fournira la mesure exacte des ressources affectées par chaque pays à l'exportation.

Il permet de sortir du paradoxe offert par certains pays, le Luxembourg dans la Communauté et, cas plus extrême encore, Singapour, où l'exportation est plus élevée que la production nationale elle-même : 170% au Luxembourg, 360% à Singapour. C'est que l'exportation comporte dans les deux cas une énorme composante d'importations, et même, dans le second, il s'agit essentiellement de réexportation en l'état.

La comparaison entre la part de la valeur ajoutée à l'exportation et la part de l'exportation brute dans le produit national livre un enseignement immédiat. L'écart est d'autant plus grand que le pourcentage non corrigé est plus élevé. Très faible pour la France, il est au contraire considérable pour la Belgique ou les Pays-Bas.

Tableau 25

COMPARAISON ENTRE LA PART DE LA VALEUR AJOUTEE A  
L'EXPORTATION ET LA PART DE L'EXPORTATION BRUTE  
DANS LE PRODUIT NATIONAL

	Part de la valeur ajoutée à l'exportation dans le PNB aux prix du marché		Part de l'exportation dans le PNB aux prix du marché	
	1959	1965	1959	1965
Allemagne	9,8	7,5	16,1	15,5
France	6,4	6,0	10,1	10,1
Italie	6,4	6,9	9,0	12,2
Pays-Bas	21,1	17,5	35,7	33,3
Belgique	14,7	15,3	25,7	31,3

Source: OSCE Comptes nationaux

On peut dire d'un mot que la divergence entre les deux présentations résume toute la politique commerciale et même toute la politique des Etats : tendance à transformer ses ressources internes, ou disposition à l'importation la plus large. Cette importation elle-même se compose de deux parts : celle qui doit être transformée, de telle sorte que l'économie se spécialise dans le degré d'ouvraison le plus élevé; celle qui est directement utilisée pour la consommation ou l'équipement, et qui par hypothèse est d'un coût plus bas que la production nationale qui voudrait s'y substituer. Et l'on voit que l'exportation est d'autant plus intense, l'équilibre d'autant plus aisé, qu'un pays accepte plus amplement ces apports de l'importation.

Sur la base des tableaux d'échanges inter-industriels de 1965, l'Office Statistique a commencé de calculer la valeur ajoutée de l'exportation. Il ne s'agit encore que de la contribution des branches directement exportatrices. La comparaison entre 1959 et 1965 livre une information à première vue surprenante. Bien entendu la valeur ajoutée s'est accrue avec la montée extrêmement rapide des ventes au dehors pour chacun des pays-membres. Mais rapportée au produit national, que ce soit au coût des facteurs ou au prix de marché, cette valeur ajoutée directe en représente, sauf pour la Belgique et l'Italie, une fraction décroissante. Les calculs sur la contribution d'autres branches à l'exportation, à travers les livraisons qu'elles font à celles qui exportent directement, ne sont pas encore disponibles. Comme au cours de cette période l'excédent de l'exportation s'est accru partout, il faut bien que la valeur ajoutée totale de l'exportation se soit elle-même accrue. On peut donc présumer à l'avance que la valeur ajoutée de l'exportation indirecte a elle-même monté en pourcentage du revenu national là où la valeur ajoutée directe s'abaissait. C'est dire que le développement des échanges s'est accompagné d'une restructuration interne : les branches directement exportatrices paraissent s'être spécialisées en accroissant leurs achats à d'autres. Cette connaissance de la valeur ajoutée directe et indirecte de l'exportation

est fondamentale pour mesurer et situer la répercussion des ventes au dehors sur l'emploi interne. Elle n'est pas proportionnelle à la part de l'exportation dans le produit mais seulement à sa valeur ajoutée. Elle ne joue pas uniquement sur les branches directement exportatrices, mais elle remonte en amont chez les fournisseurs. Et par ailleurs, si l'hypothèse d'une redistribution de la valeur ajoutée entre exportateurs finaux et branches intermédiaires se confirme, on tient là l'un des éléments décisifs du progrès de la productivité : l'orientation vers le dehors accélère la division du travail interne.

Tableau 26

V.A. DANS LES EXPORTATIONS (Mrd U.C.)  
P.I.B. aux coûts des facteurs (Mrd U.C.)

Pays Année	BRD	F	I	N	P
1959	$\frac{5,939}{58,72} = 10,1$	$\frac{3,549}{45,05} = 7,88$	$\frac{2,055}{25,93} = 7,67$	$\frac{2,136}{9,54} = 22,39$	$\frac{1,579}{9,60} = 16,45$
1965	$\frac{8,690}{100,676} = 8,63$	$\frac{6,004}{83,509} = 7,19$	$\frac{4,083}{51,706} = 7,90$	$\frac{3,359}{16,958} = 19,81$	$\frac{2,604}{14,789} = 17,61$
$\frac{1965}{1959}$	85,5	91,2	103,0	88,5	107,1

Source : O.S.C.E.

Tableau 27

V.A. DANS LES EXPORTATIONS (Mrd U.C.)

P.I.B. aux prix du marché (Mrd U.C.)

Pays Année	BRD	F	I	N	B
1959	$\frac{5,939}{59,702} = 9,95$	$\frac{3,549}{55,207} = 6,43$	$\frac{2,065}{32,04} = 6,44$	$\frac{2,136}{9,955} = 21,46$	$\frac{1,579}{10,646} = 14,83$
1965	$\frac{8,690}{113,457} = 7,66$	$\frac{6,004}{99,047} = 6,06$	$\frac{4,083}{58,576} = 7,00$	$\frac{3,359}{18,981} = 17,70$	$\frac{2,604}{16,842} = 15,46$
<u>1965</u> 1959	76,9	94,2	108,6	82,4	104,2

Source : O.S.C.E.

E. Exportation et structure de l'industrie

De cette analyse globale, on peut passer à la composition des exportations. Schématiquement, tous les pays en examen tirent de la vente de produits industriels l'essentiel de leurs recettes extérieures. Mais il faut aussitôt reconnaître les différences quant à la répartition entre exportations agricoles et exportations industrielles, et quant à son évolution dans le temps. Le tableau suivant fait ce départage pour une série d'années et pour l'ensemble des pays en examen, en introduisant une sous-catégorie pour les produits alimentaires industriellement et pour les exportations de matières premières et d'énergie.

TABLEAU 28

## STRUCTURE DES EXPORTATIONS ET SON EVOLUTION (1958-1969)

(en %)

	Produits primaires (1)					Produits industriels (2)					Total
	Produits agrig. et alimentaires (3)	Boissons et tabac (4)	Combustibles et carburants (5)	Autres produits prim.	Total prod. prim.	Produits chimiques (7)	Demi-produits (8)	Machines et matériel de transp. (9)	Autres prod. manu-fact. (10)	Total prod. indust.	
<b>France</b>											
1958	9,5	3,5	6,5	8,5	28	9	32	23	8	72	100
1963	12,0	3,5	3,5	8,0	27	9	28	27	9	73	100
1969	14,5	3,0	2,5	6,0	26	11	23	31	9	74	100
<b>Allemagne</b>											
1958	1,7	0,3	6,5	2,5	11	11	24	45	9	89	100
1963	1,5	0,3	5,5	3,7	11	11	21	47	10	89	100
1969	2,5	0,3	3,0	3,2	9	12	22	46	11	91	100
<b>Italie</b>											
1958	17,5	2,5	7,0	4,0	31	7	26	27	9	69	100
1963	12,0	1,5	5,5	4,0	23	8	21	31	17	77	100
1969	17,5	1,0	5,0	2,5	16	7	21	35	21	84	100
<b>Pays-Bas</b>											
1958	26,5	1,0	13,0	8,5	49	8	21	17	5	51	100
1963	24,5	1,0	10,0	8,5	44	9	19	21	7	56	100
1969	22,0	1,0	8,0	9,0	40	13	19	20	8	60	100
<b>Belgique</b>											
1958	4,5	0,5	6,0	6,0	17	8	56	14	5	83	100
1963	6,0	0,5	4,5	7,0	18	6	50	17	9	82	100
1969	7,0	0,5	3,5	5,0	16	8	45	21	10	84	100
<b>R.-Uni</b>											
1958	3,5	2,5	4,0	7,0	17	8	27	42	6	83	100
1963	3,5	2,5	4,0	5,0	15	9	22	44	10	85	100
1969	2,5	3,0	2,5	3,0	11	9	26	42	12	89	100
<b>E.-Unis</b>											
1958	12,5	2,5	6,0	12,0	33	8	15	36	8	67	100
1963	15,5	2,5	4,0	11,0	34	8	12	36	10	66	100
1969	10,0	2,5	3,0	13,0	25	9	12	44	10	65	100
<b>Japon</b>											
1958	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1963	5,0	-	0,4	3,6	9	6	43	27	15	91	100
1969	3,5	-	0,3	2,2	6	6	34	39	15	94	100

- (1) Section 0-4 de la CTCI (6) Section 2 et 4 de la CTCI  
(2) Section 5-9 de la CTCI (7) Section 5 de la CTCI  
(3) Section 0 de la CTCI (8) Section 6 de la CTCI  
(4) Section 1 de la CTCI (9) Section 7 de la CTCI  
(5) Section 3 de la CTCI (10) Section 8 et 9 de la CTCI

Source : O.C.D.E. Statistiques du Commerce Extérieur

Il apparaît que l'exportation agricole reste considérable pour les Etats-Unis, et qu'elle représente un pourcentage constant ou même croissant dans le cas de la France. La contre-partie est nécessairement une moindre part de l'industrie dans la production globale, ou une moindre part de l'exportation dans la production de l'industrie, ou les deux à la fois.

A partir de là, il convient d'entrer davantage dans le détail pour découvrir pour chaque pays quels produits de l'industrie ont plus amplement participé à la croissance de l'exportation globale.

En se raccordant à la classification internationale, on retiendra en première approximation le groupe V, produits chimiques, le groupe VI, semi-produits du style acier, filés et tissus, le groupe VII qui porte sur l'équipement y compris les moyens de transport, le groupe VIII qui comprend les biens de consommation, y compris les véhicules particuliers.

On peut immédiatement comparer pour chaque pays les parts de ces grandes catégories dans la production intérieure brute et dans l'exportation.

Tableau 29

ET  
 COMPARAISON DE LA PRODUCTION DES EXPORTATIONS PAR GRANDES BRANCHES  
 (BIENS ET SERVICES) EN 1965

A : Valeur ajoutée des branches en % de la valeur ajoutée brute aux prix de marché  
 B : Part des exportations des branches dans le total des exportations

	Allemagne		France		Italie		Pays-Bas		Belgique	
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
0 Produits de l'agriculture, de la chasse, de la sylviculture et de la pêche	4,4	0,9	8,0	7,7	12,2	6,2	7,6	7,6	5,8	3,0
1 Produits énergétiques et eau	5,2	3,2	3,1	3,3	6,3	4,6	5,3	6,6	5,7	2,9
2 Produits de l'extraction et de la transform. de minéraux non énergétiques et produits dérivés, produits de l'ind. chimique	7,6	22,5	7,0	21,6	6,9	16,7	6,3	14,2	7,6	30,8
3 Produits des industries transformatrices de métaux, mécanique de précision	15,8	47,4	11,0	26,8	6,6	29,4	11,2	22,0	8,4	21,6
4. Autres produits des ind. manufacturières	15,9	12,3	13,2	23,1	13,3	22,9	13,7	24,1	12,8	26,1
5. Bâtiment et génie civil	8,9	1,1	9,8	0,2	8,3	0,0	7,9	0,4	7,7	-
Produits industriels (1 à 5)	53,4	86,5	44,1	75,0	41,3	73,8	44,3	67,1	42,1	81,4
6. Services de commerce, de restauration et d'hébergement, réparations	16,4	3,9	19,2	5,6	14,5	4,1	15,4	8,7	19,0	4,9
7. Services de transport et de communications	4,2	7,6	4,8	11,2	5,8	12,8	8,1	14,0	7,0	8,1
8. Services des institutions de crédit, d'ass.; services fournis aux entreprises; location	4,5	0,2	5,7	-	9,1	2,3	3,8	0,2	6,6	0,1
9. Autres services	17,5	0,9	18,1	0,4	17,0	0,8	20,7	2,3	19,5	2,6
Services (6 à 9)	42,2	12,6	47,9	17,3	46,1	20,0	48,1	25,2	52,1	15,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : Tableaux Entrées-Sorties, Allemagne, France, Italie, Pays-Bas, Belgique, O.S.C.E. 1970

Le tableau suivant présente, pour l'année 1969, les accroissements en valeur des exportations de ces grandes catégories de produits pour les pays considérés.

TABLEAU 30

## CROISSANCE DES EXPORTATIONS INDUSTRIELLES 1958-1969

(montants et indices)

	Produits chimiques (1)		Demi-finis (2)		Machines et matériel de transport (3)		Autres produits manufacturés (4)	
	Montant en millions \$	Indice (1958 = 100)	Montant en millions \$	Indice (1958 = 100)	Montant en millions \$	Indice (1958 = 100)	Montant en millions \$	Indice (1958 = 100)
<u>France</u>								
1958	0.420	100	1.636	100	1.164	100	0.388	100
1963	0.756	180	2.219	136	2.159	185	0.755	195
1969	1.589	378	3.511	215	4.597	395	1.377	355
<u>Allemagne</u>								
1958	0.940	100	2.133	100	3.957	100	0.746	100
1963	1.645	175	3.163	148	6.817	172	1.451	195
1969	3.590	382	6.434	302	13.375	338	2.322	311
<u>Italie</u>								
1958	0.169	100	0.658	100	0.681	100	0.228	100
1963	0.387	228	1.088	165	1.579	232	0.852	374
1969	0.820	485	2.534	385	4.103	602	2.369	1039
<u>Pays-Bas</u>								
1958	0.273	100	0.673	100	0.537	100	0.146	100
1963	0.448	164	0.938	139	1.044	194	0.332	217
1969	1.297	475	1.911	284	2.035	379	0.770	527
<u>Belgique</u>								
1958	0.230	100	1.683	100	0.427	100	0.144	100
1963	0.288	125	2.378	141	0.839	196	0.438	304
1969	0.609	352	4.629	275	2.047	479	0.961	667
<u>R. Uni</u>								
1958	0.737	100	2.419	100	3.800	100	0.571	100
1963	1.030	139	2.556	106	5.058	133	1.152	202
1969	1.644	223	4.360	180	7.090	187	1.910	335
<u>E.-Unis</u>								
1958	1.383	100	2.637	100	6.307	100	1.392	100
1963	1.943	140	2.714	103	8.179	130	2.247	161
1969	3.383	245	4.555	173	15.380	217	3.696	266
<u>Japon</u>								
1958	-	-	-	-	-	-	-	-
1963	0.320	100	2.290	100	1.470	100	0.830	100
1969	1.016	317	5.463	239	6.165	419	2.428	292

- (1) Section 5 de la CTCI  
(2) Section 6 de la CTCI  
(3) Section 7 de la CTCI  
(4) Section 8 et 9 de la CTCI

Source : OCDE, Statistiques du Commerce Extérieur, Echanges par produits.

IV/2/73

Une autre présentation mettra en évidence l'évolution des situations relatives. Elle représente sur une série d'années la part de chaque pays dans les exportations totales du groupe pris ensemble pour chacune des grandes catégories de produits.

TABLEAU 31.

## CROISSANCE DES EXPORTATIONS INDUSTRIELLES 1958-1969

(évolution des parts)

	Produits chimiques (1)	Demi-finis (2)	Machines et matériel de transport (3)	Autres produits manufacturés (4)
	Part dans les exp. totales des 8 pays %	Part dans les exp. totales des 8 pays %	Part dans les exp. totales des 8 pays %	Part dans les exp. totales des 8 pays %
<u>France</u>	-	-	-	-
1958	11,1	12,1	8,0	9,4
1963	11,2	10,5	8,2	8,7
<u>Allemagne</u>	-	-	-	-
1958	24,1	17,2	25,1	18,0
1963	25,4	19,2	24,0	14,7
<u>Italie</u>	-	-	-	-
1958	5,7	5,9	5,8	10,6
1963	5,8	7,6	7,4	15,0
<u>Pays-Bas</u>	-	-	-	-
1958	6,6	10,6	3,9	4,1
1963	9,2	5,7	3,6	4,9
<u>Belgique</u>	-	-	-	-
1958	4,2	13,0	3,1	5,4
1963	5,7	16,9	3,7	6,0
<u>R. Uni</u>	-	-	-	-
1958	15,1	13,9	18,6	14,3
1963	11,6	13,1	12,7	12,1
<u>E.-Unis</u>	-	-	-	-
1958	28,5	14,8	30,1	27,9
1963	23,9	13,6	29,4	23,3
<u>Japon</u>	-	-	-	-
1958	4,7	12,5	5,4	10,3
1963	7,2	16,4	11,0	15,3
<u>Total 8 pays</u>				
1958	100	100	100	100
1963	100	100	100	100
1969	100	100	100	100

- (1) Section 5 de la CTCI  
(2) Section 6 de la CTCI  
(3) Section 7 de la CTCI  
(4) Section 8 et 9 de la CTCI

Source : OCDE, Statistiques du Commerce Extérieur, Echanges par produits.

Ce tableau met en évidence, dans presque tous les cas, le recul de la part des Etats-Unis et plus encore de la Grande-Bretagne, l'augmentation spectaculaire de celle du Japon et de l'Italie, l'Allemagne ayant atteint relativement tôt une position très forte. Dans la catégorie la plus typique de l'exportation industrielle, celle de l'équipement et des moyens de transport en dehors des automobiles privées, la France est en recul relatif.

Après cette vue très globale des choses, il convient de mettre à part un certain nombre de postes, soit que le volume des exportations stagne ou même régresse comme pour les textiles, soit qu'il connaisse une expansion particulièrement forte comme pour certains produits de la chimie ou de l'électro-ménager, soit qu'il constitue une part essentielle des exportations comme l'automobile, soit qu'il se révèle typique des industries d'équipement comme les machines, soit enfin qu'il ait un caractère à part comme les ventes d'armes ou d'avions.

On présentera ci-dessous, à deux dates distinctes, les valeurs d'exportation, les indices, et la part de chaque pays dans le total: pour la chimie, en ce qui concerne les produits pharmaceutiques et les plastiques; pour les semi-finis, les filés et tissus, et les fers et aciers; et par ailleurs les machines, les différents types de véhicules automobiles, l'électro-ménager, l'électronique, enfin les avions et les armements.

TABEAU 32.

EXPORTATIONS DE QUELQUES CATEGORIES DE PRODUITS INDUSTRIELS: 1963 et 1969

(en millions de dollars)

	Allemagne		France		Italie		Pays-Bas		Belgique	
	1963	1969	1963	1969	1963	1969	1963	1969	1963	1969
Produits pharmaceutiques	164	415	104	227	45	117	53	118	21	65
Matières plastiques	325	821	91	241	78	213	58	349	33	184
Filés et tissus	530	1261	631	842	532	877	356	680	508	850
Fers et aciers	1146	2102	757	1121	169	427	209	410	885	1633
Machines (1)	3262	8483	1168	2669	995	2536	708	1479	489	996
Matériel de transport	2345	4668	955	1872	524	1251	295	487	353	1050
- voitures automobiles	1910	4001	676	1352	391	984	50	157	187	942
- Matériel aéronautique	45	85	119	253	66	115	133	119	117	51
Electroménager	133	223	36	56	60	317	40	70	-	-

(1) non compris l'électroménager

Source : O.C.D.E. Statistiques du Commerce Extérieur

Il va de soi qu'aucun pays n'est tenu d'avoir, ni globalement ni encore moins pour chaque catégorie, une balance exacte de ses importations et ses exportations : la spécialisation internationale y perdrait son sens. Cependant une comparaison des importations et des exportations industrielles, d'abord dans les relations avec différentes catégories de pays, puis pour certaines catégories de produits, ne laisse pas de présenter un grand intérêt.

L'évolution du solde global, qui s'est considérablement accru pour des pays comme l'Allemagne, le Japon et l'Italie, qui a reculé pour les Etats-Unis, la Grande-Bretagne et la France, fournit un indicateur intéressant de la situation de chaque industrie prise dans son ensemble. Et on voit tout de suite que le dégagement d'un solde positif n'a pas la même signification suivant qu'il résulte d'une accélération de l'exportation, comme c'est le cas dans la plupart des pays, ou d'un ralentissement du courant d'importation comme la Grande-Bretagne a été condamnée à le provoquer à force de freinages dans sa croissance.

TABLEAU 33

EVOLUTION DE LA BALANCE PAR CATEGORIES DE PRODUITS (1963 et 1969)  
(en millions de dollars)

	Produits primaires (sections 0-4 de la CTCI)		Produits industriels (sections 5-9 de la CTCI)					Ensemble
	Total	dont prod. agricoles et aliment.	Total	Section 5	Section 6	Section 7	Sections 8-9	
<b>Allemagne</b>								
1963	-4831	-2444	+5427	+1085	+354	+5311	-323	+1596
1969	-7688	-3486	+11814	+2030	+92	+9436	+256	+4126
<b>France</b>								
1963	-2445	-216	+1000	+235	+756	+507	+300	-646
1969	-2517	+214	+172	+240	-270	+383	-182	-2346
<b>Italie</b>								
1963	-2772	-640	+264	-48	-248	+7	+553	-2508
1969	-4482	-1212	+3764	-155	+367	+1737	+1795	-719
<b>Pays-Bas</b>								
1963	-56	+426	-970	+82	-316	-523	-213	-1026
1969	+256	+824	-1284	+380	-561	-588	-515	-1028
<b>Belgique</b>								
1963	-1110	-297	+635	-32	+1163	-397	+101	-275
1969	-1735	-380	+1807	+84	+1935	-407	+195	+72
<b>Royaume Uni</b>								
1963	-7420	-3982	+5346	+453	+566	+3919	+408	-2074
1969	-7948	-3642	+4885	+533	-54	+3924	+484	-3063
<b>Etats-Unis</b>								
1963	-789	+286	+6698	+1376	-1388	+6391	+319	+5909
1969	-457	+913	+3650	+2151	-3340	+6612	-1763	+3193
<b>Japon</b>								
1963	-4505	-798	+3279	-54	+1954	+674	+705	-1306
1969	-9668	-1589	+10635	+233	+3821	+4665	+1916	+967

Source : OCDE, Statistiques du Commerce Extérieur, Echanges par produits

On distinguera ensuite, dans ces balances, les relations avec les pays industrialisés et avec chacun des continents en développement. Il apparaît que la Communauté, et plusieurs de ses membres, ont un excédent d'exportations industrielles aussi bien à l'égard des pays industrialisés que des pays en développement; la France fait exception en n'offrant un surplus que du fait de ses relations avec les pays sous-développés, c'est-à-dire de son excédent sur l'Afrique.

