

RAPPORT
SUR LA CAPACITE CONCURRENTIELLE
DE LA
COMMUNAUTE EUROPEENNE

Volume I

Novembre 1971

RAPPORT
SUR LA CAPACITE CONCURRENTIELLE
DE LA
COMMUNAUTE EUROPEENNE

Volume I

Novembre 1971

RAPPORT SUR LA CAPACITE CONCURRENTIELLE

DE LA COMMUNAUTE EUROPEENNE

par

un groupe de travail institué par la Commission

Président-Rapporteur : Pierre URI

- Membres : M. Franco BOBBA - Vice-Président et Administrateur-Délégué
de la S.A.I.
Administrateur de l'I.F.I. Turin
Ancien Directeur Général des Affaires
Economiques et Financières de la CEE
- M. Wolfram LANGER - Président de la Deutsche Pfandbriefanstalt
Ancien Secrétaire d'Etat aux Affaires
Economique
- M. J.W. de POUS - Président du Comité Economique et Social
des Pays-Bas
-

Novembre 1971

AVANT - PROPOS

La présente étude est l'aboutissement de travaux engagés depuis 1968 en vue d'analyser la capacité compétitive de la Communauté. La Commission avait confié cette étude à MM. Uri, Langer, Bobba et de Pous.

Le groupe a été présidé par M. Pierre Uri, qui a assuré l'essentiel du travail de collecte et d'interprétation des données, ainsi que la conception et la rédaction du rapport.

Tout au long de l'élaboration de cette étude, il est resté en consultation étroite avec ses collègues, notamment à l'occasion de nombreuses réunions de ce groupe. Ceux-ci tiennent à rendre tout particulièrement hommage à la qualité et à l'ampleur du travail effectué par M. Uri.

Le groupe espère que les analyses et les conclusions présentées dans le rapport pourront contribuer à identifier les problèmes et à éclairer les politiques que la Communauté devra définir dans la phase nouvelle de son développement.

*

* *

La rédaction du rapport a fait l'objet d'un accord unanime. Aucun des membres du groupe n'exprime de réserve ni ne propose de modification.

L'exécution du projet a duré plus longtemps qu'il n'était initialement prévu. Il ne faut pas regretter ce retard. Les circonstances présentes donnent à cette recherche la plus grande actualité. Certains des chiffres parmi les plus importants n'ont été disponibles que dans les derniers mois et même dans les dernières semaines, tels que ceux qui résultent d'enquêtes sur les salaires et l'emploi, d'analyses des budgets, et plus encore, des tableaux d'échanges inter-industriels qui viennent d'être publiés pour cinq pays de la Communauté sur la base de 1965. En tout état de cause, les textes ont été à la disposition des services à mesure de leur avancement. Les idées qui y étaient incluses ont déjà pu inspirer certains travaux, éclairer certaines décisions. Le groupe a tenu à honneur de donner à son enquête une ampleur et une rigueur qui dépassent certainement ce qui était attendu de lui.

*

* *

Le groupe tout entier tient à remercier la Commission des Communautés Européennes qui a pris la décision et le risque de lui confier une tâche aussi importante, épuisante quelquefois, mais toujours passionnante. Sa gratitude va en particulier à M. Robert Marjolin, alors Vice-Président de la Commission, qui a pris l'initiative de proposer ce projet, et à M. Raymond Barre, qui lui a succédé, et qui a fait prendre la décision.

Le groupe exprime ses remerciements très vifs aux fonctionnaires des Communautés européennes qui l'ont assisté dans sa tâche.

MM. Michel Albert et Roland Tavitian, Directeurs à la Direction Générale des Affaires Economiques et Financières, ont successivement été les correspondants responsables du groupe au siège des Communautés. Ils le faisaient bénéficier de leur savoir, de leur esprit critique et de leur imagination.

MM. Colle, Villecourt et Ravasio ont tour à tour assuré avec la plus grande efficacité le secrétariat des séances. Le service des traductions a permis que le texte allemand fut discuté en même temps que le texte français. La vigilance de Melle Porsperger a rendu possible l'exacte correspondance des deux présentations.

M. Paretto, Directeur à l'Office Statistique des Communautés Européennes, a donné au groupe, par sa présence à presque toutes les réunions, et par les travaux qu'il a fait engager dans ses services, une coopération extraordinairement active et précieuse, sans laquelle certains des points les plus neufs de ce rapport n'auraient pu être mis en évidence.

Le groupe a aussi, pour des chapitres particuliers de son étude, obtenu le très amical concours de M. Fernand Spaak, Directeur général à l'Energie, M. Jacques Cros, Directeur général à la Politique régionale, M. Hans-Broder Krohn, Directeur général à l'Aide au Développement, ancien Directeur général adjoint à l'Agriculture, M. Jean-Paul Abraham, ancien Chef de division à la Direction Générale Recherche et Technologie, M. Léo Cryns, Chef de division à la Direction Générale des Affaires Sociales, M. José Nicolaï, Chef de division à la Direction Générale des Affaires Industrielles, Technologiques et Scientifiques, Dott. Enrico Vittorelli, Chef de division à la Direction Générale des Transports.

*

* *

Dans le travail confié au président du groupe, il a été assisté pour ses recherches et pour la mise en oeuvre des chiffres par des collaborateurs sans la compétence et le dévouement desquels il n'aurait pu couvrir un champ aussi ambitieux.

Après que M. Jean-Pierre Poullier eût exploré des sources extrêmement dispersées, parfois non publiées, et par là même révélé à quel point les informations nécessaires étaient souvent fragmentaires, la plus grande partie des tableaux et des calculs qui les accompagnaient ont été confiés à Mlles Noëlle Uri et Marie-Christine Dupuis, assistantes à l'Université Paris IX Dauphine. Il s'agissait presque toujours de mettre en évidence, par des présentations originales et à partir de documents nombreux, souvent de langues diverses, des relations ou des évolutions largement insoupçonnées; c'est dire à quel point elles ont su allier l'agilité et la rigueur.

Une collaboration particulière a été obtenue de M. Deshayes, chargé de mission au Centre National du Commerce Extérieur, en ce qui concerne les salaires, et de M. Mario Levi, chargé de mission au Centre de Politique Etrangère, pour le chapitre sur les échanges. Une partie des informations concernant les transports sont dues à l'obligeant travail de l'Union Internationale des Chemins de Fer.

Enfin, l'essentiel du travail très laborieux d'exécution matérielle des textes a été assuré par Mme Pascal Dupuy, depuis les premières rédactions, en passant par la reproduction sur stencil en vue des discussions à la Communauté et dans le groupe, et jusqu'à la frappe finale qui est maintenant reproduite. Ce travail aurait été impossible sans sa patience, sa rapidité et sa bonne humeur.

TABLE DES MATIERES

	pages
<u>INTRODUCTION</u>	1
A. Le sens de la capacité de concurrence	1
B. La place de la Communauté dans le monde	18
C. Les difficultés de documentation et d'interprétation	62
<u>PREMIERE PARTIE - LES RESSOURCES</u>	I/1/1
<u>Chapitre 1 - La main d'oeuvre</u>	I/1/5
A. Part et répartition de la population active	I/1/6
B. La quantité de travail	I/1/17
C. Le temps partiel	I/1/23
D. Les journées perdues	I/1/27
E. L'éducation	I/1/39
<u>Chapitre 2 - Le capital et l'investissement</u>	I/2/1
A. Les coefficients de capital	I/2/1
B. Le renouvellement du capital et l'investissement net	I/2/13
C. Investissement et croissance	I/2/20
D. Les prix relatifs de l'investissement	I/2/30
<u>Chapitre 3 - Ressources naturelles et infrastructures</u>	I/3/1
A. La terre	I/3/1
B. Les matières premières	I/3/6
C. L'énergie	I/3/19
D. Les transports	I/3/47
E. Poste et télécommunications	I/3/69
F. Le logement	I/3/80

	pages
<u>Chapitre 4 - La recherche et l'innovation</u>	I/4/1
A. Secteurs de pointe et diffusion des techniques	I/4/4
B. Les ressources affectées à la recherche	I/4/7
C. Etat et entreprises	I/4/13
D. Structure de la recherche	I/4/18
E. La mise en oeuvre	I/4/23
F. Brevets et licences	I/4/27
G. Recherche, croissance, exportation	I/4/31
H. La diffusion	I/4/34
I. Les bases d'une politique	I/4/38
J. La divergence des efforts	I/4/39
K. L'échec des tentatives internationales	I/4/48
L. Une politique commune pour l'Europe	I/4/52
M. Les choix	I/4/56
 <u>DEUXIEME PARTIE - LES STRUCTURES</u>	 II/1/1
<u>Chapitre 1 - Régions et secteurs</u>	II/1/4
A. Les disparités régionales	II/1/4
B. Les disparités entre secteurs	II/1/32
C. Les secteurs subventionnés	II/1/39
D. L'agriculture	II/1/50
 <u>Chapitre 2 - Marchés et entreprises</u>	 II/2/1
A. Les établissements	II/2/12
B. Les entreprises	II/2/36
C. La politique des cartels et des concentrations	II/2/73
D. Le renouvellement des entreprises et les conditions de concurrence	II/2/83
E. Petites et moyennes entreprises	II/2/88
 <u>Chapitre 3 - Productivité et gestion</u>	 II/3/1
A. Mesure de la productivité	II/3/1
B. Effet de la demande et des disparités	II/3/22
C. Limites à la mobilité	II/3/37
D. L'utilisation de l'équipement	II/3/51
E. Les méthodes de gestion	II/3/59
F. Information et pouvoirs publics	II/3/64

<u>TROISIEME PARTIE - LES COUTS</u>	III/1/1
<u>Chapitre 1 - Le coût de la main-d'oeuvre</u>	III/1/1
A. Part des rémunérations salariales	III/1/1
B. Le cheminement de l'analyse	III/1/12
C. Les gains horaires dans l'industrie	III/1/14
D. Les écarts	III/1/26
E. Salaires et charges	III/1/29
F. Les revenus disponibles	III/1/47
G. Les disparités	III/1/56
<u>Chapitre 2 - Le coût des capitaux</u>	III/2/1
A. Mesure et sources de l'épargne	III/2/1
B. Les ressources financières des entreprises	III/2/16
C. Les charges financières	III/2/18
D. Les taux d'intérêt	III/2/24
E. L'autofinancement	III/2/30
F. Le marché financier	III/2/35
G. Le marché international	III/2/43
H. Les marchés secondaires	III/2/52
I. Les finances publiques	III/2/60
J. Le crédit	III/2/62
<u>Chapitre 3 - Les finances publiques</u>	III/3/1
A. Mesure et structure des dépenses	III/3/1
B. L'orientation des dépenses	III/3/18
C. Mesure et structure de la charge fiscale	III/3/33
D. Structure fiscale et conditions de concurrence	III/3/42
E. La répartition des charges	III/3/57
F. Finances publiques et stabilité	III/3/70
<u>QUATRIEME PARTIE - LES RELATIONS INTERNATIONALES</u>	IV/1/1
<u>Chapitre 1 - La balance des paiements</u>	IV/1/1
A. Structure des balances	IV/1/1
B. Excédents et déficits	IV/1/23
C. Le bilan extérieur	IV/1/37
D. Les monnaies de réserve	IV/1/44
E. Les investissements directs	IV/1/49
F. Les conditions de rééquilibre	IV/1/59

<u>Chapitre 2 - Les échanges</u>	IV/2/1
A. Structure géographique des échanges	IV/2/2
B. Volume et valeur	IV/2/23
C. Structure des importations et mesure de la protection	IV/2/40
D. Structure et mesure des exportations	IV/2/54
E. Exportation et structure de l'industrie	IV/2/67
F. Exportation et structure des entreprises	IV/2/89

CONCLUSION

C/1

LISTE DES TABLEAUX

ANNEXE I · Résumés par chapitres

INTRODUCTION

A. LE SENS DE LA CAPACITE DE CONCURRENCE

La période de transition prévue pour la Communauté Economique Européenne par le Traité de Rome, s'est achevée à la fin de l'année 1969. Qu'on ne s'imagine pas qu'à cette date se situait une coupure franche ou que commençait une ère nouvelle. Le démantèlement des droits de douane entre les pays membres, l'établissement d'un tarif extérieur commun, la libre circulation des produits agricoles ont été accomplis avant ce délai. Il n'est pas sûr en revanche que dans d'autres domaines, encore que les calendriers soient fixés par le Traité d'une manière moins rigoureuse, d'importants retards n'aient été pris sur ce qu'on était en droit d'attendre, et même sur ce qui constitue les conditions d'un fonctionnement sans heurt et d'un progrès continu du Marché Commun. Il n'en reste pas moins que le moment paraît venu de dresser une sorte de bilan.

En 1958, au cours de l'année où les institutions se mettaient en place, un rapport avait été établi, comme le prévoyait le Traité, sur la situation économique des pays de la Communauté. Chacun d'eux faisait l'objet d'une analyse menée suivant le même plan. Une synthèse mettait en évidence les similitudes et les différences dans les structures de production, dans les éléments de coût, dans les relations extérieures, dans les politiques économiques et financières. Il ne s'agissait pas de la situation conjoncturelle à un moment donné, mais bien des éléments fondamentaux qui se dégagent sur période moyenne, et de l'évolution révélée sur une série d'années. Un tel travail ne prétendait pas avoir une valeur prospective ; il devait être suivi de tentatives régulières pour établir des

projections sur l'évolution des productions des pays membres dans leur volume, dans leur structure et même dans les relations changeantes de prix entre secteurs, affectés différemment par le progrès de la demande ou par la modification des coûts. Et déjà la vue d'ensemble prise initialement permettait de repérer les difficultés qui pourraient se dégager à mesure de l'établissement graduel du Marché Commun, les points sur lesquels un effort particulier des Gouvernements ou une action concertée de la Communauté revêtirait la plus grande urgence.

Aux alentours de 1970, il ne suffit pas de retracer la progression des productions ou des échanges, l'évolution des prix et des coûts, les déclinis ou les progrès des différents secteurs de l'économie. Une évolution ne peut se juger en elle-même, mais par comparaison avec ce qui s'est accompli ailleurs. Un taux de croissance qu'on serait tenté de considérer avec complaisance si on le rapporte aux tendances anciennes de l'Europe peut au contraire apparaître modeste si les pays plus avancés le rejoignent, si d'autres le dépassent largement. Ce qui est au crédit de l'Europe du Marché Commun, c'est d'avoir approximativement maintenu la progression qu'elle accomplissait, une fois passée la période où elle comblait ses décalages et assurait sa première reconstruction. On trouve là un remarquable sursaut : non seulement par comparaison avec la deuxième décennie d'entre deux guerres, la profondeur de la dépression, la lenteur ou l'incertitude de la reprise, mais aussi au regard de l'expérience historique de longue durée. Et au surplus les fluctuations ont été modérées : les cas sont très rares où les récessions ont été marquées par une baisse absolue de production plutôt qu'un simple ralentissement de croissance.

Mais depuis 1960, le développement de l'économie américaine, qui paraissait inférieur à celui de l'Europe dans les années 50, a rejoint ou dépassé ce rythme. On ne peut se reposer sur des

constatations rassurantes si l'on pense qu'une croissance américaine du même pourcentage que l'europpéenne dissipe l'espoir longtemps nourri de refermer l'écart de puissance et de niveau de vie. Encore un même pourcentage n'a-t-il pas le même sens suivant la base à laquelle il se rapporte. Quand les Etats-Unis ont une production globale qui, en ordre de grandeur, est huit fois celle d'un des grands pays européens, une croissance de 5% signifie qu'en deux ans et demi ils ajoutent à leur masse l'équivalent du revenu national tout entier de la France ou de l'Allemagne. Une hausse, même aussi forte que 15%, et même en une seule année, au Japon, même si sa production globale dépasse largement celle de l'Allemagne, ne vaut que le quart du revenu allemand. Les comparaisons avec les pays de l'Est sont difficiles, puisqu'il n'y a pas de comparaisons globales qui ne fassent l'addition des productions à travers les prix, et les systèmes des prix de l'Est et de l'Ouest ne communiquent pas. Tout au plus peut-on découvrir un ralentissement, par rapport aux taux très élevés de croissance qu'avait connus l'Union Soviétique, et qui avaient conduit quelques-uns au sentiment qu'un système d'investissements collectivisés et de planification centralisée assurait une supériorité décisive dans le rythme d'expansion globale: aujourd'hui il paraît du même ordre que ceux du monde occidental. Mais aucune complaisance n'est permise, ni à l'Europe, ni à l'Amérique, ni à l'Est, quand on voit à l'autre bout du monde le Japon doubler sa production tous les six ans, considérer comme une récession les années où la croissance n'avoisine que 10%, être en passe de rejoindre le revenu par tête de l'Europe occidentale dans un an ou deux, celui de l'Amérique d'aujourd'hui après 1975, et même, vers 1980, celui où l'Amérique se portera par son propre progrès.

Il faut donc situer la Communauté dans le monde. Un inventaire systématique de sa place dans la production ou dans les échanges ne peut servir que de résumé préalable. Cette sorte d'exposé de géographie économique appelle à la fois une explication et une synthèse. Dépasser les amas de chiffres et les comparaisons statiques, c'est rechercher quelle est, après douze ans de Marché Commun, la capacité concurrentielle de la Communauté dans le monde. Et cette

exigence s'impose d'autant plus que la Communauté est condamnée à vivre dans un monde ouvert, auquel elle a donné elle-même l'impulsion décisive. Rien n'a plus fait pour accélérer un mouvement d'abaissement des barrières aux échanges qui, dès après la guerre, renversait les tendances à la restriction et au cloisonnement de l'entre-deux-guerres, que la décision des six pays européens de s'unir dans un espace d'où les droits de douane seraient bannis. Ils donnaient un exemple, ils renforçaient leur capacité de négociation, ils offraient un marché sous condition de réciprocité. Un premier accord, la négociation Dillon en 1969-61, n'avait eu qu'une portée limitée. Au contraire, la négociation Kennedy, conclue en 1967, avait pu se fonder sur une véritable novation dans la politique américaine : le Congrès acceptait de substituer, à des baisses poste par poste soumises à des exigences telles qu'elles offraient peu de chances d'échanges accrus, le droit pour l'Administration de traiter pour un abaissement général. Des pourparlers longs et complexes ont abouti à des résultats d'une ampleur sans précédent. Pour l'industrie, la protection de la Communauté s'abaisse graduellement jusqu'à des taux de l'ordre de 8% en moyenne, qui seraient autrefois apparus comme un démantèlement des défenses. Ainsi la Communauté n'a pas le choix : elle doit aller jusqu'au bout de sa propre logique. Et de même qu'entre les pays qui la composent c'est l'effort, le choix, la modernisation qui permettent de maintenir la croissance et de soutenir la concurrence, la Communauté prise ensemble s'impose d'y trouver aussi les ressorts de son progrès.

Un autre phénomène a pris une telle dimension qu'il constitue, par cette différence de degré, un fait nouveau dans la vie internationale. A la mobilité traditionnelle des produits, fût-elle constamment canalisée ou quelquefois bloquée, s'ajoute ou se substitue, la mobilité des entreprises. Les plus grandes, suivies par les moyennes, répartissent leur expansion entre leur pays d'origine et le reste du monde : elles multiplient leurs unités de production au plus près des marchés, ou les installent dans chacun d'eux à l'intérieur des barrières douanières.

Sans doute en est-il ainsi depuis longtemps, les entreprises américaines ont essaimé de longue date, et les grandes entreprises européennes elles-mêmes ont des filiales ou des participations dans un grand nombre de pays. Mais dans la véritable explosion de l'investissement international, dans l'agrandissement des firmes dont les activités s'étendent sur de nombreuses nations, un déséquilibre inquiète. Une énorme proportion du mouvement, une énorme proportion des firmes relèvent des seuls Etats-Unis. La dimension des entreprises n'explique pas tout; les capacités de financement, les modalités de gestion, l'acceptation des risques sont des atouts majeurs. Et l'Europe cherche encore la voie dans laquelle elle saura combattre à armes égales.

Une mutation spectaculaire frappe l'imagination des Européens. L'alliance incroyable de la puissance, de la vitesse et de la précision dont témoignent aussi bien les ordinateurs électroniques que les vols spatiaux, l'avance gigantesque prise par l'Amérique ou même par la Russie, la modestie des résultats par lesquels se sont soldées les ambitions de tel de nos pays provoquent le sentiment d'une distance impossible à franchir et presque infinie entre les capacités des plus grandes puissances et celle de l'Europe. Peut-être même une fausse évaluation de la portée de ces accomplissements dans l'ensemble d'une économie conduit-elle à en exagérer l'importance ou, par un vain amour-propre, à tenter d'y opposer des efforts coûteux dans les mêmes domaines, mais qui ne font que manifester davantage les retards. Il importe de distinguer l'incidence immédiate de ces percées, qui n'affectent qu'une faible fraction de la production générale, et les transformations à terme qu'elles diffuseront dans toute l'économie ; encore faut-il que l'économie elle-même s'avance sur un front suffisamment continu, en d'autres termes que les industries de pointe reposent sur une base assez large. Aussi doit-on prendre de l'écart technologique une mesure plus nuancée ; et c'est à bon droit qu'on fait valoir les succès des méthodes européennes dans des secteurs importants. Surtout, c'est peut-être moins les trois ou quatre industries sur quoi

se concentre toute l'attention, que les différences dans les procédés utilisés par les activités les plus traditionnelles, formant la masse de l'économie, et jusqu'à l'agriculture, qui comportent les conséquences les plus étendues.

Mais à l'autre bout, alors que la réalité la plus tragique de notre temps est le clivage sans cesse plus profond entre la prospérité des pays riches et la misère du monde en développement, on voit les chefs d'entreprise aussi bien que les travailleurs s'inquiéter de l'incursion que peuvent faire sur leur marché les quelques produits où des techniques suffisamment modernes permettent à des économies encore misérables de pratiquer des prix très bas. D'où la contradiction entre la politique d'aide et la politique des échanges, où l'on refuse des débouchés aux industries qu'on a soi-même contribué à mettre sur pied, et cette discrimination à l'encontre des plus pauvres.

On aperçoit déjà que la capacité de concurrence d'un pays ou d'un ensemble comme la Communauté ne se ramène pas à un trait unique. L'aptitude à équilibrer la balance des paiements, ou même à dégager un surplus, n'est pas le seul critère. A cet égard, sauf des secousses passagères, et jusqu'à une date récente, les pays de la Communauté ont connu des excédents presque constants, et quelquefois même trop larges : ces excédents conviennent à la position de pays développés qui doivent être en mesure d'exporter des capitaux vers le dehors et d'aider le Tiers Monde. Quand toutefois ils dépassent le montant de ces aides et de ces investissements à long terme, ils aboutissent à absorber les liquidités dont d'autres pays ont besoin pour n'être pas condamnés à freiner leur croissance, de la sorte, et par ricochet, les pays excédentaires eux-mêmes, dont les débouchés se restreindraient, risquent d'être contenus dans leur développement. Ainsi, il s'agit moins de savoir si un pays équilibre sa balance extérieure que comment il y parvient, non seulement dans l'immédiat, mais dans un avenir prévisible.

En théorie, il est toujours possible d'équilibrer les paiements ou même de dégager un surplus. Il suffit de prix assez bas, ou d'une demande interne assez languissante pour que l'appel à l'importation se modère et que la pression pour exporter se fasse insistante. Il y a donc toujours un taux de change qui permet d'être assez bon marché par rapport aux concurrents, ou une mesure de déflation qui évitera le déficit extérieur au prix de la stagnation ou de la régression et du chômage. A l'évidence ce n'est pas là un objectif acceptable.

On peut faire immédiatement la contre-épreuve. Qu'un pays soit contraint de dévaluer, on s'accordera à y voir le signe qu'il n'était pas effectivement compétitif. Qu'il n'arrive à équilibrer ses paiements qu'en imposant des restrictions aux déplacements de ses nationaux, à leur droit de chercher au dehors comme au dedans la meilleure rentabilité pour leurs capitaux, et dans le pire cas en contingentant les importations elles-mêmes ; qu'il ne maintienne ses exportations qu'en finançant par des subventions l'abaissement de prix au dehors : ces artifices s'opposent à la meilleure utilisation de ses ressources et se paient par un sacrifice de prospérité.

Ainsi au rebours d'une interprétation paresseuse, la capacité concurrentielle ne saurait s'identifier avec la tentation de donner à la monnaie le taux de change le plus bas possible : élever de la sorte le prix de ses importations, c'est-à-dire tourner à son détriment ce qu'on appelle les termes de l'échange, c'est s'imposer une perte de revenu réel. Il faut donc se tenir au plus près des conditions de l'équilibre souhaitable. Et la capacité concurrentielle s'identifie encore moins avec le désir de tenir les salaires le plus bas possible : c'est intervertir les fins et les moyens, car le but final d'échanges plus libres est le niveau de vie le plus élevé. Etre authentiquement concurrentiel, c'est au contraire se mettre en mesure de payer les salaires les plus hauts.

De la sorte la capacité concurrentielle s'allie sans contradiction avec les critères fondamentaux de la politique économique, le plein emploi, la rapidité de la croissance, la réduction des inégalités dans la répartition. Et il va de soi que l'équilibre auquel elle tend appelle la plus grande stabilité possible des prix.

Telles sont les conciliations à opérer, les contradictions à surmonter. Car on peut toujours craindre qu'une accélération de la croissance mette en danger la stabilité, que les risques dont elle s'accompagne, les profits qui les font assumer, le volume d'épargne nécessaire à l'investissement accru, s'allient mal à une répartition plus égale.

A considérer les relations avec les pays les plus avancés d'un côté, avec les pays en développement de l'autre, on retrouvera deux exigences supplémentaires.

La première, c'est que les pays qui ont atteint le niveau de l'Europe occidentale ne peuvent se cantonner dans les industries traditionnelles, accepter d'être absents ou de n'avoir qu'une présence symbolique dans les secteurs de pointe ou dans les techniques nouvelles. Non qu'il faille de se hâter à l'excès et risquer qu'un effort prématuré ne puisse être soutenu à la longue, ne produise que des effets médiocres, ne se diffuse pas dans l'ensemble de l'économie. Il ne s'agit pas non plus d'être présent partout et de refaire tout ce que d'autres ont fait. Une politique bien calculée doit être mise au point qui choisisse à la fois les moments et les voies. Il reste que des pays qui renonceraient à figurer dans le peloton de tête ou qui importerait toutes les techniques pourraient sans doute en tirer un avantage concurrentiel à court terme, mais manqueraient les chances d'acquérir eux-mêmes, par la pratique et les découvertes, des aptitudes qui produisent à plus longue échéance un effet cumulé, et qui transforment l'économie du dedans.

L'autre exigence, c'est d'assurer aux économies européennes assez de flexibilité pour que, non seulement dans l'intérêt des pays en développement mais dans leur intérêt propre, elles puissent progressivement se retirer de productions où des économies à niveau de vie plus bas peuvent avantageusement se substituer à elles, et qu'elles orientent leurs ressources vers des emplois plus productifs, gage d'un niveau de vie plus élevé. C'est aussi la condition pour pratiquer à l'égard du Tiers Monde une politique raisonnable qui ne détruise pas à l'avance toutes ses chances de développement industriel, et qui accepte la division internationale du travail même dans les relations avec les plus déshérités.

Il n'y a donc pas un équilibre qui se définisse dans l'absolu. Il comporte nécessairement une référence à des objectifs de politique économique, même indistinctement formulés, tels que le plein emploi et la croissance. Il ne s'agit pas de produire ou d'exporter n'importe quoi, mais d'adopter des choix à long terme qui permettent d'être présent sous une forme efficace et dynamique dans les secteurs de pointe, d'assurer à la main d'oeuvre une qualité d'emploi sans cesse relevée.

On n'exagérerait pas en soulignant que la capacité concurrentielle dans son acception la plus profonde était l'objectif et la raison d'être d'une construction européenne qui devrait en assurer l'avantage à la Communauté dans son ensemble et à chacun de ses pays membres. Aussi est-ce avec inquiétude qu'on voyait les signes d'une désintégration menaçante après les progrès de l'action commune. Sans doute les droits de douane et les contingents ont-ils disparu entre les pays membres, en avance sur le calendrier, un tarif extérieur commun est en vigueur, et le niveau s'en est trouvé modifié par une négociation où la Communauté s'est présentée comme une unité. Un système a pu être établi en ce qui concerne l'agriculture : et cet accord par lui-même constitue un succès; mais on ne peut être aveugle aux difficultés qui s'accumulent dans l'application de cette politique. Les mesures d'harmonisation les plus importantes ne visent jusqu'ici que les impôts indirects;

elles tendent à supprimer des contrôles fiscaux aux frontières avec la suppression des contrôles douaniers. Les divergences profondes dans le mouvement des prix ont provoqué de dangereux déséquilibres, elles ont conduit à l'application temporaire de clauses de sauvegarde, au rétablissement partiel du contrôle des changes par tel pays, à l'adoption au moins temporaire de changes flexibles par tel autre, même à l'égard des partenaires du Marché Commun. Si la libre circulation de la main d'oeuvre est à peu près assurée, on est loin d'une libre prestation générale des services, et plus encore d'un marché unique des capitaux indispensable à l'utilisation la plus productive de la puissance financière de l'Europe.

Les désaccords politiques, qui se sont manifestés essentiellement sur les procédures de décision et sur l'élargissement de la Communauté, ont bloqué, malgré la multiplication des comités, les mesures qui auraient assuré la coordination des politiques économiques, c'est-à-dire qui auraient influencé l'action des divers pays membres dans un sens qui évitât ces divergences redoutables qu'à côté du Comité de Politique Monétaire prévu par le Traité, on ait pu mettre sur pied un Comité Budgétaire, un Comité de Politique Conjoncturelle, un Comité de Politique Economique à Moyen Terme, un Comité des Gouverneurs de Banques Centrales et même des réunions à intervalles des Ministres des Finances. C'est déjà un progrès sur le Traité; mais il risque de demeurer formel pour autant qu'on n'aboutit qu'à des comparaisons, si utiles soient-elles, à des discussions dépourvues de sanctions. On pourrait déjà saluer comme un pas en avant, modeste, peut-être, mais surtout comme le signe d'un retournement dans la bonne voie, l'accord de principe entre les Etats membres sur la proposition de la Commission de la Communauté Européenne concernant la coopération monétaire. Par delà les règles du Fonds Monétaire, des consultations et même un accord devraient intervenir dans la Communauté avant toute modification des taux de change et même pour toutes les décisions ayant une incidence monétaire importante. Les pays de la Communauté s'accorderaient en cas de besoin des crédits qui auraient d'abord

un caractère automatique mais à court terme; de la sorte, chacun serait incité, comme il convient, à se tourner d'abord vers la Communauté dont il est membre. Et le renouvellement du soutien à court terme, ou l'octroi d'un concours à moyen terme, seraient subordonnés à un accord sur la politique du pays en déficit, mieux même sur les actions mutuellement complémentaires, à mener à la fois par le pays déficitaire et les pays excédentaires, en vue de rétablir l'équilibre et d'assurer le fonctionnement normal d'un Marché Commun en expansion.

C'est seulement si une action dans cette voie est poursuivie et complétée que la Communauté répondra à sa vocation. Il est plus facile de réclamer que l'union douanière évolue vers l'union économique, comme le Traité de Rome en offrait la perspective, que de la définir avec rigueur et plus encore d'accepter les transformations qu'elle comporte. On peut dire qu'elle prendra tout son sens quand le Marché Commun se distinguera de moins en moins d'un marché national. Par rapport à la situation actuelle, il y faut à l'évidence quelques compléments fondamentaux : que les commandes publiques, qui constituent souvent l'essentiel du marché pour toutes les techniques avancées, soient passées sans discrimination aux entreprises de la Communauté quelle que soit leur nationalité, de sorte qu'un développement à l'échelle nécessaire et des économies de coût puissent s'accomplir ; que des concentrations entre entreprises, quelque forme qu'elles prennent, et jusqu'à la fusion, ne se heurtent pas à plus d'obstacles quand elles sont de nationalité différente que si elles appartiennent au même pays; que cessent les aides attribuées en désordre par les Etats et qui, sous couleur de favoriser ou de soutenir telle ou telle de leurs activités ou de leurs entreprises, se retournent en fait contre leur intérêt général à proportion de la charge qu'ils assument et qui se répercute sur les secteurs porteurs de croissance; que les politiques de développement considèrent les différentes régions sans se laisser arrêter par les frontières; et quand un financement public est nécessaire au développement de certaines technologies qui commandent l'avenir, que la Communauté y participe

au lieu que ses fonds soient comme aujourd'hui réservés principalement à l'activité la plus traditionnelle, c'est-à-dire l'agriculture.

On avait compté, sans doute avec un excès d'optimisme, sur la mise en communication des marchés, c'est-à-dire le développement de la concurrence pour limiter les divergences de prix, et à la fois sur la concurrence concernant les produits et sur la multiplication des contacts entre les intéressés pour éviter des mouvements de salaires sans rapport aux progrès de productivité et aux mécanismes de redistribution, et qui de la sorte s'avèrent incompatibles entre eux. L'expérience confirme la nécessité d'une action résolue, qui assure, avec toute l'imagination que requiert un cadre aussi large et aussi neuf que la Communauté, la convergence des politiques économiques. A mesure que les progrès requis s'accompliront et qu'un équilibre de départ sera rétabli, les divergences de prix devraient s'exclure d'elles-mêmes, le mouvement des salaires s'harmoniser, les conditions de l'union monétaire, c'est-à-dire la convertibilité générale à taux de change immuable, seront accomplies dans les faits.

Depuis la Conférence de la Haye, les projets d'instauration graduelle d'une union économique et monétaire sont à l'ordre du jour. Le groupe composé des présidents des divers comités économiques, budgétaires ou monétaires de la Communauté a décrit à la fois en termes larges la situation finale à laquelle il fallait aboutir et les premières mesures qui doivent être prises au cours d'une période initiale. Le conflit de doctrine vise la priorité des harmonisations économiques ou de la solidarité monétaire. Les taux de croissance ou d'inflation continueront-ils à diverger, les pays créditaires risquent de devoir accroître leur aide aux pays en déficit. Essaye-t-on au contraire d'agir sur les forces qui déterminent le mouvement de l'activité ou des prix, l'absence d'un instrument de coordination pour les politiques de crédit et de change laisserait l'édifice incomplet. Il y a donc là un faux dilemme et l'action doit être menée parallèlement dans les deux directions à la fois.

Il n'est pas sûr en revanche qu'une difficulté plus fondamentale ait été clairement résolue. Cherche-t-on à harmoniser les moyens de croissance dans les différentes économies, et notamment l'éducation ou les infra-structures, il s'agit de ressources réelles qui commandent en un sens les conditions de concurrence. Mais si ces affectations de ressources doivent être comparables, elles ne peuvent être assurées, étant donné la différence des volumes de production de chaque pays, que par des taux et même des types d'imposition différents. Se penche-t-on au contraire sur les coûts proprement monétaires, pour rapprocher les formes de taxation, on créera des bases inégales de développement. Dans le premier cas, les pays devront s'imposer eux-mêmes d'autant plus lourdement qu'ils sont moins riches, ils freineraient leur propre expansion; dans le deuxième, les divergences entre les ressources qui fondent la croissance iront s'aggravant. C'est dire qu'il n'y a pas finalement d'issue à moins d'un large budget commun permettant de concilier l'unification des taux d'imposition entre pays à revenus réels inégaux et le rattrapage des disparités dans les ressources nécessaires à la croissance.

Telle est en fin de compte l'orientation d'ensemble qui assurera à la Communauté et à ses membres la capacité concurrentielle au sens le plus large et le plus positif. Mais les options qui la définissent ne seront efficaces qu'à la condition de reconnaître les contraintes qui s'imposent à l'action dans un monde ouvert. Sans doute y a-t-il toujours dans chaque pays des activités locales, ou des industries à frais de transport prohibitifs, et qui gardent de la sorte une existence autonome. Pour le reste, des différences de prix devraient amener certaines activités, non seulement à perdre leurs marchés extérieurs mais même à être submergées sur leur marché interne. Ainsi la concurrence entre les producteurs est à considérer à la fois sur leurs marchés réciproques et sur les marchés tiers.

Elle n'affecte pas également toutes les entreprises et aucun secteur n'est véritablement homogène. Il est donc important de dépasser les analyses ou les comparaisons qui portent sur des

moyennes, de repérer les dispersions concernant les coûts, les bénéfiques, la productivité ou les rémunérations que les entreprises sont capables d'assurer à leur main-d'oeuvre. C'est à cette condition que l'on pourra situer la fraction de chaque industrie qui peut soutenir la concurrence, contribuer au relèvement du niveau de vie.

Par ailleurs, dans la réalité, les déplacements d'activité comportent des limites et des délais. Si un trop grand nombre d'activités perdent leurs débouchés, des ajustements d'ensemble, sur le taux de change ou sur le mouvement des prix, seront inévitables. Mais aussi bien pour le progrès que pour la régression d'une activité, la concurrence n'est ni totale ni instantanée. Des éléments de fidélité aux fournisseurs restent en jeu ; le développement des capacités de production, pour se substituer à un concurrent moins bien placé, prend du temps. Dans les secteurs où la demande s'accroît rapidement, il peut suffire à peine à satisfaire les besoins supplémentaires sans jamais éliminer les productions moins économiques. C'est dans les secteurs à demande déclinante que le choc risque d'être le plus fort. Ainsi s'explique que des écarts de prix n'aboutissent qu'à des substitutions partielles et qui s'étalent dans le temps : le taux et le délai de réponse peuvent se mesurer suivant les marchés et suivant les produits. "L'élasticité de substitution" définit le pourcentage de déplacement de la demande qui accompagne le développement d'un écart de prix d'un pourcentage donné. La "flexibilité" fait intervenir le temps de réaction.

Malgré ces amortisseurs, la structure de la production future est fonction des éléments qui déterminent la capacité de concurrence. L'analyse a donc inévitablement une portée prospective.

La base, ce n'est pas la situation à un moment donné, compte tenu des fluctuations inévitables dans les importations, et surtout dans les exportations, en fonction des mouvements de prix

ou des rythmes d'expansion dans les pays d'origine et de destination. Il faut prendre l'affaire sur une série d'années, dépasser les variations de la conjoncture.

L'analyse ne se limite pas non plus aux relations internationales, mais doit mettre en évidence les chances de l'Europe ou les obstacles qu'elle s'oppose à elle-même dans l'accroissement et dans l'orientation de ses productions.

Cette conception d'ensemble explique la structure de l'étude. En théorie, la capacité concurrentielle peut être appréciée en suivant plusieurs approches. L'une consiste à essayer de rassembler dans une formule aussi condensée que possible les paramètres fondamentaux qui déterminent la probabilité d'un avantage pour un concurrent ou pour un autre, sur un produit ou sur un autre, sur un marché ou sur un autre. En d'autres termes, les conditions de concurrence visent les structures de production, les avantages ou les désavantages, de quelque ordre qu'ils soient, qui en résulteront sur les fournitures de biens et services, et qui diffèrent selon les pays de destination en fonction à la fois des coûts de transport et de la structure de leur demande. Ces modèles servent davantage à chercher des vérifications approximatives des théories divergentes du commerce international qu'ils ne comportent d'informations neuves. On ne manquera pas de s'y référer pour guider l'analyse concernant les échanges et les mouvements de capitaux, mais il est plus important de rechercher avec précision la valeur des paramètres à faire entrer dans les équations, les facteurs qui les déterminent, que de se laisser aller aux simplifications inévitables que comporte la mise en modèles.

Une deuxième approche, à l'autre extrême, ne se fie qu'à des études détaillées secteur par secteur, analysant les éléments de coût et leur variation avec l'échelle de la production. C'est, bien entendu, la seule analyse qui puisse finalement éclairer les intéressés et commander des actions spécifiques

dans les secteurs en cause. Certaines études de cet ordre pour les industries les plus vulnérables ou au contraire les plus dynamiques ont déjà été entreprises dans la Communauté. Il n'était pas question de mener une étude d'ensemble sur la capacité concurrentielle en mettant bout à bout une masse d'études particulières : ni les délais ni les moyens disponibles n'y suffiraient. Au surplus les résultats d'études séparées les unes des autres sont trompeurs : ce n'est pas seulement une vieille notion de théorie économique. C'est l'expérience concrète des évolutions d'ensemble qui fait apparaître que la situation concurrentielle d'un secteur est relative à sa position dans l'ensemble où il se situe. Pour rendre l'idée plus immédiatement accessible, un secteur qui apparaît en difficulté quand il est vu isolément peut au contraire tenir une position avantageuse en termes réels : que d'autres secteurs soient en situation plus difficile, il y aura finalement un ajustement de change et les comparaisons en termes monétaires des coûts du secteur en cause se trouveront d'un seul coup modifiées. Les études par secteurs seront donc d'autant plus fructueuses qu'elles se situeront dans un cadre général qui fournira à la fois un plan général d'analyse et des termes de comparaison pour apprécier la situation relative de chacune des activités en examen.

Ainsi s'imposait de choisir la troisième approche : rechercher systématiquement les éléments d'ensemble qui déterminent les structures, les progressions et les prix d'une économie globale, et qui agissent de façon différentielle sur ses diverses activités. L'analyse ne doit pas se limiter au dedans de la Communauté, mais se fonder sur des comparaisons avec les quelques pays qui assurent avec elle la presque totalité du commerce mondial, c'est-à-dire les Etats-Unis, la Grande-Bretagne et le Japon. Sur certains de ces points on envisagera les orientations ou les politiques des pays plus spécialisés, dont le type sera la Suède, et pour quelques industries, la concurrence de certains pays en développement.

L'étude ainsi comprise bénéficiera des monographies déjà établies sur quelques activités; elle offrira un fond de tableau cohérent et une méthode générale pour celles qui devront être entreprises par la suite. Bien que tous les éléments réagissent les uns sur les autres dans une inévitable interdépendance, on doit s'efforcer de les regrouper méthodiquement en quatre catégories :

- ceux qui déterminent le volume de la production, c'est-à-dire les facteurs de production disponibles, main-d'oeuvre, capitaux, matières premières et infra-structures, et cet élément dont l'influence devient chaque jour plus considérable pour la création d'activités neuves, pour la rénovation des anciennes : la recherche et le développement. C'est l'objet de la première partie.

- ceux qui fixent le degré et la qualité d'utilisation des ressources disponibles, variant suivant les secteurs, les entreprises ou les régions. C'est l'objet de la deuxième partie.

- ceux qui, sur cette base en quelque sorte physique, déterminent les coûts et les prix, c'est-à-dire la rémunération de la main-d'oeuvre, le marché des capitaux et la politique financière des institutions publiques. C'est l'objet de la troisième partie.

- ceux qui déterminent le volume, l'orientation et la composition des échanges, qu'il s'agisse de biens, de services, de capitaux, et qui ajoutent, aux facteurs physiques et aux facteurs de prix, les politiques de vente. C'est l'objet de la quatrième partie.

Les éléments décisifs et de portée générale que cette recherche très ample met en évidence sont ceux qui peuvent et doivent être modifiés en cas de besoin pour obtenir les

effets recherchés dans le progrès de la capacité concurrentielle de la Communauté, c'est-à-dire en même temps de son taux de croissance et de son niveau de vie. Aussi est-il normal de conclure sur quelques stratégies que suggère l'analyse. La voie choisie devrait permettre d'offrir un instrument, non seulement d'interprétation, mais d'action.

B. LA PLACE DE LA COMMUNAUTE DANS LE MONDE

L'analyse méthodique des éléments qui commandent la capacité de concurrence doit s'insérer dans une vue d'ensemble sur la place de la Communauté dans le monde.

On rappellera ici quelques notions essentielles pour faire apparaître tout le parti qui peut être tiré d'une estimation du produit national, mais aussi toute la difficulté des comparaisons.

On voit assez bien comment il est possible d'arriver à une somme globale de la production pour une période donnée. Chaque entreprise a un chiffre d'affaires qui comprend à la fois sa contribution propre et ce que dans ses produits ou ses services elle incorpore d'achats faits aux autres entreprises. Si on élimine ces achats, on trouve la valeur ajoutée par l'entreprise: cette notion est devenue sensible au grand public par l'introduction d'une taxe de ce nom, d'abord en France, mais qui s'étend maintenant aux autres pays de la Communauté. Alors que l'addition des chiffres d'affaires comporterait une masse de doubles emplois, les ventes d'une entreprise figurant partiellement dans les ventes d'une autre, les valeurs ajoutées peuvent s'additionner correctement entre elles. Leur somme constitue la production.

Cette représentation laisse cependant échapper une masse d'informations utiles sur les transactions de branche à branche :

on peut les retrouver dans un tableau carré, où les branches figurent à la fois horizontalement et verticalement, de sorte que leurs achats et leurs ventes réciproques se retrouvent dans la case située à la rencontre de la colonne et de la rangée. Outre les entreprises qui achètent pour la transformation ou pour la revente, le tableau présentera les acheteurs qui retiennent les biens ou les services pour leurs propres besoins: ce sont les consommateurs, les autorités publiques, les entreprises elles-mêmes pour leur équipement ou leurs stocks, le monde extérieur pour ses importations en provenance du pays considéré, qui sont du même coup les exportations de ce pays.

Si on annule les achats et les ventes intermédiaires, on voit que la somme des valeurs ajoutées, accrue des ressources tirées de l'extérieur par l'importation, équivaut à la somme des utilisations finales, consommation privée, consommation publique, investissements, exportations. On dira que les ressources sont égales aux emplois. On peut aussi faire la différence entre l'exportation et l'importation, qui peut être positive ou négative, constituer un excédent ou un déficit.

Ce sont ces ventes finales qui permettent de payer tous ceux qui ont contribué à la production, et qui se partagent les valeurs ajoutées aboutissant à la valeur de la production totale.

On découvre ainsi l'identité des trois modes de calcul du produit national, par la production, la dépense ou le revenu.

Toutefois, pour se rapprocher d'une réalité complexe, quelques distinctions supplémentaires sont à introduire.

Ceux qui ont gagné des revenus productifs, que ce soit pour leur travail, pour leur capital, pour la direction d'une entreprise, ne les gardent pas entièrement pour eux : une part leur en est reprise par l'impôt direct et les cotisations

personnelles à la sécurité sociale. D'autres personnes bénéficient de revenus qui leur sont attribués en fonction de certains critères de redistribution, par exemple en raison de leur âge, de leurs charges de famille, de leur dépenses de santé, ou à titre d'aide économique pour maintenir certaines productions. Ainsi, la sécurité sociale au sens large, qu'elle passe par l'Etat, des institutions particulières ou par les entreprises, et d'autre part les subventions, constituent les transferts. Ils s'ajoutent aux revenus productifs, cependant que les impôts directs et les cotisations salariales des employés s'en déduisent pour déterminer le revenu privé.

Si on enlève encore la part du revenu qui est conservée par les sociétés sous forme de profits non distribués, on trouve, par la somme des revenus productifs et des revenus de transferts, et sous déduction des impôts et cotisations directs le revenu personnel disponible. Il en sera fait deux parts : la consommation privée et l'épargne des particuliers.

Jusqu'ici on n'a pas mentionné les impôts indirects : dans les dépenses qui permettent de payer les revenus, ils s'ajoutent aux prix, ils ne sont pas versés en revenus. Ils introduisent ainsi une sorte de coin entre le total de la dépense et le total des revenus. Il y a donc inévitablement deux chiffres différents : l'un qui estime le produit aux prix du marché, qui sont relevés par les impôts indirects et diminués par les subventions ; l'autre qui estime le produit à la valeur de ce qu'en tirent les producteurs, c'est-à-dire hors impôts indirects mais y compris les subventions : c'est le coût de facteurs.

C'est par ailleurs une simplification que de définir la valeur ajoutée des entreprises par leurs ventes diminuées de leurs achats : on a vu en effet qu'une partie des achats finaux était constituée par ceux des entreprises pour accroître leur équipement ou leurs stocks. Ce qu'on appelle l'investissement entre donc lui-même à la fois dans le produit final et dans le revenu. Il peut se définir de deux manières : les

achats ou les travaux propres des entreprises pour leur équipement peuvent répondre à un besoin de renouvellement après usure ou mise à l'écart, ou constituer une addition effective. En retenant les deux, on mesure l'investissement brut, le second seulement, l'investissement net. Les deux notions sont intéressantes : la puissance effective de production d'une économie couvre aussi bien le renouvellement que l'accroissement de l'équipement, mais seul l'accroissement est un enrichissement; et au contraire dans la mesure où l'équipement se déprécie il y a une diminution du revenu, qui est traduite par l'amortissement.

La production, la dépense, les revenus se forment à des prix qui ne demeurent pas immuables. C'est aux prix courants qu'on gagne, qu'on vend, qu'on exporte, qu'on investit, qu'on épargne ou qu'on paie ses impôts. Mais pour retrouver la variation de la production en volume, ou du revenu en termes réels, il faut éliminer, si les prix montent, l'incidence de cette hausse. La variation des prix ne se corrige pas sans difficulté, car elle ne comporte pas seulement un mouvement d'ensemble mais des mouvements divergents selon les produits, c'est-à-dire un changement des prix relatifs. Il reste indispensable de combiner deux sortes de présentations, l'une à prix courants, l'autre à prix constants, qui sont ceux d'une année particulière prise pour base. On peut ainsi séparer l'évolution du volume et celle des prix, qui l'une et l'autre peuvent trouver deux présentations résumées : l'une est un indice de volume, ou de prix, par rapport à l'année de base considérée comme égale à 100; l'autre est un taux de croissance ou un taux de hausse, c'est-à-dire, sur une période, le pourcentage de variation moyen de chaque année par rapport à la précédente, qui aboutit, entre l'année de base et l'année terminale de la période, à l'accroissement considéré de production ou de prix.

Inévitablement, dans les analyses détaillées de cette étude, ces notions devront être raffinées, et les difficultés d'interprétation et de calcul auxquelles chacune donne lieu ne manqueront pas d'apparaître. Mais cette présentation simple reste

fondamentale pour la compréhension des comptes nationaux.

Au bénéfice de cette leçon élémentaire, on examinera quelques chiffres essentiels, les difficultés d'interprétation qu'ils soulèvent, les doutes qu'ils suscitent.

On n'entend pas ici présenter une masse de données, année par année, qui peuvent être retrouvées dans les publications des Nations Unies, celles de l'O.E.C.D., celles de l'Office Statistique des Communautés Européennes et, plus en détail et sous des formes souvent divergentes, dans les publications statistiques des pays intéressés. On retiendra quelques années repères qui permettent de situer l'essentiel quant à la capacité de concurrence, c'est-à-dire l'évolution de la production, de ses prix, de sa structure, de son imbrication dans le commerce mondial. Les années choisies sont d'une part 1958, c'est-à-dire le début de la Communauté Economique Européenne, et d'autre part 1968 et 1969, les dernières années pour lesquelles des chiffres sont publiés par tous les pays entrant dans la comparaison.

Un premier tableau présente en monnaie nationale les produits nationaux bruts aux prix de marché courants, les indices et les taux de croissance qui s'en dégagent.

Tableau 1

PRODUIT NATIONAL BRUT AUX PRIX DU MARCHÉ

1963 = 100

	1959	1963	1969	Prix courants Indice de valeur en 1969	Taux de croissance annuel 1959-69
Allemagne Mrd DM	302,30 (a)	384,00	602,20	156,8	8,0 (c)
France Mio FF	272619	411989	725637	176,1	10,3
Italie Mrd Lires	20113	31261	51456	164,6	9,8
Pays-Bas Mio Fl	38443	52858	102340	193,6	10,3
Belgique Mrd FB	536,6	696,0	1143,9	164,4	7,9
Luxembourg Mio FB	22482	27496	44538	162,0	7,1
Etats-Unis Mio \$	491236	599705	947805	158,0	6,8
Japon Mrd Yens	12926	24464	59902	244,9	16,5
Royaume Uni Mio £	24293	30715	45765	149,0	6,5
Suède Mio Kr.	62019	86740	132292 ^(b)		8,8

(a) Chiffres 1960

(b) 1968

(c) 1960-69

Source : OSCE Comptes Nationaux 1970
OCDE Comptes Nationaux 1953-1969

De tels chiffres ne sont pas caractéristiques de la croissance puisque la variation des prix y est incluse. Mais ils sont le point de départ des autres estimations et gardent leur valeur pour la comparaison avec les composantes du produit national, consommation ou investissements, aussi bien que pour relier à la croissance globale celle des dépenses publiques, des impôts, des importations ou des exportations.

Un deuxième tableau présente le même produit national à prix constants. Il s'en dégage directement un indice de volume et un taux de croissance, cependant que la comparaison du tableau 1 à prix courants et du tableau 2 à prix constants fait ressortir un indice de prix et un taux de hausse qui ne sont pas tirés d'un échantillonnage mais qui s'appliquent à l'ensemble de la production.

Tableau 2

PRODUIT NATIONAL BRUT AUX PRIX DU MARCHÉ

Prix constants de 1963

	1959	1963	1969	Indice de volume en 1969 100 = 1963	Taux de croissance annuel moyen 1959-69
Allemagne Mrd DM	338,40 ^(a)	384,00	513,40	133,7	4,7 (c) 5,1
France Mio F	323130	411989	575226	139,6	5,9
Italie Mrd Lires	24241	31261	41962	134,2	5,6
Pays-Bas Mio Fl	43820	52860	73820	139,7	5,4
Belgique Mrd. FB	569,6	696,0	909,9	130,7	4,8
Luxembourg Mio Flbg	25635 ^(a)	27496	34419	125,2	3,3 (c)
Etats-Unis Mio \$	518276	599705	791802	132,0	4,3
Japon Mrd yens	15762	24464	46327	189,4	11,4
Royaume Uni Mio \$	26889	30715	36060	117,4	3,0
Suède Mio Kr	72584	86740	106533 ^(b)	130	4,7 (c)

(a) Chiffres de 1960

(b) Chiffres de 1968

(c) 1960-69

Source: OSCE
OCDE

Tableau 266

EVOLUTION ANNUELLE MOYENNE DU PNB EN VOLUME (A) ET EN PRIX IMPLICITES (B)
POURCENTAGE CUMULATIF DE CROISSANCE ET DE HAUSSE PAR RAPPORT A 1968

De ... à 1968	Allemagne		France		Italie		Pays-Bas		Belgique		Etats-Unis		Japon		Roy. Uni		Suède	
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
1958	5,0	2,8	5,4	4,0	5,7	3,5	5,3	4,3	4,3	2,6	4,7	2,1	11,1	4,5	3,2	3,1	4,5	3,9
1959	4,8	3,0	5,7	3,8	5,6	3,0	5,4	4,5	4,6	2,9	4,5	2,1	11,3	4,7	3,2	3,3	4,4	4,2
1960	4,3	3,0	5,8	3,9	5,6	4,2	5,0	4,7	4,4	3,1	4,8	2,2	11,0	4,6	3,0	3,5	4,5	4,2
1961	4,2	2,9	5,5	3,9	5,2	4,4	5,2	5,1	4,4	3,4	5,2	2,3	10,3	4,3	2,9	3,5	4,2	4,3
1962	4,2	2,6	5,3	3,8	5,0	4,2	5,5	5,4	4,2	3,8	5,0	2,5	11,0	4,3	3,1	3,5	4,4	4,3
1963	4,3	2,5	5,2	3,4	4,9	3,3	5,8	5,4	4,1	4,0	5,2	2,7	11,1	4,3	2,9	3,8	4,2	4,4
1964	3,8	2,5	4,8	3,2	5,4	2,6	5,1	4,8	3,4	3,8	5,1	3,0	10,5	4,4	2,3	4,1	3,4	4,7
1965	3,1	2,1	4,8	3,5	6,0	2,1	4,9	4,5	2,3	3,4	4,7	3,3	12,6	4,1	2,3	3,8	3,0	4,3
1966	3,5	1,3	4,5	3,8	6,1	2,1	6,1	3,7	3,6	2,8	3,8	3,6	13,9	3,8	2,4	3,5	2,9	3,8
1967	7,0	1,9	4,2	4,8	5,7	1,5	6,2	3,7	3,8	2,4	1,8	4,1	19,8	3,4	2,8	4,0	3,2	2,6

Source : OCDE Comptes Nationaux 1950-1968

25 bis

Les chiffres courants du tableau 1 sont rendus comparables par une traduction en dollars aux taux de change courant, une dernière colonne faisant ressortir pour chacune des années la relation apparente en volume au produit national brut américain.

Tableau 3

PRODUIT NATIONAL BRUT AUX PRIX DU MARCHÉ

	En milliards de dollars aux prix et taux de change courants			En % du PNB américain	
	1958	1959	1969	1958	1959
Allemagne	55,8 ^(a)	60,7 ^(a)	152,9	12,9	16,1
France	53,6	55,2	140,1	12,8	14,7
Italie	30,3	32,2	82,3	6,5	8,6
Pays-Bas	9,5	10,1	28,3	2,1	2,9
Belgique	10,4	10,7	22,9	2,3	2,4
Luxembourg	0,4	0,4	0,9	0,1	0,1
Total CEE	160,0	169,4	427,4	36,6	45,0
Etats-Unis	455,0	491,2	947,8	100	100
Japon	32,0	35,9	166,4	6,9	17,5
Royaume Uni	64,8	68,0	109,8	14,3	11,5
Suède	11,26	11,98	25,57	2,5	2,7

(a) Sans la Sarre et Berlin Ouest

Source : OSCE
OCDE Comptes Nationaux

Tableau 4

Le tableau suivant fait apparaître le passage du produit brut au prix de marché, au revenu national net au coût des facteurs.

PASSAGE DU PIB AUX PRIX DU MARCHÉ
AU PRODUIT NATIONAL NET AU COUT DES FACTEURS OU
REVENU NATIONAL

(Prix courants)

	A déduire				A ajouter	
	Amortissements		Impôts indirects		Subventions	
	1959	1969	1959	1959	1959	1969
Allemagne Mrd DM	25,73 ^(a)	63,72	43,37	88,44	2,50	7,91
France Mio FF	23840	77750	44810	115585	4158	16724
Italie Mrd Lires	1709	4268	2467	6428	255	927
Pays-Bas Mio Fl	3708	8670	3785	10790	494	880
Belgique Mrd FB	53,3	106,9	59,8	152,4	6,6	18,8
Luxembourg Mio FL	3782	6693 ^(b)	2158	4251 ^(b)	716	1423 ^(b)
Etats-Unis Mio \$	47168	90355	42606	87701	100	1006
Japon Mrd yens	1300	8001	1165	4515	21	559
Royaume Uni Mio £	1844	3694	3200	7868	369	844

(a) Chiffres de 1960

(b) Chiffres de 1968

Source : OSCE Comptes nationaux 1959-1969

De là se tire le revenu national au coût de facteurs, en monnaie nationale et en dollars, à prix courants et à prix constants.

tableau 5

PRODUIT NATIONAL NET AU COUT DES FACTEURS
OU REVENU NATIONAL

	En monnaie nationale				En milliards de dollars			
	Prix courants		Prix constants		Prix et taux de change courants		Prix constants de 1963 et taux de change de 1963	
	1959	1969	1959	1969	1959	1969	1959	1969
Allemagne Mrd DM	23570 ^(a)	45795	33856	51388	47,2 ^(b)	116,3	85,2	129,3
France Mio FF	208127	549026	295783	510737	42,2	106,0	60,4	104,2
Italie Mrd Lires	16192	41687	22259	38352	25,9	66,7	35,7	61,6
Pays-Bas Mio Fl	31444	83760	39840	66710	8,3	23,1	11	18,5
Belgique Mrd FB	430,1	903,4	511,1	822,8	8,6	18,1	10,25	16,5
Luxembourg Mio Fl	17308	29208 ^(c)	22092 ^(a)	27721 ^(c)	0,3	0,7	0,4	0,5
CEE					132,5	330,9		
Etats-Unis Mio \$	402355	775425	n.d.	n.d.	402,4	775,4	n.d.	n.d.
Japon Mrd yens	10585	47459	n.d.	n.d.	29,4	131,8	n.d.	n.d.
Royaume Uni Mio \$	19168	35047	24915	32994	54,9	84,1	69,6	92,2

(a) 1960

(b) Sans Berlin Ouest et la Sarre

(c) 1968

Source : OSCE , Comptes Nationaux 59-69

De là il est possible d'estimer le revenu par habitant, c'est-à-dire l'indice du niveau de vie. On fait apparaître la différence des estimations suivant qu'on procède aux prix de marché ou au coût de facteur. On choisit la présentation la plus significative, la traduction en dollars à prix constants.

Tableau 6

REVENU NATIONAL PAR HABITANT

	Population en (1000)		Revenu national par habitant en dollars et prix et taux de change 1963		Taux de croissance annuel 1959/69
	1959	1969	1959	1969	
Allemagne	51634 (c)	60848	1154 (a)	1621	3,8 (d)
France	45240	50315	1099	1781	4,9
Italie	49831	54129	611	1013	5,2
Pays-Bas	11347	12875	840	1330	4,7
Belgique	9072	9646	995	1513	4,3
Luxembourg	313	339	1158	1504 (b)	3,0 (e)
Etats-Unis	177073	203210	2389	3188	2,9
Japon	92460	102380	402	968	9,2
Royaume Uni	52157	55643	1153	1367	1,7

Source : dérivés de OSCE Comptes nationaux 1970

(a) 1960

(b) 1968

(c) sans la Sarre et Berlin-Ouest

(d) 1960-69

(e) 1959-1968

Si, au lieu de considérer la population dans son ensemble, on rapporte la production à la population active, on découvre une mesure de productivité globale : elle n'est pas calculée à l'heure, mais à l'homme-an, et peut masquer les différences dans le nombre d'heures travaillées. Il faudrait donc la compléter par une évaluation du nombre d'heures de travail, pour aboutir à une productivité horaire. Or il ne dépend pas seulement de l'horaire normal de travail par semaine, de la longueur des congés, du nombre de jours fériés, mais aussi de la proportion de travail à temps partiel, finalement de l'absentéisme. On s'aperçoit que les analyses n'ont jamais été poussées au bout. Les deux derniers éléments sont les plus mal connus. On doit donc se contenter, pour passer à la productivité horaire, du nombre normal d'heures travaillées par an. Les éléments de passage de la production à la productivité sont donnés dans le tableau ci-après.

CALCUL DU NOMBRE ANNUEL D'HEURES TRAVAILLEES

Tableau 7

	Emploi total en milliers		Durée normale du travail hebdomadaire par personne ayant un emploi (en H et 1/0 _e H)		Nbre de semaines travaillées par an en 1969 (estimation)	Nbre total d'heures travaillées par an en 1000	
	1959	1969	1960	1969		1960	1969
Allemagne	a) 26085	26717	c) 45,6	45,5	46	54.715.896	55.918.681
France	19.544,8	20.519	c) 45,7	46,5	46	41.083.590	43.890.141
Italie	20666	19.393		45,1	46	-	40.232.718
Pays-Bas	4.104	4.625	c) 48,8	45,1 ^{b)}	46	9.213.480	9.595.025
Belgique	a) 3488,9	3722,2		46,0	46	-	7.876.175
Luxembourg	a) 133,7	140,4		47,4	46	-	306.128
Etats-Unis	a) 65.778	77.902	c) 39,7	c) 40,6	47	122.741.748	148.652.596
Japon	43680	50.400	c) 47,8	c) 43,9	-	-	116.544.960
Royaume Uni	a) 24258	24841	c) 47,4	c) 45,7	47	54.046.824	53.355.984

a) 1960

c) dans les industries manufacturières

b) durée du travail par ouvrier

Sources: Comptes nationaux OSCE 1970

Enquête par sondage sur les forces de travail 4.1970 OSCE
annuaire du BIT

On peut toutefois se demander si aucune des grandeurs globales ou agrégats nationaux classiques convient à la mesure de la productivité. A retenir le prix de marché, une économie apparaîtrait d'autant plus productive qu'elle sécrète plus d'impôts indirects. A retenir le coût de facteurs, elle accroîtrait sa productivité à coups de subventions. Une grandeur particulière est à calculer, qui élimine à la fois les impôts indirects et les subventions et qu'on pourrait appeler le revenu national productif. Il est intéressant de le considérer dans son montant à la fois brut et net : l'un est plus représentatif de la capacité globale de production, l'autre de la capacité de progrès.

Tableau 8

REVENU PRODUCTIF NATIONAL

	1 9 5 9		1 9 6 9	
	Brut	Net	Brut	Net
Allemagne Mrd DM	256,63	230,90	505,85	442,13
France Mio FF	223651	199811	593328	515578
Italie Mrd Lires	17391	15682	44101	39833
Pays-Bas Mio Fl	34164	30456	90670	82000
Belgique Mrd FB	470,2	416,9	972,7	865,8
Luxembourg Mio FB	19608	1576	35901	29208
Etats-Unis Mio \$	448530	401362	659098	768743
Japon Mrd Yens	11740	10440	54828	46827
Royaume Uni Mio £	20724	18880	37053	33359

Source : OSCE *Comptes nationaux*

36bis

En combinant les données sur l'emploi, en nombre de personnes occupées et en heures travaillées, et les revenus productifs en monnaie nationale et en dollars à prix constants, on obtient les meilleures estimations de productivité que livre une comptabilité nationale globale.

Tableau 9a

Productivité en monnaie nationaleà prix constant

	<u>Productivité par homme/an</u>		<u>Productivité par heure</u>	
	<u>1959</u>	<u>1969</u>	<u>1959</u>	<u>1969</u>
Allemagne	9.838	18.933	4,7	9
France FF	11.442	28.916	5,4	13,5
Italie Lires	841.520	2.274.000	-	1.096
Pays Bas FL	8.324	19.604	3,7	9,4
Belgique FB	115.219	261.338	-	123,5
Luxembourg FB	146.328	255.705	-	117,3
Etats Unis \$	6.819	11.028	3,6	5,8
Japon Yens	268.770	1.087.857	-	471
R.Uni £	854	1.492	0,4	0,7

Le nombre total d'heures travaillées pèche par excès
faute de données précises sur l'absentéisme sur le travail
à temps partiel :

- productivité par homme/an : $\frac{\text{Revenu productif national brut}}{\text{emploi total}}$
- productivité par heure : $\frac{\text{Revenu productif national brut}}{\text{Nbre total d'heures travaillées}}$

Tableau 9b

Productivité en dollarsà prix courantsProductivité par homme/anProductivité par heure

	<u>1959</u>	<u>1969</u>	<u>1959</u>	<u>1969</u>
Allemagne	2459,5	5585,2	1,17	2,46
France	2322,7	5204,9	1,09	2,43
Italie	1346,4	3638,4	-	1,75
Pays Bas	2297,4	5410,7	1,02	2,59
Belgique	2304,4	5226,8	-	2,47
Luxembourg	2926,6	5114,1	-	2,35
Etats Unis	6819	11028	3,6	5,8
Japon	752,5	3046	-	1,32
R. Uni	2391,2	3580,8	1,12	1,68

Tableau 9c

Productivité en dollars, aux prix
et au taux de change 1963

	<u>Productivité par homme/an</u>		<u>Productivité par heure</u>	
	<u>1959</u>	<u>1969</u>	<u>1959</u>	<u>1969</u>
Allemagne	2706,0	4077,0	1,29	2,25
France	2733,0	4718,5	1,29	2,20
Italie	1582	2992	-	1,44
Pays Bas	2525	4008	1,12	1,92
Belgique	2418	4222	-	1,99
Luxembourg	3064	4330	-	1,98
Etats-Unis	7170	9213	3,78	4,84
Japon	943	2271	-	0,98
Royaume Uni	2619	3237	1,24	1,52

Méthode et Commentaires

Le revenu productif calculé en monnaie nationale est ramené aux prix de 1963 par application de l'indice des prix à la consommation. Divisé par le chiffre de la population active et par le nombre total estimé d'heures travaillées, il est retraduit en dollars au taux de change 1963. Il en résulte une sur-évaluation pour la France qui a dévalué depuis, une sous-estimation pour le Japon et plus encore pour l'Allemagne. Mais par ailleurs, l'indice des prix à la consommation nécessaire à l'appréciation des niveaux devie diverge de celui des prix industriels à la production, plus caractéristique de la capacité de concurrence à l'exportation.

La différence des taux de croissance constatés dans la production et la productivité est largement fonction de l'emploi des ressources, et particulièrement de la part de l'investissement dans la dépense nationale. On trouvera beaucoup de détails sur ce point essentiel dans le chapitre qui lui est consacré, et qui fera ressortir le partage entre les stocks, la construction à usage d'habitation, les travaux publics, et l'équipement proprement dit. Ici on se contentera de faire apparaître les grandes catégories de dépenses en pourcentage du produit national brut aux prix de marché, d'une part aux prix courants, d'autre part en prix constants.

Tableau 10

POURCENTAGE DE DIVERS EMPLOIS DU PRODUIT NATIONAL BRUT A PRIX COURANTS

	1 9 5 9				1 9 6 8			
	C privée	C publique	FBCF	X - M	C privée	C publique	FBCF	X - M
Allemagne	58,4	13,4	23,1	3,5	56,2	15,7	23,1	3,5
France	62,4	13,5	20,3	1,5	60,9	12,7	24,9	0
Italie	64,6	12,0	20,8	1,6	63,6	13,5	19,4	3,2
Pays-Bas	58,1	13,2	23,2	6,8	56,1	15,4	26,5	0,4
Belgique	69,5	12,4	17,5	0,1	63,5	14,2	21,1	0,1
Luxembourg (a)	60,9	11,6	23,3	2,2	61,1	12,0	25,1	2,2
Etats-Unis	63,6	18,0	17,4	0	61,2	21,0	16,6	0,2
Royaume Uni	66,2	16,6	15,4	1,1	63,0	18,1	18,2	0,3
Japon	59,7	9,4	26,6	1,1	52,2	8,4	34,0	0,8
Suède	60,1	17,5	22,4	0,3	55,3	21,9	23,7	0,6

(a) 1967

Source : OCDE Comptes nationaux

Note : Les pourcentages peuvent ne pas s'additionner à 100 en raison des variations de stocks.

Tableau 11

POURCENTAGE DE DIVERS EMPLOIS DU PRODUIT NATIONAL BRUT A PRIX CONSTANTS DE 1963

	1 9 5 9				1 9 6 8			
	C privée	C publique	FBCF	X - M	C privée	C publique	FBCF	X - M
Allemagne	56,2	13,8	23,7	4,1	55,9	14,1	24,6	3,7
France	61,6	14,6	19,8	1,6	61,0	12,0	25,6	- 1,2
Italie	62,9	14,0	20,3	1,8	63,9	12,2	19,6	4,0
Pays-Bas	56,9	15,1	22,4	5,0	59,0	12,8	28,1	- 1,6
Belgique	69,8	12,2	18,4	- 1,2	65,4	14,0	20,7	- 1,2
Luxembourg	n.d.				n.d.			
Etats-Unis	63,1	18,6	17,2	0,1	62,6	19,8	16,4	0,1
Royaume Uni	65,9	17,5	15,0	1,0	63,4	16,6	19,1	0,5
Japon	60,7	10,7	24,3	0,9	50,5	7,1	36,9	0,6
Suède	58,8	18,7	22,6	0,1	57,2	19,9	24,1	- 0,7

Source : OCDE

La comparaison de ces deux tableaux fait apparaître l'effet de distorsion des prix relatifs, qui se retrouve dans le tableau des indices applicables aux trois composantes majeures de la dépense nationale.

Tableau 12

Indice de prix des principaux agrégats du PNB

	en 1969	(1959 = 100)	
	cons. privée	cons. publique	FBCF
Allemagne (a)	126,7	158,8	129,7
France	146,8	173,1	141,1
Italie	142,4	190,6	145,2
Pays Bas	147,8	233,3	142,1
Belgique	128,3	135,6	143,8
Luxembourg (a)	128,4	160,1	166,7
Etats Unis	121,9	139,9	127,0
Royaume Uni	139,3	163,1	129,4
Japon	166,0	221,8	131,3

(a) 1960 = 100

Source : ~~de~~ de OSCE comptes nationaux 1970.

Tableau 13

INDICE DE PRIX DES PRINCIPAUX AGREGATS DU PNB

1963 = 100

	1 9 5 9			1 9 6 9		
	c. pr.	c. pu.	FBCF	c. pr.	c. pu.	FBCF
Allemagne (a)	91,7	87,0	87,1	116,2	138,2	113,0
France	85,4	77,8	86,5	125,4	134,7	122,1
Italie	85,2	71,1	85,1	121,3	135,5	123,6
Pays-Bas	89,6	76,8	90,9	132,4	179,2	129,2
Belgique	93,8	95,8	89,0	120,4	130,0	128,0
Luxembourg (a)	95,0	74,7	81,5	122,0	119,6	135,9
Etats-Unis	95,5	91,6	95,9	116,4	128,2	121,8
Royaume Uni	90,8	85,7	92,8	126,5	139,8	120,1
Japon	80,7	71,9	89,7	134,0	159,5	117,8

(a) Chiffres de 1960

Source OSCE 1970

Face à la structure de la dépense et aux distorsions de prix, la croissance et le revenu réel dépendent, du côté de l'offre, de la structure de la production. L'analyse ne peut être poussée dans un grand détail ; on le retrouvera au cours de l'étude. Mais il faut d'abord fixer les grands traits autour de quatre catégories essentielles : l'agriculture, à quoi s'ajoutent la forêt et la pêche; les industries qu'elles soient de transformation , de production énergétique, d'extraction ou de construction; les services, qu'il s'agisse de transports, de la distribution ou de toutes les autres formes d'activité non matérielles, et enfin l'Etat.

Quatre évolutions peuvent être comparées, l'une à prix courants, l'autre à prix constants, la troisième exprimée au coût des facteurs, la quatrième en termes d'emploi.

Tableau 14

STRUCTURE DU PIB EN POURCENTAGES A PRIX COURANTS ET DE MARCHE

	1 9 5 9				1 9 6 9			
	agriculture	industrie	services	Etat	agriculture	industrie	services	Etat
	(a) 5,7	54,4	32,6	7,2				
Allemagne	6,7	52,5	33,5	7,2	3,6	53,8	33,8	8,8
France	9,0	47,2	33,8	8,7	5,8	47,0	36,3	8,6
Italie	14,9	39,6	34,4	9,3	9,7	41,9	36,2	10,3
Pays Bas	8,5	44,3	34,8	10,0	n.d.	n.d.	n.d.	12,4
Belgique	6,7	39,7	40,7	9,5	4,6	40,2	39,7	10,6
Luxembourg	n.d.	n.d.						
Etats Unis	4	40,5	46	11,8	2,9	36	47,4	14,2
Royaume Uni	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Suède	6,8	41,6	43	4,1	3,9 x	39,5	50,3	4,7
Japon	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

(a) 1960 nouvelle série

(b) 1968

Source : O.S.C.E.

O.C.D.E.

x nouveau SCN

Tableau 15

STRUCTURE DU PIB EN POURCENTAGES A PRIX CONSTANTS DE 1963 ET DE MARCHE.

	1959				1969			
	agriculture	industrie	services	Etat	agriculture	industrie	services	Etat
Allemagne (a)	5,4 (6,0	52,9 51,4	34 34,5	7,7 8	4,2	56,5	32	7,2
France	9,5	46	35	10,2	6,6	50,4	34,5	7,7
Italie	nd	nd	nd	11,5	nd	nd	nd	9
Pays Bas	8	40,9	38,4	12,4	7,2	48,1	36	8,9
Belgique	6,8	39,6	45	9,3	4,9	43,2	43,8	10
Luxembourg	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Etats Unid	3,9	37,5	46	13	2,8	38	47,3	12,6
Royaume Uni	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Suède	6,7	38,2	45,5	4,7	4,7x	45,3	47	3,5
Japon	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd

(a) 1960 nouvelle série

x nouveau SCN pour la Suède

Source : O.S.C.E.
O.C.D.E.

Tableau 16

STRUCTURE DU PIB EN POURCENTAGES A PRIX COURANTS ET CÔUT DES FACTEURS

	1 9 5 9				1 9 6 9			
	agriculture	industrie	services	Etat	agriculture	industrie	services	Etat
Allemagne (a)	6,6	52,5	32,7	8,3	4,2	51,6	34,1	10,1
France	10,5	43,6	35,8	10,7	6,7	44,5	38,9	9,9
Italie	16,8	36,6	36,1	10,5	11,3	38,9	38,3	11,5
Pays Bas	9,9	42,4	36,8	10,9	7,0	41,6	37,7	13,7
Belgique	7,5	39,6	42,4	10,5	5,2	41,2	41,6	12,0
Luxembourg (b)	8,6	52,3	28,1	11,0	5,3	52,0	31,8	10,8
Etats Unis d) a)	4,0	36,7	45,8e)	12,8	3,1	35,9	45,5e)	14,9
Japon (c)	16,7	33,9	36,7e)	4,2	8,7	39,1	48,6e)	3,5
Royaume Uni	4,1	47,3	30,9	6	3,1	47	33,3	6,3
Suède	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd

(a) 1960

(b) 1968

c) produit intérieur net au coût des facteurs

d) produit national net au coût des facteurs.

e) sont inclus dans les services gaz , eau et électricité.

Source : O.S.C.E. 1970

O.C.D.E

Tableau 17

EMPLOI EN MILLIERS DANS LES DIFFERENTS SECTEURS DE L'ECONOMIE

	1 9 5 9				1 9 6 9			
	agriculture	industrie	services	Etat	agriculture	industrie	services	Etat
Allemagne (a)	3581	12490	7904	2110	2543	12870	8464	2840
France	4178	7376	5764	2228	2863	8178	7083	2395
Italie	6847	6176	5077	1566	4023	8048	5327	1995
Pays Bas	482	1661	1477	484	340	1861	1879	545
Belgique (a)	299	1554	1207	428	191	1603	1416	512
Luxembourg (a)	22	59	53	134	16	64	60	140
Etats Unis (a)	5837	20393	25487(b)	8353	3606	24160	33754(b)	12227
Royaume Uni (a)	635	11456	- 10376 -	-	399	11270	10003	1417
Japon (a)	14470	12380	- 17740(b)-		9460	17400	21930(b)	1560

(a) 1960

Source : O.S.C.E. pour les Six

O.C.D.E. statistiques

Etats Unis

Angleterre

Japon

Annuaire du BIT

b) sont inclus dans les services electricité gaz et eau qui figurent normalement dans l'industrie.

La comparaison de l'importance relative des secteurs à prix courants et à prix constants fait apparaître l'influence des distorsions de prix sur les revenus qui se forment dans chaque grand secteur; à un bout, l'évolution tend à défavoriser l'agriculture, à l'autre, elle tend à gonfler la part des services par l'élévation relative de leurs prix.

La comparaison entre la part de la production et la part de l'emploi fait ressortir les différences de productivité, d'un côté en termes réels par la référence aux prix constants, de l'autre en valeur par la référence aux prix courants.

L'évolution de l'économie interne doit être complétée par une analyse de l'insertion de chaque pays dans les échanges internationaux. Un premier tableau fait apparaître la part de l'exportation et de l'importation de marchandises en pourcentage du produit national dans chaque pays, en distinguant, pour chacun des Six, leurs partenaires du Marché Commun et le reste du monde.

Tableau 18

IMPORTANCE DU COMMERCE EXTERIEUR DANS LE PRODUIT
NATIONAL (EN POURCENTAGES) A PRIX COURANTS

	1 9 5 9		1 9 6 8	
	Importations	Exportations	Importations	Exportations
Allemagne	20,7	24,2	20,3	23,8
France	12,9	14,4	14,2	14,2
Italie	12,1	13,7	16,4	19,6
Pays-Bas	47,4	52,2	45,5	45,9
Belgique	32,7	32,8	40,5	40,6
Luxembourg (a)	80,0	82,2	77,2	79,0
Etats-Unis	4,8	4,8	5,5	5,7
Royaume Uni	22,0	23,1	22,9	23,2
Suède	23,7	24,0	23,8	23,2
Japon	10,8	11,9	10,8	4,6

(a) 1967

Source : OCDE

Un deuxième tableau fait ressortir les chiffres en indices de volume, qui se comparent à celui du commerce international dans son ensemble.

Tableau 19

INDICES DE VOLUME DES EXPORTATIONS ET DES IMPORTATIONS

1963 = 100

	1968		1969		1970	
	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.
Allemagne	154	169	181	190	228	206
France	159	148	191	171	206	201
Italie	127	207	152	230	180	241
Pays-Bas	153	162	178	192	203	219
Belgique + Luxembourg	161	164	188	192	205	215
Total CEE	151	168	178	192	208	212
Etats Unis	178	136	187	144	193	156
Royaume Uni	136	126	139	140	147	143
Japon	186	236	216	279	259	318

a) 1961 = 100

b) 1963 = 100

Source : OSCE Statistiques générales, 1970 n° 5, 1971 n° 9
Japon : OCDE Principaux indicateurs économiques, août 1971

Un troisième tableau fait ressortir l'effet des variations de prix, le rapport de la variation des prix à l'exportation à celle qui l'affecte, l'importation définit les termes de l'échange.

Tableau 20

LES TERMES DE L'ECHANGE

(a) = Indice de valeur moyenne importations
 (b) = Indice de valeur moyenne exportations
 (c) = Termes de l'échange

1963 = 100

	1 9 6 8			1 9 6 9			1 9 7 0		
	(a)	(b)	(c)	(a)	(b)	(c)	(a)	(b)	(c)
Allemagne	101	101	100	106	105	99	101	114	113
France	102	106	104	103	108	105	105	110	104
Italie	106	97	92	108	101	93	110	108	99
Pays-Bas	105	105	100	104	105	101	111	109	98
Belgique + Luxembourg	101	103	102	104	108	104	108	112	103
Total CEE	102	102	100	105	105	100	105	111	106
Etats-Unis	(1) 108	(1) 111	102,7	(1) 112	(1) 115	109,6	(1) 119	(1) 122	102,5
Royaume Uni	117	119	101,7	122	123	100,8	128	131	10
Japon	103,5	100,7	97,2	n.d.	n.d.				

(1) Indice de valeur unitaire

Source: OSCE Statistiques générales 1970 n° 5, 1971 n° 9
 OCDE Principaux indicateurs économiques, août 1971
 Japan Statistical Yearbook 1965

L'évolution des montants et des parts qui reviennent à chacun des pays ressort des tableaux ci-après

Tableau 21

Importations en Mio de \$

	1958			1967			1968			1969		
	intra	extra	total	intra	extra	total	intra	extra	total	intra	extra	total
commerce international en valeur (1)	6790	94600	101390	24173	177800	201973	28384	194900	223284	36330	218670	255000
Allemagne	1890	5464,7	7360,7	6867,4	10483,2	17350,6	8358,5	11791,5	20150	10862	14064	24926
France	1226,5	4377,9	5604,4	5373,7	7003,8	12377,5	6616,6	7309,9	13926,5	8690	8532	17222
Italie	683,8	2471,7	3155,5	3389,9	6307,1	9697	3709,2	6543,4	10252,6	4818	7632	12450
Pays-Bas	1517,9	2106,9	3624,8	4546,1	3791,4	8337,5	5146,1	4146,5	9292,6	6250	4741	10991
Belgique (Luxembourg)	1461,5	1674,3	3135,8	3986,3	3189,6	7175,9	4576,7	3756,7	8333,4	5732	4252	9984
TOTAL CEE	6790	16156	22946	24173	30895	55068	28384	33542	61926	36330	39242	75572
				en provenance CEE			en provenance CEE			en provenance de la CEE		
Etats-Unis			13208	4440	22292	26732	5849	27143	32992	5800	30252	36052
Royaume Uni			10569	3477	14237	17714	3761	15198	18959	3839	16117	19956
Suède			2364,4	1655	3048	4703	1756	3366	5122	2013	3886	5899
Japon			3033	655	11008	11663	737	12250	12987	821	14203	15024
U.R.S.S.			4350	665	8555	9220	893	8517	9410	1156	9171	10327

Source: OCDE et OSCE

(1) non compris le commerce du bloc oriental

Chiffres OSCE

Tableau 22

Exportations en Mio de \$

	1958			1967			1968			1969		
	intra	extra	Total	intra	extra	Total	intra	extra	Total	intra	extra	Total
Commerce international en valeur (1)	6864	89000	95864	24509	165000	189500	28910	174900	203810	36460	206140	242600
Allemagne	2406	6401,3	8807,3	8002,5	13733,2	21735,7	9338,8	15502,7	24842,5	11571	17481	29052
France	1136,8	3984,5	5121,3	4701,5	6676	11377,5	5452,1	7220,2	12672,3	7118	7762	14880
Italie	606,6	1930,6	2537,2	3373	5328,7	8701,7	4079	6104,2	10183,2	4983	6746	11729
Pays-Bas	1336,7	1880,6	3217,3	4002,9	3284,7	7287,6	4790,7	3551	8341,7	5992	3973	9965
Belgique, Luxemb.	1377,3	1675,1	3052,4	4429,1	2603,3	7032,4	5251,9	2912,1	8164	6795	3274	10069
TOTAL CEE	6864	15911	22775	24509	31629	56138	28910	35290	64200	36460	39236	75696
				A destination de pays CEE			A destination de pays CEE			A destination de pays CEE		
Etats-Unis			17751	5582	25565	31147	5994	27988	33982	6669	30775	37444
Royaume U.			8982,9	2871	11501	14372	3099	12247	15346	3366	13528	16894
Suède			2086,3	1211	3317	4528	1339	3598	4937	1582	4106	5688
Japon			2877	546	9895	10441	687	12285	12972	968	15022	15990
U.R.S.S.			4298	716	8936	9652	754	9880	10634	858	10797	11655

Source: OCDE et OSCE

(1) Non compris le commerce du bloc oriental

Tableau 23

Source : OCDE et OSCE

Part dans le commerce international en
pourcentages

Importations

	1958			1967			1968			1969		
	intra	extra	Total	intra	extra	Total	intra	extra	Total	intra	extra	Total
Commerce international en valeur	6790	94600	101390	24173	177800	201973	28384	194900	223284	36330	218670	255000
Allemagne	27,8	5,7	7,25	28,4	5,89	8,59	29,43	6,05	9,02	29,9	6,43	9,8
France	18,03	4,6	5,58	22,2	3,93	6,12	23,29	3,75	6,23	23,9	3,9	6,7
Italie	10,05	2,6	3,11	14,02	3,54	4,80	13,06	3,35	4,59	13,3	3,49	4,9
Pays-Bas	22,3	2,2	3,57	18,8	2,13	4,12	18,12	2,12	4,16	17,2	2,16	4,3
Belgique Luxemb.	21,49	1,76	3,09	16,49	1,79	3,55	16,11	1,92	3,73	15,8	1,94	3,9
TOTAL CEE	100	17,07	22,6	100	17,37	27,26	100	17,20	27,73	100	17,94	29,6
Etats-Unis			13,02			13,27			14,82			14,1
Royaume U.			10,4			8,77			8,49			7,8
Suède			2,33			2,32			2,29			2,3
Japon			2,99			5,77			5,81			5,9
U.R.S.S.			4,28			4,22			4,2			4,0

Tableau 24

Part dans le commerce international en pourcentages

Exportations

	1958			1967			1968			1969		
	intra	extra	Total	intra	extra	Total	intra	extra	Total	intra	extra	Total
Commerce international en valeur	6864	89000	95864	24509	165000	189509	28910	174900	203810	36460	206140	242600
Allemagne	34,86	7,19	9,18	32,66	8,32	11,47	32,3	8,86	12,18	31,7	8,5	11,97
France	16,47	4,47	5,34	19,18	4,04	6	18,85	4,12	6,21	19,5	3,8	6,13
Italie	8,79	2,16	2,64	13,76	3,22	4,59	14,10	3,49	4,99	13,7	3,3	4,83
Pays-Bas	19,37	2,11	3,35	16,33	1,99	3,84	16,57	2,03	4,09	16,4	1,9	4,1
Belgique Luxemb.	19,96	1,88	3,18	18,07	1,57	3,71	18,16	1,66	4,0	18,6	1,6	4,15
TOTAL CEE	100	17,87	23,74	100	19,16	29,62	100	20,17	31,50	100	19,03	31,2
Etats-Unis			18,5			16,43			16,67			15,4
Royaume U.			9,36			7,31			7,27			7
Suède			2,17			2,38			2,42			2,3
Japon			3			5,51			6,36			6,6
U.R.S.S.			4,48			5,60			52			4,8

Source : OCDE et OSCE

Tableau 25

TAUX DE CROISSANCE CUMULATIF DES EXPORTATIONS

	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique	Etats-Unis	Japon	Roy. Uni	Suède
De ... à 1968									
1958	9,4	3,8	13,8	8,4	8,0	7,0	14,5	3,9	6,7
1959	9,1	3,3	13,3	8,1	8,2	7,5	14,7	4,2	6,8
1960	8,6	7,2	12,7	7,5	8,0	6,6	14,6	4,1	6,2
1961	9,4	7,5	12,2	8,1	7,9	7,2	15,8	4,2	6,5
1962	10,3	3,4	12,1	8,4	7,9	7,2	15,6	4,5	6,4
1963	10,5	3,4	13,2	8,8	8,1	7,2	17,3	4,4	6,5
1964	10,8	3,5	13,6	8,2	7,4	5,6	16,5	4,6	5,5
1965	11,9	7,4	11,5	8,4	7,3	6,8	14,6	4,3	6,0
1966	12,5	7,1	10,7	10,0	9,0	6,3	14,1	5,2	6,1
1967	15,3	7,5	15,4	13,2	11,3	8,0	22,5	10,3	7,1

Source : OCDE

C. LES DIFFICULTES DE DOCUMENTATION ET D'INTERPRETATION

Cette analyse d'économie comparée par des tableaux qui s'enchaînent les uns aux autres permettra, sous chacune des rubriques, les décompositions plus détaillées qui constituent le corps de cette étude. De la sorte elles s'accorderont les unes aux autres. Mais il faut tout de suite observer qu'on se fonde sur les chiffres officiels communiqués aux organisations internationales, qui les rendent formellement comparables entre elles grâce à des rapprochements de nomenclature. Sitôt qu'on se lance dans la confrontation des informations recueillies de diverses sources, des doutes sérieux s'élèvent sur la rigueur des estimations. Les enquêtes particulières paraissent à chaque instant contredire les données globales. La réconciliation des chiffres exige à chaque fois une analyse très instructive, mais elle laisse trop souvent subsister un écart qui appelle des rectifications.