BALANCE DES ECHANGES INDUSTRIELS  
PAR REGIONS (1969)

(en millions de dollars)

	Pays industrialisés	Pays en voie de développement	Total
Allemagne	+ 9089	+ 2725	+ 11814
France	- 2084	+ 2255	+ 171
Italie	+ 2282	+ 1482	+ 3764
Pays-Bas	- 1792	+ 508	- 1284
Belgique	+ 1677	+ 130	+ 1807
Royaume-Uni	+ 2543	+ 2342	+ 4885
Etats-Unis	- 897	+ 4557	+ 3660
Japon	+ 5127	+ 5508	+ 10635

Source : O.C.D.E., Statistiques du commerce extérieur, Echanges par produits.

Enfin on privilégiera quelques produits de manière à mettre en évidence deux phénomènes.

L'un, c'est que le développement des échanges entre pays industrialisés n'exige pas une sorte de répartition globale par grandes branches. Ils demeurent tous présents dans toutes les catégories. C'est à l'intérieur de chaque branche que la concurrence aiguise la spécialisation, permet une diversification des choix offerts aux utilisateurs. En d'autres termes, ce ne sont pas les complémentarités du style : producteurs de matières premières - transformateurs, mais bien, avec quelques exceptions pour des produits avancés sur lesquels les Etats-Unis gardent une sorte de monopole, la concurrence entre économies de structures comparables qui aujourd'hui gouverne les échanges. Tel est le principe même sur lequel a été fondé le Marché Commun européen.

Mais en outre, en sélectionnant certains produits, on met en évidence les forces ou les faiblesses relatives de certains pays, et l'adaptation incessante qui est requise. Ainsi l'Italie avait fait une poussée sur le textile : la limitation des débouchés extérieurs pour les pays industrialisés en concurrence avec les pays en développement a brisé cet élan. Une percée brillante y a succédé dans le domaine des appareils électro-ménagers. L'Allemagne a une position dominante dans la chimie et les machines. La faiblesse caractéristique de la France est dans ce même domaine des machines : de tous les pays industrialisés, elle est le seul qui en importe plus qu'il n'en exporte; dans son cas, deux fois et demie. Et on ne considérera pas comme des exportations comparables aux autres des ventes d'armes ou d'avions militaires, qui témoignent sans doute d'une très haute technicité, mais où les éléments politiques, les concessions de gouvernement à gouvernement dévient le caractère des transactions.

TABIEAU 35

BALANCE DES ECHANGES DE QUELQUES PRODUITS INDUSTRIELS EN 1969

(en millions de dollars)

	Allemagne			France			Italie			Pays-Bas			Belgique		
	Imp.	Exp.	Solde	Imp.	Exp.	Solde	Imp.	Exp.	Solde	Imp.	Exp.	Solde	Imp.	Exp.	Solde
Filés et Tissus	1304	1251	-43	115	842	+227	313	877	+564	645	600	+35	440	850	+410
Fers et Aciers	1397	2102	+705	191	1121	+130	636	427	-209	547	410	-137	347	1633	+1286
Produits chimiques	1560	3590	+2030	1349	1589	+240	975	820	-155	917	1297	+380	725	809	+84
Automobiles															
- p. lourds	44	410	+366	110	98	-12	-	89	+89	72	34	-38	47	67	+20
- voitures individuelles	611	2569	+1958	435	884	+449	297	617	+320	382	63	-319	261	736	+475
Electro-ménager	114	223	+109	127	36	-91	30	317	+287	96	70	-26	77	-	-77

Source : OCDE, Statistiques du Commerce Extérieur, Echanges par produits

TABLEAU 36

BALANCE DES ECHANGES DE QUELQUES PRODUITS INDUSTRIELS EN 1969

(en millions de dollars)

	Royaume Uni			Etats-Unis			Japon		
	Imp.	Exp.	Solde	Imp.	Exp.	Solde	Imp.	Exp.	Solde
Filés et tissus	573	833	+260	1019	575	-444	159	1645	+1486
Fers et aciers	417	684	+267	1809	973	-1097	233	2165	+1932
Produits chimiques	1111	1644	+533	1232	3383	+2151	783	1016	+233
Automobiles									
- poids lourds	-	292	+292	351	512	+161	-	271	+271
- voitures individuelles	132	823	+691	3508	1023	+2483	41	652	+611
Electroménager	47	105	+58	128	120	--	-	95	+95

Source : OCDE, Statistiques du Commerce Extérieur, Echanges par produits

De l'analyse des exportations par produits, il importe de passer à l'exportation par branche. On peut d'abord se limiter à l'exportation directe. Mais ce serait une image faussée de la contribution des différentes activités aux recettes extérieures. Il faut donc aussi tenir compte de l'exportation indirecte en un double sens. Il y a celle qui passe à travers les organismes commerciaux. Il y a surtout les fournitures que fait une branche à une autre, où elle apporte sa contribution aux produits exportés.

L'Office Statistique des Communautés Européennes a établi les tableaux suivants qui mettent en évidence les exportations de branches comme l'un des emplois finaux et par ailleurs la valeur ajoutée directe qui y est incluse.

VALEUR AJOUTÉE BRUTE COMPTÉE DANS LES EXPORTATIONS

1959

(millions U.C.)

(%)

Produit	Matières premières	Travail	Énergie	Services	Indice	Indice	Indice	Indice	Indice	Indice
0A	Produit agricole, sylticulture, pêche	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0B	Charbon et autres combustibles naturels	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0C	Diverses du charbon (coke, gaz)	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0D	Produit pour l'énergie et gaz naturel	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0E	Produit pétrolier (y compris les carburants)	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0F	Métaux, produits à base de métaux non ferreux	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0G	Vêtements, produits de cuir, chaussures	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0H	Bois, ouvrages en bois et en liège (y compris meubles et literie)	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0I	Produit en caoutchouc et matière plastique	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0J	Produit chimique (y compris les colorants, les produits pharmaceutiques, les engrais)	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0K	Produit de la sidérurgie non CEA	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0L	Produit de la sidérurgie CEA	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0M	Produit de la métallurgie non CEA	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0N	Produit et produit métallurgique non ferreux	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0O	Produit et la sidérurgie	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0P	Métaux non ferreux	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0Q	Métaux ferreux et produits métallurgiques	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0R	Métaux et produits métallurgiques	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0S	Métaux et produits métallurgiques	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0T	Métaux et produits métallurgiques	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0U	Métaux et produits métallurgiques	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0V	Métaux et produits métallurgiques	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0W	Métaux et produits métallurgiques	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0X	Métaux et produits métallurgiques	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0Y	Métaux et produits métallurgiques	189	189	189	189	189	189	189	189	189
0Z	Métaux et produits métallurgiques	189	189	189	189	189	189	189	189	189
1	Total	189	189	189	189	189	189	189	189	189

Source: O.S.C.E



Produit	Code	1965		Produit	Code	1965	
		(millions U.C.)	(%)			(millions U.C.)	(%)
Produit agricole, nylon culotte, poche	01	15.57	0.1	Produit agricole, nylon culotte, poche	01	15.57	0.1
Charbon et autres combustibles solides	02	10.95	0.1	Charbon et autres combustibles solides	02	10.95	0.1
Diverses du charbon (coke gaz)	03	0.95	0.0	Diverses du charbon (coke gaz)	03	0.95	0.0
Métaux ferreux et non ferreux	04	18.94	0.1	Métaux ferreux et non ferreux	04	18.94	0.1
Réhole brut, gaz naturel	05A	19.59	0.1	Réhole brut, gaz naturel	05A	19.59	0.1
Produit pétrolier (y compris les chlorures)	05B	65.68	0.3	Produit pétrolier (y compris les chlorures)	05B	65.68	0.3
Métaux, produits finis et autres divers	06	163.65	0.7	Métaux, produits finis et autres divers	06	163.65	0.7
Métaux, produits finis, corps gras	07	33.55	0.1	Métaux, produits finis, corps gras	07	33.55	0.1
Produit chimique et autres divers	08	85.15	0.4	Produit chimique et autres divers	08	85.15	0.4
Tabac	09	142.89	0.6	Tabac	09	142.89	0.6
Fils, trames, articles de bonneterie, articles d'habillement	(A1+A2)	322.94	1.4	Fils, trames, articles de bonneterie, articles d'habillement	(A1+A2)	322.94	1.4
Lin, ouvrages en lin et en laine y compris les articles de literie	A3	52.16	0.2	Lin, ouvrages en lin et en laine y compris les articles de literie	A3	52.16	0.2
Texte, articles en coton	A4	55.19	0.2	Texte, articles en coton	A4	55.19	0.2
Produit de l'industrie, de l'électricité et des industries connexes	A5	56.14	0.2	Produit de l'industrie, de l'électricité et des industries connexes	A5	56.14	0.2
Produit en caoutchouc et articles	A6	56.14	0.2	Produit en caoutchouc et articles	A6	56.14	0.2
Produit chimique, filon minier, matériel agricole	A7	151.14	0.6	Produit chimique, filon minier, matériel agricole	A7	151.14	0.6
Produit de la navigation, LECN et des CEA	(A9+A0)	151.14	0.6	Produit de la navigation, LECN et des CEA	(A9+A0)	151.14	0.6
Métaux et produits métalliques non ferreux	A8	16.14	0.0	Métaux et produits métalliques non ferreux	A8	16.14	0.0
Produit de la pêche	A9	16.14	0.0	Produit de la pêche	A9	16.14	0.0
Métaux ferreux, machines et appareils électriques	(B3+B2)	243.14	1.0	Métaux ferreux, machines et appareils électriques	(B3+B2)	243.14	1.0
Construction navale, réparation de navires	B5	19.14	0.0	Construction navale, réparation de navires	B5	19.14	0.0
Matériaux de cuisine	B6	19.14	0.0	Matériaux de cuisine	B6	19.14	0.0
Rachats et ouvrages de bijoux en or	B7A	19.14	0.0	Rachats et ouvrages de bijoux en or	B7A	19.14	0.0
Électricité (y compris les articles)	B8B	19.14	0.0	Électricité (y compris les articles)	B8B	19.14	0.0
Gaz, air comprimé, vapeur, eau publique, distributions	B9	19.14	0.0	Gaz, air comprimé, vapeur, eau publique, distributions	B9	19.14	0.0
Transport, aérotransport, eau chaude	B9A	19.14	0.0	Transport, aérotransport, eau chaude	B9A	19.14	0.0
Services du commerce	B9B	19.14	0.0	Services du commerce	B9B	19.14	0.0
Communautés	B9C	19.14	0.0	Communautés	B9C	19.14	0.0
Services bancaires et d'assurance	B9D	19.14	0.0	Services bancaires et d'assurance	B9D	19.14	0.0
Autres services	B9E	19.14	0.0	Autres services	B9E	19.14	0.0
Services de logement	B9F	19.14	0.0	Services de logement	B9F	19.14	0.0
Services des administrations publiques	B9G	19.14	0.0	Services des administrations publiques	B9G	19.14	0.0
Total		1511.14	6.3	Total		1511.14	6.3

Source: OCSE







F. Exportation et structure des entreprises

Un autre trait dont la connaissance serait fondamentale, c'est, au delà de la contribution de chaque branche, la part des entreprises qui, dans chaque pays, sont effectivement exportatrices. On s'étonne de découvrir que, même en ce qui concerne l'exportation directe, la plupart des pays n'ont entrepris aucune recherche dans cette direction. Le Japon publie chaque année le nombre d'entreprises directement exportatrices et le nombre de sociétés commerciales intervenant à l'exportation : de l'ordre de 4.000 d'un côté, de 7.000 de l'autre. La France a poussé beaucoup plus loin l'analyse en exploitant le recensement industriel de 1963 et son Centre National du Commerce Extérieur possède des données détaillées. En Allemagne on dispose d'une donnée importante : un très petit nombre d'entreprises, moins de 100, assure de très loin la majeure partie de l'exportation directe. Ailleurs les données manquent. Il y a là un domaine de recherche dont l'importance est évidente : c'est une contribution à l'étude des structures, c'est une base essentielle pour la définition d'une politique d'exportation et, par delà même, une politique économique d'ensemble.

On exploitera ici, à titre d'exemple, l'analyse présentée par Etudes et Conjonctures dans son numéro de février 1969 consacré à la concentration de l'industrie d'après le recensement de 1963. Dans une nomenclature en 56 branches, on classe les entreprises d'abord suivant l'importance de leurs ventes et, dans chaque tranche, le nombre de celles qui exportent par rapport au nombre total. On définit ensuite des tranches suivant le pourcentage de l'exportation dans les livraisons totales et on trouve le nombre d'entreprises dans chaque tranche, leur part dans les livraisons globales. Une présentation plus résumée établit une corrélation entre la part d'exportations et le nombre d'entreprises qui exportent rapporté au nombre total.

Il n'est pas question de reprendre la totalité de ces tableaux.

Ils font apparaître qu'en exportations directes une toute petite fraction des entreprises est présente sur le marché, et que ce sont presque sans exception les plus grandes. Rien ne dit cependant qu'à travers des entreprises spécialisées il n'y ait pas de ventes groupées en provenance d'entreprises plus petites.

Les données du Ministère des Finances français jettent une lumière crue sur cet aspect du problème. Il existe en effet une carte d'exportateur, attribuée aux entreprises qui font une part importante de leur chiffre d'affaires à l'exportation, soit plus de 25%. L'octroi en est donc indépendant de la taille de l'entreprise. A la fin de l'année 1967, on trouvait au total 4.800 entreprises, dont près de 4.000 dans le secteur des producteurs, 600 négociants, et un peu plus de 200 entreprises de travaux publics, prestataires de services, ou groupements d'exportation. Il faut comparer ces chiffres aux centaines de milliers d'entreprises existantes. Et pourtant ces quelques firmes couvrent, en moyenne, sur une série d'années, les trois-quarts de l'exportation totale, et une part comprise entre un minimum de 45% et un maximum de 85% des exportations suivant les branches. La répartition suivant la dimension des entreprises est particulièrement importante à considérer. Près de 40% des entreprises qui font plus de 500 millions de francs de chiffre d'affaires ont droit à la carte d'exportateur; au dessous, on tombe à des pourcentages tels que 18% pour celles qui font de 10 à 50 millions, et moins de 2% pour les petites. Vingt huit entreprises faisant plus de 200 millions de ventes au dehors assureraient à elles seules en 1966 le quart des exportations totales de la France; 133 suffisaient pour couvrir 45%; et il n'en fallait que moins de 1.000 pour atteindre les deux-tiers.

Cette analyse des exportations, non pas seulement par produits ni par branches, mais par firmes, présente d'un autre point de vue un intérêt capital. Avec le développement des entreprises multinationales, une partie des échanges s'opère entre les différents

établissements du même groupe. On peut discuter sans doute sur la définition valable de cette multinationalité. Elle n'est en rigueur accomplie nulle part. A un premier niveau il faut considérer des entreprises qui ont un important département international : à ce titre elles ne se distinguent dans les échanges que par la part qu'elles y prennent. A un deuxième niveau, on considérera, et ce sont elles qui aujourd'hui représentent le phénomène majeur, les entreprises qui ont des installations de production, soit à 100%, soit en participation, dans un grand nombre de pays du monde : c'est là que le commerce intra-firmes se développe dans toute son ampleur. C'est là aussi que se dégage l'avantage essentiel de ce type de gestion : l'entreprise est en mesure de pousser jusqu'au bout, dans chacun de ses établissements, la division du travail et les économies d'échelle; c'est-à-dire qu'elle reconstitue par une action délibérée la spécialisation qui résulterait d'un modèle théorique de concurrence parfaite. Ces entreprises sont donc multinationales quant au champ de leurs opérations, c'est-à-dire à la fois dans leur production et dans leurs mises sur le marché. Mais elles relèvent encore, dans la réalité des choses, de la nationalité d'un Etat. Il ne suffit pas en effet pour rompre ce lien que le personnel, fût-ce le plus élevé, soit international, ni que le capital soit possédé par des citoyens d'un grand nombre de pays. Ce n'est même pas la majorité qui compte, mais bien la direction effective. On appellerait donc trans-nationales les entreprises, dont il n'y a que peu d'exemples, qui sous tous ces aspects relèvent de plus d'un pays : la Royal Dutch, Shell et Unilever en sont les exemples anglo-hollandais classiques, et Agfa Gevaert, à travers une construction juridique extrêmement complexe, esaye à l'intérieur de la Communauté de surmonter la difficulté que provoque l'absence d'un droit européen des sociétés. Dans la rigueur du terme, une entreprise ne serait supranationale que s'il existait, au niveau de la Communauté européenne ou, en cas de besoin, d'une organisation telle que les Nations Unies, la possibilité de constituer légalement une société qui ne relève en particulier d'aucun Etat, mais d'une autorité commune.

Ici on ne raisonne pas en termes de pouvoir, mais de structure des échanges. Ce qui importe, c'est le commerce que font entre elles les différentes exploitations affiliées à un même groupe. On ne possède jusqu'à présent que des données fragmentaires, et encore concernent-elles seulement les entreprises américaines. Quand l'énorme série d'études dirigée par le Professeur Ray Vernon sur les sociétés multinationales sera rendue publique, on disposera d'informations plus générales et plus rigoureuses sur cette tendance à des transactions internationales en circuit fermé. Une estimation par le Professeur Jack Behrman donne à penser que les firmes à structure multinationale couvrent la moitié des exportations américaines non agricoles. 60% de leurs ventes, c'est-à-dire 30% du total américain, vont à des entreprises affiliées. 80% des filiales canadiennes, 60% des filiales européennes achètent auprès de la maison-mère américaine.

Le Survey of Current Business (1970, n° 10) enregistre pour 1968 les ventes totales, et à l'exportation vers différentes régions, des entreprises hors Etats-Unis affiliées aux groupements américains. Celles qui sont situées en Europe assurent 43% des ventes totales, au Canada 31, en Amérique latine 13, dans les autres régions environ 13%. Sur ces 60 milliards de dollars, les exportations vers les Etats-Unis eux-mêmes représentent près de 5, vers le reste du monde 8; le reste est vendu sur place.

Ce développement de la production à caractère international contribue à ce nouveau circuit qu'on a étudié à propos de la recherche : le développement des exportations, dans un premier temps, par le pays qui a introduit une innovation; le passage, dans un deuxième temps, à des pays qui peuvent imiter le même produit avec des coûts de production plus bas.

Mais en outre le mouvement international des capitaux, qu'il soit d'investissement direct, de participation ou de financement,

et couplé avec la mobilité du "management", aboutit à une révolution dans la manière dont s'établissent les avantages comparatifs des différents pays. Toute la théorie cherchait à voir comment les proportions de capital et de travail, suivant leur rareté relative dans chacun des pays, déterminaient leurs relations commerciales. Quand le capital et le management deviennent mobiles, quand les matières premières et l'énergie sont largement acquises aux mêmes sources, les différences de coût de production se ramènent pour l'essentiel aux coûts de main-d'oeuvre par unité, à quoi s'ajoutent, pour les prix rendus, les distances, c'est-à-dire les transports.

Cette simplification introduite par l'évolution des faits pose dans toute sa force le choix qui s'offre aux pays industrialisés :

Faut-il considérer qu'ils seront constamment battus en brèche sur les marchés tiers par les pays en développement dès lors qu'il s'agit d'industries où le facteur main-d'oeuvre représente une proportion plus forte de la valeur ajoutée ? Quant à leur marché interne, il risquerait d'être envahi par les produits des mêmes origines à moins d'être constamment défendu.

Si l'alternative se posait dans ces termes, elle soulèverait à l'évidence une difficulté globale pour l'emploi. Mais il faut en vérité nuancer et rectifier.

Parmi les industries où la part du coût de la main-d'oeuvre dans la valeur ajoutée est plus élevée que la moyenne, il y a celles qui ne font appel qu'à des qualifications médiocres, celles qui requièrent au contraire un haut degré d'aptitude professionnelle. Dans la deuxième catégorie, des salaires bas dans les pays en développement ne suffisent pas à compenser l'inexistence ou le retard de la formation. C'est dans le premier domaine, où les techniques sont pratiquement les mêmes, que l'avantage est imparable.

Ce n'est pas là une situation qui doit inquiéter les pays industrialisés : elle est finalement à leur avantage.

Car la vraie distinction à introduire n'est pas celle des industries où entre beaucoup ou peu de main-d'oeuvre, mais celle du degré des qualifications, qui se lie au niveau des salaires. On retrouve l'idée fondamentale que les industries véritablement concurrentielles sont celles mêmes qui sont capables de payer les salaires les plus élevés.

Ainsi il ne s'agit pas seulement de donner aux pays en développement des chances qu'on ne pourrait leur refuser sans un risque d'exploisition à terme. Ce qui retarde le progrès économique d'ensemble de nos pays, et plus encore dans la Communauté qu'aux Etats-Unis, ce sont les secteurs ou les entreprises qui investissent le moins, qui exportent le moins, qui paient les salaires les plus bas. L'orientation de l'investissement, le développement de l'éducation, les procédures de reconversion représentent les axes convergents de l'action qui déterminera les changements nécessaires de structure.

Rien n'est plus fondamental que de convaincre les travailleurs et leurs représentants de cette révolution nécessaire dans les attitudes et dans les esprits. Car ils vont contre leur intérêt chaque fois qu'ils s'accrochent à des productions périmées, à des exploitations délabrées. Les déplacements nécessaires ne sont pas acceptables à moins d'une politique assez vigoureuse qui assure le plein emploi général, de dispositions précises et efficaces pour garantir la continuité du revenu. Mais à ce prix les changements de structure ne répondent pas seulement aux exigences du développement dans le Tiers Monde : ils sont le ressort de cette capacité concurrentielle que nous avons tenté de cerner tout au long de cette étude.

CONCLUSION

Au terme de cette étude, il convient d'abord de faire ressortir une sorte de diagnostic d'ensemble.

Un critère simple met en évidence une situation généralement favorable. La Communauté accroît régulièrement sa part des exportations mondiales. Si l'on additionne le commerce entre ses membres et avec les pays tiers, le pourcentage dépasse aujourd'hui 30%. Si on exclut aussi bien des exportations mondiales que de celles des pays membres leur commerce entre eux, c'est encore un chiffre de 19% contre 17% aux Etats-Unis. La Communauté est devenue la plus grande puissance commerciale du monde. Seul le Japon la dépasse dans ce qu'on peut appeler l'indice de performance, c'est-à-dire l'amélioration de la part d'un pays dans les exportations mondiales, qui sont elles-mêmes en croissance rapide.