Les conditions multiples de l'équilibre et de l'expansion qui sont examinées dans cette étude sont de si grande conséquence que les chiffres fondamentaux devraient être présents tous les matins sur la table des ministres ou des chefs d'entreprise. Il faut au contraire des recherches dans les publications les plus diverses, ou parfois dans des sources non publiées, pour jeter une clarté sur des aspects décisifs de l'évolution économique au cours des dernières années.

La comptabilité nationale fournit un cadre dans lequel toutes les données, même si elles portent sur des points particuliers ou si elles ressortent d'enquêtes partielles, devraient pouvoir se loger comme les morceaux d'un puzzle. On est loin de cette cohérence. Il en résulte l'obligation de considérer d'un regard critique même les chiffres les plus fondamentaux concernant le produit national, le mouvement des prix ou la part de l'investissement.

En vérité, il y a peu de pays où l'estimation du produit national comporte des marges d'erreurs limitées : on ne devrait citer que les Etats-Unis et la Grande-Bretagne, peut-être les Pays-Bas. Partout ailleurs, et aussi bien au Japon que chez les Six,

la part de l'agriculture ou des petites entreprises de production, de commerce ou de services, sur lesquelles on ne possède que des informations très grossières, laisse un champ très vaste à l'appréciation. Tel pays a tendance à présenter une évaluation optimiste pour mettre en évidence ses succès ou son progrès, tel autre publie des chiffres prudents qui limiteront les revendications et particulièrement les tendances au gonflement des dépenses publiques. On ne s'étonne pas que des révisions incessantes remettent en jeu non seulement les projections mais même les chiffres relatifs aux années écoulées. On pourrait dire de la statistique ce que Paul Véléry disait de l'histoire : "C'est l'avenir du passé qui est en jeu".

Il faut noter d'abord les difficultés inévitables qui résultent d'une constante révision des chiffres. Ainsi de nouvelles évaluations du revenu national en France se sont substituées aux séries anciennes. Il n'est pas sûr qu'elles remontent au-delà de 1957.

Quand il s'agit des transpositions en une unité commune, de légères réévaluations du Deutsche Mark et du Florin néerlandais en 1961, la dévaluation qu'a subie le Franc français en août 1969, la nouvelle réévaluation du Mark en octobre 1969 et les mesures monétaires les plus récentes introduisent une rupture dans la traduction des estimations en monnaie nationale au taux de change courant.

Les variations de prix retenues ici sont celles qui résultent d'une comparaison entre les évaluations du produit national à prix courants et à prix constants. Elles font ressortir un indice implicite qui repose non sur un échantillonnage, mais en théorie sur la totalité des biens et services compris dans la production. La comparaison avec les indices, qui ne vise ordinairement que la consommation privée, fait ressortir d'importants écarts.

Tableau .26

Indice de prix et déflateurs implicites

	(1963 = 100)					
	<u>1959</u>			<u>1969</u>		
	A	B	C	A	B	C
Allemagne (a)	89,3	91,7	92,1	117,3	116,2	116,1
France	84,4	85,4	85,0	126,1	125,4	124,4
Italie	83	85,2	85,1	122,6	121,3	121,6
Pays Bas	87,7	89,6	91	138,6	132,4	135
Belgique	94,2	93,8	95,3	125,7	120,4	123,8
Luxembourg (a)	96,3	95,0	95,9	129,4	122,0	118,1
Etats Unis	94,8	95,5	95,1	119,7	116,4	119,7
Japon	82	80,7	79,8	129,3	134,0	134,1
Royaume Uni	90,3	90,8	90,0	126,9	126,5	127,2

Légende :

A : déflateur implicite de l'ensemble du produit national brut d'après la comptabilité nationale.

B : déflateur de la consommation des biens et services entrant dans la consommation privée.

C : indice de prix des biens et services entrant dans la consommation privée.

(a) : 1960

Source : OCDE et OSCE

L'Allemagne publie de nombreux types d'indices visant différentes catégories socio-professionnelles déterminées représentant un faible pourcentage de la population. L'indice français sur les articles de consommation populaire est resté bloqué jusqu'à une date récente sur la pondération qui résultait de la composition des dépenses des ménages en 1959 : du coup la part de l'alimentation et du textile se trouve très gravement exagérée par rapport aux réalités de la consommation récente ; or ce sont les articles sur lesquels la demande est la moins dynamique et par suite la hausse des prix la plus faible. On ne s'étonne donc pas que la hausse effective qui ressort de la comptabilité nationale, notamment dans la nouvelle série, soit sensiblement plus élevée que celle que repèrent les indices.

Au moins ces erreurs qui peuvent fausser l'appréciation immédiate d'une situation se rectifient-elles par la suite. D'autres méthodes traditionnelles de comparaison apparaissent au contraire trompeuses. On a repris ici la relation des exportations au produit national brut au prix de marché. Elle conduit à une double erreur. Le prix de marché comprend les impôts indirects dont les exportations sont exemptées ; ainsi il y a une sous-estimation systématique des ressources réelles affectées aux ventes au dehors. Mais en sens inverse, l'exportation représente un chiffre d'affaires brut alors que la production équivaut à une somme de valeurs ajoutées. Pour que les deux termes soient comparables, il faudrait nettoyer l'exportation de la part d'importation qui s'y glisse et qui se révèle d'autant plus importante que, rapportée au produit national, l'exportation est elle-même plus considérable. De ce côté l'appréciation habituelle des ressources réelles affectées aux ventes au dehors est au contraire déformée par excès. On trouvera dans le chapitre sur les échanges une analyse doublement rectifiée à travers une série d'opérations qui laissent elles-mêmes planer des incertitudes. Mais l'ordre de grandeur est plus correct et la différence entre les chiffres bruts et les chiffres rectifiés donne par elle-même les plus intéressantes repérages sur la politique commerciale de chacun des Etats.

Ce qui finalement apparaît le plus inquiétant, ce sont des contradictions difficiles à surmonter. Pour l'année 1962 les pays de la Communauté avaient convenu de mener simultanément un recensement industriel détaillé dont aucun d'eux n'avait l'habitude. Ces recensements sont périodiques aussi bien aux Etats-Unis qu'en Grande-Bretagne. Pour les Six, ils se limitaient aux entreprises employant plus de dix personnes. Il est donc normal que la production par personne employée qu'on y retrouve ressorte à un taux plus élevé que dans les comptes nationaux : car ici figure l'ensemble des entreprises de production, et même les plus petites, qui, par la loi des économies d'échelle, sont souvent les moins productives. C'est la relation qui s'est vérifiée en Allemagne. On est au contraire surpris de découvrir qu'en France les chiffres de la Comptabilité nationale sont beaucoup plus généreux que ceux du recensement industriel.

Tableau 27

Niveau de production par personne occupée selon le recensement
industriel et selon la comptabilité nationale, 1962
en monnaies nationales

	Ind. extract.		Indus. Manufac		Construction		Eau, G. Elec		INDUSTRIE	
	<u>RI</u>	<u>CN</u>	<u>RI</u>	<u>CN</u>	<u>RI</u>	<u>CN</u>	<u>RI</u>	<u>CN</u>	<u>RI</u>	<u>CN</u>
Alleomag. (DM)	20279	16842	18784	15774	15057	12557	38160	29480	18603	14915
France (FF)	22352	21517	21346	25359	14143	19365	45662	41669	20522	24388
Italie (Lit)	2163	1363	2028	1500	1604	952	7078	6458	2065	1433
Pays-B. (Fl)	16127	13200	14090	12280	10600	7880	28534	28860	13739	11660
Belgique (FB)	144319	(136300)	176404	(162300)	126491	(149200)	518260	(443700)	171819	(163400)
Luxemb. (FLb)	208792	-	211905	-	140945	-	247552	-	195624	-

Source : O S C E Comptes Nationaux et Statistiques industrielles
1967 J-A

Note : Les chiffres de l'emploi utilisés pour l'Allemagne et la France sont ceux du recensement industriel même dans la colonne comptabilité nationale, ceux de la Belgique pour la comptabilité nationale sont des chiffres au 30 juin et non des moyennes annuelles.

Il y a là un premier élément du dossier qui tendrait à conclure à une sur-évaluation relative du produit national français, à une sous-évaluation relative du produit national allemand si l'évolution des estimations se poursuit sur la même base. Encore ne s'agit-il que de l'industrie qui est la part la mieux connue de la production totale. A considérer le tableau n° 16 sur la structure de la production, on se demande à nouveau si l'évaluation globale des services est cohérente avec le niveau général auquel est parvenue l'économie allemande, et s'il ne faudrait pas à ce titre suggérer une autre majoration du produit national allemand.

A regarder enfin les résultats des enquêtes sur les salaires des ouvriers dans l'industrie, qui sont menées avec rigueur et de manière uniforme par la Communauté Européenne dans les six pays, on se trouve confronté à une interrogation majeure. Les taux horaires de salaire dans l'industrie en Allemagne sont en moyenne beaucoup plus élevés qu'en France. Qu'on n'invoque pas les charges sociales qui grèvent le coût de la main-d'oeuvre : elles sont incluses de part et d'autre. Quant au salaire horaire italien, y compris les charges sociales patronales, il est très voisin du taux français. Or cette échelle des rémunérations entre les trois pays s'écarte fortement de l'échelle des revenus par tête, où la France apparaît largement en avance sur l'Allemagne, où l'Italie n'est qu'aux deux tiers du niveau de la France. Qu'on ne dise pas non plus qu'il faudrait pouvoir comparer rigoureusement les différents niveaux de prix : c'est là une autre affaire. Car l'avantage de la confrontation retenue, c'est qu'elle prend pour chaque pays deux chiffres, le salaire ouvrier à l'heure, le revenu réel par tête, qui s'expriment chaque fois dans la même monnaie.

A y regarder de plus près, on découvre deux éléments essentiels qui tendent à combler l'écart. D'une part, la relation entre le salaire ouvrier moyen et la rémunération moyenne pour l'ensemble des travailleurs salariés est moins favorable en France que dans les deux autres pays considérés.

Tableau 28

REVENU PAR PERSONNE ACTIVE ET SALAIRES DANS L'INDUSTRIE - 1966

<u>Pays</u>	<u>Revenu réel (1)</u>	<u>Rémunération par salarié (2)</u>	<u>Coût salarial ouvrier (3)</u>		<u>Coût salarial employé (5)</u>	
			<u>heure</u>	<u>(4) année</u>	<u>mois</u>	<u>(6) année</u>
Allemagne	\$ 3.349	\$ 2.779	\$ 1,61 FB 80,30	\$ 2.995 FB 149.358	FB 18.706	\$ 4.489 FB 224.472
France	\$ 3.822	\$ 3.303	\$ 1,35 FB 67,63	\$ 2.797 FB 140.129	FB 23.010	\$ 5.522 FB 276.120
Italie	\$ 2.870	\$ 2.328	\$ 1,27 FB 63,28	\$ 2.384 FB 118.777	FB 19.770	\$ 4.742 FB 237.240
Pays-Bas	\$ 3.737	\$ 3.015	\$ 1,49 FB 74,37	\$ 2.955 FB 147.476	FB 19.052	\$ 4.572 FB 228.624
Belgique	\$ 3.886	\$ 3.029	\$ 1,75 FB 76,37	\$ 3.390 FB 145.713	FB 21.405	\$ 5.137 FB 256.860
Luxembourg			\$ 1,80 FB 87,56	\$ 3.634 FB 176.784	FB 24.766	\$ 5.944 FB 297.192
Etats-Unis	\$ 8.169	\$ 6.090				
Royaume-Uni	\$ 3.193	\$ 2.590				
Japon	\$ 1.600	\$ 1.539				

Source : (1) (2) O.S.C.E. Comptes Nationaux 1957-1966

Le revenu réel est au coût des facteurs

La rémunération comprend toutes les charges

(3) (5) C.E.E. Direction des Affaires Sociales, comprend les charges indirectes

(4) (6) Obtenu en multipliant le salaire unitaire moyen par la durée du travail moyen (aucune pondération)

Une autre considération contribue au rapprochement des chiffres. Les deux séries d'informations qui sont confrontées visent l'une un taux de salaire horaire, l'autre un revenu annuel. Ainsi le nombre d'heures travaillées par an peut expliquer un revenu global plus élevé que la rémunération horaire ne le donnerait à penser.

Tableau 29

DUREE HEBDOMADAIRE DU TRAVAIL PAR OUVRIER
EN 1969, EN HEURES ET DIXIEMES D'HEURE

Pays	Industrie extractive	Industrie manufacturière	Bâtiment et Génie civil
Allemagne	44,2	44,2	45,2
France	43,9	45,6	49,9
Italie	42,2	43,7	42,0
Pays-Bas	43,0	45,1	45,4
Belgique	41,3	43,4	45,2
Luxembourg	43,8	45,0	49,0

Source : OSCE Statistiques Sociales 1970

Ce sera l'un des objets de l'étude sur les salaires que de rechercher les différences dans les structures de rémunération qui contribuent à réduire les écarts apparents. Mais voici que le problème redevient plus aigu par suite d'une remontée d'environ 10% dans les estimations du produit national français. Elle n'est sans doute pas excessive. Chaque fois qu'une étude détaillée est entreprise sur un secteur, notamment par le Centre d'Etude des Coûts et des Revenus, on s'aperçoit qu'il faut remonter le chiffre des profits et la valeur du produit. Mais une hypothèse se dégage : il n'est pas exclu que la production industrielle en France fasse l'objet d'une estimation gonflée, que le chiffre du revenu national global n'ait pas à être réduit pour autant, il resterait élevé en termes nominaux par l'importance de secteurs qui n'entrent pas aussi directement, mais seulement à travers le tourisme, dans la concurrence internationale, tels que les services, y compris ceux du logement, de l'hôtellerie et de la restauration. Ainsi il pourrait être vrai à la fois que le revenu reste sous-estimé en valeur nominale, mais surestimé en valeur réelle, par comparaison avec d'autres pays. Les chiffres tirés de la Comptabilité nationale et traduits au taux de change pourraient ainsi se raccorder avec les images moins favorables que dégagent les enquêtes sur les prix et sur les niveaux de consommation.

Des considérations analogues suggèrent à nouveau qu'une remontée des chiffres italiens et allemands s'imposerait : une réévaluation est en cours qui majorera légèrement les chiffres publiés jusqu'ici. Il y a des chances qu'elle ne soit qu'un premier pas et reste largement en dessous des rectifications nécessaires. En particulier la position majeure de l'Allemagne dans l'économie internationale s'expliquerait d'autant mieux que la valeur de sa production globale se trouverait ainsi accrue.

Les conséquences sont majeures puisqu'aussi bien les taux de croissance que la mesure de la productivité et l'appréciation du niveau de vie se trouveront profondément changés.

On aperçoit déjà par ces exemples la tâche qui s'imposera dans toute la suite de cette étude : une analyse par approximations successives qui rapproche les chiffres tirés de sources différentes pour essayer d'en rétablir la cohérence, ou pour en démontrer la discordance.

On s'étonnera d'ailleurs moins des contradictions incessantes dès qu'on s'aperçoit que sur les notions les plus décisives, les informations les plus essentielles font défaut.

Dans la capacité de concurrence une notion occupe à l'évidence une position centrale : c'est la productivité. C'est elle qui détermine ce qui peut être tiré des facteurs de production disponibles, main d'oeuvre ou capitaux. Plus elle est élevée, plus le revenu en termes réels s'élève, ou aussi bien elle permet par son progrès de tenir le même niveau de production en biens et services en réduisant le temps de travail. Et une bonne utilisation du capital en tire le même effet avec une charge financière réduite, c'est-à-dire que la part attribuée à la rémunération de la main d'oeuvre peut s'accroître. Rien n'est donc plus décisif pour l'équilibre extérieur, pour le progrès d'ensemble et même pour la répartition du revenu.

Ce n'est pas ici le lieu de reprendre les discussions complexes et subtiles sur la notion même de la productivité ou sur la part du travail, du capital, et de l'organisation. Même le lecteur le moins formé à l'analyse économique aperçoit qu'on ne peut formuler une estimation de la productivité sans connaître la valeur du produit, non seulement global mais dans les différentes branches d'activités, le volume du travail et du capital affectés à cette production. Or il y a les lacunes les plus graves dans ces domaines essentiels. L'emploi même est mal connu, comme on peut s'en rendre compte par les rectifications qui interviennent lors des recensements généraux. Si par sondage on connaît à peu près la durée moyenne du travail, le nombre d'heures totales ne peut être apprécié faute d'informations valables ou à jour sur le travail à temps partiel ou sur l'absentéisme. Des chiffres sont publiés régulièrement sur l'investissement, mais ce qui est en jeu dans la production, c'est le stock de capital qui résulte aussi bien des installations existantes que des

installation nouvelles; seules des estimations résultant d'études personnelles par des statisticiens courageux existent dans la plupart de nos pays. Quand on en vient à la valeur des productions, il est bien évident qu'il faut, pour estimer la productivité, sortir les impôts indirects des prix, c'est-à-dire retrouver ce qu'en comptabilité nationale on nomme le coût des facteurs. Plusieurs pays publient une estimation globale de leur produit national au coût de facteurs, mais non une décomposition par branche. Il est évident aussi qu'on ne peut estimer l'efficacité de la production qu'en éliminant la variation des prix: moins de pays encore présentent le coût de facteurs par branche à prix constants.

Quant aux comparaisons internationales, si on traduit toutes les valeurs nationales en une même unité, qui en pratique est le Dollar, en utilisant les taux de change, on laisse échapper de très grandes différences de prix que le moindre voyage met en évidence. Une étude fondamentale avait été entreprise il y a quinze ans, dans le cadre de ce qui était alors l'Organisation Européenne de Coopération Economique par Milton Gilbert et Irving Kravis : elle reprenait la comparaison entre les pays d'Europe et l'Amérique en employant, de part et d'autre, d'abord les prix de chaque pays européen, puis des prix européens moyens, enfin les prix américains. Elle aboutissait à une rectification profonde de l'estimation des niveaux de vie relatifs, qui paraissait sensiblement plus favorable à l'Europe que la mise en parallèle des produits nationaux traduits en dollars au taux de change courant. Cette étude n'a jamais été refaite jusqu'ici. Sous l'égide des Nations-Unies, et avec la coopération de l'Office Statistique des Communautés Européennes, Irvin Kravis va diriger une étude qui visera deux pays industrialisés de l'Ouest, deux pays de l'Est, deux pays en développement. On peut déjà prévoir qu'elle transformera considérablement les chiffres auxquels on se réfère ordinairement pour apprécier l'écart des niveaux de développement. En ce qui concerne les Six, qui ont signé leur intention de constituer une union économique, cet instrument de comparaison est d'une nécessité vitale. Les premiers travaux ont commencé mais cette étude-ci ne pourra en avoir

le bénéfice.

L'expression apparemment la plus immédiate de la capacité de concurrence, ce sont les prix à l'exportation. Sans doute ne suffisent-ils pas à traduire les chances et les risques de chaque pays. Les prix internes déterminent ce qui n'est pas encore vendu au dehors mais pourrait l'être, ou ce qui l'est et risque de cesser. Par comparaison avec les prix d'exportation des autres, ils préfigurent aussi ce qui à brève échéance peut être soumis à une pression accrue de l'importation. Ainsi au double titre de la concurrence à l'exportation, et de la concurrence de l'importation, les prix des transactions internationales sont décisifs. Or les produits exportés ne couvrent pas l'ensemble de la production : cette raison suffit déjà à expliquer que leurs prix évoluent suivant un rythme qui leur est propre. En longue période ils ne peuvent être sans lien avec les prix de gros industriels, mais en courte période ils peuvent s'en séparer aussi bien par leurs tendances que par leurs fluctuations. Il est donc nécessaire de posséder une série à part pour les prix d'exportation des différents pays en concurrence, de pouvoir en outre les comparer avec les prix internes. Or il n'y a que deux pays, l'Allemagne et le Japon, qui possèdent des indices de prix proprement dits pour l'exportation, c'est-à-dire où les produits sont clairement indentifiés et constituent une pondération constante comme dans les indices de prix internes. Tous les autres, y compris les Etats-Unis, ne connaissent et ne publient que des indices de valeurs unitaires : les produits sont rangés par catégories, et l'évolution de la valeur moyenne dans chaque catégorie se trouve retracée dans l'indice. On n'a donc aucune assurance que les produits restent effectivement les mêmes. Un exemple concret, et qui s'est révélé dans la pratique, fera saisir les fausses interprétations qui peuvent surgir. Quand, dans une catégorie de biens, par exemple l'automobile, l'exportation porte de plus en plus sur des produits inachevés, le reste devant être ajouté par l'industrie du pays importateur, la valeur unitaire baissera, alors même que les prix réels seraient stables ou aurai-

ent monté. On voit l'élément d'incertitude qui se glisse. Une hausse des valeurs unitaires plus faible que celle des prix intérieurs peut signifier plusieurs choses. un dumping à l'exportation; ou une concentration des ventes au dehors sur des industries dont la productivité s'accroît le plus vite, dont les coûts baissent le plus rapidement; ou enfin, non pas un gain de compétitivité mais au contraire une perte, si le pays en cause n'est en mesure que d'exporter des produits de moins en moins élaborés.

Une étude pilote des prix internationaux a été entreprise par Irving Kravis pour le National Bureau of Economic Research. Elle se fondera sur les prix effectifs constatés dans des transactions ou des offres fermes; elle calculera des indices, non sur les bases divergentes que peut constituer la composition des exportations propres à chaque pays; mais sur une pondération uniforme tirée de la part de chaque produit dans le commerce mondial. Mais elle ne couvre qu'une partie, d'ailleurs importante, des industries. Il serait urgent que les pays de la Communauté établissent des indices de prix à l'exportation et à l'importation suivant les mêmes méthodes qui permettent de calculer la variation des prix internes, et en outre en adoptant, pour la comparaison entre pays, une pondération tirée du commerce international.

On découvre des lacunes comparables dans l'information concernant les facteurs explicatifs de la productivité et des prix. La main d'oeuvre n'est pas une grandeur homogène et on sait avec plus de précision, depuis deux études célèbres d'Edward Denison, l'importance décisive, qui s'attache au niveau d'éducation générale, à sa répartition et à la formation professionnelle. Les informations en Europe sont fragmentaires et éparses. Outre le stock de capital, il est à l'évidence nécessaire de connaître le degré de son utilisation, c'est-à-dire le nombre d'heures que les machines travaillent par an. Bien des signes montrent que ce nombre d'heures est très inférieur

à celui que pratique l'Amérique, c'est-à-dire que l'Europe moins riche gaspille des ressources acquises à grands frais. Et alors que la dimension a une répercussion importante sur les coûts de production, on s'aperçoit qu'il n'y a pas de recensement statistique et régulier du mouvement de concentration entre entreprises. S'agit-il enfin du financement, dont chacun souligne l'importance cruciale, il est difficile de savoir quelles ressources sont affectées aux stocks, et peut-être gâchées si le niveau en est excessif par comparaison avec une gestion plus rationnelle en Amérique. Pour beaucoup de pays, il est difficile de mener une analyse valable des taux d'intérêt et autres charges financières. Et l'affaire si controversée des investissements étrangers se nourrit d'informations tirées des publications américaines sans qu'il y ait une information générale et régulière produite par la Communauté.

Il est décevant de constater la difficulté à obtenir pour les pays de la Communauté des chiffres comparables à ceux qui sont publiés régulièrement pour les Etats-Unis et plus encore pour le Japon. Tout au cours de l'étude, des progrès importants ont pu être accomplis grâce aux questions qu'elle posait aux services de la Communauté : souvent d'heureux hasards voulaient que les chiffres de base fussent disponibles à la suite d'enquêtes récentes, et un cadre s'offrait pour les exploiter. Le Groupe d'Etudes tient à rendre un hommage particulier à l'immense travail de l'Office Statistique des Communautés Européennes, qui depuis dix ans réussit progressivement à harmoniser les statistiques des pays membres, à les orienter vers les données les plus significatives. Mais les obstacles demeurent formidables. Le Groupe a obtenu de l'Office une coopération extraordinairement généreuse et se plaît à penser que l'Office lui-même a trouvé quelque satisfaction aux études et aux découvertes qu'il était amené à faire.

On aurait voulu pouvoir étayer toutes les analyses et les conclusions sur un ensemble de chiffres à la fois à jour et cohérents. Il faut souvent se contenter d'éclairages partiels ou de coups de sonde. Mais au moins l'importance de chaque problème sera-t-elle mise en évidence. Il en résultera des suggestions fortement motivées sur l'utilité de certaines recherches ultérieures. Au total on peut même espérer dégager un cadre général pour des études statistiques coordonnées et efficaces.



PREMIERE PARTIE - LES RESSOURCES

Chacun sait que la production dépend à la fois du travail, des ressources naturelles, de l'équipement. Ce qui est primordial, aussi bien pour le bien être et la croissance que pour les coûts, c'est l'abondance ou la rareté relative des facteurs de production. Elle est partiellement une donnée naturelle. Elle dépend aussi des politiques qui sont suivies, et qui peuvent attirer à une occupation active, ou l'en éloigner, une part de ceux, hommes et femmes, qui en ont la capacité, et aussi bien provoquer ou assècher la formation des capitaux. Telle est la double perspective qui sera prise dans cette première partie.

Tout dépend aussi de la bonne ou de la mauvaise utilisation de l'ensemble de ces ressources productives : les méthodes de production comme de gestion de l'ensemble de l'économie sont ici en jeu, mais aussi la répartition de ces ressources entre les différents secteurs ou même les différentes entreprises ; la productivité peut, en effet, y être profondément inégale. Cet ensemble définit les structures qui seront abordées dans la deuxième partie. C'est sur toutes ces questions qu'on s'efforce d'apporter des réponses chiffrées aussi systématiques que possible, à défaut, des repérages quantitatifs, et dans tous les cas, une appréciation des incidences que comporte une évolution ou une orientation.

La meilleure vue d'ensemble est fournie par le rapport entre la valeur ajoutée de chaque secteur et celle des produits qu'il met sur le marché. Dans ce qui est mis sur le marché par chaque branche, il y a à la fois sa valeur ajoutée propre et les composantes extérieures, c'est-à-dire les achats à d'autres branches ou à d'autres pays. En d'autres termes, on peut mettre en évidence la part de la valeur ajoutée dans le chiffre d'affaires de chaque branche. C'est au coût des facteurs

qu'on aperçoit le mieux la répartition des ressources entre les achats et la production propre, en évitant les distorsions qu'introduisent les impôts indirects.

Entre pays de niveau de développement comparable, comme sont les membres de la Communauté, on peut s'attendre à découvrir des relations analogues. Les mêmes branches d'activité ont une part de valeur ajoutée relativement élevée ou basse. Cependant les différences de pays à pays restent significatives : elles varient d'abord avec la part de l'importation globale, mais en outre, dans l'organisation interne, des degrés de spécialisation inégaux peuvent être repérés par cette même comparaison des chiffres d'affaires et des valeurs ajoutées.

Le tableau suivant a été spécialement tiré par l'Office Statistique des Communautés Européennes, des tableaux d'échange interindustriels dressés pour les six pays sur l'année 1959. De nouveaux tableaux établis pour 1965, et comportant une ventilation plus poussée entre le plus grand nombre de branches devraient être prochainement disponibles. En opérant les regroupements nécessaires pour que la comparaison devienne possible, on aurait ainsi pour la première fois sur une base uniforme, une idée sur l'évolution des valeurs ajoutées : leur part dans les ventes de chaque branche reste-t-elle comparativement stable, ou se modifie-t-elle dans le temps, et dans quelle direction ? L'évolution est-elle parallèle ou divergente entre les pays en cause ?

Le tableau présenté ci-après est complété par les données disponibles concernant la Grande-Bretagne, les Etats-Unis et le Japon.

Tableau la

TABLE ENTREES-SORTIES 1959 - C.E.E.

Valeur ajoutée brute aux coûts des facteurs en % de la valeur des produits des branches aux prix de production

N° d'ordre	Mini-branch	Branch	Désignation	CEE	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique
1	35	65	Services des Administrations publiques	100	100	100	100	100	100
2	32	62	Services bancaires et d'assurance	86	83	87	90	78	88
3	31	61	Services des communications	83	90	76	75	84	89
4	33	63	Autres services	78	75	79	81	74	87
5	34	64	Services de logement	77	59	96	82	76	91
6	5A	7	Pétrole brut, gaz naturel	75	69	95	70	68	0
7	30	60	Services de commerce	73	74	72	76	62	81
8	1	-	Produits agricoles, sylviculture, pêche	72	66	72	85	58	64
	-	1	Produits agricoles	-	-	72	86	58	64
	-	2	Pêche	-	-	54	61	62	56
9	4	-	Minerais ferreux et non ferreux	72	65	75	71	0	0
	-	5	Minerais de fer	-	-	76	70	0	0
	-	6	Minerais non ferreux	-	-	66	72	0	0
10	29	-	Services des transports et des auxiliaires des transports	66	66	66	67	51	71
	-	55	Transports ferroviaires	-	-	66	74	60	77
	-	56	Transports routiers	-	-	57	57	61	65
	-	57	Transports maritimes et fluviaux	-	-	29	52	43	52
	-	58	Transports aériens	-	-	52	53	39	50
	-	59	Auxiliaires des transports	-	-	77	86	70	93
11	2	3	Charbon	65	58	75	63	73	68
12	28A	53	Electricité	62	59	63	72	60	58
13	6	-	Minéraux, produits à base de minéraux	59	58	63	61	59	44
	-	8	Minéraux pour construction	-	-	57	80	75	74
	-	9	Autres minéraux	-	-	52	82	67	7
	-	33	Produits à base de minéraux (ciment)	-	-	64	51	56	57
	-	34	Verre et produits en verre	-	-	66	53	58	58
14	24	42	Machines et appareils électriques	55	53	58	48	53	52
15	16	26	Produits de l'imprimerie	53	49	56	54	54	55
16	27	51	Bâtiments et ouvrages de génie civil	52	57	50	50	47	48
17	26	-	Instruments de précision, etc.	51	54	42	66	52	39
	-	49	Instruments de précision	-	-	61	58	53	53
	-	50	Bijoux, instruments de musique	-	-	41	53	29	64
	-	52	Produits de récupération	-	-	34	81	80	21
18	23	-	Machines non électriques, etc.	49	47	50	50	45	53
	-	40	Machines et tracteurs agricoles	-	-	36	30	13	51
	-	41	Autres machines non électriques	-	-	49	50	50	53
	-	44	Matériel ferroviaire roulant	-	-	48	65	39	51
19	73	18	Construction automobile, cuir, chaussures en cuir, chaussures	48	44	51	48	44	49
	-	23	Chaussures	-	-	43	45	45	49
	-	27	Cuir et ouvrages en cuir	-	-	43	30	32	34
20	14	24	Bois, ouvrages en bois	48	46	50	49	45	45
21	18	-	Produits chimiques, etc.	46	44	49	44	37	41
	-	29	Produits en matières plastiques	-	-	40	29	36	40
	-	30	Matières synthétiques	-	-	38	46	37	38
	-	31	Produits chimiques	-	-	46	40	34	40
22	11	-	Textiles	46	43	45	47	40	38
	-	20	Fils et tissus	-	-	42	45	40	36
	-	21	Articles de bonneterie	-	-	37	38	35	40
23	22	38	Produits de la fonderie	45	43	52	42	16	51
24	15	25	Fâces à papier, carton, articles en ces matières	44	41	48	46	41	43
25	25	-	Construction navale, véhicules automobiles, cycles	44	42	43	48	39	38
	-	43	Construction navale	-	-	42	46	42	41
	-	45	Automobiles	-	-	38	39	29	20
	-	46	Réparations véhicules automobiles	-	-	41	60	44	63
	-	47	Motocycles et cycles	-	-	36	46	31	44
26	9	17	Boissons	43	43	43	37	52	53
27	20	-	Produits de la sidérurgie non CECA, etc.	41	42	41	40	39	35
	-	36	Produits de la sidérurgie non CECA	-	-	27	32	31	21
	-	39	Ouvrages et meubles en métaux	-	-	44	43	39	40
28	17	28	Produits en caoutchouc et amiante	41	40	43	40	33	38
29	12	22	Articles d'habillement	40	37	45	36	37	37
30	28B	54	Gaz, eau	39	30	41	54	33	44
31	10	19	Tabacs	36	32	37	48	34	41
32	21	37	Métaux et produits métalliques non ferreux	34	36	38	33	12	18
33	19	35	Produits sidérurgiques CECA	33	30	32	39	40	30
34	8	-	Produits alimentaires divers	28	27	34	24	23	31
	-	11	Conserves	-	-	30	30	23	27
	-	12	Sucre	-	-	28	30	17	28
	-	13	Chocolat, confiserie	-	-	35	26	24	38
	-	15	Produits à base de céréales	-	-	38	22	36	39
	-	16	Produits alimentaires, autres	-	-	19	17	12	17
35	3	4	Dérivés du charbon	24	29	16	23	28	11
36	5B	32	Produits pétroliers	21	7	34	21	11	35
37	7	-	Viandes, produits laitiers, corps gras	15	15	12	14	12	27
	-	10	Viandes et conserves de viande	-	-	11	14	8	35
	-	14	Lait et produits laitiers	-	-	13	15	15	10
	-	18	Corps gras	-	-	21	12	12	19
			TOTAL BRANCHES :	58	54	58	60	50	58

Tableau 1 b

- JAPON : TABLEAU ENTREE-SORTIE 1965 -

 VALEUR AJOUTEE BRUTE EN % DE LA VALEUR
 DES PRODUITS AUX PRIX DE PRODUCTION

<u>Désignation de la branche</u>		<u>Désignation de la branche</u>	
1. Culture et fruits (à l'exclusion des cultures industrielles)	77 %	27. Caoutchouc	33,6 %
2. Cultures industrielles	74,5 %	28. Chimie de base	31,4 %
3. Bétail et volaille pour textile	20,3 %	29. Matières chimiques pour fibres	32,4 %
4. Autres bétail et volailles	32,7 %	30. Produits chimiques divers	31,3 %
5. Forêt et chasse	55,5 %	31. Produits pétroliers	51,6 %
6. Pêcheries	69,6 %	32. Produits du charbon	15,2 %
7. Charbon et lignite	65,3 %	33. Céramique pierre et argile	44,5 %
8. Minerai de fer	62,7 %	34. Fonte, alliages ferreux et acier brut	12,0 %
9. Minerais non ferreux	67,6 %	35. Sidérurgie primaire	18,8 %
10. Pétrole brut et gaz naturel	67,9 %	36. Autres métallurgies primaires	21,5 %
11. Autres ind. Extractives	63,6 %	37. Produits métalliques	46,0 %
12. Bétail abattu et produits laitiers	13,3 %	38. Machines non électriques	40,9 %
13. Aliments tirés de la pêche	19,6 %	39. Constructions électriques	34,6 %
14. Minoteries	6,2 %	40. Equipement des transports	34,1 %
15. Ind. Alimentaires	25,1 %	41. Instruments de précision	43,8 %
16. Boissons	61,4 %	42. Produits manufacturés divers	34,9 %
17. Tabac	72,1 %	43. Batiment y compris réparations	34,0 %
18. Filatures, fibres naturelles	25,6 %	44. Autres constructions	43,0 %
19. Filatures, fibres synthétiques	23,1 %	45. Electricité	68,2 %
20. Tissages	25,2 %	46. Gaz de ville	60,9 %
21. Habillement	23,1 %	47. Eau y compris égouts	74,6 %
22. Industrie du bois	22,5 %	48. Commerce de gros et de détail	74,3 %
23. Ameublement	37,8 %	49. Banques et Assurance	82,1 %
24. Pâte et papier	24,9 %		
25. Impressions et éditions	49,7 %		
26. Cuir	23,9 %		
50. Immobilier	86,4 %	54. Services publics	74,8 %
51. Transports y compris entreposage	64,7 %	55. Services divers	67,0 %
52. Communication	90,9 %	56. Non classés	33,6 %
53. Administration publique et défense	100 %		

Tableau 1 c

ROYAUME-UNI : Tableau Entrée-Sortie 1963

VALEUR AJOUTÉE BRUTE EN % DE LA VALEUR DES PRODUITS AUX PRIX DE PRODUCTION

Désignation de la branche	Rémunération de l'emploi en % de la valeur ajoutée	Valeur ajoutée brute en % de la valeur aux prix de production	Impôts indirects moins subventions en % de la valeur de production **	Exportation en % de la production nette	
				Exp. directe	indirecte
Véhicules autres qu'automobiles et avions	92	42	1,0	21,2	8,7
Construction navale	91	51	1,4	15,0	9,1
Extraction du charbon	82	72	1,0	3,6	13,1
Cuir et habillement	80	42	1,0	11,9	1,4
Transport par rail	76	46	-23,9	2,7	9,5
Industrie aéronautique	76	57	1,0	20,0	2,7
Communications	74	30	0,2	2,6	11,1
Ind. manufacturières div.	74	50	2,2	10,1	10,3
Industrie automobile	73	32	1,1	35,0	2,8
Ind. mécaniques diverses	73	53	1,4	25,9	7,4
Administration publique *	73	100	-		
Transports par route	71	70	6,2	2,2	10,4
Autres services	69	72	0,4		
Textiles	68	56	1,5	29,5	5,8
Ind. manufacturière (métaux)	66	44	2,1	16,3	23,9
Gaz	66	40	0,2		
Alimentation	62	31	1,9	6,5	2,1
Transports autres que rail et route	61	32	1,0	1,0	9,7
Distribution	61	66	0,3		
Ind. extractive autre que charbon	58	44	5,5	9,8	16,2
Ind. forestière et pêche	58	67	- 7,1	2,4	2,9
Chimie autre que pétrolière	55	39	1,3	21,6	11,9
Industrie pétrolière	46	11	1,4	25,1	12,2
Eau	46	70	3,2	-	10,1
Construction	43	56	1,7	0,3	1,6
Boissons et tabac	40	22	0,3 **	14,0	0,8
Electricité	38	54	4,4	-	9,7
Agriculture	36	56	-15,5	2,6	3,2
Toutes activités	63	59	1,4	16,3	

* Comprend outre l'administration publique les services de logement et divers services personnels

** Une partie essentielle des impôts indirects est imputée aux consommateurs plutôt qu'aux producteurs.

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

Source : Economic Trends n° 178 Août 1963.

Tableau 1 d

ETATS-UNIS : TABLEAU ENTREE-SORTIE 1963

VALEUR AJOUTEE BRUTE EN % DE LA VALEUR DES PRODUITS

AUX PRIX DE PRODUCTION

Désignation de la branche		Désignation de la branche	
1. Produits animaux	25,1	45. Mat. de constr. et d'extraction y compris pétrolière	39,6
2. Autres prod. agric.	54,4	46. Mat. de manutention	38,8
3. Forêts, pêche	34,1	47. Mat. pour travail des métaux	48,8
4. Services 1 à 3	32,8	48. Mat. ind. spéciales	41,5
5. Minerais ferreux	33,2	49. Mat. ind. gén.	45,0
6. Minerais non ferreux	41,1	50. Produits d'atelier	50,4
7. Extraction du charb.	58,4	51. Mach. bureau et calcul	51,5
9. Carrières et argile	55,5	52. Equip. pour les services	32,1
10. Minéraux pour chimie et engrais	51,7	53. Equip. élect. ind.	46,3
11. Constructions neuves	39,5	54. Petit mat. ménager	32,4
12. Entretien et réparation	56,2	55. Eclairage et fils électriques	41,5
13.	40,1	56. Equip. radio, T.V.	47,8
14. Alimentation	26,8	57. Composants et acces. électroniques	47,2
15. Tabac	48,6	58. Equip. électrique	43,2
16. Filatures	26,4	59. Fabr. autom. et équipement	29,7
17. Textiles, revêtements de sol	17,9	60. Avions et pièces	46,1
18. Vêtements	37,6	61. Autre mat. transp.	36,5
19. Fabrication textiles	23,7	62. Instr. scientifiques	42,8
20. Produits du bois sauf emballages	36,1	63. Eq. optique et photog.	56,4
21. Emballages en bois	34,3	64. Ind. diverses	40,1
22. Mobilier pour particuliers	39,7	65. Transport et entrepôts	60,9
23. Mobilier	42,2	66. Commun. sauf rad. TV	84,7
24. Papier sauf emballages	36,7	67. Radio et TV	55,8
25. Emballages carton	39,8	68. Serv. elec. gaz, eau et sanitaire	46,8
26. Impressions et publications	48,4	69. Commerce gros et dét.	73,3
27. Chimie	40,8	70. Finance et assur.	55,0
28. Plastiques	40,3	71. Immob. et locations	73,7
29. Produits d'hygiène	41,1	72. Hôtels et serv. pers. de réparation sauf autom.	63,9
30. Peinture	36,2	73. Services aux affaires	48,9
31. Industries pétrol.	23,3	75. Rép. et serv. autom.	59,1
32. Caoutchouc et prod. plastiques	44,6	76. Distractions	51,5
33. Tanneries et cuir industriel	25,9	77. Serv. médicaux, d'éduc. et org. sans but lucr.	69,9
34. Chaussures et autres	43,9	78. Entreprises fédérales	47,3
35. Verre	54,9	79. Ent. des collect. pub.	58,7
36. Produits de pierre et d'argile	48,1	80 A et B. Importations	-
37. Sidérurgie de prem. transformation	42,5	81. Voyages, réceptions et cadeaux d'affaires	-
38. Métallurgie non ferreuse	27,9	82. Fournitures de bureau	-
39. Emballages métalliques	34,1	83. Mach. de rebut ou d'occ.	-
40. Plomberie et chauffage	37,5	84. Gouvernement	100
41. Estampage et visserie	43,1	85. Reste du monde	77,9
42. Autres fabr. métal.	41,8	86. Ménages	100
43. Machines et turbines	38,8	87. Ajustement pour stock	100
44. Matériel agricole	32,9		

Source : Survey of Current Business, novembre 1969

CHAPITRE I : LA MAIN D'OEUVRE

La main-d'oeuvre est entendue ici au sens large : elle vise tous ceux qui apportent une contribution productive, les travailleurs intellectuels aussi bien que les manuels, les chefs d'entreprise aussi bien que les salariés, les professions libérales aussi bien que les fonctionnaires des administrations. C'est donc au total ce qu'on appelle la population active, et qui constitue la ressource fondamentale de l'économie.

Pour calculer la productivité on ne doit retenir que la population effectivement occupée, qui dépend du degré de l'emploi, et qui est séparée de la population active par le montant du chômage.

Le niveau de vie dépend de la part de la population active dans la population totale. C'est une relation qui apparaît en tout état de cause, même si ceux qui gagnent leur vie assument directement la subsistance des autres. Avec le développement moderne d'une Sécurité Sociale organisée, cette relation se traduit explicitement dans les coûts monétaires, sous forme des impôts ou des cotisations propres à financer les transferts.

Cette part de la population active dépend d'abord à chaque moment de la répartition de la population totale par couches d'âges. Quand une population s'accroît rapidement, la part des jeunes qui ne sont pas encore en âge de travail est elle-même croissante. Et tout ce qui tend à prolonger la durée de la vie accroît aussi le nombre de ceux qui ne sont plus en âge de travailler. Ce ne sont pourtant pas des données naturelles rigides. A un bout l'allongement de la scolarité réduit les effectifs de la population active, mais on sait qu'il s'agit là du facteur le plus décisif pour en accroître la qualité. A l'autre bout, il y a un choix qui est politique, et où se combattent des préférences opposées : les progrès de la médecine et de l'hygiène retardent

le vieillissement, mais les progrès de la productivité donnent une impulsion aux revendications pour l'abaissement de l'âge de la retraite.

A. - Part et répartition de la population active

A l'intérieur de cette vaste catégorie, dont les limites sont elles-mêmes mouvantes, le taux de participation est toujours très élevé pour les hommes, beaucoup moins pour les femmes. Là, il dépend à la fois d'une évolution sociologique, et des facilités ou incitations données au travail féminin, notamment à temps partiel.

Il n'y a pas naturellement de rareté absolue de la main-d'oeuvre, mais seulement en relation avec des situations de haute conjoncture, qui comportent une tension sur l'emploi, et avec des objectifs de croissance qui peuvent être d'autant plus aisément atteints que les forces de travail s'accroissent plus vite. La résorption du chômage permet un bond en avant; un afflux de population, comme l'a connu l'Allemagne fédérale jusqu'au mur de Berlin, constitue un apport décisif pour une croissance en extension. Des études ont montré que pour parvenir aux mêmes accroissements de production, les investissements nécessaires à main-d'oeuvre constante, c'est-à-dire par un progrès entièrement imputable à la productivité, étaient beaucoup plus élevés que si une partie de l'accroissement de production est obtenue par la création de nouveaux emplois. Et la pénurie de main-d'oeuvre aboutit presque toujours à des élévations de salaires supérieures à celles que compensent l'amélioration de la productivité; il en résulte une tendance à la majoration des coûts de production et, à moins qu'au même moment la même tendance se manifeste dans les principaux autres pays, une perte de capacité concurrentielle.

Ces indications donnent toute la valeur aux chiffres qui sont rassemblés dans les tableaux 2 et 3 . On y trouve l'évolution de la population totale pour les pays à comparer, on passe de là

à la population en âge de travail en fonction de la pyramide des âges, de là à la population active. Le taux de participation est exprimé en rapport avec la population totale et avec les différentes classes d'âges, séparément pour les hommes et pour les femmes.

Tableau 2

- S T R U C T U R E D E M O G R A P H I Q U E E N 1 9 6 0 -

	<u>Allemagne</u>		<u>France</u>		<u>Italie</u>		<u>Pays-Bas</u>		<u>Belgique</u>	
	<u>H</u>	<u>F</u>	<u>H</u>	<u>F</u>	<u>H</u>	<u>F</u>	<u>H</u>	<u>F</u>	<u>H</u>	<u>F</u>
<u>Population Totale</u>	25.974	29.459	22.163	23.521	23.845	25.122	5.720	5.766	4.488	4.666
<u>Classe d'âge</u>										
0 - 14 ans	6.046	5.778	6.135	5.912	5.764	5.590	1.766	1.678	1.096	1.050
15 - 64 ans	17.507	20.089	14.058	14.261	16.144	17.105	3.471	3.538	2.928	2.970
65 ans et +	2.421	3.592	1.970	3.348	1.937	2.427	483	550	464	636
<u>Taux de participation</u>										
14 - 19 ans	71,8	70,6	48,8	43,1	64,6	45,4	47,9	53,7	36,5	37,0
20 - 24 "	87,8	74,6	52,1	68,3	76,8	48,7	75,7	62,6	79,5	57,0
25 - 29 "	95,8	51,0	95,0	49,5	95,8	36,9	95,7	25,8	93,9	42,0
30 - 34 "	98,3	44,0	98,5	46,0	97,9	34,0	97,9	20,1	95,5	34,0
35 - 39 "	97,7	44,6	98,0	45,2	97,4	34,6	98,4	18,2	96,3	35,0
40 - 44 "	97,1	43,6	97,5	46,6	96,3	33,4	98,5	19,0	95,9	33,0
45 - 49 "	96,0	40,5	97,1	52,7	95,2	33,0	97,7	22,1	94,1	33,0
50 - 54 "	94,0	36,5	94,1	52,2	93,1	30,2	96,7	20,3	91,4	31,0
55 - 59 "	82,5	31,6	85,8	45,7	86,6	24,2	95,6	17,3	83,9	23,0
60 - 64 "	71,4	19,9	71,0	38,3	61,4	17,7	85,1	12,8	68,7	13,0
65 - 69 "	31,1	11,9	42,3	21,3	39,7	11,7	39,4	5,7	26,2	8,0
70 ans et +	15,2	4,9	22,6	9,5	20,2	4,7	16,6	2,7	11,4	7,0
<u>T O T A L</u>	<u>63,0</u>	<u>33,1</u>	<u>56,1</u>	<u>32,0</u>	<u>60,7</u>	<u>24,6</u>	<u>55,8</u>	<u>19,3</u>	<u>57,7</u>	<u>23,0</u>

<u>Luxembourg</u>		<u>Etats-Unis</u>		<u>Japon</u>		<u>Royaume Uni</u>	
<u>H</u>	<u>F</u>	<u>H</u>	<u>F</u>	<u>H</u>	<u>F</u>	<u>H</u>	<u>F</u>
155	159	89.332	91.352	45.800	47.460	25.450	27.109
34)	(33)	28.519	27.581	14.290	13.760	6.263	5.964
106)	(107)	53.276	54.550	28.990	30.580	16.815	17.380
15)	(19)	7.537	9.121	2.520	3.120	2.372	3.765
		46,3	30,1	51,6	49,7		
		88,9	46,1	87,9	69,4		
		{ 96,4	{ 35,8	{ 96,9	{ 50,1		
		{ 96,4	{ 43,1	{ 97,7	{ 53,1		
		{ 94,3	{ 49,3	{ 97,4	{ 56,7		
		{ 85,2	{ 36,7	{ 93,4	{ 49,3		
		{ 32,2	{ 10,5	{ 65,1	{ 26,9		
		-----	-----	-----	-----		
		21,9	36,1	85,0	50,9	65,4	31,1
		=====	=====	=====	=====	=====	=====

Source : O.S.C.E. Statistiques sociales (Annuaire 1968) et Enquête communautaire sur les forces de travail (résultats provisoires Juillet 1969).

Tableau 3

- S T R U C T U R E D E M O G R A P H I Q U E E N 1 9 6 9 -

	<u>Allemagne</u>		<u>France</u>		<u>Italie</u>		<u>Pays-Bas</u> ()	
	<u>H</u>	<u>F</u>	<u>H</u>	<u>F</u>	<u>H</u>	<u>F</u>	<u>H</u>	<u>F</u>
<u>Population Totale</u>	27847,2	31145,1	23037,0	25089,5	25303,9	26943,6	5956,5	6005,0
<u>Classe d'âge</u>								
0 - 14 ans	6538,6	6181,7	5551,9	5423,7	6296,7	6032,4	1564,8	1477,0
14 - 64 ans	18053,4	20054,4	15005,5	15725,5	16590,0	17803,8	3867,3	3922,0
65 ans et plus	3255,2	4909,0	2479,6	3940,3	2417,2	3107,5	524,3	605,0
<u>Taux de Participation</u>								
14 - 19 ans	24,3	29,8	33,7	25,7	41,5	30,9	32,5	33,0
20 - 24 "	81,2	65,5	82,9	66,4	77,6	43,6	83,0	59,0
25 - 29 "	93,0	45,7	96,4	53,3	94,7	31,4	96,2	24,0
30 - 34 "	98,4	38,1	98,4	45,9	98,3	28,6	98,8	14,0
35 - 39 "	98,8	38,2	98,5	43,8	98,4	28,7	98,9	15,0
40 - 44 "	98,3	41,3	97,8	48,7	97,1	29,4	98,4	17,0
45 - 49 "	96,6	42,9	96,7	49,6	94,9	28,4	98,5	17,0
50 - 54 "	94,3	38,3	93,5	48,5	89,5	24,4	95,6	16,0
55 - 59 "	88,8	31,6	84,1	46,7	81,8	17,5	92,4	15,0
60 - 64 "	73,2	18,1	66,6	33,2	47,9	10,6	83,5	11,0
65 - 69 "	24,1	7,6	28,2	14,8	22,6	4,8	35,6	4,0
70 ans et plus	6,3	2,1	9,7	4,6	6,4	1,2	10,7	1,0
<u>T O T A L</u> pour population de + de 14 ans	72,5	31,5	73,5	38,2	73,2	24,0	75,8	22,0
<u>T O T A L</u> pour Population d'âge actif	83,1	40,6	82,7	47,0	82,0	29,6	83,3	26,0

(+) Résultats provisoires. a) 1968

Sources : O.S.C.E. 1970 Résultats de l'enquête sur la force de travail,
O.S.C.E. Statistiques Sociales,
O.C.D.E. Statistiques de la population active 1958 - 1969.

I(1)9a

<u>Belgique</u>		<u>Luxembourg</u>		<u>Etats-Unis</u>		<u>Japon</u>		<u>Royaume Uni</u>	
H	F	(+)		H	F	H	F	H	F
4647,1	4799,5	164,1	164,1	99771	103445	50270	52050	27090	28553
1025,0	997,3	34,6	32,7	30211	29093	12540	12010	6828	6483
3069,7	3124,6	110,4	110,9	61265	63177	34590	36110	17583	17715
553,0	677,6	19,1	20,5	8295	11175	3140	3930	2679	4355
				(2)		(1)			
21,8	20,6	32,2	36,1	57,6	43,1	37,0	30,1		
75,8	60,3	79,0	56,8	85,3	56,5	82,2	70,1		
95,9	49,2	96,5	31,8	{95,4	43,5	{97,5	48,0		
98,2	38,5	97,8	23,1	{		{97,8	53,9		
97,6	34,7	98,8	23,9	{95,7	49,7	{			
96,3	32,7	97,7	23,9	{		{			
94,7	30,6	97,5	25,8	{93,2	53,3	{97,1	62,1	40 à 54	
90,3	28,2	91,2	24,6	{		{			
85,6	20,7	83,7	19,9	{81,8	42,5	{87,0	45,1	55 à 64	
68,7	9,2	54,5	12,1	{		{			
17,8	3,8	19,1	8,8	{26,2	9,4	{52,1	18,9	65 et plus	
3,9	1,4	11,1	5,6	{		{			
68,9	26,8	71,6	24,4			82,1	50,7		
79,6	34,4	81,4	29,2						

(1) En 1968. Source : Japan Statistical year book 1969.(2) En 1969. Source : Statistical Abstract of the United States 1969

Une deuxième incidence décisive est celle des changements progressifs de répartition entre les secteurs d'activité, et la tendance à la diminution du nombre des indépendants, à l'augmentation de celui des travailleurs salariés.

Les tableaux 4 et 5 présentent la structure de l'emploi en 1958 et en 1967 : ils le répartissent entre les principales branches d'activité en distinguant, dans toute la mesure du possible, les salariés et les non-salariés.

Tableau 4

- S T R U C T U R E D E L ' E M P L O I (e n M i l l i e r s) E N

Branches	Allemagne			France			Italie			Pays-Bas	
	Total	Sal.	Non Sal.	Total	Sal.	Non Sal.	Total	Sal.	Non Sal.	Total	Sal.
Agriculture, syl- viculture pêche	3952	616	3336	4453	1055	3398	6974	1656	5318	495	129
Industrie	11309	10348	961	7334	6516	818	7077	5615	1462	1631	1457
a. Ind. Extract.	(793	nd	366	361	5	144	133	11	62	62
b. Elect. Gaz, eau	(nd	167	167	-	108	105	3	37	37
c. Ind. Manufact		7982	nd	5280	4710	570	5180	3895	1285	1176	1066
d. Construction		1573	nd	1521	1278	243	1645	1482	163	356	292
Services	6932	5293	1639	7857	5405	2452	5083	2919	2164	1454	1077
a. Transp & Comm		1259	nd	1020	965	55	732	573	159	293	256
b. Commerce		1935	nd	2438	1573	865	2030	654	1376	(619	318
c. Banques & Ass.		338	nd	(227	208	19	(73
d. Prop Loc Habit		(1761	nd	((2094	1484	610	542	430
e. Autres Servic.		(nd	(4399	2867	1532	(
Administ. Publ.	1772	1772	-	(1531	1531	-	482	482
Emploi Int. non résid.		(-	-	-	-	-
Emploi Ext. de résid.	159	(159	-				-	-	-	-	-
<u>T O T A L</u>	24124	18188	5936	19644	12976	6668	20665	11721	8944	4062	3145

I/1/12a

1958 -

Non Sal.	<u>Belgique</u>			<u>Etats-Unis</u>			<u>Japon</u>			<u>Royaume Uni</u>		
	Total	Sal.	Non Sal.	Total	Sal.	Non Sal.	Total	Sal.	Non Sal.	Total	Sal.	Non Sal.
366	276	31	245	5586			15200	630	14570	1061	663	398
174	1602	1362	240	21254	20084	1170	11770	9470	2300	11505	11386	119
-	168	168	-		751		500	480	20	862	867	1
-	29	29	-		610*		210*	210	-	385*	385*	-
110	1165	1031	134		15945		9000	7190	1810	8713	8713*	-
64	240	134	106		2778		2060	1590	470	1539	1421	118
377				27442	23860	3582	16260	10400	5860	11704	10252	1452
37	248	227	21	3389	3366	23	2000	1930	70	1756	1711	45
(228	486	257	229	11868	11740	128	8000	3920	4080	3741	3213	528
				2646	(
112	(9539	(8754	3431	6260	4550		6207	5328	879
-	(895	814	81		(
-	(10057	10057	-	-					
-												
-												
917	3507	2691	816	64339	54001	4752	43230	20500	22730	24270	22301	1969

* = Y compris les Services sanitaires.

Source : O.S.C.E. Comptes Nationaux pour les Six, sauf la Belgique (estimations GECC)
 Annuaire statistiques nationaux pour U.S.A. et Japon.

Tableau 5

- STRUCTURE DE L'EMPLOI (en Milliers) EN 1969 -

Branches	Allemagne		France		Italie		Pays-Bas	
	Total	Salarié	Total	Salarié	Total	Salarié	Total	Salarié
<u>Agriculture</u>	2543	309	2862,9	529,0	4023	1339	340	82
<u>Industrie</u>	12870	12029	8178,1	7422,4	8048	6847	1861	1707
a. Extractive	(497	496	172,3	170,1	122	113	23	23
b. Elec. Gaz Eau	(132,4	131,6	161	159	43	43
c. Ind. Manufact.	10205	9574	5845,1	5385,5	5795	4791	1309	1219
d. Constructions	2168	1959	2028,3	1735,2	1970	1784	486	422
<u>Services</u>	8464	6637	7082,7	5558,5	5327	3086	1379	1516
a. Transports & Comm.	1337	1248	1066,6	996,3	992	711	302	271
b. Commerce	3484	2536	2317,2	1602,0	2022	708	724	516
c. Banques & Assurances	643	642	358,5	353,9	301	281	113	108
d. Prop. de Locaux d'H.	(3000	2211	71,2	69,5	(2012	(1386	(740	-
e. Autres services	(3269,2	2536,8				621
<u>Administration</u>	2840	2840	2395,3	2395,3	1995	1995	545	545
T O T A L =====	26717	21815	20519,0	15905,2	19393	13267	4625	3850
(concept intérieur)								

Source : O.S.C.E. Comptes Nationaux 1970.

O.C.D.E. Statistiques de la Population active 1959-1969.

a. = Non compris l'agriculture, la sylviculture, la chasse et la pêche.

b. = Non compris la réparation et la distribution des automobiles ainsi que la réparation des chars.

c. = Y compris la réparation et la distribution des automobiles ainsi que la réparation des chars.

J 11/12a

<u>Belgique</u>		<u>Luxembourg</u>		<u>Etats-Unis</u>		<u>Japon</u>		<u>Royaume Uni</u>	
<u>Total</u>	<u>Salarié</u>	<u>Total</u>	<u>Salarié</u>	<u>Total</u>	<u>Salarié</u>	<u>Total</u>	<u>Salarié</u>	<u>Total</u>	<u>Salarié</u>
190,9	14,3	16,3	1,1	3606		9460	480	730	400
1603,2	1410,6	64,1	58,5	26253	24889	17670	14530	11666	11682
59,6	59,0				619	240	210	446	444
31,2	31,0				664	270	270	405	405
1205,0	1067,9				20169	13450	11160	9050 b.	9342 c.
307,4	252,7				3437	3710	2890	1765	1491
1415,8	999,1)	60,0	46,1	48043					10011
271,9	237,4)				3767	3110	2990	1625	1571
541,4	312,6)				(15792	(11330	(7120	(3963	2771
96,9	88,5)				((((3528
-					(((((2141
505,6	360,6)				(25825	(8830	(6870	(6920	(
512,3	511,5)				(((((1422
3722,2	2993,5	140,4	105,7	77902	70274 a.	50400	31990	24904	23515

Les deux modifications soulignées ressortent du tableau 6 et du tableau 7 : l'un présente le changement du pourcentage, dans l'emploi global, des grands secteurs de l'économie; l'autre, le changement du pourcentage de salariés dans l'emploi global.

Tableau 6

Structure de l'emploi en pourcentages
en 1967 et en 1969

Branches	Allemagne		France		Italie		Pays Bas		Belgique	
	1957	1959	1957	1969	1967	1959	1957	1969	1967	1969
Agriculture, sylviculture, pêche	10,3	9,5	16,2	13,9	22,8	20,7	8	7,3	5,0	5,1
Industrie	47,3	42,1	39,4	39,8	39,0	41,4	40,8	39,5	43,8	43,0
extractive	2,0)	1,8	1,3	0,8	0,6	0,5	0,8	0,4	2,0	1,6
eau, gaz, élec.	0,8)		1,0	0,6	0,7	0,8	0,9	0,9	0,8	0,8
manufacture	36,6	38,2	27,4	28,5	28,1	29,6	28,7	28,3	32,9	32,3
construction	7,7	8,1	9,7	9,9	9,5	10,1	10,3	10,5	8,0	8,2
Services	31,5	31,7		34,5	27,0	27,4	39,3	40,6		38,0
transp.	5,6	5,0	5,7	5,1	4,9	5,1	6,7	6,5	6,5	7,3
commerce	14,6	2,4	14,9	11,2	10,4	10,4)		15,6)		14,5
banques				1,7	1,5	1,5)	17,4	2,4)	15,7	2,4)
loc. hol.		11,3	-							
autres				16,4	10,2	10,3	15,5	16,0		13,5
Etat	10,4	10,6	-	11,6	9,4	10,2	11,8	11,7		13,7
Emploi net non résid.	0,5		-	-	-	-	-	-		
Total	100,0	100	100,0	100	100,0	100	100,0	100,0	100,0	100

Source: dérivé de O S C E
Annuaire nationaux

I/1/14a

<u>Luxembourg</u>		<u>Communauté</u>	<u>Etats-Unis</u>		<u>Japon</u>		<u>Royaume Uni</u>		<u>Suède</u>
1967	1969	1967	1967	1969	1967	1969	1967	1969	1967
12,6	11	14,8	4,9	4,6	23,1	18,8	3,1	2,9	10,0
45,3	45,6	42,3	32,2	33,7	33,5	35,1	46,1	46,8	41,0
			0,8		0,6		2,2		0,4
			0,8		0,6		1,7		0,9
			25,0		25,4		34,9		30,6
			5,6		6,9		9,3		9,2
			44,7	61,7		46,2		50,2	
			4,6		6,1		6,6		7,2
			n.d.		20,8		17,7		16,2
			4,2						
			18,1		3,2				
100,0		100,0	100,0		100,0		100,0		100,0

Tableau 7

Pourcentage des salariés dans l'emploi total (civil)

	<u>1958</u>	<u>1967</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>
Allemagne	75,9	80,2	80,6	81,4
France	68,4	75,4	75,9	76,7
Italie	59,5	64,7	65,5	67,2
Pays-Bas	76,5	81,6	82,1	82,7
Belgique	75,9	78,0	78,1	78,7
Luxembourg	n.d.	74,1	74,6	75,3
Communauté	n.d.	75,6		
Etats-Unis	89,4	88,9	89,3	89,5
Japón	49,8	62,4	62,9	63,5
Royaume Uni	92,5	93,0	92,9	92,7
Suède	n.d.	86,7	86,6	87,3

Source: OCDE Statistiques de la population active. 1958-1969

B. - La quantité de travail

La quantité de travail incorporé dans le produit national ne dépend pas seulement des effectifs, mais ils sont à multiplier par le nombre annuel d'heures travaillées. Aucune statistique du produit ni du travail ne représente pleinement cette relation : ni l'activité de la femme dans son intérieur, ni les travaux d'amélioration ou de réparation faits par chacun pour soi ne sont retracés. Les horaires ne sont approximativement mesurés qu'en ce qui concerne la main-d'oeuvre salariée dans l'industrie et les services. Le temps de travail dans l'agriculture et celui des indépendants est mal connu, généralement supérieur à celui des salariés, de sorte qu'il y a une réduction implicite du temps de travail total en conséquence du glissement de la population vers l'emploi salarié.

On sait de manière très générale que le produit n'est pas proportionnel au temps de travail, et qu'il y a un déchet dans les horaires élevés. La prestation effective diminue dans les heures marginales par suite de l'effet de fatigue. Ce qu'on sait moins bien, et les estimations faites dans différents pays sur ce point sont divergentes et très largement subjectives, c'est la variation de la relation entre le nombre d'heures et la productivité par heure suivant l'intervalle où on se situe. On estime généralement qu'au delà de 48 heures par semaine le temps de travail supplémentaire ne comporte qu'un accroissement négligeable de production. On ne peut pas tirer de là qu'au dessous de 40 heures par exemple, il y ait un gain effectif de productivité qui compense en produit total une réduction supplémentaire du temps de travail. Il faudrait des études plus systématiques pour dresser la courbe. Elle définirait la mesure dans laquelle une réduction d'une heure par semaine est compensée par un accroissement de productivité. Cet effet de compensation se situe entre 100% et 0% à mesure que l'horaire décroît. Elle fixerait du même coup le point au-dessous duquel la discussion cesse de se poser en terme de production pure; ce qui n'enlève rien à la valeur du débat. Car du point de vue du bien-être total de l'homme, l'élargissement du loisir, à condition que l'éducation et l'orga-

nisation sociale en améliorent et en raffinent l'usage, apparaît aussi comme une fin en soi.

La durée totale du travail n'est pas seule en jeu ; et sa répartition dans le temps entraîne aussi des effets différents. On pressent bien que ce n'est pas la même chose de réduire le nombre des jours travaillés par semaine, quitte à relever ou à laisser inchangé le nombre d'heures par jour, ou d'accepter plus de jours de travail avec un horaire quotidien réduit. Ce n'est pas non plus la même chose de réduire la durée hebdomadaire du travail ou d'allonger le temps de vacances. On sait trop peu sur les effets de ces différentes formules quant à la productivité par an pour considérer que le choix est ici décisif. Sans doute d'ailleurs les conséquences de telle ou telle formule ne sont-elles pas les mêmes suivant le type d'emploi : la réduction du temps de travail hebdomadaire est peut-être plus favorable pour le travail manuel ; mais dans l'économie, et même dans l'industrie, la part du travail intellectuel va croissant, et un temps de récupération prolongé, qui pour beaucoup peut être aussi un temps d'études plus suivies ou de réflexion plus approfondie, peut-être un apport décisif. Une fois encore, les préférences propres à chaque type de société conservent tout leur poids.

Le tableau 8 fait apparaître, pour un certain nombre de pays et pour l'industrie manufacturière, la répartition de l'emploi suivant les horaires hebdomadaires effectifs et l'évolution de cette répartition de deux ans en deux ans.

Tableau 8

DUREE DU TRAVAIL DANS LES INDUSTRIES MANUFACTURIERES

REPARTITION DES TRAVAILLEURS SELON LES HEURES DE TRAVAIL PAR SEMAINE

(heures réellement effectuées)

		1958	1962	1964	1966
France	39 et -	4,1	1,9 a)	2,0	3,5 b)
	40	17,8	15,5	13,9	16,2
	41-48	63,9	65,2	66,4	64,5
	49 +	14,2	17,4	17,7	15,8
Italie	39 et -	9,5	3,3	6,2	7,4
	40-44	22,8	18,0	26,2	31,3
	45 +	67,7	78,7	63,1 d)	61,3
Etats Unis	34 et -	17,9	21,6	21,8	19,6
	35-39	5,7	6,1	6,1	6,0
	40	48,7	43,5	42,6	43,5
	41-47	8,0	8,1	8,3	8,6
	48	7,1	6,6	6,4	6,5
	49 et +	12,6	14,2	14,8	15,6
Japon c)	34 et -	12,5	10,0	10,0	10,4
	35-48	33,7	40,9	43,8	45,2
	48 et +	53,7	49,0	46,2	44,3

Source : Annuaire Statistique du BIT 1967 - p 464 et ss

Notes : a) 1961

b) 1965

c) Travailleurs non agricoles - y compris la pêche, les employés, les personnes travaillant à leur propre compte et les travailleurs familiaux non rémunérés.

d) Les chiffres de l'Italie pour 1964 semblent faux.

Suède - Mai 1966	Hommes	Femmes	Femmes mariées	Femmes seules
34 et +	7,2	40,5	54,9	19,4
35 - 45	24,4	32,4	26,2	41,5
46 et +	68,4	27,1	18,9	39,1

Source : OCDE - J. Hallaire "L'emploi à temps partiel" Paris 1968

I/1/20

Le tableau 9 montre la durée du travail annuel moyen par ouvrier, qui ne se raccorde à celle du travail hebdomadaire que sous déduction des jours fériés et des congés payés reprise au même tableau.

Un tel tableau soulève d'ailleurs quelques interrogations pour les pays où l'horaire annuel est le plus élevé : la déduction des jours fériés et des congés payés comptés en jours ouvrables paraît impliquer un horaire hebdomadaire plus élevé que celui qui ressort des enquêtes habituelles.

Tableau 9

DUREE DU TRAVAIL ANNUEL PAR OUVRIER

	Durée du travail annuel par ouvrier	Nombre de jours fériés	Durée moyenne des congés payés (jours ouvrables)
	1966		
Allemagne	1860	11	18
France	2072	10	24
Italie	1877	17	12
Pays-Bas	1983	8	15 - 18
Belgique	1908	10	18
Luxembourg	2019	--	18
Etats-Unis	----	8	15 - 18
Japon	2318	--	--
Roy-Uni	----	7	15
Suède	----	--	--

Sources :

- 1ère colonne : pour les Six : Mémorandum de la Communauté - Direction des Affaires Sociales
pour le Japon : Yearbook of Labor Statistics, 1966, p. 207
- 2ème colonne : Denison : Why Growth rates differ p. 363 - tableau D-1
- 3ème colonne : Dérivé de C.E.E. : Exposé sur l'évolution de la situation sociale dans la Communauté en 1968, p. 271.

Les effets indirects de la durée du travail et de sa répartition sur les coûts de l'économie, autres que celui de la main-d'oeuvre par unité produite, sont à considérer à part. Le temps d'utilisation de l'équipement peut se trouver réduit, et par conséquent la charge en capital accrue, mais encore, comme dans les effets d'un changement d'horaire sur la productivité du travail et sur les charges à l'unité, la relation n'est pas linéaire. Il y a au contraire un temps optimum qui permet, comme aux Etats-Unis, de faire se succéder plusieurs équipes: dans ce cas la réduction du temps de travail individuel peut s'accompagner d'un accroissement de l'emploi global et, avec les importantes conséquences qu'on aura à examiner, d'un véritable bond dans le temps d'utilisation des équipements.

La durée du travail, et les effets négatifs d'un horaire trop prolongé sur la productivité, ne sont pas seuls en cause. La fatigue peut aussi bien être provoquée par le délai et les conditions de transport entre le domicile et le bureau ou l'atelier. Avec les phénomènes d'encombrement, qui^{sont} mal résolus dans notre civilisation en voie d'urbanisation croissante, la peine des hommes risque de ne pas décroître comme le permettrait la réduction progressive du temps de travail. C'est un point sur lequel les principaux concurrents des pays de la Communauté sont aussi mal partagés qu'eux. Les trains de banlieue de l'Amérique, de la Grande-Bretagne ou du Japon ne connaissent pas moins de bousculades que ceux de Paris ou de la Ruhr et, quels que soient les efforts sur le réseau routier, il paraît toujours en retard sur l'accroissement du nombre de voitures. Au-dessous d'un chiffre qui avoisine 40 heures de travail par semaine ou 1800 par an, c'est beaucoup plus sur les temps perdus en dehors du lieu de travail que sur l'horaire du travail même qu'un effort cohérent devrait porter, pour rejoindre la combinaison la plus souhaitable entre le niveau de production le plus élevé et la peine la plus allégée.

C. - Le temps partiel

Dès lors qu'on fait entrer dans la détermination des objectifs, les préférences individuelles ou collectives, on se heurte avec étonnement aux réticences que connaissent certains pays à l'extension du travail à temps partiel. Il se définit en excluant les réductions d'horaire annuel qui tiennent au caractère saisonnier de certaines tâches, au chômage temporaire ou partiel provoqué par les aléas de la conjoncture, à la maladie ou aux absences. Il doit s'agir d'un système régulier où le travailleur est assujéti chaque semaine à un horaire sensiblement plus bas que le temps normal de travail en vigueur dans la branche d'activité ou les entreprises en cause. Il y a là un développement très marqué dans les pays les plus avancés : aux Etats-Unis, si soucieux de productivité mais aussi dans les pays scandinaves, si attentifs aux aspects humains de l'existence, la croissance de l'emploi à temps partiel est beaucoup plus rapide que celle de l'emploi total. La plus grande part en est fournie par les femmes, mais aussi par les jeunes et par les personnes âgées.

Une étude menée pour l'OCDE par Jean HALLAIRE est la principale sources disponible d'information sur un sujet mal connu. En ce qui concerne les pays de la Communauté, l'Allemagne aurait eu, en 1961, 11,3% de femmes travaillant à temps partiel, en 1966 15,4%, la proportion s'élevant à 18% pour les femmes salariées. La France paraît avoir une proportion supérieure à 4% de sa population active qui travaille moins de 30 heures, d'un peu plus de 5% travaillant moins de 40 heures : le faible écart fait apparaître la différence entre un travail partiel et un chômage partiel. Pour la Belgique, une donnée relative au secteur tertiaire donne une proportion de 6 1/2 % de travailleurs. Face à ces information limitées on note pour le Royaume Uni 4% de travailleurs à temps partiel en 1951, c'est-à-dire travaillant plus de 18 heures et moins de 35 heures par semaine, 8% en 1961; et ce pourcentage paraît s'accroître en 1966, grâce, notamment, à l'organisation de la fonction publique et de l'enseignement : ainsi il y aurait 35% d'emploi partiel chez les infirmières.

Aux Etats-Unis près d'un quart des femmes bénéficient de ce régime en 1965. Et à croire l'auteur, il connaît en Suède un accroissement rapide et au Danemark une augmentation vertigineuse.

Une enquête par sondage menée par la Communauté sur une semaine particulière en 1970 permet une décomposition par tranches des horaires de travail au-dessous et au-dessus de quarante heures. Elle permet de faire apparaître la part des effectifs pour laquelle ce temps réduit constitue l'horaire normal. Cette part est plus considérable pour les femmes que pour les hommes mais dans une mesure différente suivant les pays. Faute cependant de pouvoir distribuer le temps partiel proprement dit entre les divers horaires on n'a pas encore une image de son incidence dans le nombre total d'heures travaillée par an.

Tableau 10

SALARIES PAR GROUPE D'HEURES EFFECTUEES

(Printemps 1970)

(en %)

	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique	Luxembourg
<u>Hommes et femmes</u>	100	100	100	..	100	100
Groupes d'heures						
0	2,2	5,8	1,6	..	3,4	3,4
1 - 14	0,3	1,6	0,6	..	0,8	.
15 - 34	6,3	6,7	8,4	..	8,9	8,5
35 - 39	1,4	2,8	3,6	..	3,7	1,5
40	22,0	18,3	16,9	..	22,6	31,5
41 - 42	24,0	6,7	12,3	..	18,0	7,6
43 - 44	16,5	7,8	18,2	..	4,1	11,1
45 - 47	10,7	20,2	4,8	..	25,9	5,4
48	3,8	11,2	26,6	..	4,0	15,8
49 +	12,8	18,9	7,0	..	8,6	15,2
% horaire normal dans le travail de moins de 40 h.	20,8	32,0	52,6	..	58,0	(27,0)
<u>Femmes</u>	100	100	100	..	100	100
Groupes d'heures						
0	2,3	7,1	2,0	..	2,5	.
1 - 14	0,6	3,5	1,5	..	1,5	.
15 - 34	17,1	12,1	19,1	..	15,3	19,1
35 - 39	3,4	4,6	4,5	..	4,0	.
40	22,8	26,9	20,4	..	19,1	28,1
41 - 42	24,3	8,5	11,3	..	12,6	6,6
43 - 44	13,2	6,8	17,4	..	24,1	18,1
45 - 47	7,8	15,3	3,3	..	14,7	6,0
48	2,6	6,1	16,2	..	1,8	9,0
49 +	5,9	9,1	4,3	..	4,4	13,1
% horaire normal dans le travail de moins de 40 h.	22,4	38,0	57,4	..	64,6	(41,5)

1/1/25

Source : O.S.C.E. Statistiques sociales 2/1971 : Enquête par sondage sur les forces de travail 1970

I/1/26

Face aux rigidités croissantes qui se constatent dans toutes les économies, on découvre là une des formules les plus flexibles pour accroître la part de la population active dans la population totale, c'est-à-dire pour contribuer à l'amélioration du revenu réel par habitant. A quoi il convient d'ajouter la satisfaction des individus d'échapper au tout ou rien, de trouver un horaire de travail qui réponde en quelque sorte sur mesure au partage de leurs préférences entre le travail et le loisir, ou à celui de leurs obligations entre le gain monétaire et les occupations domestiques.

Les possibilités sont sans doute plus réduites dans l'industrie que dans les services. La réticence des employeurs tient à la complexité accrue de l'organisation qu'exige la combinaison de travailleurs à temps plein et de travailleurs à temps partiel, mais les méthodes modernes de gestion sont propres à résoudre des difficultés bien plus sérieuses. La réticence syndicale paraît une rémanence des vieilles craintes pour l'emploi qu'ont laissées derrière elles des crises depuis longtemps dépassées, mais profondes et inhumaines. Beaucoup redoutent encore que des travailleurs à horaire réduit prennent la place des travailleurs à temps plein. A quoi on peut répondre que non seulement le plein emploi peut et doit toujours être assuré, qu'il y suffit d'une politique appropriée, mais aussi bien que certains travailleurs à temps complet pourraient, si une souplesse était introduite, choisir de réduire leur horaire : de la sorte les reclassements ouvriraient de nouveaux emplois.

Encore faudrait-il que la législation fiscale et sociale n'introduise pas de distorsions à l'encontre du travail à temps partiel : il en est ainsi à l'encontre des salariés si la couverture de certains risques n'est assurée qu'à partir d'un nombre minimum d'heures travaillées, il en est ainsi à l'encontre des employeurs si les charges sociales ne sont proportionnelles aux salaires que jusqu'à un certain plafond, pis encore, comme en Grande-Bretagne, si elles reposent sur un versement fixe par tête de travailleur. Car alors le temps partiel se trouve artificiellement renchéri pour l'employeur, sous-payé pour le salarié, par rapport à l'horaire normal.

Le débat mérite d'être repris dans l'esprit le plus ouvert. La part croissante des jeunes et des vieux dans la population totale réduit celle de la population en âge de travail. Le réservoir le plus important de la main d'oeuvre supplémentaire se trouve chez les femmes, en particulier les femmes mariées. Tous les frais que supporte la collectivité pour la formation sont perdus si le mariage ou les enfants arrêtent entièrement leur activité. Mais il est d'abord essentiel que les faits soient connus : les statistiques du travail de nos six pays, malgré les possibilités étendues que donne la méthode des sondages, ne fournissent aucune donnée régulière sur cet élément capital d'organisation économique que constitue l'extension ou la limitation du travail à temps partiel.

D.- Les journées perdues

Une autre réduction du travail qui peut s'avérer coûteuse, ce sont les journées perdues par suite de maladie, d'accident ou d'absentéisme.

L'enquête par sondage menée dans la Communauté sur une semaine de 1970 donne quelque idée de l'importance de la maladie ou des absences pour convenances personnelles : c'est ce qui ressort des indications sur les causes de travail à horaire réduit, dès lors qu'on exclut les cas où il constitue l'horaire normal, aussi bien que les effets des grèves, qui varient naturellement suivant les moments

Tableau 11

REPARTITION DES SALAIRES SELON LES RAISONS
ENTRAINANT UNE DUREE DE TRAVAIL DE MOINS DE 40 HEURES
(Printemps 1970)

(en %)

	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique	Luxembourg
<u>Hommes et femmes</u>	100	100	100	..	100	100
- début ou cessation d'un emploi	0,4	1,9	6,4
- Maladie, accident, congé	30,1	42,4	48,9	..	58,2	77,5
- Chômage partiel ou activité réduite pour raisons techniques ou économiques	2,1	10,6	19,2	..	8,7	.
- Convenance personnelle	57,9	40,3	10,8	..	22,7	22,5
- Autres raisons	8,6	4,8	14,7	..	10,4	.
- Non déclarés	0,9
<u>Femmes</u>	100	100	100	..	100	100
- début ou cessation d'un emploi	0,3	1,4	5,7
- Maladie, accident, congé	12,2	35,9	37,5	..	32,7	34,5
- Chômage partiel ou activité réduite pour raisons techniques ou économiques	2,6	5,0	26,0	..	11,1	.
- Convenance personnelle	76,8	50,4	20,6	..	44,4	65,5
- Autres raisons	7,1	7,3	10,1	..	11,8	.
- Non déclarés	1,0	0,0

Source : O.S.C.F. Statistiques sociales 2/1971 : Enquête par sondage sur les forces de travail 1970

I/1/29

En ce qui concerne les accidents du travail, les données disponibles, qui ne sont pas toujours directement comparables entre elles, sont présentées dans le tableau suivant.

Tableau 11

Source :-OSCE Statistiques
sociales
-Annuaire statistique
nationaux

Evolution de la fréquence des accidents du travail

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
(1) Allemagne - travail	100,9	113,18	111,39	107,56	108,41	106,42	101,59	90,41	93,0
(2) France - travail	45	49	48	48	49	47	45	43	42
(3) Italie - travail	197,29		189,11	199,76	190,10	161,14	155,24	156,01	148,21
(4) Pays-Bas - travail	91,1	88,6	84,2	81,3	nd	nd	nd	nd	nd
(2) Belgique - travail	52,5	55,4	56,3	57,2	57,3	55,6	50,2	50,2	48,3
(5) Luxembourg - travail -	28,4	28,1	26,9	25,1	26,2	25,5	23,5	21,6	21,0
(6) Etats-Unis - travail	17,6	18,14	17,59	17,48					
(2) Japon	17,43	17,40	15,46	13,76	13,45	12,38	12,46		13,45

(1) $\frac{\text{nbre d'acc.} \times 1.000}{\text{ouvriers/année}}$

ouvriers/année : $\frac{\text{nbre. de journées ou de postes de travail}}{300 \text{ ou } 250}$

(2) $\frac{\text{nbre d'acc.} \times 1.000.000}{\text{heures de travail}}$

(3) accidents de travail ayant provoqué une incapacité temporaire.

$\frac{\text{nbre d'acc.} \times 1.000}{\text{ouvriers/année}}$

ouvriers/année : $\frac{\text{somme des salaires payés au cours de l'année}}{\text{ salaire moyen journalier} \times 300}$

(4) $\frac{\text{nbre d'acc.} \times 1.000}{\text{ouvriers/année}}$

ouvriers/année : $\frac{\text{nbre de journées de travail}}{300}$

(5) $\frac{\text{nbre d'acc.} \times 100}{\text{ouvriers/unité}}$

ouvriers/unité : $\frac{\text{total des heures de travail}}{2.400}$

(6) Nombre moyen d'accidents du travail

En ce qui concerne les journées perdues par incapacité temporaire, des chiffres sont disponibles pour la France et distinguent les accidents du travail proprement dits et les accidents sur le trajet entre le domicile et le lieu de travail.

Pour le Japon, des données analogues s'expriment en taux de gravité, c'est-à-dire en proportion du nombre total d'heures travaillées. Ces données sont reprises sur le tableau suivant.

Tableau 13

JOURNEES DE TRAVAIL PERDUES PAR INCAPACITE TEMPORAIRE

	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
(1) France											
acc. travail	22 264	21216	21.600,7	23152	24002	25550	27307	27013	27215	26543	
acc. trajet	4 709				5003			6343	7079	6702	
(2) Japon											
tx gravité	2,05	1,91	1,83	1,73	1,51	1,54	1,25	1,30	1,13		

(1) en Milliers

(2) $\frac{\text{Nombre de journées perdues}}{\text{Nbre total heures de travail}} \times 1000$

Source: J.N.S.O.N. Statshat Yearbook 1969
 France Ministère du Travail

Par ailleurs, des informations ~~les~~ détaillées sont disponibles par suite des enquêtes de la CECA. En ce qui concerne la sidérurgie, trois observations se dégagent. La première, c'est que les accidents du travail sont une perte qui est un multiple, sauf conflit exceptionnellement long, des journées perdues pour faits de grève. La deuxième, c'est que ces pertes tendent à décroître, bien que lentement. La troisième, c'est qu'elles sont relativement plus faibles dans les entreprises les plus grandes.

On constate aussi une tendance à la décroissance des pertes en ce qui concerne le Japon. C'est tout d'abord l'effet de la croissance des entreprises. Car les analyses japonaises font apparaître, par exemple pour 1966, la décroissance des taux d'accidents avec l'accroissement de la dimension des entreprises.

I/1/33

Tableau 14

JAPON 1966

TAUX D'ACCIDENTS ET DIMENSION DES ENTREPRISES

Employés	Acc. pour 1.000 scieries mécaniques	Acc. pour 1.000 tondeuses mécaniques	Acc. pour 1.000 presses
1000 ou plus	3,96	1,54	4,31
300 - 999	15,80	5,33	12,02
100 - 299	32,63	19,01	18,89
10 - 99	34,70	22,25	24,02
10 - 29	33,96	24,96	22,41

Source : Statistical Yearbook 1969

I/1/34

En ce qui concerne la maladie, même si les journées d'absence à ce titre ne diminuent pas, mais tendent à s'accroître, on doit noter les immenses progrès de l'hygiène et des soins. Dans les dépenses totales d'un pays, c'est peut-être le poste qui s'accroît le plus vite, encore que les chiffres soient difficilement comparables de pays à pays.

Tableau 15

EVOLUTION DES DEPENSES POUR SOINS DE SANTE
AU COURS DES ANNEES 1959-1966 (A PRIX COURANTS)

	Belgique	Pays-Bas	Italie	France
1) Indices en 1966 (1959 = 100)				
- dépenses soins de santé	193,3	224,7	245	253,4
- total de la consommation privée.	157,6	195,3	194,1	183,6
2) Part des dép. soins de santé dans la consommation privée %				
- 1959	4,73	4,53	4,65	6,20
- 1966	5,83	(5,21)	5,87	8,72
3) Part des dép. soins de santé dans le revenu national %				
- 1959	4,14	3,20	3,74	5,30
- 1966	4,84	(3,69)	4,63	7,39

Source : OSCE Statistiques sociales 1970

I/1/36

Mais les effets sont plus spectaculaires encore. Ils peuvent être résumés par différents signes repris dans le tableau suivant.

Tableau 16

ESPERANCE DE VIE ET TAUX DE MORTALITE

	Espérance de vie		Taux de mortalité infantile	Taux de morta-
	hommes	femmes	décès d'enfants de moins d'1 an pour 1000 naissances vivantes	lité pour tu- berculose pour 100.000
Allemagne				
-1960	66,69	71,94	33,8	15,1
-1965	67,59	73,45	23,8	11,5
-1969	67,55	73,58 ^{a)}	23,1	
France				
-1960	67,2	73,8	27,4	19,9
-1965	68,0	75,1	21,9	13,2
-1969	68,02	75,47 ^{b)}	19,7	
Italie				
-1960	67,24	72,27	43,9	15,7
-1965	-	-	34,3	12,3
-1969	n.d.	n.d.	30,3	
Pays-Bas				
-1960	71,4	74,8	17,9	2,2
-1965	71,1	75,9	14,4	1,4
-1969	n.d.	n.d.	13,2	
Belgique				
-1960	67,73	73,51	31,2	15,7
-1965	-	-	24,0	
-1969	n.d.	n.d.	21,6	
Luxembourg				
-1960	*61,69	65,75	31,5	12,1
-1965	n.d.	n.d.	24,0	10,2
-1969	n.d.	n.d.	17,5	
Etats-Unis				
-1960	66,6	73,1	26,0	5,6
-1965	66,8	73,7	24,7	3,8
-1967	67,0	74,2	22,4	
Royaume Uni				
-1960	c)66,2	71,2	22,4	6,8
-1965			19,6	
-1969	d)68,5	74,7	18,6	
Japon				
-1960	65,3	70,2	30,7	31,3
-1965	67,7	72,9	18,5	21,4
-1968	69,5	74,3	15,3	

*chiffres 1950 a)chiffres 1966-68 b)chiffres 1969 c)1950-52 d)1967-69
 source: *Annuaire des statistiques sociales 1970 / Annuaire statistique*

L'allongement de la durée de la vie a contribué de façon majeure à l'augmentation de la population: l'accroissement des naissances et la réduction de la mortalité infantile tendent en outre à augmenter au bout de quelques années la part de la population active. Les différents pays sont parvenus à cette prolongation de la vie par des organisations différentes. Les Etats-Unis se reposent sur les dépenses propres des particuliers et des systèmes d'assurance privée : un programme pour les gens âgés, le "medicare", n'a commencé qu'en 1964 et sur une base limitée. Le Japon a un système d'assurance-maladie, mais qui laisse une lourde charge aux particuliers. L'Europe, y compris la Grande-Bretagne, a développé au contraire très largement la sécurité sociale maladie.

Si ces dépenses paraissent impressionnantes, la réduction du nombre des journées perdues par maladie pourrait constituer une compensation importante au niveau du produit national. Pour des raisons qui mériteraient d'être analysées, cet effet ne s'est pas manifesté.

Or les coûts indirects s'ajoutent aux pertes de production directes : en effet, mieux une entreprise est organisée, c'est-à-dire plus rigoureuse est l'imbrication des tâches accomplies par les différents membres de son personnel, plus des absences non coordonnées constituent une perturbation onéreuse.

Il y a donc là un thème essentiel d'amélioration possible. Et la prévention, est, en termes globaux pour l'économie, beaucoup moins coûteuse que les soins, étant donné la perte de temps de travail qu'elle évite.

Comme les absences affectent d'autant plus la production qu'une entreprise est plus rigoureusement organisée, c'est-à-dire qu'elle comporte moins de temps perdu et même de chômage déguisé, c'est un élément correctif naturel que l'attention portée par les entreprises à la prévention aille de pair avec leur dimension, c'est-à-dire avec les exigences de la gestion.

A considérer la répartition des absences suivant le statut professionnel des intéressés, on constate qu'elles diminuent avec l'élévation du niveau des responsabilités. C'est donc, dans la politique des entreprises, un élément essentiel à considérer que l'intérêt du travail pour les salariés, le sentiment d'apporter une contribution positive et même indispensable à la marche d'une affaire ou d'un service.

E. - l'éducation

Car la main-d'oeuvre prise au sens le plus large du terme n'est pas une grandeur homogène. Ce n'est pas seulement dans la carrière des individus, c'est aussi dans le fonctionnement et le progrès d'ensemble d'une économie que l'éducation exerce une influence décisive. On serait presque tenté d'en faire un facteur de production à part. Beaucoup voient dans le bas niveau de l'instruction générale une des sources les plus profondes et les plus difficilement éliminables du sous-développement. En sens inverse, l'extension à une partie sans cesse croissante de la population d'un niveau sans cesse relevé d'études apparaît comme le facteur singulier le plus important dans l'avance d'un pays comme les Etats-Unis, dans les progrès foudroyants d'un autre comme le Japon.

C'est en outre un domaine où l'évolution de l'économie ouvre une chance décisive. Il y a encore peu d'années, quand la plupart des tâches restaient manuelles et simples, on pouvait se demander comment l'extension des études, la chance d'une égalité plus grande et d'une vie plus humaine qui en résultent, seraient compatibles avec la répartition des emplois. Et cette antinomie dramatique se manifeste encore dans les pays en développement. La conséquence la plus fondamentale et sans doute la plus heureuse que comporte le progrès de la technologie, c'est que les travaux les plus purement mécaniques finiront par être de plus en plus

remplacés par la machine, et qu'une part croissante des hommes auront des tâches qu'ils pourront d'autant mieux accomplir qu'ils auront reçu une éducation plus étendue.

Il va de soi que l'éducation et la culture ne peuvent être traitées simplement en termes de rendement. Elles sont une fin en elles-mêmes. Elles servent au loisir au moins autant qu'à la profession. Une bonne part du malaise qui se fait jour dans les universités et même dans les écoles, une bonne part des difficultés à mettre au point une réforme de l'enseignement tiennent à une tension entre deux exigences, celle de l'adaptation aux besoins de l'économie, celle d'une réflexion libre et d'une constante remise en question. Peut-être d'ailleurs le point le plus difficile commence-t-il à être dépassé. C'est à proportion que le savoir aux fins d'utilisation immédiate se liait à une spécialisation toujours plus poussée qu'il paraissait se payer d'une étroitesse ou même d'une sécheresse redoutables. Il se trouve aujourd'hui que le renouvellement des techniques atteint un rythme si rapide qu'il ne sert de rien de se cantonner dans un apprentissage qui a tôt fait d'être inutile. Il faut moins apprendre qu'apprendre à apprendre. Et une réconciliation se dessine à terme entre l'efficacité du savoir et le contentement de l'esprit.

Si les méthodes d'appréciation des connaissances pour les individus sont aujourd'hui remises en question, la difficulté se retrouve au niveau des collectivités quand il s'agit de mesurer le niveau et la valeur de l'éducation qu'elles répandent. Les chiffres les plus usuellement présentés concernent les dépenses consacrées à l'éducation dans chaque pays. La part qui leur revient dans le budget public peut être un objet de polémique, mais elle a moins de signification que leur rapport au produit national. Toute comparaison soulève une difficulté aiguë de par la disparité des systèmes, la part de la dépense qu'assument les collectivités, que couvrent les entreprises ou que supportent les particuliers. Et même en ce qui concerne le secteur public, le gros des dépenses d'éducation peut, suivant les pays, relever du pouvoir central ou plus largement des Etats membres d'une fédération ou des autres collectivités territoriales. Il ne suffit donc pas de regarder

les dépenses de l'Etat, il faut considérer un compte consolidé des autorités publiques, y ajouter une analyse des charges assumées par le secteur productif et, pour les frais qui restent au compte des ménages, les estimations tirées par sondage des budgets familiaux.

Au surplus, les dépenses d'éducation ne concernent pas seulement les frais directs payés par l'Etat ou par les particuliers, mais aussi bien l'entretien de ceux qui étudient, en particulier au-delà de l'obligation scolaire.

Le tableau de la population active par classe d'âge marquait les différences entre les pays, entre 14 et 19 ans, quant à la proportion des jeunes qui participent déjà à la production ou qui sont retenus dans le système d'éducation.

Même dans une interprétation aussi large des dépenses d'éducation, la comparaison de leur montant ou de leur relation avec le produit national peut encore être trompeuse si, suivant les pays, les traitements du personnel enseignant apparaissent élevés ou bas par rapport au niveau général des rémunérations salariales.

C'est à l'abri de toutes ces réserves qu'on présente ci-après une ventilation des dépenses consenties pour l'éducation dans les pays de la Communauté et chez leurs principaux concurrents.

Tableau 17

Dépenses publiques d'éducation en % du revenu national et du budget

	1965				
	<u>D.E.</u>	<u>D.E.</u>	<u>D.E.</u>	<u>D.E.</u>	<u>D.E.</u>
	P.N.B. prix marché	P.N.B. coût facteur	P.N.B. revenu national	P.N.B. dépenses Etat **	P.N.B. dépenses cou- rantes Etat ***
Allemagne (1964)	3,23	3,73	4,22	7,63	15,22
France *	3,45	4,07	4,50	8,25	21,25
Italie	5,19	5,84	6,48	13,64	29,42
Pays-Bas	6,30	6,93	7,66	n.d.	n.d.
Belgique (1964)	5,57	6,26	7,01	19,02	41,19
Luxembourg					
Communauté					
Etats-Unis	5,27	5,70	6,42	16,84	23,47
Japon	4,64	5,02	5,75	23,60	36,69
Royaume Uni	5,04	5,75	6,30	12,91	23,43
Suède	6,06	6,86	-	15,27	26,03

* ne comprend que les dépenses du Ministère de l'Education

** Dépenses courantes des autorités publiques

*** Dépenses courantes des autorités publiques pour biens et services

Source : O.C.D.E., document non publié DAS/ EID/ 63.33

Une deuxième approche se fonde sur la durée des études et l'accès aux différents niveaux d'enseignement. On ne cherchera pas seulement quelle fraction des jeunes dans la classe d'âge 14-16 ans reçoit une formation générale ou professionnelle. Il n'est pas indifférent de noter s'il s'agit d'un enseignement primaire prolongé ou d'un type d'études plus poussées. Et enfin ce qui importe, c'est la part des jeunes qui ont un accès à une forme supérieure d'éducation. Il y a là à la fois une chance de progrès économique et de progrès social. Encore faut-il tenir à l'esprit la difficulté des comparaisons entre des pays où les structures générales de l'enseignement ne sont pas les mêmes. On peut considérer que l'enseignement secondaire se poursuit plus loin en Europe qu'aux Etats-Unis, et par voie de conséquence qu'une fraction des établissements ou des classes rattachés en Amérique à l'enseignement supérieur n'entrera pas dans la même classification en Europe. Il est donc prudent de mettre à part les deux premières années de la "higher education" américaine, souvent données dans des "junior colleges" qui ne vont pas au-delà.

Tableau 18

Pourcentage de jeunes obtenant le certificat de qualifications
exigées pour entrer à l'Université.

	1950- 1951	1955-1956	1960-1961	1965 - 1966
Allemagne	4,9	4,1	5,2	6,7
France	n.d.	7,4	10,9	13,2
Italie	3,0	3,1	3,9	5,0
Pays-bas	5,5	5,3	6,3	7,4
Belgique	7,4	8,8	12,7	13,0
Luxembourg	n.d.	6,5	9,4	n.d.
Etats-Unis	59,0	62,3	65,1	76,7
Japon	26,9	44,3	51,7	50,7
Royaume-Uni Angleterre et Galles	4,0	4,8	6,9	9,2
Suède	5,4	7,1	10,0	13,6
Norvège	9,0	11,4	12,3	13,6
Danemark	4,7	5,7	7,0	8,0

Source : O.C.D.E. L'Enseignement secondaire, Paris 1969

p. 41 (tableau I3)

Tableau 19

Effectifs de l'ensemble de l'enseignement supérieur en % du groupe d'âge
20 - 24 ans.

	1950	1955	1960	1965
Allemagne	4,1	4,8	6,1	8,7
France	..	6,8	9,8	17,4
Italie	5,7	5,4	6,5	11,2
Pays-Bas	6,2	7,3	10,6	13,7
Belgique	5,1 [*]	6,2	9,1	15,1
Luxembourg				
Communauté				
Etats-Unis	20,0	24,9	31,3	40,3
Japon	5,2	7,3	8,6	11,9
Royaume Uni	..	6,7	8,4	11,9
Suède	4,8 ^{**}	6,3	8,6	13,1

* année 1952 - 53

** année 1951 - 52

Source: O.C.D.E., document DAS/EID/CC.23 non diffusé.

Il va de soi cependant qu'une comparaison de la fréquentation scolaire pour des jeunes du même âge appelle quelques corrections. Suivant les pays, les premières années d'études ont des degrés d'intensité différents : en Europe les horaires sont élevés, et on s'efforce peut-être à tort d'accumuler les connaissances dans de jeunes cerveaux. L'utilisation des premières années en Amérique est beaucoup plus détendue, grâce à l'étalement des études. Et l'allongement du nombre total d'années ne peut non plus être interprété comme un accroissement proportionnel des connaissances.

Il faut aussi introduire une mesure du rendement. En un premier sens tout d'abord : il y a encore dans nos sociétés un poids trop lourd des habitudes et des pressions sociales qui amène les enfants de certaines familles à poursuivre des études même s'ils n'en retirent aucun avantage effectif ; il y a au contraire encore dans une partie de l'Europe trop d'enfants qui s'en trouvent écartés alors même qu'ils en auraient la capacité. A quoi il faut ajouter que, pour ouverte que soit l'école ou même l'université, et naturellement sans préjuger les cas des plus brillamment doués, la qualité du milieu familial influe sur la capacité d'absorption ou d'adaptation des élèves. Sans doute des méthodes et des programmes chargés des traditions les plus anciennes accusent-ils cette inégalité. Mais il se trouve que même en Union Soviétique, une corrélation analogue se maintient entre la situation des parents et celle que les études ouvrent aux enfants. L'effort le plus décisif devrait donc être d'organiser l'accès aux études, la structure de l'enseignement, la pédagogie elle-même, de telle sorte que la sélection des aptitudes naturelles ne soit pas faussée, et que la société évite un double gaspillage : celui d'études prolongées en pure perte pour les uns, de capacités laissées en friche pour beaucoup d'autres.

Un premier tableau fait apparaître le pourcentage des élèves ou des étudiants achevant leurs études avec le diplôme prévu, par rapport au nombre de ceux qui s'y préparent.

Tableau 10

Nombre des premiers diplômés d'études supérieures conférés exprimés en pourcentage du nombre des étudiants nouvellement inscrits dans des établissements d'enseignement supérieur universitaire cinq ans plus tôt*.

	1959-1960	1964-1965
Allemagne	64,4	53,3
France	..	44,6
Italie	52,0	58,2
Pays-Bas	55,5	52,2
Belgique	69,9	66,1
Luxembourg		
Communauté		
Etats-Unis	57,7	54,8
Japon	85,8	90,3
Royaume-Uni	90,4	99,9
Suède	75,1	68,0

* pour le Royaume-Uni ces pourcentages ont été calculés sur une base de trois ans, pour les Etats-Unis, le Japon et la Suède, de quatre ans.

Source : O.C.D.E., document DAS/EID/69.23 non diffusé.

On voit à l'évidence qu'un nombre total d'étudiants inscrits peut ne pas signifier autre chose que de lourds investissements mal orientés : la Grande-Bretagne qui jusqu'à une date récente recevait un très petit nombre d'étudiants dans ses universités en amenait jusqu'au bout un nombre égal à celui de la France qui au départ en admettait trois fois plus.

Une autre série de tableaux montre les conditions d'accès aux études par delà l'obligation scolaire, et la répartition entre les enfants des différentes catégories sociales comparée à celle de ces mêmes catégories dans l'ensemble de la population. On doit noter que la comparaison ne peut être qu'approximative dans la mesure où les deux parents ont tous les deux un métier. Il faudrait à côté de la répartition de la population active connaître celle des chefs de famille pris isolément. Malgré tout, l'extraordinaire distorsion entre le tableau des catégories sociales et celui des étudiants apparaît partout en pleine lumière.

Tableau 24

Répartition des étudiants, 1962-1963
 en fonction de l'origine sociale,
 République Fédérale Allemande

Profession des parents	en pourcentage du total		<u>Termes de comparaison</u> Part de certaines catégories sociales dans la population active
	garçons	filles	
agriculteurs propriétaires	3,6	3.0	4,5
commerçants et industriels	14.6	13.8	3,0
professions libérales	11.3	15.5	5,5
fonctionnaires	32.8	36.5	5,6
employés de bureau ^(a)	30.0	27.0	29,2
ouvriers	6.0	2.8	49,0
sans profession	1.7	1.3	3,2 (b)
	100.0	100.0	100.0

(a) cette catégorie comprend probablement les cadres moyens
 et cadres supérieurs du secteur privé.

(b) non classés

Source : Education and Development, Etude comparative R.Poignant

Tableau 22

FRANCE

ORIGINE SOCIALE DES ETUDIANTS

(Étudiants français — Grandes écoles exclues)

Catégorie socio-professionnelle des parents		Effectifs toutes disciplines en %						Termes de comparaison Pour de certaines catégories sociales dans la population active.
Groupes	Sous-Groupes	60-61	61-62	62-63	63-64	64-65	65-66	
Agriculteurs.	Propriétaires exploitants	4,0	3,9	4,5	4,0	4,2	4,4	11,8 2,7
	Fermiers, métayers	1,6	1,7	2,0	1,4	1,3	1,4	
	Total	5,6	5,6	6,5	5,4	5,5	5,8	
Salariés agricoles.		0,5	0,6	0,5	0,6	0,7	0,6	
Patrons de l'industrie et du commerce.	Industriels	4,6	4,0	3,2	3,0	2,9	2,6	
	Artisans	3,8	3,9	4,2	3,8	3,8	3,8	
	Commerçants	9,4	9,8	9,2	8,5	8,5	8,4	
	Total	17,8	17,7	16,6	15,3	15,2	14,8	
Professions libérales et cadres supérieurs.	Professions libérales	10,2	9,9	10,1	10,3	10,2	10,0	
	Professeurs (secteur privé).	0,7	0,7	0,4	0,5	0,4	0,4	
	Professeurs (secteur public).	4,8	4,7	3,4	3,7	3,7	3,5	
	Cadres supérieurs (secteur privé).	6,6	6,7	5,7	5,0	5,1	7,4	
	Cadres supérieurs (secteur public).	6,5	6,5	6,5	7,0	7,8	7,5	
	Total	28,8	28,5	26,1	29,5	30,2	28,8	
Cadres moyens.	Instituteurs (secteur privé).	0,5	0,6	0,4	0,5	0,4	0,3	
	Instituteurs (secteur public).	5,4	5,2	4,7	4,1	4,3	4,3	
	Cadres moyens (secteur privé).	7,5	6,2	5,6	7,6	7,2	6,9	
	Cadres moyens (secteur public).	5,0	5,8	6,7	5,6	5,8	5,2	
Total	18,4	17,8	17,4	17,8	17,7	16,7		
Employés.	Employés de bureau.	5,0	4,7	4,7	5,3	5,4	6,0	
	Employés de commerce.	3,2	3,2	2,7	3,3	2,8	2,6	
	Total	8,2	7,9	7,4	8,6	8,2	8,6	
Ouvriers.	Contremaîtres.	1,8	1,6	1,8	1,7	1,7	1,9	
	Ouvriers	3,0	4,2	5,5	5,4	6,0	6,9	
	Mancœuvres.	0,5	0,6	0,6	0,5	0,6	0,7	
Total	5,3	6,4	7,9	7,6	8,3	9,5		
Personnel de service.		0,9	0,9	1,0	1,0	1,2	1,1	
Rentiers, sans profession		6,4	7,0	8,0	6,5	6,0	8,9	
Autres catégories.		5,8	5,0	7,1	6,6	6,5	4,7	
Indéterminés		2,3	2,6	1,5	1,1	0,5	0,5	
Total en %		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	41,9
								2,4
								100,0

Sources : Informations statistiques du ministère de l'Éducation nationale, nos 53-54-69-76-86

Tableau 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.

<u>Professions des parents</u>	<u>1947-48</u>	<u>1958-59</u>
agriculteurs (propriétaires exploitants)	4.3	5.0
chefs d'entreprises	8.6	8.9
commerçants et boutiquiers	17.8	15.1
fonctionnaires :		
cadres	23.9	23.8
employés aux écritures	11.9	9.0
professions libérales	12.1	13.4
Employés de bureau (Commerce et Industrie) :		
cadres	6.9	6.4
autres catégories	11.3	11.4
Ouvriers industriels et agricoles	1.0	5.2
Sans profession, ou profession inconnue	2.2	1.8
	<hr/>	
Total	100.0	100.0

Source : Education and Development, Etude comparative R. Poignant

Tableau 24

Répartition des étudiants, en pourcentage,
à l'Université de Louvain, en fonction de
l'origine sociale, Belgique, 1959-60

	Etudiants inscrits		moyenne générale
	section flammande	section française	
	Agriculteurs	6.8	
Commerce et industrie :	26.6	22.0	24.40
- Patrons	7.0	11.2	9.00
- Commerçants et petits bou- tiquiers	19.6	10.8	15.40
Professions libérales et cadres supérieurs :	24.2	43.3	33.31
- Professions libérales et professions exigeant un di- plôme universitaire	15.4	26.1	20.48
- Hauts fonctionnaires, magistrats	6.9	14.7	10.59
- Professeurs	1.9	2.5	2.24
- Cadres supérieurs (sect.privé) ^a	-	-	-
Cadres moyens	20.8	18.7	19.77
- fonctionnaires	4.5	5.8	5.13
- instituteurs	7.5	2.9	5.27
- secteur privé	8.8	10.0	9.37
Employés de bureau	10.4	5.6	8.20
Ouvriers industriels et cadres juniors	8.4	3.0	5.77
Autres catégories ou professions inconnues	2.8	2.8	2.81
TOTAL	100.0	100.0	100.00

Source : Enquête des Services de Recherches de l'Université
Werkgemeenschap de Louvain pour 1959-60

(a) : les chiffres pour cette catégorie sont inclus dans
ceux qui sont donnés sur les professions libérales, deux
lignes plus haut.

Le rendement doit s'entendre encore en un autre sens. Fort heureusement les études n'ont pas exclusivement une orientation utilitaire. Elles ne cherchent pas seulement à former des robots humains propres à accomplir au mieux une tâche limitée dans une vaste machine productive. Le départ entre la connaissance utilitaire et la connaissance générale est d'ailleurs très difficile à marquer : cultiver l'intelligence, c'est donner à chacun l'instrument le plus largement polyvalent pour une adaptation pratique aussi bien que pour les plus hautes satisfactions de l'esprit. On ne peut pour autant estomper la différence entre les exercices de mémoire tournés vers le passé et la gymnastique de l'esprit qui lui donne plus d'agilité à se saisir des problèmes présents. On ne peut non plus imaginer que les effets économiques des dépenses globales d'éducation puissent être les mêmes suivant que la part donnée aux disciplines scientifiques, économiques et techniques est mineure ou dominante.

Le tableau suivant fait apparaître la part des sciences et de l'enseignement technique par rapport au nombre total d'étudiants.

Tableau 25

Pourcentage de l'effectif total des étudiants inscrits en technologie
et en sciences pures.

	<u>Technologie</u>				<u>Sciences pures</u>			
	1950-51	1955-56	1960-61	1965-66	1950-51	1955-56	1960-61	1965-66
Allemagne	13,9	17,7	16,9	13,5	15,5	14,1	14,7	14,2
France	8,5	9,1	10,0	6,6	19,1	24,1	31,1	30,2
Italie	13,1	11,7	11,4	10,7	10,1	10,7	11,1	11,0
Pays-Bas	11,5	15,5	17,8	16,1	10,1	12,9	14,5	13,7
Belgique	12,9	11,3	12,6	11,2	6,3	9,0	12,7	13,1
Luxembourg								
Communauté								
Etats-Unis	12,7	8,8	9,5	7,1	9,3	9,1	11,0	11,4
Japon	13,3	13,3	15,4	18,5	2,7	2,0	2,7	3,0
Royaume Uni	12,4	15,6	18,5	20,4	20,1	23,1	26,0	24,9
Suède	16,8	15,2	14,4	11,9	11,5	11,7	14,3	14,7

Source : O.C.D.E.,

document DAS/EID/69.23 (non publié)

Note : Ces pourcentages ne sont pas exactement comparables de pays à pays ; celui des Etats-Unis, rendu comparable à celui des pays européens en sciences pures, serait de l'ordre de 18%, tandis que celui de la France serait abaissé si les étudiants en 1ère et 2ème année de médecine n'étaient pas classés sous sciences pures. Ces deux cas ne sont pas exhaustifs.

I/1/55

En ce qui concerne la France, une décomposition plus récente présente les diplômes obtenus, notamment en droit et en économie.

I/1/56

Tableau 2.6

FRANCE

DIPLOMES D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR OBTENUS EN 1968

Matières	Licences	Doctorat du 3ème cycle	Doctorat d'Etat
Droit et économie	5739	-	358
Lettres	13031 (a)	410	75
Sciences	8801 (b)	1263	774
Médecine	1566 (c)	-	3027
Pharmacie	1177 (d)	1232 (e)	55

(a) Maitrise 6069

(b) Maitrise 6677

(c) Diplomes d'études supérieures

(d) Examen de fin d'études

(e) Diplomes d'Etat

Source : Annuaire statistique de la France 1970-71

Des comparaisons internationales avaient longtemps donné à penser que les Etats-Unis, l'Union soviétique et le Japon formaient relativement beaucoup plus d'ingénieurs que l'Europe. Mais les études plus récentes de l'O.C.D.E. ont montré la source de l'erreur : on n'avait tenu compte que des universités en oubliant que dans les pays européens ce sont des écoles distinctes qui forment la plus grande partie des techniciens. Par ailleurs il y a des difficultés évidentes dans l'estimation des étudiants de science pure. Le chiffre américain paraît sous-estimé et mis sur une base analogue à celle de l'Europe remonterait à 18%. Le chiffre français paraît gonflé par l'inclusion des deux premières années suivies par les étudiants qui se destinent à la médecine.

Mais il est sans doute plus intéressant de considérer la pyramide des formations techniques. Car il dépend de l'organisation des études qu'il y ait la relation appropriée entre les qualifications les plus élevées, le personnel moyen du style contre-maître, technicien ou conducteur de travaux, et enfin les employés et ouvriers à différents degrés de formation professionnelle. Ce qui paraît faire la force de l'industrie de certains pays, c'est précisément l'abondance et la qualité des cadres moyens, qui donnent toute leur efficacité aux cadres supérieurs et veillent avec compétence à l'exécution des tâches. C'est en particulier le cas de l'Allemagne. Le tableau suivant met en relief ces différences en comparant la part des jeunes qui reçoivent une formation technique.

Tableau 27

FORMATION PROFESSIONNELLE

	Année de référence	groupe d'âge	taux moyen de scolarisation élargie 1)	% maximum des adolescents pro- fessionnellement éduqués (2)
Allemagne	1962-63	15-17	67,8	57,8
France	1962-63	14-17	61,5	33,5
Italie				
Pays-Bas	1959-60	14-17	55,7	21,2
Belgique *	1962-63	14/15-17	61,5	31,2
U.S.A.	1963-64	14-17	85,5	18,8
Royaume-Uni	1962-63	15-18	51,7	23,0

* : garçons seulement

Note : 1) Scolarisation élargie: établissements d'enseignement et
apprentissage.

2) calculé d'après les orientations prises aux alentours de 15 ans .

Source : R. Grégoire "L'éducation professionnelle" OCDE - Paris 1967.

Avec l'accélération des changements techniques, les systèmes traditionnels fondés sur une formation scolaire concentrée sur le début de la vie aboutissent presque nécessairement à ce qu'une grande partie de ceux qui contribuent à la production se trouvent dépassés au bout d'un certain temps, et, par suite, à ce que des cadres qui représentent un important investissement humain trouvent difficilement à s'employer utilement au-delà de 40 ou de 45 ans. De là l'importance de substituer, à la formation une fois pour toutes, la mise à jour périodique ou l'apprentissage de nouveaux métiers à mesure que certaines branches d'activité ou certaines occupations déclinent. Qu'on parle de formation permanente, de recyclage ou de reconversion, le progrès dépend de l'ampleur et de la résolution avec lesquelles cette révolution de la formation est abordée.

Tableau 28CENTRES DE FORMATION PROFESSIONNELLE ACCELEREE OU RECYCLAGE

	personnes recevant ce complément de formation	% du total de la population active
Etats-Unis	20.000.000	I sur 4
Allemagne	3.000.000	I sur 9
France	500.000	I sur 40

Source : Hommes et Techniques, Fevrier 1969, p. 123

Guy Lambert. Trop peu de Français au travail.

I/1/61

Dans la capacité immédiate de concurrence, ce n'est pas l'investissement annuel en études, que ce soit pour les jeunes ou pour les adultes, mais l'effet cumulé qui joue, c'est-à-dire le stock de ce capital humain qu'est la formation sous tous ses aspects. Il est défini approximativement par le niveau moyen d'éducation de la population active. On empruntera les estimations à Edward Denison.

Tableau 29

NIVEAU MOYEN D'EDUCATION DE LA POPULATION ACTIVE, 1950 et 1962
(en années)

	Hommes		accroissement	Femmes		accroissement
	1950	1962	1950-1962	1950	1962	1950-1962
Allemagne	7,93	8,24	0,31	7,95	8,19	0,24
France	8,09	8,65	0,56	7,89	8,51	0,62
Italie	4,23	5,10	0,87	3,89	4,88	0,99
Pays-Bas	8,43	9,11	0,68	8,35	9,02	0,67
Belgique	7,98	8,93	0,95	7,95	8,81	0,86
Etats-Unis	9,68	10,68	1,00	10,01	11,08	1,07
Royaume Uni	9,16	9,71	0,55	9,43	9,86	0,43

Source : Denison, Why Growth rates differ, p. 107

Note : pour les Etats-Unis et le Royaume Uni, les chiffres d'accroissement réel du stock d'éducation sont plus élevés (respectivement 1,66 et 1,75; 0,80 et 0,57 au lieu de 1,00 et 1,07; 0,55 et 0,43) si l'on corrige pour réduction d'absentéisme scolaire. Des corrections similaires n'ont pu être apportées pour les autres pays faute de données, mais dans certains le respect de l'obligation scolaire était plus strict.

Les recensements de la population comprennent de plus en plus de questions qui permettent de prendre cette vue globale à un moment donné et, par comparaison entre dates successives, de mesurer la tendance. Encore faut-il que le questionnaire aligne un détail suffisant, et ne groupe pas ensemble sans autre distinction tous ceux qui ont dépassé l'enseignement secondaire, sans qu'on sache s'ils ont accompli une seule année d'études supérieures ou s'ils ont été jusqu'au bout des formations les plus poussées. Une publication toute récente de l'O.C.D.E. analyse en détail le degré et les formes de la qualification acquise par ceux qui travaillent dans les différentes branches d'activité pays par pays. Mais les chiffres se rapportent à des recensements opérés en 1960, 1961 et 1962. Ils ont servi de base à une analyse théorique des améliorations qu'une meilleure répartition des qualifications entre les métiers ou les branches pourrait apporter à la production globale. Ils ne permettent pas de comparaisons dans le temps ni ne fournissent une image de la situation la plus récente. Prospectivement, c'est le rythme auquel chaque pays élargit la diffusion de la formation dans sa population qui contribuera à prolonger ou à accélérer le taux de croissance. Le tableau précédent fait apparaître le rythme auquel ce progrès s'accomplit. Quant à la proportion prévue des études scientifiques, elle ressort, pour un petit nombre de pays du tableau suivant.

Tableau 30

Proportion d'étudiants en science et technique dans le nombre
total d'étudiants fréquentant l'enseignement supérieur.

	Technologie a)			Science			Ensemble		
	1965	1970	1975	1965	1970	1975	1965	1970	1975
France	2,0	-	4,5	30,0	-	36,0 ^{b)}	34,0	-	40,5
Italie	13,4	-	10,9	14,1	-	27,5	-	-	41,3
Pays-Bas	12,6	20,5	-	-	16,0	-	-	36,5	-
Royaume Uni	17,1	19,6	21,0	27,0	28,2	28,1	44,1	47,3	49,1
Suède	12,3	16,0	-	16,0	24,8	-	28,3	40,3	

a) à l'exclusion de l'architecture et de l'agronomie

b) 1973

Source: OCDE

On connaît par ailleurs l'accent qu'a mis le Professeur Denison sur l'importance décisive du stock d'éducation dans la croissance générale. Sa méthode d'analyse peut se résumer comme suit. On répartit la population en fonction du nombre d'années d'études. On découvre qu'entre deux dates, la pondération s'est déplacée vers les tranches de scolarité plus longues. On mesure par ailleurs l'échelle des rémunérations en fonction du nombre d'années d'études, en soustrayant, grâce à certains sondages, l'effet des relations ou des capacités exceptionnelles, pour n'imputer à la formation qu'environ les trois-cinquièmes de la hiérarchie des revenus. En conservant les taux de rémunération constatés dans l'année de base, on voit comment le déplacement progressif vers des tranches de formation plus longues élève le revenu moyen pondéré. Cet accroissement fait apparaître la contribution d'un progrès de la formation à l'élévation du revenu social en termes réels, c'est-à-dire à la croissance.

Les chiffres qui ont pu être recueillis sur la distribution du savoir à deux périodes différentes dans les pays en examen sont rassemblés dans le tableau suivant.

Tableau 31Durée moyenne des études dans quelques pays, dates choisies

<u>Année</u>	<u>France</u> (population totale)		<u>Italie</u>	
	Hommes	Femmes	Population totale	Population active
1900	8,20	8,05	,	,
1901	,	,	2,19	2,34
1920	8,79	8,67		
1921			3,13	3,34
1940	10,39	10,49		
1936			3,56	3,82
1945	10,81	10,99		
1950	11,17	11,48		
1951			4,58	4,80
1955	11,67	11,90		
1960	12,33	12,53		
1961			5,04	5,21

Source : France : Michel Debeauvais et Pierre Maes in Population 1968 n°2
 Italie : O.C.D.E., Examen des politiques nationales d'éducation

I/1/67

Pour la capacité de concurrence, la formation aux affaires revêt une importance capitale. En effet, la diffusion des méthodes modernes de gestion, qu'elles portent sur l'organisation des entreprises, les programmes de production ou les procédés de vente, se retrouvera comme un élément fondamental qui commande l'utilisation des ressources productives. Les statistiques sont assez grossières et représentent mal les différences de niveau entre les établissements de formation aux affaires, mais l'avance des Etats-Unis apparaît en pleine clarté.

Mais un pays n'utilise pleinement sa ressource la plus rare, c'est-à-dire les talents dont il dispose, que si les mécanismes de promotion se fondent d'aussi près que possible sur la capacité de chacun à chaque moment de remplir la fonction qui lui est assignée. A ce titre, il y a de moins en moins de droits acquis en Amérique : jusque dans les positions les plus élevées, les hommes sont constamment à l'épreuve et soumis à la concurrence. En Europe, on rencontre encore trop de ces castes, de ces mandarinats ou de ces corps, où les titres obtenus en fin d'études garantissent officiellement une carrière, ou écartent des concurrents qui pourraient mieux faire l'apport de leur capacité ou de leur expérience. La vaste remise en question des enseignements et des hiérarchies, qui un peu partout dans le monde a secoué les dernières années, pourrait, si elle n'est pas trop vite dissipée et oubliée, constituer le ferment d'un renouveau où les conditions du progrès rejoindraient celles de l'équité.

CHAPITRE 2LE CAPITAL ET L'INVESTISSEMENT

Comme pour le capital humain deux sortes de mesures s'appliquent au capital matériel et à la contribution qu'il apporte aux conditions de production. Ce qui compte à chaque moment, ce sont les moyens en bâtiments, en communications, en outils, dont disposent les travailleurs. En d'autres termes c'est un stock existant, qui résulte des efforts accumulés. L'investissement au cours de chaque période accroît ce stock. Rapporter le niveau de la production au volume de l'investissement est donc aussi trompeur que de mesurer la qualité de la main-d'oeuvre par les dépenses courantes d'éducation.

On voit immédiatement que deux relations peuvent se dégager et devraient pouvoir se mesurer : celle du stock de capital au volume de production, celle de l'accroissement du capital à l'accroissement de production. Deux rapports capital/production se dégagent ainsi, l'un moyen, l'autre marginal. On les désigne du terme, imparfaitement représentatif de coefficients de capital.

A. Les coefficients de capital

Si le coefficient moyen de capital a pour chaque économie une valeur relativement constante, c'est à l'évidence l'effet de compensations statistiques; car les rapports diffèrent profondément suivant les secteurs : il faut d'énormes investissements pour produire de l'électricité hydraulique qui n'exige qu'un minimum de main-d'oeuvre, et il y a au contraire des activités nombreuses, comme celle de l'artisanat ou de la réparation, et même certaines industries modernes, comme l'électronique au moins à certains stades de son développement, qui comportent beaucoup de main-d'oeuvre et où par conséquent le produit annuel est élevé par rapport au capital engagé.

Dès qu'on veut mesurer le stock de capital, les difficultés sont formidables. Doit-on ou ne doit-on pas y faire entrer la terre, indépendamment de l'aménagement qui en accroît les possibilités d'utilisation ? Or la valeur de la terre s'élève à mesure

qu'augmente l'ensemble de la production, par un effet dérivé, et non directement sous l'effet d'un effort d'investissement. On aperçoit immédiatement ainsi les différences qui s'introduisent entre la comptabilité nationale et la comptabilité privée. La hausse des terrains est un cas particulier d'une notion plus générale, qui est le gain en capital. Il n'entre pas dans le revenu national, qui est par construction égal au produit de l'effort productif, mais il peut constituer une ressource pour ceux qui en bénéficient. L'élévation de valeur constitue un coût pour ceux qui devront se porter acheteurs, mais quand il s'agit de la terre, ou plus généralement de biens déjà existants, la dépenses accrue de l'un est une recette accrue pour l'autre; ces postes s'annulent sans être retracés dans la comptabilité nationale. Ainsi s'explique qu'il puisse ne pas y avoir de raccordement entre la somme des ressources ou la somme des coûts pour des individus ou des entreprises et la valeur du produit global. La discordance est particulièrement frappante quand il s'agit du logement, où la comptabilité nationale ne reprendra que les coûts de construction à l'exclusion des achats de terrains.

Par ailleurs certains des biens les plus précieux, comme des monuments ou des oeuvres d'art, constituent une fraction importante du patrimoine national d'un pays : ils fournissent une satisfaction psychique qui ne s'accompagne ordinairement d'aucun relevé comptable. Voici pourtant qu'avec le développement du tourisme, beaucoup plus rapide que celui de la production dans son ensemble, les richesses accumulées par les siècles peuvent tout à coup concourir au revenu monétaire et à la balance extérieure d'un pays.

Même la mise à part du capital productif ne répond pas à une démarcation nette. Une circulation plus rapide dans les villes, ou des conditions de logement plus confortables, évitent des pertes de temps, des maladies ou des fatigues, et contribuent de la sorte à relever le temps total du travail ou le rendement. Ces effets indirects peuvent être très considérables

à l'échelle du pays ; mais une part des infra-structures ne reçoit pas de rémunération propre, les loyers ne sont pas représentatifs des apports indirects du logement au revenu général du pays. Aussi la définition du capital productif est-elle, dans une certaine mesure, arbitraire : elle ne comprend pas tout le capital qui d'une manière ou d'une autre contribue à la production, mais seulement celui qui tire directement une rémunération du processus de production.

En théorie, des recensements périodiques peuvent découvrir la valeur du capital. Mais un problème d'appréciation surgit immédiatement pour tout ce qui n'a pas fait l'objet de transactions récentes sur le marché. Aussi les calculs sur le capital productif sont-ils largement condamnés à suivre un autre cheminement. Ils additionnent la création de capital, c'est-à-dire l'investissement, sur le nombre d'années passées dont il doit subsister un reliquat valable : pour les logements il s'agit quelquefois de plusieurs siècles, pour les machines, d'une période au contraire très courte, plus courte encore pour les voitures. Des investissements successifs on déduit l'usure ou la mise à l'écart pour retrouver le stock restant.

Encore une fois un problème difficile est posé, qui risque de fausser les comparaisons. Suivant les pays ou les entreprises, on n'envoie une machine à la ferraille qu'au moment où elle refuse tout service ou exige des réparations trop coûteuses, ou au contraire dès qu'elle peut être avantageusement remplacée par une machine plus moderne. En d'autres termes l'amortissement par obsolescence, qui explique le renouvellement rapide de l'équipement en Amérique, diminue la valeur du capital national plus rapidement que par usure : il accroît le volume des investissements nécessaires, mais non pas nécessairement le coefficient de capital si l'accroissement du produit donne au nouvel équipement un rendement plus que proportionnel à la dépense consentie.

De toutes manières une difficulté considérable s'élève pour apprécier les amortissements nécessaires, dès lors qu'une variation intervient sur le prix de l'équipement. En cas de hausse la valeur restante d'un matériel par rapport au prix initial d'achat se trouve relevée, mais l'écart avec le prix qu'il faudrait payer pour le renouvellement s'accroît davantage encore. La méthode qui réévalue le prix d'achat initial de l'équipement mais aussi les amortissements est celle qui traduit le mieux la consistance du capital matériel d'une entreprise. On ne peut en tout cas prendre pour mesure les règles fiscales qui varient suivant les pays, suivant les moments, et souvent même suivant les types d'équipement, quelquefois suivant les branches d'activités. Ainsi la période sur laquelle l'amortissement est admis en déduction du bénéfice taxable peut être supérieure ou inférieure à la durée de vie économique de l'équipement en cause. La répartition de la dépréciation par tranches égales sur la période d'amortissement peut ne pas correspondre à la courbe effective des diminutions de la valeur restante. L'amortissement accéléré, qui admet une quote-part de dépréciation plus forte dans les premières années, réduit initialement le bénéfice taxable, quitte à l'augmenter par la suite : il en résulte pour les entreprises un certain ajournement des besoins d'emprunt et donc un gain sur les intérêts ; il y a là une incitation à l'investissement plutôt qu'une mesure correcte de la différence entre l'investissement brut et net.

Ces difficultés expliquent que les comptabilités nationales retiennent plus volontiers l'investissement brut que l'investissement net, qui seul en théorie se raccorde aux accroissements de production et aux progrès de productivité. On présente néanmoins ci-après un tableau pour l'année 1959 des matrices d'échanges inter-industriels qui fait paraître la dispersion des taux d'amortissement suivant les branches, mais une moyenne pondérée étonnamment voisine pour les six pays du Marché Commun, et qui est comprise entre 10 et 11% du produit national brut au coût des facteurs.

OFFICE STATISTIQUE
 DES
 COMMUNAUTÉS EUROPEENNES

Tableau 1

 TABLE ENTREES-SORTIES 1959
 RAPPORTS EN % ENTRE AMORTISSEMENTS ET VALEUR AJOUTEE BRUTE AUX COUTS DES FACTEURS

N° d'ordre	Mini-branch	Branch	Désignation	CEE	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique
1	5A	7	Pétrole brut, gaz naturel	40	38	59	32	21	-
2	34	64	Services de logement	40	44	63	21	46	20
3	28A	53	Electricité (y compris distribution)	34	27	39	38	40	39
4	5B	32	Produits pétroliers (y compris leur distribution)	27	29	30	18	24	30
5	28B	54	Gaz, air comprimé, vapeur, eau publique distribués	27	27	13	38	33	36
6	19	35	Produits de la sidérurgie CECA	22	20	30	15	12	21
7	4	5	Minerais ferreux et non ferreux	20	11	20	32	-	-
		6	Minerais de fer	-	-	20	32	-	-
8	29	55	Minerais métalliques non ferreux	-	-	24	32	-	-
		56	Transports, auxiliaires des transports	19	16	24	16	27	20
		57	Transports ferroviaires (y compris urbains)	-	-	28	16	27	20
		58	Transports routiers	-	-	18	16	22	24
		59	Transports maritimes et fluviaux	-	-	37	15	33	26
		59	Transports aériens	-	-	25	20	29	22
		59	Services des auxiliaires du transport et des entrepôts	-	-	11	16	13	12
9	9	17	Boissons	18	20	17	9	8	19
10	3	4	Dérivés du charbon (coke, gaz)	18	13	34	18	23	38
11	2	3	Charbons et autres combustibles solides	17	13	26	32	10	14
12	18	29	Prod. chimiques, fibres artif. prod. en matières plastiques et synthétiques	16	15	13	21	17	20
		30	Produits en matières plastiques	-	-	10	21	21	12
		31	Matières synthétiques	-	-	19	21	21	26
		31	Produits chimiques	-	-	12	21	15	20
13	6	8	Minéraux, prod. à base de minéraux non métalliques (ciment, verre, etc.)	15	11	13	26	12	15
		9	Minéraux pour const. et terres à feu	-	-	13	32	26	13
		33	Minéraux pour usages autres que const. (ciments, porcelaines)	-	-	19	33	21	6
		34	Verre et produits en verre	-	-	13	24	10	20
14	21	37	Métaux et prod. métal. non ferreux	14	12	14	15	8	13
15	14	24	Bois, ouvrages en bois	7	6	14	10	8	17
		20	Fils et tissus	-	-	11	11	4	17
		21	Articles de bonneterie	-	-	13	11	15	14
18	31	61	Communications	11	10	9	10	16	18
19	25	43	Construction navale, véhicules & moteurs	10	10	11	10	8	9
		43	Construction navale	-	-	8	10	10	12
		45	Véhicules et moteurs automobiles	-	-	15	10	9	14
		46	Réparation de véhicules automobiles	-	-	4	10	3	4
		47	Motocycles, cycles	-	-	15	10	4	10
20	22	38	Produits de la fonderie	10	9	7	15	13	9
21	7	10	Viandes, produits laitiers, corps gras	9	11	7	9	12	8
		14	Viandes, et conserves de viandes	-	-	4	9	8	7
		18	Lait et produits laitiers	-	-	9	9	15	14
		18	Corps gras	-	-	12	9	6	8
22	17	28	Produits en caoutchouc et amiante	9	8	10	8	7	12
23	1	1	Produits agricoles, sylviculture, pêche	9	10	8	8	8	9
		2	Produits agricoles	-	-	8	8	8	9
		2	Produits de la pêche	-	-	11	6	17	9
24	8	11	Produits alimentaires divers	9	9	6	9	12	10
		12	Conserves autre que de viande	-	-	8	9	9	14
		13	Sucre	-	-	13	9	16	16
		15	Chocolat, cacao, confiserie	-	-	10	9	9	11
		16	Produits à base de céréales	-	-	5	9	13	9
		16	Produits alimentaires divers	-	-	7	9	11	10
25	23	40	Machines non électriques, etc.	9	7	11	10	7	10
		41	Machines et tracteurs agricoles	-	-	10	10	4	7
		44	Autres machines non électriques	-	-	12	10	6	10
		48	Matériel ferroviaire	-	-	13	10	20	11
		48	Construction aéronautique	-	-	9	10	7	15
26	20	36	Produits de la sidérurgie non CECA etc.	9	8	9	12	7	11
		39	Produits de la sidérurgie non CECA	-	-	10	15	13	20
		25	Ouvrages et meubles en métaux	-	-	9	10	6	10
27	16	25	Produits de l'imprimerie	8	9	6	7	7	13
28	24	42	Machines, et appareils électriques	7	7	7	10	6	9
29	10	19	Tabacs	7	6	10	7	7	9
30	26	49	Instruments de précision, etc.	7	6	8	7	5	3
		50	Instruments de précision	-	-	11	7	4	5
		52	Bijoux, instruments de musique, etc.	-	-	6	7	6	1
		52	Produits de récupération	-	-	6	7	6	8
31	30	60	Services du commerce	7	7	6	6	7	9
32	13	23	Cuir, ouvrages en cuir, chaussures	6	5	5	13	7	6
		27	Chaussures	-	-	4	11	7	5
		27	Cuir et ouvrages en cuir	-	-	5	17	8	7
33	27	51	Bâtiments et ouvrages de génie civil	5	5	4	9	3	6
34	12	22	Articles d'habillement	5	4	3	11	5	5
35	33	63	Autres services	4	4	5	3	5	3
36	32	62	Services bancaires et d'assurances	3	4	2	4	1	7
37	35	65	Services des Administrations publiques	3	5	2	2	6	2
			Total branches	10	10	11	10	11	11

En ce qui concerne les niveaux de production et de productivité, c'est le stock total de capital qui compte. On ne dispose sur l'ensemble des pays en examen que de deux sortes d'estimations : l'une plus ancienne, établie par la Commission Economique pour l'Europe à Genève, l'autre tirée du livre d'Edouard Denison sur les facteurs de croissance. Elles sont juxtaposées dans le tableau suivant.

Tableau 2

COMPARAISON INTERNATIONALE DU STOCK DE CAPITAL
D'ENTREPRISE NET PAR CIVIL EMPLOYE

(calculé en prix US, indices, Etats-Unis = 100)

	<u>1950 (a)</u>	<u>1955(a)</u>	<u>1960 (a)</u>	<u>1964 (b)</u>
Etats-Unis	100	100	100	100
C.E.E.				
Allemagne	37	36	43	52
France	43	44	49	54
Italie	39	37	40	44
Pays-Bas	52	50	57	62
Belgique	68	65	67	67
Royaume-Uni	39	37	40	44
Danemark	47	52	57	66
Norvège	60	75	86	92

(a) moyennes pour l'année

(b) estimations en début d'année

Source : E.F. DENISON, op. cit., tableau I2-13, sauf CEE
estimation par GECC

Les études les plus approfondies ont été menées pour les États-Unis par Raymond Goldsmith. On dispose en outre d'une publication de l'Office Statistique italien, d'un travail très approfondi de l'Institut für Wirtschaftsforschung en Allemagne. Quant à la Grande-Bretagne, elle publie chaque année en même temps que le revenu national une estimation du stock brut et net, et le Japon reproduit les résultats des enquêtes passées dans son annuaire statistique.

Raymond Goldsmith n'a pas seulement étudié la richesse nationale. Il a tenté, sur une base déjà ancienne mais sur une série d'années, de dresser un bilan qui pour la Nation constitue le complément au calcul du revenu et l'équivalent du jeu de comptes d'une entreprise. On retrouve à l'échelon global l'équation qui représente la situation nette d'un agent économique : la somme de ses actifs tangibles et de ses avoirs financiers, sous déduction de son passif. On peut ainsi suivre les relations de secteur à secteur, ménages, entreprises, puissance publique, et tout aussi bien opérer une totalisation où les créances et les dettes s'annulent pour ne laisser subsister que les biens réels. Une décomposition supplémentaire met d'ailleurs à part l'agriculture et sépare les entreprises individuelles des sociétés.

La relation de ce stock de capital au flux que constitue la production exige que, dans les deux cas, on utilise soit les prix courants, soit une estimation aux prix d'une année déterminée. Il s'agit donc pour le capital lui-même de la valeur de marché. Quand il s'agit des équipements, des infrastructures ou des constructions à usage industriel ou commercial, on doit donc écarter la méthode comptable d'inscriptions aux prix d'achat et d'amortissements sur cette base, pour retrouver la valeur de remplacement. Et au rebours des estimations directes sur la terre ou sur les maisons, c'est à travers le processus de l'inventaire permanent, le même qui est employé dans l'étude allemande, qu'on peut espérer reconstituer la valeur des existants

à chaque moment. En d'autres termes, on additionne, en les réévaluant, les investissements qui contribuent encore au produit, on déduit les amortissements qui en ont diminué la valeur.

L'étude aboutit à découvrir un coefficient, un peu inférieur à 4, qui relie la valeur totale des actifs tangibles à celles de la production. Sur le total des actifs tangibles, l'habitation représente le quart, les équipements proprement dits un sixième. La balance est constituée par les stocks des entreprises, et par les biens de consommation durables aux mains des particuliers.

Si on regarde les chiffres régulièrement publiés par la Grande-Bretagne, on découvre pour 1968, au coût de remplacement 1963, rapporté à un produit brut aux mêmes prix, un rapport de 127 à 35, soit environ 3 1/2, le logement figurant pour 37. Mais la terre n'est pas comptée. Pour le Japon, on dispose de chiffres relatifs à 1960 : valeur de la terre exclue, le coefficient de capital serait légèrement inférieur à 2. Etant donné le rythme extraordinaire de l'investissement depuis cette date, il s'est évidemment élevé pour la période la plus récente.

On peut être surpris de découvrir un écart si faible entre la Grande-Bretagne et les Etats-Unis, d'autant que l'inclusion des terres comblerait aisément la différence. On n'aperçoit pas non plus d'écart majeur dans la part des différentes formes de capital réel, habitations, autres constructions, équipement et moyens de transport. Mais tout change dès lors qu'on rapporte une part du capital, non pas au produit global, mais à la population employée dans l'industrie, qui en pourcentage est presque double en Grande-Bretagne de ce qu'elle est en Amérique. On écarte ainsi la contradiction apparente avec les estimations de Denison sur l'équipement par tête de population active dans le secteur manufacturier.

Ainsi il n'y a pas de relation simple entre le stock de capital et le niveau de production. Malheureusement, si déjà

les évaluations globales du capital national productif sont rares, aléatoires et quelquefois anciennes, on ne dispose que de deux études présentant une décomposition du capital dans les mêmes catégories que la production. L'une est publiée par l'Office Statistique italien, l'autre est l'oeuvre de l'Institut für Wirtschaftsforschung en Allemagne ; or, il faut ce degré de cohérence dans l'analyse pour rendre compte des différences du coefficient de capital entre les pays suivant l'orientation de leur production, et dans le temps pour un même pays.

L'écart des coefficients de capital est illustré par l'analyse italienne. Elle fait apparaître que la mise est quatre fois plus grande que la production annuelle dans l'agriculture en comprenant la valeur des terrains, 1 fois 1/2 pour l'industrie, mais avec des écarts qui vont d'un chiffre compris entre 6 et 10 pour l'électricité, le gaz et l'eau, à 1/2 dans la construction, et pour les services environ 1,75 , notamment du fait des transports. Pour l'ensemble des entreprises de toutes branches, elle se situerait aux environs de 2. En outre on retrouverait dans le cas italien une lente décroissance, conforme à celle qu'a repérée Simon Kuznets pour les Etats-Unis. En fait deux sortes de forces se combinent : l'une qui tend à un rendement décroissant des investissements, l'autre à des progrès techniques qui font faire des bonds au rendement du capital. Si du capital des entreprises on passe au total du capital national, y compris les constructions résidentielles d'une part, les administrations publiques de l'autre, le rapport devient sensiblement plus élevé, et on l'estime généralement à un chiffre compris entre 3 et 4.

A partir de là, il convient d'apercevoir la liaison entre stock de capital et flux d'investissement. Une première remarque s'impose. On voit immédiatement que l'addition constituée par l'investissement est, toutes choses égales d'ailleurs, d'autant plus faible en pourcentage que le stock pré-existant est

déjà plus considérable. S'il y avait proportionnalité, l'accroissement de la production en pourcentage serait d'autant plus difficile à accomplir que le niveau atteint serait déjà plus haut.

Un tableau établi par Edward Denison met en évidence la relation entre le quota d'investissement annuel productif et l'accroissement du stock de capital.

Tableau 3

INVESTISSEMENT ET ACCROISSEMENT DU STOCK DE CAPITAL
1955 - 1962

	Pourcentage moyen du P.N.B. consacré au capital non-résidentiel	Pourcentage moyen d'accroissement annuel du stock de capital non- résidentiel	
		Capital brut	Capital net
Allemagne	18,1	6,2	7,6
France	14,1	3,9	4,8
Italie	15,8	3,9	4,5
Pays-Bas	19,1	4,8	5,9
Belgique	13,4	3,0	3,0
Etats-Unis	12,5	3,4	3,2
Royaume-Uni	12,6	3,2	4,7

Source : E.F. Denison, Why Growth Rates differ, Washington DC
The Brookings Institution, 1967

B. Le renouvellement du capital et l'investissement net

La deuxième recherche doit viser le temps au bout duquel l'investissement peut reconstituer le capital national.

Soit un investissement brut absorbant le quart du produit national annuel : si l'on déduit 10% de ce même produit national au titre de l'amortissement, l'investissement net se ramène à 15% . On voit que dans une période comprise entre 6 et 7 ans, la production peut secréter un stock de capital dont la valeur égale la production annuelle, et sur une période d'une vingtaine d'années reconstituer l'équivalent de tout le capital national. En réalité, comme le produit national lui-même va croissant, un même pourcentage par année constitue une fraction chaque fois plus élevée du capital initial, et la période de reconstitution se trouve abrégée d'autant. Quand un pays comme le Japon atteint un chiffre d'investissement brut qui n'est pas du quart mais du tiers du produit national, on imagine aisément comment une transformation complète, non seulement du niveau de production mais du paysage économique tout entier, peut s'opérer sur un petit nombre d'années. En particulier, dans l'industrie manufacturière, le rapport entre le stock de capital et la production annuelle est compris entre 1 et 2. Dans certaines industries, les investissements peuvent être voisins de 50% de la valeur des ventes. C'est dire qu'en deux, trois ou quatre ans, le capital peut être doublé. Un rappel de cet ordre contribue à faire comprendre que certains pays dont la croissance a été la plus rapide sont ceux qui avait été les plus atteints par les destructions de guerre.

L'investissement comporte un effet d'autant plus important qu'il peut renouveler le capital dans des délais relativement courts. Et plus il est considérable par rapport au stock accumulé, plus l'âge moyen des bâtiments et de l'équipement se réduit. C'est normalement un avantage immense, pour le confort de l'habitation, de substituer des habitations modernes à des installations vétustes. C'est surtout un avantage dans la con-

currence que de disposer en moyenne de machines plus récentes.

Malheureusement, sur cet élément essentiel, il paraît que deux pays seulement offrent des statistiques valables. Des enquêtes périodiques du Department of Commerce sont publiées dans le Survey of Current Business et présentent, pour les principaux secteurs de l'économie américaine, une estimation de l'âge moyen de l'équipement. En ce qui concerne l'Allemagne, des études extrêmement approfondies sont l'oeuvre du même institut et du même expert qui ont estimé le stock de capital : les données publiées distinguent entre la construction et l'équipement, et sont décomposées suivant les principales branches de l'économie.

Les données existantes sont rassemblées dans le tableau ci-après

Tableau 4

AGE MOYEN DU STOCK DE CAPITAL BRUT AUX ETATS-UNIS
(dates choisies)

<u>Structures et équipements</u>	<u>1925</u>	<u>1940</u>	<u>1950</u>	<u>1960</u>	<u>1966</u>
Toutes activités	14,4	16,7	13,9	11,3	10,3
Activités non agricoles	14,5	16,9	14,3	11,4	10,4
Industrie manufacturière	11,1	12,9	9,9	9,1	9,0
<u>Structures par secteur</u>					
Toutes activités	17,2	20,0	19,4	15,3	14,1
Agriculture	18,8	22,3	17,4	14,6	15,2
Activités non agricoles	17,0	19,9	19,5	15,4	14,1
Industrie manufacturière	12,0	15,1	13,6	11,3	12,2
<u>Structures par type</u>					
Industriel	12,3	15,1	13,4	11,0	10,8
Commercial	15,3	18,6	20,0	15,2	12,9
Transports et communic.	24,1	29,6	31,7	32,3	32,5
Téléphone et télégraphe	3,3	10,7	8,4	7,6	3,2
Energie et industries connexes	10,9	14,9	13,7	11,3	11,9
<u>Equipement par secteur</u>					
Toutes activités	9,8	9,7	6,4	6,9	6,6
activités non agricoles	9,0	9,9	6,6	6,3	6,5
Industrie manufacturière	8,1	9,0	6,1	7,2	7,0

Source : Survey of Current Business, December 1967.

En ce qui concerne les Etats-Unis, il s'agit du calcul de l'âge moyen pour le stock de capital brut, distinguant ce qui est construction et travaux publics d'une part, équipement de l'autre. Il apparaît que la moyenne pour l'industrie manufacturière est plus basse que dans les autres secteurs, c'est-à-dire que le renouvellement est plus rapide, l'ensemble plus moderne. Il y a pourtant, du côté des constructions, une exception en faveur du téléphone et du télégraphe.

Deuxième trait qui ressort à l'évidence : l'équipement est toujours sensiblement plus récent, en moyenne, que les constructions. Enfin on découvrirait une baisse continue de l'âge moyen, sauf à remarquer que celui de l'équipement dans l'industrie manufacturière a passé par un minimum en 1950, les structures pour le téléphone et le télégraphe, en 1960. En ce qui concerne l'industrie, l'explication est claire : la reconversion à la suite de la guerre, le développement massif des industries civiles ont provoqué un investissement si fort que l'âge moyen du matériel s'est trouvé brusquement abaissé.

En ce qui concerne l'Allemagne, la présentation est différente. Elle prend la forme d'une répartition par classes d'âge du matériel et des bâtiments.

Tableau 5

STRUCTURES PAR AGES DU CAPITAL EN ALLEMAGNE (en %)Pour l'ensemble de l'économie

	<u>moins de 10 ans</u>	<u>10 à 19 ans</u>	<u>20 à 29 ans</u>	<u>30 à 39 ans</u>	<u>40 à 49 ans</u>	<u>50 à 69 ans</u>	<u>70 à 99 ans</u>	<u>plus de 100 ans</u>
1950	20,6	18,9	12,8	8,9	12,5	14,7	8,8	2,8
1960	44,8	12,3	9,8	5,7	5,4	12,3	7,6	2,1

Source : W. Kirner : Struktur und Strukturveränderungen des Anlagevermögens in der Bundesrepublik im Zeitraum von 1950 bis 1960 - page 139 (in König ed Wandlungen der Wirtschaftssshuktur in der Bundesrepublik (Berlin-Duncker und Humblot)

Pour l'industrie

	<u>moins de 5 ans</u>	<u>5 à 10 ans</u>	<u>10 à 15 ans</u>	<u>plus de 15 ans</u>
1er Janvier 1940	27	8	17	48
1er Janvier 1948	16	34	12	38
1er Janvier 1950	15	31	20	34
1er Janvier 1957	39	18	13	30

Source : R. Krengel - Anlagevermögen, Produktion und Beschäftigung der Industrie im Gebiet der Bundesrepublik von 1924 bis 1956 - page 53 - (DIW - SH 42 Duncker und Humblot - Berlin 1958)

I/2/18

Ces chiffres prennent toute leur valeur si on les compare à la durée d'utilisation estimée suivant les secteurs. Une diminution constatée dans la durée d'utilisation du capital pour un secteur signifie que la part de l'équipement s'accroît par rapport à celle de la construction. On empruntera à l'étude de Kurner un tableau d'estimations relatives à l'Allemagne. Les durées d'utilisation pourraient être considérées comme approximativement constantes quels que soient les pays, à l'exception du logement : suivant les habitudes, on comptera sur une période de vie particulièrement longue, pour des constructions en dur, ou au contraire, comme c'est le cas pour certaines maisons individuelles aux Etats-Unis ou au Japon, des constructions légères appellent un renouvellement plus rapide.

Tableau 6

Allemagne

ESTIMATION DES DUREES D'UTILISATION

(en années)

Branche	Durée moyenne		Durée abrégée (a)	
	Bâtiment	Equipement	Bâtiment	Equipement
Agriculture et forêts	70	15	55	12
Energie et extraction
Energie	60	20	50	16
Extraction	40	17	30	14
Industries de transformation	40	.	.	.
Mat. premières et biens de production	40	17	30	14
Biens d'investissement	40	23	30	18
Biens de consommation	40	30	30	24
Industries alimentaires	40	25	30	20
Petites exploitations industrielles et artisanat	60	20	50	16
Bâtiment	60	10	50	8
Commerce	60	20	50	16
Transports et communications
Chemins de fer	50	35	40	28
Navigation	45	40	35	32
Autres transports	50	12	40	10
Communications	40	20	30	16
Crédit et assurances	60	20	50	16
Logement	80	-	65	-
Autres services	60	20	50	16
Etat
Ponts et chaussées	100	-	80	-
Voies d'eau et ports	100	28	80	22
Autres domaines d'Etat	80	30	65	24

(a) Réduction d'environ 20% et, pour le bâtiment, chiffres arrondis à 5 ans.

Source : R. Krengel *ibid.*

C. Investissement et croissance

Cette mise en regard du stock de capital et du flux d'investissement donne une première approximation de l'importance de la formation brute de capital fixe, à la fois pour la croissance et la capacité de concurrence. Le tableau ci-après présente pour 1958, pour 1963, pour 1968, et pour la somme de dix années, le pourcentage du produit national brut au prix de marché consacré au logement, à l'investissement productif, et aux infrastructures assurées par la puissance publique.

Tableau 7

FORMATION BRUTE DE CAPITAL FIXE EN % DU P.N.B.

à prix courants

	<u>1958</u>	<u>1963</u>	<u>1967</u>	<u>1968</u>	<u>Moyenne 1958-1967</u>
a) <u>Total</u>					
Allemagne	21,8	25,2	22,8	23,1	24,5
France	18,9	22,2	25,2	24,9	22,4
Italie	20,6	23,5	18,9	19,4	21,2
Pays-Bas	22,4	23,4	26,0	26,5	24,1
Belgique	16,5	19,7	22,1	21,1	19,8
Luxembourg	24,0	32,1	25,1	n.d.	27,8
Etats-Unis	16,9	16,6	16,6	16,6	16,8
Japon	26,3	32,7	32,3	34,0	31,6
Royaume-Uni	15,1	16,0	18,1	18,2	16,7
Suède	21,5	23,4	24,2	23,7	23,3
b) <u>logement</u>					
Allemagne	4,8	5,6	5,2	5,0	5,5
France	4,8	5,4	6,8	6,7	5,5
Italie	6,0	6,9	5,9	6,3	6,5
Pays-Bas	4,9	3,8	5,6	5,8	4,6
Belgique	4,3	4,2	5,9	5,8	5,0
Luxembourg	4,2	5,6	9,6	n.d.	5,1
Etats-Unis	4,9	4,7	3,2	3,6	4,4
Japon	3,9	5,3	6,5	n.d.	5,2
Royaume-Uni	2,5	3,1	3,7	3,7	3,5
Suède	5,4	5,7	6,3	6,2	5,8
c) <u>équipement et outillage</u>					
Allemagne	11,1	12,2	10,8	10,8	12,0
France	8,5	10,2	10,4	10,2	8,7
Italie	8,3	10,2	7,0	6,9	8,7
Pays-Bas	10,6	11,7	10,9	11,1	11,4
Belgique	7,3	8,6	8,3	7,5	8,2
Luxembourg	10,3	16,9	6,1	n.d.	12,0
Etats-Unis	5,5	5,8	6,9	6,8	6,1
Japon	22,4	27,3	25,8	n.d.	26,3
Royaume-Uni	8,0	7,8	8,8	8,8	8,3
Suède	7,7	8,1	8,0	7,9	8,1

Source : O.C.D.E. Comptes Nationaux 1950-1968

Ce qui saute immédiatement aux yeux, c'est l'énormité des investissements japonais mais aussi allemands et néerlandais. Quant à la France, la révision des chiffres de la comptabilité nationale aboutit à une évolution dramatique de la part du revenu consacré à l'investissement. Pour les années 1966 et 1967, la nouvelle série fait bondir la proportion, par rapport à l'ancienne, de 22 à 27% sur un produit national lui-même majoré de 10%. On pouvait penser il y a peu d'années que l'investissement français était sous-évalué, de même que les profits : les estimations précédentes paraissaient peu compatibles avec le taux de croissance. Mais un saut aussi brusque donne le vertige.

A la lecture des chiffres, on pourrait être tenté d'établir une corrélation simple entre le pourcentage de l'investissement et le taux de croissance, si l'on n'était mis en garde par l'exemple de la Norvège, où un fort quotient d'investissement ne conduit qu'à une croissance limitée, parce que l'économie repose sur des secteurs fortement capitalistiques, si l'attention n'était aussi attirée sur l'écart des croissances récentes entre les Etats-Unis et la Grande-Bretagne malgré un pourcentage d'investissement brut sensiblement comparable.

On est donc amené à un approfondissement de l'analyse.

La première considération consiste à privilégier l'investissement productif, même si indirectement le logement, et plus encore les infrastructures, apportent à la croissance et au niveau de vie une contribution essentielle. Le tableau présenté permet déjà une telle distinction.

Une deuxième élément d'analyse distingue deux types de croissance suivant qu'il y a ou non augmentation sensible de la population employée. L'Allemagne a passé de l'un à l'autre modèle. Une première phase a été caractérisée par l'afflux

massif des réfugiés ; une césure abrupte a été introduite par le mur de Berlin; et depuis lors, toute la croissance est tirée d'une population occupée qui n'est majorée en haute conjoncture que par une certaine immigration, mais qui a tendance à rester constante ou même à décroître.

La période actuelle oppose le modèle de croissance américaine, où la population active s'élève de plus de 2% par an, où il y a eu 8 millions d'emplois créés entre 1960 et 1968, et le type de croissance de la communauté européenne, et aussi bien en Grande-Bretagne, où la population s'accroît de moins de 1% par an. Il existe des estimations sur les investissements nécessaires pour créer des emplois suivant les secteurs. Encore que l'augmentation de production puisse résulter pour une bonne part d'une amélioration de l'organisation au sens le plus large du terme, il apparaît a priori, et les études de l'OECD semblent donner une confirmation empirique, que les investissements nécessaires sont d'autant plus lourds qu'un accroissement de production doit être obtenu sans accroissement de la main d'oeuvre occupée.

En fait, comme l'exemple du Japon le fait voir avec le plus d'éclat, mais aussi bien celui de l'Italie et finalement de tous les pays à des degrés divers, le déplacement de la main-d'oeuvre de certains secteurs vers d'autres modifie le poids de l'investissement global.

Ces changements de structure expliquent que la relation de l'investissement à l'accroissement de production, c'est-à-dire le coefficient marginal de capital, puisse être très différent de la relation entre le stock de capital et le niveau de production annuel, c'est-à-dire le coefficient moyen.

Une relation mathématique simple permet de calculer le coefficient marginal. Soit I l'investissement, Y le produit ou revenu national, le coefficient marginal de capital est

défini par $\frac{I}{\Delta Y}$. On ne change pas le coefficient en divisant les deux grandeurs par le même terme Y . Or $\frac{I}{Y}$ représente le quota d'investissement dans le produit national, $\frac{\Delta Y}{Y}$ le taux de croissance de ce produit. Le coefficient marginal de capital est donc égal au quota moyen d'investissement au cours d'une période divisé par le taux de croissance. Soit un quota d'investissement de 25%, un taux de croissance de 5%, le coefficient marginal de capital s'établit à 5. La même formule peut s'appliquer à volonté à l'investissement brut ou net.

Le tableau suivant fait apparaître, de 1958 à 1967, les valeurs moyennes du quota d'investissement et du taux de croissance et le coefficient marginal de capital.

Tableau 8

COEFFICIENT MARGINAL DE CAPITAL

	Valeur moyenne $\frac{I}{Y}$ (1)	Taux de croissance moyen en volume 1958-1968 $\frac{\Delta Y}{Y}$ (2)	Coefficient marginal de capital 1/2
Allemagne	24,3	6,1	4,1
France	22,5	5,2	4,3
Italie	20,9	6,2	3,4
Pays-Bas	24,3	5,0	4,8
Belgique	20,0	4,4	4,5
Luxembourg	27,3	n.d.	
Etats-Unis	16,7	4,6	3,6
Japon	31,1	10,7	2,9
Royaume-Uni	16,7	3,3	5,0

Source : O.C.D.E. Comptes Nationaux
Chiffres lère colonne tirés du tableau 7

Il est donc essentiel de mesurer, non plus globalement pour le produit national, mais autant que possible par secteurs, la relation de l'investissement à la valeur ajoutée. C'est ce qui est tenté, pour deux années différentes, dans le tableau suivant :

Tableau 9

PART DES INVESTISSEMENTS DANS LE PRODUIT INTERIEUR BRUT AUX PRIX DE MARCHE
ET AUX PRIX COURANTS DES DIFFERENTS SECTEURS EN 1959 ET 1969

	Allemagne	France		Italie		Pays-Bas		Belgique		Etats-Unis		Japon	Royaume-Uni	
	n.d.	1959	1969	1959	1969	1959	1967	1959	1969	1959	1969	n.d.	1959	1969
Agriculture		13,3	19,8	14,8	15,7	11,2	15,7	12,9	12,9	19,2	19,8		17,2	18,9
Industrie				16,2	12,9	15,5	19,4							
Industrie extractive		29,3	23,6	n.d.	n.d.			12,5	18,2	8,1	11,9		16,8	17,5
Electricité, eau, gaz		91,8	60,0	-	-			54,6	48,9	48,5	42,2		75,1	58,2
Ind. manufacturières et construction		12,4	15,3	-	-			11,2	15,9	8,5 ^(a)	12,2		10,7	11,9
Services								28,2	23,7	17,6	24,5		29,6	24,9
Transports et commun.		35,3	36,9	34,9	32,0	47,8	31,4			78,8	48,7		79,1	75,1
Locaux d'habitation		193,2	166,9	107,7	139,1	175,0	179,1							
Commerces et autres services		7,2	14,1	11,3	11,6	11,9	15,5	21,8	27,1	4,5 ^(b)	4,4		9,4	12,1
Administrations publiques		25,1	36,9	18,6	16,0	42,1	39,2			23,5	19,3		8,4	15,3

Source : I.O.S.C.E. Comptes Nationaux et O.C.D.E. Comptes Nationaux 1953-1969

a) Sans les constructions comprises dans autres services

b) FBCF : Autres services

PIB : Constructions + Commerce + Banques + Services divers +
Services sanitaires et enseignement.

Sans doute, dans un délai rapproché, un tableau analogue pourra être dressé sur une base plus récente. Ce que la comparaison mettrait en évidence, ce n'est pas seulement le lien entre l'investissement et la croissance, c'est aussi la variation de la charge d'investissement suivant les changements de structure de l'économie.

Pour déterminer les incidences sur la capacité de concurrence, il ne faudrait pas seulement, secteur par secteur, opérer la même répartition qu'à l'échelle du produit national entre la construction et l'équipement, il faudrait en outre connaître plus précisément le but auquel les investissements répondent : sont-ils destinés à un renouvellement, à une extension de la production, ou à une rationalisation, c'est-à-dire à un abaissement des coûts ? L'enquête menée régulièrement par la Communauté permet d'obtenir des chiffres globaux pour l'industrie divisée en secteurs. L'OCDE publie régulièrement des analyses concentrées sur les industries mécaniques au sens large, c'est-à-dire y compris l'automobile et la construction électrique. Seules les enquêtes allemandes distinguent de manière approfondie, pour toutes les branches d'activité, les types d'investissement suivant qu'ils font appel à l'industrie de la construction et des travaux publics ou à l'industrie de l'équipement mécanique ou électrique et, par ailleurs, suivant la finalité économique de l'investissement : remplacement, extension ou rationalisation.

Un doute plus sérieux encore s'introduit. Il va de soi que la contribution de l'investissement à la croissance, au niveau de vie et à la capacité concurrentielle dépend de son montant en valeur réelle. On n'est pas plus avancé s'il n'est gonflé que par la hausse des prix. Le tableau suivant, tiré de la comparaison des comptes nationaux en prix courants et en prix constants, fait apparaître les indices de hausse applicables séparément à la construction et à l'équipement, en les comparant à celui qui vaut pour le produit national global.

Tableau 10

Indices de prix dérivés des biens d'investissement (I)

1968 et 1969 1963=100

<u>Pays</u>	<u>P.N.B.</u>		<u>Locaux</u>		<u>Autres</u>		<u>Equipements</u>		<u>Matériel de</u>		<u>Machines</u>	
	<u>Prix</u>		<u>d'habitation</u>		<u>structures</u>				<u>transport</u>		<u>et autre</u>	<u>matériel</u>
	<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>
Allemagne	113,2	117,2	114,2	120,0	105,4	112,5	106,4	109,9	101,5	ND	107,8	ND
France	118,0	126,3	123,6	132,4	117,1	125,6	107,9	113,9	103,8	109,3	108,9	115,0
Italie	118,0	122,7	119,5	130,3	125,7	135,2	106,2	108,6	102,1	102,9	108,0	111,1
Pays Bas	130,8	138,7	131,2	145,3	130,6	139,3	108,7	113,1	107,3	107,2	109,3	115,4
Belgique	121,4	125,7	137,1	143,7	129,3	136,0	109,7	113,4	ND	ND	ND	ND
Etats Unis	114,3	119,7	119,0		121,0		109,0			-		-
Japon	124,1	129,4	ND		ND		ND					
Royaume Uni	120,8	127,0	115,1		114,6		114,8	-	-	-	-	-
Suède	124	-	122,5		122,7		119,9	-	-	-	-	-

N.B. I) Indices obtenus en divisant les valeurs à prix courants par les valeurs aux prix de 1963.

Source: O.S.C.E. Comptes Nationaux 1970 - Tableau II.

O.C.D.E. Comptes Nationaux 1950-1968 - Tableau I,2.

D. Les prix relatifs de l'investissement

Ces indices rendent compte de l'écart qu'on a déjà constaté entre la part de l'investissement à prix courants et à prix constants dans le produit national. Partout le prix de la construction s'élève plus fort que la moyenne des prix. Mais les points de départ ne sont pas sans importance pour essayer de comparer les niveaux. Une même hausse n'a pas la même signification en Allemagne qu'en France si les coûts de construction y étaient plus bas en 1958. L'évolution jusqu'en 1963 peut être un rattrapage ; et les courbes sont à comparer sur une période récente. Sans entrer ici dans le détail on notera que les chiffres tirés de la comptabilité nationale, et qui font abstraction du prix du terrain, révèlent que pour des montants comparables l'Allemagne a, de 1958 à 1967, construit environ deux tiers de logements de plus que la France, et en outre, apparemment supérieurs par la taille et par l'équipement.

En revanche, les prix de l'équipement, qui sont typiques des branches d'activité qui forment l'armature de l'industrie dans les pays modernes, montrent partout une tendance à une hausse moins rapide que le produit national dans son ensemble. Alors que la hausse du coût de la construction tend à diminuer en valeur réelle la part de l'investissement, la tendance à la baisse relative de l'équipement la relève, et cet effet compensateur est d'autant plus fort que l'équipement prend une place plus grande dans l'investissement global.

Mais cette évolution, si elle se constate partout, revêt, suivant les pays, une intensité profondément différente. On tient là, à n'en pas douter, l'une des clefs du degré de capacité concurrentielle obtenu par chaque pays. Il ne suffit pas de faire valoir l'augmentation progressive des ressources consacrées à l'investissement, l'effort vertueux que constitue le sacrifice de la consommation immédiate en faveur de la puissance future. Si les prix de l'investissement s'élèvent dans un pays plus qu'ailleurs, ou même simplement si la baisse

relative de l'équipement y est moins marquée, l'effort de la collectivité nationale intéressée est en partie perdu ; il faudrait en conclure que les avantages fiscaux et les facilités de financement ont été mal calculés. Une réorganisation de l'industrie de l'équipement pour en abaisser les coûts, une pression raisonnable sur ses prix, une orientation des commandes publiques favorisant la réorganisation et la modernisation, pourraient faire plus pour accroître l'investissement en valeur réelle que les incitation financières.

Ce qui vaut pour certains pays quant à l'évolution des prix s'applique plus généralement à l'Europe par comparaison avec les Etats-Unis en ce qui concerne leurs niveaux. Sans doute fera-t-on valoir que l'Allemagne, au premier chef, réussit à enlever à l'industrie américaine des machines des marchés de plus en plus étendus. En ce qui concerne cette industrie prise à part, la capacité concurrentielle est donc parfaitement mesurée par la comparaison des prix. Mais ce qui est en jeu est autre chose : c'est l'efficacité d'une proportion déterminée d'investissements dans la production nationale. Plus le niveau des prix d'équipement est bas par rapport au niveau général des prix, plus il est possible d'obtenir un investissement efficace avec un moindre effort financier. En d'autres termes, si les prix absolus jouent dans la concurrence à l'exportation entre les industries d'équipement, c'est leur niveau relatif par rapport à l'ensemble des prix qui en détermine l'efficacité dans chaque collectivité nationale. Et peut-être s'explique-t-on par là d'emblée qu'un même quota d'investissement brut aux environs de 17 ou 18% du produit national, n'ait pas la même signification aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne.

On ne se dissimule pas la difficulté de comparer des niveaux de prix, et plus particulièrement en ce qui concerne l'équipement. Une bonne part des fournitures est faite sur commande spéciale. Sans doute les adjudications internationales donnent-elles des indications de tendance par la montée ou par la baisse de la

part qu'en obtiennent les différents pays. Il faut cependant tenir compte du continent où se situent les programmes et de sa proximité aux fournisseurs en concurrence: et de toute manière on ne tire pas de là d'indications immédiatement exploitables sur les prix internes. Il faut recourir à des méthodes beaucoup plus indirectes : dans leur grand travail, Gilbert et Kravis n'avaient pas hésité à introduire les équipements dans leur comparaison de prix réels. E. Denison a calculé un double rapport entre le prix de l'équipement et le niveau général des prix pour quelques pays. L'un est fondé sur les quantités des principaux types de matériel effectivement utilisé par les pays en cause, l'autre sur la pondération américaine. En prenant pour unité dans les deux cas la relation des prix d'équipement à l'ensemble des prix en Amérique, on obtient pour l'année 1950 deux indices de la cherté relative de l'équipement chez les autres. La différence avec l'Amérique est tellement significative qu'aucune critique des implications statistiques ne peut suffire à les écarter. Ce qui est encore plus frappant, c'est que les prix relatifs sont plus défavorables en se fondant sur les quantités utilisées par chaque pays qu'en se référant aux quantités américaines.

Il s'agit là, à n'en pas douter, d'une base éloignée. Par la suite, l'écart a longtemps continué de s'accroître. Puis un certain retournement s'est produit. Depuis 1958, les prix relatifs de l'investissement évoluent plus favorablement qu'aux Etats Unis dans la plupart des pays de la communauté européenne. En ce qui concerne le Japon, les chiffres de la construction et ceux de l'équipement ne sont pas publiés séparément ; on sait du moins qu'au cours des dernières années, l'amélioration des prix relatifs de l'équipement a été telle que les 15% du produit national qu'ils représentent en 1967 se seraient élevés à 19% au prix de 1962.

Les tableaux suivants fournissent des thèmes de réflexion par la comparaison entre la Communauté et ses concurrents, mais aussi entre ses propres membres et dans deux périodes successives.

Tableau 11

EVOLUTION DU PRIX RELATIF DE L'INVESTISSEMENT 1958-1966

<u>Formation brute de capital</u>		<u>logement</u>		<u>structures non résidentielles</u>		<u>Equipement</u>	
Pays-Bas	0,91	U.K.	0,98	Pays Bas	0,91	Pays-Bas	0,82
Japon	0,92	Pays-Bas	0,99	Belgique	0,94	Italie	0,82
Italie	0,95	Suède	1,02	France	0,95	Allemagne	0,88
Royaume-Uni	0,95	Italie	1,05	Royaume Uni	0,96	Royaume Uni	0,93
Allemagne	0,96	U.S.A.	1,06	Suède	1,01	France	0,94
France	0,97	France	1,07	Etats-Unis	1,05	Belgique	0,94
Suède	1,00	Japon	1,13	Italie	1,07	Suède	0,95
Etat-Unis	1,00	Belgique	1,21	Allemagne	1,10	U.S.A.	0,98
Belgique	1,04	Allemagne	1,22				

Source : dérivé des Comptes Nationaux de l'OSCE et de l'OCDE 1957-1966

Note : le Japon ne publie pas séparément les constructions et l'équipement dans ses comptes nationaux standardisés, mais d'après des données communiquées à Tokyo, l'investissement réalisé en 1967 était évalué en prix courants à 15% du P.N.B. et aux prix de 1962 à 10% du P.N.B. Le Japon pour quatre années seulement se placerait avant les Pays-Bas avec 0,8 dans la dernière colonne et si la performance avait été semblable entre 1958 et 1962, tenant compte du changement des prix entre les deux bases, le chiffre serait voisin de 0,55.