Mais ce résultat d'ensemble recèle des situations différentes. De tous les pays de la Communauté, la France reste en arrière quant au pourcentage d'exportations rapporté au produit national et plus encore pour les exportations de produits manufacturés rapportées à la production de l'industrie.

Ainsi les signes de succès global ne suffisent pas. Car le développement des exportations pourrait aussi bien tenir à une sous-évaluation relative de certaines des monnaies de l'Europe ou, si l'on préfère, à un taux d'inflation plus rapide chez ses principaux concurrents, Etats-Unis et Grande-Bretagne, ou encore à certaines tendances dépressives. Il faut donc vérifier dans quelle mesure les exigences posées au début de l'étude sont satisfaites, c'est-à-dire le taux de croissance, le plein emploi, une stabilité raisonnable des prix, la présence dans les industries les plus avancées, la flexibilité nécessaire à accepter une division du travail même avec les pays en développement, et surtout un niveau convenable de salaires réels.

Le plein emploi peut être considéré comme étant assuré, sauf au cours de brèves rechutes. Même, une tension se manifeste sur le marché de la main-d'oeuvre; elle pourrait être réduite si la mobilité était plus grande, c'est-à-dire si le plein emploi ne se couplait avec un certain chômage déguisé dans des entreprises ou des secteurs insuffisamment productifs.

Le taux de croissance s'est remarquablement maintenu dans les pays de la Communauté, alors qu'après 1955 il s'est considérablement ralenti en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis, pour ne reprendre dans ce dernier pays qu'après 1960, et s'y coupler après 1966 avec des taux élevés d'inflation. Mais la croissance japonaise est pratiquement double de celle de l'Europe.

Les efforts pour développer les industries de pointe n'ont pas abouti à tous les succès espérés. Et même si la part de l'Europe s'accroît récemment dans les exportations de ces secteurs, on y retrouve pour une part celles d'entreprises américaines, et même le commerce entre leurs filiales spécialisées, situées dans différents pays. Le Marché Commun ne joue pas à plein dans ce domaine, qui dépend largement de commandes publiques, maniées en faveur des industries nationales. Et les tentatives communautaires comme l'Euratom, internationales comme l'ESRO et l'ELDO, ou associant plusieurs pays comme dans le domaine aéronautique, ont souffert de cette même exigence d'un juste retour, égalant la part de chaque industrie aux contributions de son gouvernement et mettant en échec toute division rationnelle du travail.

La Communauté n'a pas cessé de se défendre, aussi bien dans sa politique agricole qu'en protégeant ou en subventionnant ses industries de main-d'oeuvre, contre le développement des exportations des pays en développement. Là aussi elle ne joue pas le jeu de la division du travail.

Si complexe que soit l'analyse comparée de la rémunération

réelle assurée aux travailleurs, on découvre que malgré des hausses de salaires qui ont eu souvent un effet inflationniste, la part des travailleurs dépendants dans le revenu national a peine à suivre leur part croissante dans la population active. Et de même, sauf à l'occasion de quelques remontées brusques des salaires minimum, l'éventail des rémunérations suivant les niveaux de qualification tend plutôt à s'élargir qu'à se refermer. Surtout il subsiste des écarts, suivant la taille des entreprises, les petites payant généralement moins que les grandes, et plus encore entre les secteurs : en moyenne, dans la Communauté, le rapport va plus que du simple au double entre les industries en déclin et les branches plus dynamiques.

Enfin pas plus en Europe que chez ses principaux concurrents la stabilité des prix n'est assurée. Les hausses sont incessantes, elles s'accélèrent, elles finissent par toucher ceux des pays qui, comme l'Allemagne, avaient paru le plus longtemps relativement immunisés. De la sorte c'est seulement en termes relatifs et parce que les hausses sont aussi fortes ou même plus fortes ailleurs, qu'il s'agisse des Etats-Unis, de la Grande-Bretagne ou du Japon, que la Communauté maintient ou même améliore sa capacité concurrentielle. Mais elle n'empêche pas les injustices et les distorsions qui accompagnent la hausse continue et mal contrôlée des prix.

Dans cette hausse, qui n'est que rarement arrêtée par le freinage de l'activité, même s'il s'accompagne de chômage, il y a entre les principaux pays des éléments communs et des traits propres à chacun. Les Etats-Unis avaient réussi après 1959 une reprise de la croissance dans une stabilité presque parfaite des prix. La hausse, estimée au détail à 1% par an, était de l'ordre de l'erreur statistique. Comme les services et les loyers voyaient leurs prix s'élever, cet équilibre n'était maintenu que par une baisse compensatoire des prix industriels : il y fallait une hausse modérée des salaires, plus que compensée par la hausse du rendement. Après 1966 tout change. Un brusque

gonflement des dépenses publiques, en liaison avec une nouvelle phase d'intervention dans la guerre au Vietnam, un retard à la prise des mesures fiscales nécessaires, crée une inflation typique de la demande qui se répercute dans les prix. Du coup les salaires ont commencé à devoir monter, et comme il arrive fréquemment, l'habitude d'un certain relèvement annuel des rémunérations nominales a entretenu la spirale inflationniste. Contre cette hausse de salaires la restriction de crédits ne peut rien, à moins qu'elle provoque un chômage si étendu qu'il serait intolérable : de là le couplage entre l'inflation et la stagnation.

Il est difficile d'imputer aux Etats-Unis l'inflation européenne comme par une sorte de contagion. Leur part dans l'importation de la Communauté ne représente que 1,7 % du produit social global, l'incidence d'un taux de hausse de 5% se ramène à une fraction négligeable. Il y a en revanche une contagion des taux d'intérêt élevés, l'Europe est obligée de suivre, et ils ne sont tenables sans arrêter l'activité que s'ils sont partiellement annulés par la hausse des prix. Et enfin, pour un pays au moins, l'Allemagne, le déficit américain comporte une telle absorption de dollars qu'une poussée inflationniste est difficilement évitable : l'accroissement des réserves signifie une accumulation de biens oisifs qui ne peuvent fournir la contrepartie à l'accroissement de demande engendré par la création monétaire correspondante.

Il y a donc, en Europe, en Grande-Bretagne, au Japon, une allure particulière de l'inflation.

Le Japon reconnaît l'influence dans ses prix de détail des formes archaïques de distribution, c'est-à-dire de ce chômage déguisé qui ne cesse de prévaloir dans le petit commerce et qui ne se résorbera qu'à terme, à force de croissance industrielle. Et les hausses de salaire, qui atteignent généralement 16% par an, plus encore à une date récente, ne sont pas totalement compensées par une hausse de productivité qui, si prodigieuse qu'elle apparaisse, se monte à 10 ou 12%. La Grande-Bretagne se heurte aux

progrès insuffisants de sa productivité. A la base, un taux d'épargne et d'investissement plus bas que sur le continent. A la clé, les hausses de salaire qui traduisent l'impuissance devant la croissance insuffisante des ressources réelles. De là une double source de hausse des prix, et comme les progrès de l'exportation sont décevants, un rééquilibre extérieur qui ne peut être obtenu qu'à force de chômage.

La Communauté partage avec d'autres ces hausses de salaires sans rapport avec celles de la productivité et dont les accords dans l'industrie automobile de Grande-Bretagne et des Etats-Unis donnent les exemples les plus spectaculaires. Mais en outre elle se heurte à des difficultés structurelles, une mobilité insuffisante qui laisse subsister de trop grands écarts entre les différents secteurs: de là, quand la hausse des salaires s'étend aux branches les moins dynamiques, des augmentations constantes des coûts.

Voilà le fond de tableau. Les chapitres successifs de ce livre ont sur chaque sujet esquissé les politiques que commandaient les constatations mises en lumière. Sans suivre l'ordre des chapitre, on tentera une présentation plus synthétique des conclusions essentielles qui ressortent de ce long cheminement. Elle marquera mieux le contraste entre l'optique qui a été prise et les idées sommaires qui ont trop souvent cours et qui obscurcissent le débat.

On réorganisera l'argumentation autour de deux thèmes familiers : celui des charges que supportent les pays de la Communauté comparés à leurs concurrents, celui des charges de l'économie communautaire.

Quand les milieux d'affaire évoquent les charges, le premier thème est celui des salaires et des coûts de sécurité sociale qui les accompagnent. Cette insistance est naturelle

puisque la main-d'oeuvre représente près des deux-tiers des coûts internes de l'économie, une fois annulés les achats et les ventes réciproques de secteur à secteur ou d'entreprise à entreprise. Mais une première réflexion est imposée par une juste notion de la capacité concurrentielle : loin que les salaires les plus bas constituent un avantage, le niveau du salaire réel est sans doute, mieux encore que le revenu par tête, le signe même du succès des mécanismes et des politiques économiques. La contre-partie de cette idée, c'est que toutes les propagandes émotionnelles qui attribuent à l'un ou l'autre régime économique, capitalisme ou socialisme, le bas niveau de revenus, la pauvreté, la dureté des conditions de vie, l'emprisonnement des hommes dans les outils mécaniques entretiennent les confusions les plus extrêmes. Ce qui est d'abord en jeu c'est le niveau de la productivité : plus encore que les modalités de la répartition, ce qui est décisif est bien le total de ce qui est à répartir. Les formes nouvelles de l'aliénation, c'est-à-dire l'encombrement dans les villes, les temps perdus en transport, la dégradation du milieu naturel, la pollution de l'air et de l'eau, n'ont rien à voir avec les régimes économiques et relèvent d'actions inédites, communes à tous les régimes, et qui n'ont été prévues par aucun système politico-philosophique. Elles se situent au delà du régime de la libre entreprise ou de la collectivisation. Et les conditions du travail à la terre ou en usine dépendent à leur tour d'un certain stade de la technique. On ne peut revenir en arrière. Et la seule issue est dans un dépassement, c'est-à-dire dans le progrès technologique qui, à force d'automatisation, réduit la peine physique des travailleurs et permet de les amener progressivement à des tâches qui suscitent davantage l'intérêt et qui se révèlent plus dignes de la capacité humaine.

Quant au niveau des salaires, y compris les cotisations sociales, il n'y a pas à chercher là un avantage ou un désavantage durable en termes de coûts monétaires. S'ils ne sont pas assortis

à la productivité, un déséquilibre dans la balance des paiements amène finalement ou à des ajustements de change ou à l'obligation d'une déflation : à son tour, et par les plus mauvaises voies, c'est-à-dire en créant du chômage, elle freine l'élévation des salaires par comparaison aux autres pays. L'argument ne vaut pas seulement dans les relations entre les pays développés. Et il y a l'exigence de reconnaître que les bas salaires ne sont pas un avantage dans la concurrence pour les pays en développement : ils sont au contraire le prix, et le signe le plus dramatique, du sous-développement lui-même. Mais on ne peut contester que si ces pays possèdent quelques secteurs de pointe où les techniques et la productivité sont celles des pays avancés, les salaires ceux de leur environnement général, il en résulte pour eux sur ce point limité des avantages imbattables.

Ainsi le niveau moyen des salaires et leur évolution traduit l'état général de l'économie : ils n'ont d'influence indépendante qu'à court terme. Quant aux aspects structurels, ce sont, beaucoup plus que les moyennes globales, les disparités suivant les secteurs ou suivant les entreprises qui doivent retenir l'attention. L'un des buts fondamentaux de la politique économique doit être de réduire ces inégalités, d'obtenir, à force de changements de structure, d'extension de la productivité, un alignement vers le haut à l'intérieur de chaque économie.

Mais un problème effectif et difficile surgit quand, entre pays en concurrence, des facteurs institutionnels affectant la rémunération de la main-d'oeuvre ont une incidence inégale suivant les secteurs considérés. Cette situation n'affecte sans doute pas l'équilibre global, mais très fortement les chances des différentes branches d'activité.

Que dans la Communauté une part importante de la rémunération de la main-d'oeuvre prenne la forme de salaires indirects

à travers la sécurité sociale alors qu'aux Etats-Unis elle se retrouve presque tout entière dans les gains directs, il n'en résulte pas de distorsion sérieuse dans les coûts des entreprises. Pour l'économie dans son ensemble, on doit reconnaître que le salaire direct constitue une meilleure incitation à la productivité que ces formes de redistribution en fonction des besoins que sont l'assurance-maladie ou les allocations familiales. On visera donc plutôt deux sortes de situation.

La première est le système très particulier qui est en vigueur au Japon. Même si les jeunes y résistent et feront pression pour le changer, il s'est étendu dans les dernières années à une part majeure de la population active. C'est le régime de l'emploi permanent dans les entreprises, et de rémunérations qui croissent régulièrement avec l'ancienneté, comme dans la fonction publique. On ne voit guère que le Japon où, pour des raisons traditionnelles, nationales, même religieuses, toute la population apporte sa contribution la plus grande à la production sans que les rémunérations aient de rapport étroit aux prestations. Dans les faits d'ailleurs, elles sont souvent complétées par des primes différentielles; et l'importance des bonus, généralement versés deux fois par an, est fonction des résultats globaux des entreprises. L'intérêt monétaire n'est donc pas tout à fait absent. Il n'en reste pas moins un avantage de coût pour certaines industries, et qui peut être mis en évidence par deux exemples. L'industrie électronique emploie surtout les femmes; et comme l'usage veut qu'elles cessent de travailler quand elles se marient, elles sont toutes jeunes et de ce fait au bas de l'échelle des salaires. Même si, comme dans tous les autres pays, l'électronique se situe au sommet de la hiérarchie des salaires, et par exemple à un niveau beaucoup plus élevé que le textile, il en résulte une main-d'oeuvre particulièrement bon marché par rapport aux autres pays. Quant aux jeunes ingénieurs, après des années d'université, ils débutent beaucoup plus tard que leurs camarades du même âge : il y a ainsi pour

les laboratoires ou pour les ateliers des entreprises une masse d'ingénieurs formés aux techniques les plus récentes et aux découvertes les plus neuves, et qui assurent leurs services à bas coût.

Un tout autre type de distorsion apparaît dans les relations avec la Grande-Bretagne. On peut discuter des mérites comparés de deux formes de financement de la sécurité sociale. Celui de la Communauté est très largement fonction de la masse des salaires payés par chaque entreprise : c'est dire que le coût réel de la main-d'oeuvre ressort à plein. Le mécanisme britannique repose essentiellement sur le budget, financé à son tour par des impôts sur les bénéfices, des impôts directs et fortement progressifs sur le revenu, des impôts indirects très différenciés suivant le caractère populaire ou somptuaire des objets de consommation. La sécurité sociale ainsi organisée accomplit une redistribution beaucoup plus satisfaisante que le système communautaire, mais elle masque le coût réel de la main-d'oeuvre et peut conduire à un mauvais emploi de cette ressource rare. Surtout il apparaît que les industries employant beaucoup de main-d'oeuvre sont relativement déchargées et en quelque mesure subventionnées par les industries où d'importants bénéfices accompagnent une utilisation intensive du capital. Le système de la Communauté et celui de la Grande-Bretagne ont chacun leurs avantages, mais ils sont largement incompatibles. Il ne sont d'ailleurs pas indépendants des structures générales de la fiscalité. Et à cet égard les difficultés d'un rapprochement sont aussi grandes entre les pays de la Communauté que dans les relations avec la Grande-Bretagne. Au total le niveau général des salaires ne peut apparaître comme un élément autonome qu'à court terme. Si l'on s'intéresse aux conditions fondamentales de la concurrence, c'est bien sur les distorsions, et sur les moyens de les corriger ou de les compenser, dans les relations internationales, qu'il faut centrer l'attention.

Une autre préoccupation essentielle des entreprises est naturellement le coût de l'argent. Il y a eu un temps où les taux d'intérêt étaient beaucoup plus bas en Amérique qu'en Europe. Cette situation a changé. Il demeure qu'un pays capable de maintenir le loyer de l'argent beaucoup plus bas qu'ailleurs, grâce à sa situation de refuge des capitaux : c'est la Suisse. Le développement extraordinairement rapide du marché des euro-devises et des euro-émissions a tendu à l'égalisation des taux d'intérêt. C'est peut-être d'ailleurs une situation prématurée. Car aussi longtemps que les économies ne sont pas complètement intégrées, des disparités dans le taux de l'argent répondent à la diversité des circonstances et sont un instrument d'équilibre. Pendant longtemps ce marché, dont les sources d'approvisionnement ne sont pas totalement éclaircies, paraissait constituer un privilège pour les entreprises les plus importantes, un avantage en leur faveur, détaché des relations essentielles de productivité, en somme une distorsion de la concurrence. Mais de plus en plus, à travers l'accès qu'ont les banques elles-mêmes à ce marché, toutes les entreprises peuvent, au moins indirectement, bénéficier des capitaux qui transitent par là. Ainsi le prix de l'argent n'influe pas sensiblement sur les conditions internationales de concurrence.

Ces années-ci les taux d'intérêt atteignent d'ailleurs un niveau qu'on n'aurait jamais cru supportable. Ils le lient à l'inflation rapide dans laquelle sont entraînées les principales économies du monde, et ne sont tenables que par elle. On peut montrer que pour les entreprises bénéficiaires, les taux nominaux se ramenaient finalement à peu de chose : car ils sont déductibles à l'impôt sur les bénéfices, ce qui les réduit déjà de moitié et ce qui reste est effacé par le taux d'inflation. C'est de la sorte que, contrairement aux théories les mieux établies, le haut niveau des taux d'intérêt ne fait pas obstacle à l'investissement productif des entreprises. Mais il en résulte de graves distorsions internes. Car le haut loyer de l'argent jour à plein pour

ces tâches prioritaires que sont la construction de logements et les infra-structures dont doivent se charger les collectivités publiques. Il y a donc là un sérieux élément de déséquilibre économique, et à terme une situation socialement injuste et politiquement dangereuse. Tels sont quelques uns des éléments spécifiques qui, beaucoup plus précisément que le fonctionnement général d'une communauté fondée sur le profit, peuvent détourner les capacités de production vers des satisfactions accessoires mais rentables au lieu qu'elles soient affectées aux plus fondamentaux des besoins humains.

Dans certains pays et particulièrement en France, les considérations financières se sont braquées sur la mesure dans laquelle les ressources propres des entreprises couvraient leurs investissements. C'est le problème du taux d'auto-financement. Il a gouverné le 5<sup>ème</sup> Plan, justifié un freinage des salaires qui a contribué à l'explosion de mai 1968. La révision de la Comptabilité nationale a détruit toutes les bases statistiques sur lesquelles la revendication d'un taux d'auto-financement accru s'était fondée : il n'est d'ailleurs pas exclu que les estimations actuelles sur les ressources des entreprises pèchent par excès quand les précédentes pèchaient gravement par défaut. De toute manière, l'exemple du Japon fait assez voir qu'il s'agit là d'un faux problème. Le taux d'auto-financement n'est qu'un rapport entre les ressources propres et les investissements. Il y aurait une manière simple de l'accroître, c'est de freiner les investissements eux-mêmes. C'est une chose d'admettre que les entreprises n'ont pas d'incitation à investir à moins qu'elles fassent des profits, c'en est une autre de vouloir couvrir une part majeure de l'investissement par les profits non distribués après impôt. Du point de vue de l'économie la mobilité du capital est peut-être préférable à la rigidité que constitue le réinvestissement sur place.

Au surplus les moyennes n'ont pas de sens. Plus les

résultats sont inégaux à l'intérieur d'un même secteur, plus les entreprises les mieux gérées ont des chances de faire des profits différentiels, qui leur assurent des moyens immédiats de financer leurs investissements. Le devoir et l'intérêt de la puissance publique, c'est d'autoriser des amortissements qui permettent effectivement un renouvellement du capital à mesure, non seulement qu'il s'use en termes physiques, mais qu'il se périmé par rapport à des techniques plus récentes. Et dans l'expansion accélérée qui en résultera, elle trouvera elle-même son compte en impôts plus élevés.

Par delà les ressources propres des entreprises, bien plus que les taux d'intérêt, c'est le dynamisme des banques et l'organisation du marché financier qui jouent dans l'expansion des firmes.

Le marché financier ne couvre en moyenne qu'un très faible pourcentage des investissements totaux. Mais il y a des différences considérables suivant les secteurs. Ceux où les investissements sont les plus lourds comme l'énergie, la métallurgie ou la chimie, absorbent la plus grande part des émissions. On pouvait croire jusqu'à une date récente que le marché financier de l'Amérique offrait d'énormes avantages sur ceux des autres pays. En particulier on paraissait pouvoir compter sur le développement des investisseurs institutionnels, caisses de pension ou fonds de placement, qui reçoivent des ressources sans cesse renouvelées, pour fixer des planchers à la baisse et constituer des stabilisateurs automatiques du marché. Un nouvel effondrement des cours, comparable à celui qu'a connu l'Europe il y a quelques années, ne pourra manquer d'avoir des répercussions sur l'attitude du public à l'égard du marché des actions. Ils sont remontés par la suite sans que des certitudes rationnelles sur la fin d'un grand conflit ou sur la reprise de l'expansion justifient clairement de telles fluctuations. Et peut-être aussi

la diffusion des actions dans le public, qui a été l'une des chances du Japon se trouvera-t-elle atteinte par les incidences qu'a sur la bourse de Tokyo la chute de Wall street.

Beaucoup plus important est le fonctionnement du système bancaire, son dynamisme, l'organisation des relations entre la banque centrale et les banques. Il y a là un sujet qui mérite d'être approfondi. Suivant ce que sont les formes dominantes du crédit, suivant ce que sont les méthodes majeures de concours de la banque centrale, les entreprises sont d'autant plus à l'aise qu'elles tournent à l'identique et risquent d'être en difficulté à proportion qu'elles se développent plus vite, ou au contraire elles peuvent être d'autant mieux soutenues qu'elles font preuve d'une expansion plus rapide. Il y a là l'un des avantages de l'Amérique, du Japon et de l'Allemagne, l'un des obstacles que s'oppose à elle-même la France.

Au surplus, la Communauté présente un taux d'épargne sans précédent, et qui peut être considéré comme satisfaisant. Bien sûr il demeure très largement inférieur à celui du Japon, qui bat tous les records dans ce domaine. Mais il est très supérieur à celui de la Grande-Bretagne ou des Etats-Unis. Une grande part est constituée par les épargnes brutes des entreprises et par les excédents de l'Etat sur les dépenses courantes. On peut s'interroger sur la sagesse des mesures qui ont été prises pour accroître l'incitation à l'épargne privée : à force de détaxations, elles reportent la charge fiscale sur les revenus du travail. C'est un déséquilibre qui risque de ne pas être longtemps toléré. Et d'autres méthodes plus équitables et plus efficaces devront être envisagées sans trop de retard. Mais il y a quelque illusion à se flatter de taux d'investissements élevés, c'est-à-dire de la part qui leur est attribuée dans l'emploi des ressources nationales, à moins de considérer ce qu'ils constituent en valeur réelle et leur degré d'utilisation. On a attiré l'attention sur la signification très différente des taux

d'investissements aux Etats-Unis et dans les autres pays. Le gonflement de services à prix élevés en Amérique aboutit au bon marché des biens d'équipement en relation au niveau global des prix, même s'ils ne sont pas moins chers qu'en Europe. Ainsi le même quota d'investissements, c'est-à-dire la même fraction du revenu national, n'a pas le même sens aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne. Et l'Europe doit prendre garde, quand elle accroît les ressources affectées à l'investissement, qu'une partie n'en soit pas absorbée dans des hausses de prix, comme on le voit en particulier en ce qui concerne le coût de la construction et la valeur des terrains. Et des durées d'utilisation annuelle de l'équipement apparemment beaucoup plus faibles, dans bien des secteurs, en Europe qu'en Amérique réduisent la portée réelle des efforts d'investissement et constituent du côté qui est le moins riche un gaspillage de capital. Du même coup l'équipement risque de n'être pas usé et de demeurer en service alors qu'il a cessé d'être moderne. Au contraire des durées annuelles d'utilisation plus élevées en Amérique permettent de rapprocher la date du remplacement physique nécessaire et le moment de l'obsolescence.

Partout il est de mode d'accuser la lourdeur des impôts, de les rendre responsables de l'augmentation des prix de revient. Les comparaisons globales de la charge fiscale ne vont pas sans ambiguïté. Faut-il ou non y comprendre les cotisations sociales des employeurs et des employés ? A certains égards, il est plus correct de le faire, pour autant que les budgets sociaux sont, à des degrés inégaux suivant les pays, couverts par des contributions particulières ou pris dans l'ensemble des finances publiques. Ce qui en tout cas ne serait pas admissible, c'est de les compter deux fois, c'est-à-dire de les invoquer comme excuse là où les salaires sont bas et de les faire figurer dans le coût de la main-d'oeuvre, de les compter aussi dans les impôts pour paraître relever une charge fiscale qui autrement demeurerait modérée. Ce qui frappe d'ailleurs, c'est qu'au degré d'approximation que comporte nécessairement la mesure des produits

nationaux, il y a une remarquable similitude dans la part des charges publiques, avec deux exceptions, la Belgique dans la Communauté et, beaucoup plus nettement encore, le Japon. En ce qui concerne l'Amérique, il ne faut pas oublier, de même d'ailleurs que pour l'Allemagne, et beaucoup plus que dans les pays à constitution plus centralisée, la part des Etats et des collectivités locales qui s'ajoute aux budgets fédéraux.

Mais l'incidence sur les prix de revient est beaucoup plus indirecte qu'on ne croit ordinairement. Il y a finalement très peu d'impôts qui entrent comme tels dans les coûts de production. La taxe à la valeur ajoutée, exonérant les investissements, est reportée sur le consommateur. Dans quelle mesure les taux des impôts sur les revenus des particuliers remontent-ils les rémunérations nominales qui doivent être assurées aux travailleurs ? Un fait majeur ressort des comparaisons : les impôts sur les bénéfices des sociétés représentent 6% du produit national aussi bien aux Etats-Unis qu'au Japon sans pour autant paraître arrêter l'expansion ni, surtout dans le deuxième cas, une énorme vague d'investissements; ils ont été partout réduits dans les pays de la Communauté aux alentours de 2%. Pourtant il y a lieu de s'interroger sur l'incidence des impôts indirects: quand ils limitent le marché, ils diminuent l'échelle de la production, ils freinent les prix qu'il est possible d'obtenir, et par conséquent l'ensemble des salaires et des profits. Ce n'est donc pas immédiatement dans les prix de revient mais par ce détour que s'exerce leur répercussion sur la production.

Il y a une autre incidence qui ne peut être négligée : celle de la répartition même de l'impôt. S'il va à l'élévation du coût de la vie ou si, à force d'exonérations sur certains revenus, il s'en concentre une trop grande part sur ceux du travail, la fiscalité pousse indûment à l'inflation salariale. En outre, pour trois au moins des pays de la Communauté, il faut

tenir compte de la gravité de l'évasion. Elle touche beaucoup les services ou les ventes au détail, mais on sait de reste que les moyens se multiplient qui aboutissent à des fraudes à grande échelle, même dans les secteurs les plus concentrés. Ce que les uns ne paient pas doit donc de nécessité être payé par d'autres. Dans une application plus effective de l'impôt, les taux pourraient être réduits, allégeant du même coup les prix de revient, la pression à la hausse des salaires, le rétrécissement du marché.

Il devrait en tout cas apparaître à l'évidence que des comparaisons sur les décimales en matière de charges fiscales n'ont pas de sens prises isolément. Tout dépend de ce que l'impôt sert à financer. Ainsi l'orientation des dépenses publiques importe au moins autant que le montant des impôts réclamés. A cet égard des différences profondes séparent les pays de la Communauté entre eux et plus encore des Etats-Unis d'un côté, du Japon de l'autre. Le Japon a l'indéniable avantage de n'avoir que des dépenses presque insignifiantes pour la défense. Il en a en revanche de particulièrement importantes pour l'éducation, mais très insuffisantes pour le logement et les infra-structures, au point que les phénomènes d'encombrement et de pollution y deviennent aujourd'hui particulièrement dramatiques. Les Etats-Unis ont une charge beaucoup plus élevée que l'Europe pour la défense, même si une fraction couvre des recherches qui ne sont pas sans bénéfice pour l'avancement de l'industrie. L'éducation n'est de façon générale couverte sur fonds publics que jusqu'à la fin de la high school, et les dépenses privées pour l'enseignement au delà devraient, pour rendre les charges comparables, s'ajouter aux impôts qui dans les autres pays couvrent la partie majeure des dépenses d'enseignement. La différence finalement la plus décisive, c'est que les dépenses de l'Amérique pour l'économie vont à développer des industries neuves, alors que la Communauté se surcharge d'aides et de facilités de toutes sortes pour des activités en déclin. Le public sait trop peu qu'en

France, par exemple, les subventions dépassent le montant des dépenses civiles courantes, c'est-à-dire des achats de biens et de services par l'Etat dont la partie dominante est absorbée par l'enseignement. Il ne serait pas excessif de dire que pour une bonne part des impôts dont se plaignent les entreprises, elles se les paient les unes aux autres.

Ainsi, ce ne sont ni les salaires, ni les prestations, ni les dépenses publiques, ni les impôts, qui constituent la véritable entrave à l'économie européenne, ou la limite au niveau de vie qu'elle est en mesure d'assurer à ses travailleurs. La source majeure de la difficulté se découvre dans les énormes disparités, qui ne cessent de se maintenir ou même d'être artificiellement entretenues, entre les régions, entre les branches d'activité, entre les entreprises. Le cas le plus clair est celui de l'agriculture, pour laquelle la Communauté et davantage encore certains de ses membres consentent à la fois des prix plus élevés que tous les pays concurrents, et des dépenses publiques qui sont un multiple des leurs. Il n'est pas jusqu'à l'industrie qui ne fasse apparaître des secteurs peu compétitifs, comme l'attestent le bas niveau de leurs salaires et l'octroi de subventions publiques. Une évolution est en train de se produire dans la distribution, mais ses formes les plus anciennes exigent des marges trop élevées qui pèsent sur le niveau de vie des consommateurs. Et les petites entreprises industrielles, qui ont une chance de devenir compétitives à la condition de se spécialiser, pèchent encore souvent par le caractère primitif de leur gestion, dont leurs travailleurs font les frais. D'un mot ces économies nationales sont insuffisamment intégrées. Le degré de concurrence et de mobilité reste trop faible pour susciter un alignement sur le niveau des régions les plus prospères, des secteurs les plus avancés, des entreprises les plus progressives. Et du même coup, tout ce qui est en retard pèse à la fois sur la production et sur le niveau de vie.

Ainsi l'effort majeur qui doit être accompli dans la Communauté doit être de resserrer les niveaux de productivité autour des plus élevés, par une réorganisation des secteurs les moins productifs, des régions les moins avancées, des entreprises les plus arriérées. Telle n'est pas seulement la condition pour diffuser à travers toute l'économie une capacité concurrentielle accrue et pour accélérer le relèvement du niveau de vie, mais aussi pour desserrer les freins qui retiennent la partie la plus dynamique de l'économie communautaire.

A vrai dire, le fossé peut être encore élargi par des politiques mal calculées.

Tous les pays européens font un effort pour assurer une décentralisation de l'industrie, pour éviter que se poursuivent des concentrations géographiques malsaines et que s'étendent de véritables déserts. Pour autant que les finances publiques comportent des sacrifices pour faciliter la décentralisation régionale, cependant que les Etats-Unis ont très peu fait dans ce sens, il en résulte une charge sur la concurrence. Mais on constate que le calcul n'a pas été fait de toutes les facilités données aux zones traditionnelles de concentration, que ce soit par exemple par les subventions de l'Etat français pour Paris, ou par les tarifs de transport qui ont contribué à l'énorme concentration de la Ruhr. Il est très rare que la fiscalité fasse peser sur les entreprises toutes les charges qui croissent exponentiellement dans les grandes agglomérations et dans les concentrations industrielles. On peut donc dire qu'une part des subventions ou des facilités fiscales consenties pour la décentralisation va d'abord à compenser l'effet des facilités inconscientes assurées à la centralisation. Ainsi les dépenses se cumulent. Au surplus, comme les aides vont essentiellement à l'investissement, elles ne servent pas aussi directement qu'il serait possible à la création d'emplois qui permettrait, dans des régions en déclin, de résorber le chômage déguisé d'industries

vieillies, d'une distribution archaïque et surtout d'une agriculture de petites exploitations misérables. Il est donc intéressant de considérer les méthodes qui avaient un moment été développées en Grande-Bretagne où, en taxant l'emploi dans les services pléthoriques et dans les régions surencombrées, on se donnait les moyens de le subventionner directement dans la création ou le développement d'industries décentralisées.

Quant aux disparités entre secteurs, elles ne se mesurent pas directement et uniquement aux sacrifices supportés par les finances publiques. Les déficits des entreprises de transports nationalisées par exemple peuvent se retrouver en avantages aux utilisateurs. C'est là sans doute une mauvaise manière de subventionner, puisqu'elle est aveugle et sans principe. Et ce qui serait une charge inadmissible pour l'ensemble de l'économie, c'est-à-dire les effets d'une mauvaise gestion et d'une insuffisante productivité, ne pourrait apparaître à part.

Ce sont au contraire les traits mêmes qui se manifestent dans une part de l'agriculture européenne. Sans doute faut-il y voir le poids du passé. En particulier, la France, l'Allemagne et l'Italie ont au 19<sup>ème</sup> siècle réagi par le protectionnisme agricole contre la concurrence des pays neufs. L'Angleterre a dû son avance industrielle à l'acceptation du libre échange pour son alimentation. Les Pays-Bas et le Danemark ont choisi de développer une agriculture transformatrice, important les produits des récoltes à bas prix et les changeant en produits animaux d'une plus haute valeur unitaire. Plus récemment les pénurie de la guerre et de l'après-guerre, les difficultés de balances des paiements ont partout, même en Grande-Bretagne, poussé au développement de la production. Le drame de l'agriculture du continent, c'est qu'elle a presque partout une productivité beaucoup plus faible que le reste de l'économie, en particulier dans une masse d'exploitations trop petites pour assurer un emploi valable même à une personne isolée. Son drame

nouveau, c'est que cette productivité en retard s'accroît à un rythme extrêmement rapide : de la sorte il faut faire face aux départs de la terre et aux souffrances dont ils s'accompagnent ; et la résistance est plus grande, après que les salariés ont presque partout été repris dans d'autres emplois, quand il reste pour l'essentiel des chefs d'exploitation attachés à leur lopin et à leur indépendance.

Mais la politique agricole commune qui, derrière une protection étanche, a relevé les prix de grandes productions comme les céréales et la betterave, va au rebours d'une solution. Les stocks s'accumulent. Les dépenses publiques croissent à un rythme insoutenable. Et au lieu qu'en Grande-Bretagne les subventions supportées par le contribuable vont à diminuer les prix payés par le consommateur, dans la Communauté les dépenses publiques vont au contraire au maintien de prix élevés. Ainsi la capacité de concurrence de l'ensemble de l'économie se trouve doublement affectée. La chance de la Communauté, c'est que l'Amérique et le Japon suivent une politique qui n'est pas beaucoup plus rationnelle. Au moins dans le premier cas s'accompagne-t-elle de mesures pour réduire les excédents. Mais dans le second elle contribue à la spirale inflationniste des salaires et des prix. Il y a plus : le relèvement particulièrement fort sur les produits de base de la Communauté aboutit à rendre artificiellement plus difficile la situation des petites exploitations elles-mêmes qui les utilisent pour la transformation en produits animaux et en produits laitiers. De la sorte tous les excédents s'enchaînent. Et les inégalités vont croissant, plus encore entre les différentes parties de l'agriculture qu'entre l'agriculture elle-même et le reste de l'économie.

Le Plan Mansholt a courageusement abordé la réforme des structures : il prévoit des aides pour accélérer et faciliter les départs, mais en les liant au rattachement des terres à des

unités plus larges; il propose d'autres aides pour le regroupement des exploitations; il cherche à améliorer la position de l'agriculture vis-à-vis de l'industrie transformatrice par des groupements capables de mener des tractations directes. Mais malgré l'accélération du rythme des départs qui passerait de 3 à 7% par an, malgré la proposition de rendre au reboisement ou à des zones de loisir quelque 7% des terres cultivées, on voit mal comment des excédents continus pourraient être évités : la diminution de la population agricole sera plus que compensée par une remontée rapide de la productivité. Rien ne dispense donc de s'engager franchement dans un rééquilibre des prix : car il commande la réorientation de la production, des denrées excédentaires vers les produits déficitaires, c'est-à-dire essentiellement la viande, pour laquelle la demande s'accroît le plus rapidement avec l'élévation du revenu. Les baisses sur certains produits doivent être compensées par de nouveaux types de subventions qui seront des compléments de revenus : elles devront donc être plus généreuses pour les petits, qui en ont davantage besoin, mais moins complètes pour les plus grands, qui doivent avoir l'incitation, et qui ont l'aptitude, à changer l'utilisation qu'ils font de la terre.

Quant à la structure des entreprises non agricoles, toute l'attention a été portée sur les dimensions nécessaires pour faire face aux géants de l'économie américaine. Les concentrations, souvent facilitées par le pouvoir, ont été d'autant plus spectaculaires en France, en Italie, en Allemagne, mais aussi et même surtout en Grande-Bretagne, que dans bien des cas elles rassemblaient des entreprises qui comptaient déjà parmi les plus importantes. Il y a peut-être quelque illusion dans cette politique. La dimension n'est pas tout. L'essentiel est que toute concentration s'accompagne d'une réorganisation, c'est-à-dire d'une spécialisation des unités de production, qui est la source des économies d'échelle les plus valables pour l'industrie, et des baisses de coût pour l'économie.

Quant au mouvement spontané de transformation des structures, il est moins considérable que les apparences ne le faisaient croire. Les comparaisons sur la dimension des entreprises à partir des chiffres d'affaire peuvent être trompeuses : les grandes affaires peuvent élargir rapidement leurs ventes tout en augmentant leurs achats à un nombre croissant de sous-traitants. Il faudrait donc être mieux renseigné sur l'évolution des valeurs ajoutées : on ne possède de données qu'à une date unique, celle du recensement industriel de 1963. L'évolution dans la répartition de l'emploi entre entreprises de dimensions différentes est plus probante que les chiffres d'affaires. Il paraît s'être déplacé nettement vers des entreprises de plus en plus grandes en Allemagne. Dans les autres pays, le principal changement tient à la réduction progressive des entreprises de moins de 10 personnes, qui ne relèvent pas à proprement parler de l'industrie. Il resterait très largement stable pour l'industrie plus strictement définie. Et la même constatation peut être faite aux Etats-Unis. Mieux même, le développement de l'économie des services limite sur le plan intérieur la portée des plus grandes entreprises, qui se fait sentir davantage sur le plan des échanges et des investissements internationaux.

Il ressort de là que la masse des entreprises petites et moyennes reste partout extrêmement considérable par le nombre, et par le part de l'emploi. Or presque partout on découvre de grandes différences de productivité : en règle générale elle va croissant avec la dimension. Presque partout on découvre aussi d'importants écarts de salaires : ils sont en moyenne d'autant plus bas que les entreprises sont plus petites. Ce n'est pas à force de facilités de crédit ou en fermant les yeux sur les fraudes fiscales que cette situation pourra être améliorée. Le modèle de la Small Business Administration américaine serait utilement médité. Elle a pour fonction de conseiller les petites entreprises sur les techniques nouvelles et sur les méthodes de gestion, de les éclairer sur le marché, de veiller à ce qu'une

part des commandes publiques leur revienne indirectement, en stipulant que les grandes entreprises qui en sont le maître d'oeuvre en réservent une part à des entreprises petites mais efficaces, utilisées comme sous-traitants.

Si les véritables économies d'échelle sont dûes à la continuité des séries, c'est aussi bien pour les petites que pour les grandes entreprises dans la spécialisation des unités de production que se trouve la véritable voie. Les entreprises ne sont pas nécessairement inefficaces parce qu'elles sont de dimensions réduites, mais seulement si elles tentent de faire à petite échelle ce qui ne peut être fait qu'à grande échelle. La spécialisation a une plus large portée grâce à l'élargissement des marchés. Ainsi l'intégration de l'Europe peut contribuer à une intégration interne des économies dans chacun des pays européens.

Il en va pour le commerce comme pour l'industrie. Une plus grande spécialisation permettra de maintenir une structure diversifiée, et la coexistence des petits et des grands sur un même marché, dans un mouvement où seront conciliés le relèvement du niveau de vie de la main-d'oeuvre et la réduction des prix de revient.

La chance de l'Europe, c'est que ces transformations nécessaires de structure sont en train de s'accomplir. La Communauté n'aura-t-elle dans dix ans, comme le souhaite le Plan Mansholt, que cinq millions d'agriculteurs contre dix aujourd'hui? Même si la part de la population active qu'elle occuperait doit encore être trop élevée, déjà au regard des techniques actuelles, plus encore en comparaison de ce que l'évolution rend possible, ce sont les chiffres absolus qui comptent : la charge qu'il faudra assumer pour assurer à ce secteur un niveau de vie comparable à celui du reste de l'économie se trouvera, par rapport au

produit national, considérablement réduite. Une autre révolution est en cours, même dans les pays qui s'étaient particulièrement chargés d'une masse de petits commerces. C'est celui des formes de la distribution. Il s'agit là d'un changement fondamental. Il commande la relation entre les salaires monétaires et les salaires réels, il permet que le progrès de productivité dans l'industrie s'accompagne à plein pour les travailleurs d'un progrès du niveau de vie. Naturellement ces transformations ne vont pas sans résistances et sans soubresauts. La difficulté est d'autant plus grande que les protections étaient plus fortes. Mais à moins d'une politique abusivement démagogique à l'égard de l'agriculture, de la petite industrie, du petit commerce, on peut être assuré que les difficultés sont passagères, et que l'évolution est irréversible vers des formes d'emploi plus productives.

Les taux de croissance des pays de la Communauté se sont en moyenne maintenus remarquablement proches de ceux qui s'étaient établis, une fois la phase exceptionnelle de reconstruction pratiquement achevée. Ils sont très loin derrière ceux du Japon qui est en voie de dépasser les pays d'Europe quant au niveau de revenu réel par tête. Mais ils se comparent favorablement à ceux des Etats-Unis, et n'ont pas cessé d'être très supérieurs à ceux de la Grande-Bretagne. Sans doute des pourcentages analogues quand il s'agit de l'Europe ou des Etats-Unis représentent-ils des accroissements très différents en valeur absolue. L'Amérique est capable de s'adjoindre en deux ans un supplément de revenu comparable au revenu global dans les plus grands pays européens. On constate aussi que la régularité dans le rythme de croissance s'est affaiblie en Europe, les fluctuations s'accroissent depuis dix ans, la tendance à l'inflation obligeant périodiquement l'un ou l'autre pays, ou tous au même moment, à des freinages. L'évolution japonaise apparaît plus régulière, mais celle des Etats-Unis connaît de plus grandes saccades. Et surtout, à cause des difficultés récurrentes de balance des

paiements, la Grande-Bretagne a dû se condamner, non seulement à des taux de croissance modérés, mais même à des périodes prolongées de stagnation.

Quant à la hausse des prix, la Communauté européenne s'est longtemps trouvée dans une situation défavorable par comparaison avec les Etats-Unis. Tout a changé à partir de 1966, et le taux d'inflation américain, de l'ordre de 6% par an, accroît la capacité de concurrence des pays européens, hormis les périodes où, dans tel ou tel, les prix font un bond brutal. Non seulement la Grande-Bretagne mais le Japon connaissent aussi des hausses très rapides des prix à la consommation. Par comparaison, certains des pays membres de la Communauté, notamment l'Allemagne, se sont placés dans une position très favorable; c'est ainsi qu'une réévaluation du mark était devenue inévitable. Les pays européens, sauf quelques crises relativement courtes, n'ont pas, depuis l'origine du Marché Commun, connu de grandes difficultés de balance des paiements. C'est une situation qu'ils partagent avec le Japon, cependant que les Etats-Unis comme la Grande-Bretagne ont été assaillis de difficultés, encore que celle-ci ait fait ces dernières années un redressement très remarquable, réussissant à renverser d'une année sur l'autre un déficit d'un milliard de dollars en un excédent du même montant, suivi d'un autre excédent deux fois plus fort. Mais ces déficits accumulés ont accru une dette que les excédents doivent d'abord contribuer à rembourser.

L'évolution relative des niveaux de prix n'explique pas tout. Un phénomène fondamental doit être mis en lumière. Il n'y a pas de parallélisme entre les prix à la consommation et les prix des exportations, pas même souvent entre les prix industriels au niveau de la production et les prix des exportations industrielles. Le décalage est sensible en Allemagne, en Italie et plus encore au Japon. Naturellement, et en particulier en ce qui concerne ce dernier pays, il ne peut manquer de susciter

un doute. Les pratiques de prix sur les marchés extérieurs ne comportent-elles pas un élément de dumping ? Mais il y a une raison plus profonde. Non seulement dans tous les pays et jusqu'à une date récente on constate une certaine stabilité des prix industriels, la hausse plus rapide de la productivité dans ces secteurs compensant des hausses de coût et notamment de rémunérations salariales. Mais l'exportation pour chaque pays tend toujours à se concentrer sur les produits où leurs prix de revient s'accroissent le moins, ou même diminuent, c'est-à-dire où la productivité s'élève le plus rapidement. Telle est en fin de compte l'explication majeure. Il en résulte que la structure de la production est largement responsable des progrès de l'exportation, et que la chance d'éviter les difficultés de balance des paiements, ou même de tirer d'un excédent une incitation à la croissance, est d'autant plus grande qu'un pays a plus largement développé les industries qui répondent dans le monde à une demande en expansion.