Tableau 12Evolution du prix relatif de l'investissement 1963 - 1968

	<u>Formation Brute de Capital</u>	<u>Logement</u>	<u>Structures non résidentielles</u>	<u>Equipement</u>
Allemagne	0,95	1,01	0,93	0,94
France	0,97	1,05	0,99	0,91
Italie	0,98	1,01	1,06	0,90
Pays Bas	0,92	1,00	1,00	0,83
Belgique	1,01	1,13	1,06	0,90
Etats Unis	1,01	1,04	1,06	0,95
Japon	0,92	-	-	-
Royaume Uni	0,95	0,95	0,95	0,95
Suède	-	0,99	0,99	0,97

Source: dérivé des Comptes Nationaux de OSCE et OCDE et du Tableau 10

A ces différences des prix relatifs, on découvre aisément une explication. Elle se fonde sur les structures caractéristiques à des niveaux successifs de développement. Le produit national américain comporte plus de 50% de services, vendus à prix élevés; de la sorte l'équipement fourni par les industries les plus solides apparaît bon marché, non par comparaison avec les fournitures d'autres pays, mais par comparaison avec le niveau global des prix internes. L'efficacité accrue de l'investissement en équipement dans les pays européens bénéficie progressivement d'une tendance analogue : la part des services s'élève, les prix de l'industrie restent relativement stables à travers une montée irrégulière mais toujours sensible des prix du produit national. Mais il y a pour l'Europe une réserve considérable de croissance si elle sait accentuer la baisse relative de l'équipement et tirer rationnellement parti de ses investissements. A supposer que la même efficacité de l'investissement puisse être obtenue en y consacrant une fraction plus faible du produit national, la consommation pourrait être moins comprimée, la croissance totale serait donc plus forte, les pressions inflationnistes moins constantes, les tensions sociales moins redoutables.

On peut traduire la même idée par sa réciproque : une baisse des prix relatifs de l'investissement accroît ce qu'on pourrait appeler le pouvoir d'achat de l'épargne. Si on le reporte à l'équipement seul, on obtiendra aux prix de 1958 un tableau des gains obtenus jusqu'en 1966, et aux prix de 1963 celui des gains obtenus jusqu'en 1968.

Tableau 13

EVOLUTION DU POUVOIR D'ACHAT DE L'EPARGNE INVESTIE
EN MACHINES ET MATERIELS

	<u>Equipement total</u>	
	<u>Entre 1958 et 1966</u> (aux prix de 1958)	<u>Entre 1963 et 1968</u> (aux prix de 1963)
Allemagne	1,15	1,06
France	1,08	1,09
Italie	1,22	1,11
Pays-Bas	1,22	1,20
Belgique	1,06	1,11
Etats-Unis	1,02	1,05
Royaume-Uni	1,07	1,05
Suède	1,05	1,03

Source : dérivé des tableaux 11 et 12.

Un exemple fera ressortir la portée de ces interrogations. Une étude de l'OECD fait apparaître que dans l'ensemble des industries mécaniques au sens très large du terme, l'Europe paraît investir, par dollar de vente, deux fois plus que l'Amérique, deux fois moins que le Japon. Sans doute la multiplication par 10 des ventes de l'industrie mécanique japonaise sur une période de dix ans n'allait-elle pas sans une formidable création de capacité. Mais dans le couple Europe-Etats-Unis, on pensera d'abord que l'Amérique disposait d'un stock accumulé de capital qui lui permettait de voir venir. On peut néanmoins observer une perte de capacité concurrentielle à son détriment : elle a cédé du terrain sur les marchés mondiaux aux machines ou aux automobiles fabriquées par le vieux continent. On ne peut pour autant éviter de se demander si l'Europe ne gaspille pas un capital dont elle est moins riche que l'Amérique.

Car l'efficacité n'est pas seulement affaire de prix relatifs. La durée d'utilisation annuelle d'un investissement a une importance décisive sur le coût du capital dans la production. Or, par rapport à l'optimum, elle peut être réduite par trois sortes de déviations.

L'une, ce serait une dispersion des équipements entre unités trop petites qui ne peuvent les employer qu'un nombre insuffisant d'heures par an. L'autre, c'est une organisation des horaires de travail qui ne permette pas de faire bénéficier d'un équipement donné le plus grand nombre de travailleurs possible. La troisième, ce sont des créations de surcapacités par les entreprises dont les investissements menés en concurrence dépassent au total les besoins du marché.

Ainsi on sera amené à rechercher l'incidence des structures économiques, des conditions d'utilisation des ressources, enfin des disparités entre entreprises, sur la contribution du capital et de l'investissement au progrès de l'économie.



CHAPITRE 3: RESSOURCES NATURELLES ET INFRASTRUCTURESA. La terre

Il n'est guère pour un pays de ressources naturelles qui n'exigent de mise en valeur. C'est-à-dire qu'elles appellent des investissements dont par ailleurs une part considérable va à l'aménagement des équipements de base pour les transports, les communications, l'énergie et le logement.

Le temps où l'agrandissement des territoires dont disposait une collectivité nationale apparaissait comme un objectif constant de la politique n'est pas loin d'être révolu. C'était sans doute une survivance des époques anciennes où les territoires apparaissaient comme la propriété personnelle d'un souverain : dès lors il était tenté d'accroître le nombre de ses sujets, qui contribuaient à étendre sa puissance et à alimenter son faste. Sitôt que l'avantage collectif est pris en compte, il faut bien faire la balance entre les apports et les charges.

L'immense territoire dont disposent les Etats-Unis, le Canada, l'Union Soviétique, la Chine, l'Inde ou le Brésil multiplie les chances de découvrir des ressources naturelles précieuses, mais aussi la part des régions d'accès difficile ou de rendement faible, et enfin, au premier chef, le coût des transports et des communications. La part du capital, de l'investissement, du temps qui leur sont consacrés figurent dans le capital et dans le produit national. Mais en termes de revenu réel et de bien-être, une fraction n'en fait que compenser un désavantage, et d'autres pays sont dispensés d'un effort comparable.

Par ailleurs l'étendue apparaissait comme un atout aussi longtemps que l'agriculture constituait de loin l'activité dominante. Quand sa contribution au produit national dans les

économies modernes se retrouve partout au dessous de 10 ou même de 5%, l'optique se trouve fondamentalement changée. Il demeure que la disposition d'un sol étendu permet la culture extensive, au lieu qu'il faut beaucoup de bonifications du sol et beaucoup de travail sur les espaces restreints de l'Europe et du Japon.

Les rendements à l'hectare et les rendements par homme sont des mesures sans communication entre elles ; la deuxième devient la plus importante quand, grâce à l'expansion générale, la main-d'oeuvre apparaît la ressource la plus rare.

La conséquence économique la plus importante des disponibilités en terre devrait se retrouver dans le prix des terrains. Elle se vérifie non seulement entre les Etats-Unis, Canada et Europe mais, pour l'agriculture, même entre la France et ses partenaires du Marché Commun. L'immensité d'un territoire n'empêche pas pour autant le développement des concentrations urbaines où le terrain atteint des primes de rareté vertigineuses, et dans lesquelles finissent par manquer les deux ressources qui apparaissent les plus abondantes dans le monde, c'est-à-dire l'air et l'eau. Par voie de conséquence, des régions de moins en moins nécessaires à la culture retrouvent une valeur pour le loisir et la santé. Les ressources naturelles qui constituent pour un pays l'apport le plus proche d'être gratuit, ce sont les sites.

Telles sont les évolutions qui limitent la portée des considérations qui, il y a encore un petit nombre de décennies, paraissaient les plus préoccupantes, c'est-à-dire la dimension des territoires et la densité de la population. La croissance du Japon sur un territoire exigu, la perspective qu'il rejoigne ou dépasse le revenu par tête des Américains, fait assez paraître que tout dépend des activités de transformation et des progrès de productivité. La contribution la plus essentielle

du commerce international, qui a repris depuis la deuxième guerre mondiale une vigueur nouvelle, c'est l'indépendance croissante qu'il donne à l'industrie dans sa localisation. La disposition de matières premières sur place n'est un avantage que pour autant que le prix de revient est plus bas: dans le cas contraire, on éprouve de plus en plus à quel point elle peut constituer une charge.

C'est pourquoi il n'y a pas à ce titre de déterminisme général pour l'instauration d'une économie prospère et en expansion, mais seulement au regard d'activités particulières. Il s'agit de celles pour lesquelles l'abondance et la proximité d'une énergie à bon marché sont capitales, de celles aussi pour lesquelles l'abondance et la proximité d'une matière première bon marché et dont le coût de transport est élevé commandent les conditions de production. Les vieilles localisations sur le charbon ou le minerai perdent progressivement leur sens. Deux autres dépendances paraissent progressivement les plus significatives pour notre temps : l'énergie hydraulique et le bois. Ils donnent leur chance aux pays en développement à mesure que des barrages peuvent être construits sur des fleuves puissants, à mesure que des techniques récentes permettent d'utiliser les forêts les plus vastes, les plus denses et à la pousse la plus rapide pour la fabrication d'un des produits dont la consommation dans le monde s'accroît le plus vite : le carton et le papier.

Aujourd'hui, aussi bien les Etats-Unis que l'Europe ont trop de terres en cultures. Le procédé principal dont usent les Etats-Unis pour limiter leurs excédents croissants est le paiement de primes pour les surfaces remises en friche. Dans la Communauté Européenne, il n'y a eu qu'une réduction très lente des surfaces cultivées ; et les plans les plus récemment soumis pour traiter le problème agricole tendent à retirer à la culture, sur les années qui viennent, environ cinq millions d'hectares qui pourraient servir à refaire des forêts, à créer des parcs nationaux, et plus généralement à ouvrir des espaces de loisir comparables aux "recreational areas" américaines.

Le tableau ci-après résume l'évolution des terres en culture suivant les principales spéculations, et l'étendue des zones bâties.

Tableau 1

EVOLUTION DES TERRES EN CULTURE

en milliers d'hectares

	Année	Superficie totale	Superficie des terres	Terres arables et cultures permanentes	Prairies et pâturages permanents	Terrains boisés	Terrains susceptibles d'utilisation	Terrains bâtis - Terres inutilisables
Allemagne	1968	24797	-	8179	5678	7177	3763	
France	1967	54703	-	19816	13813	13022	3581	4471
Italie	1968	30123	29405	15195	5160	6146	1018	2604
Pays-Bas	1968	3662	3339	913	1314	295	1140	
Belgique	1968	3051	-	886	735	601	829	
Luxembourg	1968	259	258	68	68	86	37	
Etats-Unis	1964	936335	919145	176440	259173	296135	204587	
Japon	1968	36976	-	5684	948	25558	4786	
Royaume Uni	1968	24403	24093	7382	12032	1859	3130	

Source : FAO Annuaire de la Production 1969

B. Les matières premières

En ce qui concerne les matières premières, il convient d'abord de fixer en ordre de grandeur la part qu'elles prennent dans la valeur totale de la production. On traitera à part des produits alimentaires et aussi de l'énergie, encore que le charbon, le pétrole et le gaz naturel soient les produits de base essentiels de l'industrie chimique. Les autres, à considérer aussi bien les utilisations de l'industrie que les chiffres du commerce international, sont principalement les minerais métalliques et les fibres textiles.

La consommation de matières premières se calcule en faisant la somme de la production et de l'importation, en déduisant l'exportation. Pour être plus précis, l'accroissement des stocks est à déduire ; au contraire, leur diminution signifie une mise à disposition supplémentaire par rapport à la production et à l'exportation courantes.

Si fondamentale que paraisse cette question de l'incidence globale, la réponse n'est pas aussi aisément disponible qu'on pourrait l'imaginer. Il n'y a pas de difficultés de principe en ce qui concerne les chiffres d'importation et d'exportation. Mais du côté de la production, les statistiques se présentent pour chaque produit en volume plutôt qu'en valeur. Et on doit se souvenir que les comptes nationaux additionnent ou bien des produits finaux - et les matières premières n'y figurent donc pas, sauf sous la forme d'un accroissement éventuel des stocks - ou bien des valeurs ajoutées par branches, qui ne représentent qu'une fraction variable de la valeur des produits que ces branches mettent sur le marché.

Une réponse correcte n'est donnée que par les tableaux d'échanges inter-industriels où les transactions intermédiaires sont reprises, de sorte qu'en théorie les utilisations de matières

premières s'y trouvent recensées. Pour la Communauté ils n'existaient jusqu'à une date récente que pour l'année 1959. On peut maintenant pour cinq pays se servir des tableaux relatifs à 1965 et recourir à des matrices analogues pour les Etats-Unis, pour le Japon et pour la Grande-Bretagne. Même de la sorte les réponses ne peuvent être qu'approximatives. Certains postes visent à la fois les matières premières et leur première transformation, ainsi le caoutchouc pour le Japon, la pierre taillée aussi bien que non taillée pour les Etats-Unis, les fibres naturelles, artificielles et les filés étant repris ensemble pour plusieurs pays de la Communauté. Et même la définition d'une matière première n'est pas dépourvue d'ambiguïté : il n'y a pas une différence absolument tranchée entre l'extraction et une première élaboration, entre les cultures industrielles et les fibres qui en sont tirées.

Les tableaux publiés pour la Communauté font apparaître, en même temps que les produits des branches responsables des productions primaires, les approvisionnements importés. On peut donc utiliser la somme des consommations intermédiaires de ces ressources, c'est-à-dire l'absorption dans la production au sens large, à l'exclusion des consommations finales. Il faut cependant supprimer soigneusement les doubles emplois, tels que l'utilisation dans l'agriculture même de productions végétales pour transformation en produits animaux, ou des unes et des autres dans l'industrie alimentaire. Le total net peut être alors rapporté à la somme des valeurs ajoutées pour obtenir en ordre de grandeur l'incidence globale des matières premières dans les coûts de production. Comme il fallait s'y attendre, elle est plus élevée au Japon que dans la Communauté et davantage dans la Communauté qu'aux Etats-Unis : tel est l'effet du développement graduel des services avec le niveau du revenu national. Partout les produits agricoles transformés par l'industrie alimentaire, et qui vont directement à la consommation,

représentent la part majeure des produits primaires utilisés. On peut mettre à part les matières premières proprement dites pour le reste de l'industrie; on y fera rentrer les cultures industrielles, c'est-à-dire essentiellement les fibres textiles produites ou importées, et même les emplois chimiques de produits énergétiques, dont l'incidence dans le produit national n'est que de l'ordre de 2 pour mille.

Tableau 2

INCIDENCE DES MATIERES PREMIERES
(énergie exclue)

	Allemagne 1965 Mio U.C.	France 1965 Mio U.C.	Italie 1965 Mio U.C.	Pays-Bas 1965 Mio U.C.	Belgique 1965 Mio U.C.	Etats-Unis 1963 Mio \$	Japon 1965 Mio Yens	Royaume-Uni 1968 Mio £
- Consommations intermédiaires de matières premières agricoles	8763,5	8429,1	4843,2	2266,9	1468,2	30748	4302349	1020,9
dont consommation intermédiaire pour les ind. alimentaires	7288,6	6893,3	4084,6	2158,9	1147,7	25202	2764016	966,2
- Consommations intermédiaires des autres matières premières	2241,8	1254,6	698,3	234,3	361,9	5243	734514	236,7
- Importations de caoutchouc (a)	133,8	103,7	73,9	20,6	22,2 (b)	212,4	46116	48,5
- Importations de mat. premières	-	-	-	-	-	5462,2 (c)	-	114,0
- Somme consommations intermédiaires de matières premières (1)	11139,1	9787,4	5615,4	2521,8	1852,3	3394,8 (c)	5082979	1420,1
- Somme consommations intermédiaires (transformation pour l'industrie alimentaire exclue) (2)	3850,5	2894,1	1530,8	362,9	704,6	13069 (e)	2318963	453,9
Somme des valeurs ajoutées aux coûts des facteurs (3)	100676,0	83509,1	51706,0	16958,0	14789,3	590389	33781634	36502
Incidence des mat. premières 1/3	11,1	11,7	10,9	14,9	12,5	7,0	15,0	4,0
Incidence des mat. premières 2/3	3,8	3,5	3,0	2,1	4,8	2,2	6,9	1,2

(a) Source; OCDE Statistiques du commerce extérieur

(b) Importations de caoutchouc pour l'U.E.R.L.

(c) Source OCDE Statistiques du commerce extérieur

(d) Dont importations de matières premières agricoles

(e) Importations de matières premières exclues

Notes : - Les matières premières recensées correspondent aux branches 010, 030, 111, 212, 230, nomenclature CEE

- L'énergie est reprise à part et les consommations intermédiaires non énergétiques de produits énergétiques représentent moins de 3% en valeur de leur usage total soit environ 2 pour mille du produit national.

Source : O.S.C.E. tableau d'échanges inter-industriels 1965

Etats-Unis, Survey of current business, n° 11, 1969

Japon, Statistical Yearbook 1969

Royaume-Uni, Economic Trends n° 178, août 1968

Une tendance générale se dégage à l'évidence: c'est la diminution de la part des matières premières dans la valeur du produit total. Elle ressort aussi bien des comparaisons dans le temps que des comparaisons entre pays, qui recoupent les premières pour autant que les pays en examen peuvent être considérés comme se situant à des stades différents d'évolution. Elle tient à l'accroissement de la part des services dans le produit national et, dans le produit matériel lui-même, à l'accroissement en volume, et plus encore en valeur de la transformation et de la mise en œuvre.

Ces ordres de grandeur fixent l'incidence de différences éventuelles dans les prix auxquels les pays en concurrence obtiennent leurs approvisionnements de base.

C'est seulement dans les périodes de pénurie, celles qui normalement accompagnent les guerres, que la possession de ressources comporte un privilège qu'atténuent mal les procédures de répartition internationale. A terme, on s'interroge aussi sur les réserves connues et sur l'insuffisance possible de ressources économiquement exploitables pour répondre à la croissance des besoins. C'est seulement dans la mesure où les perspectives de raréfaction commandent la politique d'exploitation courante des ressources naturelles qu'elle réagissent sur la capacité de concurrence dans un avenir immédiat.

Il n'en reste pas moins que les industries peuvent être affectées de manière différentielle par les tendances à l'abondance et à la pénurie sur les matières premières qu'elles utilisent. Il est donc intéressant de noter les taux de croissance dans l'utilisation des principales matières premières et le nombre d'années de consommation mondiale auxquelles correspondent les réserves connues.

Au bénéfice de ces observations, on présentera sommairement dans le tableau suivant la comparaison des approvisionnements propres et des importations des principaux pays dans les quelques matières premières essentielles. Ce sont les quantités qui sont analysées ici; des indications sommaires sur les relations entre prix internes et prix internationaux sont cependant données pour rappeler qu'en ce domaine, ce qui compte en termes économiques ne sont pas les quantités physiques, mais bien le bon marché ou la cherté, d'où résulte que la disposition de ces matières soit une ressource ou une charge. On aperçoit aussi la différence dans l'ampleur des fluctuations, qui apparaissent d'autant plus fortes que le grand pays utilisateur, les Etats-Unis, est aussi producteur : en effet les approvisionnements extérieurs supportent alors une part disproportionnée de l'ajustement à la demande.

1/11/11

Tableau 3

MATIERES PREMIERES : APPROVISIONNEMENTS D'OPRES ET IMPORTATIONS

	Allemagne 1969	France 1969	Italie 1969	Pays-Bas	Belgique et Lux. 1969	Etats-Unis 1969	Japon 1969	Royaume Uni 1969
Aluminium en t. métriques								
- prod. bauxite	3200	2772700	228200			1824800		33800
- prod. métallurgique	262700	371700	143600			3441000	568000	357700
- imp.	421800	142300	133400			421900	270400	25000 (3)
- exp.	35800	179800	7500			312400	1100	38800
- cons. S I	642300	367100	258000 (1)			3705700	761900	227100
- prod. métal refondu	271300	88500	128000			170100	281100	
Cuivre en t. métriques								
- prod. minière	1400	400	2300			1413400	121124	
- prod. métallurgique								
. blister	184500	9500			55800	1522400	501108	
. raffiné	402100	37000	16500 (2)		292300	2026500	629155	198200
- imp.	500700	338900	237200		346900	340000	349300	461700
- exp.	96700	16200	2800		261000	199000	15000	70900 (3)
- cons. S.I.	655700	334800	238000		111700	1924200	805900	546800
Nickel en t. métriques								
- prod. minière								
- prod. métallurgique		9470 (4)						29655
- imp.		8383	9242					47142
. mattes								22655
. nickel brut et alliages		18915						23450
- exp.								24867
. nickel brut et alliages								
- cons. S I		31839 (1)	16200					
Plomb en t. métriques								
- prod. minière	48900	30300	37000			472800	63500	
- prod. métallurgique	305300	155800	80000		97300	719900	186600	260500 (10)
- imp.	541000	54500	63100		9800	252500	8400	106000 (11)
- exp.	36200	10900			43100	4500	2400	32300 (10)
- cons. S I	312900	198500	146000		53800	848000	192200	94400 (11)
Etain en t. métriques								
- prod. minière		300						1600
- prod. métallurgique	2400	(5)			4500	3400		28700
- imp.	14800	11100	7200		3400 (9)	60000		7200
- exp.	1100	300	100		3900 (9)	2200 (3)		14100 (3)
- cons. S I	14400	10700	6800		3000	61400		19600
Zinc en t. métriques								
- prod. minière	146000	20100	132300			541100	269400	
- prod. métallurgique	277500	253500	130300		257500	1042600	717000	151000
- imp.			39000		41700	294500	8200	163000
. métal	175100	25400						
- exp.	28900		800		155500	8400	94500	13000 (3)
. métal		20300						
- cons. S I	398400	239000	167000		150400	1231400	597300	288500
Laine brute (en 1000 t.)								
- production	1,5	9,9	6,0	0,8	0,5	42,2 (6)	0,4 (7)	31,5
- imp. (en suint ou lavée à dos)	78,9	152,9	114,4	8,7	91,1	59,7	300,4	171,2
- exp. (en suint ou lavée à dos)	1,6	30,2	1,0	1,6	3,2	n.d.	.	17,1
Coton brut (en 1000 t.)								
- production	-	-	1,8	-	-	2180 (8)	-	-
- imp. (non compris les linters)	253,4	254,3	243,2	62,0	72,2	9,7	676,6	161,7
- exp. (non compris les linters)	15,9	1,4	0,02	5,1	0,8	543,6	0,523	n.d.
Jute (en 1000 t.)								
- imp.	81,8	66,2	23,9	21,3	83,3	34,3	106,0	87,8
- exp.	1,6	0,927	0,570	11,4	18,5	0,245	1,2	3,1
Lin								
- prod. (filasse en 1000 t.)	n.d.	52,2	n.d.	12,8	18,2	n.d.	n.d.	n.d.
- imp. (en 1000 t.)	13,6	22,5	21,6	10,5	138,8	n.d.	18,5	33,8
- exp. (en 1000 t.)	1,4	84,4	1,2	57,7	92,5	n.d.	.	n.d.
Chanvre								
- prod. (filasse en 1000 t.)	n.d.	0,5	2,1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
-chanvre : étoupes et déchets de chanvre								
- imp. (en 1000 t.)	4,4	4,2	8,0	0,122	5,7	0,160	0,962	7,2
- exp. (en 1000 t.)	0,667	0,369	0,877	0,570	1,2	n.d.	.	n.d.
-chanvre de Manille								
- imp. (en 1000 t.)	1,0	1,3	0,120	0,969	0,729	n.d.	.	12,0
- exp. (en 1000 t.)			0,023	0,112	0,042	n.d.	.	r.d.

- (1) Variation de stock exclue
(2) Production de cuivre raffiné
(3) Exportations et réexportations
(4) On doit y ajouter la production de la Nouvelle Calédonie : 39.796
(5) 400 t. produites à partir du déséminage

- (6) En 1938 : 202
(7) En 1967
(8) En 1938 : 2756
(9) Y compris l'étain allié
(10) Plomb d'oeuvre (11) Plomb raffiné

Source : Statistiques 1969. Société française de Minerais et Métaux
O.C.D.E. - L'industrie textile dans les pays de l'O.C.D.E. 1969-70
- Statistiques du Commerce extérieur

Tableau 4

COURS INTERNATIONAUX DES MATIERES PREMIERES

	Unité	1965		1966		1967		1968		1969	
		max.	min.	max.	min.	max.	min.	max.	min.	max.	min.
<u>Cuivre</u>											
- à New York production	cents par lb	38	34	38	36	38,25	38	51,68	38,25	60	42,25
- à Londres	£ par lgt	569 1/2	330	787 1/2	355 1/2	606 1/4	346 1/2	816 1/4	432 1/4	745 3/4	509 1/2
<u>Plomb</u>											
- à Londres	£ par lgt	155 3/4	95 3/16	111 1/2	78 3/8	95 3/8	78 1/16	108 7/8	91 1/4	145 3/8	105 3/16
<u>Etain</u>											
- à Londres	£ par lgt	1622 1/2	1191 1/4	1455 1/2	1196	1369 1/2	1180 1/2	1455	1288 1/2	1646 1/4	1348 1/2
<u>Zinc</u>											
- à Londres	£ par lgt	122 1/2	103 7/8	113 1/2	91 15/16	113 11/16	94 5/8	116 3/8	107 1/4	136 1/8	112 5/16
<u>Laine</u>											
- à New York (wool tops)	cents par lb	178,4	159,8	183,7	165,2	169,8	151,6	169,8	157,0	165,9	152,7
- à Londres (peignée)	pence par lb	107,8	95,5	115,5	103,5	109,7	93,6	118,2	104,2	120,0	107,0
<u>Coton</u>											
- à New York	cents par lb	32,10	29,25	30,75	21,00	29,00	21,00	26,00	20,10	23,00	18,75
- à Liverpool	pence par lb	23,10	22,20	22,65	21,50	29,50	21,50	29,00	28,50	28,70	26,95
- USA (prix perçu par les fermiers)	cents par lb	28,0		20,6		25,4		21,9		n.d.	
<u>Jute</u>											
- à Calcutta	roupies par 400 lbs	385	240	465	360	415	285	515	345	520	320

Source : Agence Economique et financière (France)
 Financial Times (Royaume Uni)
 Neue Zürcher Zeitung (Suisse)
 Statistischer Wochendienst (Allemagne)

Il apparaît de ce tableau que les vieilles interprétations sur ce qui faisait la puissance des Etats-Unis sont aujourd'hui à écarter d'emblée. Quand on en viendra à l'énergie, le jugement différera. Mais l'Amérique comme l'Europe, découvre les avantages des approvisionnements tirés du dehors. Ce n'est pas seulement une politique destinée à prolonger la durée des réserves internes suivant les mêmes normes que prescrivaient autrefois les codes miniers européens. Qu'on ne croie pas non plus simplement que l'avantage de prix des approvisionnements d'Outre-Mer tient au bas niveau des salaires dans les pays en développement : la bauxite d'Australie ou le fer du Labrador viennent de pays à haut niveau de vie. Les ressources de matières premières les plus avantageuses sont toujours les plus mécanisées, de sorte que les salaires jouent peu de rôle, et l'avantage fondamental, c'est la puissance des gisements.

En regard de la place prise par l'importation dans les principaux pays, il faut donc noter l'origine dominante des produits, c'est-à-dire la part des principaux pays exportateurs pour chacun d'entre eux.

Tableau 5

MATIERES PREMIERES : ORIGINE DES IMPORTATIONS

	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique Luxembourg	Etats-Unis	Japon	Royaume Uni
Aluminium								
- imp. totales en t. métr.	292225	121730 (1)	106100 (1)			421885	270443	357672
- en provenance de:en %	Norvège 30,9 France 16,4 USA 14,9	Cameroun 31,1 Grèce 15,9 USA 15,6	France 20,7 Norvège 15,8 Surinam 10,8			Canada 86,3 Norvège 10,6	Canada 41,6 USA 32,3 Ghana 9,9	Norvège 41,0 Canada 33,0 Ghana 8,1
Cuivre								
- imp. totales en t. métr.	500746	338914	237214		346857	339646	349321	461668
- imp. totales de cuivre non raffiné en t. métr.	144802	15844	1605			220624		44602
- en provenance de:en %	Afr.Sud 33,6 Chili 17,9	Bel.Lux. 65,6 Congo 34,2	USA 34,1 Chili 30,9		Congo-Kinshasa 70,8 Pérou 4,6 Chili 3,9 France 3,9	Chili 50,0 Pérou 32,3 Afr.Sud 14,7	Zambie 54,5 Chili 13,6	Chili 87,5 Zambie 8,8
- imp. totales de cuivre raffiné en t. métr.	355944	323070	23609			119022		417066
- en provenance de:en %	Chili 29,8 Zambie 19,2 Bel.Lux.16,6	Bel.Lux. 28,2 Zambie 20,8 Chili 16,3	Zambie 29,4 Chili 23,4 USA 16,1			Canada 64,7 Chili 16,3		Zambie 40,1 Canada 19,3 Chili 17,7
Nickel								
- nickel brut :								
.imp. tot. en t. métr.		6865						
.en provenance de:en %		R.Uni 47,4						
- lingots :								
.imp. tot. en t. métr.			7242					
.en provenance de:en %			Canada 34,6 R.Uni 24,8 Norvège 20,2					
- nickel brut et alliages de nickel								
.imp. tot. en t. métr.								22685
.en provenance de:en %								Canada 43,4 URSS 28,5 Norvège 19,4
Plomb								
- imp. totales en t. métr.	54079	54509	63050		9776			
- imp. tot. de plomb doux en t. métriques	44479	49520			7609			
- en provenance de:en %	Canada 26,8 Bel.Lux.25,1 R.Uni 15,6	Maroc 51,1 Bel.Lux. 17,8 All(RFA) 10,3	Afr.Sud 20,7 Mexique 10,0 Bulgarie 10,5 All. 8,4		All(RFA) 76,1 Bulgarie 21,0 R. Uni 20,0			
- imp. tot. de plomb anti-monieux en t. métriques	9600	4989			2167			
- en provenance de:en %	n.d.	All(RFA) 1,4 Tunisie 12,9			P.-Bas 62,3 R. Uni 28,4			
- imp. tot. de plomb d'oeuvre en t. métr.								123200
- en provenance de:en %								Australie 100
- imp. tot. de plomb raffiné en t. métriques								105991
- en provenance de:en %								Australie 46,1 Canada 40,9
Etain								
- imp. totales en t. métr.	14836	11100	7334		3386	59970		
- en provenance de:en %	P. Bas 26,5 Malaisie 17,9	Indones. 18,2 Thaïlande 13,8 P. Bas 13,1	Malaisie 73,6 Indones. 15,1		Pays-Bas 27,5 Malaisie 10,4 Congo-Kinshasa 5,3 41659 (4) Congo K. 43,4 Canada 8,4 Pérou 6,5	Malaisie 69,5 Thaïlande 23,6 294524 Canada 45,8 Japon 16,1 Pérou 9,3	8229 Corée du Nord 61,7 Canada 26,6	7157 n.d.
Zinc								
- imp. totales en t. métr.	175079 (2)	25423 (3)	38978					
- en provenance de:en %	Bel.Lux 46,9 Congo Kinshasa 11,0 Pays-Bas 9,0	Bel. Lux 31,7 P. Bas 20,8 Bulgarie 17,5	Yogoosl. 28,0 All(RFA) 11,7 Canada 9,7 Congo K. 8,9		6692 N. Zél. 50,2 Bel.Lux 29,0	91154 Australie 48,6 N. Zél. 24,6 Afr.Sud 6,2	59748 N. Zél. 47,0 Austral. 27,6 Afr.Sud 6,9	300377 Austr. 82,5 Afr. Sud 6,5 N. Zél. 5,9
Laine								
- imp. totales en tonnes	78877	152914	114391					
- en provenance de:en %	Australie 52,7 Afr.Sud 19,2 N. Zél. 12,3	Australie 46,6 N.Zél. 29,8 Afr.Sud 16,5	Australie 51,8 N. Zél. 13,6 Afr. Sud 10,2		62043 Brésil 29,2 Pérou 10,7 Turquie 9,4	72154 Brésil 31,3 Turquie 16,2	9691 Mexique 41,6 Inde 23,0 Pérou 19,0	676648 Brésil 10,9 Sino sov.10,1 Nicaragua 8,2
Coton								
- imp. totales en tonnes (non compr. les linters)	253441	254305	243158					
- en provenance de:en %	Brésil 32,5 Turquie 13,3 Soudan 8,5	Brésil 18,1 U. douan. équator. 13,3 Turquie 9,2	Mexique 28,1 Turquie 12,5 Soudan 11,3		21257 Pakistan 63,4	83254 Pakistan 66,1	34297 Pakistan 71,6	106020 Thaïlande 73,7 Pakistan 20,9
Jute								
- imp. totales en tonnes	81802	66224	23928					
- en provenance de:en %	Pakistan 82,2	Pakistan 57,5	Pakistan 56,8		10480 Bel.Lux 89,9	138837 France 49,0 P. Bas 36,8	n.d. n.d.	18545 Sino sov 64,6 Chine contin. 36,3 Taiwan 11,3
Lin								
- imp. totales en tonnes	13664	22476	21619					
- en provenance de:en %	Bel.Lux 51,8 Sino sov 23,3 Pologne 12,7	Bel. Lux 74,6 Sino sov.13,2 Pologne 5,9	Bel.Lux 36,3 Sino sov 24,7 France 23,2					33844 Bel. Lux 48,4 Sino sov 40,3
Chanvre								
- Etopes et déchets :								
. imp. totales en tonnes	4368	4253	8011					
. en provenance de:en %	n.d.	n.d.	n.d.		122 n.d.	5678 n.d.	160 n.d.	962 n.d.
- Chanvre de manille (étoupes et déchets)								
. imp. totales en tonnes	1020	1292	120		969	729	n.d.	15830
								11992

- (1) Brut non allié
- (2) Zinc raffiné
- (3) Zinc non allié
- (4) Zinc brut

Source : Statistiques 1969, Société Française de Minerais et Métaux
O.C.D.E. Statistiques du Commerce Extérieur

Une analyse plus détaillée exigerait pour chaque produit l'établissement d'une matrice, qui ferait ressortir pour chaque grand pays utilisateur la part des différentes sources d'approvisionnement. La conclusion paraîtrait se dégager qu'il ne dépend que de la politique de chacun des pays en concurrence de recourir aux sources d'approvisionnement les plus avantageuses. C'est une tendance qui se confirme dans les faits. Elle se dégage d'autant plus que la révolution technique dont le rythme est plus rapide, l'effort le plus étendu, est celle des transports à longue distance: elle affecte les frets, qui continuaient à s'abaisser avant la deuxième fermeture du Canal de Suez, aussi bien que les coûts de chargement et déchargement. Il y a des moments où il revient moins cher de transporter de la bauxite d'Australie en Californie que du Sud-Est au Sud-Ouest de la France. La localisation des industries les plus dépendantes de leurs approvisionnements s'en trouve dramatiquement affectée. L'exemple le plus frappant est fourni par la sidérurgie. Quand le plan Schuman fut conçu, la disposition du minerai sur place, et aussi du charbon, apparaissait comme un atout majeur; l'Italie, dépourvue des matières de base, se préoccupait des conditions auxquelles elle pourrait éviter d'être défavorisée dans la concurrence. Quinze ans après, c'est un avantage de compter sur l'importation. Les grands producteurs, Allemagne et France, sont conduits progressivement à rejoindre le modèle italien, et à situer leurs installations sidérurgiques les plus vastes et les plus neuves sur les côtes; ce sont aujourd'hui les entreprises les plus anciennement établies sur les bassins miniers qui éprouvent les plus graves difficultés. Les Etats-Unis donnent un exemple comparable: la sidérurgie se déplace vers les grands lacs, région accessible aux transports maritimes par les gigantesques travaux qui ont transformé le fleuve Saint-Laurent en bras de mer.

Cette tendance à l'identité des sources d'approvisionnements, et donc à l'égalité dans les conditions de la concurrence, trouve cependant deux limites.

La première tient à la protection accordée à des sources d'approvisionnement internes. Telle était longtemps la pratique des pays européens. Avec le Marché Commun, chaque pays a été amené à renoncer à des protections qui ne pouvaient subsister qu'à la condition de devenir communes, et qui n'étaient pas acceptables à ses partenaires. L'intérêt général y a trouvé partout son compte. Les pays européens n'ont pas pour autant éliminé tout renchérissement artificiel des coûts que subit l'industrie : la protection subsiste au stade de la première transformation des matières premières, par exemple sur la fonte ou sur le cuivre raffiné. La Communauté s'oblige à transporter à la fois le charbon et du minerai, alors qu'il serait concevable qu'elle transportât la fonte brute, obtenue dans d'autres pays à des prix de revient plus bas. Plus généralement, alors que les matières premières proprement dites sont pratiquement toutes importées à droit nul, il subsiste sur les demi-produits une protection assez proche de celle des produits finis, de sorte qu'elle représente une fraction sensiblement plus élevée de la valeur ajoutée qui s'y trouve incorporée.

A cet égard, la situation des Etats-Unis est singulièrement plus désavantageuse. La surcharge que la politique cotonnière ou lainière impose à l'industrie textile en est l'exemple le plus frappant. Les mines de cuivre sont encore rentables : elles seraient pourtant marginales par leur prix de revient, en comparaison des gisements du Chili et du Katanga, si elles ne bénéficiaient de l'avantage d'une distance réduite aux usines de transformation.

La Grande-Bretagne ne pratique de droits nuls que sur ses importations de matières en provenance du Commonwealth : elle y trouve en fait l'essentiel de ce qui lui est nécessaire ; et elle étend l'absence de protection à des semi-produits tels que l'aluminium canadien. Le Japon n'a guère d'autre ressource naturelle que le charbon, et joue à plein de la concurrence mondiale pour obtenir ses approvisionnement au meilleur prix.

L'autre obstacle à l'égalité dans les conditions de concurrence, ce sont les monopoles qui tendent à accaparer une part dominante de certaines productions, où qu'elles se situent dans le monde. Un monopole par lui-même affecte la rareté ou l'abondance, relève le niveau des prix pour toutes les utilisations. La limite est naturellement la possibilité de substituer d'autres matières à celles qui sont artificiellement renchérées, de la même manière que les fibres artificielles ont été encouragées aux Etats-Unis par le protectionnisme de la laine et du coton. Mais un trait supplémentaire peut fausser les conditions de la concurrence : c'est la discrimination de prix pratiquée par les monopoles. Elle existera en tous cas, dès qu'une part décisive de l'approvisionnement est contrôlée par une entreprise qui exerce dans le même domaine une activité de transformation. Qu'il y ait pour les usines de la firme elle-même des prix d'ordre plus bas que pour les autres clients, ou qu'un niveau élevé des prix de vente de la matière première provoque des bénéfices qui constituent indirectement une subvention à la transformation dans l'entreprise propriétaire, une inégalité grave peut s'introduire, et même le développement des industries correspondantes dans d'autres pays peut se trouver définitivement entravé. On découvre là un des aspects de la place croissante que prennent les entreprises multinationales dans les affaires du monde. Il s'agit de celle dont les activités, au même stade ou à des stades différents, s'étendent sur plusieurs pays ou même un grand nombre de régions du monde. Et on est frappé de voir qu'à ce développement, qui comporte pour l'économie mondiale beaucoup d'aspects bénéfiques, n'a pas répondu un développement symétrique de l'organisation publique, c'est-à-dire du pouvoir réglementaire.

Au total le poids des matières premières, ce n'est leur prix ni leur incidence globale dans les coûts de production. Mais elles peuvent devenir brusquement un goulot d'étranglement. Il n'y faut pas même une pénurie générale : un matériau très particulier mais irremplaçable peut, par son absence, bloquer

toute une catégorie de production. A long terme les prévisions pessimistes ne peuvent être retenues isolément. Les matériaux les plus importants existent de manière presque illimitée mais dans des concentrations de plus en plus faibles. Tout dépend donc de l'énergie qui sera disponible et de son coût, pour pouvoir, à la limite, traiter les minerais les plus pauvres, jusqu'à extraire l'alumine de l'argile et le titane des océans.

C. L'énergie

Entre les ressources de base dont dispose une économie ou qu'elle se procure, l'énergie occupe une place à part. On a longtemps considéré le niveau de disponibilités ou d'utilisation en énergie comme le signe même du niveau de développement, sinon comme sa cause essentielle. Les situations de guerre ou de blocus ont fait apparaître l'énergie comme le goulot d'étranglement fondamental qui limiterait la production. Et cette pénurie conjoncturelle a été longtemps extrapolée dans la prévision à long terme. Le temps n'est pas si éloigné où des rapports d'organisations internationales préconisaient encore le développement à tout prix de ressources charbonnières de l'Europe, ou considéraient que l'entrée en scène à large échelle de l'énergie nucléaire répondait non seulement à un besoin incontestable de l'avenir, mais à l'urgence la plus immédiate.

L'ampleur des découvertes de pétrole et de gaz naturel dans tous les coins du monde et plus particulièrement à proximité de l'Europe occidentale, les développements techniques des transports maritimes qui ont singulièrement réduit les répercussions d'une interruption de livraison ou de passage au Moyen Orient ont, au moins à échéance de dix ans, modifié les perspectives.

Sans doute, avec la fermeture du canal de Suez et peut-être aussi une certaine sous-estimation par les compagnies productrices de la croissance des besoins en produits pétroliers, la conjoncture s'est-elle à nouveau retournée. Les régions qui possèdent les réserves les plus vastes ont pu exploiter un marché de vendeurs, exiger un relèvement considérable des prix. La Grande-Bretagne ralentit la fermeture de ses puits de charbon. Et devant l'ampleur des achats extérieurs pour les besoins de la sidérurgie mondiale, et principalement japonaise, les Etats-Unis eux-mêmes éprouvent des difficultés pour l'approvisionnement en combustibles de leurs centrales électriques.

Il n'en reste pas moins que les problèmes de rendement, de coût, et de prix ont pris le dessus et aussi bien la Communauté des Six que la Grande-Bretagne sont confrontées avec l'exigence d'une diminution progressive de leur exploitation minière, à laquelle des investissements considérables avaient été consacrés.

En un mot, la situation énergétique de la Communauté se caractérise par une dépendance sans cesse accrue à l'importation, à terme aux formes nouvelles d'énergie, mais en contre-partie, par une liberté croissante d'obtenir ses approvisionnements aux meilleurs prix.

De même que pour les matières premières, il convient donc de situer exactement l'incidence de l'énergie dans la production nationale. Tant que des tableaux d'échanges inter-industriels n'étaient disponibles que pour une seule année et déjà reculée, on était condamné à des méthodes d'évaluation très indirectes et aléatoires. Car il faut bien savoir si l'incidence de l'énergie dans les coûts de production globaux est croissante ou décroissante.

La méthode exigeait qu'on revienne de la valeur ajoutée à celle des produits, sachant que la première représente les 2/3 de la seconde pour le charbon et l'électricité, les 3/4 pour le gaz naturel et seulement 1/5 pour les produits pétroliers, dont la masse est le pétrole brut, presque intégralement importé. On retrouvait en ordre de grandeur la valeur des produits, à quoi s'ajoutent les importations, et d'où se déduit l'exportation.

La publication des tableaux d'échanges inter-industriels relatifs à 1965 pour cinq pays de la Communauté, celui des Etats-Unis qui vient de paraître pour 1963, ceux qui existent pour la Grande-Bretagne et pour le Japon permettent des calculs plus directs. On considère les consommations intermédiaires d'énergie, c'est-à-dire celles de l'ensemble des activités productrices à l'exclusion des emplois finaux. On élimine les doubles emplois qui résultent de la transformation et de l'utilisation de l'énergie à l'intérieur du secteur énergie lui-même. On peut alors rapporter l'emploi net d'énergie dans la production à la somme des valeurs ajoutées qui la constituent.

On s'aperçoit que l'incidence de l'énergie est ou stable ou plus généralement décroissante : la part des services autres que ceux des transports, grands consommateurs d'énergie, donne évidemment l'explication. Une exception saute aux yeux : c'est la République Fédérale Allemande où d'ailleurs le chiffre le plus récent paraît anormalement élevé. Mais on doit observer que le tableau relatif à l'Allemagne comporte moins de décompositions que pour les autres pays, et en particulier entre les branches de l'énergie. D'où une ambiguïté qui ne peut être immédiatement levée. Il n'est pas exclu qu'à un degré d'agrégation plus élevé des branches les doubles emplois n'aient pas été éliminés aussi précisément qu'on a pu le faire pour d'autres Etats membres. Ou bien faut-il voir là, s'ajoutant à ce qui a été dit sur la part des services et sur les niveaux de salaires, un argument supplémentaire pour considérer que le produit national allemand dans son ensemble est peut-être sous-estimé dans les méthodes présentes de calcul?

Tableau 6

INCIDENCE DE L'ENERGIE DANS LA PRODUCTION NATIONALE

	En millions U.C.				Belgique (2)	Millions \$	Millions Yens	Millions £
	Allemagne (2)	France (2)	Italie (2)	Pays-Bas (2)				
	1959	1959	1959	1959	1959	1963	1963	
Somme des consommations intermédiaires (a) (1)	4974,0	3501,4	1839,3	851,2	766,1	30833	1632570	
Somme VA brutes aux coûts des facteurs (b)	56187,5	45345,1	27101,2	9151,6	9596,7	590389	20846848	
Incidence énergie a/b en %	8,8	7,7	6,8	9,3	8,0	5,2	7,8	
	1965	1965	1965	1965	1965		1965	1968
Somme des consommations intermédiaires (a) (1)	11262,6	4265,1	3582,7	1013,3	1071,6		1950732	16295
Somme VA brutes aux coûts des facteurs (b)	100676,0	83509,1	51706,0	16958,0	14789,3		33781634	36502
Incidence énergie a/b en %	11,2	5,1	6,9	6,0	7,2		5,8	4,5

(1) Somme des consommations intermédiaires des produits énergétiques moins les doubles emplois

(2) Pour les pays européens, l'eau est incluse dans l'énergie

(3) Pour les Etats-Unis sont inclus : - dans les produits pétroliers, les industries connexes
- dans gaz et électricité, l'eau et les services sanitaires

(4) Pour le Japon, eau exclue.

Source : Tableaux d'échanges inter-industriels 1959, O.S.C.E. 1965

" " " " 1965, O.S.C.E. 1971

" " " " 1965, Japon, Statistical Yearbook 1969

" " " " 1963, Etats-Unis, Survey of Current Business, novembre 1969

Royaume-Uni : Economic Trends n° 178 août 1968

Par delà ces chiffres globaux, il est capital de mettre en évidence la très grande dispersion suivant les secteurs, depuis la sidérurgie qui est l'une des plus grosses consommatrices, jusqu'à l'habillement et la plupart des services, sauf les transports, où l'incidence de l'énergie est extrêmement limitée. On ne commet pas de grave erreur en fondant cette analyse sur les tableaux d'échanges inter-industriels pour 1959, les mêmes qui ont contribué à l'établissement des bilans énergétiques par l'Office Statistique des Communautés Européennes. Le rang des branches d'activités en fonction de l'incidence du coût de l'énergie est présenté dans le tableau suivant.

Tableau 7

CLASSEMENT DES BRANCHES SELON LA PART D'ENERGIE
DANS LEURS COÛTS (o/oo)

C.E.E. 1959

<u>n°</u>	<u>Branches</u>	<u>Coefficient</u>
3	Coke, gaz	618,42
28 B	Gaz, eau	438,28
5 B	Produits pétroliers	359,54
19	Produits de la sidérurgie CECA	206,34
28 A	Electricité	168,27
6	Minéraux, prod. à base de minéraux non métalliques	131,62
29	Transports	118,66
18	Chimie	116,87
21	Produits métalliques non ferreux	86,74
15	Papier	80,72
2	Charbon	80,20
4	Minerais	71,91
22	Fonderies	59,90
17	Caoutchouc	44,05
11	Textiles	37,55
20	Produits métalliques divers	36,23
33	Services divers	33,94
25	Automobiles, construction navale	29,08
9	Boissons	28,84
1	Agriculture, pêche	26,51
8	Produits alimentaires divers	25,53
23	Machines non électriques	23,62
27	Construction	21,07
14	Bois	20,61
13	Cuir, chaussures	19,52
24	Machines électriques	19,48
16	Imprimerie	16,88
26	Précision divers	16,36
34	Logement	14,39
5 A	Pétrole brut	11,12
31	Communications	10,96
30	Commerce	10,75
32	Banques, assurances	9,85
10	Tabacs	2,82

Source : O.S.C.E. 1967, Tableaux d'échanges inter-industriels 1959

I/3/25

Une notation fondamentale ressort de cette étude. Comme les produits industriels constituent une part beaucoup plus élevée de l'exportation que de la production globale, l'incidence de l'énergie sur l'exportation, même en excluant les exportations d'énergie proprement dites, se trouve relevée par rapport à sa valeur moyenne pour l'économie.

Les deux séries sont comparées dans le tableau ci-après.

Tableau 8

INCIDENCE COMPAREE DE L'ENERGIE
DANS LES PRODUCTIONS GLOBALE, INDUSTRIELLE ET EXPORTEE

C.E.E. 1959

(en millions unités de compte)

	Valeur des consommations inter- médiaires d'énergie pour la production	Valeur des consommations inter- médiaires d'énergie pour l'exportation(1)
1 Agriculture, pêche	583,1	9,73
2 Charbon	307,3	1,22
3 Coke, gaz	1356,4	99,87
4 Minerais	29,4	0,28
5A Pétrole brut	4,3	0,26
5B Produits pétroliers	2390,2	252,57
6 Minerais et prod. min.	743,3	64,87
7 Prod. alim. animaux	219,8	8,16
8 Prod. alim. végétaux	271,1	11,99
9 Boissons	100,9	3,72
10 Tabacs	8,8	0,08
11 Textiles	295,7	46,10
12 Habits	44,0	1,85
13 Cuir, chaussures	46,7	4,68
14 Bois	97,2	2,93
15 Papier	226,3	10,24
16 Imprimerie	63,2	1,61
17 Caoutchouc	72,5	6,91
18 Chimie	1236,1	220,32
19 Produits CECA	1378,0	188,30
20 Prod. métalliques divers	326,0	43,13
21 Produits non ferreux	197,5	38,67
22 Fonderies	109,7	1,98
23 Machines non électriques	314,7	57,70
24 Machines électriques	128,9	20,72
25 Autom. chantiers navals	288,9	65,93
26 Précision divers	57,9	60,83
27 Construction	461,7	3,95
28A Electricité	770,3	5,63
28B Gaz, eau	745,7	9,67
29 Transports	1480,2	395,79
30 Commerce	882,2	12,40
31 Communications	29,8	0,41
32 Banques, assurances	60,4	1,37
33 Services divers	640,5	7,21
34 Logement	101,6	-
35 Administration publique	-	-
36 Total des entrées intermédiaires	12493,2	16610,8
Coefficient moyen de consom. intermédiaire d'énergie en o/oo		
- pour la production	57,47	
- pour l'exportation		78,37
Coefficient moyen de consom. intermédiaire d'énergie pour l'industrie (branches 2 à 28B incluse)		
- pour la production	77,91	
- pour l'exportation		77,33

(1) Calcul obtenu en appliquant à la valeur des exportations des branches, le coefficient de consommation intermédiaire d'énergie.

Source : O.S.C.E. 1967 Tableaux d'échanges inter-industriels 1959

Ces indications peuvent être recoupées par une analyse des disponibilités totales, en termes physiques, qui sont au service d'une économie. Cependant l'addition ne va pas sans deux sortes de difficultés. La première est de les traduire dans une unité commune : on se sert soit d'équivalents charbon, soit d'équivalents pétrole, soit d'équivalents Kilowatt/heure, soit encore d'unités thermiques. Les coefficients de transformation sont nécessairement approximatifs, et en outre tiennent difficilement compte de la gamme et de la pondération des qualités dans chaque forme d'énergie. La deuxième difficulté, c'est la distinction entre les sources d'énergie directement utilisées et celles qui sont transformées. L'énergie primaire est fournie par la houille et le lignite, le pétrole et le gaz naturel, l'électricité hydraulique ou nucléaire. Mais une part de la houille, du lignite, du pétrole va à fournir du gaz et surtout de l'électricité, qui constituent l'énergie secondaire. Le tableau ci-après présente les disponibilités en énergie dont ont usé dans une année récente les différents pays. Il fait apparaître à part, pour éviter les doubles-emplois, l'énergie primaire transformée. La différence de niveau reste saisissante entre les Etats-Unis et la Communauté.

Tableau 9

FORMES DE L'ENERGIE DISPONIBLE - 1969

A : Disponibilités en énergie primaire
 B : Absorption par le secteur énergie (qui comprend transformation et consommation propre)
 C : Disponibilités nettes pour l'économie

	milliers de tonnes métriques					Millions de m3 à 4200 Kcal.		Milliers T. métriques		Mio Kwh	Mio Kwh
	Houille	Lignite	Agglomérés houille	Briquettes lignite	Coke	Gaz naturel	Gaz manufacturé	Pétrole brut	Produits pétroliers	Hydro électricité	Electricité
<u>Allemagne</u>										(a)	
A.	114973	109353	-	-	-	29061	-	97099	-	17270	-
B. (-	96327	101048	-	-	8484	5020	4937	51918	3369	-	-
C.	3385	-	11	-	234	11789	-	-	3116	-	5327
	15261	3086	4181	60	22530	5 7141	-	-	81692	-	189974
<u>France</u>											
A.	56344	2910	-	-	-	19066	-	90592	-	39110	-
B. (-	40159	2332	-	-	5478	3534	3101	90592	4570	-	-
C.	938	6	19	-	584	5640	-	-	5089	-	22164
	14887	572	4421	310	10558	24850	-	-	58800	-	114704
<u>Italie</u>											
A.	12018	3225	-	-	-	25762	-	104116	-	44440	-
B. (-	10704	3225	-	-	1437	3494	1405	104116	11154	-	-
C.	1314	-	-	-	79	1818	-	-	4300	-	16509
	1314	-	190	201	5324	25950	-	-	45532	-	96418
<u>Pays-Bas</u>											
A.	10250	-	-	-	-	28891	-	51918	-	40	-
B. (-	7867	-	-	-	716	6657	647	55918	3362	-	-
C.	210	-	10	-	11	1258	-	-	3116	-	5327
	2173	-	238	60	1544	23666	-	-	15853	-	31459
<u>Belgique</u>											
A.	21183	-	-	-	-	5759	-	28589	-	- 50	-
B. (-	15285	-	-	-	2806	823	1763	28589	3139	-	-
C.	151	-	32	-	4	2320	-	-	1300	-	4679
	5747	-	946	48	5512	9769	-	-	14452	-	24096

(a) 1961

Source : O.C.D.E. Statistiques de l'énergie, 1955-1969

Tableau 9 (suite)

FORMES DE L'ENERGIE DE L'OUILLE - 1969

A : Disponibilités en énergie primaire

B : Absorption par le secteur énergie (qui comprend transformatio et consommation propre)

C : Disponibilités nettes pour l'économie

	Milliers de tonnes métriques				Millions de m3 à 4200 Kcal.			Milliers T. métriques		Mio Kwh	Millions Kwh
	Houille	Lignite	Agglomérés houille	Briquettes lignite	Coke	Gaz naturel	Gaz manufacturé	Pétrole brut	Produits pétroliers	Hydro(4) électricité	Electricité
<u>C.F.E.</u>											
A.	214900	115500	-	-	-	108500	-	372300	-	100900	-
B. (170700	106600	-	300	20900	18900	-	372300	28900	-	-
C.	4700	5200	100	-	900	23000	-	-	20800	-	92100
	39500	3700	1000	12400	47000	143900	-	-	218100	-	459000
<u>Etats-Unis</u>											
A.	465615	3630	-	-	-	1256900	-	523830	-	160900	-
B. (390338	1829	-	-	29900	230900	-	523830	39179	-	-
C.	19167	-	-	-	1660	228770	-	-	32190	-	219072
	56110	1801	-	-	38394	876550	-	-	496866	-	1425157
<u>Japon</u>											
A.	91000	300	-	-	-	6200	-	150400	-	-	-
B. (81200	-	-	-	12000	-	-	150400	27700	-	-
C.	1600	-	-	-	100	8300	-	-	4500	-	39900
	82000	300	3200	-	27000	34900	-	-	101600	-	276200
<u>Royaume Uni</u>											
A.	163530	-	-	-	-	14124	-	93658	-	6450	-
B. (113770	-	-	-	6900	228	-	93658	16627	-	-
C.	2060	-	-	-	4054	10454	-	-	5653	-	43567
	47700	-	1162	-	15101	38542	-	-	58392	-	195670

(a) en 1961

Source : O.C.D.E. Statistiques de l'énergie 1955-1969

Tableau 10

CONSOMMATION D'ENERGIE PAR TETE (en TEC) (a)
(Energies primaires et équivalentes)

	1 9 6 4					1 9 6 9				
	Houille Lignite	Pétrole brut	Gaz naturel	Electricité primaire (b)	Total énergie primaire	Houille Lignite	Pétrole brut	Gaz naturel	Electricité primaire (b)	Total énergie primaire
Allemagne	2,6	1,5	0,04	0,07	4,3	2,19	2,61	0,21	0,13	5,17
France	1,41	1,41	0,13	0,27	3,22	1,12	2,28	0,20	0,36	3,98
Italie	0,20	1,17	0,17	0,28	1,83	0,24	1,89	0,26	0,28	2,70
Pays-Bas	1,20	2,44	0,08	-	3,72	0,73	2,77	1,23	-	4,74
Belgique	2,51	1,93	-	-	4,44	2,15	3,21	0,33	-	5,69
Luxembourg	12,80	3,04	-	1,21	17,07	11,53	5,62	-	2,07	19,23
C.E.E.	1,53	1,49	0,10	0,18	3,30	1,26	2,36	0,30	0,22	4,16
Etats-Unis	1,99 (c)	3,52	2,94 (c)	0,38	8,84	2,23	4,16	3,70	0,47	10,57
Japon	0,65 (d)	1,19 (d)	0,02 (d)	0,33 (d)	2,19 (d)	0,83	1,93	0,02	0,26	3,04
Royaume-Uni	3,63 (e)	1,64	0,00	0,09	5,38	2,56	2,38	0,14	0,21	5,30

(a) Production de sources primaires + échanges nets et variation des stocks de sources primaires et dérivées.
 (b) L'énergie électrique primaire a été convertie en TEC sur la base de l'équivalent calorifique des combustibles utilisés dans les centrales thermiques pour produire 1 kwh. Pour les pays autres que la CEE on a utilisé : - en 1964 le taux de 400 gr. équivalent charbon par kwh
 - en 1966 " " " 400 " " " " "
 - en 1969 " " " 350 " " " " "

(c) Source : ONU "World Energy Supplies" 1963
 (d) 1966

Source : O.S.C.E. Statistiques de base, 1965-1970

Par ailleurs, le chiffre des ressources brutes doit être corrigé en fonction des rendements à l'utilisation. Ainsi, suivant ce que sont les réseaux électriques, les pertes en ligne peuvent être plus ou moins fortes. On connaît les gains prodigieux de rendement obtenus par le passage de la locomotive à vapeur à la traction électrique. Dans toutes les industries, et en particulier dans la sidérurgie, il y a une course entre les besoins croissants que comporte l'expansion et les économies à l'unité que permettent la création d'ensembles plus vastes et une récupération plus poussée. Aucune mesure globale n'est disponible pour corriger les chiffres bruts de ressources en chiffres d'énergie efficace, mais c'est le progrès dans l'utilisation qui constitue un atout majeur pour la réduction des coûts. A titre d'exemple, on rappellera l'évolution des consommations de charbon pour la production d'une tonne de fonte.

Tableau 11

EVOLUTION DES MISES AU MILLE

(kg/tonne de fonte)

	1956	1957	1958	1960	1965	1969	1970
Allemagne	956			834	672	564	
France	1036			980	780	652	
Italie	787			680	633	518	
Pays-Bas	980			787	559	520	
Belgique	873			852	658	603	
Luxembourg	1088			1092	860	736	
Etats-Unis			820	761	650	636	
Japon		719		611	507	496	478
Royaume-Uni				825	680	650	635

Source : C.E.E. Direction de l'Energie

Face à ces disponibilités, les utilisations sont représentées pour la Communauté à concurrence de 85% par la consommation intérieure sous forme d'énergie, le reste allant à l'exportation, aux soutes, et aux matières premières de la chimie.

On peut repérer approximativement les emplois intermédiaires dans l'économie et les emplois finaux par les consommateurs, encore qu'une partie de l'énergie utilisée dans les transports, plus particulièrement dans les automobiles, ne puisse être répartie qu'arbitrairement. Parmi les emplois industriels, il convient de mettre à part les activités grosses consommatrices telles que la sidérurgie et l'électrométallurgie. Quant à l'emploi en consommation, il n'est qu'approximativement un indice du niveau de vie, dans la mesure où, par exemple aux Etats-Unis, une bonne part en va d'abord à compenser les inconvénients de la distance ou du climat.

UTILISATION DES RESSOURCES ÉNERGETIQUES EN 1970

(en 1000 TEC)

	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique	Luxembourg	CEE
<u>Consommation brute</u>	342641	219824	169444	82003	62167	6658	882700
Soutes	5394	5607	9703	12553	3844	-	37100
<u>Consommation intérieure brute</u>	337247	214217	159741	69450	58323	6658	845600
<u>Transformations</u>	296229	195961	196564	102307	64163	2997	858200
- Centrales électriques	77549	27216	22739	13601	10312	1098	152500
- Fabriques d'agglomérés et briquettes	10413	4058	90	876	684	-	16700
- Usines à gaz	5994	1638	982	35	52	12	8700
- Cokeries	52173	18940	9220	2603	9454	-	92400
- Hauts fourneaux	8045	5635	1445	685	2664	1887	20400
- Raffineries	142055	138474	162088	84507	40997	-	568100
<u>Consommation finale non énergétique</u>	19971	12431	15507	7786	4086	43	59800
<u>Consommation finale énergétique</u>	275935	176218	132416	52966	48113	6361	692000
- Industrie	119987	80048	65656	18696	24351	5309	314100
dont . sidérurgie	37397	20727	.	3986	9164	.	.
. chimie	21461
- Transports	39937	29163	23965	8485	6047	282	107900
dont transports routiers	31773	23449	.	5768	4644	210	.
- Foyers domestiques	113930	67007	42795	25785	17715	770	268000
- Autres	2081	-	-	-	-	-	2100

Source : O.S.C.E. Statistiques de l'énergie 1971

CONSOMMATION INTERIEURE BRUTE DE SOURCES PRIMAIRES ET EQUIVALENTES EN 1969

(en 1000 TEC)

C.E.E.	784.200
Etats-Unis	2.149.500
Japon	313.400
Royaume Uni	295.100

Source : O.S.C.E. Statistiques de base 1970

Pour faire face à ces besoins, un contraste oppose les Etats-Unis et l'Union Soviétique d'un côté, la Communauté et plus encore le Japon de l'autre, la Grande-Bretagne occupant une position intermédiaire : à un bout, les ressources internes constituent l'essentiel de l'approvisionnement, moins de la moitié ou une fraction seulement à l'autre bout, et encore les deux tiers pour la Grande-Bretagne. Le détail par forme d'énergie est présenté dans le tableau suivant.

Tableau 13

PARTS DE LA PRODUCTION ET DE L'IMPORTATION D'A CONSOMMATION D'ENERGIE

A : Production / consommation intérieure totale

B : Importation / consommation intérieure totale

	1 9 6 1				1 9 6 9			
	Houille et lignite	Gaz naturel	Pétrole brut	Electricité	Houille et lignite	Gaz naturel	Pétrole brut	Electricité
<u>Allemagne</u>								
A	103,4	100,0	17,6	96,7	100,4	81,9	8,1	97,4
B	3,3	n.d.	84,0	4,6	3,9	18,1	92,2	5,2
<u>France</u>								
A	85,6	101,0	5,8	99,9	73,5	75,8	2,7	100,5
B	16,0	n.d.	94,4	2,5	20,0	28,7	95,3	2,9
<u>Italie</u>								
A	23,7	100,0	5,8	99,7	23,3	100,6	1,5	97,8
B	73,6	n.d.	97,7	0,7	76,6	0	98,8	2,5
<u>Pays-Bas</u>								
A	70,1	100,0	9,5	99,7	56,4	152,3	3,9	101,0
B	40,0	n.d.	89,1	2,0	57,9	0	97,8	0,6
<u>Belgique</u>								
A	82,7	100,0	0	101,5	62,3	2,4	-	101,2
B	15,5	n.d.	101,4	2,2	31,0	97,7	99,5	2,2
<u>CEE</u>								
A	93,9	100,4	9,1	98,6	88,2	99,8	3,8	98,4
B	11,0	n.d.	92,2	3,0	13,5	15,1	96,1	4,0
<u>Etats-Unis</u>								
A	107,7	99,5	87,6	99,7	109,6	97,5	86,6	100,1
B	0,08	n.d.	12,7	0,4	-	3,5	13,2	0,2
<u>Japon</u>								
A	86,2	100,0	2,0	100,0	51,1	100,0	0,5	100,0
B	17,0	0	96,9	0	47,4	0	101,0	0
<u>Royaume-Uni</u>								
A	100,1	100,0	0,3	100,0	95,2	82,3	-	99,7
B	0	n.d.	99,6	-	0	17,7	99,4	0,2

Source : O.C.D.E. Statistiques de l'Energie (calcul dérivé des données entités physiques)

Deux remarques s'imposent immédiatement. Les Etats-Unis ne possèdent un taux aussi élevé d'auto-provisionnement qu'à force de protections et de facilités fiscales octroyées à l'exploitation pétrolière. Pourtant la découverte de ressources immenses et assez économiques en Alaska aura les répercussions les plus grandes sur l'économie énergétique américaine mais aussi sur celle du monde. Du côté de l'Europe, le recours à l'importation ne se traduit pas dans la même mesure en débours de devises. On ne veut pas évoquer par là la part des fournitures que la France acquitte en francs ou la Grande-Bretagne en livres : en tout état de cause, il faut des exportations pour couvrir ces livraisons, et quand, jusqu'à une date récente dans les relations entre la France et l'Algérie, l'avantage du mode de règlement était compensé par l'acceptation de prix plus élevés, la capacité d'exportation peut se trouver affectée. Il y a donc là une part d'illusion. En revanche, dans la mesure où les exploitations pétrolières extérieures appartiennent à des sociétés du pays importateur, le bénéfice net après paiement des royalties vient en déduction des charges de l'importation dans la balance des paiements.

De toute manière, de même qu'on a recherché si l'incidence de l'énergie dans la production nationale était croissante en valeur, on doit se demander si la charge des importations risque de croître hors de proportion avec les ressources de chaque économie. A cet effet on la comparera, en prix courants, à la croissance du produit national, et à celle des exportations totales, qui fournissent les moyens de la couvrir. Du tableau suivant il ressort que presque partout la valeur des importations d'énergie s'élève moins que l'un ou l'autre de ces termes. Il y a une exception pour l'Allemagne, qui faisait plus largement appel que les autres pays européens à ses ressources en charbon : la croissance plus que proportionnelle de ses importations d'énergie traduit une conversion au pétrole. Il conviendra de regarder partout si les hausses qui ont dû être consenties sur les approvisionnements pétroliers modifient une relation aux ressources qui paraissait supportable.

Tableau 14

ENERGIE IMPORTEE, PRODUIT NATIONAL ET EXPORTATIONS
EN 1969, EN INDICES

(1960 = 100)

	Importations d'énergie	P.N.B. aux prix du marché	Exportations totales
Allemagne	282	212	254
France	184	229	217
Italie	272	236	320
Pays-Bas	181	253	247
Belgique- Luxembourg	225	200	266
Etats-Unis	177	185	184
Japon (a)	251	245	295
Royaume-Uni	161	152	171

(a) 1963 = 100

Source : O.C.D.E. Statistiques du commerce extérieur par produits
O.S.C.E. Comptes nationaux

Le poids dont pèsent l'importation, celui des investissements nécessaires dépendent des taux de croissance des emplois pour les différentes formes d'énergie. Les taux de croissance sont retracés dans le tableau suivant.

Tableau 15

EVOLUTION DE LA CONSOMMATION PAR SOURCES D'ENERGIE

	Allemagne			France			Italie			Pays-Bas			1968
	1959	1969	Indice 1969 1959=100	1959	1969	Indice 1969 1959=100	1959	1969	Indice 1969 1959=100	1959	1969	Indice 1969 1959=100	
milliers de t.métri.													
- houille	137221	114973	83,8	62905	56344	89,6	9321	12018	128,9	17151	10250	59,8	257,9
- agglomérés	4813	4192	87,1	6677	4440	66,4	136	190	139,7	758	246	32,4	9
- coke de four	33200	31133	93,8	17614	16610	94,3	3303	6610	200,1	2660	2271	85,4	64
- coke de gaz	4821	2357	48,9	1035	10	1,1	827	230	27,8	443	10(a)	2,2(a)	
- lignite	96388	109353	113,4	2098	2910	138,7	1905	3225	169,3	199	73(a)	36,7(a)	
- briquettes de lignite	20050	11887	59,3	505	310	61,4	130	201	154,6	284	6(a)	2,1(a)	
millions de m ³ à 4200 Kcal.													
- gaz de hauts fourneaux	16705	15017	89,9	11228	9819	87,4	1237	2392	190,3	764	1310	171,5	46
- gaz (b)	32091	63870	199,0	11468	27906	238,1	15214	30275	197,9	3802	10271	796,2	35
milliers de t. métri.													
- pétrole brut	21720	97099	447,0	30766	90592	294,4	25314	104116	395,5	16621	11918	312,4	65
- gaz liquéfié	491	2035	414,5	809	1973	243,7	619	1690	273,0	170	339	199,4	2
- gas oil et fuel oil (c)	10718	62686	584,9	10198	42173	413,5	8651	39208	453,2	3899	12240	313,9	34
millions Kwh													
- électricité	111207	232164	208,8	67463	136868	202,7	49539	112927	227,9	15046	16786	244,5	140

(a) en 1968

(b) comprend : gaz naturel + gaz manufacturé (usines à gaz, cokeries, raffineries de pétrole)

(c) on n'a pas tenu compte dans les produits pétroliers de l'essence aviation, auto-carburant, pétrole lampant, gaz oil usage moteur

Source : O.C.D.E. Statistiques de l'énergie 1955-1969

I 3/40a

Belgique	Indice 1959=100	Luxembourg			C.E.E.			Etats-Unis				Japon		Royaume-Uni		
		1959	1969	Indice 1969 1959=100	1959	1969	Indice 1969 1959=100	1959	1969	Indice 1969 1959=100	1959	1969	Indice 1969 1959=100	1959	1969	Indice 1969 1959=100
83	82,1	240	86	35,8	252600	214900	85,1	346873	465615	134,2	60800	91000	149,7	192430	163530	85,0
78	103,9	7	4	57,1	13300	10100	75,9	786	n.d.	n.d.	3300	3200	97,0	1679	1162	69,2
22	128,2	3776	3784	100,2	67100	68700	102,4	52893	63797	120,5	10900	{39100	358,7	18151	20535	113,1
	-	32	-	-	7200	2600	36,1	578	150	25,9			21,4	16326	5520	33,8
	-	-	-	-	100600	115500	114,8	2389	3630	151,9	1400	300	-	-	-	-
48	51,6	122	84	68,8	21200	12600	59,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-
72	100,4	3630	3486	96,0	38200	36700	96,1	37960	47700	125,6	4200	19300	459,5	9560	7278	76,1
03	279,6	22	49	222,7	66300	161800	244,0	750580	1288520	171,6	7500	26900	358,7	23756	44102	185,6
39	435,9	-	-	-	102000	372300	365,0	394450	523830	132,8	21500	150400	699,5	39762	93658	235,5
20	190,9	6	25	416,7	2300	6500	282,6	17190	33190	193,1	300	5700	1900	127	1208	951,2
74	386,2	83	1047	1261,4	37000	170600	461,1	122650	168050	137,0	11400	91000	798,2	16480	47401	287,6
75	205,0	1399	3534	252,6	258700	551100	213,0	846057	1644229	194,3	99100	316100	319,0	122668	239243	195,0

Encore une fois, dans la conjoncture présente du monde, c'est moins la disposition de ressources propres que le niveau des prix qui importe dans la concurrence. Les comparaisons sont extraordinairement difficiles et fragmentaires. Tous les prix ne sont pas publiés, et les fournitures aux gros consommateurs, en matière de produits pétroliers et même d'électricité, font l'objet de contrats particuliers comportant des taux de remise qui sont conservés secrets; ainsi seule la France comprend les plus grands consommateurs dans son barème. Et les rabais faits par l'industrie pétrolière constituent une des difficultés dans les conditions de concurrence pour le charbon qui est soumis par les Traités européens à des obligations beaucoup plus rigides. De toute manière la fourniture d'énergie n'est nullement une grandeur homogène. On notera la variété des qualités, par exemple pour le charbon et pour le fuel. Le lieu de livraison, dès lors qu'il s'agit de marchandises mondéreuses, affecte le prix rendu d'une manière décisive. C'est ainsi qu'il y a quelque chose de trompeur à comparer des prix de 11 dollars la tonne aux Etats-Unis et compris entre 18 et 23 dollars dans la Communauté. En effet dans le prix du charbon même importé d'Amérique, les coûts d'acheminement jusqu'aux ports sont presque toujours plus élevés que les frets maritimes; or pour la plupart des utilisateurs américains ces frais d'approche sont aussi à faire entrer en ligne de compte. L'hétérogénéité est encore beaucoup plus grande en ce qui concerne l'électricité : la consommation en heure de pointe exige une puissance installée singulièrement plus forte qu'une utilisation étalée dans le temps; la livraison à des consommateurs domestiques comporte dans tous les cas des transformations, et au surplus des transports de courant d'autant plus onéreux que la population est plus dispersée. Ainsi les prix peuvent aller de 1 à 7 kilowatt/heure. Et tout va dépendre aussi du degré de péréquation opérée entre différents usagers, par exemple pour encourager les consommateurs ruraux à qui on n'imputera pas tous les coûts, ou aussi bien, pour le charbon, en vue de limiter les frais de transport pour les utilisateurs éloignés. Les prix dépendront

encore des coûts pris en charge par la collectivité, tels que des subventions au charbon ou le financement des investissements dans des entreprises nationalisées : de la sorte la charge de l'énergie peut être plus élevée que la somme des prix. D'indications fragmentaires fournies par la Direction Générale de l'Energie auprès de la Commission des Communautés, on retire le sentiment que les prix du fuel oil diffèrent de moins de 10% entre les pays de la Communauté ou entre la Communauté et ses concurrents, que le charbon, même compte tenu des transports intérieurs, est nettement plus cher sur le continent européen, qu'il y a des disparités importantes dans le prix du gaz naturel suivant les sources; et les longues distances qu'il doit parcourir aux Etats-Unis alourdissent pour les utilisateurs les coûts à l'origine. En ce qui concerne l'électricité, des chiffres sur consommation type à la date du 1er janvier 1970 font ressortir que les différences à l'intérieur de chaque pays peuvent être plus grandes qu'entre pays; et les rapports de prix peuvent être changés suivant qu'on les prend toutes taxes comprises ou qu'on les ramène à la recette du producteur. Le tableau ci-après fait apparaître en centimes/kilowatt-heure à Paris et en indices par rapport à ces prix pour d'autres régions choisies dans différents pays, les relations de prix pour quelques types d'usagers.

Tableau 16

COMPARAISON DES PRIX DE L'ELECTRICITE AU 1er JANVIER 1970

(en indices par rapport aux prix Paris ou Région parisienne en centimes par kwh)

	Basse tension		Moyenne tension		Haute tension	
	1	2	3	4	5	6
<u>France</u>						
Zone A (Paris) Région parisienne	26,62 = 100	20,15 = 100	8,2 = 100	8,0 = 100	10,7 = 100	10,5 = 100
Zone B (Mulhouse)	95,6	97,3				
Zone C (Toulouse)	92,8	94,6				
Savoie-Isère			87,8	87,5	86,9	87,6
Bretagne			109,8	110	109,3	109,5
<u>Allemagne</u>						
Essen	107,8	114,2	172	147,5	176,6	135,2
Hambourg	101	126,5	143,9	150	170,1	159
<u>Belgique</u>						
Tarif national	124,9 à 134,3	148,4 à 155,1	157,3	135,0	143	121,9
<u>Italie</u>						
Grandes villes	86,7	89,1				
Autres localités	92,1	95,7				
Tarif national			128,0	118,8	123,4	114,3
<u>Royaume-Uni</u>						
Londres	78,2	99,4	112,2	112,5	115,9	114,3
Birmingham	67,1	85,4	90,2	91,3	107,5	97,1
Manchester			115,9	118,8	122,4	112,2
<u>Etats-Unis</u>						
New York	122,6	155,9	170,7	100,0	188,8	136,5
Detroit	80,6	102,5				
Chicago			151,2	111,3	151,4	109,6
Oakland			98,8	72,5	100,9	66,1

1. Taxes comprises

2. Hors taxes

3. Consommation 360.000 kwh; puissance souscrite 75 kw; durée d'utilisation 4800 heures

4. " 4.800.000 kwh " " 1000 kw " " 4800 heures

5. " 180.000 kwh " " 75 kw' " " 2400 heures

6. " 2.400.000 kwh " " 1000 kw " " 2400 heures

Taux de change :

100 D.M. = 151,75 F.

100 F.B. = 11,01 F.

1000 L.it = 8,84 F.

1 £ = 13,20 F.

1 \$ = 5,54 F.

Source : Electricité de France, juin 1970

En ce qui concerne la Communauté le coût de l'énergie dépend largement de la politique à laquelle elle se résoudra. On connaît le débat entre le souci du coût le plus bas et celui de la sécurité d'approvisionnement. Cette sécurité a été longtemps confondue avec l'existence et le développement de ressources internes. Les périodes de la pénurie la plus profonde font assez apparaître qu'une couverture partielle des besoins ne suffit pas à une garantie effective d'un niveau supportable d'activité. C'est beaucoup plutôt la dispersion des sources d'approvisionnement, c'est-à-dire celle des risques, qui fournit une garantie valable. Il est donc important de noter l'origine des approvisionnements pétroliers, qui aujourd'hui proviennent en majeure partie du Moyen Orient, mais aussi le potentiel estimé des différentes régions productrices du monde.

Tableau 17

ORIGINE DES IMPORTATIONS DE PETROLE IRUT EN 1970 - Unité : 1000 tonnes métriques

=====

Importations en provenance de Pays	Zone OCDE total	Hémisphère ouest dont		Europe de l'est dont		Afrique dont				Proche et Moyen Orient dont					Total des importations	
		total	Vénézuéla	total	URSS	total	Algérie	Libye	Nigeria	total	Kuwait	Arabie séoudite	Iran	Iraq		Egypte
Allemagne	-	3402	3402	3436	3436	56844	7984	40922	6945	35104	3953	12058	8269	3478	1274	98786
France	-	2449	2449	1418	1418	51936	26992	17639	5190	45540	11092	9447	3792	12161	622	101343
Italie	-	2214,3	2214,3	8825,3	8777	39000,7	2840	35618,2	542,5	63914	138177	16282,3	6357,2	21580,2	1524,1	113954,3
Pays-Bas	-	1214	1194	-	-	21460	245	12166	7722	35842	11626	9232	6077	5045	376	58516
Belgique	-	2846	2846	496	496	8585	1538	6085	730	17811	5240	5082	3502	1088	230	29832
Etats-Unis	33018	15130	13989	-	-	4906	271	2259	2376	9570	1669	2059	1653	-	1113	66117
Japon	60	564	564	499	499	966	-	333	-	144788	23249	33311	73746	-	1278	169468
Royaume Uni	507	5155	4645	-	-	33174	1323	23727	7613	61476	26114	16080	8426	2395	316	100366

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

I/3/45

Tableau 18

RESERVES DE PETROLE1969

	Millions de tonnes	%
<u>Amérique du Nord</u>	6000	9,2
dont : Etats-Unis	4600	7,0
Canada	1400	2,2
<u>Amérique latine</u>	4100	6,3
dont : Venezuela	2200	3,4
Mexique	800	1,2
Argentine	450	0,7
Trinité	100	0,2
Colombie	250	0,4
<u>Moyen-Orient</u>	38600	59,1
dont : Iran	7700	11,8
Arabie séoudite	11000	16,8
Kuwait	9800	15,0
Irak	4000	6,1
Abu Dhabi	2600	4,0
Zone neutre	2100	3,2
Qatar	550	0,8
<u>Extrême-Orient/Océanie (moins Chine)</u>	1950	3,0
dont : Indonésie	1250	1,9
<u>Afrique</u>	6350	9,7
dont : Libye	4300	6,6
Algérie	1000	1,5
Nigeria	600	0,9
<u>Europe occidentale</u>	300	0,5
dont : Allemagne fédérale	100	0,2
<u>Europe orientale/Chine</u>	8000	12,2
dont : U.R.S.S.	5700	8,7
Roumanie	100	0,2
Chine	2100	3,2
Total	65300	100

Source : C.P.D.P.

Le vrai problème pour la politique énergétique de la Communauté se situe ailleurs que dans ce débat entre le prix et la sécurité. C'est celui de la concurrence entre des formes d'énergie dont les conditions de production sont profondément différentes. Seul le charbon emploie beaucoup de main d'oeuvre, quelquefois dans des régions qui n'offrent guère d'autres débouchés à l'emploi, ou des débouchés stagnants. Par ailleurs, les mines de la Communauté ne comportent presque aucune flexibilité dans leur exploitation. Ces deux faits majeurs suscitent des difficultés d'adaptation structurelle aussi bien que conjoncturelle qui n'ont pas fini de constituer un obstacle redoutable à l'équilibre financier des charbonnages et à un accord des pays-membres sur une politique commune.

D. Les transports

Une politique commune des transports n'est pas moins difficile à définir et au vrai, c'est un domaine dans lequel les gouvernements pris un à un n'ont pas moins échoué. La raison fondamentale est la même que pour l'énergie : les mêmes services sont rendus en concurrence par des moyens dont les conditions de fonctionnement, les charges fixes imputées, les obligations ne sont pas les mêmes. Au niveau européen, l'importance décisive des transports avait été pleinement reconnue dans la Communauté du Charbon et de l'Acier. En effet, sur des matières aussi pondéreuses, c'est-à-dire où le coût du transport est élevé par rapport à la valeur du produit, les méthodes de tarification peuvent constituer un obstacle aux échanges analogue aux barrières douanières, ou au contraire conduire à des détournements de trafic. Dans le Marché Commun, c'est plutôt la concurrence internationale entre les transporteurs des différents pays que l'incidence sur les produits qui a retenu l'attention : entre la publicité de barèmes fixes, qui évite les discriminations, et la flexibilité qui permet des ajustements à la demande, un compromis a été trouvé par la tarification à fourchette, où les prix effectifs sont compris entre deux limites également publiées.

Qu'il s'agisse de la coordination interne ou de la concurrence internationale, le problème reste fondamentalement le même : c'est d'assurer les transports dans les conditions les plus rationnelles, c'est-à-dire au coût réel le plus bas. Mais on est dans un domaine où les prix reflètent mal les coûts réels pour l'économie. Et des répartitions autoritaires ou des manipulations à coup de subventions ou de taxes se substituent à ce qui pourrait être un marché si les méthodes de détermination étaient fondées sur des principes analogues pour tous les moyens de transport en concurrence.

On ne traitera ici que des moyens de transport intérieurs : ce sont eux qui introduisent des différences dans les conditions de concurrence. Les transports internationaux voient leurs cours fluctuer, mais pour tous les pays à la fois. Les Etats-Unis cependant imposent une charge particulière aux pays qu'ils aident quand ils exigent qu'une moitié des transports soit faite sous pavillon américain. Sans doute, la distinction tend-elle à s'estomper : les moyens de transport internes jouent un rôle dans la concurrence mondiale, et ont une incidence directe sur cet élément croissant des balances des paiements que constituent le tourisme et les voyages à l'étranger. L'élément décisif, c'est la disponibilité en moyens de transport suffisamment abondants et modernes.

L'incidence des transports est mal aisée à chiffrer. L'accroissement des vitesses, la réduction pratique des distances frappent l'imagination. Mais aussi en sens inverse, à moins de travaux gigantesques, et particulièrement coûteux, l'encombrement des villes ou des routes aboutit à un ralentissement continu de la circulation, à des pertes de temps et de productivité. Le tracé des voies de communication et leur renouvellement affectent largement la localisation des activités et la vie des régions.

Ainsi la part des transports dans le produits national n'est pas pleinement représentative. Le manque de moyens ou au contraire l'encombrement peuvent constituer des goulots d'étranglement sérieux : de la sorte, il y a un effet multiplicateur qui est beaucoup plus important que l'incidence comptable.

Cette incidence des transports dans les coûts de production doit pouvoir se déterminer suivant des méthodes analogues à celles qui ont été suivies pour les matières premières et pour l'énergie. Mais l'incertitude est encore plus grande, car le recours à des transports internationaux, s'ajoutant aux transports internes, ne peut être exactement recensé. Il y a en outre une difficulté de principe : en ce qui concerne le déplacement des personnes et même les envois de marchandises, on ne peut faire une ventilation rationnelle entre ce qui va à l'économie et ce qui sert directement à la consommation. C'est sous ces réserves qu'on utilisera les tableaux d'échanges inter-industriels. Au rebours de ce qui se passe généralement pour les matières premières et l'énergie, l'incidence des transports dans les coûts de production serait ou stable ou même croissante : ce serait la conséquence d'une spécialisation accrue de la production qui exige des va-et-vient plus nombreux. Le coût global reste cependant faible. Il n'a un impact majeur que sur des produits pondéreux tels que ceux dont s'occupait la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier, à quoi il faut adjoindre le ciment. Aussi des règles précises, évitant que les tarifs de transport maintiennent des barrières occultes aux échanges, étaient-elles urgentes dans cette première Communauté. L'effet est beaucoup moins grave pour la généralité des produits qui relèvent du Marché Commun. Des estimations sur le coût des transports ressortent du tableau suivant.

Tableau 19

INCIDENCE DES TRANSPORTS DANS LES COUTS DE PRODUCTION GLOBAUX

	En millions U.C.					Millions \$	Millions Yens	Millions £
	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique	Etats-Unis	Japon	Royaume-Uni
	1959	1959	1959	1959	1959	1963	1963	
Somme des consommations intermédiaires (a)	2172,7	1917,0	885,3	456,8	260,4	24500	1109294	
Somme VA brute aux coûts des facteurs (b)	56187,5	45345,1	27101,2	9151,6	9596,7	590389	20846848 (1)	
Incidence transports a/b en %	3,9	4,2	3,3	5,0	2,7	4,1	5,3	
	1965	1965	1965	1965	1965		1965	1968
Somme des consommations intermédiaires (a)	5527,8	3924,3	1883,8	803,6	503,1		1748096	1614,8
Somme VA brute aux coûts des facteurs (b)	100676,0	83509,1	51706,0	16958,0	14789,3		33781634 (1)	36502
Incidence transports a/b en %	5,4	4,7	3,6	4,7	3,4		5,2	4,4

(1) Au prix du marché.

Source : Tableaux d'échanges inter-industriels 1959, OSCE 1965
 " " " 1965, OSCE 1971
 " " " 1965, Japan Statistical Yearbook 1969
 " " " 1963, ESA Survey Current Business, novembre 1969
 Royaume-Uni : Economic Trends n° 178 août 1968

Si les chiffres ne sont pas très différents de pays à pays, c'est qu'il y a des compensations entre facteurs très différents. Les distances, comme aux Etats-Unis, tendent à accroître la part des transports, mais le développement des services la diminue. A l'autre bout, des pays à surface restreinte comportent des mouvements très actifs : tel est le cas des Pays-Bas ou aussi bien du Japon. Mais on retrouve aussi, au Japon même, et encore en Allemagne, l'incidence des industries lourdes.

Cette répercussion indéfinie des transports dans les coûts contraste avec leur part rapidement croissante dans les dépenses des consommateurs. Le tableau suivant rappelle les données qui peuvent se tirer des Comptes nationaux.

I/3/52

Tableau 20

PART DES TRANSPORTS DANS
LES DEPENSES DE CONSOMMATION DES MENAGES

(en %)

	1960	1969
Allemagne	8,2	10,8
France	8,1	9,8
Italie	6,6	9,4
Pays-Bas	3,5	4,4
Belgique	8,4	9,7
Etats-Unis	13,3	13,5 (1)
Japon	2,5 (2)(3)	2,8 (3)
Royaume-Uni	6,0	8,6

(1) en 1968

(2) en 1963

(3) Transports et communications

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

Etats-Unis : Statistical Abstract of the U.S. 1969

Japon : Statistical Yearbook 1969

Royaume-Uni : National Income and Expenditure 1971

I/3/53

Les différences de pays à pays reflètent celles de leur étendue mais aussi la concentration ou la dispersion des activités économiques dominantes. Le tableau ci-après fait ressortir pour les marchandises les distances moyennes parcourues.

Tableau 21

PARCOURS MOYEN D'UNE TONNE - CHEMINS DE FER ET VOIES NAVIGABLES-

(en kms)

	Chemins de fer		Voies navigables	
	1963	1969	1963	1969
Allemagne	195	194	236	204
France	259	277	148	133
Italie	262	297	-	-
Pays-Bas	136	130	133	127
Belgique	104	106	74	74
Luxembourg	38,9	39,2	-	-
Royaume-Uni	105	113	26	21
Etats-Unis	779	846	n.d.	n.d.

Source : O.N.U. Statistiques de Transports pour l'Europe, 1969

La répartition des trafics entre les principaux moyens de transport dépend au premier chef de l'existence de voies navigables, fleuves ou à canaux. A cet égard, l'Allemagne et les Pays-Bas occupent dans la Communauté une place à part, la navigation est beaucoup moins importante en France, et pour l'Italie, elle ne joue de rôle que dans le Nord. Aux Etats-Unis, l'essentiel se situe autour du Saint Laurent et des Grands Lacs d'un côté, du Bassin du Mississippi et du Missouri de l'autre. Entre la route et le chemin de fer, la caractèrè des infrastructures joue un rôle dominant, mais aussi les méthodes par lesquelles chaque pays remet sans cesse en chantier la coordination des transports. Les indications essentielles sont fournies par le tableau ci-après. Il fait apparaître le volume et la répartition du trafic, ainsi que leur évolution, en ce qui concerne les marchandises, en 1959 et en 1965.

Tableau 22

- T R A F I C D E M A R C H A N D I S E S -

	<u>Chemins de fer</u> Millions tKm		<u>Routes</u> Millions tKm		<u>Voies Navigables</u> Millions tKm	
	<u>1963</u>	<u>1969</u>	<u>1963</u>	<u>1969</u>	<u>1958</u>	<u>1969</u>
Allemagne	59.633	65.996	58.169 (a)	nd	-	47.652
France	61.570	67.207	37.087	63.198	8.004	12.468
Italie	15.322	16.958	45.170	53.313 (b)	-	-
Pays-Bas	4.093	3.433	7.601	11.716	17.040	29.940
Belgique	6.834	7.416	5.321	7.925	4.332	6.876
Luxembourg	651	729	95	136	-	-
C.E.E.	148.103	161.739	-	-	62.160	96.936
Etats-Unis	1.029.862	1.187.277 (b)	537.872	621.600 (b)	302.425	438.400 (b)
Japon	60.200	60.000 (c)	42.000	101.500 (c)	39.200	117.400 (c)
Royaume Uni	24.640	24.160	56.000	71.200	320	160

(a) = 1968
 (b) = 1967
 (c) = 1965

Source : - O.S.C.E. : Statistiques des Transports 1971.
 - Statistiques Générales O.S.C.E.
 - Etats-Unis, Japon, Royaume Uni : Annuaire statistiques.

1/3/57

Des indications beaucoup plus approximatives peuvent être recherchées pour les passagers.

Tableau 23

- T R A F I C D E P A S S A G E R S -

(chiffres annuels)

	<u>Chemins de fer</u> Mio voyageurs / km		<u>Routes</u> Mio voyageurs / km	
	<u>1963</u>	<u>1969</u>	<u>1964</u>	<u>1969</u>
Allemagne	37.171	36.355	25.488	55.623
France	36.760	39.145	13.109	nd
Italie	29.143	29.994	16.560	nd
Pays-Bas	7.911	7.502	9.347	7.006
Belgique	8.058	7.515	7.040	8.142
Luxembourg	221	200	nd	143
C.E.E.	119.264	120.711	nd	nd
Etats-Unis	29.811	24.550 (b)	1.320.224	1.463.530 (b)
Japon	227.400	274.400 (a)	107.900	198.900 (a)
Royaume Uni	35.840	29.440	275.840	351.520

(a) = 1968
(b) = 1967

Source : Etats-Unis : Statistical Abstract of the United States 196
O.S.C.E. : Statistiques des Transports.
Japon, Royaume Uni : Annaires Statistiques.

Le secteur des transports fait peser une charge considérable dans le total des investissements. Encore le chiffre ferait-il un bond si les voitures particulières étaient considérées comme un capital plutôt que comme un bien de consommation. Pour une bonne part, le stock accumulé d'infra-structures remonte loin dans l'histoire. Il en est ainsi de l'origine des canaux et des routes; et l'essentiel des réseaux ferrés date du si le dernier. Mais on sait maintenant qu'une infra-structure ancienne peut constituer une charge plutôt qu'une ressource quand les canaux ont besoin d'être élargis et approfondis, quand des voies ferrées qui requièrent un entretien apparaissent peu rentables et appellent une difficile décision de fermeture, quand les routes ne répondent pas aux conditions modernes de la circulation. La construction et le développement des autoroutes est un phénomène récent. Il n'y a guère d'exemple qu'au Japon de la construction d'une grande ligne de chemin de fer entièrement neuve, à grande capacité et multipliant les ouvrages d'art; le train couvrant les 500 kilomètres entre Tokyo et Osaka en trois heures circule toutes les vingt minutes et n'a jamais une place libre; le tarif qui est plus du double de celui des trains ordinaires, est le prix du temps gagné par l'utilisateur; malgré les travaux d'art, il permet d'amortir cette construction gigantesque en sept ans.

Les transformations rapides dans le secteur des transports donnent toute leur importance aux investissements récents. Le tableau ci-après donne, pour un ensemble de cinq années, le total dépensé en infra-structure et en matériel, réparti entre les différents modes de transport; la comparaison apparaît avec le produit national et avec l'investissement global.

Tableau 24

Investissements dans les transports intérieursFormation brute de capital fixe et produit national brut

(valeurs cumulées 1962-1966)

	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique	Luxembourg
	Mio. de DM	Mio de FF	Mio. de Lires	Mio Flörins	Mio F belges	Mio de F
Produit Nat brut	2056300	2149626	16204000	307174	3368099	
Rapport des transports intérieurs/ PNB	5,1	3,7	3,2	5,5	4,8	
FBCF	530610	450341	34401000	75530	792633	
Rapport FBCF des transports intérieurs /FBCF	19,7	17,6	14,9	22,6	23,6	
1) Chemins de fer	13533	9035	740555	353	22022	999
a) matériel mobile	5699	4376	296032	297	10956	721
b) infrastructure	7834	4709	452 473	561	11066	278
2) routes	37463	66049	4360235	14329	150137	4348
a) matériel mobile	60763	54345	2941769	10223	110454	3292
b) infrastructure	26695	12104	1419066	4101	33683	1056
3) Voies navigables	1474	1406	10027	1630	13371	693
a) matériel mobile	163	226	3537	614	4814	-
b) infrastructure	906	1109	6490	1066	9057	693
4) Chemins de fer secondaires et urbains	1920	1743	15434	203	742	
Investissements dans les transports intérieurs (1+2+3+4)	104390	79133	5134301	17075	136772	6040

Source : O.S.C.E.

I/3/61

Les conséquences sont retracées de façon frappante dans la disponibilité des routes modernes: routes de standard européen et autoroutes.

Les différences apparaissent d'autant plus frappantes si on rapporte ces réseaux routiers, d'une part à l'étendue des pays, mais aussi, ce qui est encore beaucoup plus caractéristiques au nombre de véhicules automobiles.

Tableau 25

- RESEAUX ROUTIERS -

	<u>Allemagne</u>	<u>France</u>	<u>Italie</u>	<u>Pays-Bas</u>	<u>Belgique</u>	<u>Luxembourg</u>	<u>C.E./E.</u>	<u>Etats-Unis</u>	<u>Japon</u>	<u>Royaume Uni</u>
Superficie en Km2	248.500	551.695	301.180	32.438	30.507	2.586	1.166.906	9.374.982	368.844	244.782
Nombre de véhicules automobiles (1)										
<u>1963</u>	7.892.625	9.689.625	4.700.722	1.055.585	1.230.841	59.493	24.628.891	82.722.000	7.000.453 (b)	9.058.000
<u>1969</u>	12.678.368	15.050.800	9.862.574	2.595.000	2.061.251	88.900	42.336.893	101.048.000 (c)	13.822.857 (c)	12.980.000
Routes Nationales (Km)										
<u>1963</u>	32.552	80.877 (d)	37.554	3.095 (a)	10.301	865	162 758 (d)	1.008.000 (b)		45.339
<u>1969</u>	36.315	82.264	45.732	2.963 (a)	11.140	865	179.279	1.036.800 (c)	31.078 (c)	46.710
dont : Autoroutes (Km)										
<u>1963</u>	2.992	348	1.269	506	216	-	5.559			310
<u>1969</u>	4.110	1.302	3.684	876	421	-	10.393	41.027	356	995

(a) = "primaire wegen" seulement.

(b) = 1965

(c) = 1968

(1) = Voitures privées + autocars et autobus + camions.

(d) = 1962.

Source : O.S.C.E. Statistiques des
Transports 1968
Annuaire statistique pour les
Etats-Unis, Japon, Royaume Uni.

I/3/63

A considérer l'accroissement du parc de matériel sous toutes ses formes, on s'aperçoit que, dans l'ensemble, les chemins de fer font face à un trafic en accroissement par une amélioration de la qualité, et plus encore de la rotation, c'est-à-dire des conditions d'utilisation, alors que les autres modes de transport exigent un matériel sans cesse accru et, en particulier pour l'aviation, de dimensions beaucoup plus grande. Le tableau suivant fait apparaître l'évolution du parc de matériel dans les différents moyens de transport.

Tableau 26

- EVOLUTION DU PARC DE MATERIEL DANS LES DIFFERENTS MOYENS DE TRANSPORT

	<u>Allemagne</u>	<u>France</u>	<u>Italie</u>	<u>Pays-Bas</u>
- <u>Voitures privées</u>				
1963	6.631.479	7.789.000	3.912.597	819.062
1969	11.668.461	12.400.000	9.028.400	2.290.000
- <u>Autocars et Autobus</u>				
1963	35.505	42.520	30.406	9.360
1969	43.715	62.800	37.504	10.000
- <u>Camions</u>				
1963	782.228	1.858.105	578.075	177.869
1969	966.192	2.588.000	796.670	295.000
- <u>Locomotives</u>				
1963	10.801	7.633	4.285	675
1969	7.941	6.182	3.621	673
- <u>Wagons</u>				
1963	322.060	356.241	126.160	21.665 (f)
1969	316.076	302.804	125.490	18.984
- <u>Avions Civils</u>	<u>Lufthansa</u>	<u>AF - UTA - Air - Inter</u>	<u>Alitalia ATI - Itavia</u>	<u>KLM</u>
1964	50	143	60	40
1969	79	161	112 (c)	45
- <u>Flotte Marchande</u>				
<u>Navigation Maritime</u>				
Nombre 1963	2.481	1.498	1.406	1.904
1969	2.768	1.432	1.552	1.652
Capacité 1963	5.050	5.216	5.605	5.227
1969	7.027	5.962	7.038	5.255
1000 BRT pour C.E.E.				
1000 gross tons : Japon				
R.Uni				
U.S.A.				
<u>Navigation Intérieure</u>				
Nombre 1963	7.630	9.636	2.678	20.081
1969	6.765	7.209	782	20.334
Capacité 1.000 t.				
1964	4.995	3.623	165	6.141
1969	4.627	2.994	120	6.605

(a) = Non compris des véhicules dont la ventilation en camions, remorques et semi-remorques n'a pu être établie : 6.159.

(b) = Non compris les wagons des particuliers.

(c) = Dont 16 avions loués par Alitalia.

(d) = en 1965.

(e) = 1967.

(f) = en 1968.

I 13/64a

<u>Belgique</u>	<u>Luxembourg</u>	<u>Total</u>	<u>Etats-Unis</u>	<u>Japon</u>	<u>Royaume Uni</u>
1.011.443	49.134	20.212.715	75.258.000 (d)	1.877.912 (d)	7.375.000
1.866.099	80.395	37.333.355	83.698.000 (f)	4.291.040 (f)	11.228.000
8.658	405	126.854	[15.100 17.350]	105.386 (d)	96.000
14.424	560	169.003		153.348 (f)	102.000
210.740 (a)	9.399	3.616.416		5.017.155 (d)	1.582.000
180.728	7.945	4.834.535		9.378.469 (f)	1.640.000
1.348	91	24.833	30.296	4.944 (d)	11.304
1.083	85	19.585	29.874 (e)	4.815 (f)	4.511
66.494	3.407	896.027	1.539.510	158.502 (d)	85.277
47.700	3.824	814.878	1.528.822	163.428 (f)	41.178
<u>Sabena</u>	<u>Luxair</u>				
49	1	343			
32	3	432	1.823	49	176
200	-	7.489	44.077	6.169 (d)	16.115
228	-	7.632	45.579 (d)	8.007 (f)	21.647
718	-	21.816	25.691	22.807 (d)	21.857
1.052	-	26.334	26.516 (d)	37.948 (f)	24.165
5.889	-	45.914			
5.563	14	40.667			
2.766	-	17.690			
2.731	8	17.085			

I/3/65

Un autre tableau rassemble les données sur la rotation des wagons et sur la durée moyenne de l'acheminement, suivant les modes utilisés.

Tableau 27

DUREE MOYENNE DE ROTATION DES WAGONS (en jours)

	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique	Lux.	R. Uni
1963	4,5	9,1	10,0	4,5	6,5	1,9	12,9
1968	5,6	11,0	11,9	4,3	6,1	2,6 ⁽¹⁾	11,9

(1) en 1967

Source : O.N.U. Bulletin annuel des statistiques de transports pour l'Europe, 1968

Royaume-Uni : Acheminement selon le mode de transport : en %

Livraison	Transport pour compte propre	Route	Rail	Poste	Tous transports
même jour	59	33	9	47	31
lendemain	16	16	14		18
2ème jour après envoi	13	11	12	27	17
3ème jour	6	9	10	14	10
postérieurement	6	31	55	12	24
	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>

Source : General Survey

I/3/67

A ces données sur les transports intérieurs doivent être jointes quelques analyses sur les ports. Ici encore, des différences majeures séparent les pays en concurrence, suivant qu'ils ont dispersé leurs efforts en fonction des localisations anciennes, ou qu'ils les ont concentrées sur des ports en petit nombre mais de grande capacité, donc les moyens les plus modernes pour réduire la durée de stationnement, de déchargement ou de chargement. Le tableau ci-après relève l'accroissement du tonnage dans les principaux ports de la Communauté, de la Grande-Bretagne des Etats-Unis et du Japon.

Tableau 28

TRAFIC DE MARCHANDISES DE CERTAINS PORTS (1000 tonnes)

	1 9 6 0			1 9 6 9		
	Entrées	Sorties	Total	Entrées	Sorties	Total
Hambourg	22966	7789	30755	30386	10514	40900
Marseille	39664 (a)	5926 (a)	45590	55540	8350	63890
Le Havre	14140	2488	16628	45068	6991	52059
Gênes	17459	3187	20646	45903	3885	49788
Rotterdam	61600	21800	83400	137766	44881	182647
Anvers	21981	15543	37524	48892	24128	73020
New York	33972	6879	40851	53589 (b)	6767 (b)	60356 (b)
Londres				48829	10119	58948

(a) 1964

(b) 1968

Source : O.S.C.E. Statistiques des Transports 1969, édition 1971
 Etats-Unis, Statistical Abstract of the United States
 Royaume-Uni, Images économiques du Monde. SEDES

Cette image si diversifiée ne suffit pas à présenter le tableau économique des transports et leur incidence dans la concurrence : le niveau et la structure de leurs prix, le degré d'équilibre dans la gestion, les modalités de financement des investissements pèsent inégalement suivant les pays sur les utilisateurs et sur les finances publiques. On les retrouvera plusieurs fois en chemin.

E. Poste et télécommunications

Au même titre que le transport, le développement des techniques de communications à distance est caractéristique du monde moderne. Mais le paradoxe est que la forme la plus ancienne, qui est la poste, se trouve être débordée dans beaucoup de pays, de telle sorte que la qualité du service se détériore et le délai s'allonge de l'expéditeur au destinataire. C'est la situation qui préoccupe les Etats-Unis et qui commence à s'étendre à l'Europe. Sans doute le progrès de l'automatisation, à force de machines à trier et de liseurs optiques, concourt-il à alléger la tâche, mais une double difficulté demeure : le courrier continue d'exiger une abondante main-d'oeuvre; au surplus, dans tous les pays, la commodité d'une multiplicité de guichets conduit à confier à la poste une multitude de missions, par exemple pour la collecte de l'épargne ou pour les paiements de l'Etat, qui se mélangent avec ses fonctions propres. A moins que le coût de ces services soit correctement apprécié, on ne peut calculer avec une rigueur suffisante le déficit exclusivement imputable à l'acheminement du courrier.

Ce déficit, dans les pays qui associent le téléphone et la poste, aboutit à limiter le développement du téléphone lui-même. La comparaison internationale montre qu'il est indifférent au bon fonctionnement du système que la gestion en soit publique ou privée; il n'importe pas même que poste et téléphone relèvent d'une même administration. Ce qui est grave, c'est la confusion des budgets, le transfert des bénéfices à la couverture des

déficits. En d'autres termes, l'important est que la gestion du téléphone ait un caractère industriel, c'est-à-dire que les bénéfices d'un secteur éminemment rentable soient employés à le développer et par là à en accroître encore la rentabilité. Les transferts internes pour couvrir le déficit postal font perdre une source considérable de recettes bénéficiaires et de moyens pour l'investissement.

La première mesure de l'équipement en téléphone est le nombre de postes, au total et par habitant. Il est utile de mettre côte à côte les postes principaux, c'est-à-dire ceux pour lesquels un abonnement est souscrit, et le total des postes installés, qui tiennent compte des installations multiples. On découvre une densité téléphonique qui est à son maximum aux Etats-Unis et en Suède, qui fait des progrès rapides dans le plupart des pays, quelques-uns demeurant en retard tant pour la densité acquise que pour la progression.

Tableau 29

NOMBRE ET ACCROISSEMENT DES POSTES TELEPHONIQUES

	Nombre de téléphones en service			% des postes principaux ds le tot.	par 1000 hab.
	1958	1968	1968/58		
Allemagne	4.731.945	10.321.281	218,1	57,5	17,21
France	3.493.900	6.999.621	200,1	49,7	13,96
Italie	2.871.011	7.057.187	245,8	75,2	13,44
Pays-Bas	1.316.269	2.715.635	206,0	64,3	21,45
Belgique	986.953	1.753.698	177,7	n.d.	18,26
Luxembourg					
Etats-Unis	63.624.000	103.752.000	163,1	60,7	51,81
Japon	4.321.554	18.216.707	421,5	73,0	19,07
R. U.	7.354.000	12.099.000	164,5	56,2	21,67
Suède	2.409.842	3.934.694	163,3	76,5	49,84

Source : American Telephone and Telegraph Company
The World's Telephones at January 1, 1968 (Dec. 68)

I/3/72

Tableau 30

Téléphones dans les principales villes du monde au 1^{er} janvier 1968

<u>Pays</u>	<u>Ville</u>	<u>Nombre</u>	<u>Nombre par 1000 ha</u>
Allemagne	Berlin	540,072	47,0
	Breme	159,010	25,0
	Cologne	230,418	31,4
	Dortmund	106,623	15,3
	Düsseldorf	277,743	34,0
	Essen	152,617	22,0
	Frankfurt	322,477	40,7
	Hambourg	720,562	36,3
	Hanover	197,685	31,7
	Munich	462,148	32,8
	Nuremberg	152,752	22,8
	Stuttgart	275,603	32,6
Wuppertal	106,223	25,2	
France	Lyon	194,959	23,6
	Marseille	166,955	19,6
	Paris A	2253,168	36,3
	Paris B	1566,441	55,5
(dernier tout le réseau) (dernier seulement le réseau urbain local)			
Italie	Bologne B	153100	33,0
	Florence B	163,546	32,1
	Gènes B	242,404	37,1
	Milan B	242,530	50,5
	Naples B	266,649	22,5
	Palerme B	121,262	20,7
	Rome B	247,422	34,5
Turin B	413,261	36,9	
Netherlands	Amsterdam	312021	36,3
	La Haye A	253000	37,7
	Rotterdam A	235514	29,7
Belgique	Bruxelles	120,147	25,2
	Bruxelles	429,933	41,1
	Liège	177,693	22,5
Royaume Uni	Birmingham B	210,400	19,1
	Bristol B	104,600	24,3
	Edinburgh B	136,400	29,1
	Glasgow B	216,800	22,6
	Leeds B	115,000	22,6
	Liverpool B	140,300	19,9
	London A	3042900	32,7
	Manchester B	120500	19,5
Suède	Göteborg B	260165	58,5
	Malmö B	144770	57,0
	Stockholm B	620020	60,7

Source: American Telephone and Telegraph Company
The World's Telephones at January 1, 1968 (Dec 68)

I/3/73

Le degré d'utilisation entre en ligne de compte. Il se mesure en nombre de communications, mais pondérées suivant la distance : certains pays tarifient leur téléphone en multiples d'une unité de base qui est la communication locale, tantôt de durée illimitée, tantôt limitée en nombre de minutes/seconde. Le nombre d'unités ainsi utilisées en moyenne par poste est présenté dans le tableau suivant.

Tableau 31

DEGRE D'UTILISATION DES LIGNES TELEPHONIQUES

	total convers. téléph.en 1967(en 000)	des- quelles longue distance	moy. par person.
Allemagne	7.927.235	2.260.030	124,1
France	2.925.957	1.005.344	58,6
Italie	8.667.832	890.451	165,6
Pays-Bas	2.217.759	826.505	176,1
Belgique	1.038.207	225.263	113,6
Luxembourg			
Etats-Unis	132.853.000	5.062.000	667,0
Japon	n.d.	n.d.	n.d.
R. U.	8.015.000	1.075.000	145,4
Suède	4.727.400	668.400	598,9

Source : American Telephone and Telegraph Company
The World's Telephones at January 1, 1968 (Dec. 68)

Tableau.31 (suite)

- DEGRE D'UTILISATION DES LIGNES TELEPHONIQUES -

<u>France</u>	<u>Produit du Trafic total intérieur et international exprimé en taxes de base</u>	
	<u>1966</u>	<u>1967</u>
Circonscription	3.229.661.700	3.409.464.113
Paris		
Départements	6.732.853.242	7.201.652.003
<u>TOTAL</u>	9.962.514.942	10.611.116.116

Source : Statistique annuelle du service des télécommunications 1967

<u>Etats-Unis</u>	<u>Nombre moyen de conversations journalières (1000)</u>	
	<u>1960</u>	<u>1968</u>
- Bell	225.385	330.200
. Locale	215.317	311.800
. Longue distance	10.068	18.400
- Compagnies Indépendantes	60.001	96.000
. Locale	58.005	92.100
. Longue distance	1.996	3.900

Source : Statistical Abstract of the United States 1969

<u>Japon</u>	<u>Nombre moyen de conversations par jour et par abonné</u>	
	<u>1960</u>	<u>1968</u>
. Locale	8,0	5,4
. Longue distance	1,5	1,2

Source : Japan Statistical Year-book 1969.

I/3/75

Cette densité d'installation ou d'utilisation ne suffit pas pour autant à exprimer la qualité du service. La rapidité est fonction du degré d'automatisation, qui d'ailleurs se révèle exceptionnellement rentable. C'est sur ce point que les écarts sont les plus grands. Encore doit-on noter que la mesure habituellement employée vise la proportion des postes qui sont dotés du moyen de former le numéro soi-même. Les données sont présentées dans le tableau ci-après.

Tableau 32PART DES POSTES TELEPHONIQUES AUTOMATIQUES

	Automatique % du total 1.1.68
Allemagne	100,0
France	88,9
Italie	99,9
Pays-Bas	100,0
Belgique	97,9
Luxembourg	
C.E.E.	
Etats-Unis	99,8
Japon	79,6
Royaume-Uni	97,3
Suède	99,2

Source : American Telephone and Telegraph Company

The World's Telephones at January 1, 1968 (Dec. 68)

I/3/77

C'est une mesure largement trompeuse, pour autant qu'à l'autre bout l'automatisme n'est pas total. Et il faudrait une mesure plus précise, mais qui est difficilement disponible, sur la part des communications effectivement automatiques, pondérée comme le nombre de communications lui-même. Il va de soi que ce degré d'automatisation ainsi défini se limite au trafic interne, sans qu'aucun pays puisse être tenu responsable d'une absence d'automatisme dans le trafic international qui serait due aux installations du pays où se situe le correspondant. Sitôt les liaisons installées, la capacité s'avère insuffisante et, des heures durant, les communications ne peuvent être obtenues.

Le degré apparent d'automatisation est largement influencé par la répartition régionale du téléphone. Dans le cas de la France, la ville de Paris à elle seule est l'origine d'un tiers des communications téléphoniques totales du pays. La densité téléphonique suivant les régions va de 18,09 à 5,72 par 100 habitants.

La différence dans la situation des téléphones se relie aux investissements consentis au cours des dernières années, mais aussi à leur coût. Sans doute n'est-il pas équitable d'opérer des comparaisons qui ne tiennent pas compte de la longueur des réseaux et, par exemple, pour interpréter le cas très souvent cité de la Suède, de la concentration du téléphone dans la région sud-est du pays. Le tableau ci-après résume les investissements consacrés au téléphone, en distinguant les rénovations et la création de nouvelles lignes, pour tenter de retrouver les différences de coût d'installation.

1/3/78

Tableau 33

- LES INVESTISSEMENTS CONSACRES AU TELEPHONE -

FRANCE

(en millions de francs)

	<u>1960</u>	<u>1967</u>
- Equipement des télécommuni- cations	522	1316
- Production d'immobilisations par l'Administration pour elle-meme	215	882
<u>T O T A L</u>	737	2198

Source : Statistique annuelle des télécommunications 1967.

Deux caractéristiques supplémentaires définissent encore le fonctionnement effectif du téléphone. L'un, c'est la précision avec laquelle les numéros demandés sont obtenus. Certains pays de la Communauté accumulent les difficultés, soit qu'il n'y ait pas de tonalité pour former les numéros, soit que le central soit hors d'état de transmettre le numéro formé, soit qu'à force d'être délabré il détourne la communication vers un faux numéro. Le pis est que, de manière analogue à l'encombrement urbain, les temps perdus ont un caractère sélectif à rebours : ils affectent les hommes à proportion du degré et de l'étendue de leur activité.

L'autre mesure est celle des délais nécessaires pour obtenir une installation nouvelle; ils vont d'une demande satisfaite le jour même aux Etats-Unis à un délai moyen de dix huit mois en France, et qui va dans certains cas jusqu'à plusieurs années. La conséquence de délais trop importants, c'est de pénaliser dans certaines régions les activités commençantes, c'est-à-dire le rajeunissement de l'économie comme aussi de faire obstacle à la mobilité des hommes et à la décentralisation des activités dont tous les programmes politiques proclament bien haut la nécessité.

On notera par ailleurs le développement très inégal du télex, suivant les pays, en nombre de postes et nombre de communications.

On sait déjà la liaison qui s'établit entre le téléphone et les grands ordinateurs électroniques. En dehors des plus vastes entreprises, il ne peuvent être utilisés à plein qu'en servant simultanément une masse d'utilisateurs qui leur sont reliés par téléphone; et déjà on prévoit qu'une part croissante de l'utilisation du réseau téléphonique dans l'avenir sera absorbée par les communications d'ordinateur à ordinateur. On voit déjà que le développement technologique constitue un système et quel gaspillage peut entraîner le développement de techniques de pointe à moins que les bases soient élargies qui permettent de les exploiter à plein.

F. Le logement

Les conditions du logement sont à la fois un élément essentiel du bien-être social et un facteur positif ou négatif dans le fonctionnement de l'économie.

Un des paradoxes de la société industrielle est que les besoins de logement des hommes tendent à être de plus en plus difficiles à satisfaire à mesure du progrès d'ensemble dans la production. Accumulation dans de grands ensembles ou pavillons collés les uns contre les autres paraissent être le lot commun des pays avancés. Telle risque d'être la tendance à long terme par comparaison avec les constructions au début du siècle, ou celle ralentie de l'entre deux guerres. A plus court terme, et surtout dans les pays les plus gravement détruits, on observe que, si au lendemain de la guerre on a construit au plus juste, le nombre moyen de pièces et la surface des logements a remonté par la suite. Partout en tous cas il faut reconnaître l'extension graduelle de l'équipement en chauffage et en sanitaire.

A la difficulté de base dans le secteur du logement, on découvre plusieurs causes fondamentales. La première, c'est le déplacement massif de population sous l'effet de la concentration urbaine. La conséquence est qu'une partie du stock de logements cesse d'être utilisée, ou au mieux se change en résidence secondaire pour les plus fortunés; dans les zones où la population s'accroît le plus rapidement le déséquilibre est difficile à combler entre les ressources et les besoins.

Une autre expression du même phénomène est la rareté des terrains, la croissance vertigineuse de leurs prix, aussi bien que pour cet ensemble d'équipement qu'on réunit sous le vocable de viabilité.

Un autre aspect est le retard que, dans son ensemble, prend

l'industrie du bâtiment par rapport aux autres activités. En d'autres termes, le progrès de productivité y est plus lent qu'ailleurs. De la sorte, comme les salaires tendent à s'aligner sur ceux des autres secteurs, le coût de construction ne cesse de croître. Il y a, du point de vue du financement, et par opposition au matériel dont le prix relatif tend à décroître, une des causes de la charge croissante qui doit être assumée pour l'investissement.

Naturellement, ces éléments jouent à des degrés différents suivant les pays, dont la capacité de concurrence se trouve indirectement affectée. En particulier, les coûts peuvent être limités, ou au contraire se trouvent considérablement accrus, suivant que l'opération de construction peut être rapidement menée ou que des obstacles administratifs ou des défauts d'organisation allongent le délai qui s'écoule entre un projet et son achèvement. Diverses enquêtes, et des renseignements qui sont souvent recueillis à l'occasion des recensements de la population, permettent de se faire une idée du volume et de la qualité du parc de logement. Le tableau suivant fait apparaître pour chaque pays, le nombre total, le nombre par habitant, le nombre de pièces et la répartition par classe d'âge.

Tableau 34

- VOLUME ET QUALITE DU PARC DE LOGEMENTS -

	Parc en Milliers		Parc par 1.000 h		Nombre Moyen de pièces par logement		Nombre Moyen de personnes par logement		Classe d'âge : % de logements construits					
	1960	1968	1960	1968	vers 1960	vers 1968	vers 1960	vers 1968	Avant 1918		De 1919 à 1945		1946 et après	
									vers 1960	vers 1968	vers 1960	vers 1968	vers 1960	vers 1968
Allemagne	16.140	20.598	288,4	353,8	4,0	4,1	3,5	3,0	41	32	22	17	66	51
France	16.548 (a)	18.256	348,6 (a)	377,9	3,1	3,3	3,1	3,1	62	71		21	17	29
Italie	13.853	16.540	278,3	313,6	3,3	3,5	3,8	3,5	nd	39		nd	nd	61
Pays-Bas	2.872	3.582	248,4	279,5	5,3	5,3	3,8	3,5	42	nd	38	nd	20	nd
Belgique	3.209 (a)	3.477 (b)	346,7 (a)	368,4 (b)	4,8	nd	3,0	nd	75		nd	nd	25	nd
Luxembourg	nd	106	nd	315,1	5,1	nd	3,2	nd	50	nd	25	nd	25	nd
Etats-Unis	58.326	-	318,2	-	4,9		2,9							
Japon	20.372 (c)	24.198	211,7 (c)	238,4	3,82 (c)	3,84					8497			15701
Royaume Uni	16.147 (d)	18.176 (e)	311 (d)	322 (e)	4,8									
Suède	2.575 (d)	2.950 (e)	nd	376 (e)	3,4	3,9								

(a) = 1962
(b) = 1967
(c) = 1963
(d) = 1958
(e) = 1966

Sources : O.S.C.E. Statistiques sociales 1970.
Annuaire nationaux pour Japon, U.S.A.,
Royaume Uni.

I/3/83

Bien entendu, le nombre total est une indication trompeuse pour autant qu'on ne tient pas compte de la répartition régionale des logements existants. (tableau 35). Et la connaissance des surfaces moyennes importe moins que l'analyse de la dispersion, c'est-à-dire de la part des logements vastes et des logements étroits. L'âge n'est pas toujours au même degré signe de vétusté : la durée dépend des méthodes de construction en léger ou en dur; certains bâtiments très anciens ont une valeur pour eux-mêmes, certaines époques ont laissé dans les villes des constructions particulièrement solides et confortables. Mais un stock vétuste, loin d'être une ressource, constitue une charge pour la collectivité par ses conséquences sur la santé, par les démolitions et les coûts d'indemnisation ou de relogement qu'il entraîne. La disparition des îlots insalubres ou le "slum clearance" sont une tâche souvent accablante pour les municipalités

C'est pourquoi la valeur effective du stock de logements ressort beaucoup mieux du niveau de confort qu'ils présentent. Les indications à ce sujet figurent dans le tableau ci-après (tableau 36).

Tableau 35

REPARTITION REGIONALE DES LOGEMENTS

Allemagne	Nbre de logements 31.12.1954		FRANCE	Nbre de logements 7.3.1952		
	1000	%		1000	1000	
• Schleswig-Holstein	765,6	4,1	Nord	1083	Piémonte	597
• Hambourg	620,2	3,4	Et cardie	438	Champagne	364
• Mieder sachsen	2038,5	11,0	Region Parisien	3017	Lorraine	629
• Bremen	249,6	1,4	Centre	592	Alsace	389
• Nord rhein-Westfalen	5148,1	27,9	Ha Normandie	416	Franche Comte	277
• Hessen	1637,4	8,9	Basse Normandie	350	Bourgogne	465,5
• Rheinland-Pfalz	1124,9	6,1	Bretagne	719	Auvergne	392
• Baden-Württemberg	2549,0	13,8	Pays de la Loire	720	Rhône et Alps	1252
• Bayern	3070,2	16,6	Poitou, Charente	433	Languedoc	487
• Saarland	359,6	1,9	Limousin	228	Provence et Corse	989
• Berlin (West)	911,8	4,9	Alsace	689	Total	14533
Total	18475,1	100				

FAYB BATS	Nbre de logements 31.5.1960		ITALIE	Nbre de logements 15.10.1951				
	1000	%		1000	%			
Groningen	132	4,7	Piemonte	265	9,7	Umbria	189	1,
Friesland	128	4,5	valle d'Aoste	32	0,2	Lazio	970	7,
Drenthe	74	2,6	Liguria	570	3,9	Campana	1081	8,
Overijssel	180	6,4	Lombardia	2127	16,3	Abruzz. e Molise	335	3,
Gelderland	289	10,2	Trentino Alto Adige	196	1,5	Puglia	807	6,
Utrecht	165	5,8	Veneto	881	6,8	Basilicata	157	1,
Noord-Holland	558	19,8	Friuli Ven. Giulia	321	2,5	Calabria	474	3,
Zuid-Holland	713	25,2	Em. Romagna	981	7,5	Sicilia	1183	9,
Zeeland	81	2,9	Marche	318	2,4	Sardegna	310	2,
Noord Brabant	311	11,0	Toscana	844	6,5	Total	13032	10
Limborg	186	6,6						
Total	2824	100						

BELGIQUE	Nbre de logements pris (31.12.1961)	
	1000	%
Anvers	461	15,3
Brabant	721	23,9
Flandre occidentale	320	10,6
Flandre orientale	393	13,0
Hainaut	434	14,4
Liège	362	12,0
Limborg	142	4,7
Luxembourg	66,5	2,2
Namur	117	3,9
Total	3016	100

Source: OSCE
Statistiques Sociales
1967 n°3

Tableau 36

NOMBRE DE LOGEMENTS AYANT LES CARACTERISTIQUES
SUIVANTES : (en %)

	Allemagne 1961	68	France 1962	68	Italie 1961	Pays-Bas 1960	Belgique 1961	Luxembourg 1960
Eau courante								
à l'intérieur du logement	96,7		70	83	61,3	89,6	76,9	98,8
à l'extérieur du logement mais dans l'immeuble			1,6		9,3	10,4		
à l'extérieur de l'immeuble	3,3		20,9		29,4		23,1	1,2
Toilettes								
à l'intérieur	64,4	80	37	52	62,2	85,9	88,9	53,3
à l'extérieur	10,2		59,6		37,8	0,4	11,1	
à l'extérieur de l'immeuble	25,8					13,7		
Salle de bains ou douche	49,1	68	25	41	23,7	26,8	24,3	45,7

Source : O.S.C.E., Statistiques Sociales, 1967, n° 3

Annuaire des Statistiques Sociales 1970.

	Eau courante	Salle de bain	Cabinet de toilette
Etats-Unis (1960)	94,0	88,1	89,7
Japon (1963)	67,9	59,1	9,2
Royaume-Uni (1961)	98,7	78,7	93,4
Suède (1960)	91,4	60,8	75,8

Source : Facts and figures on the Japanese economy 1966

I/3/86

La mesure la plus significative du problème est donnée par la somme des constructions supplémentaires qui sont nécessaires pour faire face à la croissance de la population, au total ou dans certaines agglomérations, du nombre de logements exigeant une rénovation profonde, du nombre de logements appelés à disparaître dans un avenir proche et qui doivent être remplacés.

Le tableau ci-après résume, pour chaque pays, les estimations des autorités compétentes.

I/3/87

Tableau 37

FRANCE

ESTIMATION DES BESOINS DE CONSTRUCTION AU COURS
DU VIe PLAN

(en moyenne annuelle)

A. <u>Construction de résidences principales</u>	445.000
- pour satisfaire les besoins résultant :	
. de l'expansion démographique	210.000
. du solde net des migrations extérieures et intérieures	70.000
- au titre de la décohabitation	55.000
- au titre du remplacement	110.000
 B. <u>Construction de résidences secondaires et de logements vacants</u>	 75.000
 <u>Total</u>	 520.000
 C. <u>Amélioration de l'habitat</u>	
- logements anciens devant chaque année être portés au niveau minimum de confort	250.000

Source : VIe Plan, Commission de l'habitat

I/3/88

La tâche est naturellement d'autant plus lourde que le volume de construction récent a été moins important. Le tableau suivant présente en nombre de logements achevés l'action menée dans les différents pays au cours des dernières années.

Tableau 38

- N O M B R E D E L O G E M E N T S A C H E V E S (e n M i l l i e r s) -

	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
Allemagne	499,2	560,3	550,8	543,4	553,2	551,8	623,8	591,9	604,8	572,4	518,6	499,9
France	291,7	320,4	316,6	316,0	308,9	336,2	368,8	411,6	414,2	422,5	427,2	427,0
Italie	276,0	292,8	290,6	313,4	362,7	417,1	450,0	375,3	288,1	267,8	270,9	283,1
Pays-Bas	90,8	84,3	84,6	83,4	78,9	80,1	101,7	115,6	122,7	120,8	122,8	123,1
Belgique	49,2	50,6	55,0	54,8	(50,8)	(44,6)	(55,3)	(71,4)	(52,3)	47,4	47,4	35,4
Luxembourg	(1,1)	(1,6)	(1,4)	(1,5)	(1,4)	(1,5)	(1,5)	(1,5)	(1,5)	(1,5)	nd	nd
C.E.E.	1208	1315	1299	1313	(1356)	(1431)	(1601)	(1576)	(1483)	(1432,4)		
Etats-Unis (a)	1382		1296		1492,4		1562	1510	1196	1322	1548	1499,9
Japon (a)	503	567	591	638	670	801	824,7	920,6	934,2	1073,6	1291	1346,6
Royaume Uni	278,6	281,6	304,2	303,2	313,6	307,7	383,2	391,2	396,0	415,4	425,8	378,3
Suède	62,2	69,3	68,3	73,8	75,1	81,4	87,2	96,8	89,4	100,2		109,1

(a) = Nombre de logements commencés.

Source : Annual Bulletin of Housing and Building Statistics for Europe 1959 - 64 - 66 (United Nations)

O.S.C.E. : Statistiques Générales.

I/3/90

On découvre deux schémas très différents : l'un où un rythme élevé a été atteint relativement rapidement; l'autre où il y a une croissance progressive, soumise d'ailleurs à certains à-coups. C'est le contraste entre l'évolution allemande et belge d'un côté, l'évolution française et néerlandaise de l'autre.

Les indications en nombre ne sont pas cependant suffisantes si on ne tient compte des dimensions et de la qualité. Sur l'évolution de la dimension moyenne, quelques données peuvent être rassemblées dans le tableau ci-après.

Tableau 39

EVOLUTION DE LA DIMENSION DES CONSTRUCTIONS

	Nombre moyen de pièces par logement			Surface utile moyenne par logement en m ²		
	1963	1966	1968	1963	1966	1968
Allemagne	4,2	4,3	4,3	75,2	80,8	82
France	3,6	3,5	3,5	70,5	73,9	75,5
Italie	3,7	3,7	3,9	n.d.	n.d.	n.d.
Pays-Bas	5,2	5,2	5,2	59 (1)	66 (1)	68 (1)
Belgique		5,0			143,5	
Japon	3,84	-	3,8	72,52 (2)	n.d.	73,86 (2)
Royaume Uni	4,6	4,7	4,7	n.d.	n.d.	n.d.
Suède	3,7	3,9	3,9	71,2	80,1	80,0

(1) Surface habitable moyenne par logement

(2) Surface du sol

Source : O.N.U. Bulletin annuel de statistiques du logement et de la construction pour l'Europe, 1968

Japon : Statistical Yearbook 1969

I/3/92

En considérant l'accroissement de la dépense de construction par logement, exprimée en prix constants, on peut aussi repérer le gain de dimension, mais il est mêlé à l'amélioration de la qualité. Quelques indications sont présentées dans le tableau suivant.

Tableau 40Dépense moyenne par logement aux prix de 1963

		1958	1967	Indice 67/58
Allemagne	DM	30.849	38.294	124,1
France	FF	53.063	66.059	124,5
Italie	Lire	5.101.449	8.242.693	161,7
Pays-Bas	Florin	22.111	29.120	137,9
Belgique	FB	540.780	786.920	143,4
Etats-Unis	\$	17.583	19.331	109,9
Japon				
Royaume-Uni	£	2.292	3.125	136,3
Suède	Kr	60.820	65.918	108,4

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

Mais il va de soi que des moyennes de cet ordre peuvent recouvrir une grande dispersion, notamment une part croissante de logements confortables ou luxueux, une insuffisance des constructions de caractère social, c'est-à-dire à loyers modestes. Les tableaux ci-après présentent, pour les pays où ces données sont disponibles, la répartition entre les deux sortes de constructions.

1/3/95

Tableau 41

LOGEMENTS TERMINES SELON LE MAINTI D'OUVRAGE, en %

		1963	1965	1966	1967	1968
<u>Allemagne</u>	Autorités publiques	2,5	3,2	3,0	2,9	[23
	Sociétés de construction et coopératives (a)	24,4	25,4	24,7	23,0	
	Secteur privé (b)	73,1	71,4	72,3	74,1	77
	Particuliers	62,3	58,8	59,1	59,2	61
	Stés immobilières	5,0	5,6	6,2	7,1	[16
	Entreprises	5,8	7,0	7,0	7,9	
<u>France</u>	Reconstruction	1,1	0,3	0,2	0,1	..
	Etat et collectivités, stés nationalisées	2,6	0,9	1,2	0,7	..
	Organismes d'HLM	30,2	30,2	30,6	32,7	..
	Secteur privé	66,1	68,6	68,0	66,5	..
	Avec aide	57,1	55,2	48,7	45,3	..
	Sans aide	9,0	13,4	19,3	21,2	..
<u>Pays-Bas</u> (c)	Etat	0,7	0,6	0,3	0,4	0,5
	Municipalités	19,1	21,7	24,6	25,7	23,3
	Stés de construction	24,2	26,0	27,0	30,7	32,9
	Secteur privé	56,0	51,7	48,0	43,2	43,2
	Avec aide	22,1	20,5	20,2	19,2	26,5
	Sans aide	33,9	31,2	27,8	24,0	16,7
<u>Belgique</u> (e) (d)	Autorités publiques	..	0,3	0,2	0,2	..
	Organismes semi-publics	..	0,1	0,2	0,3	..
	Coopératives de construction	..	0,7	1,1	1,2	..
	Organismes privés	..	26,6	30,7	30,9	..
	Particuliers	..	72,2	67,8	67,3	..
<u>Etats-Unis</u> (e)	Autorités publiques	2,0	2,4	2,6	2,3	2,6
	Secteur privé	98,0	97,6	97,4	97,7	97,4
<u>Royaume Uni</u>	Collectivités locales	40,0	41,7	44,4	47,5	44,0
	Autres collectivités	1,9	2,3	2,6	2,7	2,8
	Particuliers sans aide(f)	56,6	54,6	52,1	48,6	51,6
	Particuliers avec aide	1,5	1,4	0,9	1,3	1,5
<u>Suède</u> (g)	Etat, collect. locales	[35,1	[41,1	[42,8	5,0	5,4
	Organismes semi-publics				39,2	38,9
	Coopératives	24,8	22,2	19,8	19,7	19,3
	Secteur privé	40,2	36,7	37,5	36,1	36,4
	Du total, avec aide de l'Etat	94,2	91,9	89,0	89,9	90,7

Source : Bulletin annuel de Statistiques du Logement et de la Construction pour l'Europe, 1968, ONU.

(a) Presque tous les logements ont bénéficié d'une aide; (b) Particuliers: partiellement avec et partiellement sans aide. Sociétés immobilières et entreprises: la plupart de logements n'ont pas bénéficié d'une aide
(c) Construction nouvelle seulement; (d) Autorisations. Logements dans les bâtiments résidentiels seulement.
(e) Etat et coopératives. Salariés et employés, particuliers, construisant pour leur propre compte et avec l'aide de l'Etat; (f) Principalement les particuliers construisant des logements pour leur propre usage; (g) Construction de logements privés uniquement, avec un permis délivré. Constrctions nouvelles et agrandissement seulement.

- L'EFFORT DE CONSTRUCTION RESIDENTIELLE EN POURCENTAGE DU PRODUIT NATIONAL -

Tableau 42

		1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
ALLEMAGNE	A	4,8	5,4	5,6	5,8	6,0	5,9	6,4	6,3	6,2	5,8	5,5	5,1
	B	5,7	6,1	6,2	6,2	6,1	5,9	6,3	6,2	6,1	5,8	5,4	5,0
FRANCE	A	4,8	5,4	5,1	5,1	5,0	5,4	6,5	7,1	7,0	6,8	6,8	7,0
	B	4,5	5,4	5,2	5,2	5,2	5,4	6,3	6,7	6,7	6,5	6,5	6,7
ITALIE	A	5,9	6,0	5,8	5,8	6,5	6,9	7,4	6,5	6,0	5,9	6,4	7,5
	B	6,2	6,2	5,9	6,0	6,5	6,9	7,1	6,4	6,0	5,9	6,3	7,0
PAYS-BAS	A	4,9	4,7	4,2	4,1	3,9	3,8	4,7	5,0	5,2	5,1	5,6	5,4
	B	4,8	4,8	4,3	4,1	3,9	3,8	4,7	5,0	5,2	5,7	5,6	5,1
BELGIQUE	A	4,3	4,6	5,3	5,6	5,0	4,8	6,7	6,9	6,2	6,1	5,6	5,4
	B	4,8	5,1	5,8	6,1	5,2	4,8	6,4	6,5	5,7	5,4	5,0	4,7
LUXEMBOURG	A	4,2	3,7	4,0	5,5	5,6	5,6	7,6	9,4	10,2	9,6	7,9	nd
	B	nd											
ETATS-UNIS	A	4,9	5,5	4,7	4,6	4,7	4,7	4,4	4,1	3,4	3,2	3,6	3,5
	B	5,0	5,5	4,7	4,6	4,8	4,7	4,3	4,0	3,4	3,1	3,4	3,3
JAPON	A	3,9	4,1	4,2	4,6	4,8	5,3	5,6	6,1	6,1	6,5	6,8	7,2
	B	4,3	4,2	4,6	4,4	4,7	5,1	5,6	6,3	6,2	6,4	6,5	6,8
ROYAUME-UNI	A	2,5	2,7	2,9	3,0	3,1	3,1	3,6	3,6	3,5	3,6	3,7	3,3
	B	2,5	2,8	3,0	3,1	3,1	3,1	3,6	3,6	3,6	3,7	3,8	3,4
SUEDE	A	5,4	5,5	5,3	5,4	5,6	5,7	6,1	6,2	5,9	6,3	6,2	nd
	B	5,5	5,6	5,3	5,4	5,7	5,7	6,0	6,1	5,8	6,3	6,3	nd

- PNB aux prix du marché
 - A = Prix courants
 - B = Prix constants 1963

Source : O.C.D.E., Comptes Nationaux 1953-1969.

96/3/I

Ce qui aggrave le problème, c'est, dans presque tous les pays, la hausse des coûts de la construction s'ajoutant à celle encore beaucoup plus forte des terrains. Naturellement, une majoration des prix doit être interprétée en tenant compte des niveaux de départ. C'est ainsi qu'elle apparaît particulièrement forte en Allemagne, en indices absolus, et plus encore en comparaison du mouvement général des prix : mais il peut y avoir dans ce phénomène une part de rattrapage.

Le tableau ci-après présente l'évolution des coûts de la construction : d'une part en termes absolus, figurés par l'indice sur base 1958; d'autre part, en termes relatifs, qu'on retrouve en divisant le premier indice par celui de la hausse des prix dans le produit national.

Tableau 43

Evolution des prix dans la construction

	Indice prix construction résidentielle 1958-1966	Indice du prix relatif de la construction de logements par rapport au PNB 1958-67
Allemagne	156,7	122
France	144,8	107
Italie	140,0	105
Pays-Bas	137,4	99
Belgique	147,1	121
Etats-Unis	121,0	106
Japon	150,9	113
Royaume-Uni	121,8	98
Suède	139,8	102

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

I/3/99

En ce qui concerne les niveaux moyens des coûts au long de la période et aux dates les plus récentes, on peut comparer la relation de la dépense globale au nombre de logements dans chaque pays. Les chiffres tirés de la comptabilité nationale font abstraction des terrains et se limitent à la construction proprement dite. On s'aperçoit qu'avec une dépense analogue, l'Allemagne construit 50% de plus que la France.

DEPENSE GLOBALE ET NOMBRE DE LOGEMENTS

	Depense globale			%PNB (prix courants)			Nbre de logements achevés		
	1958	1962	1967	1958	1962	1967	1958	1962	1967
Allemagne (Mds DM)	11,10	19,77	25,24	4,8	5,6	5,2	459,2	553,2	572,4
France (Md. FRs)	12,14	17,07	33,27	5,0	4,8	6,2	291,7	308,9	422,5
Italie (Md. Liras)	11,25	17,68	25,64	6,1	6,7	6,1	276,0	362,7	267,8
Pays-Bas (Mds Florins)	17,64	18,70	46,60	4,9	3,9	5,7	90,0	78,9	127,4
Belgique (Md. F. belgs)	22,5	29,4	49,1	4,3	4,5	5,0	49,2	[59,8]	47,4
Luxembourg (Mds F20)	920	1450	-	4,2	5,6	-	(1,1)	[1,4]	[1,5]
E.U. (Mn. \$)	22297	26876	25877	4,9	4,7	3,2	1382 ⁽²⁾	1492,4 ⁽²⁾	1322 ⁽²⁾
Japon (Md yen)	445	1010	2230 ⁽¹⁾	3,9	4,8	-	503 ⁽²⁾	670 ⁽²⁾	1073,6 ⁽²⁾
R.U. (Mn £)	586	891	1464	2,5	3,1	3,7	281,4	321,6	415,4
Suède (Mk. couronnes)	3124	4438	7921	5,4	5,6	6,4	62,2	75,1	100,2

(1) 1966

(2) Nombre de logements commencés

Source: OCDE Comptes Nationaux

Il y a très peu de pays, même pas les Etats-Unis, où les techniques neuves de construction aient une application étendue. Car c'est une chose d'inventer des procédés plus économiques, c'en est une autre d'en assurer une diffusion rapide qui change la physionomie d'une industrie. Il n'en reste pas moins des différences considérables de coûts réels de la construction si on corrige la comparaison en tenant compte de la différence du salaire moyen payé dans l'industrie du bâtiment. Les spécialistes indiquent les économies qui pourraient être accomplies par un certain nombre de transformations à échéance relativement brève.

La première est le développement de la standardisation pour un certain nombre d'éléments comme les portes et les fenêtres, et une bonne part des installations sanitaires et de plomberie.

La deuxième, qui ressort de la comparaison entre un chantier américain ou japonais et un chantier européen, c'est l'application d'un planning où les différentes opérations des corps de métier multiples soient rigoureusement coordonnées : de la sorte on réduit au minimum les temps perdus, un ouvrier attendant qu'un autre ait achevé une opération avant de pouvoir mener la sienne. Là serait sans doute la source de transformation la plus importante, mais c'est une des plus difficiles à exploiter.

En effet, la structure du bâtiment dans la plupart des pays européens se caractérise par une dispersion extrême. Il y a cependant d'importantes différences. Si l'on distingue la construction d'habitations, l'aménagement et l'installation, comme les résultats du recensement industriel regroupés par l'Office Statistique des Communautés Européennes permettent de le faire, sauf pour la France, on trouve en Allemagne et en Italie une part plus importante d'entreprises employant plus de dix personnes, en particulier dans la construction proprement dite. Le fait n'est peut-être pas sans relation avec une efficacité plus grande en Allemagne, des coûts plus bas en Italie. Si anciens que soient les chiffres, on les présente dans le tableau suivant.

Tableau 45

DISPERSION DES ENTREPRISES DANS LE BATIMENT

	% des entreprises occupant 10 pers. ou plus dans le nombre total d'ent. des 3 branches (1)	% des entreprises occupant 10 personnes ou plus dans le nombre total d'entreprises de chaque branche			Nombre moyen de personnes occupées dans les entreprises occupant moins de 10 personnes		
		401 (1)	403 (1)	404 (1)	401 (1)	403 (1)	404 (1)
Allemagne	21,0	35,3	19,1	14,2	4,0	3,8	3,3
France	9,7	n.d.	n.d.	n.d.	2,5		
Italie	18,1	25,5	13,6	5,1	7,6	3,0	2,8
Pays-Bas	8,4	7,0	11,5	8,3	5,3	3,6	3,3
Belgique	4,9	10,2	4,7	2,6	4,3	2,1	2,2
C.E.E.	13,6	14,8	15,4	9,8	3,5	3,4	2,9

(1) 401 Construction d'immeubles (d'habitation et autres)
403 Installation
404 Aménagement

Source : O.S.C.E. Etudes et enquêtes statistiques 2/1969

Un autre facteur est le temps qui s'écoule entre la décision de construire et l'achèvement de la construction. Les négociations pour les terrains, les formalités administratives, l'absence de planning chez les entrepreneurs qui, se chargeant de trop de chantiers à la fois, tiennent rarement leurs délais, tout cela aboutit à des durées moyennes de trois ans dans certains pays, où certaines réalisations beaucoup plus importantes démontrent qu'on pourrait mener la tâche en une fraction de ce temps. Il apparaît que c'est dans cette direction que se situe l'avantage le plus considérable du Japon : dans ce domaine comme dans d'autres, les décisions y peuvent être longues à prendre, mais l'exécution est prodigieusement rapide.

Le coût de la construction et tout ce qui vient le grever comportent à l'évidence une triple répercussion. Les logements risquent d'être d'autant moins nombreux qu'ils sont plus chers : or ils devraient être considérés comme l'élément fondamental du niveau de vie. En fait, les besoins ne sont pas élastiques et les perspectives de hausse de prix incitent à des placements dans ce secteur. Mais alors le loyer risque d'absorber une fraction d'autant plus élevée des revenus, de contribuer ainsi à relancer la hausse des salaires. Enfin la mobilité de la main-d'oeuvre peut être considérablement freinée par la pénurie de logements.

La politique des loyers et les mécanismes de financement ont à leur tour à la fois un effet direct et indirect. Ils peuvent faciliter la mobilité ou au contraire y faire obstacle. Et ils ont une répercussion décisive sur la volonté et la possibilité de construire.

On ne peut affirmer de manière générale que les politiques ou les habitudes qui tendent à l'accession à la propriété de préférence à la location introduisent par elles-mêmes une rigidité supplémentaire. Tout dépend de la facilité avec laquelle, en cas de changement de résidence, un appartement ou une maison

peuvent être revendus. Et les mécanismes de crédit immobilier font ici toute la différence. Aux Etats-Unis la revente s'opère d'autant mieux que le paiement n'est pas achevé : en effet le crédit hypothécaire se transfère avec la plus grande facilité à l'acheteur. Et le fonctionnement des "mortgages" est d'autant plus aisé qu'une institution semi-publique, la Federal Housing Agency, donne, moyennant une commission légère, une garantie en cas de défaut du débiteur. L'Allemagne pratique aussi le transfert des crédits réels. Tout à l'opposé se situe le lourd système d'hypothèques français, qui, sous prétexte d'assurer une parfaite sécurité juridique, comporte des formalités extrêmement coûteuses et doit être renouvelé avec chaque propriétaire.

L'expérience de tous les pays a montré qu'on ne se passait pas d'une importante contribution de fonds publics à la construction. C'est que la cherté de l'argent est un obstacle beaucoup plus grand à la construction qu'aux investissements directement productifs, qui peuvent mieux répercuter dans les profits la hausse des taux d'intérêt. C'est aussi que, faute d'une révolution technique suffisamment étendue dans le bâtiment, les coûts continuent de s'élever. Ainsi le prix d'un logement décent risque d'être hors de proportion avec les revenus d'une importante partie de la population. Tout dépend encore de la façon dont l'argent est dépensé. A cet égard, une comparaison entre les méthodes allemande, française et italienne paraît particulièrement instructive.

C'est la France qui couvre le pourcentage le plus élevé de dépenses annuelles de construction à travers le budget ou des organismes financiers dépendant de l'Etat : plus du tiers des investissements immobiliers. Ces concours prennent la forme de crédits à taux bas et de longue durée aux organismes d'habitations à loyer modéré, de prêts du Crédit foncier, de primes versées sur une série d'années aux propriétaires constructeurs, et

qui peuvent être considérées comme une bonification d'intérêt ou comme une rémunération de leurs fonds propres. L'Allemagne s'est lancée très tôt, et couvrait d'abord sur fonds publics la moitié des dépenses; elle est redescendue à un sixième. Malgré la construction de 12 millions de logements, une tension se manifeste et un nouvel effort de l'Etat est en cours. C'est l'Italie qui est restée au chiffre le plus bas. L'essentiel des dépenses allait à une caisse chargée de revendre des constructions à un prix subventionné, car il ne couvrait pas le coût du sol. Mais la dotation annuelle ne réussit pas à être dépensée faute que les municipalités disposent de ressources financières qui leur permettent de fournir suffisamment de terrains. Les fonds de la caisse s'accumulent dans les banques. Et l'insuffisance du logement est l'une des origines des troubles sociaux dans les dernières années.

Il va de soi que les fonds publics ne suffisent pas. Tout dépend donc de l'effet d'entraînement qu'ils provoquent, comme aussi des mécanismes qui permettent à ceux qui veulent construire, soit pour habiter, soit pour louer ou revendre, de se procurer des fonds assez abondants, à terme assez long, à taux d'intérêt assez bas.

L'Allemagne a le mieux réussi cette conciliation. D'un côté elle offre, pour les épargnes affectées à la construction, le choix entre une déduction fiscale et le versement d'une prime : la deuxième solution est plus avantageuse pour les revenus modestes, la première pour les revenus plus élevés. En outre les intérêts demeurent déductibles. Cette même déduction est autorisée en Italie, mais ce sont les sources de fonds, caisses d'épargne ou banques, qui restent toujours insuffisantes. La France limite étroitement la déduction des intérêts quant à la durée et quant au montant.

L'expérience des principaux pays qui ont réussi à construire

sur une large échelle fait apparaître une condition essentielle : c'est qu'il y ait une source principale bien déterminée, bien à part, où ceux qui veulent construire puisse s'adresser. On trouve de grandes analogies entre les caisses d'épargne-logement en Allemagne, les "building societies" en Grande-Bretagne, les "savings and loans associations" aux Etats-Unis. Le principe est de drainer les épargnes de ceux qui veulent construire vers les organismes mêmes qui leur feront ensuite crédit. Les sommes épargnées par les uns permettent de fournir des ressources à d'autres. De la sorte se crée un circuit à part qui peut être mis plus facilement à l'abri des hausses du taux d'intérêt sur le reste du marché des capitaux. Il y a au contraire un obstacle très sérieux lorsque, comme en France, celui qui veut acheter ou construire doit faire appel à toutes sortes de sources, en multipliant les démarches et en payant toutes sortes de taux d'intérêt différents. L'institution de l'épargne-logement dans les caisses d'épargne postales ou à travers les banques, se borne encore à des montants limités, et on ne découvre pas moins de neuf catégories différentes pour l'octroi de prêts à la construction. La pire situation est celle de l'Italie, où ce doivent être largement les promoteurs qui font des crédits aux acheteurs. De la sorte, dans les moments où les immeubles se vendent mal, les ressources financières font d'autant plus défaut pour attirer les nouveaux clients. On est dans un cercle vicieux.

L'expérience de l'entre deux guerres et celle de l'après guerre ont assez fait voir les conséquences catastrophiques d'une politique à courte vue dans le domaine des loyers. Les blocages avaient dans la plupart des pays arrêté la construction. Ce n'est pas que dans certaines circonstances un contrôle des loyers ne soit pas provisoirement nécessaire. Quand il y a, par suite des destructions d'une guerre, une pénurie absolue, les loyers laissés à eux-mêmes risqueraient de monter à un niveau dépassant largement celui qui incite à un volume de constructions suffisant. Mais tout est dans le niveau fixé, et dans le

courage avec lequel on le laisse monter pour éviter d'arrêter la construction, de rendre impossible l'entretien, finalement de rompre à tout jamais l'unité du marché.

L'Allemagne a pu réduire progressivement la partie des loyers qui était contrôlée, et les prix s'établissent librement; l'ancienneté ou le caractère moderne de l'immeuble jouent à plein : de la sorte une mobilité s'établit; ceux dont les revenus s'élèvent cherchent un plus grand confort et laissent la place à d'autres. La France avait en 1948 organisé un calcul des loyers assez ingénieusement agencé; il devait y avoir relèvement automatique tous les ans; mais comme la majoration était calculée sur le loyer initial fixé, non sur celui de l'année précédente, elle finissait, avec la hausse générale des prix, par diminuer en valeur réelle; et les Gouvernements n'ont pas eu le courage d'appliquer la clause supplémentaire qui majorait en outre les loyers en fonction de l'augmentation des salaires de base. A partir de 1960 l'économie du système a été bouleversée : à chaque fois la majoration a bien été établie sur la base de l'année précédente, mais elle était profondément différenciée; elle se ramenait à une valeur réelle nulle ou négative sur les catégories d'habitations plus modestes, cependant que les catégories supérieures étaient libérées. Mais surtout la protection ne valait que pour les locataires en place, la liberté s'appliquait aux nouveaux entrants. Il est difficile d'imaginer un système qui établisse plus d'inégalité entre les propriétaires des différentes catégories d'immeubles : les loyers libres sont d'autant plus élevés que les loyers contrôlés sont plus bas. Il est difficile aussi d'imaginer un système qui introduise plus d'inégalité entre les catégories de locataires : les plus anciens bénéficient d'un privilège, même s'ils ont des revenus confortables, alors que l'entrée dans les logements sociaux nouvellement construits est en théorie soumise, malgré

des loyers beaucoup plus élevés, à un plafond de ressources. Enfin on imaginerait difficilement un système qui introduise plus de rigidité : qui sera prêt à quitter un appartement à loyer contrôlé pour risquer de payer quatre ou cinq fois plus ? Et le net est de favoriser les personnes âgées au détriment des jeunes, ceux qui restent sur place à l'encontre de ceux qui sont prêts à changer de résidence et d'emploi.

L'Italie a fait pis encore. Elle avait établi un système qui fixait les loyers mais prévoyait des hausses très substantielles, de sorte que la construction commençait à prospérer. Elle a introduit un nouveau blocage en 1963 : la perspective de mesures périodiques de cet ordre a donné un coup d'arrêt brutal à la construction.

Qu'on ne s'y trompe pas : ces mesures à prétexte social se retournent contre ceux qu'elles entendaient favoriser. Car la concurrence des logements anciens fait obstacle à la construction neuve dans les types mêmes d'immeubles qui seraient les plus nécessaires; et la proportion de constructions de luxe s'accroît par des interventions mal calculées. La conséquence, c'est qu'alors qu'en Allemagne tout ce qui est construit se vend ou se loue immédiatement, la France et l'Italie, à force de scinder le marché, voient coexister la pénurie et la mévente.

Quand des disparités aussi irrationnelles s'introduisent, il est difficile de calculer l'incidence moyenne des loyers sur les dépenses des ménages. Une enquête par sondage, portant chaque fois sur deux villes industrielles, l'une plus grande, l'autre moins, en Allemagne, en France et en Italie, montre que, pour les logements construits dans les vingt dernières années, et que ce soit en loyers ou en remboursements échelonnés pour les achats à crédit, la charge est partout proche de 30% du revenu moyen des ménages. C'est une proportion tolérable au niveau de revenus de l'Amérique, où les dépenses alimentaires sont

relativement très réduites. Elle est difficilement supportable au niveau de nos pays. Par le glissement constant vers des loyers libérés dans un marché qui n'a pas atteint son équilibre, la majoration moyenne des loyers approche dans le cas de la France de 15% par an. C'est une moyenne qui a peu de sens, puisqu'elle combine des hausses aussi faibles que 5% en valeur nominale pour certains loyers contrôlés et une brusque multiplication par deux, par trois ou par cinq, dans le cas de ceux qui passent d'un loyer contrôlé à un loyer libre. Il n'en reste pas moins une situation dramatique pour ceux qui débutent dans la vie et qui, soit par le loyer qu'ils paient, soit par les charges financières qu'ils supportent pour acquérir leur appartement, hypothèquent leur avenir.

Mais partout, le plus grave, c'est l'absence de mesures efficaces pour contrer une tendance naturelle à la hausse des terrains, qui sont le facteur rare, par répercussion de l'expansion économique elle-même. Les économistes japonais ont établi des relations très étroites entre la hausse des terrains pour l'habitation et l'augmentation de la population des villes; des terrains pour les activités commerciales et l'évolution du chiffre d'affaires; des terrains pour les usines et l'indice de la production industrielle. Les équations s'accordent admirablement avec les faits constatés. Dans ce pays aux dimensions étroites et au rythme d'expansion incroyable, la montée des prix du sol est explosive; les loyers tendant, par voie de conséquence, à être les plus chers du monde. Une étude récente en France considère les prix des terrains dans la région parisienne : ceux qui sont disponibles demeurent toujours dans les mêmes marges de prix, mais il s'agit chaque fois de situations plus éloignées de la capitale. Ainsi la hausse, pour les mêmes terrains, est de l'ordre de 50% en quatre ans. Mais, comme le montrent certains exemples français ou certains calculs japonais, la différence va de un à dix, et même bien au delà, suivant qu'on

cherche à construire près du centre des villes ou à distance. Le terrain du futur aérodrome au nord de Paris est aussi vaste que la ville de Paris toute entière, et il a pu être acquis pour 200 millions de nouveaux francs. Les schémas japonais font apparaître, suivant le nombre de minutes de transport jusqu'au centre, dans quelles énormes proportions les prix du terrain se différencient.

Tableau 46

Prix du terrain en fonction de la distance au centre de Tokio
le long de la ligne Tokaido [¥1 000/m²]

Durée du trajet en train	1960	1961	1962	1963	1964	1965
10-20 minutes	26	44	55	58	59	58
20-30	21	35	44	45	46	47
30-40	16	27	34	27	27	33
40-50	8	13	16	18	19	24
50-60	7	11	14	14	15	15
60-70	5	7	11	10	11	11
70-80	5	7	9	9	9	10
80-90	5	6	9	9	9	10
90-100	4	5	8	8	8	8

Source : Economic Survey of Japan (1966-1967)

Mais la condition pour utiliser cette chance, c'est évidemment un développement abrupt des moyens de transports rapides et qui, à l'échelle des masses humaines en jeu, doivent être largement collectifs. Les infrastructures traditionnelles, en particulier les métros, deviennent de plus en plus coûteuses. A moins d'un recours étendu à des techniques nouvelles, le problème se résoud de plus en plus difficilement, comme l'Amérique et le Japon en fournissent à l'Europe la contre-épreuve.

Le lien entre le logement, le transport et l'urbanisation exprime une des tâches fondamentales qui s'imposent aux sociétés de notre temps : en termes économiques, il commande la meilleure utilisation de la main-d'oeuvre, c'est-à-dire le niveau de vie; mais en termes humains et de civilisation, il commande le style de vie.

CHAPITRE 4: LA RECHERCHE ET L'INNOVATION

La science, par les perspectives qu'elle ouvre et les applications qu'elle permet, transforme à tel point les techniques et l'organisation de la production que la connaissance peut être considérée comme un quatrième facteur aux côtés de la terre, du capital et des hommes. On a déjà rencontré cette idée en montrant comment l'éducation changeait la qualité des hommes au travail et presque la nature de la main-d'oeuvre. C'est dans les industries fondées sur la recherche la plus avancée que l'Europe s'inquiète de son écart croissant avec l'Amérique. A quoi s'ajoute qu'une bonne part des entreprises dans ces mêmes secteurs relèvent de sociétés américaines ou sont de plus en plus largement reprises par elles. Ainsi une étude récente de la Communauté sur l'industrie électronique fait apparaître la part massive que les entreprises américaines ont prise dans le développement des formes les plus avancées de cette production en Europe.

Il faut d'abord situer les faits les plus frappants. Ce qui a saisi l'imagination, c'est la conquête de l'espace. Après que la Russie avait la première réussi à mettre un satellite sur orbite ou à photographier la face cachée de la lune, l'Amérique a envoyé ses cosmonautes se poser sur la lune et transmettre à l'instant les images de leur conquête à tous les habitants de la terre. La précision avec laquelle les opérations prévues se sont déroulées, à une fraction de seconde près, la rigueur du coup au but, et même, dans une tentative manquée, le retour sur la terre après que le véhicule spatial eût été endommagé, attestaient l'extraordinaire coordination de toutes les techniques mises en oeuvre, les progrès prodigieux accomplis à la fois dans la puissance du lancement, dans les instruments de calcul, dans la résistance des matériaux, dans l'appareillage électronique, dans l'entraînement des hommes et jusque dans le maniement de la

physiologie. A peine l'Europe en est-elle à placer sur orbite un satellite de dimension comparable au premier Pamplemousse américain.

Dans le domaine de l'atome, la puissance inconcevable de l'arsenal militaire développé à la fois par l'Amérique et par la Russie est rejointe par la portée, la rigueur et la diversité des moyens de lancement. Tous les efforts autonomes pour développer ailleurs des réacteurs atomiques capables de prendre le relais nécessaire dans la production de l'électricité n'ont abouti qu'à des solutions moins économiques que celles qui ont été mises au point par les sociétés américaines : l'Europe a dû finalement et pour l'essentiel se résigner à acheter leurs brevets, quitte, comme l'Allemagne, à se rendre parfaitement concurrentielle sur les marchés d'exportation.

En ce qui concerne l'aviation, on note les succès incontestables de la France et de la Grande-Bretagne, qui les ont encouragées à se lancer en commun dans la production d'un avion commercial supersonique, devancé par l'Union soviétique, mais qui devancerait l'Amérique. Pourtant c'est un fait que les Etats-Unis conservent une part prépondérante dans la fourniture des grandes flottes aériennes du monde. Un tableau dressé par la Commission des Communautés européennes dans son memorandum sur la politique industrielle résume ces données.

Tableau 1

ORIGINE DES FLOTTES AERIENNES

(en valeur)

PAYS	Valeur totale		Origine						Total en %
	En mio de dollars	En %	C.E.E		U.S.A.		R.U		
			En mio \$	En %	En mio \$	En %	En mio \$	En %	
Allemagne	452,1	2,6	13,3	2,9	416,2	92,1	22,6	5,0	100
Bénélux	381,2	2,2	40,6	10,7	339,4	89,0	1,2	0,3	100
France	544,2	3,1	191,3	35,2	336,0	61,7	16,9	3,1	100
Italie	291,5	1,7	83,8	28,7	185,4	63,6	22,3	7,7	100
Total CEE	1669,0	9,6	329,0	19,7	1277,0	76,5	63,0	3,8	100
Etats-Unis	10668,0	61,7	105,0	1,0	10203,0	95,6	*) 360,0	3,4	100
Royaume-Uni	1069,0	6,2	-	-	210,0	19,6	859,0	30,4	100
Autres pays	3887,0	22,5	555,0	14,3	2656,0	68,3	676,0	17,4	100
Total monde	17293,0	100	989,0	5,7	14346,0	83,0	1958,0	11,3	100

(*) faible participation canadienne

Sources : SORIS

Quant à l'informatique, les sociétés américaines, soit dans leurs établissements situés aux Etats-Unis, soit dans leurs filiales réparties dans le monde et particulièrement en Europe, assurent à elles seules 85% de la totalité de la production mondiale.

Voilà les faits majeurs. C'est sur cette base que le "Défi américain" a frappé l'imagination. C'est autour de ces différences que s'est esquissée l'image d'une société post-industrielle où les tâches essentielles de production n'absorberaient plus qu'une part réduite des hommes et du temps; ce sont elles qui inspirent les anticipations d'Hermann Kahn sur le partage entre le petit nombre de peuples élus, Etats-Unis, Suède, Japon, qui accèderaient vers l'an 2000 à ce dépassement des besoins et ceux qui, comme l'Europe, à moins d'un sursaut pour s'unir, ne parviendraient pas à émerger des servitudes de la société industrielle d'aujourd'hui.

On a insisté dans l'introduction de cette étude sur une idée fondamentale : la capacité de concurrence, ce n'est pas la possibilité à n'importe quel prix d'équilibrer sa balance des paiements; dans le monde où nous sommes et au niveau de développement qu'a atteint l'Europe, ce doit être aussi la capacité d'être présent dans les techniques de pointe et dans les secteurs les plus avancés. Encore faut-il en avoir les moyens, et surtout en faire bon usage . Les ressources en argent et en hommes ne sont pas les seuls éléments qui comptent. La politique des entreprises, des Etats, de la Communauté européenne en la matière est d'une importance décisive.

A. Secteurs de pointe et diffusion des techniques

Une attention trop exclusive accordée à trois ou quatre secteurs, pour spectaculaires qu'ils puissent être, donne une image très partielle et très déformée de la place qu'occupe la technologie avancée. Elle se reconnaît à deux sortes de paramètres : les produits sans doute, et c'est sur eux que la

considération de quelques secteurs de pointe braque toute la lumière; mais aussi les procédés, dont l'importance économique est plus grande encore. Même dans les secteurs avancés, des pays qui n'ont pas été les premiers dans les produits nouveaux peuvent retrouver leurs chances dans le perfectionnement des techniques qui conduit à un abaissement des coûts. Et surtout cette sorte de progrès peut s'étendre à n'importe quel domaine de production, aux industries traditionnelles, même à celles qui sont en perte de vitesse, et même à l'agriculture. Ainsi la mesure de l'écart technologique assume au moins deux dimensions : la position comparative des pays dans certains secteurs dont le développement est récent, le taux de croissance exceptionnellement rapide, l'influence sur l'avenir absolument crucial; mais aussi le caractère des procédés mis en oeuvre, non seulement dans ces secteurs, mais dans l'ensemble des activités économiques.

C'est de ce double point de vue que l'O.C.D.E. a mené une immense étude qui permet de se faire une idée plus équilibrée de la situation d'ensemble. Des analyses spécifiques ont été consacrées à une importante série d'industries. L'étude distingue clairement quatre phases dans l'incidence du progrès technique : l'invention, c'est-à-dire la découverte du produit ou du procédé; l'innovation, c'est-à-dire le passage de l'idée à sa mise en oeuvre; le développement, c'est-à-dire le début de réalisation de l'innovation à l'échelle industrielle; la diffusion, c'est-à-dire le degré et la vitesse avec lesquels le procédé nouveau s'étend à une part croissante du secteur concerné. Elle a recherché les causes, qui ne se situent pas seulement dans les ressources financières affectées à la recherche ou la formation scientifique des hommes, mais aussi dans l'orientation des dépenses et dans l'attitude des entreprises. Elle a enfin mesuré les effets, particulièrement en ce qui concerne la croissance et la balance des paiements.

Les études de l'O.C.D.E. portent malheureusement sur des

années déjà reculées. Les comparaisons concernent essentiellement les années 1962 à 1964. En ce qui concerne les dépenses publiques pour la recherche, un groupe d'études de la Communauté européenne a obtenu une décomposition extrêmement précise et à jour, qui permet de suivre les évolutions et les réorientations. On y voit tout de suite que les pays qui consacraient le moins de ressources à la recherche tentent de rattraper leur retard, et qu'une certaine égalisation s'opère entre les pays membres de la Communauté. C'est là un aspect essentiel mais limité. Heureusement on peut considérer que les études de l'O.C.D.E. touchent à des facteurs structurels, que les problèmes qu'elles ont posés continuent d'être présents. On retiendra essentiellement les éléments qui influent sur la capacité concurrentielle de l'Europe et qui orientent vers la définition d'une politique.

Naturellement la démarcation des industries fondées sur la recherche et les autres ne peut être une ligne nettement tranchée. Suivant que l'on retient toute l'industrie chimique ou seulement les produits pharmaceutiques, toute l'électronique y compris celle qui s'adresse au grand public ou seulement les techniques récentes, les résultats seront fondamentalement différents. Quand on lit parfois que les secteurs de pointe ne couvrent encore que 3 ou 4% de l'économie américaine, c'est qu'on y retient à peu près exclusivement les industries spatiales, la fabrication des réacteurs atomiques et celle des ordinateurs. Même dans ce cas on n'aurait une mesure correcte de l'incidence économique que si l'on était capable de suivre, comme dans un tableau d'entrées-sorties, les répercussions de ces productions particulières à travers les autres secteurs de l'économie. Il faudrait découvrir les industries qui de proche en proche, et à titre de fournisseuses ou de clientes des autres, sont entraînées dans une révolution technologique, la sorte de dégradé qui s'établit, depuis les industries tout entières plongées dans cette rénovation, jusqu'à celles qui ne sont qu'effleurées à l'occasion

de quelques commandes accidentelles. Une tentative qui avait été conçue dans ce sens a tourné court, faute de disposer des données nécessaires.

Même si un tableau comme celui-là pouvait être approximativement rempli pour tous les pays en concurrence, il laisserait échapper des transformations plus essentielles encore. Elles tiennent au perfectionnement des matériaux, qui diffusera ses effets à travers l'ensemble des activités. Un expert européen des aciers spéciaux indiquait que l'Amérique avait mis au point, pour les matrices utilisées dans les grandes presses à métaux, des composants dont la durée, c'est-à-dire la résistance à l'usure, serait cent fois supérieure à celle des éléments traditionnels. Quelle que soit l'augmentation des coûts, il est bien évident qu'il n'y a plus de commune mesure entre l'ancien et le nouveau.

B. Les ressources affectées à la recherche

Il faudrait des descriptions détaillées cas par cas pour retracer dans toute la gamme des industries, depuis les plus avancées jusqu'aux plus classiques, les procédés qui sont déjà couramment employés en Amérique et qui se font à peine jour en Europe. Le véritable goulot d'étranglement, ce sont les hommes. Or l'enquête de l'O.C.D.E. aboutit à une découverte surprenante. Sans doute retrouve-t-on l'avance donnée de l'Amérique dans l'extension de l'enseignement supérieur et même dans le nombre d'étudiants formés aux disciplines scientifiques et techniques : seul le Royaume-Uni atteint une proportion voisine pour le groupe d'âge correspondant. Mais lorsqu'il s'agit de la formation la plus élevée, au niveau du doctorat, on s'aperçoit que le Royaume-Uni et la France y font accéder la même proportion que les Etats-Unis par rapport aux groupes d'âge intéressés. Et s'il s'agit de la formation technologique proprement dite, c'est-à-dire

celle des ingénieurs et des techniciens, on en trouve plus en Europe qu'en Amérique. Sur ce point les résultats corrigent une erreur antérieure, qui s'en tenait aux universités en négligeant les écoles d'ingénieurs et les instituts technologiques, particulièrement nombreux en Europe.

Cette découverte met sur la voie d'une conclusion essentielle.

L'Europe n'utilise pas à plein une ressource fondamentale, c'est-à-dire que les dépenses qu'elle affecte à la recherche et au développement sont relativement trop faibles pour son potentiel humain.

L'Amérique ne forme pas assez d'ingénieurs et de techniciens pour répondre à son immense appétit de recherche et de développement.

Si l'on combine ces deux inférences, on s'explique l'exode des cerveaux : il y a d'un côté trop peu de débouchés pour les hommes qui ont été formés, de l'autre trop peu d'hommes pour les débouchés.

Les dépenses consacrées à la recherche ne se prêtent pas à une mesure rigoureuse. Le principe est d'additionner celles de l'Etat, des institutions désintéressées, et des entreprises, en éliminant les doubles emplois qui proviennent du financement public de la recherche privée. En d'autres termes, on peut procéder soit par secteurs de financement, soit par secteurs d'exécution, et raccorder les deux bases en tenant compte des transferts qui s'opèrent. La comparaison se heurte à deux difficultés préalables. La définition de la recherche n'est pas nécessairement homogène; elle peut s'arrêter au stade de l'invention ou comprendre de premiers éléments de développement. Et par ailleurs, il faut tenir compte des différences dans la rémunération des chercheurs : leur

traduction au taux de change surestime la mise de fonds américaine ou sous-estime celle de l'Europe. Il faudrait donc tenter d'établir un taux de change spécial applicable à la recherche. On modère cependant l'effet de ces disparités en passant de la comparaison en chiffres absolus à celle du pourcentage du produit national absorbé par cet effort. Même si le rapport de la rémunération des chercheurs à la rémunération moyenne des pays en cause peut différer, l'écart est sensiblement moins important que celui des rémunérations absolues. Ce qui vaut pour l'Europe vaut encore plus nettement pour le Japon. Il s'ajoute en effet dans ce cas un élément spécifique qui tient à une structure très particulière des rémunérations et qu'on retrouvera dans ses effets plus étendus à propos des coûts de main-d'oeuvre. Les rémunérations japonaises sont très largement fonction de l'ancienneté à l'intérieur de l'entreprise. Il en résulte que des étudiants qui débute plus tard que leurs jeunes camarades sont relativement plus mal payés pour leur âge. C'est dire qu'avec le développement des études scientifiques et techniques les entreprises japonaises disposent d'un nombre très élevé de jeunes techniciens formés aux méthodes les plus modernes, et pour un prix exceptionnellement bas.

On reprendre dans les études de l'O.C.D.E. les chiffres les plus caractéristiques des dépenses, en valeur absolue et en pourcentage du produit national, et les effectifs de chercheurs, ingénieurs et techniciens, en nombre absolu et en pourcentage de la population.

Tableau 2

DEPENSES EN MATIERE DE RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT
 ET EFFECTIFS EMPLOYES

	Dépenses R-D		Effectifs R-D	
	en valeurs absolues milliards US \$	en % du PNB	en nombre absolus	en % de la population
Etats-Unis	21.075	3,4	696.500	35,8
France	1.299	1,6	85.430	17,9
Allemagne	1.436	1,4	105.010	18,0
Italie	291	0,6	30.280	6,0
Belgique	137	1,0	15.600	16,8
Pays-Bas	330	0,7	31.310	25,8
Royaume-Uni	2.160	2,3	159.538	29,4
Japan	842	1,4	187.080	19,5

Source : OCDE, Etude sur les ressources consacrées à la R-D
 dans les pays membres de l'OCDE en 1963-64

Ce qui ressort de ce tableau, c'est que la disparité des dépenses de recherche et de développement entre les autres pays et les Etats-Unis est beaucoup plus grande que celle des effectifs : six fois plus que le Marché Commun d'un côté, et quatre fois si l'on ajoute la Grande-Bretagne, contre deux fois et demi, ou une fois et demi de l'autre. En revanche on trouve beaucoup plus d'harmonie dans les chiffres relatifs, c'est-à-dire la part du produit national et celle de la population qui vont à la recherche et au développement : l'écart de part et d'autre est de l'ordre de 1 à 2.