Le Japon donne sur ce point des exemples extraordinaires. Il a réussi à s'assurer les deux-tiers du total de la construction navale : il le doit moins à ses salaires, ou aux prix de l'acier, ou aux subventions qu'au fait d'avoir su le premier sur une vaste échelle introduire dans ses chantiers les procédés industriels les plus modernes et le planning le plus rigoureux. L'extraordinaire croissance de sa production automobile, qui s'est pratiquement constituée en une période de trois ans, pour dépasser même celle de l'Allemagne et venir en second après les Etats-Unis, donne une mesure de la rapidité d'exécution dont il fait preuve une fois que les décisions sont prises et que les plans sont établis. Malgré tout les exportations japonaises ne représentent encore que 11 à 12% du produit national. Mais elles se développent régulièrement au taux de 15% par an, contre 12 à 14 pour l'ensemble du produit. Une croissance de cet ordre s'observe exceptionnellement dans le commerce mondial : les échanges

globaux ont fait un bond aussi rapide entre 1968 et 1969. Le phénomène japonais, c'est qu'un taux aussi élevé dans le développement des exportations puisse être aussi permanent.

On constate que la Communauté de son côté possède aussi en moyenne une structure de production appropriée au développement de l'exportation. Cette situation globale résulte tout d'abord de la position de l'Allemagne, qui est le plus grand producteur industriel de la Communauté. Elle bénéficie d'une situation particulièrement favorable dans le domaine des industries mécaniques, chimiques et électriques. On remarque aussi avec quelle agilité l'Italie a réussi à prendre des positions en flèche, d'abord dans l'industrie de la chaussure, dans le textile, mais ensuite sur l'équipement électro-ménager, et aussi bien sur l'automobile. La France paraît offrir une structure moins favorable. Elle est le seul pays qui ait accru la part de produits agricoles dans ses ventes au dehors, et on admirerait sans doute que la construction aéronautique constitue 26% des exportations des industries mécaniques s'il s'agissait de transactions commerciales normales. Au total la politique de la France, qui a sans doute voulu pousser trop tôt les industries de pointe, et soutenir trop longtemps les activités en déclin, la condamne à rechercher son équilibre extérieur dans des ventes qui comportent une dose non négligeable de subventions. Elle est le seul pays industrialisé dans le monde qui importe plus de machines qu'il n'en exporte, où même le déficit dans ce secteur ne laisse pas d'être croissant. On peut aussi porter au crédit de l'Allemagne une plus grande activité commerciale. Ainsi elle vend à peu près sur tous les marchés du monde, au lieu qu'un petit nombre de pays, et très largement ses voisins mêmes dans la Communauté, constituent pour la France l'essentiel de ses marchés.

Il est vrai que la mesure ordinairement utilisée pour comparer la place de l'exportation dans l'ensemble de la production nationale risque d'être trompeuse. L'exportation est un chiffre d'affaires, comprenant tout ce qui est entré dans le

processus de production, y compris les importations, alors que le produit national est une somme des valeurs ajoutées par la production interne. C'est dire que, pour obtenir une comparaison valable, il faut retrouver la valeur ajoutée à l'exportation par la production nationale, en déduisant son contenu d'importation. Un calcul approximatif a pu être fait pour chaque pays. Il révèle, comme on pouvait s'y attendre, que l'écart entre le pourcentage brut et le pourcentage net d'exportation par rapport au produit national est d'autant plus grand que le chiffre brut est lui-même plus élevé. Ainsi l'écart est très faible pour la France, très considérable pour les Pays-Bas. De ces analyses plus rigoureuses on dégage la confirmation d'une présomption. Chaque pays tend à exporter davantage à proportion qu'il est davantage prêt à importer, c'est-à-dire à bénéficier de la division internationale du travail dans ses coûts de production. Il y a d'abord là une évidence. Plus un pays importe, plus il est obligé d'exporter pour rétablir son équilibre. Mais aussi plus il est prêt à importer, plus il assure sa capacité compétitive, plus il fournit des armes à l'exportation. Avec l'existence du Marché Commun et ses effets qui s'étendent sans cesse, les différences entre les membres de la Communauté à cet égard tendront à s'estomper. Car l'importation n'est plus refusable, elle doit donc croître en fonction des prix relatifs : mais en regard l'obligation et les moyens d'exporter croîtront parallèlement dans ceux des pays pour lesquels la part du commerce extérieur était d'abord la plus restreinte.

Vis-à-vis de tous ses concurrents, l'Amérique possède un avantage général dans les exportations de produits fondés sur la science et la recherche. Sans doute chaque pays industrialisé peut-il s'enorgueillir de succès particuliers dans ce domaine. Mais globalement, l'Amérique l'emporte encore de loin. Sans doute aussi aperçoit-on une certaine augmentation de la part de l'Europe dans les ventes mondiales des produits de technologie avancée. Mais il faut y regarder de plus près. Une part est due aux

ventes internes des grandes firmes américaines multi-nationales, c'est-à-dire aux échanges entre leurs établissements situés dans des pays différents : elles utilisent à plein les possibilités de division du travail et d'économies d'échelle. Une autre part de cette croissance des ventes tient au processus d'imitation, c'est-à-dire à la possibilité de reprendre après coup, pour la production courante et avec des coûts salariaux plus bas, ce qui a été au départ une innovation américaine. Mais les chances de l'Europe ne sont pas négligeables, et c'est l'un des sens qu'il faut attacher au développement de sa capacité concurrentielle. Tout d'abord, comme le montre l'exemple de l'Allemagne, on doit reconnaître qu'il y a un ordre dans lequel les productions à technologie de plus en plus avancée peuvent être développées : et l'établissement d'une base industrielle très large est nécessaire pour que les secteurs de pointe puissent y prendre appui, pour que les retombées technologiques ne soient pas perdues. Mais aussi l'exemple de l'Angleterre comme de la France fait assez voir quelle condition est nécessaire pour que les succès scientifiques dépassent le stade du prototype, se transforment en réussites économiques. Il faut que toute l'importance nécessaire soit accordée aux débouchés qui peuvent s'offrir, aux chances qu'ils donnent, aux moyens de les exploiter; en d'autres termes, que la préoccupation du développement l'emporte sur la satisfaction de la prouesse technique. A défaut, de grandes ressources seront gâchées au détriment de directions de recherche qui se seraient révélées plus productives.

Mais il faut aussi la dimension du marché. On a dit vigoureusement dans ce livre, comme l'a fait le rapport de la Commission concernant la politique industrielle, le renversement d'attitudes qui devenait aujourd'hui nécessaire. Les industries nouvelles dépendent largement des commandes publiques. Pour autant que chaque Gouvernement les réserve en fait aux entreprises de son pays, il n'y a pas de marché commun et tout justement là où il serait le plus nécessaire. Et même les efforts de

coopération internationale ont vu leurs effets limités, parce que chaque Gouvernement essayait d'obtenir pour ses industries l'exact équivalent de sa contribution financière. C'est dire que toute division rationnelle du travail, toute incitation de la concurrence, toute pression même pour tenir des délais raisonnables, étaient éliminées d'entre de jeu. C'est seulement dans un projet d'ensemble, où les commandes publiques s'ouvriraient à la concurrence étrangère, où toute industrie neuve sera développée en commun, que la Communauté trouvera un équilibre spontané des avantages que chaque pays retire, et les chances d'exploiter son potentiel de recherche et de technologie avancée.

Il y faut aussi un choix résolu. Rien n'est plus vain que de prétendre retrouver par soi-même tout ce qui a été déjà découvert ailleurs, de définir des programmes par imitation de ceux où, plusieurs années auparavant, s'est engagée l'Amérique. Le Japon le fait bien voir : il achète systématiquement toutes les techniques déjà existantes, il consacre ses ressources propres ou à des perfectionnements ou à des spécialisations neuves.

Il ne s'agit pas non plus d'écarter la concurrence et l'installation d'entreprises étrangères plus avancées sous prétexte que leur présence interdirait toute politique indépendante, ou annulerait par avance l'effort pour mener par soi-même les recherches et les découvertes. De toutes manières, le développement à un rythme sans précédent dans l'investissement international est l'un des traits majeurs de notre temps. Bon an mal an l'Amérique exporte 10 milliards de dollars de capitaux. Il n'est pas toujours facile de définir l'investissement direct, c'est-à-dire le seuil de participation qui assure le contrôle d'une entreprise. Tout est clair quand il y a création de filiale ou rachat à 100%. Tout dépend au contraire de la répartition du reste du capital quand il y a simplement prise de participation; une gradation continue existe donc entre l'investissement de portefeuille et l'investissement direct. Et encore, la part dans le capital ne se traduit pas nécessairement par une part dans la

direction même de l'entreprise. On peut néanmoins chercher à tirer les ordres de grandeur. Quand les investissements extérieurs accumulés par les Etats-Unis dépassent 70 milliards de dollars, ils doivent contrôler une production extérieure annuelle qui atteint déjà 200 milliards de dollars : c'est six fois le volume des exportations américaines, le quart du produit national aux Etats-Unis, et beaucoup plus que celui d'aucun autre pays à l'exception de l'Union soviétique.

Il y a un bon usage des entreprises étrangères. Sans doute le Japon a-t-il montré que l'investissement étranger n'était pas une condition fondamentale ni de la croissance ni du progrès technologique. Son attitude a été extrêmement restrictive et la libéralisation ne s'opère que graduellement, secteur par secteur, et dans la limite d'une participation de 50% par entreprise. Mais encontre-partie il a poussé extrêmement loin les achats de brevets et de licences et les accords techniques. L'Europe n'a sur ce point aucune politique commune. Les tentatives de la France pour restreindre les prises de contrôle américaines n'ont pas été assez cohérentes pour convaincre ses partenaires. Elles ont été tournées à travers le territoire des autres membres du Marché Commun; et la France a perdu dans certains cas les occasions de production et d'emploi, tout particulièrement dans certaines régions en déclin, sans être moins exposée à la concurrence des firmes américaines à l'intérieur même du Marché Commun. Certaines règles devraient pouvoir être dégagées qui, au lieu de constituer une nouvelle forme de protectionnisme, tireraient de la présence de firmes étrangères le plus grand avantage possible. Le principe majeur serait d'éviter toute discrimination, soit en leur faveur, soit à leur encontre.

Il doit d'abord aller de soi que les filiales installées dans un pays ont toutes les obligations d'une entreprise nationale de ce pays. Cet impératif vaut pour les règles d'implantation, l'exécution d'un plan s'il en existe, les précautions à prendre en cas de licenciement de main-d'oeuvre et - ce qui peut

susciter des conflits avec la société mère ou avec son Gouvernement - elles doivent échapper aux règles d'exportation du pays d'origine. Un deuxième principe comporte à son tour plusieurs conséquences. Les entreprises étrangères doivent apporter dans la réalité des choses les avantages que la théorie leur assigne. Dans l'état du marché des capitaux européens, il n'y a pas de raison de leur en interdire l'accès, mais il faudrait aussi bien élargir celui des entreprises européennes sur le marché américain. Pour le surplus, on doit souhaiter que les entreprises étrangères forment des managers locaux, entreprennent une partie de leurs recherches dans le pays où elles s'installent et elles doivent payer leurs impôts sans y échapper par le détour de havres fiscaux. Ces exigences peuvent avoir des effets assez durs, mais elles sont difficilement récusables. Et un troisième principe va de soi : c'est le sursaut que doit accomplir l'Europe elle-même pour se doter d'un plus ample marché financier, pour faciliter la constitution d'entreprises multi-nationales qui soient d'origine européenne plutôt qu'américaine, pour créer un mouvement inverse de capitaux par des investissements directs et des prises de contrôle en Amérique même, d'où les entreprises tireront une expérience irremplaçable sur la production à grande échelle et le travail pour un vaste marché.

Les analyses et les politiques qui viennent d'être ainsi résumées ressortent des différentes parties de l'étude. C'est seulement dans un schéma d'ensemble que peuvent être esquissées les stratégies qui, regroupant des données et des instruments de toutes sortes, répondront aux trois grandes tâches qui s'imposent à la Communauté, aux trois grandes orientations qui doivent inspirer son action.

Elle n'arrivera à éliminer les poches de pauvreté, à faire face à ses obligations fondamentales, à accroître sa capacité de concurrence en relevant son niveau de vie que dans un effort pour accélérer, régulariser et mieux répartir son expansion : tel est le sens d'une politique de croissance.

Elle ne peut assurer la stabilité de ses prix qu'en complétant les politiques monétaires et financières par un ensemble complexe de mesures assurant que les rémunérations monétaires ne dépassent pas l'accroissement des ressources réelles, mais aussi en conciliant la réduction des inégalités avec les progrès de la productivité : tel devrait être le sens d'une politique des revenus.

Elle ne pourra réussir à prévenir l'instabilité des marchés, à obtenir l'emploi le plus économique de ses ressources, à éviter la détérioration constante du milieu naturel, à améliorer son style de vie que si elle sait proposer à ses principaux partenaires de nouvelles règles pour éliminer les distorsions et pour imputer correctement les charges qu'il faut bien assumer : tel est le sens neuf d'une politique de la concurrence internationale dont il appartient à l'Europe de prendre l'initiative.

La Communauté se trouve confrontée avec une question qu'elle ne peut plus éluder. Voici le Japon qui se développe à un rythme de 12% par an en valeur réelle. Longtemps on aurait pu penser que de pareils taux de croissance ne joueraient que sur des niveaux de départ très bas. Une hausse en pourcentage ne représenterait alors qu'un accroissement limité en valeur absolue. Mais le Japon poursuit sur sa lancée, et des prévisions concordantes de ses propres experts et des experts internationaux, malgré un ralentissement conjoncturel récent, donnent à penser qu'il continuera d'en être ainsi sur une longue série d'années. Qu'est-ce qui condamne donc l'Europe à demeurer en arrière ?

Une croissance à la japonaise doit être autre chose qu'un slogan. Il est trop facile de proposer des objectifs ambitieux sans en prendre les moyens ou sans en accepter les conséquences. Sans doute la croissance de l'Europe est-elle déjà sans précédent dans l'histoire. Mais on peut se demander si les limites qu'elle s'oppose ne tiennent pas aux contradictions des politiques qu'elle se donne.

On constate, après un ralentissement conjoncturel, de brusques accélérations qui sont une sorte de rattrapage. Elles incorporent le progrès technique, qui est pratiquement une fonction du temps, et une utilisation beaucoup plus intensive de la main-d'oeuvre plutôt qu'un accroissement de l'emploi. Maintenir en moyenne, pour l'ensemble de la Communauté, des rythmes de l'ordre de 8%, non pas brièvement au sortir d'une récession, mais bien en vitesse de croisière, ce serait une mutation dont il est nécessaire d'analyser les conditions.

On mentionne ordinairement deux obstacles à des taux de développement à la fois élevés et continus. L'un, ce sont les difficultés qui risquent de surgir dans la balance des paiements, l'autre les limites au rythme tolérable des mutations sociales.

L'accroissement de production augmente les besoins de produits primaires, l'intensité de la demande interne exige des achats au dehors et réduit les disponibilités pour l'exportation à proportion que la production ne peut pas suivre et que ses délais de livraison s'allongent. Une situation de cet ordre est illustrée par les poussées d'expansion en Grande-Bretagne. D'autres pays sur le continent éprouvent en vertu du même schéma la nécessité de certains freinages.

A vrai dire le rapport entre la balance des paiements et le rythme de développement interne peut être tout différent. Les pays où la croissance est la plus rapide sont ordinairement les pays où les exportations elles-mêmes augmentent le plus vite. A telle enseigne qu'on a pu voir dans l'exportation elle-même le moteur de la croissance. De la sorte il n'y aurait pas de contradiction entre l'accélération de la production et l'équilibre extérieur, mais au contraire une étroite relation.

La liaison n'est pas si directe, ou bien elle exigerait une constante pression sur la demande interne, compensée par un

constant appel de la demande extérieure. La source commune de la croissance se situe dans la structure des production et des exportations, et dans leur continuelle adaptation. Plus la part de l'industrie devient prépondérante, plus la progression des productivités globales, c'est-à-dire le taux de croissance, peut être rapide, plus aussi l'économie est ajustée à la demande du dehors. L'Europe est aujourd'hui à cette phase du développement où la part de l'industrie dans l'emploi passe par son point maximum. L'ajustement sera moins facile quand la part du secteur tertiaire ira résolument croissante.

Mais naturellement ce progrès ne va pas sans changement. Or on prétend définir la limite des mutations qui peuvent être acceptées sur une courte période, comme le transfert de population active de l'agriculture vers l'industrie, la naissance ou la disparition d'entreprises, les déplacements régionaux dans la répartition de la population, le passage de la main-d'oeuvre d'un secteur à un autre ou même d'une entreprise à une autre. L'étonnant, c'est que les obstacles à la mobilité soient ainsi reconnus comme une limite à la politique de croissance sans qu'un effort décidé et continu ait été fait pour mesurer la mobilité effective. Les recensements donnent à intervalles éloignés les changements qui se sont produits dans l'affectation de la population active. Des sondages permettent de repérer ces déplacements nets par périodes plus courtes. Mais à la différence du Japon et des Etats-Unis, on ne connaît pas partout les mouvements bruts, c'est-à-dire le nombre de gens, salariés ou non salariés, qui quittent un emploi ou qui en prennent un autre. Ainsi les affirmations sur l'équilibre à tenir entre l'objectif de la croissance et celui de l'ajustement progressif manquent de toute base objective.

L'essentiel est de reconnaître les méthodes qui sont appropriées à l'Europe pour que les mutations s'opèrent à la fois plus rapidement et avec moins de souffrance humaine.

Le modèle américain ne serait pas acceptable. Tout y est fondé sur la considération du prix de revient, forcée par l'intensité de la concurrence. De là, cette brutalité avec laquelle les entreprises se défont des travailleurs en surnombre. Le correctif, c'est l'ampleur des indemnités de chômage, dont l'octroi est en outre soumis à des conditions infiniment moins strictes qu'en Europe. Aussi les chiffres sur les travailleurs sans emploi ne sont-ils pas immédiatement comparables. Il n'en reste pas moins que la méthode américaine comporte un résidu de chômage incompressible sensiblement plus élevé que celui qui serait tenable en Europe. Et si l'Américain, spontanément, est davantage prêt à changer de résidence ou d'emploi, les licenciements introduisent pour les travailleurs un risque qui ne paraîtrait pas supportable à ceux d'ici. Au surplus, la continuité de l'emploi est une exigence économique et humaine fondamentale. Il y a longtemps qu'un économiste américain avait souligné que la disponibilité de la main-d'oeuvre était une charge fixe pour l'économie : elle doit être constamment entretenue, et par conséquent il y a quelque chose d'anormal à ce qu'elle n'apparaisse que comme un coût variable pour les entreprises privées. L'extension de la solidarité atténuée aujourd'hui ce décalage aux Etats-Unis, qu'il s'agisse de la sécurité sociale pour les travailleurs en chômage, de la lutte entreprise contre la pauvreté, de tentatives pour fixer les salaires, non pas sur une base horaire mais annuelle, enfin des idées qui sont aujourd'hui agitées sur l'établissement d'un revenu minimum, assuré en cas de besoin par des versements de l'Etat, jouant comme une sorte d'impôt direct négatif.

Le modèle japonais est intransposable. Une immobilité apparente, c'est-à-dire l'emploi permanent et pour la vie entière dans la même firme, recouvre un déplacement rapide, c'est-à-dire une absorption, par ces firmes mêmes, des travailleurs qui dans l'agriculture ou dans de petites entreprises avaient un emploi plus précaire. En outre l'existence de groupes puissants et diversifiés comporte le passage interne de firme à firme,

c'est-à-dire une mobilité effective, sans que le contrat d'emploi à vie soit rompu. Mais pour que le système fonctionne, il faut d'importantes réserves dans les entreprises, permettant de surmonter les difficultés conjoncturelles. Il faut aussi, dans la population au travail, un dévouement à la tâche, à l'entreprise, à la grandeur nationale, et presque des mobiles religieux, pour que chacun donne le meilleur de lui-même sans attendre d'autres avantages que l'élévation progressive de sa rémunération à mesure de son ancienneté dans la maison qui l'emploie. Et enfin il faut encore noter un autre point capital. Cette croissance exceptionnelle n'est obtenue que moyennant une épargne considérable qui est moins celle des entreprises que largement celle des travailleurs eux-mêmes. La tradition joue dans ce sens, et l'on voit la plus grande part des épargnes prendre la forme de dépôts dont la rémunération réelle à travers la hausse des prix paraît peu attrayante. Mais le Japon a aussi réussi à intéresser le public au marché des actions à un degré inconnu en Europe. Il y a une leçon à tirer de ces modes de financement sur les conditions et les moyens d'un développement de l'épargne qui réduise la pression inflationniste résultant des investissements.

Le modèle suédois paraît plus proche de ce que l'Europe peut rechercher. Les syndicats exercent une action extraordinairement positive en faveur de la mobilité. Ils ont obtenu le maintien des revenus pour ceux qui sont frappés par le chômage, le développement d'institutions très efficaces de formation professionnelle, et plus particulièrement de préparation aux changements de métier. Au bénéfice de ces garanties et de ces mécanismes, ils sont constamment préoccupés d'assurer que les travailleurs aillent vers les secteurs ou les entreprises dont la productivité est la plus forte, c'est-à-dire qui peuvent soutenir le niveau de rémunération le plus élevé. Il y a ainsi une sorte de relation réciproque entre la progression de la productivité et la progression des salaires réels : le niveau des rémunérations force les entreprises les moins aptes à libérer de

la main-d'oeuvre, les plus aptes à rechercher les méthodes et les investissements propres à augmenter le rendement qui à son tour finance l'élévation des revenus versés. L'autre trait du système suédois, beaucoup plus contesté dans la Communauté, c'est la très forte égalisation des revenus à travers la couverture extrêmement étendue des risques sociaux, l'ampleur des équipements collectifs, le recours à des impôts directs très sévèrement progressifs. L'acceptation de cette philosophie, les méthodes de concertation régulière entre les partenaires sociaux, avaient depuis des décennies évité toute grève à la Suède : celles qui ont récemment éclaté se retournaient contre les syndicats, elles tendaient à obtenir un desserrement dans l'éventail des rémunérations en faveur des plus qualifiés : elles ont commencé à entrer dans la phase qui aujourd'hui paraît commune à tous les pays industrialisés, des hausses de salaire d'un taux si élevé qu'il n'y a pas de progrès de productivité ni d'effet de redistribution qui puissent les absorber.

Le modèle européen ne peut suivre entièrement aucun des autres. Et la structure de l'économie, le nombre d'indépendants dans l'agriculture, dans les petites industries, dans le commerce, ne permet pas de limiter les transformations au monde des travailleurs salariés.

Jusqu'ici l'action a manqué de continuité et de cohérence et même la situation risque sans cesse d'être aggravée par une certaine mollesse et par un certain relâchement. La concurrence est émoussée, ou même délibérément atténuée par des accords entre entreprises ou par cette cartellisation implicite que constitue l'application de taux de marges uniformes dans les prix. Un certain laxisme des autorités fiscales, la propension des pouvoirs publics à répondre aux demandes d'aide d'une entreprise en difficulté, entretiennent des structures vieillies. Mais on ne doit pas se dissimuler la conséquence. Quelqu'un doit payer, et c'est le contribuable dans ses impôts, le travailleur dans son

salaires, le consommateur dans les prix, et les trois sont souvent la même personne. Les syndicats eux-mêmes ajoutent à la confusion quand ils font pression pour de larges augmentations de salaires dans le même temps qu'ils s'opposent à la fermeture des entreprises qui sont incapables elles-mêmes, et qui indirectement empêchent les autres, de faire face à ces rémunérations majorées.

Il est donc urgent de faire apparaître avec rigueur une réalité fondamentale. Trois objectifs préoccupent les travailleurs, la hausse des salaires, la stabilité des prix, le maintien des emplois sur place. Deux d'entre eux au choix peuvent se concilier, mais non les trois à la fois. Il est possible d'élever les salaires et de conserver tous les emplois, mais les prix s'élèveront. Il est possible d'élever les salaires dans la stabilité des prix, mais on ne sauvera pas toutes les entreprises. Tel est le fond des choses, illustré par les événements de mai 1968 en France. La hausse des salaires a pu être partiellement absorbée grâce à une forte reprise conjoncturelle; elle aurait pu l'être beaucoup plus complètement encore si des crédits n'avaient été généreusement accordés aux entreprises qui payaient auparavant les salaires les plus bas. Leur main-d'oeuvre aurait pu être utilement attirée dans les exploitations plus modernes, qui en avaient besoin. On a manqué l'occasion d'une transformation des structures, et la hausse des salaires réels, après ce bond que permettait la conjoncture, s'est ensuite fortement ralentie.

Le modèle européen doit être la mobilité organisée, non seulement pour les travailleurs, mais dans la structure même de la production. C'est dire qu'il doit concilier un degré plus élevé de concurrence et une méthode plus systématique de formation, de promotion et de reconversion.

C'est dans ce sens que le Plan Mansholt commence à orienter

la politique pour l'agriculture; mais elle est à peine esquissée en ce qui concerne la petite industrie et la distribution. C'est un mauvais service à rendre à des chefs d'exploitation que d'appliquer des méthodes fiscales qui les dispensent de tenir rigoureusement leurs comptes. C'en serait un plus efficace que de leur apprendre à calculer, de multiplier les recyclages où ils seraient initiés aux procédés de gestion moderne, à un choix plus rationnel de leurs activités dans le sens d'une spécialisation qui leur permettrait une exploitation plus productive. Il s'agit de les aider à s'aider eux-mêmes.

Mais en fin de compte l'acceptation des changements qui commandent le progrès des revenus réels ne va pas sans un large assentiment de ce qui constitue la masse de la population active, c'est-à-dire les travailleurs salariés. Très longtemps plusieurs pays d'Europe, au nom de notions vieilles, se sont montrés très réservés et très avares dans l'organisation et l'octroi des indemnités de chômage. C'était une erreur capitale. Elle nourrissait l'attachement obstiné au maintien de l'emploi sur place; elle provoquait ainsi une réaction des travailleurs qui se tournait contre leurs propres intérêts collectifs. Ce qui a été fait pour combler cette lacune ne suffit pas. La formation professionnelle devient de plus en plus essentielle à mesure que les métiers purement manuels se restreignent, que les besoins s'accroissent en main-d'oeuvre entraînée, que la main-d'oeuvre la moins qualifiée est au contraire exposée à une dégradation de sa rémunération relative et au risque de sous-emploi. La dépense la plus productive que l'Europe pourrait consentir pour accélérer sa croissance, c'est de développer des institutions de formation professionnelle, à tous les niveaux, si étendues et si efficaces qu'elles offrent l'accès à des occupations plus intéressantes, moins pénibles et plus productives et que toute perte d'emploi apparaisse aux travailleurs non comme un désastre, mais comme la chance d'une promotion.

On voit déjà qu'un modèle européen pour une politique de croissance est inséparable des moyens d'assurer la hausse la plus rapide des revenus réels et la réduction des inégalités. Tel devrait être le sens d'une politique des revenus. Il faut un singulier malentendu pour que le mot même soit devenu si impopulaire. C'est qu'il a souvent servi de prétexte à ce qui n'était aux yeux des syndicats qu'un alibi pour freiner la hausse des salaires, sans aucune mesure efficace concernant les autres revenus. Et pourtant on ne peut récuser le principe. Car si l'ensemble des rémunérations monétaires s'élève plus rapidement que les ressources effectivement disponibles, évaluées aux prix du début de période, elles ne peuvent se transformer à la fois pour tous en satisfactions réelles. L'acceptation d'un réglage d'ensemble ne comporte aucun sacrifice, si ce n'est celui des illusions.

Mais les conditions politiques et l'organisation sociale ont ici une répercussion majeure. Ce n'est pas un hasard si les pays où la hausse des salaires se maintient normalement dans les limites de ce que peut absorber l'économie sans hausses de prix insupportable sont ceux-là mêmes où l'avantage que les salariés ont tiré de la croissance est le plus évident; c'est-à-dire que l'augmentation des salaires réels ou l'amélioration des conditions de logement sont très directement ressenties. Ce n'est pas non plus un hasard si cette condition de relative stabilité est le moins bien assurée là où les inégalités sont les plus flagrantes, où en tout cas elles se manifestent plus ostensiblement dans l'étalement du luxe. Et c'est dans ces mêmes pays que la contestation des fondements mêmes d'une économie reposant pour l'essentiel sur l'entreprise privée atteint une large partie de la population, des syndicats ou de l'électorat

Ainsi le degré de cohésion sociale importe au rythme et à la continuité de la croissance. C'est un effet dont les Pays-Bas avaient donné pendant de longues années une illustration

éclatante. C'est l'une des forces de la Suède, un des ressorts, malgré quelques violences de la jeunesse, de la stupéfiante expansion japonaise, un des piliers de la solidité allemande.

Une politique des revenus qui oserait dire son nom et qui révélerait l'ampleur des objectifs qu'elle se propose, des moyens dont elle les accompagne, devrait répondre à plusieurs sortes de conditions. Les premières concernent l'équilibre économique. D'autres, la répartition des hausses de salaires, qui s'ajusteraient aux modifications progressives de structure. Les autres tendraient à créer les mécanismes effectifs d'une réduction des inégalités.

En ce qui concerne l'équilibre, il ne suffit pas de poser en général que l'augmentation des revenus monétaires ne peut pas dépasser celle des ressources réelles. Les ressources ne se confondent pas avec la production, surtout dans le cas où il est nécessaire d'éliminer un déficit de la balance des paiements, de rembourser des crédits extérieurs à court terme. Cette situation mise à part, la hausse moyenne des salaires y compris les avantages sociaux n'est compatible avec la stabilité que si elle est égale à la hausse moyenne de la productivité. Les revenus du travail après impôts et transferts peuvent sans doute bénéficier de cette mesure de redistribution qui s'opère à travers l'ensemble des finances publiques. Mais une autre condition doit d'évidence être assurée. La croissance de l'économie, l'accomplissement des tâches qui sont fondamentales aussi bien pour un fonctionnement sans heurt que pour l'élévation du niveau de vie exigent un haut niveau d'investissements. Dès lors une conséquence apparaît nécessairement. Si une partie des salaires n'est pas épargnée, il faut bien que le financement vienne d'autres revenus, et les salaires ne pourront jamais s'élever en valeur réelle que dans la mesure des disponibilités accrues pour la consommation. Si une fraction en est épargnée, alors ils peuvent s'élever comme la production.

Ainsi une véritable politique des revenus est d'abord celle qui assortit la hausse, non seulement des revenus du travail, mais des autres, aux exigences de l'équilibre; c'est aussi celle qui suscite, de la manière la plus efficace et la plus équitable, les incitations à l'épargne pour la part la plus large possible de la population.

C'est dire qu'un fonctionnement correct du système fiscal est un élément majeur, qui ne peut être refusé de bonne fois. Il y a encore trop de pays de la Communauté où l'écart demeure intolérable entre les principes et les réalités, entre les textes et leur application. On ne décrira pas ici les structures du système fiscal les plus appropriées pour fournir les recoupements nécessaires, c'est-à-dire pour éliminer progressivement la fraude. Mais c'est seulement par cette réduction de l'évasion qu'il est possible de restructurer et d'ajuster constamment les taux de l'impôt en fonction des objectifs de la politique économique et sociale. L'impôt lui-même, loin de faire concurrence à l'épargne, peut être aménagé de telle sorte qu'il lui donne des incitations effectives et correctement calculées. Au lieu des mesures très disparates et souvent très distordues qui accordent des avantages fiscaux aux revenus des différentes formes d'épargne, il conviendrait de s'orienter vers des techniques permettant de taxer moins fortement la fraction du revenu qui est épargnée, c'est-à-dire au moment même où elle est soustraite à la dépense de consommation. Il n'est pas difficile de trouver des moyens de réduire d'autant plus les impôts que l'épargne est consentie sur des revenus plus modestes, c'est-à-dire qu'elle est plus méritoire. Et le complément nécessaire est une réorganisation des marchés financiers, de telle sorte qu'ils deviennent compréhensibles et accessibles non pas seulement à un petit nombre de privilégiés ou d'initiés, mais que tous aient la chance de participer aux formes de placement les plus profitables.

Au bénéfice de cette politique d'ensemble, on peut indiquer avec plus de précision quelle peut être la répartition des salaires. L'idée la plus courante en Amérique aussi bien qu'en Europe serait qu'ils évoluent partout de façon pratiquement parallèle, dans les limites de l'accroissement de productivité ou de la redistribution qui le complète. Comme le progrès de productivité n'est pas le même dans tous les secteurs, il résulte inévitablement de cette règle des effets différentiels sur les coûts. Là où la productivité s'élève moins que la moyenne, les frais de main-d'oeuvre à l'unité seront accrus. Ils seront diminués là où la productivité croît davantage. Il n'y aurait donc de stabilité des prix que si les hausses inévitables d'un côté étaient compensées par des baisses de l'autre.

Le défaut de cette analyse, ce n'est pas seulement l'hypothèse optimiste sur laquelle elle repose, c'est qu'elle ne fournit aucun mécanisme pour inciter la main-d'oeuvre à aller là où elle est le plus nécessaire. Si l'on considère les besoins de main-d'oeuvre pour une industrie ou pour une entreprise, on voit immédiatement qu'ils dépendent des rapports entre l'évolution de la production et celle de la productivité. Quand la demande s'accroît pour une branche plus vite que les progrès de productivité ne peuvent y répondre, il faudra une main-d'oeuvre accrue : des salaires relevés permettront de l'attirer. Il se peut au contraire qu'un secteur, malgré une demande en expansion, connaisse des progrès de productivité si rapides que ses besoins de main-d'oeuvre diminuent. C'est sur cet exemple qu'on voit bien apparaître une conclusion importante : la hausse des salaires dans un secteur ne doit pas se régler sur la productivité qui lui est propre, et qui peut diminuer les effectifs nécessaires, mais sur le rapport entre la productivité et la production. Telle est à l'évidence le schéma qui permettrait les hausses de salaires les plus fortes sans danger pour les prix, parce qu'il faciliterait une mobilité de la main-d'oeuvre, qu'il éviterait ici et là des tensions contagieuses, et qu'il apporterait la plus grande contribution au progrès de la

production et de la productivité dans l'ensemble de l'économie.

Ces souplesses nécessaires ne font pas obstacle à ce qui doit être un troisième objectif essentiel de la politique des revenus, c'est-à-dire la réduction des inégalités. Les exigences de la fiscalité pour l'équilibre à court terme se transposent directement pour la réalisation de cet objectif à long terme. Une application effective de l'impôt progressif n'est compatible avec un taux élevé d'épargne et de croissance que si elle s'accompagne d'une réduction de l'impôt pour les revenus épargnés. Les impôts indirects ne sont pas défavorables à l'épargne. Ils peuvent même décourager la dépense mais ils risquent de freiner la demande pour des production dynamiques et de relancer la spirale des salaires et des prix.

Ces moyens ne suffisent pas. L'orientation des dépenses publiques est un aspect essentiel du système. Les infrastructures contribuent à la croissance, mais aussi à la réduction des inégalités pour autant qu'elles soient orientées vers la satisfaction des besoins du plus grand nombre. Les conditions de la croissance urbaine doivent assurer la lutte contre l'encombrement et contre les pollutions à l'avantage de tous, au lieu qu'elle ne soit compensée que par des évasions vers l'air pur et les espaces libres, réservées à des privilégiés. Et l'éducation constitue naturellement la tâche prioritaire puisqu'elle est contribution à la croissance, préservation des valeurs, et fondement de l'égalité des chances.

Mais il y a une conviction qu'il est beaucoup plus difficile de répandre. C'est qu'il n'existe pas de moyen immédiat, et en quelque sorte par décret, de réduire l'inégalité des revenus. Bloquer la majoration des salaires les plus élevés ou relever d'autorité les plus faibles n'empêche pas, si rien n'est changé par ailleurs, qu'une hiérarchie se rétablisse. Les minimum même quelquefois ne sont pas payés; des suppléments

indirects ou clandestins seront accordés aux spécialistes les plus nécessaires. Il faut donc aller au fond de l'affaire. Les disparités entre les secteurs et la hiérarchie des rémunérations ne peuvent être progressivement resserrées qu'à travers une action en profondeur, c'est-à-dire sur les conditions mêmes du fonctionnement de l'économie. Et elle va souvent au rebours d'une approche simplifiée, qui risque de contredire dans ses effets ce qu'elle se propose d'accomplir.

Ainsi il n'est pas évident qu'une tentative pour diminuer les écarts suivant les régions ne contribue pas à les rétablir. Le moyen efficace d'élever les rémunérations, c'est l'accroissement de la demande de main-d'oeuvre. Les entreprises se porteront là où la main-d'oeuvre est le moins chère à la condition que l'ensemble des circonstances ne conduise pas à des coûts prohibitifs. C'est de la sorte que l'égalité s'installera progressivement grâce au développement des régions initialement moins favorisées. Au contraire, y relever le coût de la main-d'oeuvre, c'est finalement réduire les chances d'emploi. L'égalité s'installera peut-être aussi, parce que les travailleurs seront amenés à chercher une place ailleurs, qu'ils se feront donc plus rares sur place. On n'aura rien réussi d'autre qu'une amplification des écarts dans les niveaux de développement. L'essentiel, c'est que les facilités nécessaires, c'est-à-dire les moyens de transport et de communication, l'approvisionnement en énergie, le logement, les écoles et les hôpitaux soient disponibles là où on veut attirer l'industrie pour éviter une centralisation excessive et pour sauver les zones en retard ou en déclin. C'est aussi que des aides limitées dans le temps compensent le désavantage initial des entreprises, qui se disposent à leur porte ni d'une main-d'oeuvre parfaitement formée ni de fournisseurs et de clients. Ces subventions constituent une méthode légitime, parce qu'elles tendront à leur propre disparition à mesure du développement même qu'elles rendront possible. En particulier, s'il faut compenser le coût de la main-d'oeuvre dû

à une productivité moins grande, ce sont des aides directes à l'emploi plutôt qu'à l'investissement qui doivent être mises en oeuvre. Sur ces bases cohérentes d'un développement des infrastructures, d'un système d'aides différentielles et provisoires, l'inégalité des rémunérations entre les régions peut être durablement redressée.

On est frappé aussi par les écarts, qui vont du simple au double, dans la moyenne des salaires payés par les différents secteurs. Si la mobilité était plus grande, c'est-à-dire si elle était rendue possible par les conditions du logement et par la formation professionnelle, il devrait y avoir résorption de l'emploi et hausse des rémunérations dans les secteurs qui paient le plus mal. Il faut bien dire qu'en s'accrochant à l'emploi sur place, en s'efforçant sans cesse de sauver les secteurs en déclin, les représentants des travailleurs jouent contre l'intérêt collectif de leurs mandants. Car on ne peut se dissimuler que des activités où la productivité reste en retard ne peuvent se maintenir que par des salaires plus bas, ou des prix plus élevés, ou des subventions ouvertes ou camouflées. Il n'y a finalement pas d'autre moyen que de rechercher sans cesse un déploiement plus économique de la main-d'oeuvre dans des activités plus productives. La politique du logement et celle de la reconversion sont les instruments indispensables pour resserrer l'éventail des industries autour de celles qui assurent aux travailleurs le niveau de vie le plus élevé.

Si l'on en vient enfin à la hiérarchie des salaires, et plus encore à l'écart entre les revenus des travailleurs au bas de l'échelle et les profits individuels les plus élevés, on peut bien se scandaliser. Mais il vaut mieux chercher la parade efficace. Sans doute les influences de nature sociologique se font-elles sentir, et elles sont de celles sur lesquelles il est le plus difficile d'agir, qui demandent le plus de temps pour se transformer. Ainsi en va-t-il de la situation française où, par comparaison avec les autres pays de la Communauté, les rémunérations des employés et

des cadres apparaissent beaucoup plus satisfaisantes que les salaires ouvriers. Mais entre salariés il n'y a pas d'autre voie qu'un développement de l'éducation et de la formation professionnelle qui diminuera la rareté des spécialisations et des talents. Et quand on en vient aux profits, une arme essentielle serait une transformation des formes du crédit, qui facilitera l'entrée de nouveaux entrepreneurs, disposant d'idées, et prêts à prendre des risques, au lieu qu'aujourd'hui il y a une protection des situations existantes par l'importance des fonds propres qui sont requis au départ.

Ainsi la politique des revenus doit être conçue comme un ensemble d'instruments, à court et à moyen terme, le plus souvent indirects, mais convergents, à travers lesquels les conditions d'une croissance plus rapide se confondraient avec celles d'une égalité plus effective.

Cette politique répondrait normalement du même coup aux conditions qui permettraient à la Communauté de s'assurer la position la plus avantageuse dans la division internationale du travail. Encore faut-il que les dérèglements du marché mondial n'y fassent pas obstacle. Il y a ici un effort majeur à entreprendre, où seule une Communauté agissant comme une unité peut se conférer à elle-même les moyens de pression appropriés et une influence décisive.

La nécessité d'une action internationale où la Communauté prendrait l'initiative apparaît d'abord dans le domaine des produits agricoles. On sait les résultats limités, pour ne pas dire l'échec, des discussions à ce sujet lors de la négociation Kennedy. C'est qu'une contradiction doit être très clairement reconnue. Il n'est pas possible d'abandonner l'agriculture au marché. L'instabilité de la production, sous l'effet des conditions naturelles, oblige à rechercher une stabilisation. Tant que les mécanismes seront purement nationaux, ou seulement communautaires, la liberté des échanges n'aura aucune chance de s'instaurer. Et l'obligation de se défendre contre des fluctuations qui viendraient du dehors

sert aussi de prétexte aux protections les plus étanches qui, sans même assurer un revenu suffisant aux agriculteurs, pèsent sur le reste des économies. Des mécanismes stabilisateurs à l'échelle internationale seraient d'autant plus essentiels qu'il s'agit de denrées où à la fois la production et la demande manquent d'élasticité, de telle sorte que les moindres variations de l'une ou de l'autre provoquent des variations de prix explosives. L'expérience des accords internationaux fait assez voir que de simples ententes sur les prix sont rapidement violées et finalement s'effondrent, parce que les prix ne peuvent s'être durablement dissociés des quantités ou des débouchés. Il est donc indispensable de s'orienter, et non seulement à l'avantage des agriculteurs dans les pays développés, mais aussi des producteurs primaires du tiers monde, vers l'organisation de stocks amortisseurs : les excédents seront accumulés, pour être reversés sur le marché en période de déficit; et l'équilibre du marché devra être recherché, non pas à chaque instant mais sur la moyenne d'une période. Telle est l'entreprise où il est urgent de se lancer, si le commerce international des produits agricoles doit reprendre ses chances, si le marché mondial et ses prix doivent retrouver un sens.

Un deuxième champ s'offre à l'action. A mesure que s'abaissent les barrières douanières pour la plus grande part du commerce international, le marché mondial se rapproche davantage d'un marché commun. C'est dire que l'abolition des protections ne va pas sans quelques unes des précautions que comportait le Traité de Rome pour éviter des distorsions dans la concurrence. Car l'important pour la répartition la plus économique des activités, c'est que les coûts monétaires ne trahissent pas les coûts réels. Tel est le sens de l'harmonisation. Il ne s'agit pas de tenter une tâche impossible et dépourvue de sens, qui voudrait que tout soit égal partout : les échanges eux-mêmes y perdraient leur raison d'être. Mais on doit regarder de plus près les éléments institutionnels, les interventions des Etats, les méthodes de financement qui apportent un avantage ou un désavantage artificiel à des branches particulières

d'activité dans un pays en particulier. Dans une Communauté, les procédures peuvent être établies pour que ces distorsions soient effectivement corrigées par l'adoption de systèmes qui cessent d'être incompatibles les uns avec les autres. Dans les échanges mondiaux, une pression peut être exercée par un bloc comme la Communauté Européenne pour obtenir des partenaires importants la modification des pratiques qui fausseraient la concurrence. Plus souvent, on sera amené à rechercher une compensation spécifique, c'est-à-dire une protection ou une aide particulière. Une telle orientation exige naturellement des analyses rigoureuses et un jugement objectif, pour donner toutes leurs chances, fondées sur les conditions réelles de production, aux industries de l'Europe. Elle devrait en fin de course se substituer aux vieilles habitudes de protectionnisme ou de subventions indiscriminées, qui tout au contraire sont le plus souvent accordées à proportion qu'une activité est moins productive. C'est dire que des instruments apparemment semblables peuvent aboutir, suivant l'usage qui en est fait, à un renversement complet dans les effets économiques d'ensemble.