L'analyse ne peut s'arrêter là sans regarder dans quelles directions principales la recherche se concentre. Si l'on met à part l'atome, l'espace et la défense, le tableau change. Car, comme le montre le tableau suivant, la part de la recherche qui y est affectée est absolument prédominante en Amérique, elle atteint près de la moitié encore pour le Royaume-Uni et la France, autour d'un cinquième pour l'Allemagne et pour l'Italie, et sans doute de l'ordre de 5% pour la Belgique, les Pays-Bas et le Japon. On peut mettre aussi à part la recherche à objectif social. Du coup, la part de celle qui concerne plus directement l'économie varie extraordinairement de pays à pays.

Tableau 3

AFFECTATION DES DEPENSES DE RECHERCHE ET DE DEVELOPPEMENT

	Recherche atomique (1) %	Recherche spatiale (2) %	Recherche militaire et de défense (3) %	Total 1+2+3 (4) %	R-D à objectifs économiques (5) %	Recherche à objectifs sociaux et divers (6) %	Total (7)
Etats-Unis	7	21	34	62	28	10	100
France	22	1	22	45	41	14	100
Allemagne	8	1	8	17	62	21	100
Italie	15	1	5	21	63	16	100
Belgique	4	82	14	100
Pays-Bas	5	70	25	100
Royaume-Uni	7 (a)	..	33 (b)	40	51	9	100
Japan	73	27	100

(a) Recherche atomique civile seulement (b) Y compris la recherche atomique militaire

Source : OCDE, Etude sur les ressources consacrées à la R-D
dans les pays membres de l'OCDE et 1963-64

A prendre la somme des dépenses nucléaires, spatiales et militaires, les Etats-Unis dépenses sept fois plus que l'Europe occidentale, douze fois plus que le Marché Commun. A prendre la recherche et le développement à objectif économique, ils ne l'emportent que de deux fois sur l'une et de trois fois sur l'autre.

C. Etat et entreprises

Les différences dans l'affectation par grands objectifs contribuent sensiblement à rendre compte des écarts dans la part des dépenses totales de recherche et de développement que finance la puissance publique. Il faut considérer à part les trois secteurs qui aux Etats-Unis absorbent une proportion majeure du total : l'aéronautique, la construction électrique et la chimie. On aperçoit alors que la présence ou l'absence d'une industrie aéronautique dans un pays, que la prédominance des usages militaires ou des usages civils dans la recherche électrique influenceront directement sur la part de l'Etat.

Le tableau ci-après présente la part de l'Etat dans le total des dépenses et pour chacun des trois grands secteurs considérés.

Tableau 4

PARTICIPATION DE L'ETAT AUX DEPENSES DE RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT

DANS LES TROIS GRANDS SECTEURS

	Etats Unis %	France %	Alle- magne %	Italie %	Belgique %	Pays - Bas %	Royaume Uni %	Japon %
1 Part de l'état dans la R-D	64,0	64,0	47,0	33,0	24,0	40,0	54,0	28,0
2 Aéronautique								
(a)	90,4	78,3	—	..	84,3	..
(b)	38,2	22,4	1,4	..	28,4	..
3 Constructions électriques								
(a)	61,8	29,9	4,0	..	2,8	..	36,0	0,5
(b)	19,7	26,0	28,2	20,5	17,0	..	19,8	26,0
4 Industries chimiques								
(a)	15,9	2,8	—	0,3	3,4	..	n	0,7
(b)	12,1	17,9	32,0	25,4	40,9	..	13,2	26,2

a) Part de l'Etat dans la R-D du secteur

b) Part du secteur dans le total de la R-D du pays en cause

Source : OCDE, Etude sur les ressources consacrées à la R-D
dans les Pays membres de l'OCDE de 1963-64.

A ce point deux questions fondamentales se posent. Si l'avance américaine tient à l'énormité de ses dépenses dans trois secteurs déterminés, l'atome, l'espace et l'électronique, pour leurs répercussions militaires ou pour leur caractère de prestige, que faut-il faire? Il y a des écarts qui ne se combrent pas, des retards qui ne se rattrapent pas. On discutera longtemps sur les retombées technologiques qui peuvent bénéficier à l'ensemble de l'industrie. Ce qui apparaît en tout état de cause, c'est que celles de la recherche militaire sont moins évidentes et moins nombreuses que celles de la recherche directement appliquée aux objectifs économiques et sociaux. Si l'Europe domine ses réactions émotionnelles, c'est dans cette différence qu'elle peut trouver sa chance.

Ainsi, en termes économiques, l'écart dans les ressources affectées à l'effort de recherche et de développement est beaucoup moins sensible que ne le donneraient à penser les comparaisons globales. Si l'écart technologique se maintient, c'est pour d'autres raisons qu'il est au pouvoir de l'Europe de corriger : elles tiennent à l'efficacité de la recherche, à la capacité de mettre en oeuvre les découvertes, à la rapidité de diffusion des progrès qu'elles rendent possibles.

C'est une chose de considérer l'origine des fonds, c'en est une autre de découvrir où la recherche s'opère. Suivant les pays, on découvre que les dépenses de l'Etat s'exécutent pour l'essentiel dans les institutions publiques elles-mêmes, ou dans des instituts de recherche indépendants, ou dans les entreprises. Par ailleurs, les dépenses propres des entreprises sont profondément variables. Et il y a une présomption que la recherche ait plus de chance de se transformer en innovation, c'est-à-dire que le produit ou le procédé soient effectivement mis en oeuvre, quand la recherche s'effectue au plus près de l'exécution.

I/4/16

Le tableau suivant fait apparaître la répartition des dépenses publiques suivant les secteurs d'exécution et la part prise par les entreprises elles-mêmes dans le financement.

Tableau 5

SOURCES DE FINANCEMENT ET REPARTITION DES DEPENSES DE RECHERCHE ET

DEVELOPPEMENT SUIVANT LES SECTEURS D'EXECUTION

	Secteur d'Exécution				Dépenses nationales brutes pour la R-D %	Source de financement				
	Entre- prises commer- ciales %	Etat %	Insti- tutions privées sans but lucratif %	Etats- membres supérieurs %		Entre- prises commer- ciales %	Etat %	Insti- tutions privées sans but lucratif %	Etats- membres supérieurs %	Etats- membres supérieurs %
Etats-Unis 1963	67	18	3	12	100	32	64	1	1	2 (a)
France 1963	51	38	n.	11	100	33	64	.	-	3
Allemagne 1964	66	3	11	20	100	57	41	1	6	1
Italie 1963	63	23	-	14	100	62	33	-	4	3
Belgique 1963	69	10	1	20	100	31	24		1	4
Pays-Bas 1964	56	3	21	20	100	54	40	3	-	3
Royaume-Uni 1964/65	67	25	1	7	100	42	54	1	n	3
Japan 1963	65	12	4	19	100	65	28	3	4	-

a) Fonds venant de sources non spécifiques à l'intérieur des Etats-Unis

Source : OCDE Etude sur les ressources consacrées à la R-D
dans les pays membres de l'OCDE de 1963-64

D. Structure de la recherche

Une deuxième dimension est à considérer, c'est la combinaison entre la recherche pure, la recherche appliquée et le développement. Elle ressort du tableau suivant.

Tableau 5

Source : Ressources consacrées à la R-D dans les pays membres de l'OCDE en 1961/64

REPARTITION DES DEPENSES ENTRE RECHERCHE PURE, RECHERCHE APPLIQUEE ET LE DEVELOPPEMENT

	Etats-Unis 1964	France 1963	Allemagne	Italie 1963	Belgique 1963	Espagne	Reynolds 1964/65	Japans
<u>Recherche fondamentale</u>								
Entreprises commerciales	25,2	14,4		16,2	32,4	32,9	24,3	
Gouvernement	15,9	19,0		22,6	18,1	2,1	23,2	
Institutions privées n. lat. bundly	9,2	1,6		-	1,3	13,5	3,5	
Engagement supérieur	49,7	64,1		61,2	48,2	45,5	45,5	
Total	100,0	109,0	..	100,0	100,0	100,0	100,0	
<u>Recherche appliquée</u>								
Entreprises commerciales	63,4	45,7		69,0	30,5	42,1	62,2	
Gouvernement	23,9	46,6		15,1	11,9	4,1	32,7	
Institutions privées n. lat. bundly	2,6	0,8		-	2,7	32,9	0,4	
Engagement supérieur	10,6	6,9		15,9	14,9	14,9	3,7	
Total	100,0	109,0	..	100,0	109,0	100,0	109,0	..
<u>Recherche industrielle et technique</u>								
Entreprises commerciales	49,7	35,1		52,2	52,7	40,3	49,9	
Gouvernement	20,7	37,6		13,5	14,0	3,2	34,6	
Institutions privées n. lat. bundly	4,9	1,1		-	2,2	20,1	1,4	
Engagement supérieur	24,7	26,2		30,3	26,1	23,3	17,1	
Total	100,0	109,0	..	100,0	109,0	100,0	109,0	..
<u>Développement</u>								
Entreprises commerciales	83,5	65,5		22,3	56,4	81,3	73,7	
Gouvernement	12,3	34,5		22,3	3,4	2,0	23,1	
Institutions privées n. lat. bundly	1,3	..		-	0,2	5,0	0,1	
Engagement supérieur	2,9	..		64	..	3,7	0,1	
Total	100,0	100,0	..	100,0	109,0	109,0	109,0	..
<u>R-D totale</u>								
Recherche fondamentale	12,4	13,3		16,6	20,9	22,1	12,5	
Recherche appliquée	28,1	59,9		30,9	46,2	56,9	26,1	
Recherche industrielle et technique	34,5	51,3		50,5	58,1	63,5	38,6	
Développement	25,0	40,0		44,5	38,9	56,5	61,4	
Total	100,0	100,0	..	100,0	109,0	109,0	109,0	..

Un autre élément est décisif dans la structure de la recherche. L'essentiel en est absorbé par des programmes de grande envergure, c'est-à-dire qui sont exécutés par l'Etat ou par de grandes entreprises. Les tableaux suivants font apparaître cette concentration suivant le montant des programmes.

Tableau 7

CONCENTRATION DE LA R-D SUIVANT LA DIMENSION
DU PROGRAMME DE R-D DES FIRMES

	Dimension du programme des recherches En \$ U. S.				Nombre des firmes consi- dérées
	100.000 à 999.999	1.000.000 à 9.999.999	10.000.000 à 99.999.999	100.000.000 et plus	
<u>Etats-Unis (1964)</u>					
Nombre de firmes	1.500	500	102	28	2.130
% de la R-D dans l'industrie	3,7	11,7	20,8	62,7	98,9 (1)
<u>France (1963)</u>					
Nombre de firmes	327	97	16	-	440
% de la R-D dans l'industrie	15,7	39,4	43,4	-	98,5 (1)
<u>Suède (1964)</u>					
Nombre de firmes	113	26		-	139
% de la R-D dans l'industrie	28,9	63,6		-	92,5 (1)
<u>Belgique (1963)</u>					
Nombre de firmes	48	12	-	-	60
% de la R-D dans l'industrie	21,8	66,4	-	-	82,8 (1)

(1) La différence entre le pourcentage de R-D totale représenté par les firmes considérées et 100 % est constituée par les programmes inférieurs à 100.000 dollars.

Source : Données supplémentaires obtenues pour l'Année statistique internationale.

Tableau 8

PART DES GRANDES FIRMES DANS LES PROGRAMMES DE
RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT

	Les 4 firmes les plus grandes %	Les 8 firmes les plus grandes %	Les 20 firmes les plus grandes %	Les 40 firmes les plus grandes %	Les 100 firmes les plus grandes %	Les 200 firmes les plus grandes %	Les 500 firmes les plus grandes %
Etats-Unis	22,0	35,0	57,0	70,0	82,0	89,0	92,0
France	20,9	30,5	47,7	63,4	81,0	91,2	95,6
Allemagne							
Italie	46,4	56,3	70,4	81,6	92,5		
Belgique	38,5	51,8	72,6	82,7	92,8	97,5	99,4
Pays-Bas	64,4 ⁽¹⁾						
Royaume-Uni	25,6	34,0	47,2	57,9	69,5	75,0	77,0
Japon	47,7 ⁽²⁾	52,1 ⁽³⁾	63,1 ⁽⁴⁾	71,4 ⁽⁵⁾

- (1) les 5 premières firmes
 (2) les 54 premières firmes
 (3) les 85 premières firmes
 (4) les 100 premières firmes
 (5) les 209 premières firmes

Source: Données supplémentaires
 obtenues pour l'Annuaire
 statistique international.

Ainsi on se trouve dans le domaine par excellence où les montants absolus ont une signification décisive. C'est ici que l'importance des ressources nationales globales exerce l'influence la plus grande : les résultats les plus spectaculaires dans les techniques les plus avancées sont réservés aux deux plus grandes puissances, les Etats-Unis et l'Union soviétique. Pour la même raison, la dimension absolue des entreprises doit être considérée d'un regard neuf. Il y a un point, variable d'ailleurs suivant les productions, qui permet d'atteindre toutes les économies d'échelle, c'est-à-dire le coût le plus bas, après quoi il ne diminue pas et risque même de s'accroître. On peut discuter dès lors des autres avantages que donne un agrandissement sans limite, des lourdeurs ou des complexités qui peuvent les compenser. Mais dans les secteurs où la recherche est prépondérante, la dimension joue à plein. Si une grande firme américaine d'ordinateurs a un budget de recherche dépassant à lui seul le chiffre d'affaires total d'une de ses concurrentes européennes, la partie ne peut être égale. Au surplus il s'agit d'industries neuves, et on voit toute la différence qui sépare les entreprises dont le volume de production permet déjà le passage à l'automatisation dans la fabrication, et celles qui se condamnent encore à des méthodes qui, scientifique qu'en soit la base, restent artisanales dans l'exécution.

E. La mise en oeuvre

L'étude de l'O.C.D.E. présente comme un fait indubitable l'infériorité de l'Europe par rapport à l'Amérique dans la mise en oeuvre des idées, c'est-à-dire dans le passage de l'invention à l'innovation. Globalement, sur 140 innovations retenues, 60% sont nées aux Etats-Unis, les entreprises américaines assurent 30% des exportations mondiales de produits essentiellement tributaires de la recherche contre 17% pour l'ensemble des exportations, perçoivent de 50 à 60% du total de la zone O.C.D.E. au

titre des brevets, licences et accords d'assistance technique. Ils sont suivis par l'Allemagne et le Royaume-Uni. Dans le domaine de l'innovation, les Pays-Bas, la Suède et la Suisse se situent au même niveau que ces deux pays si on opère la correction nécessaire pour tenir compte des écarts de population.

Encore faut-il regarder de plus près le point où en sont arrivés les différentes industries quant à l'application des techniques les plus modernes. Les études approfondies par secteurs qu'a menées l'O.C.D.E. permettent de mieux mesurer la situation relative des pays membres par rapport à l'Amérique.

L'écart le plus frappant concerne les calculateurs électroniques. Au départ plusieurs pays européens ont, au même titre que les Etats-Unis, contribué à la technologie de base. Depuis 1960, c'est du côté du développement que les Etats-Unis ont pris une avance foudroyante, qui leur permet de dominer totalement le marché mondial. L'autre secteur, c'est celui des circuits intégrés, où l'avance américaine s'est marquée dès le début. En ce qui concerne l'aviation, la Grande-Bretagne et la France ont fait preuve de capacités techniques comparables à celles des Etats-Unis, mais n'ont qu'une fraction très faible du marché : l'échelle de la production est ici un élément décisif; et seules les très grandes entreprises américaines sont en mesure d'offrir la gamme étendue d'avions, correspondant aux différentes utilisations, qui attire les commandes des compagnies de navigation aérienne.

Pour tous les autres secteurs, les rapports de l'O.C.D.E. montrent que les techniques sont comparables, même lorsqu'il s'agit de produits où la recherche joue un rôle capital, comme la pharmacie, les plastiques, les instruments scientifiques, les fibres artificielles et synthétiques. Il est capital de constater que dans la sidérurgie, dans l'automobile et dans la chimie, les pays de la Communauté, aussi bien que la Grande-Bretagne, apportent

des contributions originales d'une importance considérable. De même, l'Allemagne et les Pays-Bas ont une position très satisfaisante pour ce qui concerne l'électronique, en dehors des techniques très spécialisée où l'Amérique est encore en avance. C'est peut-être dans le domaine des transports que l'Europe a les apports les plus originaux, avec les hydroglisseurs britanniques, les monorails allemands et français, le turbo-train et l'aéro-train qui se préparent à rendre aux transports sur voie ferrée à moyenne distance leur pleine capacité de concurrence avec les transports aériens.

Ainsi l'idée de l'écart technologique est une simplification abusive. Pourtant un problème fondamental demeure. Dans les secteurs de pointe, l'Amérique va de l'avant. Et jusqu'à présent les tentatives de l'Europe n'ont ordinairement pu avoir pour ambition que d'essayer de rejoindre, avec des années de retard, un stade depuis longtemps dépassé par l'Amérique : l'Europe sera-t-elle condamnée à ne faire de progrès majeurs que dans les directions les plus traditionnelles ? Beaucoup dépend des choix qu'elle saura faire et de l'organisation qu'elle saura se donner.

Il n'y a pas de relation indissoluble entre l'invention et l'innovation, c'est-à-dire entre l'idée et sa mise en oeuvre effective. C'est ce qu'atteste la fréquence avec laquelle des idées semées en Europe ont été moissonnées en Amérique, des inventions faites par les savants et les techniciens de ce côté de l'Atlantique transformées en innovations sur l'autre bord. Les mises au point peuvent être longues, et dans certains cas rien ne remplace la production à l'échelle industrielle pour découvrir les corrections à apporter en vue d'un fonctionnement satisfaisant. Par ailleurs, il y a chaque fois un risque. C'est-à-dire que tout dépend des attitudes : celle des dirigeants d'entreprises, celle des fournisseurs de capitaux.

La conscience qu'un renouvellement constant est nécessaire

dans une économie dynamique, le goût et la capacité d'assumer les risques, telle est la condition pour que la direction des entreprises se lance dans l'innovation. C'est le sens de la formule que le "technological gap" est un "management gap". Il y a d'ailleurs un deuxième aspect complémentaire : l'attitude des clients potentiels est aussi importante que celle de l'entreprise qui envisage l'innovation. Il est plus aisé de se lancer si ceux qu'un programme nouveau peut intéresser ont eux-mêmes des plans à long terme. Telle est l'une des forces de l'Amérique par comparaison à l'Europe.

Un deuxième trait, c'est la disponibilité de capitaux prêts à tenter l'aventure. Le rôle des "investments banks" américaines y pourvoit, mais aussi des entreprises spécialisées, dont on commence à peine à voir l'équivalent en Europe, et qui donnent leurs chances à l'inventeur de créer une entreprise pour mettre son idée en oeuvre, ou aux entreprises fondées sur une idée neuve de connaître une croissance rapide.

Un autre élément capital, c'est la relation entre l'industrie et les centres d'études désintéressés, au tout premier rang les universités. La tradition européenne, malgré les efforts de certains pionniers pour établir des liens plus étroits, est que les universités se referment trop sur elles-mêmes et que l'industrie les ignore souvent. Le contraste est frappant avec l'incessante coopération qui fonctionne aux Etats-Unis, et qui éclate dans la multiplication d'entreprises de technologie avancée aux environs de ces centres de recherche incomparables que sont l'université Harvard et le Massachusetts Institute of Technology. Et les chercheurs universitaires n'ont aucune réticence à se lancer eux-mêmes dans la création d'une entreprise pour exploiter leur invention.

Mais le départage entre l'invention et sa mise en oeuvre comporte à la fois un risque et une chance.

La dissociation fréquente entre l'invention et sa mise en oeuvre, c'est le risque du chercheur; ce peut être aussi la chance de ceux qui n'ont pas fait eux-mêmes la découverte. Les exemples abondent de recherches qui n'ont pas été suivies de réalisations industrielles sur place. Mais aussi rien ne circule plus vite que les idées et les techniques : elles ne restent pas longtemps secrètes. Ainsi la technologie se transfère. Les échanges de brevets et de licences, les accords entre entreprises, la création de filiales directes apportent ici des contributions majeures.

F. Brevets et licences

On interprète souvent la balance des brevets et licences de chaque pays comme un indice de son avance ou de son retard technologique. Le tableau suivant, emprunté aux publications de l'O.C.D.E., fait apparaître pour chaque pays les paiements reçus ou faits, décomposés à leur tour par origine et par destination.

Tableau 9

BALANCE DES BREVETS, LICENCES ET ACCORDS TECHNIQUES PAR ORIGINE ET PAR DESTINATION

(en millions de dollars)

	Etats-Unis	Royaume-Uni	Allemagne	France	Italie	Japon	Suisse	Canada	Pays-Bas	Belgique	Suède	Danemark	Paie-ments à 12 pays	% du total
Etats-Unis 1964		21.0	10.8 ⁽²⁾	11.7 ⁽²⁾	2.3 ⁽²⁾	5.0	n.d.	37.0 ⁽⁴⁾	nd.	n. d.	n. d.	n.d.	87.8	12.0
Roy. Uni 1964	81.8		3.4	11.7	2.2 ⁽³⁾	0.3 ⁽²⁾	8.4	n. d.	—	n.d.	0.8	—	108.6	14.8
Allemagne 1964	65.3	17.2		5.3	1.7	0.2	42.8	2.0	11.2	1.3 ⁽¹⁾	2.4	1.5	150.9	20.6
France 1963	59.7	11.9	7.5		2.0	—	27.0	0.7	4.6	3.8	1.2	1.0	119.4	16.3
Italie 1963	57.2	15.0	15.2	14.6		0.4	22.3	0.7	5.6	2.1	2.0	0.4	135.5	18.5
Japon 1963	84.7	11.0	12.5	3.0	1.7		9.5	0.8	4.6	0.7	0.7	1.0	130.2	17.8
Recettes tot en prov. des 6	348.7	76.1	49.4	46.3	9.9	5.9	110.0	41.2 ⁽⁴⁾	26.0	7.9	7.1	3.9	732.4	
%	47.6	10.4	6.7	6.3	1.4	0.8	15.0	5.6	3.5	1.1	1.0	0.5	100.0	100.0
Recettes tot toutes orig.	550.0 ⁽⁵⁾	121.5	61.6	47.2	32.5	5.9	—	—	—	—	—	—	—	—
Part dans les rec. des 6	67.2	14.8	7.5	5.8	4.0	0.7	—	—	—	—	—	—	—	—

Source : International Year on Research and Development

- (1) Y compris le Luxembourg
 (2) Recettes déclarées
 (3) Firmes non affiliées seulement

- (4) dont 35 versés par des firmes des Etats-Unis à des firmes affiliées au Canada
 (5) à l'exclusion des honoraires de gestion

I/4/29

Bien entendu, on aperçoit une prodigieuse disproportion entre les Etats-Unis et les autres pays, l'Amérique touchant huit fois plus qu'elle ne verse au dehors. Mais une première correction doit être introduite. Une analyse plus fine révèle qu'une grande partie des droits que reçoit l'Amérique provient des redevances que versent les filiales aux sociétés mères et cette part va constamment croissant.

Tableau 10

REDEVANCES DES FILIALES AUX SOCIETES AMERICAINES

	1957	1965
Royaume-Uni	44,4	72,3
OCDE Europe	43,1	70,8
Canada	75,4	89,5
Japan	15,4	24,5

Source : OCDE The Impact of Science and Technology on social and economic development.
Third International Conference of ministers of Science of OECD countries.

Par ailleurs les statistiques peuvent être sujettes à caution; et la balance de l'Allemagne apparaîtrait plus favorable si les achats de films pour projection dans les cinémas n'avaient pas jusqu'à une date récente été mélangés avec les brevets et licences. Mais enfin on doit bien réfléchir qu'il n'y a guère que deux situations où un pays puisse avoir dans ce domaine une balance excédentaire. L'une est celle des Etats-Unis, qui rassemblent à eux seuls une part décisive de la production industrielle du monde et beaucoup plus de la moitié dans le secteur des industries avancées. La deuxième est tout au contraire celle de pays suffisamment petits, mais comme la Suisse, suffisamment spécialisés pour développer sur un champ limité des techniques dont les autres pays sont avides. Pour les autres pays, il n'est pas surprenant qu'ils aient une balance de brevets et de licences amplement déficitaire : un équilibre ou un excédent pourrait être le signe qu'ils se désintéressent du progrès technique ou qu'ils poursuivent une autarcie ruineuse en matière de technologie. L'importance des achats en la matière peut témoigner de l'attention que porte chaque pays à la possession des techniques les plus modernes. Et c'est beaucoup plutôt le chiffre des ventes de brevets et de licences, que le signe ou le montant de la balance, qui caractérisera l'avance technique d'une économie.

G. Recherche, croissance, exportation

Ainsi l'intensité des échanges technologiques explique assez largement qu'on n'ait pas trouvé de corrélation entre l'importance de la recherche et la rapidité du taux de croissance. Ce taux est en moyenne plus faible aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne que dans la Communauté et encore plus qu'au Japon. L'achat systématique de la connaissance, tel que le pratique le Japon, constitue une gigantesque économie, surtout si les ressources intellectuelles et financières peuvent être concentrées dans des voies inédites ou des perfectionnements fructueux.

L'absence de corrélation avec la croissance s'explique aussi par l'orientation des dépenses de recherche, la stérilité relative de celles qui vont à la défense en comparaison de celles qui ont directement pour point d'application les utilisations économiques. En revanche l'avance technologique constitue un atout majeur dans les échanges internationaux. Une étude de Donald Keesing fait ressortir que les Etats-Unis ont une proportion d'autant plus importante du total des exportations du groupe des Dix ⁽¹⁾ qu'il s'agit d'industries ou l'affectation de savants et d'ingénieurs à la recherche est proportionnellement plus importante dans l'emploi total. Un tableau présenté par l'O.C.D.E. met en évidence la part majeure de l'Amérique dans les exportations des industries ou des produits fondés sur la recherche intensive.

(1) Etats-Unis, Canada, Grande-Bretagne, Allemagne, France, Italie, Belgique, Pays-Bas, Suède, Japon, qui jouent un rôle particulier dans les accords financiers mondiaux et auxquels s'est jointe la Suisse.

PART DES PAYS DE L'OCDE DANS LES EXPORTATIONS

DES INDUSTRIES OU DES PRODUITS FONDES SUR LA RECHERCHE

Etats-Unis	31,1
Allemagne	21,1
Royaume-Uni	13,9
France	6,5
Japon	5,9
Italie	5,7
Pays-Bas	5,9
Belgique	3,0
Canada	2,9
Suède	4,0

Source : O.C.D.E. Third international Conference of
Ministers of Science of OECD countries

Or, l'avantage des industries nouvelles est de bénéficier au départ d'une rente; en d'autres termes, les recettes de l'exportation peuvent être tirées d'un effort en ressources réelles d'autant moins lourd que le marché permet des prix plus élevés : la technologie avancée améliore les termes de l'échange. L'Europe est-elle condamnée à laisser cet avantage à l'Amérique ?

Pour autant que la recherche est favorisée par l'énormité des dépenses publiques qui lui sont consacrées, il se pose une interrogation majeure. En un sens, on pourrait dire que, dans la mesure où les produits américains incorporent ces progrès techniques, l'Europe qui les reçoit est subventionnée par le contribuable américain. Mais cet avantage instantané risque de se payer cher à terme. C'est dans le processus même d'étude et de mise au point qu'un pays ou une industrie acquiert la connaissance et même le tour de main, forme des équipes qui à leur tour transmettent leur savoir et leur habileté. En d'autres termes, tout retard pris menace d'avoir un effet cumulatif. Et les conditions de concurrence ne sont pas à considérer sur le moment, mais dynamiquement et en vue de l'avenir.

Plus que la recherche, un élément évident de la croissance, c'est la rapidité avec laquelle les produits nouveaux s'étendent à la dimension du marché et les procédés plus économiques ou plus précis se diffusent à travers les industries directement concernées.

H. La diffusion

Malheureusement cette diffusion se prête difficilement à une mesure globale. On croit pouvoir noter un raccourcissement progressif de l'écart entre la découverte et la première application, de l'intervalle entre la première application et la généralisation technique. Un passage du livre de Jean-Jacques Servan-Schreiber donne l'indication suivante : "Pour passer de l'invention scientifique à l'exploitation industrielle, il a fallu :

- 112 ans pour la photographie (1727-1839)
- 56 ans pour le téléphone (1820-1876)
- 35 ans pour la radio (1867-1902)
- 15 ans pour le radar (1925-1940)
- 12 ans pour la télévision (1922-1934)
- 6 ans pour la bombe atomique (1939-1945)
- 5 ans pour le transistor (1948-1953)
- 3 ans pour le circuit-intégré (1958-1961)"

Une étude conduite par le National Institute of Economic and Social Research à Londres a relevé dix procédés modernes et cherché, par enquête directe auprès d'un certain nombre d'entreprises, à quelle date et au bout de quel délai elles les ont adoptés, quel pourcentage de la production relevait de la technique nouvelle au bout d'une période donnée. Contrairement à l'attente, il a pu apparaître dans bien des cas que le procédé nouveau était plus rapidement introduit dans des entreprises moyennes que dans les plus grandes, écrasées par la lourdeur des investissements anciens qu'elles continuaient d'amortir. Quelquefois aussi, même pour une unité nouvelle de production, la lenteur des mécanismes de décision dans les entreprises les plus grandes a fait manquer l'occasion de passer à un mode de production beaucoup plus avantageux. Une enquête menée par le Congrès américain sur la concentration a fait porter un de ses volumes de hearings sur son rapport à l'innovation, et elle a aboutit aux:

mêmes doutes. Un programme de recherche est en cours au National Bureau of Economic Research à New York. La première étude porte sur le procédé de fabrication de l'acier à l'oxygène. Elle met au point une méthode qui ne se contentera pas d'être descriptive : on s'efforce de repérer les corrélations avec les causes qui expliquent la vitesse de diffusion, notamment le stock de matériel existant, le taux de croissance de l'industrie ou de la firme, les ressources financières propres, finalement les attitudes de la direction. Des données plus étendues en dehors de ce cas pilote ne sont pas encore disponibles.

Pourtant, en termes généraux, l'O.C.D.E. croit pouvoir noter que la vitesse de diffusion des innovations est plus grande en Amérique que dans les autres pays de l'organisation, mais qu'elle tend à s'accroître plus rapidement dans ces autres pays qu'en Amérique. Elle confirme en tous cas qu'il y a là un des secrets de l'extraordinaire progrès du Japon. Car on est frappé d'y voir qu'une innovation une fois lancée est presque tout de suite d'application générale. On sait d'avance, avec plus de certitude qu'en Amérique, que toute porte en glace d'un bâtiment moderne est à ouverture automatique. Toutes les moquettes sont de grande largeur, il n'est plus question de coudre un à un des lais étroits. Et quand on monte dans un taxi, le chauffeur, depuis son volant, ouvre et referme la portière en réduisant considérablement le temps d'arrêt pour la montée ou la descente des voyageurs, et les à-coups dans la circulation.

Mais au total, il faut bien reconnaître qu'on ne procède jusqu'ici que par coups de sonde, qu'on ne dispose que d'indications fragmentaires. Seuls des recensements généraux permettraient de repérer sur une base assez large cet élément décisif de l'évolution économique et de la capacité concurrentielle : les différences entre pays et entre industries dans la vitesse moyenne de diffusion des techniques nouvelles.

L'autre considération essentielle, c'est la répercussion des techniques nouvelles, au-delà de l'industrie directement concernée, sur une part sans cesse plus large des activités. Tel est le sens des retombées technologiques, ou de ce que les Américains appellent le "spin-off" ou le "fail-out". On sait avec quel dogmatisme, et sans souci d'une exacte mesure, des projets avancés mais coûteux ont été justifiés au nom du bénéfice qu'en tirerait l'ensemble des industries. Mais si les entreprises doivent s'équiper pour satisfaire à des spécifications rigoureuses qui ne joueront qu'une fois, sans que les commandes soient renouvelées, l'effort initial est immense, l'avantage effectif limité. Plus encore, il y a sans doute un ordre à respecter dans le développement des industries, et des proportions à observer dans leur importance relative.

Un des collaborateurs de l'O.C.D.E. a tenté de résumer la position relative des membres de l'organisation en retenant six indicateurs,

- l'origine des 110 innovations importantes depuis les deux guerres mondiales,
- les recettes au titre des brevets, licences et accords techniques,
- les importations de technologie nouvelle par le Japon,
- le nombre de brevets pris à l'étranger,
- le comportement à l'exportation dans les industries fondées sur le recherche,
- et, finalement, des groupes de produits de même type.

Le tableau suivant, emprunté à ce travail, présente le classement des pays au regard de ces différents indicateurs; les réalisations sont corrigées en tant que de besoin pour tenir compte des différences de dimension, représentées par les effectifs dans l'industrie de transformation.

Tableau 12

INDICATEURS DE L'INNOVATION TECHNOLOGIQUE DANS DIX PAYS

Indicateurs	1				2			3			4				5			6		
	Lieu de llo innovations importantes depuis la 2ème guerre mondiale				Recettes de brevets, licences et accords techniques			Origine des importations de technologie par le Japon			Nombre de brevets pris à l'étranger 1963				Exportations dans les industries de recherche 1963-65			Exportations dans les produits de recherche 1963-65		
Pays	Nombre d'employés dans l'ind. manif. ('000)	Nombre	Indice U.S.A. = 100	Rang	Nombre	Indice U.S.A. = 100	Rang	Nombre	Indice U.S.A. = 100	Rang	Part des exp. ind. des 10 pays	Nombre en '000	Indice U.S.A. = 100	Rang	Part des exp. ind. des 10 pays	Indice U.S.A. = 100	Rang	Part des exp. ind. des 10 pays	Indice U.S.A. = 100	Rang
	I	A	$\frac{A}{I}$	B	A	$\frac{A}{I}$	B	A	$\frac{A}{I}$	B	II	A	$\frac{A}{II}$	B	A	$\frac{A}{II}$	B	A	$\frac{A}{II}$	B
Belgique	1,645	1	20.6	5	7.9	34.2	5	12	15	8	5.8	1.2	12.4	10	3.5	45.4	10	3	37.6	10
Canada	2,428	0	0	10	6.2	18.3	8	21	17.8	6	5.5	1.9	13.0	9	3.4	45.3	9	2.9	38.3	9
France	7,540	2	8.5	8	48.3	41.9	4	63	16.3	7	9.0	9.3	38.1	6	7.7	59.0	7	6.5	48.2	8
Allemagne	12,305	14	38.3	4	48.4	28.7	7	255	42.4	4	13.1	29.0	64.7	2	22.1	92.0	2	21.1	94.7	2
Italie	7,775	3	13.2	7	9.9	9.1	9	24	6.4	9	7.5	4.5	24.6	7	5.9	59.1	6	5.7	55.2	6
Japon	17,183	4	7.9	9	9.9	2.4	10	2.2	-	-	2.1	3.5	17.4	8	5.3	49.2	8	5.9	52.9	7
Pays-Bas	1,007	1	18.3	6	28.0	101.2	1	51	56.8	2	5.9	6.4	43.6	5	5.3	67.3	4	5.9	72.7	5
Suède	1,935	4	88.4	2	7.1	33.3	6	33	44.2	3	3.5	3.8	43.7	4	2.2	66.0	5	4.0	83.1	3
R.U.	11,798	13	51.8	3	76.1	46.6	3	121	24.1	5	13.2	15.2	45.2	3	14.2	80.7	3	13.9	76.5	4
U.S.A.	25,063	74	100.0	1	385.7	100.0	2	1,513	100.0	1	22.6	56.3	100.0	1	30.1	100.0	1	31.1	100.0	1

Source : Colonne A, Vol. III, "Gaps in Technology between member countries, Analytical Report"
 Colonne I, O.C.D.E. "Observer supplement for 1967 statistics"
 Colonne II, Vol. II, "Gaps in Technology between member countries, Analytical Report"

La tentative est poussée plus loin et s'efforce de remonter aux causes. Comme il y a entre les différents repères un degré suffisant de concordance, un indicateur composite est calculé, qui permet de ranger les pays suivant une échelle unique. Cette mesure ordinale est alors mise en corrélation avec l'ordre dans lequel se situent les mêmes pays quant à un nombre de caractéristiques apparemment intéressantes. Deux idées préconçues voient leur valeur s'estomper : l'importance du nombre de chercheurs dans la part de la population qui a reçu un niveau d'éducation élevé, l'importance des dépenses publiques consacrées à la recherche. Au contraire, les trois relations les plus nettes s'établissent avec la vigueur de la recherche fondamentale, avec la part de la recherche conduite et financée par l'industrie elle-même, finalement avec l'existence de très grandes firmes.

I. Les bases d'une politique

Telle paraît être la base de fait dont doit s'inspirer une politique.

Une étude issue de la Brookings Institution explique clairement les coûts et les chances de différentes stratégies. Elle part d'un modèle interne. Elle distingue dans l'innovation quatre phases. La première est celle de l'invention, la deuxième celle de l'imitation - par achat de licences généralement accompagné d'un effort de perfectionnement -, la troisième celle de la concurrence technologique où plusieurs firmes exploitent des procédés encore nouveaux, la quatrième celle de la production standardisée. Au rebours de l'hypothèse célèbre de Schumpeter, les grandes entreprises n'ont pas de privilège dans la première phase : sans doute y a-t-il un trop grand écart dans la hiérarchie entre les techniciens des laboratoires, capables d'apprécier toutes les chances d'une recherche, et les dirigeants qui prennent la décision en fonction d'une vue d'ensemble et de considérations financières. De là, dans l'expérience américaine, la part très frappante

des entreprises qui sont parties d'une petite dimension mais d'une grande découverte, sur laquelle elles ont fondé une croissance rapide. Au deuxième stade, tout dépend du degré de monopole dont disposent ou que conservent les détenteurs de brevets : la protection n'est jamais absolue; une politique d'octroi généreux de licences peut répondre à un intérêt financier ou à la crainte de l'opinion. Au troisième stade, l'avantage des grands laboratoires pour la mise au point des procédés, pour la diversification des applications, se manifeste pleinement comme celui d'une division du travail plus poussée et d'une organisation bien réglée. Quand enfin le produit devient banal, les économies d'échelle jouent à plein.

La même analyse peut s'appliquer dans la concurrence internationale. L'effort de recherche est fonction de la taille du marché, mais le marché intérieur paraît plus sûr que ceux du dehors qui risquent souvent d'être protégés par des mesures directes ou camouflées. En d'autres termes, les marchés intérieurs et les marchés extérieurs sont affectés d'un coefficient subjectif inégal. D'où l'avantage de l'Amérique sur les autres pays. Inversement, la mise en communication des marchés suscite une concurrence aux innovations. Ceux qui acquièrent des techniques pour les perfectionner se trouvent dans la situation de relative égalité qui caractérise le deuxième stade, celui de l'imitation. Tenter un rattrapage, c'est au contraire se condamner à une dépense proportionnellement d'autant plus élevée que le troisième stade, celui de la concurrence technologique, est déjà atteint ailleurs. Les pays qui se lancent dans cette voie risquent de manquer l'occasion d'être les premiers à introduire d'autres innovations, c'est-à-dire à bénéficier des avantages, obtenables même à échelle réduite, qui accompagnent le premier stade.

J. La divergence des efforts

Ces faits et ces analyses permettent d'interpréter les

succès et les échecs. Face au défi technologique, la politique des différents pays autres que l'Amérique a été profondément divergente. D'un côté, la France, et plus encore la Grande-Bretagne, ont consenti de grands efforts pour assurer leur présence dans les secteurs les plus avancés : c'est peut-être la direction qui s'est révélée erronée; car on s'aperçoit que le plus gros des dépenses de recherche a été engagé dans les mêmes voies où s'était affirmée l'Amérique. Le reste des pays de la Communauté ont d'abord paru prendre leur parti de l'avance américaine et se sont cantonnés pour l'essentiel dans les secteurs qu'ils pouvaient immédiatement développer avec le plus de fruit. Bien entendu, une telle division est une simplification. On sait les progrès récemment accomplis par l'Allemagne dans le domaine des réacteurs ou des ordinateurs, l'intérêt qu'elle prend, ainsi que les Pays-Bas, très bien placés dans l'électronique traditionnelle et déjà dans celle des ordinateurs, à de nouveaux procédés opérant par centrifugation la séparation isotopique de l'uranium. Mais il faut bien réfléchir sur la politique japonaise qui, plutôt que de se modeler sur les orientations de recherche américaines, a délibérément choisi d'importer les connaissances et les techniques déjà existantes, de spécialiser la recherche neuve sur quelques industries où le Japon acquerrait un marché international. L'exemple le plus typique se situe dans la photographie et l'optique; à une date toute récente, dans le domaine de l'alimentation, le Japon paraît faire une percée spectaculaire en fabriquant à partir de soja, bientôt d'algues, et peut-être de pétrole, l'équivalent de la viande, à un prix qui en deviendrait peut-être une fraction.

Les choix opérés par les pays de la Communauté se reflètent dans les dépenses des Etats pour la recherche et le développement. On constate d'abord de grands écarts puis un certain rapprochement. L'étude qui vient d'être menée au niveau de la Commission européenne fournit là-dessus des données récentes. Comme le tableau ci-après le fait apparaître, la France dépense proportionnellement beaucoup plus que ses voisins; elle ralentit aujourd'hui son effort cependant qu'ils l'accélèrent.

Tableau 13

DEPENSES DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES CENTRALES EN R-D

	A	B	F	I	PB	CEE
1. Dépenses 1969, en millions d'u.c.-totales	1.439	106	2.008	334	271	4.158
-civiles	1.166	103	1.391	320	256	3.236
-contributions internationales	144	15	247	50	17	473
2. Taux de variation annuel moyen des dépenses (x)						
1967-69 (%)	8,0	9,5	8,5	8,0	15,3	8,7
1969-70 (%)	13,0	16,8	- 5,8	37,2	13,7	6,0
3. Dépenses 1969 par habitant, en u.c.-totales	24	11	40	6	21	22
-civiles	19	11	28	6	20	17
4. Dépenses 1969, en % du PIB						
-totales	1,0	0,5	1,4	0,4	1,0	1,0
-civiles	0,8	0,5	1,0	0,4	0,9	0,8
5. Dépenses R-D, en % des dépenses totales des administrations publiques centrales						
1969	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
(1967)	(3,8)	(1,7)	(6,9)	(1,9)	(3,7)	(4,3)

Source : données rassemblées par le groupe

Commission européenne. Le Financement public de la Recherche et du Développement dans les pays de la Communauté. 1967-1970

Le rapport entre les dépenses publiques et privées est mis à jour pour 1967 dans un tableau qui exclut les sciences sociales et humaines. Il fait à nouveau apparaître une part du financement public plus considérable en France que dans les autres pays, mais une avance des Pays-Bas quant au pourcentage du produit national absorbé par le programme global de recherche : la dimension des grandes entreprises néerlandaises contribue largement à expliquer ce décalage.

Tableau 14

Effort global en R-D des pays de la Communauté en 1967
(Sciences sociales et humaines exclues)

	A	B	F	I	PB	CEE
1. en millions d'u.c.						
Financement public (Etat + enseign. supérieur)	1.056	77	1.731	227	211	3.302
Financement privé (entreprises et ISBL)	1.195	114	796	258	307	2.670
Effort global	2.251	191	2.527	485	518	5.972
2. en %						
Financement public	47	40	69	47	41	55
Financement privé	53	60	31	53	59	45
Effort global	100	100	100	100	100	100
3. en % du PIB						
Financement public	0,9	0,4	1,5	0,3	0,9	0,9
Financement privé	1,0	0,6	0,7	0,4	1,4	0,8
Effort global	1,9	1,0	2,2	0,7	2,3	1,7

Source : Réponses aux questionnaires OCDE pour l'année 1967

Commission européenne, le Financement public de la Recherche et du Développement dans les pays de la Communauté. 1967-1970

L'évolution au cours des dernières années révèle un certain parallélisme dans la croissance des dépenses totales de recherche, qui suit celle des ressources nationales, sauf aux Pays-Bas où elles s'accroissent deux fois plus vite. Les écarts de pays à pays tendent à se combler en 1970, avec une régression en France, un bond en Italie. Ce résultat d'ensemble est dominé par l'évolution des dépenses publiques de recherche : elles vont être freinées en France, accélérées en Italie; en Allemagne leur part s'est accrue dans le total des masses budgétaires.

L'analyse des dépenses publiques de recherche fait apparaître que seules l'Allemagne et surtout la France en consacrent une fraction importante à la défense; au contraire, dans la promotion générale des connaissances, la France a le taux le plus bas, les Pays-Bas le plus élevé.

Tableau 15

Crédits des administrations publiques centrales en R-D
par grandes catégories d'objectifs

1969

en %

N°	grandes catégories	chapitres de la NABS	A	B	F	I	PB	CEE
0	Défense	3	19	3	30	4	5	22
I	Technologies avancées (nucl., espace, informatique)	1+2+9	25	30	25	36	14	25
II	Crédits à finalité sociale	4+5+6+10	6	8	7	8	13	7
III	Crédits à finalités agricole et industrielle	7+8	7	16	15	8	16	12
IV	Promotion générale des connaissances	11+12	43	43	23	44	52	34
	Total		100	100	100	100	100	100

Source : données rassemblées par le groupe

Commission européenne. Le Financement public de la Recherche et du Développement dans les pays de la Communauté. 1967-1970

Le tableau suivant présente les moyennes communautaires par habitant, exprimées en unités de compte, des dépenses globales affectées à différents objectifs, en mentionnant à chaque fois les pays qui se distinguent par un effort particulièrement poussé.

Tableau 16

DEPENSES RD PAR HABITANT EN UC - TABLEAU COMPARATIF DES RANGS - RAPPORTS ENTRE

VALEURS LES PLUS ET LES MOINS ELEVEES

(1969)

OBJECTIFS-ZIELE	POPULAT. BEVOLK.	BR/Allemagne		B/Belgique		Frkr/France		Italie/1		Ndlde/Pays-Bas		Gemeinsch./Commun.	
		60,506	R	9,657	R	50,332	R	53,283	R	12,839	R	186,6	Rap 1/5
1. R+D nucléaire Atomforschung		3,93	2	2,54	3	6,78	1	1,90	5	2,08	4	3,9	3,6
2. Espace Weltraumforschung		1,53	2	0,74	4	2,52	1	0,32	5	0,82	3	1,4	0,8
3. Défense Verteidigung		4,52	2	0,26	4*	12,27	1	0,26	4*	1,14	3	4,9	47,2
4. Milieu terrestre Ird. Umwelt		0,38	1	0,27	4	0,37	2	0,10	5	0,35	3	0,3	3,8
5. Santé Gesundheitswesen		0,47	3	0,38	4	0,84	2	0,18	5	0,89	1	0,5	4,9
6. Milieu humain Menschl. Umwelt		0,25	3	0,20	4	1,05	1	0,13	5	0,65	2	0,5	8,1
7. Productivité agricole Landw. Produktivität		0,48	4	0,62	3	1,83	2	0,23	5	1,98	1	0,9	8,6
3. Productiv. industr. Industr. Produktivität		1,22	3	1,18	4	4,05	1	0,31	5	1,42	2	1,7	13,1
9. Informatique, autom. IV. Automatisierung		0,49	2	0,01	5	0,55	1	0,05	4	0,09	3	0,3	55,-
10. Sciences soc. hum. Sozialwissenschaftler		0,40	3	0,10	4	0,43	2	0,08	5	0,78	1	0,3	9,7
SOUS-TOTAL ZWISCHENSUMME	1 à bis 10	13,67	2	6,30	4	30,69	1	3,56	5	10,2	3	14,7	8,6
Prom.gén.des conn. 1. -hors universités- Allg. Wissenschaftsfördg. -ausserh.d.Hochschulen		1,97	2	1,18	3	3,53	1	0,71	5	1,11	4	1,9	5,0
2. Prom.gén.des conn. -universités- Allg.Wissenschaftsfördg. -Hochschulen		8,15	2	3,52	4	5,62	3	2,03	5	9,78	1	5,6	4,8
TOTAL - sans défense SUMME - ohne Verteidig. -		19,27	3	10,73	4	40,06 27,63	1	6,0	5	19,93	2	17,3	4,6
TOTAL INGESAMMT		23,8	2	11,0	4	39,9	1	6,3	5	21,1	3	22,2	6,4

* Dépenses non ventilées / nicht aufgeschlüsselt * 1/4 ex equo

Source : OSCE. Le Financement public de la Recherche et du Développement dans les pays de la Communauté, 1967-1970 (analyse par objectifs).

Cette analyse fait suffisamment apparaître l'absence d'une politique commune en Europe pour ce qui commande l'avenir. Et plus particulièrement la réduction des dépenses nucléaires ou spatiales qui est en train d'intervenir traduit la réduction des contributions à des projets internationaux.

K. L'échec des tentatives internationales

On se trouve ici devant un paradoxe assez effarant. Tout montre que ce qui est décisif pour le développement des techniques avancées, c'est l'étendue du marché. Les dépenses de recherche peuvent être si formidables que seules de grandes séries permettent en fin de compte de les amortir. Il suffira de citer un seul exemple, celui de l'aéronautique, où la mise au point d'un prototype demande plusieurs milliards de dollars. L'exemple britannique paraît également probant.

La Grande-Bretagne, dans certains cas, avait pris de l'avance. Ainsi pour les avions à réaction, les réacteurs nucléaires ou les hydro-glisseurs. Mais ce qui a manqué, ce sont les débouchés intérieurs ou extérieurs pour atteindre immédiatement une cadence suffisante de production. Plus grave encore, il n'y a pas d'expériences de laboratoire ni d'essais si rigoureux soient-ils qui puissent équivaloir aux mises au point que permet une expérience étendue et prolongée : l'industrie automobile en fait la preuve, et il faut des mois sur les grandes séries pour révéler et corriger les défaillances d'un modèle.

Or c'est dans le secteur des industries avancées que les dimensions du marché qu'offrait pour la première fois la création de l'Europe ont été le moins exploitées. Mieux même, les entreprises communautaires ou internationales qui répondaient à cette exigence ont été progressivement déviées ou vidées de leur contenu.

On peut résumer brutalement la situation. Dans beaucoup de

secteurs de pointe, les pouvoirs publics sont prépondérants par le volume de leurs commandes. Or chaque Etat les réserve à ses industries nationales, d'autant plus strictement qu'il y a versé plus d'argent pour leur recherche et qu'il espère le récupérer de la sorte : en net, il n'y a pas ici de marché commun. Même, une opinion publique mal informée agit dans ce sens. Quand, par une rare exception, une collectivité néerlandaise a passé la commande d'une centrale atomique à un concurrent allemand de l'industrie nationale, parce que les conditions offertes étaient plus favorables, cet acte de bonne gestion fut dénoncé dans certains milieux au nom des risques qu'il faisait courir à l'emploi. La conséquence, c'est que dans le domaine même où le Marché Commun aurait dû offrir les perspectives les plus neuves, on voit subsister et se renforcer des monopoles nationaux.

Le projet d'Euratom répondait aux exigences de notre temps. On avait clairement aperçu la nécessité pour l'Europe de participer elle-même au développement des techniques plutôt que de les importer, c'est-à-dire de former ses techniciens et ses entreprises au contact des réalités et des difficultés. Mais on savait bien aussi que, dans un domaine aussi incertain, les chances de succès n'étaient appréciables qu'à condition de pouvoir s'engager dans plusieurs filières à la fois. Au moment où l'Amérique était assez vaste et assez puissante pour poursuivre des essais simultanés sur 35 modèles, il fallait combiner les efforts de tous les pays européens, faute de quoi chacun d'entre eux ne pourrait s'aventurer que dans une ou deux directions et, en cas d'impasse, aurait tout perdu. Il importe d'abord de souligner l'importance de certains résultats. La mission technique confiée aux centres de recherche a été accomplie par la réalisation du projet Orgel. Certaines industries nationales en tirent maintenant le bénéfice. Et dès le départ une voie capitale avait été ouverte par un traité de coopération avec les Etats-Unis où la Communauté prise dans son ensemble traitait sur un pied d'égalité, pour un échange d'informations techniques où elle avait tout à gagner. On ne peut

cependant cacher les déceptions que laisse cette expérience. Elles s'expliquent par deux raisons essentielles.

La première, c'est que chaque pays a tenté de faire endosser au financement commun les projets les moins prometteurs. Les Etats les plus réticents devaient être sensibles à la dure leçon des faits : telle filière nationale développée à grands frais n'a pu aboutir à aucune vente au dehors, si ce n'est celle d'un réacteur payé à 90% par le Gouvernement fournisseur, et elle a dû finalement être abandonnée après de coûteuses applications; des pannes prolongées ont alourdi les investissements, et de toutes manières le courant produit n'a aucune chance dans l'avenir d'obtenir un prix de revient compétitif. La décision a dû être prise récemment de produire l'électricité nucléaire à partir des techniques américaines.

La deuxième raison, c'est que chaque pays attendait d'obtenir pour son industrie l'équivalent de sa contribution financière : de la sorte aucune division rationnelle du travail n'était possible, et certains des retards ou des pannes ont été dûs à ce que les commandes avaient été confiées, au titre de ce principe du "juste retour", aux entreprises de tel ou tel pays mal équipées ou mal préparées pour les satisfaire. Un enseignement se dégage immédiatement de là : une coopération européenne limitée à un secteur aboutit presque nécessairement à des distorsions de cet ordre. Sur un ensemble plus vaste, le souci d'équilibrer les contributions et les commandes sera plus spontanément satisfait.

Ce souci de répartition entre les industries nationales des pays participants a été poussé jusqu'à la caricature dans le cas des deux organisations spatiales : ELDO et ESRO, l'une s'attaquant aux lanceurs, l'autre aux satellites. On sait quel a été le point de départ : la Grande-Bretagne avait fini par fabriquer une fusée à propulseur liquide qui rattrapait un stade dès longtemps dépassé de la technique américaine, déjà parvenue aux

propulseurs solides. Il lui fallait trouver un débouché. Elle se déchargea de son invention sur l'Europe, ce qui ne l'a pas empêchée par la suite de mettre constamment en cause un projet dont elle avait la responsabilité initiale. Ensuite les différents étages et le satellite ont été répartis en bloc entre les pays participants. Successivement, c'était l'étage français et puis l'étage allemand qui ont provoqué l'échec des tirs, et enfin, comble de tout, rien n'avait été prévu pour assurer que les lanceurs d'ELDO et les satellites d'ESRO puissent être ajustés l'un à l'autre.

On imagine ce que peuvent donner de telles méthodes dans un monde où les entreprises multinationales spécialisent rigoureusement leurs établissements ou leurs commandes, jusque dans le détail des pièces, et organisent une division du travail plus affinée que celle qui pourrait résulter du marché de concurrence le plus parfait. Tout à l'opposé, les institutions européennes de recherche renforcent les monopoles nationaux et les incitations à rebours : les entreprises allongent les délais, parce qu'elles sont incertaines sur la continuité des programmes; mais aussi elles espèrent toujours une rallonge dans la mesure où le gouvernement dont elles dépendent sera prêt à accroître sa contribution pour maintenir leurs activités.

Dans le domaine aéronautique, la coopération a pris davantage la forme de projets bilatéraux que d'organisations multilatérales. Peut-être a-t-elle encore transposé au plan international ce qui est trop souvent apparu comme le faible des techniciens de chaque pays, la prouesse brillante préférée aux projets capables d'obtenir un large marché. Fallait-il se précipiter sur l'avion supersonique? Sans doute les ingénieurs y trouvent-ils une occupation qui satisfait pleinement leurs goûts. Le "Tupolev" franchit le mur du son avant le "Concorde" qui ne compte encore que sur un petit nombre d'options. Dans le même temps l'Amérique a considéré les avions à grande capacité comme l'étape à franchir dans

l'immédiat avant de passer aux vitesses supersoniques. Le Sénat a même supprimé les crédits pour un avion très coûteux, et accusé d'avance de devoir perturber l'environnement. En prenant les projets dans l'ordre inverse, en s'engageant avec retard dans les gros porteurs, les pays européens risquent de ne pas assurer l'emploi de leur main-d'oeuvre aéronautique, qui avait servi de prétexte social à leurs ambitions secrètes de faire pièce à l'Amérique.

L. Une politique commune pour l'Europe

Une situation de cet ordre exige un redressement urgent et la définition d'une politique. Il faut d'abord que les Gouvernements se persuadent que leur pratique de réserver leurs commandes aux industries nationales accroît les coûts pour le contribuable et retarde le progrès des industries. Mais il va de soi qu'un changement ne peut intervenir que par accord et d'une manière coordonnée. De la sorte, chaque Gouvernement confrontant les offres de son pays propre et ceux d'autres pays européens, les industries auront toutes leurs chances de retrouver un marché équivalent à celui sur lequel elles comptaient, mais dans des conditions beaucoup plus rationnelles, et finalement à l'avantage de tous.

Au-delà, il y a des efforts qui ne peuvent être entrepris qu'à l'échelle de la Communauté tout entière et, mieux encore, élargie au moins par la présence de la Grande-Bretagne. L'importance des dépenses de recherche, la qualité des savants et des techniciens britanniques, la valeur des innovations réalisés de l'autre côté de la Manche font assez paraître que l'apport de la Grande-Bretagne serait essentiel, et qu'on n'a pas le droit de le négliger.

On sait que le Premier Ministre Harold Wilson avait lancé l'idée d'une communauté technologique, pour éviter, selon ses

termes vigoureux, que les Européens soient réduits au statut des Ilotes de l'ère moderne. Il est immédiatement évident qu'il ne saurait être question de créer un nouveau cadre institutionnel au moment même où tous les efforts vont à rassembler les trois créés par les traités européens. Mais il importe de donner à la Communauté une dimension supplémentaire, qui répond à sa vocation essentielle et aux exigences de notre temps.

En matière de techniques avancées et de projets à grande échelle, les méthodes du Marché Commun concernant les industries traditionnelles et les produits déjà existants ne suffisent pas. Il faut donc étendre les dispositions sur le financement de la recherche qui étaient prévues dans le traité sur la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier et dans le traité d'Euratom, mais qui sont absentes dans le traité de Marché Commun. Surtout, il est urgent d'écartier deux obstacles dont on a vu les effets désastreux.

Sans doute est-il naturel que chaque pays souhaite trouver pour son activité et pour le développement de son industrie des bénéfices comparables à la contribution qu'il apporte. Mais ce souci aboutit à des conséquences absurdes pour autant que les projets européens sont fragmentaires et cloisonnés : ainsi de l'atome ou de l'espace. Si le champ du développement communautaire est au contraire élargi à tous les secteurs de pointe et à toutes les recherches avancées, la probabilité est forte qu'une division rationnelle du travail aboutirait d'elle-même à un équilibre satisfaisant.

L'autre difficulté procède d'une approche coup par coup dans la coopération bilatérale ou multilatérale. Quand un pays lance un projet, les entreprises ne savent jamais au départ si elles auront à l'assumer tout entier ou s'il sera partagé avec d'autres partenaires, qui risquent de changer à chaque fois. La règle devrait être, quand un pays veut se lancer dans un projet à vaste

I/4/54

échelle qui représente un bond par rapport aux réalisations existantes, qu'une option soit offerte aux membres de la Communauté, éventuellement à d'autres pays encore : le droit de se joindre à un projet, en y apportant la contribution industrielle et financière appropriée, deviendrait le principe au lieu de constituer l'exception.

Des dispositions de cet ordre fourniraient un cadre d'action. Elles ne dispensent pas d'une réflexion sur les orientations qui éviteront de répéter à l'échelle européenne les erreurs des Etats, et qui élargiront les chances communes de nos pays.

Trois idées fondamentales paraissent devoir être empruntées au modèle américain.

Les désillusions en ce qui concerne le développement effectif des innovations ne doivent pas conduire à sacrifier la recherche pure, à concentrer tout l'effort sur la recherche appliquée. L'une et l'autre ne sont pas concurrentes mais complémentaires. La multiplication des prix Nobel aux Etats-Unis le fait bien paraître. Mille exemples peuvent être cités dans les domaines les plus divers. La célèbre équation d'Einstein, qui faisait l'unité de la matière et de l'énergie, a été, à quarante ans d'écart, l'origine des explosions atomiques. La chimie a découvert des produits qui ont une action extraordinaire sur le système nerveux : une nouvelle étape ne peut être accomplie qu'en approfondissant la connaissance des mécanismes nerveux eux-mêmes. Plutôt que d'une opposition, c'est d'une inter-pénétration qu'il doit s'agir. Et c'est elle qui donne son sens à la communauté de recherche que constituent aux Etats-Unis les liens entre le gouvernement, l'université et l'industrie.

En ce qui concerne les moyens de la recherche et les chances de l'innovation, il faut bien compter sur les commandes publiques. Mais tout dépend du climat dans lequel elles s'insèrent, de la

méthode qui est appliquée. Si un petit nombre d'entreprises privilégiées peuvent compter sur une passation de commandes continue, alors même que leurs coûts sont élevés ou leurs réalisations défectueuses, elles se reposeront sur cette assurance; l'argent de l'Etat sera gâché, et les entreprises ainsi protégées à grand renfort de dépenses budgétaires ne seront jamais compétitives. La force de la puissance publique américaine, c'est la rigueur avec laquelle elle met les entreprises en concurrence pour les marchés qu'elle doit passer. C'est cette combinaison-là qui fait le plus défaut dans la pratique actuelle de l'Europe. Il faut dire qu'à l'échelle des Etats, étant donné le petit nombre d'entreprises présentes dans les secteurs avancés, et qu'on s'efforce encore de concentrer, cette association nécessaire des commandes et de la mise en concurrence est presque d'emblée impossible. De là toute la signification du marché européen. Les entreprises n'auront sans doute jamais leurs chances si le secteur public ne leur offre pas les débouchés initiaux. Elles ne subiront pas les incitations nécessaires si elles disposent d'un monopole, c'est-à-dire si elles ne sont pas constamment soumises au risque que d'autres les dépassent par des méthodes plus modernes. Le progrès technologique exige que les entreprises se sentent à la fois constamment soutenues et constamment menacées.

La troisième leçon, que confirment tout aussi bien les comparaisons entre pays européens eux-mêmes, c'est qu'on ne développe pas des industries avancées sans pouvoir prendre appui sur une fondation très solide de productions industrielles classiques, et d'abord de constructions mécaniques et électriques. Ainsi il y a un ordre à respecter. Vouloir brûler les étapes, se lancer d'un coup, par illusion sur les bénéfices scientifiques de l'opération ou par souci de prestige, dans les secteurs de pointe, c'est s'exposer à des dépenses très lourdes pour des effets limités, et même à des échecs successifs. L'Allemagne, qui a attendu plus longtemps que la France pour aborder les réacteurs nucléaires et

les ordinateurs électroniques, est aujourd'hui la première en Europe à obtenir sur ces machines de notables succès à l'exportation. C'est qu'il faut d'abord établir une base industrielle assez large pour qu'elle puisse recueillir les retombées technologiques qui, à défaut, risquent de se perdre dans le vide.

M. Les choix

Telles sont les évidences qui ne peuvent être négligées. A partir de là, une stratégie pour l'Europe exige des choix.

L'imitation n'est sans doute pas la meilleure voie. L'expérience montre que des programmes qui se modèlent sur l'Amérique, qui se lancent par priorité en direction de l'atome, de l'espace et des calculatrices électroniques, risquent de ne jamais atteindre l'échelle nécessaire, de ne rejoindre qu'avec un retard croissant des stades atteints par l'Amérique un bon nombre d'années auparavant et que les derniers progrès font apparaître périmés. Il ne faut jamais répéter ce qui a été fait ailleurs : il faut tenter de l'acquérir pour le compléter ou le perfectionner. Cette idée a commencé partout de se faire jour. C'est ce qu'on appelle aujourd'hui en France la recherche des créneaux, c'est-à-dire des interstices encore libres où aucune recherche substantielle n'a été menée et où donc un effort original peut s'insérer avec fruit. Le Groupe de la Recherche Scientifique constitué auprès des Communautés européennes a recherché des projets concrets qui pourraient être menés conjointement par les pays membres. Ce n'est là qu'une première liste. Les conditions de succès, c'est que les capacités de recherche et d'innovation existent en Europe ou puissent être développées dans des délais assez courts, que la diversité soit assez grande pour que tous puissent participer selon leur vocation sans qu'on soit obligé, pour assurer l'équilibre des contributions financières et des participations matérielles, d'attribuer une part des travaux à ceux qui sont le moins préparés à les mener.

Un autre choix doit être fait, ou une autre tentative écartée. L'Europe risque de retomber trop aisément dans un protectionnisme collectif qui réclamerait des préférences réciproques dans un marché abrité. L'expérience de certains pays européens, comme la Suisse, la Suède ou les Pays-Bas, souligne assez tout l'intérêt qui s'attache à une ouverture sur le monde. Ce n'est pas que l'argument des industries naissantes ne puisse trouver ici application : mais tant qu'à protéger au départ une production jusqu'à ce que les hommes soient formés et que l'échelle nécessaire soit atteinte, mieux vaut que ce soit à la dimension européenne qu'à celle des pays séparés. Encore doit-il s'agir explicitement d'une protection temporaire et dégressive, sans quoi l'Europe se sera donné au mieux quelques satisfactions passionnelles, elle n'aura pas accru mais diminué sa capacité compétitive.

C'est qu'une considération fondamentale, qui a été trop souvent négligée, doit orienter désormais tous les efforts de recherche et de développement. Avant de se lancer dans une technique, il faut essayer de prévoir le marché. Cette vue prospective ne peut s'arrêter aux frontières de la Communauté. Et elle est d'autant plus nécessaire que les dépenses de recherche sont plus lourdes et ne peuvent être amorties que sur des séries plus longues. C'est seulement à cette condition que l'Europe assurera sa présence dans les secteurs les plus avancés, non seulement dans ses universités et ses laboratoires, mais en y entraînant progressivement ses entreprises.

Encore faut-il ne pas oublier les disparités qui les séparent. Le Gouvernement américain, dans la passation de ses marchés, s'est toujours préoccupé d'assurer que les grandes entreprises qui jouent le rôle de maître-d'oeuvre donnent à de plus petites, à titre de sous-traitants, les chances d'une spécialisation profitable et d'une technicité éprouvée. Si ce même souci n'était pas présent en Europe, la volonté de pousser à tout prix le développement des techniques de pointe risquerait de privilégier un petit

I/4/58

nombre d'entreprises, d'accroître l'écart qui les sépare de la masse des unités de production dans le même pays. Or, là se situe sans doute le problème le plus grave de l'Europe. On parle beaucoup de la différence dans les méthodes de gestion, on ne compte plus les publications, les colloques, ou les conférences qui mettent en regard les responsables européens et américains : encore s'agit-il toujours de part et d'autre des grands seigneurs de l'industrie. Que le progrès doive être sans cesse poursuivi, même dans les entreprises les plus éclairées, nul n'en disconvient. Mais l'effort le plus vaste et le plus difficile pour l'Europe, c'est d'amener au seuil de l'âge moderne la masse obscure de ses entreprises.

DEUXIEME PARTIE - LES STRUCTURES

Aucune économie ne forme un bloc. Aucune n'est si parfaitement intégrée que le niveau de développement de ses différentes régions s'égalise; et même une tendance peut se dégager à l'élargissement des écarts. Les différentes branches d'activité sont inégalement productives; les unes sont à la pointe du progrès; d'autres demeurent à la traîne ou reculent. Mais en fin, les inégalités entre les entreprises, non seulement quant à la taille mais aussi pour ce qui est de la productivité, du dynamisme, des investissements et finalement des revenus, peuvent être plus considérables à l'intérieur d'un même pays qu'elles ne le sont en moyenne entre pays.

On touche donc ici un point décisif. Il y a dans tous les pays industrialisés, et même dans certains des moins développés, telle région, telle branche ou telle entreprise qui est de classe internationale. S'interroger sur la capacité concurrentielle d'un pays ou d'un ensemble de pays, ce devrait avoir la possibilité de définir quelle part de l'activité y est effectivement au niveau des concurrents les plus avancés. En d'autres termes, sur des courbes de fréquence le long desquelles se répartiraient les entreprises en fonction de leur productivité et de leur potentiel d'expansion, il faudrait savoir où se situe la coupure, et par l'effet de quelle combinaison de causes, que ce soit les traits propres à la région, les caractères du secteur d'activité, l'organisation interne des firmes.

Cette recherche si importante est aussi la plus difficile à mener. C'est seulement à l'occasion des recensements de production qu'il est possible de découvrir les dispersions autour de la moyenne et, à coups d'ordinateurs, d'opérer toutes les classifications croisées qu'on voudra pour tenter de repérer les tendances et les causalités.

Or les recensements de la production industrielle n'ont lieu qu'à intervalles de plusieurs années, même dans les pays comme les Etats-Unis ou la Grande-Bretagne qui en ont une grande pratique. C'est seulement pour l'année 1962 que les pays de la Communauté ont entrepris un recensement industriel qui pour certains n'avait pas de précédent, ou dont les précédents remontaient parfois à cent ans. Tous les résultats ne sont même pas encore disponibles, qu'avec la rapidité des changements ils sont déjà largement périmés. Ils risquent de servir davantage à satisfaire les curiosités intellectuelles des économistes qu'à guider l'action future.

Du moins un certain nombre de relations caractéristiques ne se modifient que lentement dans le temps - par exemple la part de la valeur ajoutée dans le produit d'une branche - de sorte que des extrapolations prudentes sont concevables. Les recensements de la population sont beaucoup plus réguliers et traditionnels, et donnent du même coup des informations sur l'emploi, la formation, et les conditions du logement. Ils permettent d'ailleurs souvent de reconnaître les erreurs qui, entre deux recensements, se sont glissées dans les estimations faites à intervalles plus rapprochés : les rectifications opérées en France sur la population totale, l'emploi salarié et le chômage à l'occasion du recensement de la population opéré en 1968, les découvertes sur le mouvement des travailleurs du sud vers le nord de l'Italie, marquent bien les limites des estimations intermédiaires.

Ce qu'il serait le plus important de mettre en évidence, c'est l'interrelation entre trois sortes de disparités, celles qui séparent les régions d'un même pays, celles qui se constatent entre les branches, celles qui se révèlent entre les entreprises. Il y a une liaison entre la stagnation des régions et le déclin de leurs activités traditionnelles, ou aussi bien entre un développement accéléré et les industries de croissance, mais aussi les types d'entreprises. Même quand les entreprises sont assez

largement réparties dans l'espace, leur orientation et leur organisation peuvent déterminer toute la distance entre la prospérité de certaines zones et le sous-développement de certaines autres.

La question n'est pas seulement de savoir quelle part d'une économie est compétitive. Il y a pour la capacité concurrentielle d'ensemble une question plus globale. Elle tient à l'interdépendance qui se manifeste à l'intérieur d'une économie, et qui a des effets tout différents suivant les politiques mises en oeuvre. Selon que les régions en déclin sont abandonnées à elles-mêmes ou que la collectivité vient à leur secours, il en résulte une charge inégale pour les régions les plus dynamiques. Selon la mobilité, c'est-à-dire la rapidité du passage de secteur à secteur, une économie accélère ou ralentit son progrès. Et enfin, toutes les entreprises sont tributaires de la qualité de leurs fournisseurs et de leurs clients.

Cette interdépendance peut aboutir à un effet d'entraînement global ou au contraire tirer toute l'économie en arrière.

On s'efforcera d'éclairer ces disparités par les chiffres les plus caractéristiques. Trop souvent ils apparaîtront insuffisants ou déjà reculés dans le temps. Mais on aura, par comparaison entre pays, la chance d'analyser les effets profonds que peuvent avoir des différences d'attitude générale ou des techniques particulières d'intervention.

Ces analyses permettront de conclure sur les éléments qui déterminent la productivité de chaque économie, et le plus décisif d'entre eux, qui est la qualité de la gestion.

CHAPITRE 1 : REGIONS ET SECTEURSA. Les disparités régionales

Les différences de région à région ont des chances d'être d'autant plus grandes que les pays sont plus étendus. Ainsi les Etats-Unis ont longtemps présenté l'image de la misère côtoyant l'abondance par l'écart qui séparait le sud du nord, et même une bonne partie de l'ouest de la côte atlantique. De même, dans la Communauté, les problèmes les plus aigus surgissent en France et en Italie.

Il convient d'examiner successivement les signes de ces inégalités, les raisons fondamentales qui les expliquent, les tendances à un accroissement ou à une diminution des écarts, l'efficacité des politiques destinées à mieux équilibrer la croissance et leurs répercussions sur la capacité concurrentielle des économies nationales en cause.

Une difficulté se présente : les chiffres sont presque toujours anciens. Un travail considérable vient d'être publié par l'Office Statistique des Communautés Européennes. Il offre des analyses portant sur les années 1967 ou 1968 et sous les angles les plus divers. Mais un obstacle n'est pas encore surmonté : les chiffres sont normalement établis par circonscriptions administratives, que ce soit les Etats en Amérique, les Régions en France, les Provinces en Italie ou les Länder en Allemagne. Sans doute à l'aide des recensements peut-on entrer dans un plus grand détail qui, au moins pour la population ou pour les dépenses publiques, va aux comtés, aux districts, aux cantons, aux communes, mais cette masse cesse d'être maniable. Or les régions administratives ne sont le plus souvent pas homogènes en termes économiques; et il y a par exemple en Allemagne des Länder coïncidant avec une grande ville comme Brême ou Hambourg, dont la structure est naturellement tout à

fait particulière en comparaison de régions qui rassemblent villes et campagnes.

Sous réserve de ces remarques les repérages élémentaires des disparités régionales et de leur évolution reposent sur deux chiffres essentiels : celui de la densité de la population, celui du revenu moyen par tête; l'un et l'autre peuvent être comparés à la moyenne nationale. Le premier chiffre est le plus aisément mis à jour; il est d'autant plus révélateur des changements qu'à côté des chiffres actuels on choisit une base de comparaison relativement éloignée dans le temps. Mais l'évolution du revenu moyen par tête est rarement à jour, et hautement conjecturale.

Les tableaux suivants présentent par très grandes régions les densités et les revenus par habitant ainsi que leurs rapports à la moyenne.

Tableau 1

ALLEMAGNE

DENSITES ET REVENUS PAR HABITANT

Régions	Densité (hab./Km ²)		Rapport à la moyenne nationale		Revenus des ménages par hab. en 1968 (DM)	Rapport à la moyenne nationale
	1958	1968	1958	1968		
Schleswig-Holstein	145	162	0,66	0,67	7560	0,84
Hambourg	2415	2440	10,97	10,04	16144	1,80
Basse Saxe	138	148	0,63	0,61	7878	0,88
Brême	1673	1866	7,60	7,67	11274	1,24
Rhénanie-Westphalie	454	498	2,06	2,05	9333	1,04
Hesse	220	253	1,00	1,04	9577	1,07
Rhénanie-Palatinat	169	184	0,77	0,76	7659	0,85
Sarre	398	440	1,81	1,81	7267	0,81
Bade-Wurtemberg	207	244	0,94	1,00	8940	1,00
Bavière	131	147	0,59	0,61	8290	0,92
Berlin-Ouest	4522	4460	21,00	18,36	9746	1,08
Total	220	243	1,00	1,00	8980	1,00

Source : O.S.C.E. Statistiques régionales 1971

Tableau 2

FRANCE

DENSITES ET REVENUS PAR HABITANT

Régions	Densité (hab./Km ²)		Rapport à la moyenne nationale		Revenus des ménages par hab. en 1967 (FF)	Rapport à la moyenne nationale
	1958	1968	1958	1968		
Région parisienne	664	781	8,09	8,48	12663	1,47
Bassin parisien	57	63	0,69	0,68	7735	0,90
Nord	283	309	3,45	3,35	7506	0,87
Ouest	71	77	0,86	0,83	7305	0,85
Est	89	98	1,08	1,06	7815	0,91
Sud-Ouest	48	52	0,58	0,56	7233	0,84
Centre-Est	72	83	0,87	0,90	8066	0,94
Méditerranée	64	78	0,78	0,84	7887	0,92
Total	82	92	1,00	1,00	8589	1,00

Source : O.S.C.E. Statistiques régionales 1971

Tableau 3

ITALIE

DENSITES ET REVENUS PAR HABITANT

Régions	Densité (hab.Km2)		Rapport à la moyenne nationale		Revenus des ménages par hab. en 1968 (1000 L)	Rapport à la moyenne nationale
	1958	1968	1958	1968		
Nord-Ouest	162	184	0,97	1,03	1158	1,34
Lombardie	296	345	1,77	1,93	1281	1,48
Nord-Est	149	153	0,89	0,85	854	0,99
Emilie romagne	165	172	0,99	0,96	1014	1,17
Centre	133	136	0,80	0,76	878	1,01
Latium	217	265	1,30	1,48	926	1,07
Campanie	348	378	2,08	2,11	573	0,66
Abruzzes-Molise	111	101	0,66	0,56	557	0,64
Sud	141	142	0,84	0,79	514	0,59
Sicile	186	189	1,11	1,05	570	0,66
Sardaigne	59	62	0,35	0,35	588	0,68
Total	167	179	1,00	1,00	866	1,00

Source : O.S.C.E. Statistiques régionales 1971

Tableau 4

PAYS-BASDENSITES ET REVENUS PAR HABITANT

Régions	Densité (hab.Km2)		Rapport à la moyenne nationale		PIB par habitant en 1965 (Fl.)	Rapport à la moyenne nationale
	1958	1968	1958	1968		
Nord	140	156	0,45	0,45	4170	0,87
Est	207	235	0,66	0,67	4224	0,88
Ouest	711	787	2,28	2,25	5480	1,14
Sud	258	304	0,83	0,87	4432	0,92
Total	312	349	1,00	1,00	4803	1,00

Source : O.S.C.E. Statistiques régionales 1971

Tableau 5

BELGIQUE ET LUXEMBOURG (Grand-Duché)DENSITES ET REVENUS PAR HABITANT

Régions	Densité (hab.Km2)		Rapport à la moyenne		PIB par habitant en 1966 (1000 FB)	Rapport à la moyenne
	1958	1968	1958	1968		
Nord	372	397	1,25	1,26	77,40	0,43
Sud	182	187	0,61	0,59	75,96	0,91
Brabant	590	640	1,98	2,02	104,91	1,26
Total	298	316	1,00	1,00	83,09	1,00
Rég. Flamande	366	391	1,23	1,24	76,36	0,92
Rég. Wallonne	182	189	0,61	0,60	75,31	0,91
Rég. Bruxelles	1264	1389	4,24	4,39	120,60	1,45
Luxembourg (G.D.)	120	130	1,00	1,00	113,43	1,00

Source : O.S.C.E. Statistiques régionales 1971

Tableau 6

ETATS-UNIS

DENSITES ET REVENUS PAR HABITANT

	Densité (hab./mile ²)		Rapport à la moyenne nationale		Revenu par habitant en 1968 (en \$)	Rapport à la moyenne nationale en 1968
	1960	1968	1960	1968		
<u>Nlle-Angleterre</u>	166,5	181,8	3,30	3,22	3746	1,10
- Maine	31,3	31,6	0,62	0,56	2857	0,84
- Connecticut	517,5	608,4	10,25	10,79	4231	1,24
<u>Atlantique-Centre</u>	340,1	367,4	6,73	6,51	3860	1,13
- New York	350,1	377,7	6,93	6,70	4133	1,21
- Pennsylvanie	251,5	260,5	4,98	4,62	3409	1,00
<u>Nord-Est Centre</u>	148,0	162,0	2,93	2,87	3652	1,07
- Illinois	180,2	196,7	3,57	3,49	3994	1,17
- Wisconsin	72,2	77,5	1,43	1,37	3407	1,00
<u>Nord-Ouest Centre</u>	30,2	31,6	0,60	0,56	3259	0,95
- Iowa	49,2	49,5	0,97	0,88	3391	0,99
- Dakota Nord	9,1	9,0	0,18	0,16	2808	0,82
<u>Atlantique-Sud</u>	97,0	112,2	1,92	1,99	2974	0,87
- D.C.	12524	13265	248	235	4516	1,32
- Caroline du Sud	78,7	88,0	1,56	1,56	2339	0,68
<u>Sud-Est Centre</u>	67,0	73,0	1,33	1,29	2414	0,71
- Kentucky	76,2	80,8	1,51	1,43	2597	0,76
- Mississipi	46,1	49,5	0,91	0,88	2057	0,60
<u>Sud-Ouest Centre</u>	39,5	44,7	0,78	0,79	2844	0,83
- Arkansas	34,0	38,1	0,67	0,67	2304	0,67
- Texas	36,4	41,7	0,72	0,74	3016	0,88
<u>Les Rocheuses</u>	8,0	9,2	0,16	0,16	3059	0,90
- Nouveau Mexique	7,8	8,3	0,15	0,15	2695	0,79
- Nevada	2,6	4,1	0,05	0,07	3992	1,17
<u>Pacifique</u>	23,6	28,7	0,47	0,51	3902	1,14
- Oregon	18,4	20,9	0,36	0,37	3325	0,97
- Alaska	0,4	0,5	0,008	0,009	4124	1,21
<u>Puerto Rico</u>	686,8	796,0	13,6	14,1	nd	nd
<u>Total</u>	50,5	56,4	1,00	1,00	3412	1,00

Source : Statistical Abstract of the United States 1969

Tableau 7

DENSITES ET REVENUS PAR HABITANT

source: Japan Statistical Yearbook 1969
a) en 1966

Préfectures	Densité (hab/km ²)		Rapport à la moyenne nationale		Revenu privé par habitant en yens 1967	Rapport à la moy. nationale
	1960	1965	1960	1965		
Hokkaido	64,2	65,9	0,25	0,25	313.264	0,94
Aomori	148,4	147,4	0,59	0,55	271.240	0,81
Iwate	94,8	92,4	0,37	0,35	256.708	0,77
Miyagi	239,3	240,6	0,95	0,90	—	—
Akita	115,0	110,2	0,45	0,41	295.324	0,88
Yamagata	141,6	135,5	0,56	0,51	286.300	0,86
Fukushima	148,9	144,0	0,59	0,54	262.869	0,79
Ibaraki	336,2	337,7	1,33	1,27	247.075	0,74
Tochigi	235,8	237,0	0,93	0,89	310.692	0,93
Gumma	248,6	252,8	0,98	0,95	308.985	0,93
Saitama	639,7	793,4	2,53	2,98	332.900	0,99
Chiba	458,0	535,0	1,81	2,01	322.800	0,97
Tokyo	4777,7	5357,0	18,90	20,15	488.305	1,46
Kanagawa	1458,1	1865,9	5,77	7,02	388.362	1,16
Miigata	194,2	190,8	0,77	0,74	281.451	0,84
Toyama	242,9	241,2	0,96	0,91	304.031	0,91
Ishikawa	232,1	233,8	0,92	0,88	310.559	0,93
Fukui	179,8	179,2	0,71	0,67	289.238	0,87
Yamanashi	175,2	171,0	0,69	0,64	275.331	0,82
Nagano	145,9	144,2	0,58	0,54	283.737	0,85
Gifu	155,7	160,4	0,62	0,60	306.532	0,92
Shizuoka	354,8	374,9	1,40	1,41	326.667	0,98
Aichi	831,7	947,6	3,29	3,56	353.179	1,06
Mie	257,6	262,6	1,02	0,99	305.814	0,92
Shiga	209,8	212,5	0,83	0,80	—	—
Kyoto	432,2	455,9	1,71	1,71	319.926(6)	1,10
Osaka	3005,6	3618,1	11,89	13,61	437.052	1,31
Hyogo	469,0	516,5	1,85	1,94	—	—
Nara	211,5	223,7	0,84	0,84	306.477	0,92
Wakayama	212,6	217,8	0,84	0,82	308.985	0,93
Tottori	171,8	166,2	0,68	0,62	261.960	0,78
Shimane	134,2	124,0	0,53	0,47	255.520	0,77
Okayama	236,6	232,9	0,94	0,88	320.511	0,96
Hiroshima	259,0	270,3	1,02	1,02	319.662	0,96
Yamaguchi	263,8	253,9	1,04	0,95	294.159	0,88
Tokushima	204,5	196,7	0,81	0,74	292.543	0,88
Kagawa	494,2	483,5	1,95	1,82	302.909	0,91
Ehime	265,6	255,8	1,05	0,96	294.698	0,88
Kochi	120,3	114,4	0,48	0,43	298.888	0,90
Fukuoka	817,6	807,3	3,23	3,04	306.826	0,92
Saga	392,3	362,4	1,55	1,36	268.407	0,80
Nagasaki	430,8	401,4	1,70	1,51	—	—
Kumamoto	251,8	240,0	1,00	0,90	274.164	0,82
Oita	196,4	188,1	0,78	0,71	257.389	0,77
Miyazaki	146,7	139,8	0,58	0,52	242.981	0,73
Kagoshima	214,8	202,8	0,85	0,76	209.494	0,63
Okinawa	(370,0)	(391,2)	1,46	1,47	nd	—
JAPON: Total	252,7	265,8	1,00	1,00	333.529	1,00

Des décompositions plus fines seraient plus impressionnantes encore. Et par exemple on estimait il y a quelques années que le revenu par habitant en Corse, si on en exclut les transferts très abondants dont bénéficie cette île, ne dépassait pas le sixième de celui de Paris : en la combinant avec la Provence, les inégalités sont masquées. Si, au lieu de prendre le Sud de l'Italie dans son ensemble, on retient telle partie de la Calabre et qu'on la rapporte à la Lombardie, l'écart serait sans doute aussi saisissant. Et il est frappant de constater que même un pays d'aussi haute densité démographique et de surface aussi réduite que la Belgique aligne des chiffres de niveau de vie par régions qui vont presque du simple au double.

A la source de ces différences, on trouve deux éléments essentiels, dont il convient également de suivre l'évolution dans le temps. L'un est la proportion de population urbaine et rurale, l'autre la ventilation de la population active entre l'agriculture, l'industrie et les services.