A mesure aussi que non seulement les échanges mais le mouvement des capitaux deviennent plus intenses et plus libres, il faut davantage considérer le monde comme une unité. C'est par analogie avec les orientations et les techniques qui valent à l'intérieur de chaque Etat que devrait être repensée d'ensemble la politique du développement. Dans la politique commerciale des grandes nations industrialisées, tout se passe comme si c'était un vice d'être pauvre. Elles se protègent d'autant plus, par des droits de douane élevés, par des contingentements stricts, par des demandes de ralentissement des exportateurs eux-mêmes, qu'il s'agit de produits en provenance de régions où le bas niveau de la productivité entraîne les salaires les plus bas. Ce n'est pas là seulement une attitude moralement indéfendable. Elle devient contradictoire quand les mêmes pays contribuent par leurs aides à financer le développement d'industries auxquelles ils refusent ensuite des débouchés. Et enfin elle est contraire à leur intérêt même et aux conditions de

leur croissance. Car ce qui vaut dans les relations entre pays avancés vaut aussi bien en rapport avec les pays en développement. Il est de l'avantage de chaque pays d'accepter une division internationale du travail qui l'amènera à reporter progressivement sa main-d'oeuvre vers les activités où elle excelle, et qui peuvent lui assurer un revenu réel constamment plus élevé. Ainsi le Japon envisage déjà de financer l'établissement en Asie d'industries qui se substitueraient à sa propre production, pour se mettre en mesure d'orienter ses travailleurs, à des taux de rémunération rapidement croissants, vers les tâches où leur habileté pourrait être le mieux mise en jeu.

Mais il est aussi vain d'imaginer que le mouvement des capitaux privés puisse par lui-même contribuer à combler l'écart entre les pays industrialisés et le monde en développement. En ce qui concerne l'écart entre régions ou même pays, on est revenu de cette illusion, et aussi bien dans la philosophie sur laquelle la Communauté Européenne est fondée. L'argument classique était que le capital se porterait là où il y avait le moins d'investissements préalables, parce que le rendement serait d'autant plus élevé. C'était négliger les conditions de base en infra-structures, les désavantages initiaux de régions qui n'ont ni main-d'oeuvre formée ni relations établies de fournisseurs à clients. Ainsi s'explique qu'on assiste trop souvent à des mouvements de capitaux des régions les plus pauvres vers les plus riches, et le mécanisme laissé à lui-même provoque un déséquilibre croissant. Il faut donc assurer les bases, c'est-à-dire le financement de l'investissement public, et les aides au démarrage, qui seuls permettront que le raisonnement classique trouve application et que le courant des capitaux aille dans le sens où il est le plus nécessaire. C'est dire que la politique du développement ne peut être cohérente et efficace que si elle transpose à l'échelle du monde les principes d'une politique régionale. Ainsi l'aide publique est indispensable comme la condition même sans laquelle l'investissement privé ne peut remplir sa fonction. L'autre condition, c'est naturellement qu'au

bénéfice de cette conception d'ensemble les régions qu'il s'agit ainsi de favoriser s'abstiennent de mesure discriminatoires et arbitraires. Si la Communauté arrivait à harmoniser les charges que ses différents membres acceptent en faveur du tiers monde, et les principes qui gouvernent la distribution des aides, elle serait en droit de faire pression sur les autres pays industrialisés pour qu'ils s'imposent des sacrifices comparables. A défaut, elle serait justifiée à ajouter une surcharge à l'importation pour rétablir l'équilibre de la concurrence, et pour faire prévaloir la solidarité nécessaire dans un effort qui n'est pas seulement à l'avantage des régions les plus pauvres mais du monde tout entier.

Une autre préoccupation s'impose de manière sans cesse plus aigüe à l'attention des sociétés les plus évoluées. Ce sont les conséquences qui résultent, pour les conditions de vie, de l'accroissement même de la production. Il s'agit d'abord des concentrations urbaines sans frein, du bruit, de l'encombrement et des fatigues qui en résultent, de la privation d'air pur. Il s'agit plus spécifiquement de la pollution de l'air et de l'eau par certains modes de transport et par une bonne part des industries. Il s'agit enfin de la détérioration des aliments et des sols par des produits chimiques qui augmentent les rendements mais qui compromettent à la fois la santé et l'avenir. Tels sont les divers aspects de ce qu'il est convenu d'appeler aujourd'hui le problème de l'environnement.

Or, qu'on ne s'y trompe pas. A moins que l'action soit parfaitement concertée entre les principaux pays industrialisés, le jeu de la concurrence s'opposera sans cesse à ce que chacun d'eux puisse faire face à cette destruction progressive du milieu vital et de la qualité même de la vie. Déjà si, pour établir un meilleur équilibre géographique, mais aussi pour éviter une centralisation délétère, certains pays s'imposent les charges d'une politique régionale quand d'autres ne le font pas, il y a une distorsion dans la concurrence. Il est nécessaire d'aller plus loin. A moins que

partout l'action de la puissance publique tend à inscrire dans les coûts des industries ou des moyens de transport responsables la charge des nuisances qu'ils répandent dans l'environnement, et les frais de récupération et de destruction des déchets, cette action ne sera menée nulle part. Il s'instaurera entre les pays une sorte de spirale descendante, amenant une dégradation des conditions d'existence, d'autant plus rapide et d'autant plus dérisoire qu'elle résulterait d'un accroissement de production destiné à l'élévation du niveau de vie.

Le Traité de Rome ne donne à la Communauté aucun pouvoir spécifique dans ce domaine. Or c'est manifestement entre pays placés en marché commun qu'il est le plus urgent d'adopter des règles communes. Par delà les efforts vers l'union économique et monétaire, voici une tâche qu'il est urgent de confier à la Communauté elle-même. Elle sera d'autant mieux en mesure d'obtenir que les règles et les méthodes qu'elle dégagera s'imposent aussi à ses partenaires extérieurs.

Car il ne suffit pas que la Communauté se donne à elle-même une vision de la capacité concurrentielle où s'incorporent les grands objectifs d'une politique économique tendue vers plus de bien-être et de justice. Sa chance historique, c'est qu'elle a les moyens de faire prévaloir cette conception neuve de la concurrence internationale. Telle est la contribution la plus originale qu'une Europe en voie de s'unir peut apporter à la réforme économique du monde.



LISTE DES TABLEAUX

	Pages
1. Produit national brut aux prix du marché (1963=100)	23
2. Produit national brut aux prix du marché (prix constants)	25
2 bis. Evolution annuelle moyenne du PNB en volume et en prix implicites Pourcentage cumulatif de croissance et de hausse par rapport à 1968	25 bis
3. Produit national brut aux prix du marché (traduction en dollars)	27
4. Passage du PNB aux prix du marché au produit national net au coût des facteurs ou revenu national	28
5. Produit national net au coût des facteurs ou revenu national	30
6. Revenu national par habitant	32
7. Calcul du nombre annuel d'heures travaillées	34
8. Revenu productif national	36
9a. Productivité en monnaie nationale	37
9b. Productivité en dollars	38
9c. Productivité en dollars, aux prix et au taux de change 1963	39
10. Pourcentage de divers emplois du produit national brut à prix courants	41
11. Pourcentage de divers emplois du produit national brut à prix constants de 1963	42
12. Indice de prix des principaux agrégats du PNB	44
13. Indice de prix des principaux agrégats du PNB (1963 = 100)	45
14. Structure du PIB en pourcentages à prix courants et de marché	47
15. Structure du PIB en pourcentages à prix constants de 1963 et de marché	48
16. Structure du PIB en pourcentages à prix courants et coût des facteurs	49
17. Emploi en milliers dans les différents secteurs de l'économie	50
18. Importance du commerce extérieur dans le produit national (en pourcentages) à prix courants	52
19. Indices de volume des exportations et des importations	53
20. Les termes de l'échange	55
21. Importations en millions de dollars	57
22. Exportations en millions de dollars	58
23. Importations - Part dans le commerce international en %	59
24. Exportations - Part dans le commerce international en %	60

25. Taux de croissance cumulatif des exportations	61
26. Indice de prix et déflateurs implicites	64
27. Niveau de production par personne occupée selon le recensement industriel et selon la comptabilité nationale, 1962	67
28. Revenu par personne active et salaires dans l'industrie 1966	69
29. Durée hebdomadaire du travail par ouvrier en 1969, en heures et dixièmes d'heure	70

PREMIERE PARTIE - LES RESSOURCES

1a. Valeur ajoutée brute aux coûts des facteurs en % de la valeur des produits des branches aux prix de production, CEE 1959	I/1/3
1b. Valeur ajoutée brute en % de la valeur des produits aux prix de production, Japon 1965	I/1/4
1c. Valeur ajoutée brute en % de la valeur des produits aux prix de production, Royaume-Uni 1963	I/1/4 bis
1d. Valeur ajoutée brute en % de la valeur des produits aux prix de production, Etats-Unis 1963	I/1/4 ter

Chapitre 1 - La main d'oeuvre

2. Structure démographique en 1960	I/1/8
3. Structure démographique en 1969	I/1/9
4. Structure de l'emploi (en milliers) en 1958	I/1/11
5. Structure de l'emploi (en milliers) en 1969	I/1/12
6. Structure de l'emploi en pourcentages en 1967 et 1969	I/1/14
7. Pourcentage des salariés dans l'emploi total (civil)	I/1/16
8. Durée du travail dans les industries manufacturières Répartition des travailleurs selon les heures de travail par semaine	I/1/19
9. Durée du travail annuel par ouvrier	I/1/21
10. Salariés par groupes d'heures effectuées (printemps 1970)	I/1/25
11. Répartition des salariés selon les raisons entraînant une durée de travail de moins de 40 heures (printemps 1970)	I/1/28
12. Evolution de la fréquence des accidents du travail	I/1/29 bis
13. Journées de travail perdues par incapacité temporaire	I/1/31
14. Japon 1966: Taux d'accidents et dimension des entreprises	I/1/33
15. Evolution des dépenses pour soins de santé au cours des années 1959-1966 (à prix courants)	I/1/35
16. Espérance de vie et taux de mortalité	I/1/37
17. Dépenses publiques d'éducation en % du revenu national et du budget	I/1/42

18. Pourcentage de jeunes obtenant le certificat de qualifications exigées pour entrer à l'Université	I/1/44
19. Effectifs de l'ensemble de l'enseignement supérieur en % du groupe d'âge 20-24 ans	I/1/45
20. Nombre des premiers diplômés d'études supérieures conférés exprimés en pourcentage du nombre des étudiants nouvellement inscrits dans les établissements d'enseignement supérieur universitaire cinq ans plus tôt	I/1/47
21. Répartition des étudiants, 1962-1963, en fonction de l'origine sociale, République Fédérale Allemande	I/1/49
22. Origine sociale des étudiants, France	I/1/50
23. Répartition des étudiants, en pourcentage, dans l'enseignement supérieur, 1947/48 et 1958/59, en fonction de l'origine sociale pour les Pays-Bas	I/1/51
24. Répartition des étudiants, en pourcentage, à l'Université de Louvain, en fonction de l'origine sociale, Belgique, 1959/60	I/1/52
25. Proportion d'étudiants en science et technique dans le nombre total d'étudiants fréquentant l'enseignement supérieur	I/1/54
26. Pourcentage de l'effectif total des étudiants inscrits en technologie et en sciences pures	I/1/56
27. Formation professionnelle	I/1/58
28. Centres de formation professionnelle accélérée ou recyclage	I/1/60
29. Niveau moyen d'éducation de la population active, 1950 et 1962, en années	I/1/62
30. Durée moyenne des études dans quelques pays, dates choisies	I/1/65
31. Diplômes d'enseignement supérieur obtenus en France en 1968	I/1/67

## Chapitre 2 - Le capital et l'investissement

1. Rapports en % entre amortissements et valeur ajoutée brute aux coûts des facteurs, CEE 1959	I/2/5
2. Comparaison internationale du stock de capital d'entreprise: net par civil employé	I/2/7
3. Investissement et accroissement du stock de capital 1955-1962	I/2/12
4. Age moyen du stock de capital brut aux Etats-Unis (dates choisies)	I/2/15
5. Structures par âges du capital en Allemagne (en %)	I/2/17
6. Estimation des durées d'utilisation (en années)	I/2/19
7. Formation brute de capital fixe en % du PNB à prix courants	I/2/21
8. Coefficient marginal de capital	I/2/25
9. Part des investissements dans le produit intérieur brut aux prix de marché et aux prix courants des différents secteurs en 1959 et 1969	I/2/27

10. Indices de prix dérivés des biens d'investissement 1968 et 1969	I/2/29
11. Evolution du prix relatif de l'investissement 1958-1966	I/2/23
12. Evolution du prix relatif de l'investissement 1963-1968	L/2/34
13. Evolution du pouvoir d'achat de l'épargne investie en machines et matériels	I/2/36

Chapitre 3 - Ressources naturelles et infrastructures

1. Evolution des terres en culture	I/3/5
2. Incidence des matières premières (énergie exclue)	I/3/8
3. Matières premières: approvisionnements propres et importations	I/3/11
4. Cours internationaux des matières premières	I/3/12
5. Matières premières : origine des importations	I/3/14
6. Incidence de l'énergie dans la production nationale	I/3/22
7. Classement des branches selon la part d'énergie	I/3/24
8. Incidence comparée de l'énergie dans les productions globale, industrielle et exportée, CEE 1959	I/3/26
9. Formes de l'énergie disponible, 1969, (pays de la Communauté)	I/3/28
9 suite. Formes de l'énergie disponible 1969, (CEE, E-U, Japon, R-U)	I/3/29
10. Consommation d'énergie par tête (en Tec) (énergies primaires et équivalentes)	I/3/30
11. Evolution des mises au mille	I/3/32
12. Utilisation des ressources énergétiques en 1970	I/3/34
13. Parts dans la production et dans l'importation de la consommation d'énergie	I/3/36
14. Energie importée, produit national et exportations, en 1969 en indices	I/3/38
15. Evolution de la consommation par sources d'énergie	I/3/40
16. Comparaison des prix de l'électricité au 1er janvier 1970	I/3/43
17. Origine des importations de pétrole brut en 1970	I/3/45
18. Réserves de pétrole	I/3/46
19. Incidence des transports dans les coûts de production globaux	I/3/50
20. Part des transports dans les dépenses de consommation des ménages	I/3/52
21. Parcours moyen d'une tonne - chemins de fer et voies navigables	I/3/54
22. Trafic de marchandises	I/3/56
23. Trafic de passagers	I/3/58
24. Investissements dans les transports intérieurs - Formation brute de capital fixe et produit national brut	I/3/60
25. Réseaux routiers	I/3/62

	Pages
26. Evolution du parc de matériel dans les différents moyens de transport	I/3/64
27. Durée moyenne de rotation des wagons	I/3/66
28. Trafic de marchandises de certains ports	I/3/68
29. Nombre et accroissement des postes téléphoniques	I/3/71
30. Téléphones dans les principales villes du monde au 1er janvier 1968	I/3/72
31. Degré d'utilisation des lignes téléphoniques	I/3/73
31 suite. Degré d'utilisation des lignes téléphoniques	I/3/74
32. Part des postes téléphoniques automatiques	I/3/76
33. Les investissements consacrés au téléphone, France	I/3/78
34. Volume et qualité du parc de logements	I/3/82
35. Répartition régionale des logements	I/3/84
36. Nombre de logements ayant les caractéristiques suivantes : (en %) (sanitaire)	I/3/85
37. France : estimation des besoins de construction au cours du VIème plan	I/3/87
38. Nombre de logements achevés (en milliers)	I/3/89
39. Evolution de la dimension des constructions	I/3/91
40. Dépense moyenne par logement aux prix de 1963	I/3/93
41. Logements terminés selon le maître d'ouvrage, en %	I/3/95
42. L'effort de construction résidentielle en pourcentage du produit national	I/3/96
43. Evolution des prix dans la construction	I/3/98
44. Dépense globale et nombre de logements	I/3/100
45. Dispersion des entreprises dans le bâtiment	I/3/102
46. Prix du terrain en fonction de la distance au centre de Tokyo le long de la ligne Tokaido	I/3/111
 <u>Chapitre 4 - Recherche et innovation</u>	
1. Origine des flottes aériennes	I/4/3
2. Dépenses en matière de recherche et développement et effectifs employés	I/4/10
3. Affectation des dépenses de recherche et de développement	I/4/12
4. Participation de l'Etat aux dépenses de recherche et développement dans trois grands secteurs	I/4/14
5. Sources de financement et répartition des dépenses de recherche et développement suivant les secteurs d'exécution	I/4/17
6. Répartition des dépenses entre recherche pure, recherche appliquée et le développement	I/4/19

7. Concentration de la R-D suivant la dimension du programme de R-D des firmes	I/4/21
8. Part des grandes firmes dans les programmes de recherche et développement	I/4/22
9. Balance des brevets, licences et accords techniques par origine et par destination	I/4/28
10. Redevances des filiales aux sociétés américaines	I/4/30
11. Part des pays de l'OCDE dans les exportations des industries ou des produits fondés sur la recherche	I/4/33
12. Indicateurs de l'innovation technologique dans dix pays	I/4/37
13. Dépenses des administrations publiques centrales en R-D	I/4/41
14. Effort global en R-D des pays de la Communauté en 1967 (sciences sociales et humaines exclues)	I/4/43
15. Crédits des administrations publiques centrales en R-D par grandes catégories d'objectifs	I/4/45
16. Dépenses R-D par habitant en UC - Tableau comparatif des rangs - Rapports entre valeurs les plus et les moins élevées (1969)	I/4/47

DEUXIEME PARTIE - LES STRUCTURES

Chapitre 1 - Régions et secteurs

1. Allemagne - Densités et revenus par habitant	II/1/6
2. France "	II/1/7
3. Italie "	II/1/8
4. Pays-Bas "	II/1/9
5. Belgique et Luxembourg "	II/1/10
6. Etats-Unis "	II/1/11
7. Japon "	II/1/12
8. Allemagne - Emploi par secteur d'activité, 1968 Population urbaine et rurale	II/1/14
9. France "	II/1/15
10. Italie "	II/1/16
11. Pays-Bas "	II/1/17
12. Belgique et Luxembourg "	II/1/18
13. Etats-Unis - Emploi dans les entreprises non agricoles (moyennes annuelles) 1960, 1965 et 1968 - Population urbaine et rurale	II/1/19
14. Japon - Emploi par industrie et préfecture en 1968 Population urbaine et rurale	II/1/20
15. Royaume-Uni - Population urbaine et rurale	II/1/21
16. Mouvements migratoires internes : l'Italie du nord-ouest et l'Italie méridionale et insulaire	II/1/25

	Pages
17. Dépenses pour le développement régional (encours en 1969)	II/1/28
18. Valeur ajoutée par personne occupée par branches d'activité en 1969	II/1/34
19. Inégalités par rapport à la moyenne des valeurs ajoutées par branches d'activité	II/1/35
20. Evolution de la valeur ajoutée brute de l'agriculture et de l'emploi agricole par pays et dans la CEE Evolution de la valeur ajoutée et de l'emploi dans l'industrie Evolution de la valeur ajoutée et de l'emploi dans les services	II/1/37
21. Répartition entre les principaux secteurs économiques des transferts, prêts et avances, et participations réalisées par l'Etat (administration centrale) dans les six pays en 1966	II/1/40
22. Performance comparée des systèmes ferroviaires	II/1/44
23. Situation financière des chemins de fer	II/1/45
24. Réduction de l'emploi dans les charbonnages	II/1/47
25. Les aides et les coûts dans l'industrie charbonnière de la Communauté, année 1970	II/1/49
26. A. Dépenses du FEOGA B. Dépenses publiques pour l'agriculture en 1969 C. Dépenses publiques nettes pour l'agriculture en 1969	II/1/51
27. Dépenses pour l'agriculture (budgets nationaux)	II/1/53
28. Coût de la protection agricole dans la CEE (1966-67) Ventilation par pays et par produits	II/1/55
29. Etats-Unis - Evolution des stocks de certains produits agricoles	II/1/59
30. Etats-Unis - Dépenses pour la défense des revenus agricoles	II/1/61
31. Etats-Unis - Valeur de la production calculée à différents prix 1967	II/1/63
32. Royaume-Uni - Produits agricoles - Prix garantis et prix à l'importation 1967	II/1/66
33. Royaume-Uni - Dépenses budgétaires	II/1/67
34. Rapport entre le produit brut par personne active dans l'agriculture et le produit brut par personne active dans les autres secteurs (PIB aux prix du marché et aux prix courants(en%))	II/1/71
35. Valeur de la production dans la CEE pour quelques produits, calculée à différents prix - 1967/1968	II/1/73
36. Evolution de la productivité du travail dans l'agriculture des pays de la CEE	II/1/76
37. Allemagne - Rendement net en pourcentage du capital	II/1/81
38. France - Rentabilité calculée du capital d'exploitation selon le système de production et la superficie, 1965	II/1/82

39. Angleterre et Pays de Galles - Revenu agricole net, capital et revenu du capital en 1965-67	II/1/83
40. Prix au détail de quelques denrées alimentaires (octobre 1968)	II/1/85
41. Les investissements agricoles par personne et par hectare	II/1/88
42. Rendement à l'hectare des principales cultures en 1958 et 1968	II/1/89

Chapitre 2 - Marchés et entreprises

1. Les 304 premières entreprises occidentales en 1959 et 1968 Classement par tranche de chiffre d'affaires	II/2/3
2. Japon - Principaux indicateurs concernant la valeur ajoutée par tête	II/2/6
3. Nombre d'entreprises, d'établissement, et effectifs par secteurs	II/2/11
4. Industrie manufacturière (nombre d'établissements et effectifs)	II/2/13
5. Effectifs moyens par tranche d'établissements dans les industries manufacturières	II/2/15
6. Nombre d'établissements par classes d'effectifs (en 1963)	II/2/17
7. Pourcentage des effectifs occupés dans des établissements industriels de : plus de 500 salariés et plus de 50 salariés	II/2/19
8. Part des effectifs occupés (en %) dans les 5 % des plus grands établissements	II/2/21
9. Médiale	II/2/23
10. Royaume-Uni - Taille des établissements dans l'industrie manufacturière (juin 1961)	II/2/25
11. Allemagne - Emploi dans les établissements par classes d'effectifs (en %)	II/2/27
12. Industries manufacturières aux Etats-Unis	II/2/29
13. Estimation de la taille optima des usines dans le marché commun	II/2/32
14. Commerce de gros selon la taille des établissements	II/2/34
15. Commerce de détail selon la taille des établissements	II/2/35
16. Commerce de détail : entreprises à établissement unique et à établissements multiples	II/2/37
17. Répartition des ventes au détail par type d'entreprise 1966	II/2/39
18. Taille comparée des grandes entreprises des pays de la Communauté 1966 Taille comparée des grandes entreprises françaises et allemandes 1966	II/2/42
19. Grandes entreprises comparées à celles des Etats-Unis	II/2/44
20. Nombre d'entreprises par classes d'effectifs	II/2/46
21. Nombre d'entreprises par classes d'effectifs en %	II/2/47
22. Effectifs ventilés par classes d'effectifs 1962	II/2/48
23. Etats-Unis : livraisons faites par les grandes entreprises dans certaines industries manufacturières (en %) 1947, 1958 et 1966	II/2/50

24. France - Effectif et valeur ajoutée selon la taille des entreprises	
Effectif et valeur ajoutée selon les grands secteurs d'activité des entreprises	II/2/52
25. Italie - Valeur ajoutée par employé pour les industries manufacturières(année 1965)	II/2/54
26. Etats-Unis - Part des grandes entreprises dans la valeur ajoutée totale de l'industrie manufacturière de 1947 à 1966	II/2/56
27. Indicateur et concentration industrielle aux Etats-Unis	II/2/58
28. Japon - Part du marché prise par les trois premières entreprises dans certaines industries	II/2/60
29. Japon - Part des plus grandes entreprises dans les ventes par industrie	II/2/61
30. France - Evolution des concentrations	II/2/60
30bis. Etats-Unis - Evolution des concentrations	II/2/64 bi:
31. Opérations d'interpénétration - CEE 2ème semestre 1967	II/2/66
32. Les opérations de pénétration commerciale dans la CEE en 1967 selon les pays d'origine et les pays de destination mesurées sur la base du nombre de créations de filiales commerciales	
Les opérations de pénétration industrielle dans la CEE en 1967, selon les pays d'origine et les pays de destination, mesurées sur la base du nombre de prises de participation	
Les opérations de pénétration industrielle dans la CEE en 1967 selon les pays d'origine et les pays de destination mesurées sur la base du nombre de créations de filiales de production	II/2/68
33. Japon - Nombre de grandes entreprises par groupes	II/2/70
34. Position relative des trois grands groupes japonais	II/2/72
35. Date de création et croissance relative de quelques entreprises	II/2/84
36. Part des petites et moyennes entreprises dans les industries manufacturières (par branche industrielle)	II/2/90
<u>Chapitre 3 - Productivité et Gestion</u>	
1. Production de charbon par personne employée	II/3/3
2. Production d'acier brut par travailleur	II/3/4
3. Production par personne employée dans l'industrie cimentière	II/3/4
4. Productivité horaire dans les industries manufacturières - Japon	II/3/6
5. Revenu productif par heure travaillée dans les industries manufacturières - Japon	II/3/8
6. Comparaison de la productivité horaire des industries manufacturières occupant moins de 30 employés et plus de 30 employés - Japon	II/3/9
7. Taux de croissance moyen annuel des valeurs ajoutées	II/3/11
8. Evolution tendancielle de la production par personne employée de 1955 à 1967	II/3/13

	Pages
9. Comparaison des productivités réelles par heure en 1968 en dehors de l'agriculture	II/3/19
10. Valeur ajoutée brute aux coûts de facteurs par personne occupée 1962-1968 pour l'ensemble de l'industrie manufacturière	II/3/21
11. Structure de la consommation privée quand le revenu par tête est de l'ordre de 1000 dollars	II/3/23
12. Extension à l'ensemble du territoire du revenu par tête de la région la plus favorisée	II/3/25
13. Extension à l'ensemble de l'économie de la productivité du secteur le plus productif	II/3/27
14. Extension à l'ensemble de l'économie de la productivité des grandes entreprises (plus de 500 personnes)	II/3/29
15. Répartition des exploitations agricoles par dimension	II/3/31
16. Reprise conjoncturelle et bonds de productivité	II/3/34
17. Facteurs agissant sur la croissance de la production 1955-65	II/3/36
18. Italie - Taux de rotation de la main-d'oeuvre dans l'industrie	II/3/38
19. Etats-Unis - Taux de rotation de la main-d'oeuvre dans l'industrie manufacturière	II/3/39
20. Japon - Taux de rotation de la main-d'oeuvre	II/3/40
21. " " "	II/3/41
22. " " " par industrie (1964-68)(en %)	II/3/42
23. Allemagne - Evolution de l'emploi salarié et de l'emploi salarié étranger	II/3/47
24. Pays-Bas - "	II/3/48
25. Belgique - "	II/3/49
26. Luxembourg - "	II/3/50
27. Le travail par équipes dans l'industrie cotonnière	II/3/52
28. Heures de travail par année et par machine en activité	II/3/54
29. Etats-Unis - Industries manufacturières : livraisons, stocks et commandes de 1954 à 1968	II/3/58

### TROISIEME PARTIE - LES COUTS

#### Chapitre 1 - Le coût de la main-d'oeuvre

1. Part de la rémunération des salariés dans différents agrégats	III/1/4
2. Ratios relatifs à l'emploi et aux revenus du travail (en %) en 1968	III/1/6
3. Rapport entre la part de la rémunération des salariés dans le revenu des particuliers et la proportion de salariés dans la population active totale	III/1/8
4. Eléments de calcul du revenu moyen par personne active et par salarié du secteur non agricole - France 1969	III/1/11
5. Salaire horaire moyen brut des ouvriers de l'industrie (en \$ et en monnaie nationale)	III/1/15

6. Salaires horaires : indices d'accroissement, Avril 1964 = 100	III/1/16
7. Indices des gains horaires moyens suivant le système de rémunération (ensemble de l'industrie - ouvriers présents à temps plein)	III/1/18
8. Indices des gains horaires par classe d'âge dans l'industrie manufacturière en 1966	III/1/20
9. Indice de gain moyen horaire suivant l'ancienneté dans l'entreprise (ensemble des industries, 1966)	III/1/22
10. Indice des gains horaires moyens suivant l'ancienneté dans l'entreprise, la classe d'âge et le sexe (ensemble des industries manufacturières en 1966)	III/1/23
11. Ecart(%) du gain moyen horaire des femmes par rapport au gain horaire moyen des hommes dans l'industrie manufacturière en 1966	III/1/25
12. Pourcentage d'employés par rapport au personnel de production (ouvriers) en 1966 dans quelques secteurs industriels	III/1/27
13. Dépenses de la sécurité sociale exprimée en % du produit national brut aux prix du marché	III/1/30
14. Structure, par secteur de provenance des recettes servant au financement des dépenses sociales (en % du total des recettes)	III/1/31
15. Coûts directs et indirects de la main-d'oeuvre dans les industries de la CEE en 1966 - I. Industrie extractive	III/1/35
16. II. Industries manufacturières	III/1/36
17. III. Bâtiment et génie civil	III/1/37
18. IV. Ensemble de l'industrie	III/1/38
19. Fourchettes des coûts horaires indirects en % des coûts horaires directs. Sondages sur 1966 pour une dizaine d'industries Ouvriers de la production	III/1/40
20. Fourchettes des coûts horaires indirects en % des coûts horaires directs. Ouvriers de la production	III/1/41
21. Fourchettes en % du salaire direct, des salaires indirects en coûts indirects 1966 - OSCE. Employés (salaire mensuel)	III/1/42
22. Evolution des coûts unitaires de la main-d'oeuvre dans les industries manufacturières	III/1/44
23. Coûts salariaux par unité de valeur ajoutée brute	III/1/46
24. Calcul du revenu disponible des salariés	III/1/49
25. Ratios relatifs au revenu disponible des salariés en 1968 (%)	III/1/50
26. Part des impôts indirects rapportée aux dépenses de consommation des ménages sous déduction des subventions de prix	III/1/53
27. Comparaison de l'indice des prix de gros et de l'indice des prix de détail des produits manufacturés	III/1/55
28. Rémunération de l'emploi en % de la valeur ajoutée : CEE 1959	III/1/57

	Pages
29. Rémunération de l'emploi en % de la valeur ajoutée-Royaume-Uni 1963	III/1/59
30. Rémunération de l'emploi en % de la valeur ajoutée - Japon 1965	III/1/60
31. Dispersion des salaires (y compris les charges sociales patronales) pour les ouvriers de l'industrie	III/1/63
32. Dispersion des salaires horaires ouvriers dans l'industrie américaine, 1966	III/1/65
33. Dispersion des salaires au Japon, 1966	III/1/67
34. Indices de gain horaire brut, par taille des établissements	III/1/69
35. Syndicats (effectifs en millions et en % de la population salariée - 4ème trimestre 1969)	III/1/71
 <u>Chapitre 2 - Le coût des capitaux</u>	
1. Structure financière des différents pays de la C.E.E. en 1968	III/2/2
2. Structure financière de la Grande-Bretagne en 1969	III/2/3
3. Sources et utilisation de l'épargne brute aux U.S.A.	III/2/4
4. Structure financière du Japon - année fiscale 1968	III/2/5
5. Structure financière des différents pays de la C.E.E. en %	III/2/7
6. Structure financière de la Grande-Bretagne en pourcentage du P.N.B. en 1969	III/2/8
7. Source de l'épargne brute aux U.S.A. en provenance du P.N.B. en 1969	III/2/9
8. Structure financière du Japon en pourcentage du P.N.B. en 1968	III/2/10
9. Sources de financement des investissements bruts (%) (1960 à 1968)	III/2/12
10. Sources de financement des investissements nets (%) (1960 à 1968)	III/2/13
11. Taux de croissance ou de décroissance des différentes sources d'épargne et leur élasticité par rapport au produit global (de 1960 à 1968)	III/2/15
12. Différentes sources de financement pour les investissements réels bruts et placements financiers des entreprises (%)	III/2/17
13. Communauté - Part des profits, intérêts, dividendes, loyers dans la valeur ajoutée brute au coût des facteurs dans les différentes branches, en 1959	III/2/21
14a. Charge financière des entreprises non financières en France en 1969	III/2/22
14b. Intérêts nets payés par secteur aux Etats-Unis en 1969	III/2/22 bis
14c. Charges financières des entreprises sociétaires pour toute l'industrie, au Japon, en 1968	III/2/23
14d. Charges financières au sens étroit des entreprises au Royaume-Uni en 1968	III/2/23 bis
15. Taux caractéristiques d'intérêt pour différents pays	III/2/26
16. Coût d'émission comparé des emprunts obligataires du secteur privé (en % du montant nominal de l'emprunt)	III/2/28

	Pages
17. Montant net des émissions (1967, 1968, 1969)	III/2/36
18. Souscripteurs aux différents types de titres au cours d'une année	III/2/37 bi:
19. Les détenteurs de titres	III/2/38
20. Ensemble de l'économie, part des différentes catégories de titres placés sur le marché en 1964 et en 1969 (en %)	III/2/40
21. Structure des émissions du secteur économique public et privé (en 1964 et 1969)	III/2/42
22. Rapports : a) des émissions étrangères brutes sur le marché interne aux émissions totales brutes d'obligations sur le marché interne; (1964 et 1969) b) des émissions brutes à l'étranger par des résidents aux émissions totales brutes d'obligations sur le marché interne (1964 et 1969)	III/2/44
23. Emissions internationales d'obligations à échéance de 5 ans et plus (de 1963 à 1969)	III/2/46
24. Part des pays de la Communauté, des Etats-Unis, de la Grande-Bretagne et du Japon sur le marché des émissions d'obligations internationales à échéance de 5 ans et plus (de 1963 à 1969)	III/2/48
25. Rendement des actions et taux d'intérêt moyen des obligations sur divers marchés	III/2/55
26. Formes de placement des particuliers	III/2/58
27. Pourcentage de la population détenant les différentes formes de placement	III/2/59
28. Rapport de la masse monétaire, monnaie, dépôts, quasi monnaie au P.N.B. (1967, 1968, 1969)	III/2/65
29. Rapport entre les masses des encours en 1969 et le produit national brut	III/2/67
30. Prêts à l'économie - Allemagne (décembre 1969 et octobre 1970)	III/2/69
31. France - Crédits et prêts à l'économie financés par le système bancaire, les organismes spécialisés et le trésor public (à l'exclusion des prêts aux collectivités publiques) (décembre 1969 et décembre 1970)	III/2/70
32. Répartition des crédits en Italie - Décembre 1969	III/2/71
33. Italie - Ventilation des crédits par grands groupes économiques en 1969	III/2/73
34. Etats-Unis - Ventilation par grands groupes économiques des prêts des institutions financières et non financières (1960 et 1968)	III/2/74
35. Royaume-Uni - Prêts à l'économie du secteur bancaire par grands groupes économiques (1970 et 1er semestre 1971)	III/2/75
36. Prêts aux entreprises privées par secteurs économiques en Allemagne en 1968	III/2/77
37. Allemagne : prêts à l'industrie	III/2/78
38. France : évolution des crédits à court, moyen et long terme par secteurs d'activité utilisateurs (1969 et 1970)	III/2/79

39. Italie - Placements des sociétés de crédit par branches économiques (1969)	III/2/80
40. Etats-Unis - Décomposition des prêts par grandes banques commerciales au secteur industriel et commercial (1971)	III/2/81
41. Japon - Encours de prêts et d'escompte, par branches, pour l'ensemble des banques (fin octobre 1970)	III/2/82
42. Royaume-Uni - Avances de l'ensemble des banques par branches en 1969	III/2/83

Chapitre 3 - Les finances publiques

1. Structure des dépenses publiques de l'Allemagne en 1968	III/3/4
2. " " de la France en 1968	III/3/5
3. " " de l'Italie en 1969	III/3/6
4. " " des Pays-Bas en 1968	III/3/7
5. " " de la Belgique en 1968	III/3/8
6. " " du Luxembourg en 1967	III/3/9
7. " " en Grande-Bretagne en 1968	III/3/10
7bis. " " aux Etats-Unis en 1968	III/3/10 bis
8. Structure des dépenses publiques de l'Allemagne en 1968 (%)	III/3/11
9. " " de la France en 1968 (%)	III/3/12
10. " " de l'Italie en 1969 (%)	III/3/13
11. " " des Pays-Bas en 1968 (%)	III/3/14
12. " " de la Belgique en 1968 (%)	III/3/15
13. " " du Luxembourg en 1967 (%)	III/3/16
14. " " en Grande-Bretagne en 1968 (%)	III/3/17
14bis. " " aux Etats-Unis en 1968 (%)	III/3/17 bis
15. Ventilation des dépenses de l'Etat selon la classification fonctionnelle - Allemagne 1968	III/3/21
16. " " " (suite)	III/3/22
17. " - France 1968	III/3/23
18. " - Italie 1968	III/3/24
19. " - Pays-Bas 1967	III/3/25
20. " - Belgique 1968	III/3/26
21. " - Luxembourg 1968	III/3/27
22. " - Etats-Unis 1969	III/3/28
23. " - Japon 1968 et 1969	III/3/29
23bis. Ventilation des dépenses de l'Etat par type de dépenses Japon 1968 et 1969	III/3/29 bis
24. Ventilation des dépenses selon la classification économique Royaume-Uni 1968	III/3/30

	Pages
25. Coût d'opportunité du contingent	III/3/32
26. Allemagne - Employés des administrations - octobre 1967	III/3/34
27. France - Effectifs budgétaires (de 1952 à 1971)	III/3/35
28. Italie - Employés des administrations - 1er janvier 1969	III/3/36
29. Belgique - Nombre d'agents de l'administration générale 1961 et 1969	III/3/37
30. Etats-Unis - Nombre d'employés civils dans le Gouvernement fédéral - 1960 et 1969	III/3/38
31. Japon - Employés des administrations - 1960 et 1969	III/3/39
32. Royaume-Uni - Employés des administrations - juin 1969	III/3/40
33. Ventilation des impôts par catégories et sous-secteurs en % du total général - Allemagne 1968	III/3/47
34. " - France 1968	III/3/48
35. " - Italie 1968	III/3/49
36. " - Pays-Bas 1968	III/3/50
37. " - Belgique 1968	III/3/51
38. " - Etats-Unis 1968	III/3/52
39. " - Japon 1967	III/3/53
40. " - Grande-Bretagne 1968	III/3/54
41. Part des impôts affectant les coûts - 1969	III/3/56
42. Revenu imposable et revenu national	III/3/59
43. Revenus imposés et revenus comptabilisés par catégories Allemagne 1965	III/3/61
44. " France 1967 et 1968	III/3/62
45. " Etats-Unis 1967	III/3/63
46. Schéma des transferts à travers les finances publiques	III/3/69

#### QUATRIEME PARTIE - LES RELATIONS INTERNATIONALES

##### Chapitre 1 - La balance des paiements

1. Eléments caractéristiques de la balance des paiements		
	Allemagne 1969	IV/1/5
2. " "	France 1969	IV/1/6
3. " "	Italie 1969	IV/1/7
4. " "	Pays-Bas 1969	IV/1/8
5. " "	U.E.B.L. 1969	IV/1/9
6. " "	Royaume-Uni 1969	IV/1/10
7. " "	Etats-Unis 1969	IV/1/11
8. " "	Japon 1969	IV/1/12
9. Rapport des différents soldes au solde de la balance de base (%)		IV/1/14

10.	Soldes caractéristiques de la balance des paiements (en % du PNB)		
		Allemagne 1969	IV/1/15
11.	"	France 1969	IV/1/16
12.	"	Italie 1969	IV/1/17
13.	"	Pays-Bas 1969	IV/1/18
14.	"	U.E.B.L. 1969	IV/1/19
15.	"	Royaume-Uni 1969	IV/1/20
16.	"	Etats-Unis 1969	IV/1/21
17.	"	Japon 1969	IV/1/22
18.	Evolution des réserves		IV/1/24
19.	Comparaison de la balance de base et du solde des règlements		IV/1/29
20.	Recettes courantes et charges extérieures (1965 à 1969)		IV/1/31
21.	Comparaison des dépenses gouvernementales nettes et du solde de la balance de base (1965 à 1969)		IV/1/33
22.	Les flux financiers aux pays moins développés et aux organismes multilatéraux en 1968 et 1969		IV/1/35
23.	Aide publique au développement et produit national (1960-1969)		IV/1/36
24.	Bilan extérieur du Royaume-Uni (1962-1969)		IV/1/39
25.	Bilan américain de l'investissement international (1960-1970)		IV/1/41
26.	Etats-Unis - Choix de données sur les investissements extérieurs directs par grandes régions (1960-1969)		IV/1/42
27.	Evaluation de la part des Etats-Unis dans certaines industries		IV/1/51

Chapitre 2 - Les échanges

1.	Accroissement de la production et des exportations mondiales de 1960 à 1969		IV/2/4
2.	Réseau du commerce international (1960-1969)		IV/2/6
3.	Les grands courants d'exportation des pays industrialisés		IV/2/8
4.	Matrice des échanges en 1970 en millions de dollars (exp. FOB)		IV/2/10
5.	Indice de performance des exportations (en 1969)		IV/2/12
6.	Evolution de la part de chaque pays dans les exportations totales : 1959, 1964, 1969		IV/2/14
7.	Rang de chaque pays par rapport à l'autre (1969)		IV/2/16
8.	Part des principaux fournisseurs dans les importations de chaque pays (1969) (en % des importations totales)		IV/2/18
9.	Part des principaux débouchés dans les exportations de chaque pays (1969) (en % des exportations totales)		IV/2/20
10.	Degré de concentration des exportations - Pays avec lesquels le pays cité a réalisé au moins 50% de ses exportations en 1969		IV/2/22

	Pages
11. Valeur totale, valeur moyenne et volume des exportations mondiales (1961-1969)	IV/2/25
12. Comparaison des indices de valeur moyenne et des indices de prix à l'importation et à l'exportation en Allemagne et au Japon	IV/2/27
13. Termes de l'échange	IV/2/29
14. Indices des prix au détail, des prix à la production dans l'industrie et des prix à l'exportation des produits industriels - Allemagne (1962 = 100)	IV/2/36
15. " " - Japon (1965 = 100)	IV/2/37
16. Pays de l'O.C.D.E. - Prix à l'exportation et prix intérieurs	IV/2/39
17. Structure des importations - 1969 (en milliards de dollars)	IV/2/41
18. C.E.E. : importations des pays tiers en 1969 - Principaux pays fournisseurs pour certaines catégories de produits (en millions de dollars)	IV/2/43
19. Principales restrictions quantitatives à l'importation	IV/2/46
20. Moyenne des droits par catégories de produits industriels	IV/2/51
21. Droits maximum par catégories de produits	IV/2/52
22. Exportation et production (en 1958 et 1969)	IV/2/56
23. Valeur ajoutée directe et indirecte contenue dans les exportations = pays de la CEE en 1959	IV/2/59
24. Pourcentages de valeur ajoutée directement et indirectement exportée pour chaque branche par rapport au total des exportations des pays de la C.E.E. (classés selon l'ordre décroissant de l'ensemble des pays de la C.E.E.)	IV/2/60
25. Comparaison entre la part de la valeur ajoutée à l'exportation et la part de l'exportation brute dans le produit national : 1959-1965	IV/2/62
26. V.A. dans les exportations / P.I.B. aux coûts des facteurs : 1959-1965	IV/2/65
27. V.A. dans les exportations / P.I.B. aux prix du marché : 1959-1965	IV/2/66
28. Structure des exportations et son évolution (1958-1969) (en %)	IV/2/68
29. Comparaison de la production et des exportations par grandes branches (biens et services) en 1965	IV/2/70
30. Croissance des exportations industrielles 1958-1969 (montants et indices)	IV/2/72
31. Croissance des exportations industrielles 1958-1969 (évolution des parts)	IV/2/74
32. Exportations de quelques catégories de produits industriels (1963 et 1969)	IV/2/76
33. Evolution de la balance par catégories de produits (1963 et 1969)	IV/2/78
34. Balance des échanges industriels par régions (1969)	IV/2/80
35. Balance des échanges de quelques produits industriels en 1969 (CEE)	IV/2/82
36. Balance des échanges de quelques produits industriels en 1969 (Royaume-Uni, Etats-Unis, Japon)	IV/2/83

37. Valeur ajoutée directe contenue dans les exportations - 1959 CEE IV/2/85
38. Valeur ajoutée directe contenue dans les exportations - 1965 CEE  
(résumé) IV/2/86
39. Valeur ajoutée directe contenue dans les exportations - 1965 CEE IV/2/87
40. Comparaison de la valeur ajoutée directe contenue dans  
les exportations 1959/1965 CEE IV/2/88