Tableau 8

ALLEMAGNEEMPLOI PAR SECTEUR D'ACTIVITE

Regionen	1968 (Frühjahr)									%	
	Land- wirtschaft	Industrie		Dienst- leistungen	Insgesamt	Land- wirtschaft	Industrie		Dienst- leistungen		Insgesamt
		insgesamt	darunter ver- arbeitende				insgesamt	darunter ver- arbeitende			
Schleswig-Holstein	12,0	39,1	26,6	48,9	100	4,9	3,0	2,7	4,6	3,8	
Hamburg	2,1	37,2	29,1	60,7	100	0,7	2,4	2,4	4,7	3,2	
Niedersachsen	14,5	43,2	31,5	42,3	100	17,2	9,7	9,2	11,5	11,1	
Bremen	1,1	38,3	31,8	60,6	100	0,1	0,9	1,0	1,8	1,2	
Nordrhein-Westfalen	4,5	56,0	42,4	39,5	100	13,1	30,5	29,8	26,0	27,1	
Hessen	7,1	51,0	40,1	41,9	100	6,8	9,2	9,3	9,1	8,9	
Rheinland-Pfalz	14,6	44,8	33,9	40,6	100	9,1	5,3	5,2	5,8	5,8	
Baden-Württemberg	9,6	55,2	45,7	35,2	100	15,4	16,8	18,0	12,9	15,1	
Bayern	16,3	45,5	36,1	38,2	100	32,0	16,9	17,4	18,5	18,5	
Saarland	2,3	56,3	37,2	41,4	100	0,4	1,7	1,5	1,5	1,5	
Berlin (West)	0,5	46,1	36,0	53,4	100	0,2	3,5	3,5	3,8	3,8	
Insgesamt	9,4	49,6	38,3	41,0	100	100	100	100	100	100	

Source : O.S.C.E. Statistiques Régionales 1971

POPULATION URBAINE ET RURALE (en milliers)

	1960	1970
Population urbaine	40.663	47.534
Population rurale	12.561	11.045

Source : ONU Bulletin mensuel de statistiques nov. 71

Tableau 9

FRANCEEMPLOI PAR SECTEUR D'ACTIVITE

1968 (Printemps)

%

Régions	Agri- culture	Industrie		Services	Total	Agri- culture	Industrie		Services	Total
		total	dont manufac- turière				total	dont manufac- turière		
Région parisienne	1,1	39,8	30,9	59,1	100	1,6	21,4	23,1	27,8	21,4
Bassin parisien	18,4	40,8	30,8	40,8	100	22,7	18,5	19,5	16,2	18,1
Nord	8,3	51,5	36,7	40,2	100	3,8	8,8	8,8	6,0	6,8
Ouest	29,5	32,1	20,4	38,4	100	26,5	10,7	9,4	11,1	13,2
Est	11,9	48,1	36,3	40,0	100	7,2	10,7	11,3	7,8	8,9
Sud-Ouest	25,2	32,7	20,4	42,1	100	18,0	8,7	7,5	9,7	10,5
Centre-Est	14,2	45,9	35,1	39,9	100	11,8	13,8	14,7	10,5	12,0
Méditerranée	13,7	32,2	18,0	54,1	100	8,5	7,4	5,7	10,8	9,1
Total	14,7	39,8	28,6	45,5	100	100	100	100	100	100

Source : O.S.C.E. Statistiques Régionales 1971

POPULATION URBAINE ET RURALE (en milliers)

	1960	1970
Population urbaine	28.471	35.757
Population rurale	17.213	15.386

Source : ONU Bulletin mensuel de statistiques nov. 71

Tableau 10

ITALIEEMPLOI PAR SECTEUR D'ACTIVITE

1968 (Primavera)

%

Regioni	Agricoltura	Industria		Servizi	Totale	Agricoltura	Industria		Servizi	Totale
		totale	di cui: manifatturiere				totale	di cui: manifatturiere		
Nord-Ovest	16,5	47,0	38,5	36,5	100	9,3	14,8	16,8	13,1	13,0
Lombardia	7,3	60,0	51,5	32,7	100	5,6	24,7	29,4	15,4	16,9
Nord-Est	22,5	40,3	29,7	37,2	100	11,6	11,5	11,7	12,1	11,7
Emilia-Romagna	26,8	40,0	30,0	33,2	100	9,7	8,1	8,4	7,6	8,3
Centro	23,3	42,3	31,1	34,4	100	11,3	11,4	11,7	10,6	11,1
Lazio	14,7	30,9	17,1	54,4	100	4,9	5,7	4,4	11,5	7,6
Campania	27,4	33,5	21,8	39,1	100	10,2	7,0	6,2	9,2	8,5
Abruzzi-Molise	42,2	28,6	-	29,2	100	5,0	1,9	-	2,2	2,7
Sud	41,7	29,7	14,7	28,6	100	19,0	7,5	6,5	8,2	10,4
Sicilia	31,5	31,7	15,4	36,8	100	10,3	5,8	3,9	7,8	7,6
Sardegna	32,7	29,8	13,2	37,5	100	3,1	1,6	1,0	2,2	2,2
Totale	22,9	41,1	29,7	36,0	100	100	100	100	100	100

Source : O.S.C.E. Statistiques Régionales 1971

POPULATION URBAINE ET RURALE (en milliers)

	1960	1970
Population urbaine	23.520	28.442
Population rurale	26.122	25.225

Source : ONU Bulletin mensuel de statistiques n° 71

Tableau 11

PAYS-BASEMPLOI PAR SECTEUR D'ACTIVITE

1968 (Lente) %

Gewesten	Landbouw	Industrie		Diensten	Totaal	Landbouw	Industrie		Diensten	Totaal
		totaal	waarvan verwerkende nijv.				totaal	waarvan verwerkende nijv.		
Noord	17,0	38,0	25,2	45,0	100	21,6	9,5	9,1	9,0	10,2
Oost	11,0	44,4	32,6	44,6	100	24,6	19,6	20,8	15,7	18,0
West	4,6	36,7	25,6	58,7	100	27,8	43,8	43,8	55,5	48,6
Zuid	9,0	47,3	32,1	43,7	100	26,0	27,0	26,4	19,8	23,2
Totaal	8,1	40,6	28,3	51,3	100	100	100	100	100	100

Source : O.S.C.E. Statistiques Régionales 1971

POPULATION URBAINE ET RURALE (en milliers)

	1960	1970
Population urbaine	8.663	10.512
Population rurale	2.817	2.465

Source : ONU Bulletin mensuel de statistiques no. 71

Tableau 12

BELGIQUE ET LUXEMBOURG

EMPLOI PAR SECTEUR D'ACTIVITE

1968 (Printemps)										%
Régions/Gewesten	Agriculture	Industrie		Services	Total	Agriculture	Industrie		Services	Total
		total	dont manu- facturière				total	dont manu- facturière		
Rég. Flamande/Vlaams gew.	7,0	48,1	35,8	44,9	100	57,3	52,6	52,5	48,0	50,8
Nord-Ouest/Noord-West	8,5	48,0	36,7	43,5	100	34,8	26,2	26,9	23,1	25,3
Nord-Est/Noord-Oost	5,5	48,1	34,9	46,4	100	22,5	26,4	25,7	24,9	25,5
Rég. Wallonne/Waals gew.	7,0	49,4	35,7	43,6	100	35,1	33,4	32,3	28,7	31,2
Sud-Ouest/Zuid-West	4,6	50,7	36,9	44,7	100	14,1	21,0	20,5	18,0	19,1
Sud-Est/Zuid-Oost	10,8	47,5	33,8	41,7	100	21,0	12,4	11,8	10,7	12,1
Rég. Bruxel./Brussels gew.	2,6	35,9	29,1	61,5	100	7,6	14,0	15,2	23,3	18,0
Total/Totaal	6,2	46,3	34,5	47,5	100	100	100	100	100	100
Luxembourg (G.-D.) (1969)	10,6	41,6	31,3	47,7	100	100	100	100	100	100

Source : O.S.C.E. Statistiques Régionales 1971

POPULATION URBAINE ET RURALE (en milliers)

	1960	1970
<u>Belgique</u>		
Population urbaine	6.041	6.707
Population rurale	3.112	2.976
<u>Luxembourg</u>		
Population urbaine	195	226
Population rurale	119	126

Source : ONU Bulletin mensuel de statistiques no. 71

ETATS-UNIS

EMPLOI DANS LES ENTREPRISES NON AGRICOLES

MOYENNES ANNUELLES, 1960, 1965 et 1968

(en milliers)

Etats	Total			Industrie 1969							
	1960	1965	1968	Manu- factu- res	Construc- tion et habit.	Gen- eral	Services	Trans- ports et publics	Financ- es et immo- bilien	Commer- ce	Extrac- tion
Etats-Unis	59,234	60,325	70,111	20,721	14,644	13,227	11,103	4,448	2,559	3,411	625
Nouvelle Angleterre											
Maine	278	293	300	118	64	65	41	17	12	15	(1)
New Hampshire	201	221	278	54	46	35	31	11	10	13	(2)
Vermont	104	121	145	40	27	24	18	8	5	10	(1)
Nova Scotia	1,910	2,013	2,239	662	474	268	453	115	125	94	(1)
Atlantic Centre											
New York	292	317	343	127	66	53	63	15	15	14	(1)
Pennsylvanie	918	1,033	1,193	475	218	145	175	53	70	56	(1)
Nord-Est Centre											
Ohio	6,182	6,519	7,151	1,874	1,438	1,175	1,329	590	595	232	8
Indiana	2,017	2,256	2,882	867	517	358	490	176	115	118	3
Pennsylvanie	3,713	3,914	4,370	1,381	816	669	670	267	181	203	39
Nord-Ouest Centre											
Illinois	3,147	3,368	3,801	1,468	791	545	544	232	152	150	20
Michigan	1,431	1,631	1,871	747	363	288	203	100	74	89	7
Wisconsin	3,222	3,884	4,368	1,454	945	612	671	259	239	196	28
Minnesota	2,351	2,682	3,034	1,176	583	339	400	159	114	114	13
Dakota du Nord	1,192	1,343	1,521	513	223	255	217	80	59	67	3
Nord-Ouest Sud											
Montana	990	1,082	1,298	330	397	232	206	88	62	69	14
Wyoming	281	353	890	225	295	173	142	51	41	41	3
Dakota du Sud	1,515	1,474	1,668	459	373	282	257	126	89	73	9
Nebraska	120	143	158	9	43	49	29	12	7	8	2
Kansas	142	155	171	15	45	53	59	19	7	8	2
Okla.	581	418	471	81	118	97	79	37	28	23	2
Arkansas	359	399	684	146	157	151	101	52	30	36	12
Atlantic Sud											
Délabré	154	154	209	73	43	39	29	11	9	13	(1)
Maryland	306	1,069	1,277	281	293	1,245	227	79	66	55	2
Délabré	339	419	521	201	85	330	134	407	32	18	(1)
Virginie	1,018	1,219	1,434	370	235	1,293	208	95	65	94	14
West Virginia	409	377	513	131	53	95	64	41	15	28	47
Caroline du Nord	1,299	1,431	1,733	719	399	251	201	60	67	57	4
Caroline du Sud	583	686	812	359	135	149	83	35	28	49	2
Floride	1,051	1,287	1,522	477	330	285	177	103	72	82	7
Alabama	1,321	1,619	2,079	529	339	379	367	145	151	165	8
Sud-Est Centre											
Kentucky	651	759	893	247	181	167	133	60	35	55	27
Tennessee	936	1,169	1,312	450	253	214	175	66	56	68	7
Alabama	776	887	999	324	185	205	127	56	41	54	8
Mississippi	434	455	509	182	104	129	66	30	20	33	6
Sud-Ouest Centre											
Arkansas	307	457	532	168	105	191	72	32	21	30	5
Louisiane	791	994	1,044	181	228	207	151	93	49	83	3
Oklahoma	583	583	688	139	163	185	132	53	36	37	40
Texas	2,542	2,928	3,411	749	581	634	533	252	181	232	102
La Rochelle											
Montana	107	181	197	21	47	52	32	18	8	10	6
Idaho	157	178	199	40	47	47	31	14	8	10	4
Wyoming	29	48	107	7	13	11	11	4	7	12	7
Utah	113	133	209	114	165	165	133	51	32	35	13
New Mexique	334	363	255	69	69	67	61	29	19	17	13
Nevada	251	301	514	33	117	118	85	28	17	32	18
Hawaï	151	301	348	21	78	69	54	24	14	14	12
Alaska	79	157	189	5	36	36	75	13	7	11	4
Pacifique											
Washington	814	897	1,135	271	211	288	164	74	38	59	2
Oregon	712	777	1,014	171	139	148	111	41	17	32	3
Californie	5,113	5,809	6,569	1,513	1,024	1,027	1,211	461	305	296	31
Alaska	77	121	121	11	11	11	11	11	11	11	3
Hawaï	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	3

Source : Statistical Abstract of the United States 1970

POPULATION URBAINE ET RURALE EN 1960

(en milliers)

Etats	1960				Etats	1960			
	Urbaine		Rurale			Urbaine		Rurale	
	Nombre	%	Anhe	Ferme		Nombre	%	Anhe	Ferme
U.S.	125,284	69.9	40,667	13,475	S.A.-Con.	1,802	39.5	1,946	806
N.E.	8,033	76.4	2,297	181	N.C.	981	41.2	1,050	351
Maine	354	51.3	424	48	S.C.	2,160	35.3	1,256	407
N.H.	130	65.3	235	19	Fla.	3,663	74.0	1,153	108
Vt.	4,303	35.5	191	49	E.S.C.	5,834	48.4	4,136	2,680
Mass.	743	83.6	810	36	Ky.	1,353	44.5	1,137	848
R.I.	1,986	86.4	118	4	Tenn.	1,895	62.3	1,116	587
Conn.	27,810	81.4	5,628	733	Ala.	1,795	55.0	1,969	403
M.A.	14,333	85.4	2,126	325	Miss.	1,969	58.3	2,043	583
N.Y.	5,374	88.6	641	82	W.S.C.	11,479	67.7	3,833	1,321
Pa.	8,103	71.6	2,861	356	Ark.	765	42.8	630	332
E.N.C.	36,439	73.0	7,227	2,563	La.	2,061	63.3	963	238
Ohio	7,124	73.4	2,064	639	Okla.	1,465	62.9	694	259
Ill.	2,910	62.4	1,267	456	Tex.	7,188	73.0	1,630	677
Ind.	5,141	80.7	1,378	563	Mt.	4,600	67.1	1,679	877
Mich.	5,741	73.4	1,543	441	N. Mex.	338	50.2	230	106
Wis.	2,823	63.8	876	554	Idaho	317	47.5	217	133
W.N.C.	9,817	85.8	3,818	2,830	Wyo.	188	56.6	99	43
Minn.	2,121	82.1	705	358	Colo.	1,293	73.7	333	128
Iowa	1,463	53.1	632	682	N. Mex.	624	65.7	357	89
Mo.	2,878	66.6	902	541	Ariz.	971	74.5	277	55
N. Dak.	223	85.2	305	204	Utah	667	74.9	150	43
S. Dak.	267	80.3	208	206	Nev.	201	70.4	74	10
Nebr.	766	54.3	337	309	Pac.	17,190	81.1	3,315	666
Kans.	1,829	61.0	529	321	Wash.	1,949	68.1	746	164
N.A.	14,833	87.2	8,783	2,325	Oreg.	1,100	62.2	530	158
Del.	293	85.6	132	72	Calif.	13,577	85.4	1,793	331
N.J.	2,294	72.7	737	110	Alaska	85	37.9	138	7
D.C.	764	100.0	-	-	Hawaï	434	76.5	135	11
Va.	2,205	85.8	1,352	397	P. Rice.	1,039	44.2	1,310	(1)
W. Va.	711	88.2	1,028	121					

JAPON

Tableau 14

EMPLOI DANS L'INDUSTRIE PAR INDUSTRIE et PAR PREFECTURE

EN 1968

(en milliers)

Années et Préfectures	Total	Industrie											
		Agriculture	Forêt et chasse	Pêche et piscu- culture	Extrac- tion	Construc- tion	Ind. manu- facturière	Commerce de gros et de détail	Finances assu- rances et impo- sitions	Transport et commu- nication	Electricité gaz et eau	Services	Gou- vernement
1962	42 855	12 031	310	587	484	2 544	10 277	6 746	1 004	2 419	254	4 833	1 282
1965	44 779	10 905	271	575	368	2 811	11 230	7 478	1 187	2 740	268	5 433	1 493
1968	49 006	10 028	240	574	297	3 527	12 606	8 925	1 348	3 048	334	6 587	1 485
Hokkaido	2 361	472	38	94	72	222	269	461	71	202	17	344	98
Aomori	662	261	7	21	2	63	50	102	10	38	3	80	25
Iwate	665	280	12	21	8	54	63	94	9	33	2	87	22
Miyagi	833	255	4	36	6	65	97	145	21	52	4	115	33
Akita	602	251	15	5	9	50	54	88	9	29	2	70	19
Yamagata	632	243	5	3	4	45	89	101	12	27	3	80	21
Fukushima	947	353	7	9	13	73	158	136	13	52	8	103	23
Ibaraki	1 056	454	3	9	11	49	182	150	14	43	4	111	26
Tochigi	762	255	4	0	5	39	184	116	12	34	3	90	19
Gunma	850	262	4	0	4	49	216	131	15	35	6	110	18
Saitama	1 638	319	1	0	2	103	549	272	50	92	8	188	53
Chiba	1 461	385	1	29	2	97	320	250	42	91	7	188	49
Tokyo	5 290	54	2	3	10	396	1 757	1 339	296	335	31	904	160
Kanagawa	2 372	93	0	10	3	198	894	436	78	201	30	359	68
Niigata	1 225	416	5	6	6	96	230	188	18	72	11	143	33
Toyama	550	135	1	4	1	46	149	88	10	27	5	70	14
Ishikawa	516	111	2	7	2	36	140	85	10	32	3	75	13
Fukui	406	94	3	6	1	31	110	66	7	23	3	50	12
Yamanashi	367	116	3	0	1	26	81	63	6	16	2	42	10
Nagano	1 060	377	11	1	3	67	233	136	16	56	8	128	25
Gifu	901	198	10	0	4	55	297	144	20	47	5	99	24
Shizuoka	1 505	295	7	23	6	97	464	254	33	85	7	198	38
Aichi	2 608	262	3	8	3	154	1 046	531	69	148	26	296	61
Mie	764	179	6	34	3	48	193	109	13	51	7	94	24
Shiga	456	140	1	1	1	27	120	67	7	27	1	51	13
Kyoto	1 029	105	6	2	1	58	335	231	31	67	7	151	34
Osaka	3 299	83	1	2	1	254	1 360	737	142	219	27	397	76
Hyogo	2 102	242	3	9	6	143	710	386	72	164	16	295	56
Nara	387	75	9	0	1	22	102	71	11	26	3	53	15
Wakayama	488	115	7	8	2	32	120	75	12	35	2	62	17
Tottori	304	110	1	3	1	20	49	41	6	20	1	42	11
Shimane	411	154	5	10	3	32	48	58	6	23	2	58	14
Okayama	898	265	3	4	6	56	239	132	13	53	4	99	26
Hiroshima	1 207	219	3	11	2	94	341	211	25	82	11	166	42
Yamaguchi	753	163	1	23	10	63	140	127	14	61	3	119	28
Tokushima	394	139	4	8	2	32	71	53	6	20	3	44	12
Kagawa	471	129	0	8	3	29	103	75	12	31	3	62	17
Ehime	686	211	5	16	4	46	136	104	11	36	6	88	21
Kochi	402	130	8	17	2	32	43	65	8	21	2	59	14
Fukuoka	1 757	280	1	21	31	160	359	372	50	143	14	271	55
Saga	411	142	0	9	6	26	62	63	7	20	2	57	17
Nagasaki	685	178	1	46	21	50	88	117	13	43	4	96	27
Kumamoto	826	322	8	15	10	46	72	134	16	36	4	129	33
Oita	576	219	4	15	4	41	60	87	10	32	4	81	20
Miyazaki	522	204	10	7	1	39	56	83	9	24	4	67	17
Kagoshima	835	380	5	12	3	54	85	117	12	38	4	94	30

Source : Japan Statistical Yearbook 1969

POPULATION URBAINE ET RURALE (en milliers)

	1960	1970
Population urbaine	40.508	55.086
Population rurale	52.712	48.413

Source : ONU Bulletin mensuel de statistiques nov. 71

Tableau 15

ROYAUME-UNI
POPULATION URBAINE ET RURALE

(en milliers)

	1931	1969
Angleterre et Pays de Gallès		
- districts urbains	31.952	38.386
- districts ruraux	8.000	10.441
Ecosse		
- villes et bourgs	3.362	3.707
- lande	1.481	1.488
Irlande du Nord		
- districts urbains	678	840
- districts ruraux	602	673

Source : Annual Abstract of Statistics 1970

On aperçoit immédiatement une relation réciproque entre l'importance relative de l'emploi agricole et l'abaissement relatif du niveau de revenu moyen. Cette situation ne reflète pas seulement un thème assez largement répandu et exploité, mais qui devra être analysé et même critiqué de beaucoup plus près: l'incapacité, malgré des efforts résolus, à assurer à l'agriculture la parité des revenus avec les autres catégories professionnelles. En fait l'inégalité des revenus des agriculteurs entre les régions est certainement aussi flagrante. Il y a donc une relation inverse qui doit aussi être considérée : c'est que l'agriculture est d'autant plus productive qu'elle est au voisinage de centres industriels ou de grandes agglomérations urbaines. En d'autres termes le problème régional est largement un problème agricole; mais tout aussi bien le problème agricole est largement un problème régional. Du coup il est d'autant plus difficile à résoudre qu'il y a, surtout dans les pays les plus étendus, de vastes poches dépourvues de centres urbains importants; au surplus les industries traditionnelles y sont elles-mêmes peu modernes, peu productives, et déclayantes sous l'effet de la concurrence.

C'est pourquoi la forme et la nature des industries qui se répartissent entre les régions ont une influence décisive sur les mouvements de population et sur les rythmes relatifs de développement ou de déclin par régions. On s'est longtemps demandé si la croissance industrielle tendait à accélérer la concentration dans certaines régions privilégiées en vidant les autres de leur substance, ou si au contraire une répartition plus équilibrée ne pouvait éventuellement s'en dégager. L'évolution américaine suggérerait que tout dépend de l'intervalle dans lequel se situe le processus d'industrialisation. L'industrie américaine a été très longtemps concentrée dans le nord-est, malgré l'immense étendue du pays. C'est lorsqu'un seuil déterminé est dépassé qu'il y a éclatement brusque. Dans les régions traditionnelles, les phénomènes de congestion bloquent un développement supplémentaire; et la diffusion des revenus suscite

ailleurs d'autres marchés auprès desquels se situent les installations nouvelles. Le développement massif de l'industrie en Californie et même dans certaines parties du Sud, face aux difficultés de la région des Appalaches, et même au risque de déclin dont la Nouvelle Angleterre ne s'est tirée que par la substitution d'industries nouvelles comme l'électronique aux industries traditionnelles comme le textile, illustre cette idée des phases successives par lesquelles passe spontanément la répartition régionale des activités à mesure de la croissance.

L'expérience italienne paraît offrir certaines perspectives du même ordre. D'importantes industries comme la sidérurgie, par une volonté gouvernementale délibérée, mais aussi bien de vastes établissements dépendant des plus grandes firmes privées, prennent pied dans le sud. C'est qu'à force de croissance rapide dans les centres industriels du nord, la main-d'oeuvre finit par se faire rare et les terrains montent en flèche. Un autre élément essentiel qui favorise la dispersion est l'évolution des coûts de transport maritime. On a déjà noté les facilités dont bénéficiaient les régions côtières pour obtenir d'outre-mer des approvisionnements en matières premières et en énergie beaucoup moins coûteux que les sources traditionnelles internes. Et l'économie sur les terrains, comme dans le cas de la sidérurgie installée dans le sud de l'Italie, est un avantage important à mettre en balance avec les coûts supplémentaires liés à l'éloignement des centres de consommation.

Mais cette même expérience italienne provoque la perplexité dans une tout autre direction. Les recensements ont révélé que les mouvements de population avaient fait baisser celle du sud de plusieurs millions d'habitants de plus qu'on ne l'imaginait au long des estimations annuelles. Il y a ainsi une course de vitesse entre deux orientations contraires : les créations d'emplois modernes sur place qui font progresser le revenu dans les régions retardées, les départs qui portent beaucoup plus que proportionnellement sur les

membres de la population active, de sorte que le revenu productif par tête s'abaisserait rapidement et que le revenu disponible ne serait approximativement maintenu que par les transferts de ceux qui sont allés travailler ailleurs ou par les aides de l'Etat.

Tableau 16

MOUVEMENTS MIGRATOIRES INTERNES : L'ITALIE DU
NORD-OUEST ET L'ITALIE MERIDIONALE ET INSULAIRE

	Italie du Nord-Ouest			Italie meridionale et insulaire		
	Inuits dans d'autres communes	Rayés d'autres communes	Solde	Inuits dans d'autres communes	Rayés d'autres communes	Solde
1959	504.632	392.633	111.999	381.211	480.694	- 99.483
1960	559.936	406.045	153.891	387.815	520.247	-132.432
1961	643.898	423.894	220.004	384.780	625.503	-240.723
1962	812.049	572.504	239.545	591.132	818.036	-226.904
1963	659.211	482.785	176.426	439.432	644.021	-204.589
1964	589.259	492.920	96.339	418.205	538.586	-120.381
1965	533.061	498.505	34.556	421.860	474.637	- 52.777
1966	531.162	479.700	51.462	403.063	473.827	- 70.764
1967	566.702	468.441	98.261	403.612	526.077	-122.465
1968	575.987	467.160	108.827	404.128	547.381	-143.253
1969	578.300	469.650	108.650	407.325	550.353	-143.028

Source : Rapport Banque d'Italie 1969

Les pays de la Communauté et aussi bien la Grande-Bretagne ont un arsenal très complet et généralement très comparable de mesures destinées à limiter la concentration géographique, à développer les régions les plus arriérées, à sauver celles qui, après avoir été les centres traditionnels de production, sont menacées par le déclin. Elles comportent des interventions autoritaires : ainsi l'interdiction, ou l'imposition à des taux prohibitifs, de l'installation de nouvelles industries ou de nouveaux bureaux dans les zones les plus encombrées; des pressions ou des ordres pour forcer les plus importantes entreprises, en particulier les firmes étrangères, à chercher leurs nouvelles implantations sur les lieux désignés par le Gouvernement. Les incitations prennent la forme de détaxation aux impôts locaux, aux droits de douane ou même aux impôts sur les bénéfices, de crédits abondants à des taux particulièrement bas, et jusqu'à la mise à disposition gratuite des terrains. On sait sur ce point qu'il y a eu à certains moments, entre les pays de la Communauté, une concurrence désordonnée pour attirer par ces moyens des entreprises américaines.

Déjà les détaxations ou les crédits à des taux de faveur constituent une subvention dont d'autres supportent nécessairement la charge et le contre-coup. Les subventions ouvertes et directes à la décentralisation se retrouvent explicitement dans les dépenses budgétaires.

Elles prennent le plus ordinairement la forme d'une prise en charge partielle des coûts d'investissement par le Gouvernement. La Grande-Bretagne a expérimenté une méthode différente. Le raisonnement est que, si l'industrie doit aller à la main-d'oeuvre, c'est davantage l'emploi que l'investissement qu'il convient de subventionner. La taxe sélective sur l'emploi comportait un double objet : elle entendait taxer le gonflement du tertiaire pour favoriser une reprise de l'accroissement de population active dans l'industrie ; on en espérait un progrès de productivité plus rapide, et une plus

grande contribution à la croissance d'ensemble. Mais aussi elle faisait peser une charge nette sur les établissements de tous ordres situés dans les zones congestionnées, pour financer des versements nets dans les régions qui n'avaient pas encore développé une activité économique suffisante ou qui étaient menacées de déclin.

La difficulté d'un système aussi ingénieux, c'est que dans l'application il comporte nécessairement des frontières arbitraires entre unités administratives voisines. L'effet le plus net a été de bloquer l'accroissement de l'emploi dans les services. Mais il n'aurait été bénéfique que s'il y avait eu une augmentation réelle de celui de l'industrie. Tel était l'objectif final et la contribution attendue à la croissance. On peut accuser la déflation qu'exigeait le rétablissement de l'équilibre extérieur d'avoir empêché cette restructuration. La taxe a été supprimée sans qu'on puisse déterminer si elle aurait eu à la longue des répercussions purement négatives ou si l'emploi accru dans l'industrie aurait fini par accélérer l'expansion.

La diversité des mesures prises dans tous les pays, leur caractère souvent indirect rendent difficile une appréciation de leur coût pour les finances publiques, qui n'est présenté ci-après que comme une approximation assez grossière.

Tableau 17

DEPENSES POUR LE DEVELOPPEMENT REGIONAL
(ENCOURS EN 1969)

Pays	Fonds spécifiques	Monnaie nationale	En millions de dollars	% PNB 1969
Allemagne	RDP	170 millions DM par an		
	Autres fonds	30-330 millions DM par an		
	Total	300-500 millions DM par an	75-125	0,06-0,09
France	FIAT	200-250 mio francs par an		
	Prêts FDES	200-220 mio francs par an		
	Subventions FDES	100-120 mio francs par an		
	Total	Approximativement 500-600 mio francs par an	90-108	0,07-0,08
Italie	Cassa	Approximativement 466 mrds lires par an (1965-1970)	750	1,00
Pays-Bas	Fonds commun et travaux publics urgents	72,5 mio florins (moyenne annuelle sur 10 ans)	20	0,08
Belgique	FDERR	4,000 mio francs belges par an (moyenne 1960-67)	80	0,40
Suède	Prêts et subventions LMB	220 mio couronnes suédoises par an	45	0,20
Norvège	RDF	244 mio couronnes norvégiennes (1968)	35	0,40
Royaume-Uni	Subventions aux investissements	80 millions de livres par an		
	LEA	50 millions de livres par an		
	REP	100 millions de livres par an		
	Total	230 millions de livres par an	552	0,50
Etats-Unis	Obligations EDA (année financière 1968)		238	
	Commissions régionales (1968)		14	
	Total		252	0,03

RDP Regional Development Programme
 FIAT Fonds d'Intervention pour l'Aménagement du Territoire
 FDES Fonds de Développement Economique et Social
 CASSA Cassa per il Mezzogiorno
 FDERR Fonds d'Expansion Economique et Reconversion Régionale
 LMB Labour Market Board
 RDF Regional Development Fund
 LEA Local Employment Acts
 REP Regional Employment Premium
 EDA Economic Development Acts

Source : O.C.D.E. Rapport sur l'inflation 1970

Ce qui complique l'affaire et son incidence économique, c'est aussi la tendance des Gouvernements à camoufler leurs dépenses en imposant des tarifs différentiels, en faveur des régions à développer ou à soutenir, aux entreprises publiques qui dépendent d'eux, notamment dans le secteur des transports ou de l'énergie. Davantage encore, la France connaît une péréquation du charbon, l'Allemagne a pratiqué longtemps une péréquation de l'acier. Les tarifs de faveur se retrouvent dans les déficits des entreprises publiques ou dans leurs difficultés pour financer leurs investissements. La charge retombe en fin de compte sur l'Etat, aggravée par les distorsions que ces obligations anormales introduisent dans la gestion des entreprises. Et les péréquations accroissent la charge des firmes les mieux situées.

Il y a aussi les effets généraux des finances publiques, c'est-à-dire aussi bien de la structure des dépenses que de la nature des recettes. Dans les pays où le financement repose largement sur l'impôt direct progressif ou sur l'imposition des sociétés, il en résulte un effet de redistribution régionale, puisque les impôts sont d'autant plus lourds que l'activité économique est plus intense. Mais la fiscalité et les budgets peuvent avoir un effet tout contraire, et opérer une redistribution en faveur des zones les plus développées et aux dépens des plus pauvres. Quand la France pratiquait une taxe locale qui, pour les entreprises à établissements multiples, était perçue au siège de la société, Paris bénéficiait du chiffre d'affaires réalisé dans une grande partie du territoire. Les déficits que connaissent presque partout les transports urbains ou les transports de banlieue, et qui sont finalement à la charge de l'Etat, constituent une subvention aux entreprises installées dans les grandes villes pour autant qu'elles n'ont pas à payer les suppléments de salaires qu'exigerait la couverture intégrale des coûts par les usagers.

Il s'en faut de beaucoup que les pays de la Communauté aient réussi à définir clairement les objectifs de leur politique régionale

et à en rationaliser les instruments. Face à eux, on constate que les Etats-Unis ont longtemps ignoré le problème, avec les conséquences que l'on sait dans le Sud et dans le Middle West : le spectacle de la misère dans le pays le plus riche du monde. Ils ont entrepris voici peu d'années l'analyse des méthodes employées en Europe, voté une loi sur le redéveloppement des zones, institué au Département du Commerce une Administration de Développement Economique dont les moyens restent encore très limités. Mais le problème le plus aigu qui se pose aujourd'hui à eux est presque le contraire de celui des zones en déclin : c'est celui des grandes agglomérations urbaines, et de l'insuffisance toujours plus grave des ressources publiques pour faire face à des tâches collectives aussi essentielles que le nettoyage ou l'approvisionnement en eau. On reconnaît ici les limites des autonomies que comporte un système fédéral. Et bien que les subventions de l'Union aux Etats et, à travers eux, aux municipalités avoisinent 20 milliards de dollars, la distribution en est soumise à des critères détaillés qui s'accordent mal à l'ampleur et aux différences de besoins. Les projets ne manquent pas pour tenter sur une base plus souple de dégager à l'avantage des Etats des ressources plus sûres et plus rapidement croissantes, en espérant, par leur intermédiaire, mettre un terme au cercle vicieux dans lequel s'enferment les grandes villes. Faute que les ressources suffisent à maintenir l'ordre et la propreté, les classes les plus aisées s'en écartent pour vivre dans les cités rurales environnantes, de sorte que les recettes fiscales des agglomérations diminuent dans la mesure même où leurs besoins se font plus pressants.

Les répercussions de politiques mal coordonnées ou aussi opposées sur les conditions générales de concurrence ne peuvent être sous-estimées. Il peut y avoir un prix à payer, comme la négligence américaine en fait dramatiquement la preuve, pour éviter des situations locales tragiques ou des congestions urbaines monstrueuses.

Mais avant que le choix se pose dans ces termes difficiles, et finalement politiques, d'un sacrifice de croissance globale ou de charges accrues sur l'économie en faveur d'un rattrapage des retards ou du sauvetage de certaines régions, il y a une grande marge pour des politiques dont le coût serait plus réduit et l'efficacité serait plus grande que les pratiques d'aujourd'hui, et qui réconcilieraient un équilibre régional mieux assuré et une croissance globale plus rapide. Avant de multiplier les subventions ou les dégrèvements fiscaux et les bonifications d'intérêt qui en sont l'équivalent, il y a lieu de se demander si les régions les plus développées elles-mêmes ne bénéficient pas inconsciemment de faveurs des finances publiques à la charge de l'ensemble du pays. Sans doute une participation de l'Etat aux charges spéciales qui s'imposent à une capitale dans l'intérêt de la Nation est-elle justifiée et doit-elle être le plus exactement possible calculée. Mais au delà, la répartition des recettes fiscales, les subventions à l'équilibre des budgets communaux, les déficits des transports dans les régions urbaines constituent, au détriment des zones les plus pauvres, un transfert à rebours. D'autres distorsions peuvent provenir des tarifs des transports qui, mal ajustés aux coûts réels, ont favorisé des concentrations comme dans la Ruhr. De sorte qu'une partie des subventions à la décentralisation va d'abord à compenser l'effet des subventions à la centralisation.

Quant aux aides indirectes à travers les transports ou l'énergie, elles sont contraires à toute saine gestion. Les chemins de fer ou les fournisseurs d'électricité peuvent avoir eux-mêmes un avantage à long terme à pratiquer provisoirement des tarifs abaissés, qui permettent le développement de certaines régions, et par conséquent un meilleur amortissement des charges fixes, jusqu'au jour où un trafic et des fournitures accrus aboutissent à un équilibre par la possibilité convergente de remonter les prix et de diminuer les coûts unitaires. Mais un système imposé de l'extérieur ne fait que rendre impossible tout calcul économique, et distribuer

à l'aveuglette, à travers des cheminements compliqués et à des bénéficiaires qu'on ne connaît ni ne choisit, des avantages qui ne concordent pas avec l'intérêt collectif et dont la charge s'alourdit.

Ce sont des problèmes qu'on retrouvera dans l'analyse des coûts pour les fournitures de base et dans celle des finances publiques.

B. Les disparités entre secteurs

On pourrait penser qu'un premier repérage de disparités économiques entre secteurs peut être trouvé dans les différences de valeurs ajoutées par personne occupée. C'est un élément d'information important en tout état de cause. Toutefois deux remarques en viennent immédiatement limiter la portée.

L'une, c'est la différence dans la part des capitaux engagés suivant les secteurs : ainsi la recherche et la transformation du pétrole comportent beaucoup d'investissements pour peu de main-d'oeuvre; au contraire, mais à un degré sans cesse moindre, il y a des industries où la main-d'oeuvre occupe une place prédominante. On a déjà, à propos de la main-d'oeuvre et à propos du capital, reconnu les combinaisons variables qui s'établissent entre ces deux facteurs dans la valeur ajoutée par branche. Il faut tenir compte d'une productivité d'ensemble, c'est-à-dire du produit obtenu au regard des ressources totales qui y sont affectées.

Mais la valeur ajoutée peut être aussi un signe ambigu. Un niveau élevé, loin de traduire une haute productivité, peut être au contraire révélateur de coûts ou de prix excessifs par rapport à la concurrence. Il faudrait la reformuler chaque fois dans les prix des autres pays. Toutefois, à mesure que les marchés sont mis en communication, les différences de prix s'atténuent. En particulier les comparaisons deviennent davantage valables à l'intérieur du

Marché Commun. Et sous l'effet de la concurrence, les comparaisons de valeur ajoutée par personne occupée entre les différents secteurs d'une même économie nationale reçoivent une signification accrue.

Au bénéfice de ces remarques, le tableau ci-après fait apparaître, en monnaie nationale, les valeurs ajoutées par pays et par branches d'activité. Il est suivi d'un tableau qui fait apparaître les inégalités par rapport à la moyenne.

Tableau 18

VALEUR AJOUTEE PAR PERSONNE OCCUPEE PAR BRANCHES D'ACTIVITE EN 1969
(EN MONNAIE NATIONAL)

	Allemagne 1969 DM	France 1969 FF	Italie 1969 1000 lires	Pays-Bas 1969 Fl.	Belgique 1969 FB	Luxembourg 1968 F lux.	Japon 1968 Yens	Etats-Unis 1969 \$	Royaume-Uni 1969 £
1. Agriculture	8769	14984	1277	18882	276060	113928	382000	6600	1659
2. Industrie	21145	34984	2201	20564	377900	299602		11755	1538
- Extractive			2631		260000		980000		1520
- Electricité, gaz, eau			7031		875000		1037500 (a)	11908 21987 11396	3367
- Ind. manufacturière			2134		256590		1017900		1474
- Construction			1978		211100		915700		1449
3. Services	21257	35223	3275	18451	297700				
- Transports et Commun- nications	19429		3225	25364	294500		1037500 (a)	11780	2017
- Commerce gros et dét.			2653		220000		830500	7689	1283
- Banques et assurances			7996	21290	421000	261620	3167300	23939	
- Propriété de locaux d'habitation	23675		3218	12418	358700		776300	8502	1538
- Autres services									
4. Etat	18841	26638	2637	23137	236500		1005500	9389	
Total P.I.B. au coût des facteurs/par personne active	19948	30513	2349	19865	269400	257984	863100	9899 (b)	1532

(a) Valeur ajoutée par personne occupée dans électricité, eau, gaz + transports et communications
(b) Revenu national par personne active

Source : Tableau dérivé O.S.C.E. Comptes nationaux (5 et 7)
Japon : Statistical Yearbook 1969
Royaume-Uni : Annual Abstract of Statistics 1969
Etats-Unis : Statistical Abstract 1970

Tableau 19

INEGALITES PAR RAPPORT A LA MOYENNE DES VALEURS AJUSTEES PAR BRANCHES D'ACTIVITE

	Allemagne 1969	France 1969	Italie 1969	Pays-Bas 1969	Belgique 1969	Luxembourg 1968	Japon 1968	Etats-Unis 1969	Royaume-Uni 1969	
1. Agriculture	43	49	54	94	102	44	44	67	108	
2. Industrie	106	114	93	103	140	116		119	100	
- Extractive			112		98		113	[120 222 115	99	
- Electr. gaz, eau			299		324		120		220	
- Manufacturière			90		95		117		96	
- Construction			84		78		106		94	
3. Services	107	115	139	92	110	[101				
- Transp. et comm.	[97		137	127	109			120	119	132
- Com. gros et dét.			112	[107	81			96	78	[84
- Banques et assur.			340		156			366	242	
- Propriété de locaux d'habitation	[118		[136		[133			89		
- Autres services				62			86			
4. Etat	94	87	112	116	87		116	95		
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	

IR/1/25

Source : Dérivé du tableau 18

L'autre repérage essentiel est l'évolution de la productivité par personne employée. Elle est mesurée par l'accroissement du rapport entre la valeur ajoutée et les effectifs employés, ou mieux le nombre total d'heures travaillées. Ce dernier chiffre ne peut être connu avec rigueur, compte tenu notamment de l'absentéisme. Et l'estimation même du numérateur se heurte à une difficulté qui n'est résolue que par des méthodes statistiques complexes et avec une approximation qui n'est jamais satisfaisante. En effet une appréciation de la valeur ajoutée à prix constants suppose pour chaque secteur une élimination des variations de prix tant sur les entrées que sur les sorties. On utilisera ici les résultats des travaux qui ont été menés à l'échelle de la Communauté dans le cadre des prévisions et de la politique à moyen terme. La dispersion des indices qui expriment l'évolution de la productivité de l'emploi est présentée dans le tableau suivant.

Tableau 20

Evolution de la valeur ajoutée brute de l'agriculture
et de l'emploi agricole
par pays et dans la CEE

P A Y S	Valeur ajoutée en 1960 (millions u.c.1960)	Indices V.A.			Indices emploi			Indices Produit par personne occupée		
		1965-60	1970-65	1970-60	1965-60	1970-65	1970-60	1965-60	1970-65	1970-60
RF d'Allemagne	4,248	105,5	108,0	114,0	82,0	85,9	70,4	128,7	125,8	162,0
France	5,679	104,2	107,2	111,8	83,6	84,0	70,2	124,6	127,7	159,1
Italie	4,819	113,9	115,3	131,3	84,6	85,9	72,7	134,6	134,2	160,7
Pays-bas	1,005	97,9	111,6	109,2	83,0	87,1	72,3	119,0	128,2	151,2
Belgique	733	100,6	111,4	112,0	80,9	85,0	69,3	124,2	130,2	141,7
Luxembourg	35	104,7	105,1	110,0	85,4	85,6	73,1	122,7	122,8	150,6
C.E.E.	16,519	106,9	110,4	117,9	83,6	85,4	71,3	127,9	129,3	155,3

Evolution de la valeur ajoutée et de l'emploi
dans l'Industrie

(en %)

	Valeur ajoutée			Emploi			Productivité (produit/pers.occ)		
	1965-60	1970-65	1970-60	1965-60	1970-65	1955-50	1960-55	1965-60	1970-65
RF d'Allemagne	5,5	4,9	5,2	1,0	0,1	7,4	4,6	4,5	4,8
France	5,0	5,3	5,2	1,4	1,0	4,1	4,9	3,6	4,3
Italie	6,5	7,0	6,7	1,7	2,2	7,6	5,0	4,6	4,6
Pays-bas	6,1	6,0	6,1	2,0	1,3	4,3	4,5	4,1	4,6
Belgique	5,1	4,4	4,7	1,2	0,3	3,3	2,8	3,9	4,1
Luxembourg	3,2	3,6	3,4	1,5	1,0	2,0	3,2	1,7	2,7
C.E.E.	5,5	5,4	5,4	1,3	0,9	5,4	4,4	4,1	4,4

Evolution de la valeur ajoutée
et de l'emploi
dans les services

(taux annuels moyens en %)

	Valeur ajoutée			Emploi		Productivité	
	1965-60	1970-65	1970-60	1965-60	1970-65	1965-60	1970-65
RF d'Allemagne	4,5	3,6	4,1	1,7	0,7	2,7	2,9
France (1)	4,7	4,3	4,5	1,0	1,7	3,7	2,6
Italie	4,7	3,8	4,3	2,6	1,6	2,0	2,2
Pays-Bas	4,2	3,4	3,8	2,4	1,7	1,8	1,6
Belgique	4,6	3,9	4,3	1,8	1,4	2,7	2,5
Luxembourg	2,9	3,0	2,9	1,4	1,0	1,5	2,0
C.E.E.	4,6	3,9	4,2	1,8	1,3	2,8	2,6

(1) Pour la France, la valeur ajoutée ne comprend pas les droits et taxes sur les importations. En les incluant, les taux deviennent : 5,3 (1960 à 1965), 5,1 (1965 à 1970).

Source : CEE, Groupe d'étude des perspectives économiques à moyen terme. Perspectives de développement économique dans la CEE jusqu'en 1970, Bruxelles avril 1966.

Pour analyser plus avant les disparités mises en évidence, trois sortes de recherches apparaissent concevables.

De bonnes statistiques, donnant pour chaque région la répartition des activités ou inversement pour chaque secteur la structure régionale de leurs implantations, donneront une idée des causes qui expliquent les différences de niveau, les perspectives de progrès ou de déclin.

La même analyse précise des entrées et des sorties dans chaque secteur permettra une appréciation de leur caractère compétitif par l'estimation de la protection nette qui leur est accordée. En effet les tarifs douaniers s'annulent partiellement eux-mêmes pour autant qu'ils commencent par compenser sur les produits le renchérissement des coûts que provoquent les droits prélevés sur les matières premières ou sur les demi-produits entrant dans la fabrication. En d'autres termes il y a une valeur ajoutée des droits de douane comme il y a une valeur ajoutée des secteurs de production. Cette approche ne fournirait cependant un bon indice de la situation relative des différents secteurs dans la concurrence que si les droits de douane égalaient toujours la différence des prix externes et internes. Or ils peuvent demeurer au dessous, pour conserver des approvisionnements externes plus avantageux, une sorte de moyenne s'établissant entre deux sources d'approvisionnement. Ils sont souvent largement au dessus, en particulier en Amérique, de sorte qu'ils gardent normalement un caractère prohibitif, en dehors de certaines conjonctures où l'intensité de la demande conduit à rechercher des compléments d'approvisionnement indépendamment de leurs prix. Les conclusions partielles qui peuvent se tirer de cette analyse apparaîtront dans l'étude comparée des systèmes douaniers.

Une autre méthode qui échappe aux conséquences de cette hétérogénéité entre les droits de douane, mais qui comporte aussi ses propres ambiguïtés, consiste à rechercher le prix payé pour des

ressources internes affectées à l'exportation ou se substituant à l'importation. En un mot il s'agit de la dépense par dollar gagné ou économisé. Des études systématiques dans ce sens ont été tentées pour certains pays; elles n'ont pas été entreprises pour ceux de la Communauté. Il faut noter aussitôt l'exigence d'inscrire dans les coûts, non seulement les prix qui vont à couvrir les différents éléments de la production, mais aussi bien une imputation de certaines dépenses publiques sans lesquelles ces productions ne pourraient se développer, et plus directement encore, dans bien des cas, les subventions versées par la puissance publique.

On mettra à part quelques secteurs dans lesquels l'aide des Etats est particulièrement considérable.

C. Les secteurs subventionnés

C'est une surprise de découvrir que, dix ans après les premières mesures d'établissement progressif du Marché Commun, les subventions restent encore aussi nombreuses. Certaines ont même été accrues en étant soumises à des règles communautaires : ainsi pour le charbon, l'agriculture ou les chantiers navals.

En ce qui concerne subventions nationales pour les secteurs en concurrence, faut-il penser que tout se passe comme si les droits de douane n'avaient été supprimés que pour y substituer une autre méthode de défense au cas où le marché risque d'être envahi par des produits moins chers ? L'objectif de la meilleure répartition des ressources de chaque pays en serait sensiblement affecté.

Le tableau ci-après rappelle les subventions qui subsistent ou qui ont été rétablies.

Tableau 24

Répartition entre les principaux secteurs économiques des transferts (I) prêts et avances (II)
et participations (III) réalisé par l'Etat (administration centrale) dans les six pays en 1966

	Allemagne			France			Italie			Pays-Bas			Belgique			Luxembourg	
	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II
1) Agriculture	40,3	16,3	0,2	20,7	1,5	-	19,0	30,9	-	29,1	4,6	-	23,4	8,4	1,4	36,1	-
2) Energie (1)	2,9	2,7	-	35,0	19,8	100	0,8	-	92,4	6,3	4,3	-	14,8	-	5,6	4,3	0,4
3)-4) Extraction (2)	2,9	0,2	-	0,4	-	-	0,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5)-14) Ind. manufacturières	3,8	0,3	-	2,1	3,3	-	3,7	-	-	9,1	0,1	-	0,8	16,8	53,8	0,4	51,2
15) Bâtiment et génie civil	-	-	-	-	-	-	6,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7,0
16)-17) Transports et comm.	27,3	4,6	12,2	30,9	3,5	-	38,6	-	-	-	15,7	100	46,5	-	36,9	52,9	33,4
18) Logement	15,2	57,1	24,4	8,2	41,8	-	6,1	3,0	-	20,0	74,3	-	8,0	38,7	-	2,8	-
19)-21) Divers	7,6	18,8	63,2	2,7	30,1	-	25,1	66,1	7,6	35,5	1,0	-	6,5	6,1	2,3	3,5	8,0
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
<u>Montants absolus</u>	Mio DM			Mio FF			Mrd Lit			Mio Fl			Mio FB			Mio F	
a) En unités monétaires nationales	8204	5302	279	17442	6176	2195	539,5	114,3	53,9	1039	2430	61	24689	737	6430	1786	140
b) En millions d'unités de compte	2051	1325	70	3533	1251	445	1103	183	86	287	671	17	494	15	129	36	3

(1) avec charbon, sauf pour l'Allemagne
(2) sans charbon, sauf pour l'Allemagne

SOURCE: CEE

Pour la plupart des secteurs les sommes en cause sont relativement peu importantes et ne visent que des situations locales délicates. Toute l'attention se porte sur ce qui dans tous les pays constitue la charge massive, c'est-à-dire l'agriculture, les charbonnages et les chemins de fer.

C'est pourtant une erreur assez commune que d'identifier la charge qu'un secteur fait peser sur l'économie aux dépenses publiques qu'il implique. Plusieurs situations très différentes peuvent être distinguées.

Dans la mesure où des aides freinent la substitution, à des formes coûteuses de production, d'autres entreprises plus économiques, il y a déjà un gaspillage. Quand des subventions compensent des prix insuffisants, le coût global n'est pas accru, mais la répartition est changée entre l'ensemble des consommateurs ou usagers.

La charge au contraire est à son comble quand de lourdes subventions à la charge du budget, c'est-à-dire qui pèsent sur le contribuable, sont destinées à soutenir des prix élevés qui pèsent sur les consommateurs : la collectivité paye deux fois. Assez étrangement c'est à quoi se résume pour l'essentiel la politique agricole des pays de la Communauté.

Ainsi toutes les subventions ne s'analysent pas de la même manière et n'ont pas toutes la même signification économique. C'est une chose d'apporter un complément de recettes à certains secteurs auxquels sont imposées des obligations particulières. C'en est une autre de pratiquer les aides temporaires et dégressives qui peuvent correspondre elles-mêmes à deux situations opposées : les difficultés initiales à surmonter dans une industrie nouvelle où les investissements sont lourds, le résultat des recherches aléatoires, le marché embryonnaire; ou les ajustements que doivent opérer des

secteurs en déclin, ou dont les conditions de production se trouvent complètement transformées, et qui subissent dans un cadre nouveau les charges héritées d'une situation ancienne. C'est une chose enfin toute différente que de s'engager dans un processus où les aides doivent être non seulement continues mais croissantes, à force d'entretenir des positions artificielles où la production ne peut être absorbée par le marché.

Les transports ferroviaires illustrent à la fois deux de ces cas. Pour autant qu'ils sont soumis à des obligations de service public auxquelles échappent les moyens concurrents, ils doivent continuer à offrir des possibilités de transport même à des moments ou sur des lignes où les recettes ne couvrent pas les coûts. La politique de freinage des hausses de prix peut en outre retarder l'ajustement de leurs tarifs. Une relative uniformité de ces tarifs imposée par la puissance publique provoque des pertes sur les liaisons les plus coûteuses; l'effort pour se rattraper sur les liaisons les plus avantageuses aboutit alors à des tarifs très supérieurs au prix de revient, qui conduisent à leur tour à une perte de trafic. Dans ces conditions les chemins de fer perdent par les deux bouts.

Mais par ailleurs les conditions de leur exploitation, par suite des progrès très rapide de productivité, sont elles-mêmes transformées. Pour autant qu'ils ont à leur charge leurs retraités en fonction de régimes de retraite fixés il y a longtemps et qui n'ont pas été modifiés, ils supportent un poids qui est relativement d'autant plus élevé que des méthodes modernes leur ont permis de réduire davantage le personnel en service. De la sorte les progrès de productivité ne se traduisent pas dans les comptes financiers.

Ainsi il faut regarder de plus près quels sont les véritables bénéficiaires. Les aides de l'Etat, dans une large mesure, transitent à travers les chemins de fer, pour atténuer les inconvénients

de certaines localisations d'industries.

A moins qu'il s'agisse d'une intervention temporaire qui finisse par se financer elle-même en provoquant le développement, il peut y avoir un gaspillage indirect des ressources. Il n'y a pas de gaspillage direct dans la mesure où les chemins de fer satisfont à des critères d'efficacité quant à la régularité, la rapidité et le progrès de productivité.

A cet égard les chemins de fer de la Communauté européenne se comparent favorablement à ceux de Grande-Bretagne et aussi bien des Etats-Unis. Ils l'emportent aussi sur la plupart des lignes japonaises dont beaucoup exigent de longs trajets. Il n'y a qu'une ligne tout à fait moderne, une réalisation exceptionnelle correspondant à un trafic d'une intensité exceptionnelle : la fameuse ligne Tokaido qui fait en trois heures les 500 kms de Tokyo à Osaka avec seulement deux arrêts, des conditions de confort comparables à celles des Trans-Europe Express et une rame toutes les vingt minutes dans chaque sens.

Les deux tableaux suivants présentent l'un les performances comparées des systèmes ferroviaires, l'autre le montant des aides budgétaires dans les différents pays.

Tableau 22

PERFORMANCE COMPAREE DES SYSTEMES FERROVIAIRES

	Allemagne		France		Italie		Pays-Bas		Belgique		Luxembourg		Etats-Unis		Japon		Royaume-Uni	
	1963	1969	1963	1969	1963	1969	1963	1969	1963	1969	1963	1969	1963	1969	1963	1968	1963	1969
Chargement moyen d'un wagon (en tonnes)	15,0	17,5	17,2	22,7	14,4	14,3	16,5	17,6	20,0	22,6	25,0	27,0	42,4	48,2	nd	nd	13,2	17,1
Capacité moyenne d'un wagon (en tonnes)	24,5	28,4	24,3	30,4	21,3	24,4	26,1	27,3	23,3	26,2	27,2	29,2	51,5	59,9	nd	nd	16,0	17,6
Nombre d'accidents	1855	1572	928	1054	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	41540	29074	1300	1501
Nombre d'accidents/Mio voyageurs transportés	1,69	1,66	1,55	1,74	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	2,86	1,79	1,38	1,86
Nombre d'accidents/Mio voyageurs km	0,033	0,043	0,025	0,027	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	0,183	0,106	0,042	0,051
Nombre de victimes									(1)				(2) (3)	(4)				
. Tués/Mio voy. transp.	0,44	0,43	0,55	0,47	nd	nd	nd	nd	0,34	0,41	nd	nd	6,87	7,83	0,20	0,13	0,03	0,03
. Blessés/Mio voy. tr.	2,40	1,86	0,56	0,52	nd	nd	nd	nd	0,57 ⁽⁵⁾	0,82	nd	nd	59,86	81,75	0,50	0,28	0,69	0,85
													(6) (3)	(4)				

(1) 1938 : 0,39
 (2) 1930 : 8,0
 (3) en 1960
 (4) en 1968
 (5) 1938 : 1,14
 (6) 1930 : 69,83

Source : C.N.U. Bulletin annuel des statistiques de transport 1969
 Annuaire statistiques nationaux

Tableau 23

Situation financière des chemins de fer (en millions d'unités monétaires nationales)

Résultats globaux, sans les interventions de l'Etat

	1960	1962	1964	1966	1967
Allemagne	- 126,0	- 739,0	- 1510,1	- 1975,1	- 2707,1
France	- 1745	- 2298	- 3393	- 4294	- 4551
Italie (1)	- 125.955	- 115.968	- 210.997	- 384.941	- 435.342
Pays-Bas	+ 13	- 29	- 9,1	- 90,6	- 142
Belgique	- 5.151,6	- 5.307	- 5.508	- 8.682	- 10 122
Luxembourg	- 75	- 112	- 537	- 855	- 767

Résultats globaux, avec les interventions de l'Etat

	1960	1962	1964	1966	1967
Allemagne	- 13,5	- 110,2	- 970,4	- 1.195,5	- 1.504,8
France	- 203	- 298	- 1.104	- 1.550	- 1.503
Italie (1)	- 59.719	- 29.085	- 47.865	- 202.862	- 207.094
Pays-Bas	+ 13	- 29	- 9,1	- 79	- 94
Belgique	- 31,8	- 505,4	- 119	- 114	- 270
Luxembourg	+ 13	- 20	- 9	- 48	- 39

(1) pour 1960: du 1.7.59 au 30.6.60

pour 1962: du 1.7.61 au 30.6.62

Source : O.S.C.E.

Une tendance se dégage, qui est illustrée par un important rapport en France (1), pour cesser de faire des transports, aussi bien que de l'énergie, des substituts de l'Etat pour la conduite d'une politique économique ou pour le camouflage de ses charges. C'est seulement de cette manière qu'il sera possible de déterminer la situation effective de ces secteurs, en leur donnant toutes les chances que comporte la liberté de gestion en tant qu'entreprise.

L'autre secteur qui pèse sur les finances publiques des différents pays de la Communauté, ce sont les charbonnages. C'est qu'un renversement s'est produit : dans l'après-guerre la pénurie a conduit à investir largement pour développer la production interne, tandis que les approvisionnements extérieurs, tout nécessaires qu'ils fussent, apparaissaient d'un prix très élevé et d'une régularité incertaine. Avec l'abondance du pétrole, la mécanisation toujours plus intense des mines américaines, l'abaissement vertigineux des frêts, les charbons européens aux conditions d'exploitation difficiles se révèlent brusquement trop coûteux. Suivant les pays le rythme de réduction de l'emploi a été différent.

(1) Le "Rapport Nora"

Tableau 24

REDUCTION DE L'EMPLOI DANS LES CHARBONNAGES

(en milliers de personnes)

	Effectifs en sept. 1960	Effectifs en sept. 1965	Effectifs en juin 1970	Réduction de l'emploi 1970-1960 (en %)
Allemagne	493,2	381,7	245,6	50,3
France	216,9	180,4	121,1	44,2
Italie	3,9	3,0	1,6	59,0
Pays-Bas	59,1	54,6	25,4	57,1
Belgique	110,6	80,0	41,1	62,8
C.E.E.	883,7	699,7	434,8	50,8
Etats-Unis (a)	169400	133732	131523 (b)	22,4 (c)
Japon	305799	149954	109013 (d)	64,4 (e)
Royaume-Uni	602,1	455,7	305,1 (f)	49,4 (g)

- (a) Effectif moyen travaillant journellement
 (b) En 1967
 (c) 1967-1960
 (d) En 1968
 (e) 1968-1960
 (f) En 1969
 (g) 1969-1960

Source : 10e et 15e rapports annuels de la C.E.C.A.

Exposé sur la situation sociale dans la Communauté en 1970
 Royaume-Uni : Annual Abstract of Statistics 1968 et 1970

Ces différences s'expliquent assez largement par les structures régionales, suivant que les mineurs pouvaient être aisément absorbés dans d'autres industries en expansion, comme dans la Ruhr, ou qu'au contraire les mines se situaient dans des régions où les autres activités industrielles étaient limitées, comme en Lorraine ou dans la plupart des autres bassins français, ou menacées comme dans le Nord/Pas-de-Calais.

Les dépenses du secteur public ont pour objet essentiel d'aménager la réduction progressive de l'exploitation sans que les industries utilisatrices supportent un coût anormal. Il n'en reste pas moins que, soit pour couvrir des dépenses de sécurité sociale, soit pour financer au delà un déficit croissant, les charges de budget atteignent un montant très élevé. Elles sont présentées dans le tableau suivant, d'un côté au total, et par comparaison avec le montant des dépenses de main-d'oeuvre, de l'autre côté par tonne, en comparaison avec le prix de vente.

Tableau 25

LES AIDES ET LES COUTS DANS L'INDUSTRIE CHARBONNIERE DE LA COMMUNAUTE

ANNEE 1970

	Unité	Allemagne	France	Pays-Bas	Belgique	C.E.E.
A. Aides aux charbonnages (1)	Mio UC	148,9	198,4	28,9	80,4	456,6
B. Somme des salaires et appointements	Mio UC	1233	475	71	190	1969
C. Rapport A/B	%	12,1	41,8	40,7	42,3	23,2
D. Montant d'aides par tonne extraite	UC	1,27	5,30	6,42	7,05	2,68
E. Recettes par tonne	UC	18,50	14,80	19,10	16,60	17,60
F. Rapport D/E	%	6,9	35,8	33,6	42,5	15,2

(1) Non compris les aides à la sécurité sociale et les aides indirectes

Taux de change : 1 UC = 3,66 DM
 = 5,554 FF
 = 3,62 Fl.
 = 50,00 FB

Source : C.E.E. Direction de l'Energie

D. L'agriculture

Ainsi une politique suffisamment cohérente aboutirait dans les transports et l'énergie à une décroissance des charges publiques. Ce qui au contraire fait peser sur les économies européennes la menace la plus inquiétante, c'est le rythme de croissance des dépenses supportées par les Etats et la Communauté au titre de l'agriculture. Dans le même temps les dépenses américaines et britanniques restent relativement stables, et même l'Amérique s'oriente vers une politique qui permettra de les réduire. Encore le montant apparaîtrait-il plus élevé si on traitait comme subventions le régime de faveur dont à des degrés divers, mais dans presque tous les pays, bénéficient les agriculteurs à l'égard des impôts sur le revenu.

Le tableau ci-après présente, en éliminant les doubles emplois, les dépenses du Fonds Européen d'Orientation et de Garantie Agricole et les dépenses des Etats de la Communauté comparées à celles des Etats-Unis, de la Grande-Bretagne et du Japon.

Tableau 26

A. Dépenses du F.E.O.G.A.

(en millions d'U.C.)

	Section Garantie	Section Orientation	Total	en % du P.N.B. de la C.E.E.
1962/63	29	-	29	0,012
1963/64	51	9	60	0,023
1964/65	160	17	177	0,062
1965/66	239	55	394	0,127
1966/67	370	80	450	0,135
1967/68	1.034,3	123	1.157	0,328
1968/69	1.996	285	2.281	0,594
1969/70	2.783	285	3.068	0,717

Source : CEE Direction FEOGA

11/1/51

B. Dépenses publiques pour l'agriculture en 1969⁽¹⁾

(en million de \$)

	Soutien du marché (2)	Mesures de structure (3)	Mesures sociales (4)	Autres mesures (5)	Total
Allemagne	662,0	693,0	261,0	142,1	1758,1
France	746,4	663,2	880,6	157,4	2447,6
Italie	452,3	584,5	131,1	131,6	1299,5
Pays-Bas	374,5	110,8	6,0	8,2	500,2
Belgique	144,5	35,5	40,5	8,1	228,6
Luxembourg	5,7	6,3	3,9	0,6	16,5
Total C.E.E.	2385,4	2093,3	1323,1	448,7	6250,5
Royaume-Uni					772,8

N.B.

Les chiffres relatifs à la France paraissent nettement sous-estimés dans ce calcul. D'après le budget français de 1969, les dépenses pour l'agriculture ont été :

- (1) Il s'agit de dépenses prévues aux budgets des six Etats-membres (y compris taxes parafiscales + transferts économiques) en faveur de l'agriculture, à l'exclusion de la pêche. Ces chiffres comprennent aussi pour l'Italie le budget de la « Cassa del Mezzogiorno », les budgets des régions autonomes et le Plan vert, et pour l'Allemagne les budgets des 10 Länder.
- (2) Dépenses financées intégralement par le FEOGA, Section Garantie. Les chiffres concernant l'Allemagne comprennent aussi 102,2 millions d'U.C. compensations céréales. Les chiffres concernant la France comprennent un montant de 47,9 millions d'U.C. de taxes parafiscales affectées aux dépenses de soutien. Les chiffres concernant le Luxembourg contiennent 3,78 millions d'U.C. pour compensations lait et céréales.
- (3) Les chiffres indiqués comprennent 94,9 millions d'U.C. financés par le FEOGA, Section Orientation en 1968 (la répartition des dépenses du FEOGA pour 1969 n'a pas encore été achevée).
- (4) Données de 1967. Les chiffres compris sous cette rubrique se rapportent à des mesures sociales (allocations familiales et de vieillesse, maladie, accidents) prises en faveur des exploitants (chef de famille et aides familiaux) et financées par des ressources d'origine budgétaire diverse (subventions, transferts, taxes affectées).
- (5) Autres mesures : abaissement des prix de certains moyens de production (carburants, engrais) mesures vétérinaires et phytosanitaires, contrôle de qualité et de variétés, mesures d'orientation, de développement et de reconversion de certaines productions, calamités naturelles.

Sources : Pour les Etats-membres, données communiquées par la Commission des Communautés Européennes, Direction de l'Agriculture à Bruxelles ; pour le Royaume-Uni et les Etats-Unis, budgets nationaux.

	milliards	(a)	(b)
Soutien (FORMA, céréales, etc.) ..	5,97	1,22	1,07
Dépenses sociales (BAPSA, FASASA, FAR) ..	6,68	1,36	1,20
Structures	2,43	0,50	0,44
Divers	2,37	0,48	0,43
	17,45	3,56	3,14

(a) Taux de change de 4,20 F pour 1 dollar.

(b) Taux de change de 5,55 F pour 1 dollar.

C. Dépenses publiques nettes pour l'agriculture en 1969

(en millions \$)

	Dépenses publiques	+ contributions nettes au FEOGA (68-69)	- remboursements nets du FEOGA (68-69)	Total net
Allemagne	1758,1	+ 71,4		1829,5
France	2447,6		- 171,4	2276,2
Italie	1299,5	+ 122,6		1422,1
Pays-Bas	500,2		- 46,0	454,2
Belgique	228,6	+ 25,4		254,0
Luxembourg	16,5		- 2,0	14,5

Source : dérivé du tableau 8. et Bulletin des Communautés européennes juillet 1970

II/1/51a

La comparaison des années 1960 et 1969 permet de juger de l'évolution des situations relatives. Le poids comparé ressort d'une mise en relation des dépenses avec le produit national brut de chaque pays.

Tableau 27Dépenses pour l'agriculture (Budgets nationaux) (a)

(en millions de dollars et en % du P.N.B.)

	<u>1 9 6 0</u>		<u>1 9 6 9</u>	
	en millions de \$	en % du PNB	en millions de \$	en % du PNB
Allemagne	730.7	1,01	1758,1	1,15
France	693.4	1,13	2447,6	1,75
Italie	481.5	1,38	1299,5	1,58
Pays-Bas	133.6	1,19	500,2	1,77
Belgique	53.9	0,47	228,6	1,00
Luxembourg	9.4	1,88	16,5	1,83
Total C.E.E.	2.102.5	1,10	6250,5	1,46
Etats-Unis	3.322	0,64	5450,0	0,57
Royaume-Uni	753	1,04	686,0	0,63
Japon	39	0,09	n.d.	n.d.

Sources : C.E.E. : Rapport Mansholt et Comptes nationaux
 Etats-Unis et R. Uni : Budgets nationaux et Comptes nationaux
 Japon : O.C.D.E., Politiques agricoles en 1966 et Comptes nationaux

(a) Pour les pays de la CEE, il s'agit de dépenses prévues aux budgets des six Etats membres (y compris taxes parafiscales + transferts économiques) en faveur de l'agriculture, à l'exclusion de la pêche. Ces chiffres comprennent aussi, pour l'Italie, le budget de la Cassa del Mezzogiorno et pour l'Allemagne, les budgets des dix Länder.

Les charges qu'assume la Communauté ne se mesurent pas seulement dans le gaspillage de ressources réelles que représente l'accumulation de produits invendables, ni dans la multiplication vertigineuse des dépenses publiques pour l'agriculture. Il s'y ajoute l'excès des prix que supportent les consommateurs : le revenu réel en est directement affecté, l'industrie elle-même subit en trois sens différents une augmentation de ses coûts. Les répercussions sont évidemment directes pour les industries alimentaires de transformation qui, ou bien exigent une protection, ou bien obtiennent des subventions à l'exportation pour compenser l'excès des prix de leurs approvisionnements. Les impôts finissent en tout état de cause par suivre l'accroissement des charges budgétaires. Le coût de l'alimentation se répercute dans le niveau des salaires monétaires sans qu'il en résulte aucun avantage effectif pour les travailleurs eux-mêmes.

Tableau 28Coût de la protection agricole dans la C.E.E.(1966-67)

Ventilation par pays et par produits (1)

(en milliards de U.C.)

	<u>Allemagne</u>	<u>France</u>	<u>Italie</u>	<u>P. Bas</u>	<u>Belgique Lux.</u>	<u>C.E.E.</u>
Blé tendre	0.220	0.560	0.460	0.030	0.030	1.270
Riz décortiqué	-	0.030	0.130	-	-	0.160
Orge	0.130	0.250	0.010	0.015	0.017	0.420
Mais	-	0.150	0.120	-	-	0.270
Sucre blanc	0.310	0.275	0.225	0.085	0.070	0.970
Viande bovine	0.320	0.555	0.175	0.090	0.060	1.200
Viande de porc	0.400	0.270	0.070	0.090	0.060	0.890
Volaille	0.035	0.100	0.050	0.035	0.018	0.240
Oeufs	0.070	0.070	0.050	0.035	0.025	0.250
Beurre	0.700	0.700	0.070	0.140	0.140	1.750
Huile d'olive	-	-	0.230	-	-	0.230
	<u>2.185</u>	<u>2.960</u>	<u>1.590</u>	<u>0.520</u>	<u>0.420</u>	<u>7.650</u>

(1) Chiffres arrondis, c'est pourquoi les totaux ne correspondent pas.

Source : Memorandum sur la réforme de l'agriculture et Statistiques agricoles de la C.E.E.

Dans la concurrence internationale il n'y a guère à espérer qu'une politique rationnelle pour l'agriculture offre directement un avantage décisif. La part des produits primaires dans les échanges va sans cesse déclinante. Et bien que l'Europe bénéficie d'une partie des terres et des climats les plus favorables dans le monde, il s'en faut qu'elle puisse aujourd'hui connaître des prix de revient aussi bas que ceux de l'Amérique du Nord pour les céréales ou que ceux de la Nouvelle Zélande pour les produits laitiers. L'essentiel est donc de ne pas charger indirectement les autres secteurs où se situent les exportations les plus dynamiques. Ainsi ce qui compte, c'est la relation entre ce que fait l'Europe et ce que font ses concurrents. D'un mot la Grande-Bretagne trouve dans sa politique agricole un avantage concurrentiel cependant que la Communauté a la chance que les Etats-Unis et le Japon tombent dans des erreurs comparables aux siennes. Encore faut-il de part et d'autre mesurer les incidences.

On sait, en négligeant les complexités et les variations dans l'exécution, quels sont les mécanismes fondamentaux de la politique agricole commune. La libre circulation des produits a été progressivement assurée à des prix qui sont ou fixés par accord des Gouvernements ou au moins tenus dans certaines limites. Le niveau et la stabilité de ces prix sont garantis contre l'importation par des prélèvements variables qui compensent la différence entre les prix d'importation les plus bas et le niveau assuré au dedans. Pour autant que le marché n'absorbe pas la production aux prix fixés, il y a intervention, c'est-à-dire achats sur ressources publiques. On exporte ce qu'on peut aux prix qu'on peut, et le reste on le stocke. Les prélèvements à l'importation pour leur plus grande part, et des contributions des Etats, financent les dépenses, dont une partie qui aurait dû être croissante, mais qui reste toujours limitée, va à l'amélioration des structures.

Les principes de la politique américaine ne sont pas

fondamentalement différents : on peut même se demander s'ils ne sont pas plus irrationnels encore. Une large série de produits bénéficie obligatoirement du soutien des prix, une autre d'un soutien discrétionnaire. Il s'agit essentiellement dans le premier cas des céréales, du coton, du lait. La deuxième catégorie est relativement mineure. Le bétail, les fruits et légumes ne bénéficient d'aucun soutien direct. La référence, c'est un prix de parité qui donnerait aux produits en cause le même pouvoir d'achat unitaire qu'au cours d'une période de base remontant à 1910-1914 : près de 60 ans après, on se rattache à cet âge d'or où l'équilibre était réputé satisfaisant entre les prix payés et les prix reçus par les agriculteurs. En fait le soutien, qui devait assurer au minimum 90% de la parité, comporte une marge de flexibilité plus grande. La méthode généralement employée est de permettre au producteur de nantir sa production et de recevoir immédiatement un crédit au niveau des prix de soutien. Si le cours s'élève, il retire ses produits, les vend, rembourse avec intérêt; si le prix s'abaisse, la livraison de son produit à la Commodity Credit Corporation vaut remboursement intégral du prêt.

L'Amérique, naturellement grande exportatrice de produits agricoles, se propose en outre de stimuler ses ventes au dehors, ou elle utilise ses excédents en dons aux pays sous-développés au titre de la Public Law 480.

La différence majeure avec la politique de la Communauté, c'est que le soutien des prix s'est progressivement couplé avec des mesures destinées à limiter les excédents. La Communauté pratique au contraire un soutien inconditionnel et n'a pas encore réussi à mettre sur pied des mesures propres à maîtriser une production qui, déficitaire sur certains points, se gonfle à l'excès sur d'autres. On peut d'ailleurs douter de l'efficacité des mesures américaines qui consistent essentiellement à encourager la mise en friche de

II/1/58

certaines terres. Car les paiements pour ne pas produire ici accroissent les moyens de produire davantage là. On sait de reste ce qu'a été l'évolution des stocks : ils paraissent avoir passé par un maximum, puis avoir été davantage sous contrôle, encore que certains recommencent à s'enfler.

Tableau 29

ETATS-UNIS

EVOLUTION DES STOCKS DE CERTAINS PRODUITS AGRICOLES

	Moyenne 1960-1962	Moyenne 1963-1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971 estimations
			<u>Millions de tonnes</u>					
Blé	36,7	26,4	14,6	11,6	14,7	22,3	24,1	19,5
Céréales secondaires	70,2	57,0	38,6	34,2	44,2	45,7	44,3	34,4
Lait écrémé en poudre	0,23	0,12	0,05	0,12	0,13	0,10	0,07	..
Riz	0,29	0,24	0,26	0,27	0,21	0,52	0,52	0,59
			<u>Milliers de tonnes</u>					
Beurre	15	77	53	40	54	..

II/1/59

Source : FAO, La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture 1971
FAO, Rapport et perspectives sur les produits 1970-71

Et surtout la grande différence entre l'Amérique et l'Europe, c'est l'incidence des charges ainsi acceptées par rapport à l'ensemble des ressources nationales. En 1970 les dépenses ont été au total de 3 milliards 921 millions de dollars qui se répartissent comme suit :

Tableau 30Etats-Unis : Dépenses pour la défense des revenus agricoles

(en millions de dollars)

	1968	1969	1970
	<u>Dépenses</u>	<u>Estimations</u>	<u>Estimations</u>
Soutien du prix	3.167	3.637	3.097
Réserve de sols, conversion de cultures, etc..	209	193	122
Elimination des excédents	175	292	383
Loi sur la laine	72	65	59
Loi sur le sucre	84	96	96
Autres dépenses	227	227	164
Total	3.934	4.509	3.921

Source : Statistical Abstract of the United States

II/1/62

Il s'agit d'une fraction d'un demi pour cent du produit national cependant que les prix intérieurs ne constituent pas une charge anormale pour l'industrie transformatrice, pour le niveau des salaires et pour le revenu réel du consommateur : ils se comparent souvent favorablement aux prix d'importation, transport compris, qu'acquitte la Grande-Bretagne, et les dépenses alimentaires, au niveau de revenu de l'Amérique, ne constituent que 19 % de la dépense globale des consommateurs.

Tableau 31

Etats-Unis : Valeur de la production calculée à différents prix 1967

			Prix (\$/100 kg)	Production (mill.\$)	%
Production tot. (1 - 12)	a			30.698,1	100
	b			27.774,2	100
Blé	(1) a		5,10	2.113,0	6,9
	b		5,84 (4)	2.419,6	8,7
Seigle	(2) a		4,20	25,8	0,1
	b		4,81 (5)	29,5	0,1
Orge	(3) a		4,60	373,5	1,2
	b		5,02 (6)	407,6	1,5
Avoine	(4) a		4,59	526,9	1,7
	b		5,56 (7)	636,9	2,3
Maïs	(5) a		4,10	4.957,3	16,1
	b		4,98	6.026,2	21,7
Pommes de terre	(6) a		4,10	567,8	1,8
	b		3,14 (1)	434,9	1,6
Betterave sucrière	(7) a		1,70	296,1	1,0
	b		1,35 (1)	235,1	0,8
Lait	(8) a		11,40	6.168,6	20,1
	b		7,03 (1)	3.804,0	13,7
Oeufs	(9) a		40,00	1.665,6	5,4
	b		38,25	1.613,6	5,8
Viande de porc	(10) a		57,13 (2)	3.258,0	10,6
	b		52,83 (2)	3.012,7	10,8
Viande bovine	(11) a		92,49 (2)	8.799,9	28,7
	b		72,42 (2)	6.899,9	24,8
Volaille	(12) a		40,27 (2)	1.945,6	6,3
	b		46,87 (2)(8)	2.264,4	8,2
Beurre	(13) a		147,00 (3)	826,1	
	b		47,25	265,5	
Sucre	(14) a		21,82 (3)	984,5	
	b		5,10	230,1	

Source : OCDE Agricultural Statistics 1955-1968, Paris 1969; FAO, Production Yearbook 1969, Rome 1969; Danmark, Statistik Keddelse, Landbruksstatistik 1967, Kobenhavn 1968; Commission des Communautés Européennes, Annexe du Memorandum sur la réforme des produits agricoles et des engrais en Europe en 1967/68 (STIECE Agri. 131); Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Preise, Löhne, Wirtschaftsrechnungen, Reihe 9, Preise im Ausland, I Grosshandelspreise, Weltmarktpreise ausgewählter Waren, Stuttgart-Mainz 1969.

(a) Prix à la production aux Etats-Unis
(b) Prix marché mondial

(1) Prix à la production au Danemark
(2) Prix pour 100 kgs poids en carcasse
(3) Prix pour le commerce de gros
(4) Notation de prix Chicago
(5) " " " Winnipeg
(6) " " " Londres
(7) " " " Winnipeg
(8) " " " Copenhague

II/1/64

Du côté japonais, le principal instrument de la politique agricole est la loi de contrôle alimentaire, en vertu de laquelle le Gouvernement achète et vend à prix fixés la majeure partie du riz. Ces prix ont plus que doublé entre 1960 et 1968, montant deux fois plus vite que l'indice des prix à la consommation, 50% de plus que les autres produits agricoles. Initialement le projet était de diminuer la dépendance au dehors. La production s'est tellement accrue que les stocks atteignent 7 millions de tonnes; avec l'élévation du niveau de vie la consommation du riz plafonne, l'exportation est à peine praticable, les pertes pour l'Etat se montent chaque année à quelque 600 millions de dollars.

Devant cette situation, le Japon réagit, restreint les achats gouvernementaux, subventionne la reconversion d'une partie des surfaces rizicoles.

Du moins le Japon compense le haut prix de son riz par le volume de ses importations d'autres produits alimentaires, encore que le rythme de leur accroissement se ralentisse. Il n'en reste pas moins qu'au total cette politique agricole contribue à une spirale des prix et des salaires, qui entraîne au niveau de la consommation un rythme d'inflation de 5% par an.

Le contraste le plus décisif oppose la méthode de la Communauté à celle de la Grande-Bretagne. Ce n'est pas qu'elle aussi ne garantisse des prix minimum à ses agriculteurs. Ils concernent l'élevage, le lait, les céréales, les oeufs, les pommes de terre et les betteraves. Mais la technique est généralement inverse de celle que pratique la Communauté. Des indemnités compensatrices ou "deficiency payments" complètent la recette du producteur. En d'autres termes, au lieu que les prix extérieurs soient relevés au niveau interne, des subventions permettent d'aligner les prix internes sur les prix d'importation. Le système est revu chaque années, mais

on évite les à-coups : la recette garantie ne peut s'abaisser de plus de 4% par an, et pour les produits animaux, de plus de 9% en trois ans. La garantie ne porte pas sur la totalité de la production et un équilibre est recherché entre les ressources intérieures et l'importation. Mais la tendance à accroître la production s'accélère, le schéma de principe se complique. Des prélèvements à l'importation peuvent être appliqués aux céréales, et, en ce qui concerne l'horticulture, elle est protégée par des droits de douane très élevés.

Le tableau suivant fait apparaître les prix garantis aux producteurs comparés aux prix rendus de l'importation.

II/1/66

Tableau 32

ROYAUME-UNI

PRODUITS AGRICOLES - PRIX GARANTIS ET PRIX A L'IMPORTATION 1967

(US \$/100kg)

Produits	Prix garantis 1967-68 (a)		Prix importation 1967-68 (b)	2 en % de 3	Prix marché mondial 1967-68	2 en % de
	I	II				
	1	2	3	4	5	
Blé tendre	7,14	6,12	6,31 (1)	97	5,79	106
Seigle	5,95	5,10	-	-	4,81	105
Orge	6,82	5,85	5,71	102	5,67	103
Avoine	7,55	6,48	4,93 (2)	131	5,56	116
Pommes de terre	3,99	3,42	-	-	-	-
Betteraves minières	1,83	1,57	-	-	-	-
Bovins d'abattage (poids vif)	52,85	44,64	-	-	38,82	115
Porcs d'abattage (poids abattu)	70,86	60,74	-	-	52,83	115
Oeufs de poule	70,26	60,22	-	-	38,75	155
Lait	10,84	9,29	-	-	-	-

(a) Taux de change : I 1 £ = 2.80 U.S. \$
II 1 £ = 2.40 U.S. \$

(b) 1 £ = 2,40 U.S.\$

(1) Australie FOB; ports Royaume-Uni CAF

(2) Argentine

Source : Annual Review and Determination of Guarantees 1968

Annexes au Memorandum sur la Réforme de l'Agriculture dans la C.E.E., Déc. 1968
Rapport de la F.A.O. sur les Produits agricoles 1968, Rome 1969.

II/1/67

Quant aux dépenses budgétaires, elles sont évaluées comme suit :

Tableau 33

ROYAUME-UNI
DEPENSES BUDGETAIRES

(en millions de £)

	1961-1962	1966-1967	1967-1968
Garanties de prix et de revenu	225,5	113	142,8
Subventions directes		109	115
Total		222	257,8

Source : Budget national

Trois différences entre la Grande-Bretagne et la Communauté sautent immédiatement aux yeux.

La Grande-Bretagne bénéficie de la révolution accomplie au milieu du siècle dernier quand elle a abandonné le protectionnisme au bénéfice du développement de l'industrie. Elle n'a plus que 200.000 exploitations d'une dimension moyenne dix fois plus grande que celle de la Communauté, beaucoup plus rationalisées et d'esprit beaucoup plus marchand.

Au bénéfice de cette situation, et d'une importation considérable, des prix alimentaires bas ne constituent pas seulement une augmentation de revenu réel en comparaison du revenu monétaire. L'avantage est proportionnellement plus grand pour les revenus les plus modestes, dont une fraction plus importante doit être consacrée à la nourriture. Au contraire des prix plus élevés affectent plus lourdement ceux qui peuvent le moins les supporter.

Enfin le rapport entre les dépenses budgétaires et le niveau des prix est tout différent. Ce que le contribuable britannique paye en subventions, il le récupère en prix plus bas. La politique de soutien de la Communauté signifie au contraire que les dépenses publiques vont à soutenir des prix plus élevés. Dans le système britannique les charges budgétaires se déduisent des prix, dans le système de la Communauté, elles s'y ajoutent. Le citoyen paye deux fois. Tout paraît articulé pour réduire artificiellement à travers ces surcharges cumulatives la capacité de concurrence du reste de l'économie communautaire.

Il ne s'agit pas pour autant de nier un seul instant la nécessité d'une politique agricole active. Seules les modalités sont en question.

Une première raison de fond apparaît. La dépendance aux

conditions du temps explique l'instabilité de la production agricole, et par suite celle des marchés et des prix. Sans doute l'amélioration des techniques, et notamment l'irrigation, diminuent-elles constamment cette instabilité naturelle. Il n'en reste pas moins jusqu'ici que les seules politiques effectives de stabilisation dans le monde ont été nationales et, à moins d'accords efficaces à l'échelle mondiale, il demeurera dans ce domaine une contradiction entre la liberté des échanges et les conditions de la stabilité.

Mais il y a à des degrés divers suivant les pays une réalité plus décisive encore. C'est une productivité de l'agriculture qui est presque partout beaucoup plus basse que dans les autres activités. Même le pays le mieux placé pour produire des céréales, le Canada, leur accorde un soutien qui d'ailleurs soulève une tension entre les provinces les plus industrielles et le centre agricole. Deux pays seulement paraissent échapper à cette loi pour avoir de longue date rationalisé leur mode de production : la Nouvelle Zélande et le Danemark. Partout ailleurs, à des degrés différents, le passé pèse lourd. En ordre de grandeur, la Communauté européenne retient encore 15% de sa population active dans l'agriculture. Cette moyenne recouvre de grands écarts, de 5% en Belgique à 25% en Italie. Avec ce volume d'emploi, la Communauté produit globalement l'équivalent de ses besoins. Avec 3% de la population active dans l'agriculture, la Grande-Bretagne couvre la moitié de sa consommation. Avec 5% les Etats-Unis sont les plus grands exportateurs du monde. Avec 8% la Nouvelle Zélande vend au dehors les 2/3 de sa production. De là on tirera une indication certainement trop sommaire, et qui doit être nuancée suivant le type et la qualité des produits. Si sa production agricole était comparable à celle de ces divers pays, la Communauté se suffirait à elle-même avec 4% de sa population dans l'agriculture contre 15% aujourd'hui. Si le rapport de la productivité de l'industrie est environ de 1 à 2 avec les Etats-Unis, il serait raisonnable d'admettre qu'aujourd'hui un chiffre double pour la population agricole, soit environ 8%, donnerait une productivité relative qui soit comparable pour l'agriculture et

l'industrie. On mesure tout le chemin qui reste à parcourir. Ainsi on ne s'étonnera pas des résultats que livre un tableau sur la valeur ajoutée par tête dans l'agriculture, rapportée à la moyenne des autres secteurs.

Tableau 34

RAPPORT ENTRE LE PRODUIT BRUT PAR PERSONNE ACTIVE DANS L'AGRICULTURE (1)
 ET LE PRODUIT BRUT PAR PERSONNE ACTIVE DANS LES AUTRES SECTEURS
 (PIB AUX PRIX DU MARCHÉ ET AUX PRIX COURANTS) (EN %)

	1958	1960	1962	1964	1966	1969
Allemagne	41.3	39.3	36.3	39.5	36.2	35.1
France	38.0	37.0	38.5	36.1	41.4	38.1
Italie	37.7	31.3	37.7	39.7	37.6	39.1
Pays-Bas (2)	86.1	89.8	86.4	94.2	85.6	93.3
Belgique	78.7	82.5	88.5	93.5	81.5	89.1
<u>CEE</u>	<u>38.2</u>	<u>35.5</u>	<u>37.3</u>	<u>38.9</u>	<u>38.0</u>	<u>38.2</u>
Royaume-Uni (2)	96.5	95.2	97.1	98.3	103.0	107.2
Etats-Unis	49.5	46.2	48.6	48.0	58.6	62.5
Japon (3)	32.9	31.1	31.5	31.7	36.4	41.3

(1) y compris la sylviculture et la pêche

(2) PIB au coût des facteurs

(3) PIN au coût des facteurs

Source : OCDE, Comptes nationaux
 OSCE, Comptes nationaux

II/1/72

Encore, en ce qui concerne la Communauté le rapport apparaît gonflé par l'emploi des prix internes, sensiblement plus élevés que ceux des concurrents du marché mondial. Cet écart peut être maintenu par un système de protection très étanche alors que les prix industriels, à mesure de l'élimination des barrières aux échanges, tendent à se niveler dans le monde. Des calculs détaillés montrent que la valeur de la production agricole de la Communauté, qui s'établissait en 1967 à environ 25 milliards de dollars, n'était plus que de 20 si on prend les prix garantis aux producteurs britanniques, proches de ceux dont bénéficient les agriculteurs danois. Elle était de 17 seulement si l'on se rapporte aux prix internationaux, définis suivant les cas par les cotations sur les principaux marchés ou par les prix à l'importation dans le plus grand marché importateur qui est la Grande-Bretagne.

Des chiffres aussi bruts ne sont donnés que pour situer l'ampleur du problème.

Tableau 35

Valeur de la production dans la C.E.E. pour quelques produits, calculée
à différents prix - 1967/1968
(en millions \$)

	Production dans la C.E.E. 1000 t	Prix (\$/100 kg)			I		II		III	
		I	II	III	mill. \$	%	mill. \$	%	mill. \$	%
(1) Blé	31.158	9,81	6,07	5,84	3.062,8	12,0	1.891,3	9,5	1.818,4	10,5
(2) Seigle ..	4.013	8,73	5,10	4,81	350,3	1,4	204,7	1,0	193,1	1,1
(3) Orge ...	15.877	8,30	5,70	5,02	1.317,8	5,1	905,0	4,5	796,4	4,6
(4) Avoine .	8.031	7,77	6,16	5,56	624,0	2,4	494,7	2,5	446,5	2,6
(5) Pommes de terre.	40.865	3,31	3,50	3,14 ⁽¹⁾	1.352,6	5,3	1.430,3	7,2	1.283,2	7,4
(6) Bettera- ves su- crières .	48.662	1,72	1,56	1,35 ⁽¹⁾	837,0	3,2	759,1	3,8	656,9	3,8
(7) Lait ...	72.476	9,54	8,60	7,03 ⁽¹⁾	6.914,2	27,1	6.232,9	31,2	5.095,1	29,4
(8) Œufs ..	2.257	63,36	54,66	38,75	1.430,0	5,6	1.233,7	6,2	874,6	5,1
(9) Viande porcine .	5.026	80,57 ⁽²⁾	62,67 ⁽²⁾	52,83 ⁽²⁾	4.049,6	15,9	3.150,3	15,8	2.655,2	15,3
(10) Viande bovine .	3.825	115,41 ⁽²⁾	77,31 ⁽²⁾	72,42 ⁽²⁾	4.414,6	17,3	2.956,9	14,8	2.770,0	16,0
(11) Volaille .	1.517	72,33 ⁽²⁾	47,61 ⁽²⁾	46,87 ⁽²⁾	1.097,2	4,3	722,2	3,6	710,9	4,1
Total 1 - 11 .					25.450,1	100,0	19.981,1	100,0	17.300,3	100,0
(12) Beurre		187,44	81,00	47,25	2.463,3		10.066,8		622,3	
(13) Sucre		22,35	13,11	21,82	1.397,8		819,9		318,9	

(I) Calculé aux prix reçus par les producteurs dans la CEE.

(II) Calculé aux prix reçus par les producteurs dans le Royaume-Uni (£=\$ 2,40).

(III) Calculé aux prix du marché mondial.

(1) Prix reçus par les producteurs au Dane-
mark.

(2) Poids en carcasse.

Sources : Production : OCDE, Agricultural Statistics 1955/1968, Paris 1969. Prix : Prix des produits agricoles et des engrais en Europe en 1967/1968. (Nations-Unies) N.Y. (St./ECE/AGRI/31) ; Mémoire sur la réforme de l'agriculture dans la Communauté Economique Européenne (Secrétariat Général de la Commission, déc. 1968) ; Statistisches Bundesamt : Preise, Löhne Wirtschaftrechnungen, Reihe 9, Preise im Ausland I, Weltmarktpreise ausgewählter Waren, Stuttgart-Mainz, jan-déc. 1969.

Les représentants de l'agriculture, mais aussi les meilleurs experts font valoir que même les prix internationaux n'ont le plus souvent aucune signification définie. Il y a les produits comme le lait ou la betterave qui ne font pas l'objet d'échanges mais seulement après transformation, par exemple en beurre ou en sucre. S'il y avait à proprement parler un marché international, le prix s'établirait au niveau des coûts du producteur le moins bien placé qui est encore nécessaire pour satisfaire la demande. Ce qui se passe par exemple pour le beurre est tout autre chose : le prix est déterminé par le producteur qui est de loin le mieux placé, grâce à son climat, à ses méthodes d'élevage, à ses procédés industriels : la Nouvelle Zélande. Il se maintient d'autant plus aisément à ce niveau anormalement bas que des prix élevés sur les marchés intérieurs des autres pays provoquent des excédents croissants, dont on se défait en subventionnant sans limite des exportations à vil prix. On pourrait généraliser. Les prix des marchés mondiaux apparaissent comme une fonction inverse du niveau des prix intérieurs chez les principaux pays producteurs : plus ils soutiennent leurs prix, plus leurs excédents effondrent les cours mondiaux. Tel est le cercle vicieux où s'enferment les politiques agricoles, qui ont d'autant plus besoin de se protéger contre les prix de l'importation qu'elles les abaissent davantage.

A la difficulté d'estimer la valeur de la production s'ajoute celle de reconnaître les ressources qui lui sont affectées; on discutera pour savoir si la valeur des terrains doit être comptée dans le capital engagé et, à ce titre, dans les dépenses d'exploitation, ou si elle ne s'élève qu'en conséquence des prix agricoles eux-mêmes et du mouvement d'expansion générale. Mais même l'estimation de la main-d'oeuvre employée dans l'agriculture, et par suite de son taux de réduction, se heurte à un obstacle : si le chef d'exploitation ou les salariés constituent des unités de travail bien définies, dans quelle mesure faut-il compter le travail des femmes

ou occasionnellement des enfants, c'est-à-dire la part des aides familiaux ? Une enquête récente de l'Office Statistique des Communautés Européennes ventile la main-d'oeuvre masculine et féminine et fait apparaître à part les aides familiaux, non seulement pour l'agriculture mais pour d'autres secteurs où la même difficulté d'estimation peut surgir, comme le petit commerce ou l'artisanat. A partir de là il devrait être possible d'adopter des coefficients comparables pour traduire les effectifs en unités de travail agricole.

On doit ainsi pouvoir mesurer la caractéristique particulière du progrès de productivité en agriculture et aussi bien l'acuité du problème social qu'elle comporte. La productivité croît plus vite que dans l'industrie; mais ce n'est pas seulement l'effet de méthodes plus rationnelles, c'est aussi celui d'une combinaison entre un accroissement de production et une diminution des effectifs employés. La comparaison des indices de production et des indices d'emploi est présentée ci-après.

Tableau 36

EVOLUTION DE LA PRODUCTIVITE DU TRAVAIL DANS
L'AGRICULTURE DES PAYS DE LA CEE

(calculée sur la base de la production finale aux prix de 1958 par personne occupée dans l'agriculture)

ø 1956-58 — ø 1964-66

(Indice)

	Deutschland			France			Italia			Nederland			Belgique/België			EWG/CEE (*)		
	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c
ø 1956-58	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
ø 1957-59	103	97	106	102	96	106	106	93	103	103	97	106	102	96	106	103	97	106
ø 1958-60	108	93	116	109	93	117	109	96	135	112	94	119	105	94	112	108	95	114
ø 1959-61	111	90	123	114	90	127	111	94	118	113	91	130	109	90	121	112	92	122
ø 1960-62	113	86	131	119	87	137	113	92	123	125	88	142	114	83	130	117	89	131
ø 1961-63	117	83	141	122	84	145	118	83	134	123	85	145	115	84	137	119	85	140
ø 1962-64	121	79	153	126	81	156	121	84	144	127	82	155	116	81	143	124	82	151
ø 1963-65	124	76	163	130	78	167	124	81	158	131	79	166	117	77	152	126	79	159
ø 1964-66	126	73	173	133	76	175	130	79	165	135	76	178	120	73	164	130	76	171
Taux moyen annuel de variation de 1956-58 à 1964-66	+ 2,0	- 3,3	+ 7,1	+ 3,6	- 3,4	+ 7,2	+ 3,3	- 2,0	+ 6,5	+ 3,8	- 3,4	+ 7,5	+ 2,3	- 3,8	+ 6,4	+ 3,3	- 3,4	- 6,0

(a) Indice de la production finale.

(b) Indice de la population occupée dans l'agriculture.

(c) Indice de la productivité du travail.

(*) Sans le Luxembourg.

Source : Production finale : Statistique agricole 1963/4 — OSCE — Population occupée : « Perspectives de développement économique dans la CEE » (1966 : Estimation).

Source : Mémoire sur la Réforme de l'Agriculture dans la Communauté Economique Européenne (Plan Mansholt)

On a déjà noté que les problèmes de régression d'emploi dans l'agriculture étaient d'autant plus aigus que les exploitations les moins rentables se situaient généralement dans les régions les moins industrialisées. Il s'y ajoute que la diminution des effectifs a été la plus rapide sur les salariés de l'agriculture, et de même les aides familiaux peuvent se résorber. On touche à une situation beaucoup plus difficile dès qu'il s'agit de chefs d'exploitation : il risque alors d'y avoir une réduction du rythme des départs. En revanche la population agricole vieillit par l'effet du départ des jeunes. En particulier l'âge moyen des chefs d'exploitation est très élevé : 57 ans par exemple en France. Il pourrait donc y avoir à terme une brusque inflexion de la courbe. Comme on ne cultive pas sans sol, c'est la réduction du nombre des chefs d'exploitation qui commande l'extension des exploitations existantes. Au rebours de l'industrie où les créations d'établissements sont indépendantes, les économies d'échelle ne peuvent s'étendre dans l'agriculture qu'à mesure que des terrains sont libérés pour pouvoir être rattachés à d'autres.

Ainsi l'obligation qui s'impose est de penser les méthodes les plus efficaces et les plus humaines pour que le rythme des départs ne se trouve pas réduit mais au contraire accéléré à l'avantage de l'agriculture elle-même. Il faut aussi rechercher une réduction plus régulière plutôt qu'un ralentissement suivi d'une accélération brutale. Enfin les départs et la constitution d'exploitations plus grandes et plus rationnelles doivent être liés : telle est d'ailleurs l'essence du nouveau Plan Mansholt. Les comparaisons internationales montrent que la réduction du nombre d'agriculteurs et l'extension des exploitations sont en fin de compte le seul moyen tenable de relever le revenu réel de l'agriculture.

Si le fond de l'affaire, c'est l'excès de la population agricole, il faut du temps pour le résoudre, en tout cas pour en diminuer

la charge. C'est l'aspect humain qui domine et la Communauté doit être prête à mettre en jeu la solidarité nécessaire. Encore faut-il que ces dépenses soient au mieux ajustées à l'objectif.

C'est en effet une justification abusive des dépenses consenties pour l'agriculture que d'identifier le revenu par tête avec la valeur ajoutée par tête. Les comparaisons valables sont celles qui mettent en regard les revenus disponibles, c'est-à-dire les revenus tirés de la production, diminués des impôts directs et des contributions sociales à la charge des intéressés, mais accrus des transferts. C'est une analyse qui ne peut être faite que sur des revenus types. Globalement il est difficile de calculer ce que serait normalement la charge de l'agriculture à l'impôt direct, étant donné la dispersion des revenus qui s'y forment et la progressivité de l'impôt. Car on doit noter que plus les revenus sont inégaux dans ce secteur, plus normalement la charge fiscale globale y serait forte.

Une étude pour la France, menée par l'un des collaborateurs de l'Institut National de Statistique et d'Etudes Economiques, aboutissait à la conclusion que le revenu disponible moyen de l'agriculture n'était pas différent de celui des autres catégories du pays. Ce serait dire qu'à force de soutien des prix, d'exemptions fiscales de fait et d'extension de la sécurité sociale sans contributions correspondantes des intéressés, la parité des revenus serait en moyenne assurée malgré la différence dans les valeurs ajoutées.

Devant cette situation, il faut regarder de plus près, non seulement la charge globale que supporte l'économie européenne mais les objets auxquels elle est affectée. Cette charge est constituée par la somme des dépenses publiques pour l'agriculture et des surprix payés par les consommateurs. Ce chiffre s'élève à 14 milliards et demi de dollars, soit 4% du produit national brut. Il faut cependant mettre à part les prélèvements à l'importation qu'on peut présenter soit comme une taxe, soit comme une charge pour le

11/1/79

consommateur, et qu'il faut éviter de compter deux fois. Le net se ramène ainsi à 12 milliards de dollars. Le plus grave est que la répartition des dépenses de soutien n'a pas de proportion à la part des différentes productions dans l'ensemble agricole. Les ventilations montrent que les céréales représentent 12% de la valeur totale aux prix de la Communauté, moins de 10% si elles sont estimées aux prix internationaux. Elles absorbent un tiers des dépenses de soutien. C'est que l'intervention des pouvoirs publics est d'autant plus nécessaire là où l'excès des prix est plus grand.

C'est en effet en matière de céréales que la Communauté se distingue le plus fortement de ses principaux concurrents.

Dans la comparaison des prix internationaux et des prix intérieurs, on s'aperçoit au contraire que la Communauté a la chance que la Grande-Bretagne et les Etats-Unis mettent des excès analogues en ce qui concerne le lait et la betterave sucrière. Du côté du sucre, il y a de toutes parts une politique difficilement défendable au regard des intérêts et des besoins des pays en développement : la canne à sucre répond à la vocation des pays tropicaux.

En ce qui concerne le lait, les dépenses et les prix accusent le grand nombre de petites exploitations qui comptent sur une recette quotidienne, même si, à l'échelle de la collectivité, cette production n'a plus de débouchés.

Les céréales au contraire sont produites pour l'essentiel dans les grandes exploitations modernes, au rendement et aux revenus les plus élevés. Elles sont d'ailleurs pour les petits exploitants une matière première qui entre dans la production des produits animaux. On en arrive donc à ce paradoxe d'empirer artificiellement les conditions de production de ceux qui sont déjà dans la situation la plus difficile.

Il est donc indispensable de dépasser les chiffres globaux.

Les moyennes nationales n'ont pas plus de sens pour les rendements que pour les revenus, tant les disparités sont grandes à l'intérieur du secteur agricole suivant les régions et les types d'exploitation. Aussi l'étude de la dispersion est-elle fondamentale. On présentera ci-après, pour l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni, quelques données disponibles sur les différences de rentabilité.

Tableau 37

ALLEMAGNERENDEMENT NET EN POURCENTAGE DU CAPITAL

	1956/57- 1958/59	1964/65- 1966/67	1967/68
	Allemagne du Nord-Ouest		
Par catégorie de dimensions, ha.			
moins de 20	2,3	2,9	2,6
de 20 à 50	2,8	3,4	3,4
plus de 50	3,3	4,0	4,1
Par type d'exploitation			
racines et tubercules	3,2	4,7	4,7
culture de céréales	2,6	2,8	2,8
cultures fourragères	1,1	1,7	1,3
	Allemagne du Sud		
Par catégorie de dimensions, ha.			
moins de 20	1,2	0,9	1,4
de 20 à 50	2,2	2,0	3,1
plus de 50	2,4	3,3	5,0
Par type d'exploitation			
racines et tubercules	2,3	2,6	3,1
culture de céréales	1,0	0,5	1,6
cultures fourragères	0,7	1,2	1,3

Source : Rapport Vert 1969, p. 62

Tableau 38

FRANCE

RENTABILITE CALCULEE DU CAPITAL D'EXPLOITATION
SELON LE SYSTEME DE PRODUCTION ET LA SUPERFICIE
(1965)

Système de production	Classes de S.A.U. (en hectares)					
	10 à 20	20 à 30	30 à 50	50 à 70	70 à 100	100 et plus
Céréales-plantes industrielles	7,7 ^a	10,8	11,3	12,4	13,8	15,2
Céréales	16,6 ^a	6,0 ^a	12,7	15,7	12,8	13,4
Polyculture-Elevage	3,5	5,3	6,9	7,4	8,6	8,6
Elevage-Polyculture	4,5	5,8	5,7	5,0	6,5	3,3
Elevage	2,8	3,8	2,9	2,8	0,5	1,0

Source : O.C.D.E. Le capital dans l'agriculture et son financement.

(a) Nombre limité d'observations

Tableau 39

ANGLETERRE ET PAYS DE GALLES

REVENU AGRICOLE NET, CAPITAL ET REVENU DU CAPITAL EN 1965-67

Dimension des exploitations		Production nette par acre	PAR EXPLOITATION				Revenu du capital
Acres	J.n.o.		Frais de main-d'oeuvre et de gestion	Revenu net	Revenu du capital	Capital investi (a)	
		%	%	%	%	%	
<u>Exploitations spécialisées dans la production laitière</u>							
51	366	39	915	805	-	2.645	-
70	522	44	1.122	1.224	104	3.999	2,6
120	877	45	1.477	1.734	257	7.201	3,6
205	1.457	47	2.057	2.868	811	12.833	6,3
360	2.466	52	3.066	5.381	2.315	22.965	10,1
<u>Exploitations axées principalement sur la production laitière</u>							
65	385	34	962	824	-	3.201	-
92	524	32	1.124	1.120	-	4.141	-
149	872	36	1.472	1.826	354	7.406	4,8
252	1.480	43	2.090	2.792	712	14.229	5,0
471	2.679	51	3.279	5.089	1.810	26.133	6,9
<u>Exploitations pratiquant essentiellement l'élevage ovin</u>							
152	384	11	960	506	-	2.716	-
263 ^c	530	7	1.130	617	-	3.996	-
531	844	6	1.444	1.011	-	6.456	-
787 ^c	1.436	7	2.036	1.892	-	11.394	-
1.754 ^c	2.294	4	2.894	2.670	-	10.478	-
<u>Exploitations pratiquant l'élevage bovin et ovin</u>							
126	358	18	895	674	-	4.349	-
196	580	18	1.130	1.016	-	6.150	-
291	857	20	1.457	1.783	326	10.394	3,1
508 ^c	1.438	22	2.038	2.944	906	17.950	5,0
1.237 ^c	2.080	9	2.680	3.259	579	22.558	2,6
<u>Exploitations essentiellements céréalières</u>							
141	386	33	965	966	31	5.421	0,6
193	517	31	1.117	1.531	414	6.843	6,0
306	876	34	1.476	2.736	1.260	12.725	9,9
466	1.456	34	2.056	3.893	1.837	19.674	9,3
818	2.756	35	3.356	7.153	3.797	33.621	11,3
<u>Exploitations de polyculture</u>							
64	383	51	957	1.044	87	2.941	2,9
81	524	51	1.124	1.284	160	3.934	4,1
151	861	55	1.461	2.588	1.127	8.436	13,4
264	1.496	52	2.096	4.046	1.950	13.554	14,3
483	3.373	57	3.973	6.745	2.772	24.183	11,4
<u>Exploitations mixtes</u>							
67 ^c	364	34	910	703	-	3.502	-
113	526	33	1.126	1.264	138	5.123	2,3
183	897	34	1.497	1.784	287	9.168	3,1
270	1.482	42	2.082	3.339	1.257	15.118	8,3
512	3.114	47	3.714	5.661	1.947	30.858	6,3
<u>Exploitations pratiquant l'élevage porcin et l'avi-culture^b</u>							
77	911	80	1.511	2.163	652	8.795	7,4
118	1.505	82	2.105	2.917	802	15.167	5,3
206	3.472	83	3.072	5.394	1.322	20.105	6,6
<u>Exploitations horticoles^b</u>							
119	917	271	1.517	1.630	103	2.110	5,4
41	1.453	181	2.063	2.243	180	3.497	5,1
71	3.755	243	4.355	3.695	-	7.756	-

Source : O.C.D.E. Le capital dans l'agriculture et son financement

Faute de prendre en considération les disparités à l'intérieur de l'agriculture, de rechercher d'un côté une solution économique, de l'autre de faire face à un problème social, on peut se demander si la politique agricole commune qui visait essentiellement à l'unité de prix n'a pas entièrement fait fausse route.

On pouvait assigner à la politique agricole commune un premier objectif : celui d'égaliser les conditions de concurrence dans l'industrie grâce à des prix agricoles communs. Mais en fait, pour le niveau des salaires, ce sont les prix à la consommation qui comptent. Quelques comparaisons font assez voir les écarts de pays à pays sur quelques produits.

Tableau 40

PRIX AU DETAIL DE QUELQUES DENREES ALIMENTAIRES (OCTOBRE 1968) (EN \$)

	Etats-Unis (50 villes)	France (Paris)	Allemagne (R.F.)	Italie (Milan)	Pays Bas	Belgique (Anvers)	Royaume-Uni (200 villes)
Pain de froment (kg)	0.50	0.26	0.39	0.33	0.25	0.25	0.23
Riz	0.49	0.35/0.47	0.48	0.41	0.43	0.56	0.41
Macaroni (kg)	0.49	0.47	0.52	0.42	-	0.55	
Boeuf (kg)							
I aloyau (sans os)	2.56 (1)	3.53	2.33	3.23	3.59	3.71	2.04
II plates côtes	1.42 (1)	1.20	1.51	1.41	0.95
Porc (kg)							
I cotelettes (avec os)	2.34	1.72	1.90	2.45	2.05	2.30	1.58
II épaule (sans os)	0.95	...	1.85	...	1.33
Jambon (kg)	1.54 (2)	3.47	3.13	6.39 (3)	2.15	3.35	2.56
Veau (cuisseau avec os) kg	3.91	3.34	1.87	4.49 (4)
Margarine (kg)	0.61	0.74	0.63	1.14	0.48	0.56	0.46
Huile d'arachide (litre)	0.75	0.53	0.49	0.58	0.53
Lait entier pas- teurisé (litre)	0.29	0.18	...	0.23	0.17	0.16	0.18
Beurre (kg) de table	1.85	2.18/2.31	1.94	2.50	1.90	2.09	0.85
Oeufs (pièce)	0.05	0.05	0.05	0.07	0.04	0.05	0.04
Pommes de terre (kg)	0.16	0.05	0.07	0.14	0.08	0.07	0.08
Pommes (kg) (à manger crues)	0.65	0.30	0.24	0.36	2.20	...	0.45
Oranges (kg)	0.65	0.44	0.40	...	0.38	...	0.35
Sucre (kg) blanc cristallisé	0.27	0.28	0.31	0.39	0.35	0.38	0.19
Café (kg) torréfié	1.69	2.29	3.95	3.81	2.05	2.67	2.55

(1) Avec os

(2) Cru et entier

(3) jambon cru

(4) désossé

Source :

BIT bulletin des Statistiques du Travail

On pouvait aussi tendre, dans le domaine agricole lui-même, à la meilleure répartition des ressources, c'est-à-dire à la substitution progressive des productions les plus économiques aux moins économiques. Mais le calcul est entièrement faussé par l'inégalité et la disparité des modes d'intervention, par l'écart différent qui en résulte, suivant les pays, entre le coût du travail dans l'agriculture et dans les autres secteurs de l'économie. La disparité des méthodes d'intervention n'aboutit pas seulement à des charges très inégales suivant les pays pour le reste de l'économie. Elle perturbe les conditions de concurrence dans l'agriculture elle-même. Si notamment un des pays offre des subventions à l'investissement agricole, soit directes soit par bonification d'intérêts, sensiblement plus avantageuses que d'autres, ou si le budget dans un autre pays couvre la presque totalité de la sécurité sociale dans l'agriculture, les niveaux de rémunération qui entrent dans les coûts de production peuvent être d'autant plus bas. A partir de là, les prix de revient comparés risquent de n'avoir de rapport ni aux conditions du sol, ni au rendement, ni aux progrès de la productivité.

Les bénéficiaires qui poussent à un accroissement de production dont la Communauté supporte la charge solidaire peuvent n'être pas fondés sur les conditions réelles d'exploitation mais sur des distorsions créées par l'intervention des Etats. Les pays qui croient gagner à ce jeu y perdent en maintenant une part d'autant plus importante de leurs ressources dans une orientation moins productive, en surchargeant les autres secteurs plus dynamiques, en pesant sur le niveau de vie des consommateurs. Sans doute, suivant la qualité des terrains et les conditions du climat, les charges d'investissement peuvent-elles être très différentes, de sorte que des rendements élevés dans certains pays peuvent correspondre à des dépenses de capital très fortes qui grèvent les coûts de production. Les tableaux suivants font apparaître les rendements et les investissements par personne et par hectare. Ils ne sont donnés que pour

II/1/87

faire surgir à l'évidence la nécessité d'analyses plus systématiques, mettant en relation d'une part les rendements et les coûts en travail et en capital, d'autre part les investissements et les accroissements de production et de productivité.

Tableau 41

LES INVESTISSEMENTS AGRICOLES PAR PERSONNE ET PAR HECTARE

	Nombre de personnes employées (en 1000)			Superficie agricole (c) utilisée (1000 ha)	F.B.C.F. de l'agriculture			F.B.C.F. par personne employée			F.B.C.F. par hectare (superficie agricole 1968)					
	1958	1963	1969		1958	1963	1969	1958	1963	1969	1958	1963	1969			
Allemagne	3978	3230	2533	13826	Mio DM	2670	4704	5182	DM	671	1456	2046	DM	193	340	375
France	4455	3738	3011	33664	Mrd FF	3,56	5,20	8,59	FF	799	1391	2852	FF	105	154	255
Italie	6974	5295	4023	19528	Mrd LI	406	624	782	LI	58216	117847	194382	LI	20790	31954	40045
Pays-Bas	495	420	340	2260	Mio Fl.	288	393	1115	Fl.	581	936	3279	Fl.	127	174	494
Belgique	300 ^(a)	263	191	1646	Mrd FB	3,5	3,0	7,0	FB	11668 ^(a)	11406	36649	FB	2126	1823	4252
Luxembourg	21,9 ^(a)	20,0	16,3	135	Mio Flux	n.d.	286	256	Flux	-	14300	15705	Flux	-	248	1896
Etats-Unis	5586	4687	3606	435613	Mio \$	3730	4330	5500	\$	667	923	1525	\$	8	10	13
Japon	15200	12400	9340 ^(b)	6632	Mrd Yens	223	450	1052 ^(b)	Yen	14671	36290	112633	Yen	36624	67852	158625
Roy. Uni	1061	566	401	19414	Mio £	134	177	225	£	126	242	561	£	7	9	11

(a) en 1960

(b) en 1968

(c) Surface agricole utilisée = terres arables et cultures permanentes + prairies et pâturages permanents

Source : Superficie, FAO, Annuaire de la production 1969

F.B.C.F., Comptes nationaux O.C.D.E. 53-69 et O.S.C.E. Statistiques agricoles 1970 n° 4

Nombre de personnes employées, O.S.C.E. Annuaire des Statistiques sociales, 1970; pour les Etats-Unis, le Japon et le Royaume-Uni, Annales statistiques.

Tableau 42

RENDEMENT A L'HECTARE DES PRINCIPALES CULTURES EN 1958 et en 1968

(en 100 kgs par hectare)

	Allemagne		France		Italie		Pays-Bas		Belgique		Luxembourg		Etats-Unis		Japon		Royaume-Uni	
	58	68	58	68	58	68	58	68	58	68	58	68	58	68	58	68	58	68
Blé(y compris l'épeautre)	27,5	41,0	20,8	36,5	20,3	22,4	36,1	44,3	35,3	41,3	19,1	27,0	18,5	19,1	21,4	31,4	30,9	36,5
Seigle	24,3	32,2	12,8	20,1	15,6	18,0	29,6	31,9	29,1	32,0	19,2	21,9	11,6	14,5	17,7	17,1 ^(a)	23,3	27,5
Orge	26,7	36,3	21,8	32,7	13,2	14,7	38,5	36,4	33,5	37,4	22,2	33,0	17,4	23,5	22,6	32,8	28,9	35,0
Avoine	25,2	33,8	17,7	26,9	13,7	12,1	32,4	42,1	31,2	36,1	21,0	25,2	16,1	19,2	21,8	22,7	24,2	32,2
Maïs	28,4	47,7	28,4	50,5	30,1	41,3	-	-	46,0	45,0	-	-	33,1	49,3	22,5	28,6	-	-
Riz non décor-tiqué	-	-	48,2	36,4	54,8	41,1	-	-	-	-	-	-	35,5	50,2	47,9	57,2	-	-
Pommes de t.	197	268	144	211	95	124	275	344	242	285	159	207	209	240	166	218	171	245
Betteraves sucrières	396	470	353	434	311	375	480	495	429	459	-	-	381	404	254	384	331	379

(a) en 1966

Source : Statistiques agricoles 1955-1968 C.C.D.E.

Mais plus généralement, le mécanisme sur lequel l'accord s'est fait n'arrive à la libre circulation des produits qui caractérise un marché qu'en écartant les effets économiques du marché.

Tout d'abord, la fixation de prix communs par autorité, malgré les marges qu'elle autorise, émousse la concurrence par les prix. Quant au financement commun, on sait quelle en est la logique : ce sont d'abord les prélèvements à l'importation qui financent les abaissements de prix à l'exportation en considérant que les exportations ne seraient pas nécessaires si les importations elles-mêmes étaient stoppées. Une préférence absolue est donc à la base du raisonnement. En outre, dans la pratique si on peut dire que, par exemple, l'Allemagne est amenée à payer des sommes élevées parce qu'il reste encore trop d'agriculteurs français, en revanche sa contribution sert à détourner vers l'extérieur des productions françaises qui auraient pu risquer de déplacer des productions allemandes : l'Allemagne paye donc aussi bien pour protéger sa propre agriculture. A ces deux points de vue, le marché agricole est purement formel.

Il suffit de résumer ces deux traits pour reconnaître la différence entre la Grande-Bretagne et les membres actuels de la Communauté. La production anglaise, qui prospère avec des recettes garanties beaucoup plus basses que celles des agriculteurs de la Communauté, ne craint pas d'être bousculée dans la concurrence. Et si la Grande-Bretagne est ajoutée à la Communauté, un équilibre approximatif entre l'importation et l'exportation globales fait place à un excédent considérable d'importations.

En tout état de cause un réexamen des méthodes actuelles s'impose. La Commission des Communautés européennes a pris courageusement l'initiative de montrer l'impasse où l'on est acculé, de proposer des modifications progressives dans les niveaux et les rapports de prix, un effort très considérable pour améliorer la structure

des exploitations de sorte qu'elles deviennent plus rentables, qu'elles s'ajustent mieux elles-mêmes au marché, et qu'à terme les dépenses de soutien des prix puissent progressivement diminuer.

Le système proposé est-il totalement cohérent ? Le regroupement en unités plus vastes et plus modernes aboutirait sans doute à une rentabilité satisfaisante aux niveaux de prix présents : il n'est pas sûr qu'elle soit assurée au niveau de prix que comporteraient à terme, et à défaut de soutien, des accroissements de production rendus possibles par les progrès de productivité déjà rapides qu'accélérerait encore cette concentration. La proposition de retirer de la culture une partie des terres pour refaire des forêts, des parcs naturels ou des zones de récréation est-elle assez hardie pour rétablir l'équilibre ? Les aides données pour faciliter la sortie hors de l'agriculture sont-elles le meilleur emploi des ressources financières et ne serait-il pas plus efficace de les concentrer sur la formation des agriculteurs, pour qu'ils puissent occuper les places offertes par l'industrie ou, dans d'autres régions, comme au Japon, sur la création accélérée d'emplois industriels qui attirent les agriculteurs dans de nouvelles voies ?

Le nouveau Plan Mansholt constitue en tout état de cause un progrès considérable sur les errements actuels en proposant une politique là où il n'y a aujourd'hui que des mécanismes boiteux, et en veillant à ce que chaque dépense consentie pour l'agriculture soit accompagnée d'un progrès. En particulier il met justement l'accent sur les facilités qui doivent être données aux agriculteurs âgés pour prendre leur retraite, aux agriculteurs jeunes pour se reconverter, mais en insistant pour que, dans chaque cas, les terres ne puissent être reprises dans des conditions d'exploitation trop étroites, mais soient rattachées à des unités plus importantes où le rendement du travail sera plus grand. La difficulté qui subsiste concerne les agriculteurs d'âge moyen, qui risquent encore pendant un temps de demeurer en surnombre.

On doit bien se convaincre que la difficulté finira par être surmontée. Même si à terme, quand la population agricole sera ramenée à 5%, elle était encore excessive par rapport à ce que seront alors les possibilités techniques, ce n'est pas l'excédent en pourcentage de la population agricole nécessaire, mais rapporté à la population active totale qui compte : et comme le montre l'exemple américain, c'est une tout autre affaire de soutenir 10 ou 2% de trop.

Encore faut-il ne pas se tromper de voie. Il n'est pas possible de maintenir des relations de prix qui vont au rebours de l'équilibre, qui découragent les productions les plus nécessaires comme la viande, encouragent les productions excédentaires comme les céréales et le lait; qui vont au rebours des exigences de la politique sociale générale en frappant plus lourdement les consommateurs les plus modestes; qui vont enfin au rebours des exigences d'une politique sociale dans l'agriculture elle-même en accroissant artificiellement les facilités données aux exploitations les mieux placées, en rendant artificiellement plus précaire la situation des petits exploitants.

En tout état de cause l'évolution de la situation mondiale devrait forcer un changement radical. Il y a quelques années encore on pouvait envisager que l'explosion de population dans les pays en développement, face à l'insuffisance de leur production agricole, justifiât le maintien d'une production excédentaire destinée à combattre la faim dans le Tiers Monde, et des prix élevés qui devraient être rejoints par les prix mondiaux à mesure que s'accrotraient les besoins. La révolution agricole qui est en train de s'accomplir partout change fondamentalement ces perspectives : des méthodes nouvelles relativement peu coûteuses, comme la sélection des semences, aboutissent dans les pays du Tiers Monde à des accroissements de production qui vont quelquefois jusqu'à 50% par an. Et le moment peut être envisagé où, à l'image du Japon encombré

II/1/93

aujourd'hui de ses stocks de riz après s'être donné beaucoup de peine pour assurer lui-même son propre approvisionnement, des pays en développement passeraient d'un déficit alimentaire dramatique à de larges excédents exportables. De son côté la politique américaine évolue rapidement : les prix pourraient s'abaisser partiellement quitte à ce qu'un nouveau système d'aide au revenu vienne limiter les conséquences sociales les plus graves sur les agriculteurs.

Ces perspectives doivent être prises en considération sans tarder, et combinées avec l'analyse des extraordinaires disparités qui se constatent plus encore entre les agriculteurs d'un même pays qu'entre l'agriculture et les autres catégories. Il n'y a guère de politique raisonnable dans ce domaine si elle accepte que l'agriculture se présente comme un bloc : car les prix élevés ou les aides considérables qui peuvent être nécessaires dans des conditions d'exploitation difficile deviennent insupportables s'ils s'étendent à l'ensemble de la production. Les exploitations les mieux placées en tirent une rente différentielle croissante et il est injustifié de ne pas leur demander dorénavant la contribution qu'elles peuvent apporter à la charge des dépenses publiques : ce serait d'ailleurs mettre en jeu la solidarité des agriculteurs entre eux avant de faire appel à toutes les autres catégories du pays, y compris les moins favorisées. Il est dès lors possible de concevoir une réduction des charges pour la collectivité et une efficacité plus grande des aides là où elles sont le plus nécessaire, c'est-à-dire des prix qui se fixeraient au niveau des exploitations modernes complétés par des aides personnelles et viagères dans les exploitations qui n'atteignent pas ce seuil de rentabilité, mais sans qu'elles puissent se transmettre aux successeurs. Il s'agit là d'un système tout différent de celui que pratiquait la Grande-Bretagne, et qu'elle a décidé d'abandonner. Car les "deficiency payments" étaient versés en proportion de la production de chaque exploitant. Ils ne constituaient pas moins que le relèvement des prix une incitation à la

production, une distorsion dans l'emploi des ressources. Et de toute façon ils auraient été difficilement transposables dans des pays qui assurent eux-mêmes non pas 50% comme la Grande-Bretagne, mais la presque totalité de leurs approvisionnements et qui n'ont pas affaire à 200.000 fermiers comme elle, mais à 6 millions avec lesquels ils devraient entretenir une comptabilité administrative complexe.

La différence la plus sensible entre le système britannique et le système de la Communauté n'était pas dans la technique de protection mais dans le niveau des prix assurés au producteur, sensiblement plus bas que ceux de la Communauté. Elle était aussi dans l'incidence sur le consommateur : on sait que la part des dépenses alimentaires est d'autant plus élevée que les ménages disposent de revenus plus modestes; et par conséquent de hauts prix agricoles représentent une sorte de redistribution à rebours.

Que la Grande-Bretagne accepte les mécanismes de la politique agricole commune ne change pas le problème qui se posait en tout état de cause. Si le niveau des prix s'étend à la production britannique, il risque d'élargir encore le malajustement des productions aux besoins : la production de céréales pourrait être développée en Grande-Bretagne, les débouchés pour les produits laitiers s'y rétrécir, la production de viande se raréfier. Le marché potentiel qu'elle offre serait bouché, les déséquilibres globaux de la production européenne seraient encore amplifiés. On n'échappera pas à la nécessité de reconsidérer le niveau et les relations de prix. Encore faut-il le faire d'une manière qui soit socialement et politiquement acceptable : de là des mesures compensatoires qui doivent être calculées de telle sorte qu'elles apportent un avantage immédiat aux agriculteurs les moins favorisés, que pourtant elles ne retardent pas mais facilitent l'amélioration des structures.

Une proposition élaborée par un groupe d'experts auprès de

l'Institut Atlantique prend appui sur le contraste frappant entre les sacrifices acceptés par la Communauté pour son agriculture, sous la forme de paiements directs, de faveurs à l'impôt ou à la sécurité sociale, enfin de surpris, et de l'autre côté le mécontentement continu, souvent violent et partiellement justifié des agriculteurs. Il faut en conclure que les méthodes appliquées sont mal ajustées et que l'argent est mal dépensé.

La raison fondamentale, c'est la confusion entre les prix et les revenus. La plus grande part des dépenses totales est concentrée sur le soutien des prix pour un petit nombre de produits, céréales, betterave et beurre. Bien entendu ces prix élevés relèvent le revenu des producteurs de ces denrées. Certains producteurs en reperdent une part à travers la montée du prix des terres quand ils n'en sont pas propriétaires. Ceux qui sont propriétaires ajoutent cet avantage à l'autre. Mais les céréales sont aussi une matière première qu'achètent les petits producteurs d'oeufs, de porcs ou de volaille. Dans leur cas, cette politique des prix relève non les revenus mais les coûts; et même si les prix de ce qu'ils vendent en subissent la répercussion, c'est la demande, et donc à nouveau le revenu, qui se trouvent réduits.

Il faut donc envisager lucidement d'abaisser les prix sur les produits en excédent. Cette réduction interviendrait progressivement jusqu'au point où la protection extérieure n'aurait pas à être hors de proportion avec celle que le tarif extérieur commun accorde aux produits manufacturés. Cette action par elle-même tendrait déjà à réduire les excédents. Mais en outre les subventions compensatoires qui accompagneraient la baisse de prix seraient conservées aux agriculteurs même s'ils réorientaient leur production. Il y aurait ainsi l'incitation la plus forte à se détourner des produits excédentaires vers les produits en déficit.

Pour concilier l'amélioration immédiate des revenus les plus

bas et la transformation des structures, on calculerait la subvention compensatoire de la baisse de prix en fonction du rendement moyen dans la Communauté : par exemple 35 quintaux par hectare de blé, ou 2.500 litres de production annuelle par vache laitière. Ceux qui ont un rendement plus bas, et par conséquent un revenu plus bas, y trouveraient un avantage immédiat. En revanche, la compensation ne serait pas intégrale pour les exploitations les plus grandes ou celles qui ont un rendement plus élevé que la moyenne. Et il est juste de remarquer que des revenus élevés ne tiennent pas ici à une orientation économique de la production : ils résultent de prix artificiellement élevés, qui ne peuvent être maintenus qu'en disposant des excédents aux frais des contribuables.

Mais cette facilité immédiate aux petits agriculteurs ne ferait pas obstacle aux changements de structure, bien au contraire. La subvention compensatoire serait limitée à ceux qui travaillent aujourd'hui à la terre, et jusqu'à l'âge où une retraite leur est offerte; on admettrait cependant un minimum de cinq ans pour l'exploitant proche de la retraite, ou aussi bien pour sa femme et ses enfants, et un maximum de quinze ans. La subvention cesserait d'être payée si une exploitation était reprise telle quelle par un héritier ou un acheteur. Au contraire, elle demeurerait inchangée si une exploitation s'intégrait dans une autre unité plus économique, par association, fusion ou absorption. L'effet de cette disposition serait double : les unités d'exploitations non viables seraient résorbées à terme relativement bref; le droit au maintien de la subvention accroîtrait la valeur des terres, de sorte que le prix payé par l'acheteur couvrirait largement l'indemnité de départ, prévue par le Plan Mansholt, et que la charge serait réduite pour les finances publiques.

On voit immédiatement qu'une telle refonte des dépenses pour l'agriculture serait à la fois moins coûteuse et plus efficace. Qu'on imagine sur une période de 10 ou 15 ans une réduction aussi radicale

que 30% des prix, pour 30% de la production totale qui correspondent aujourd'hui aux produits en excédent. Même une compensation intégrale calculée sur le rendement moyen coûterait ainsi moins de 10% de la valeur de la production agricole globale aux prix intérieurs, qui est de l'ordre de 30 milliards de dollars. Ces 3 milliards permettraient d'éliminer les dépenses de soutien des prix et même d'éviter une part des paiements prévus dans le Plan Mansholt. La répartition des revenus dans l'agriculture serait beaucoup moins inégale, les tensions pourraient s'apaiser. Et en ce qui concerne la répartition des revenus réels entre les citoyens de la Communauté, il y aurait là une contribution importante à plus de justice.

Cette proposition permettrait d'ouvrir la voie à un rétablissement du commerce international des produits agricoles sur une base plus stable et plus vaste. La difficulté qui s'oppose constamment à la liberté des échanges dans l'agriculture, c'est qu'on ne se passe pas dans ce domaine de mécanismes de stabilisation. Or, jusqu'ici ils ont toujours été purement nationaux ou, aujourd'hui, communautaires. Deux conditions devraient donc être assurées : l'élimination des dumpings que tous les pays pratiquent aujourd'hui à l'abri de la protection sur leur marché interne; mais aussi des mécanismes de stabilisation qui devraient comporter à l'échelle du monde l'établissement de stocks amortisseurs.

En ce qui concerne la répartition des charges et des avantages entre les membres actuels ou nouveaux de la Communauté, il ne serait nullement nécessaire de modifier un règlement financier dont la négociation a été difficile; mais l'application pratique s'en trouverait changée d'elle-même. Les prélèvements seraient fortement réduits, non par l'effet d'une compression des importations, mais par le rétrécissement des écarts de prix. De la sorte l'essentiel des contributions des Etats membres reposerait sur la fraction de la

valeur ajoutée qu'ils ont convenu d'apporter au budget de la Communauté : c'est dire qu'elle serait largement proportionnelle à leurs ressources globales. Les dépenses de soutien seraient graduellement éliminées. Les paiements que recevraient les Etats correspondraient essentiellement aux dépenses qu'ils doivent consentir en vue des ajustement structurels : elles tendraient à être proportionnelles à l'excédent de population agricole dans chaque pays.

On voit qu'une refonte de la politique des prix et des revenus dans l'agriculture, complétant les efforts structurels du Plan Mansholt, n'améliorerait pas seulement la capacité concurrentielle de la Communauté, mais aussi la répartition des revenus entre les agriculteurs, des revenus réels entre les citoyens. Et ce nouveau partage des avantages et des charges entre les pays membres répondrait aux conditions d'égalité dans la concurrence qui sont requises dans un marché commun, à la forme de solidarité qu'appelle l'idée de Communauté.

CHAPITRE 2 : MARCHES ET ENTREPRISES

Cependant que les difficultés s'accroissent dans les agricultures de tous les pays industrialisés, l'imagination est frappée à l'autre bout par l'extraordinaire puissance et le rapide développement d'un tout petit nombre d'entreprises. Chaque année on se penche sur la revue Fortune et le classement qu'elle publie des 500 plus grandes firmes mondiales. Les 4 ou 5 premières restent toujours les mêmes. D'autres font une montée rapide. Et on ne manque pas de remarquer la proportion écrasante de ces firmes qui ont leurs bases aux Etats-Unis.

"Entre 1960 et 1968, écrit Robert Lattes (1), le Produit National Brut américain a augmenté de presque 40%, mais le chiffre d'affaires des 500 premières sociétés américaines a doublé. En 1960, le chiffre d'affaires des 50 premières sociétés américaines était de l'ordre du Produit National Brut de la France, mais en 1968, il en est presque le double. En huit ans, les 50 premières sociétés américaines (2) ont donc accru leur chiffre d'affaires d'un montant égal au produit national brut de la France.

"Propriété inexorable de la loi exponentielle, les valeurs absolues de tous ces accroissements prennent d'année en année une ampleur de plus en plus fabuleuse : en 1960, le chiffre d'affaires des 50 premières sociétés américaines représente le sixième du Produit National Brut américain, il en représente 22,5 en 1968 et si l'on extrapole à 1984 le doublement - tous les huit ans - de ce chiffre d'affaires, il en représentera alors la moitié."

Pourtant à y regarder de plus près et sans que cette prépondérance disparaisse, on découvre une évolution où la part de

(1) "Mille Milliards de Dollars" (Edition Spéciale)

(2) dont certaines ont, bien sûr, changé.

l'Amérique et aussi de la Grande-Bretagne diminue cependant qu'il y a une légère montée de la Communauté Economique Européenne et une progression foudroyante du Japon.

Tableau 1

les 304 premières entreprises occidentales
en 1959 et 1968

Classement par tranche
de chiffre d'affaires

1959

TRANCHE DE C.A. en milliards de dollars	U.S.A.	FRANCE	R.F.A.	ITALIE	BENELUX	TOTAL C.E.E.	G.B.	JAPON	AUTRES	TOTAL GENERAL
Plus de 5 M	3						1			4
2 à 5 M	10						1			11
1 à 2 M	27				1	1	2		1	31
0,5 à 1 M	46	2	12	1	1	16	9	2	2	75
moins de 0,5 M	118	13	7	2	5	27	21	3	14	183
TOTAL	204	15	19	3	7	44	34	5	17	304

1968

TRANCHE DE C.A. en milliards de dollars	U.S.A.	FRANCE	R.F.A.	ITALIE	BENELUX	TOTAL C.E.E.	G.B.	JAPON	AUTRES	TOTAL GENERAL
Plus de 5 M	7	-	2	2	1	1	7	1	-	8
2 à 5 M	32	-	2	2	1	5	7	1	-	45
1 à 2 M	65	6	9	1		16	5	10	3	99
0,5 à 1 M	85	10	8	3	4	25	14	10	18	152
moins de 0,5 M	-	-	-	-	-		-	-	-	
TOTAL	189	16	19	6	6	47	26	21	21	304

SOURCE : d'après FORTUNE

Cette croissance ne provient pas seulement du dynamisme interne des grandes entreprises, mais aussi bien des concentrations. Absorptions, fusions, prises de participation étendent les moyens, mais aussi les champs d'activité. La diversification la plus extrême se manifeste dans les conglomérats, c'est-à-dire dans le regroupement sous un même pouvoir de fabrications ou d'opérations qui n'ont aucun lien entre elles : il ne s'agit pas de ce qu'on décrivait comme les concentrations horizontales, l'extention de la part prise par une entreprise ou un petit nombre sur le marché d'un produit; ni de la concentration verticale, réunissant les différents stades d'élaboration ou d'écoulement dans leurs relations réciproques d'approvisionnements ou de débouchés. Aussi des extrapolations qui mêlent ces éléments de croissance interne et externe sont-elles très aléatoires. Car les politiques des Etats, et notamment de l'Amérique, au regard de la concentration pourraient sensiblement infléchir les courbes.

Si les opérations de concentration sont spectaculaires, elles portent essentiellement sur quelques secteurs. En Europe, la sidérurgie, l'automobile, la chimie, la construction électrique, la banque. Mais à considérer le nombre extrêmement élevé d'entreprises qui subsistent, non seulement en Europe, mais même aux Etats-Unis et encore plus au Japon, on doit bien se garder d'une généralisation hâtive. Pour prendre une vue plus équilibrée il est essentiel de mettre en regard de cette puissance, indéniable et croissante, d'un petit nombre d'entreprises dans le monde trois questions ou trois phénomènes.

Tout d'abord ce ne sont pas toujours les entreprises les plus grandes qui se développent le plus vite. Dans chaque secteur, il est bien connu des analystes financiers que le meilleur placement est souvent, non dans les titres du chef de file, mais dans l'entreprise qui vient en seconde ou en troisième position. A l'échelon global, une étude française (1) fait apparaître que, si les entreprises

(1) Collection de l'INSEE. "Croissance et dimension des entreprises" par Michel Didier.

les plus grandes ont le taux d'expansion le plus rapide, c'est essentiellement dans les secteurs les moins concentrés : l'ameublement, l'habillement, la mécanique ou le textile; là en effet on restait très en dessous des dimensions d'une entreprise moderne. Ailleurs au contraire, si les petites entreprises ont un taux de croissance faible, ce sont les entreprises moyennes de l'ordre de 500 salariés qui voient leur chiffre d'affaires s'accroître le plus rapidement. Après tout, les bonds spectaculaires qu'ont faits certaines entreprises américaines, passant par exemple de la 400ème à la 100ème place ou de la 150ème à la 15ème, montrent que la compétition reste ouverte. Et les données suivantes extraites d'un bulletin de la Banque du Japon marquent aussi les chances des entreprises moyennes d'accélérer leur croissance relative et de diminuer progressivement leur retard sur le peloton de tête.

Tableau 2JAPONPRINCIPAUX INDICATEURS CONCERNANT LA VALEUR AJOUTEE PAR TETE

Année fiscale	Entreprises moyennes			Petites entreprises		
	1961	1967	1968	1961	1967	1968
Valeur ajoutée	62	64	66	44	49	52
Coûts de personnel	73	79	79	59	66	66
Profits nets	58	48	54	36	37	44

Note : Grandes entreprises : valeur ajoutée = 100

Source : Monthly Economic Review, novembre 1969

Il faut ensuite considérer l'instrument de comparaison. Dans les tableaux publiés par Fortune le total des actifs d'une société est le critère essentiel. Mais déjà l'évaluation, compte tenu des variations monétaires, se heurte à des difficultés que ces tableaux ne tentent pas de résoudre. Par ailleurs, dès qu'une entreprise possède des filiales, surtout si elle ne les détient pas à cent pour cent, et plus encore si les entreprises du groupe se situent dans une multitude de pays, les procédures de consolidation ne sont pas nécessairement homogènes, les additions ne sont pas probantes. Une autre approximation de la dimension véritable d'une entreprise, ce sont les effectifs qu'elle emploie. Mais il y d'immenses différences entre les secteurs comme l'électricité ou le pétrole, qui utilisent très peu de main-d'oeuvre, ou à l'autre bout l'électronique ou l'habillement. Et même à l'intérieur d'une branche déterminée, la comparaison des effectifs ne traduit pas la différence des valeurs nettes de production, puisque les productivités elles-mêmes peuvent être profondément inégales.

L'élément d'appréciation le plus frappant, celui qui paraît le plus clair à l'opinion, c'est le chiffre d'affaires. Quand il s'agit d'entreprises pétrolières qui extraient, transportent, raffinent, distribuent, le chiffre d'affaires répond presque tout entier à l'activité propre de l'entreprise, encore qu'il contienne déjà les redevances aux pays producteurs. Mais normalement il y a une très grande différence entre chiffre d'affaires et valeur ajoutée. Et le processus le plus important à considérer, c'est la croissance simultanée des ventes d'entreprises puissantes et de leurs achats à un nombre toujours plus grand de fournisseurs ou de sous-traitants. Ce processus-là affecte toute la structure de l'économie : il peut assurer la coexistence permanente d'entreprises petites ou moyennes et de très grandes entreprises, il réoriente l'activité des premières. De la sorte le chiffre d'affaires situe le poids d'une entreprise sur le marché aussi bien en amont qu'en aval, c'est-à-dire vis-à-vis de ses

fournisseurs comme sur les débouchés de ses produits : il est une mesure du pouvoir. Mais on n'aurait un véritable étalon de la dimension des entreprises qu'à condition de connaître non seulement leurs bilans et leurs comptes de profits et pertes, mais leurs comptes d'exploitation où les achats figurent à côté des ventes.

A côté de ces changements structurels dans l'industrie, un autre phénomène est en passe de transformer radicalement l'image de nos économies. C'est le développement des services. Il a été étudié pour les Etats-Unis dans deux livres fondamentaux de Victor Fuchs, écrits pour le National Bureau of Economic Research. Une recherche analogue a été menée pour l'ensemble des pays de l'O.C.D.E. par Lengellé. Les limites du secteur ne font pas l'objet d'une définition uniforme : les études américaines laissent les transports en dehors. Il reste alors essentiellement la distribution, les banques, les assurances, la réparation, les soins, les activités d'éducation, de culture, de voyage et de loisir, les organisations désintéressées. Le trait le plus frappant, c'est la part massive de la population active qui s'y trouve absorbée : 52% aux Etats-Unis, 57% si on y ajoute les transports; 43% transports compris pour la Communauté; 50% pour la Grande-Bretagne; 45% pour le Japon. Les conséquences sont immenses. Dans les termes de Victor Fuchs, "on voit s'estomper le mythe de la domination de la grande entreprise. La plupart des gens ne travaillent pas et n'ont jamais travaillé pour elles. La plus grande part de la production ne s'opère pas et ne s'est jamais opérée chez elles. Dans l'avenir la grande entreprise a des chances d'être rejetée dans l'ombre par les hôpitaux, les universités, les instituts de recherche, les administrations publiques, les organisations professionnelles, qui sont la marque propre d'une économie de services". Non seulement l'emploi se modifie, une part accrue va aux femmes, aux travailleurs à temps partiel, aux personnes âgées. Mais surtout il subsiste, ou même il se développe, un nombre considérable d'indépendants.

Tel est le tableau contrasté dont il faut affiner les touches. On doit distinguer les établissements et les entreprises, c'est-à-dire les unités de production et les unités de gestion. C'est à l'échelon de la production, et à un degré différent suivant les secteurs, que la dimension a un effet technique, les économies d'échelle. La dimension optimum de l'entreprise repose sur de tous autres éléments, qui sont la capacité d'organisation, de répartition des fabrications ou des commandes, de recherche, de financement. Les limites en ont été longtemps fixées par l'aptitude d'un homme ou d'un petit groupe d'hommes à embrasser une vue d'ensemble. Elles sont aujourd'hui indéfiniment reculées par deux éléments capitaux de l'économie moderne: le recours aux ordinateurs, la décentralisation des décisions.

Ces structures ont des répercussions, qu'il faut analyser, sur les conditions de concurrence. Mais il est évident que les dimensions moyennes d'entreprises ne peuvent être considérées sous une forme aussi générale : c'est par secteurs qu'il faut opérer les comparaisons, et la différence de dimension moyenne peut tenir à la pondération inégale suivant les économies des secteurs à forte ou à faible concentration.

Une difficulté majeure va surgir. A la différence des Etats-Unis et de la Grande-Bretagne, les pays de la Communauté n'ont pas de recensement industriel régulier. La plupart des données structurales reposent sur l'opération majeure qui a été menée suivant des schémas analogues par tous les pays du Marché Commun en 1963. Ainsi les dispersions à l'intérieur de chaque secteur au regard des effectifs, des productivités, des investissements ou des exportations peuvent être analysées de manière approfondie à une date déterminée, qui se situe entre 1961 et 1962 suivant les pays. Mais, sauf pour l'Allemagne où la structure des chiffres d'affaires et de l'emploi paraît régulièrement, et par l'enquête de 1966 sur la main-d'oeuvre en France, on n'a pas de données systématiques à un autre point dans

le temps. On ne dispose de la sorte que de données déjà anciennes; et, faute d'un recensement plus récent, on ne peut recourir qu'à des indications indirectes ou fragmentaires sur les tendances qui se manifestent, sur les changements intervenus depuis le début des années 60. La question fondamentale : le taux de concentration est-il croissant dans nos pays ? demeurera sans réponse rigoureuse. Même le nombre d'entreprises est mal connu à ce jour : si les inscriptions dans les registres du commerce peuvent être considérées comme valables, on sait un peu partout que beaucoup d'entreprises cessent d'avoir une activité effective ou même disparaissent tout à fait sans qu'elles se donnent la peine ou encourent les frais d'une radiation. Une meilleure coordination entre les instituts de statistique, les registres du commerce et l'administration fiscale est en cours dans plusieurs pays, mais elle n'a pas encore abouti.

Quelles que soient les incertitudes des chiffres, une première image globale des structures économiques peut être tirée d'un tableau qui rassemble, par très grands secteurs, pour chaque pays, le nombre d'entreprises, celui des établissements, et le chiffre des effectifs.

Tableau 3

- NOMBRE D'ENTREPRISES, D'ETABLISSEMENTS, ET EFFECTIFS PAR SECTEURS -

	Allemagne 1963	France 1963	Italie 1963	Pays-Bas 1963	Belgique 1963	Luxembourg 1963	C.E.E. 1963	U.S.A. 1963	Japon 1966	Grande-Bretagne 1964
Industries extractives										
- Nombre d'établissements	8.691	6.419	7.239	292	751	36	23.428	38.651	10.112	
- Nombre d'entreprises	7.838	5.358	5.520	291	646	36	19.689	14.000	nd	
- Effectifs	574.174	301.623	88.228	55.323	92.460	1.126	1.112.934	615.572	319.080	661.000
Industries Manufacturières										
- Nombre d'établissements	442.301	385.764	597.380	73.692	82.011	2.510	1.583.658	312.000	668.744	55.161
- Nombre d'entreprises	435.278	371.052	577.089	73.132	81.735	2.510	1.540.796	182.000 (2)	352.883	
- Effectifs	9.307.580	5.185.732	4.522.424	1.285.349	1.079.626	45.577	21.426.288	16.961.000	11.337.551	8.178.000
Bâtiment et Génie Civil										
- Nombre d'établissements	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd		296.694	
- Nombre d'entreprises	153.243	169.884	57.673	37.478	47.645	1.310	467.233	113.000	nd	
- Effectifs	2.072.947	1.326.649	905.293	366.355	261.424	14.930	4.947.598		3.059.969	1.659.000
Electricité, Gaz et Eau										
- Nombre d'établissements	3.839	7.030	3.918	493	204	36	15.520		13.165	
- Nombre d'entreprises	2.275	7.030	3.918	359	191	36	13.809		nd	
- Effectifs	240.501	144.953	114.547	38.260	27.316	1.144	566.721		250.804	410.000
Transports										
- Chemin de fer : Effectifs pers. des Administrations	452.447	356.413	188.222	29.227	61.763	4.802	1.092.874	60.000		
- Navig. Int. : Nbre d'ent. (1964)	4.239	4.581	344 (3)	11.272	4.113	14 (3)				
- Routes : Nbre d'ent; de transp. de marchandises (1964)	10.440	30.487	113.435	12.021	13.674		202.057			
- Etablissements									87.719	
- Entreprises										
- Effectifs								2.469.000	2.217.755	1.665.000
Commerce de gros										
- Nombre d'établissements	138.379	123.585	85.212	32.414	37.395			308.177	310.610	
- Nombre d'entreprises	128.007	110.783	76.840	28.162	34.969			454.000 (4)	n.d.	
- Effectifs	1.089.570	645.554 (1)	371.822	257.315	143.270			3.226.928	3.122.897	561.000
Commerce de détail										
- Nombre d'établissements	471.503	592.700	663.912	107.997	167.563			1.707.931	1.775.247	498.477 (2)
- Nombre d'entreprises	430.651	544.465	632.777	95.645	159.667			454.000 (4)	n.d.	n.d.
- Effectifs	1.916.593	1.631.534 (1)	1.331.191	379.780	300.586			9.956.198	5.989.219	2.530.928 (2)

(1) = Recensement de la distribution I.N.S.E.E. 1966.

(2) = 1966.

(3) = 1969.

(4) = Entreprises du commerce de gros et de détail

Sources: O.S.C.E. recensement industriel C.E.E. 1963
O.S.C.E. Etudes et enquêtes statistiques 6-1968
"la structure du commerce dans les communautés
européennes".

Japon : Japan Statistical Yearbook.

U.S.A. : Statistical abstract of the U.S.A.

Roy: Une Uni : Annual Abstract of Statistics.

A. Les Etablissements

Les établissements sont l'unité de production ou de services, usine atelier, magasin ou bureau. Ils ne se distinguent des entreprises que pour autant qu'une même entreprise possède des établissements multiples. En tant que tel un établissement n'a donc pas à proprement parler de chiffre d'affaire. C'est par les effectifs qu'on en mesure approximativement l'importance, encore qu'il soit difficilement représentatif de la valeur de la production.

Sur une base malheureusement ancienne, les statistiques mettent immédiatement en évidence pour l'industrie manufacturière de singulières différences de structure globale. L'Amérique y a moins d'établissements qu'aucun des pays européens, mais une main-d'oeuvre beaucoup plus considérable : deux-tiers de plus que l'Allemagne, plus de trois fois celle de la France. C'est dire les différences qui séparent les effectifs moyens. Mais aussi l'écart de productivité saute aux yeux quand la production manufacturière de l'Amérique représente 4 fois celle de l'Allemagne, 6 fois celle de la France en 1969

Le tableau suivant présente le nombre des établissements et les effectifs totaux et moyens de l'industrie manufacturière.

Tableau 4

INDUSTRIE MANUFACTURIERE (1)

	Allemagne 1961	France 1962	Italie 1961	Pays-Bas 1962	Belgique 1963	Etats-Unis 1963	Japon 1963	Royaume Uni 1963
Nombre d'établissements	553035	498839	608976	44888	39291	306617	619403	55161
Effectifs totaux du secteur	9489927	5274723	4495563	1197741	1062652	16234506	10415178	8178000
Effectif moyen par établissement	17	11	7	27	27	53	17	148

(1) à l'exclusion de l'extraction et du bâtiment et des travaux publics

Source : Collections INSEE 1 E

Etude sur la dimension des entreprises industrielles par J.P. Nioche

Mais ces moyennes cachent la réalité : les plus grands établissements absorbent partout une part prépondérante de la main-d'oeuvre; les différences s'estompent entre les pays dès qu'on cherche les effectifs moyens dans les établissements proprement industriels, au delà de 50 personnes, et plus encore dans les grands établissements, au delà de 1000 personnes.

Tableau 5

- EFFECTIFS MOYENS PAR TRANCHE D'ETABLISSEMENTS DANS LES INDUSTRIES MANUFACTURIERES (1) -

	<u>Allemagne</u>	<u>France</u>	<u>Italie</u>	<u>Pays-Bas</u>	<u>Belgique</u>	<u>U.S.A.</u>	<u>Japon</u>	<u>Grande-Bretagne</u>
	<u>1961</u>	<u>1962</u>	<u>1961</u>	<u>1962</u>	<u>1963</u>	<u>1963</u>	<u>1963</u>	
<u>Effectif moyen</u>								<u>de 25 à 99 pers.</u> : 58
- par établisse- ment de plus de 50 person- nes	265	215	198	254	240	263	192	<u>" 100 à 499 "</u> : 209
- par établisse- ment de plus de 1.000 per- sonnes	2.680	2.311	2.245	2.519	2.331	2.580	2.266	<u>" 500 à 999 "</u> : 687
								<u>"1000 à 1999 "</u> : 1387
								<u>2000 ou plus</u> : 4063

(1) = Industries manufacturières à l'exclusion de l'extraction et B.T.P.

Source : Collection I.N.S.E.E. 1.E
 "Etude sur la dimension des entre-
 prises industrielles par J.P. NIOCHE.
Grande Bretagne : Annual Abstract
 of Statistics.

Tout au plus découvre-t-on que la France et l'Italie restent en arrière. Mais au moins on évite les interprétations trompeuses. Car ce qui joue dans la concurrence internationale, c'est bien l'industrie proprement dite. Ce qui abaisse les moyennes, c'est une masse, inégale suivant les pays, de très petites unités : en particulier dans l'industrie, où l'inclusion de l'artisanat, et la différence des définitions qui lui sont applicables, risquent de fausser les comparaisons globales.

Celles-ci n'offrent d'ailleurs qu'un cadre pour des analyses plus détaillées. C'est secteur par secteur qu'il faut essayer de découvrir si les différences de dimension des établissements affectent les conditions de concurrence.

Une première présentation place par tranches définies en fonction de l'emploi, les établissements par secteurs. Elle fait ressortir immédiatement le foisonnement de petites unités.

Tableau 6

- NOMBRE D'ETABLISSEMENTS PAR CLASSE D'EFFECTIFS (en 1963) -

Classes d'Effectifs	1 - 9	10 - 19	20 - 49	50 - 99	100-199	200-499	500-999	1000-1999	2000-4999	5000-9999	=) 10000	TOTAL
Secteurs												
Industrie extractive												
Allemagne	5947	1060	893	340	141	103	59	131	-	15	-	8689
France	4933	712	474	128	59	57	32	7	5	4	8	6419
Italie	5195	1146	623	146	52	50	12	8	-	-	-	7232
Pays-Bas	247	40	30	19	11	2	4	-	9	-	-	364
Belgique	497	82	71	28	15	16	12	16	8	6	-	751
Luxembourg	14	6	10	4	1	1	-	-	-	-	-	36
C.E.E.	16833	3046	2101	665	279	229	117	166	22	25	8	23491
U.S.A.	nd											
Japon (1966)	6185	1771	1354	396	173	[233]	10112
Royaume-Uni												
Industrie Manufacturière												
Allemagne	366106	27560	23720	10903	6771	4625	1526	965	-	109	-	442285
France	331174	19980	18546	7535	4442	2784	853	308	109	21	10	385762
Italie	541140	25994	17669	6714	3080	1812	502	187	67	17	3	597190
Pays-Bas	64969	7258	5751	2378	1218	671	202	77	31	-	-	82555
Belgique	71728	3846	3388	1436	807	509	190	71	30	4	2	82005
Luxembourg	2233	127	94	30	16	5	2	3	-	-	-	2510
C.E.E.	1377350	84765	69168	28996	16334	10406	3275	1611	337	151	15	1592307
U.S.A. (1963)	160000	47000	47000	23000	[25.000]		3000	[2.000			307000
Japon (1966)	479020	93132	62697	18984	8435	[6476]	668744
Royaume-Uni	(de 11 - 24 : 12.571)		(de 25 - 99 : 27.478)		[12.213]		1693	777	[129]	55161
Bâtiment et Génie Civil												
C.E.E.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
U.S.A.	nd											
Japon (1966)	232731	30636	22280	7055	2708	[1284]	296694
Royaume-Uni												
Electricité, Gaz et Eau												
C.E.E.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
U.S.A.	nd											
Japon (1966)	9525	1639	1015	440	294	[252]	13165
Royaume-Uni												
Transports												
C.E.E.	nd											
U.S.A.	nd											
Japon (1966)	53508	13322	11430	4666	2834	(1959)	87719
Royaume-Uni												
	<u>1</u>	<u>2 - 9</u>	<u>10 - 49</u>	<u>50 et plus</u>								
Commerce de gros												
Allemagne	33907	79623	21506	3058								138094
France	nd.											
Italie	27977	51823	5981	571								86352
Pays-Bas	8611	17734	5255	663								32263
Belgique	19393	14965	2552	364								37274
U.S.A.	nd											
Japon (1966)	[nd	230. 681	72060	7869								310610
Royaume-Uni												
Commerce de détail												
Allemagne	174990	330710	21023	2439								529162
France	nd.											
Italie	290645	374572	3437	299								668953
Pays-Bas	24895	83073	3248	273								111489
Belgique	125125	42617	1049	223								169014
Japon (1966)	(1.700.484		70351	4412								1775247
Royaume-Uni												
U.S.A. (1963)	<3 : 1067000	4-7 : 247000	8-19 : 148000	20 ou + : 70000								1532000

Source : OSCE - Etudes et enquêtes statistiques "enquêtes industrielles de 1963. USA Statistical Abstract. Japan statistical Yearbook.

Mais pour se rendre compte des poids véritables, il faut compter les effectifs qui sont repris dans ces tranches. Le tableau suivant fait apparaître les pourcentages par rapport à l'emploi total du secteur et par rapport à l'emploi proprement industriel, à l'exclusion des établissements de moins de 10 personnes.

Tableau 7

POURCENTAGE DES EFFECTIFS OCCUPES DANS DES ETABLISSEMENTS INDUSTRIELS DE :

SECTEURS	Plus de 500 salariés							Plus de 50 salariés						
	Alle- magne 1961	France 1962	Italie 1961	Pays-Bas 1962	Belgi- que 1963	U.S.A 1963	Japon 1963	Alle- magne 1961	France 1962	Italie 1961	Pays-Bas 1962	Belgique 1963	USA 1963	Japon 1963
NICE														
20 (2) I.A.A.	9,8	8,7	10,8	29,4	21,6	21,9	7,5	37,3	42,5	42,4	68,0	63,1	77,3	40,3
23 Textiles	33,5	20,6	26,4	54,0	27,1	42,6	21,6	84,5	75,2	70,8	92,6	83,3	92,3	54,3
24 Chaussures, habil- lement, literie	10,2	5,4	4,1	18,9	4,9	13,9	1,1	51,8	42,8	26,2	66,0	52,1	75,8	33,6
25 Bois et liège (sauf meubles)	4,1	4,2	0,5	13,3	-	8,8	2,1	30,2	33,1	10,2	55,3	33,2	56,9	22,9
26 Meubles en bois	10,5	0,6	0,4	-	13,4	19,9	3,8	62,1	21,5	18,8	39,2	46,7	75,4	28,3
27 Papiers - cartons	29,9	18,0	17,7	32,2	34,2	35,2	19,8	85,9	75,4	66,5	87,3	83,4	90,8	57,7
28 Industries graphiques	16,8	16,3	11,1	38,8	19,4	29,3	13,8	64,0	54,0	46,1	77,0	62,2	69,3	45,5
29 Cuirs	16,0	7,4	6,5	6,5	6,0	17,6	5,9	61,1	41,8	38,1	53,5	57,7	89,5	30,7
30 (3) Caoutchouc et plastiques	46,8	40,2	32,8	47,9	58,8	45,2	52,2	82,5	72,6	63,6	88,0	87,2	86,5	84,2
31 Chimie	-	32,0	40,9	53,5	47,7	50,8	48,3	-	76,2	78,8	79,4	88,5	86,3	85,2
33 (1) Produits miné- raux non métalli- ques	-	22,1	7,4	23,8	40,6	26,8	17,1	72,1	63,0	54,6	73,4	81,9	74,4	56,8
34 Production et 1e transf. métaux (ferreux-non fer- reux)	76,2	77,5	53,3	67,7	80,2	67,0	52,5	95,9	96,5	85,1	92,2	96,0	94,6	81,7
35 Ouvrages en métaux métaux	28,8	9,5	9,8	22,1	26,2	25,2	6,0	71,1	46,3	56,6	61,5	70,8	76,1	42,8
36 Machines non élec- triques	51,6	31,7	-	43,3	41,9	46,9	22,8	87,7	78,3	-	78,6	80,8	81,1	64,0
37 Construction électrique	62,1	42,7	69,5	74,1	75,2	68,3	49,8	90,8	81,2	90,6	86,5	93,5	94,7	82,5
381 Construction navale	77,7	68,2	-	56,5	64,2	67,9	67,6	95,2	88,7	-	87,1	90,2	90,6	86,2
383 Automobile	83,7	75,8	-	-	-	88,0	49,9	95,8	91,3	-	-	-	97,7	81,1
39 Instruments de précision	41,2	18,5	-	-	-	55,6	31,7	74,2	59,0	-	-	-	89,8	67,4
2+3 INDUSTRIES MA- NUFACTURIERES	38,8	26,8	21,4	40,5	37,7	42,9	24,3	72,9	63,6	53,1	76,2	76,2	83,6	57,4
(1) dont NICE 332: verre	50,3	48,1	-	55,8	73,0	61,8	35,4	85,7	79,6	-	83,6	94,6	93,7	75,0
(2) NICE : 20. A + 20. B + 21														
(3) Non compris fibres artificielles et synthétiques. NICE : 303 et 304														

Collection
Source : INSEE 1E.
Etude sur la dimension

A partir de là, on peut calculer les taux de contraction qui définissent la part des n plus grands établissements à l'intérieur d'un secteur : en fait le nombre d'établissements étant très variable suivant les secteurs, le choix d'une fraction, par exemple 5%, du nombre total permet des comparaisons plus valables.

Tableau 8

- PART DES EFFECTIFS OCCUPES (EN %) DANS LES 5 % DES PLUS GRANDS ETABLISSEMENTS -

=====

	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique	Etats-Unis	Japon
	1961	1962	1961	1962	1963	1963	1963
.Industrie Manufacturière	72	67	65	68	67	62	57
.Industrie agr. et alim.	50	58	55	68	66	48	51
.Industrie textile	68	62	73	48	50	41	58
.Fab. chaussures, articles d'habillement et de li- terie	68	62	50	54	48	42	42
.Industrie bois et liège	48	53	41	44	36	50	36
.Industrie meuble en bois	52	47	40	37	43	45	42
.Industrie papier et car- ton et articles en pa- pier	44	50	51	52	45	41	71
.Imprimerie, édition	54	58	52	64	56	63	58
.Industrie du cuir	61	59	50	41	49	34	44
.Industrie caoutchouc et matières plastiques	64	67	65	57	70	59	73
.Industrie chimique	-	60	66	61	58	66	64
.Industrie produits miné- raux non métalliques	-	63	48	54	64	54	55
.Industrie du verre	72	75	-	75	50	54	64
.Produits et lère trans- formation des métaux ferreux et non ferreux	70	69	65	72	64	64	68
.Fabrication d'ouvrages en métaux	70	63	47	56	61	52	45
.Construction machines non électriques	67	60	-	65	63	66	54
.Construction électrique	71	72	78	88	80	63	71
.Const. navale, répara- tion et entretien des navires	77	81	-	69	71	80	83
.Construction automobiles et pièces détachées	84	91	-	-	-	70	67
.Industrie des instruments de précision	73	68	-	-	-	67	59

Source : Etude sur la dimension des entreprises industrielles par J.P. Ni'ocke

A cette méthode, on peut faire une objection évidente : le nombre total des établissements varie considérablement suivant les secteurs, et par conséquent le petit nombre qui est retenu pour mesurer la concentration est une fraction très inégale du total. Il faut donc essayer d'obtenir une image plus continue. Et il est évidemment intéressant de savoir quelle fraction des établissements doit être additionnée pour obtenir une fraction déterminée du total des effectifs. Une mesure particulièrement symptomatique, c'est le nombre qui permet, en ordre de taille décroissante, d'atteindre la moitié de l'emploi dans un secteur déterminé : il définit la médiale. Suivant qu'il suffit d'un très petit nombre d'établissements ou qu'il faut au contraire aller jusqu'à des entreprises de petite taille, on voit si un secteur est très concentré ou au contraire dispersé.

Une étude approfondie a été menée suivant cette méthode, et sur une base comparative, par un des collaborateurs de l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques en France, M. Nioche. Les courbes sont fondées sur les chiffres cumulatifs des effectifs à mesure qu'on retient un nombre plus grand d'établissements classés par tranches d'effectifs décroissants. On peut lire immédiatement quelle fraction d'entre eux est nécessaire pour une fraction donnée de l'effectif global, combien seraient affectés par une mesure qui ne concernerait que les établissements au delà d'une certaine dimension.

Ces courbes ne peuvent être reproduites ici, mais on rassemblera dans un tableau les données essentielles qu'elles révèlent.

Tableau 9

- M E D I A L E -
=====

	1961 Allemagne	1962 France	1961 Italie	1962 Pays-Bas	1963 Belgique	1963 U.S.A.	1963 Japon
. Industrie Manufacturière	250	144	64	280	250	360	80
. Industrie agr. et alim.	16	28	29	150	116	160	30
. Industrie textile	255	160	150	560	220	380	67
. Chaussures, habillement, literie	54	32	5	100	54	124	25
. Industrie du bois et du liège (sauf meubles en bois)	16	24	5	60	30	66	21
. Industrie meubles en bois	82	10	9	34	45	150	20
. Industrie papier et cartons	260	160	120	270	270	330	76
. Imprimerie, édition et ind. annexes	95	64	40	240	90	150	42
. Industrie du cuir	81	34	29	55	70	215	22
. Industrie caoutchouc et matières plastiques	420	260	130	460	660	400	560
. Industrie chimique	-	220	300	480	450	520	470
. Industrie des produits minéraux non métalliques	-	120	60	120	320	176	72
. Industrie du verre	510	450	-	600	860	680	190
. Produits et lère manufac-ture des métaux ferreux et non ferreux	2300	2100	600	1000	3000	1200	600
. Fabrication ouvrages en métaux	170	65	68	100	144	170	38
. Construction de machines non électriques	540	230	-	310	310	420	100
. Construction électrique	900	370	2500 †	5000 †	2500 †	1800 †	500
. Construction navale	3000 †	2500 †	-	700	500 †	1800 †	4000 †
. Construction auto et pièces détachées	8000 †	4000 †	-	-	-	7000 †	500
. Industrie des instruments de précision	280	85	-	-	-	700	130

Source : I.N.S.E.E. El NIOCHE (Nomenclature de la NICE)

Médiale = la taille de cet établissement est telle que 50 % des effectifs du secteur sont employés dans des établissements plus grands et 50 % dans des plus petits que cette unité médiale.

† = Estimations.

II/2/24

La Grande-Bretagne n'est malheureusement pas incluse dans les comparaisons précédentes et les limites des tranches ne sont pas les mêmes dans les ventilations que publie l'Annual Abstract of Statistics. En opérant des regroupements on peut établir le tableau suivant .

TAILLE DES ETABLISSEMENTS DANS L'INDUSTRIE MANUFACTURIERE

(juin 1961)

Classe d'effectifs	Total	11 - 24		25 - 99		100-499		500-999		1000-1999		2000 et plus	
			%	%	%	%	%	%	%	%	%		
- Industrie manufacturière													
. Nombre d'établissements	55161	12571	22,8	27478	49,8	12213	22,1	1693	3,1	777	1,4	429	0,8
. Effectifs (milliers)	8178	222	2,7	1420	17,4	2552	31,2	1163	14,2	1078	13,2	1743	21,3
. Effectif moyen	148	18		58		209		687		1387		4063	
- Ind. alim. boissons, tabacs													
. Nombre d'établissements	5274	1425	27	2359	44,7	1224	23,2	153	2,9	85	1,6	28	0,6
. Effectifs (milliers)	734	25	3,4	118	16,1	266	36,2	104	14,2	119	16,2	202	13,9
. Effectif moyen	139												
- Ind. chimiques et parachimiques													
. Nombre d'établissements	2451	488	19,9	1086	44,3	685	27,9	107	4,4	56	2,3	29	1,2
. Effectifs (milliers)	466	9	1,9	56	12,0	146	31,3	73	15,7	74	15,9	108	23,2
. Effectif moyen	190												
- Articles manufacturés en métal													
. Nombre d'établissements	2166	353	16,8	942	43,5	603	27,8	141	6,5	69	3,2	58	2,7
. Effectifs (milliers)	603	7	1,2	51	8,5	134	22,2	97	16,1	96	15,9	218	36,1
. Effectif moyen	278												
- Ind. mécaniques et électriques													
. Nombre d'établissements	10784	2285	21,4	5166	48,4	2427	22,7	426	4,0	249	2,3	131	1,2
. Effectifs (milliers)	1985	41	2,1	268	13,5	518	26,1	298	15,0	351	17,7	509	25,6
. Effectif moyen	186												
- Construction navale													
. Nombre d'établissements	755	180	23,8	304	40,3	173	22,9	51	6,8	31	4,1	16	2,1
. Effectifs (milliers)	192	3	1,6	16	8,3	38	19,8	37	19,3	43	28,6	55	22,4
. Effectif moyen	248												
- Construction de véhicules													
. Nombre d'établissements	1931	388	20	810	42	437	22,6	120	6,2	82	4,3	94	4,9
. Effectifs (milliers)	854	7	0,8	41	4,8	92	10,8	84	9,8	115	13,5	515	60,3
. Effectif moyen	442												
- Produits métalliques (non spécifiés ailleurs)													
. Nombre d'établissements	5035	1272	25,3	2651	52,7	931	18,5	125	2,5	43	0,8	9	0,2
. Effectifs (milliers)	511	22	4,3	133	26,4	186	36,2	86	16,7	58	11,3	26	5,1
. Effectif moyen	102												
- Industrie textile													
. Nombre d'établissements	5559	875	15,7	2568	46,2	1878	33,8	184	3,3	38	0,7	16	0,3
. Effectifs (milliers)	789	16	2,0	141	17,9	403	51,1	124	15,7	56	7,1	49	6,2
. Effectif moyen	142												
- Vêtements et chaussures													
. Nombre d'établissements	7195	1598	22,2	4155	57,7	1315	18,3	105	1,5	20	0,3	2	-
. Effectifs (milliers)	594	28	4,7	213	35,9	249	41,9	68	11,4	27	4,6	9	1,5
. Effectif moyen	83												
- Matériaux de construction													
. Nombre d'établissements	2646	541	20,4	1412	53,4	589	22,2	65	2,5	26	1,0	13	0,5
. Effectifs (milliers)	321	9	2,8	75	23,4	122	38,0	45	14,0	35	10,9	35	10,9
. Effectif moyen	121												
- Ind. papier, presse et imprimerie													
. Nombre d'établissements	5215	1323	25,4	2711	52,0	990	19,0	126	2,4	49	0,9	16	0,3
. Effectifs (milliers)	572	23	4,0	139	24,3	206	36,0	86	15,0	64	11,2	54	9,5
. Effectif moyen	110												
- Autres produits manufacturés													
. Nombre d'établissements	6250	1843	29,5	3310	53,0	961	15,3	90	1,4	29	0,5	17	0,3
. Effectifs (milliers)	554	32	5,8	166	30,0	192	34,7	61	11,0	40	7,2	63	11,3
. Effectif moyen	89												

La diversité des structures, celle des degrés de concentration secteur par secteur ressortent clairement d'un tel tableau, d'où émerge en particulier une coupure nette entre les industries à très grandes entreprises et celles qui sont assez dispersées. A un bout l'automobile, la chimie, le caoutchouc et généralement les industries mécaniques sauf en France. A l'autre le textile, la chaussure, l'habillement, le bois. Entre les deux, et se rapprochant de la moyenne, le papier-carton. Mais une industrie de création relativement récente comme celle des Pays-Bas a presque partout des établissements plus grands que les pays à implantations anciennes. Le Japon apparaît encore chargé d'une multitude d'établissements de petite taille.

Partout les chiffres remontent à plusieurs années. Il faut donc essayer d'apprécier la validité de telles données, et les précautions à prendre pour une extrapolation. Dans le cas de l'Allemagne, on dispose pour les établissements, et aussi bien pour les entreprises, de séries régulières mais qui ne présentent, à côté du total des industries manufacturières qu'une autre ventilation, d'ailleurs assez caractéristique, entre les industries produisant des biens de consommation et celles qui fournissent des biens d'investissement. Il apparaît à l'échelon global que le changement de structure, c'est-à-dire l'accroissement de la part des établissements les plus grands, est continu sans être très rapide. Ainsi les établissements de plus de 1000 personnes voient leur part dans l'emploi s'accroître d'un dixième en 10 ans. Ce mouvement résulte d'un ripage léger vers les entreprises moyennes dans les industries de consommation, d'un déplacement beaucoup plus prononcé vers les grandes unités dans les industries d'investissement.

Tableau 11

ALLEMAGNE

EMPLOI DANS LES ETABLISSEMENTS PAR CLASSES D'FFECTIF (en %)

	1954	1956	1957	1958	1961	1963	1966
<u>Industries de transformation</u>							
1 - 9	3,0	2,5	2,5	2,4	2,1	2,1	2,1
10 - 49	12,3	10,9	10,3	10,2	9,4	10,0	9,8
50 - 99	10,5	9,8	9,3	9,3	8,9	9,1	9,0
100 - 199	12,4	11,9	11,6	11,8	11,4	11,6	11,5
200 - 499	19,4	18,9	18,9	18,7	18,2	18,0	18,1
500 - 999	12,7	13,1	13,2	13,1	13,2	13,3	13,2
1000 et plus	29,7	32,8	34,3	34,5	36,8	35,9	36,3
total	100	100	100	100	100	100	100
<u>Biens d'investissement</u>							
1 - 9	1,4	1,1	1,1	1,0	0,9	0,9	1,0
10 - 49	7,6	6,3	6,0	5,8	5,2	5,7	5,6
50 - 99	8,4	7,3	6,9	6,9	6,3	6,5	6,5
100 - 199	10,9	10,3	10,0	10,0	9,6	9,5	9,6
200 - 499	18,9	18,4	17,8	17,6	17,1	16,5	16,5
500 - 999	12,8	12,6	12,8	12,7	13,5	13,8	14,3
1000 et plus	40,0	44,0	45,4	46,0	47,3	47,1	46,5
total	100	100	100	100	100	100	100
<u>Biens de consommation</u>							
1 - 9	3,5	3,0	2,9	2,9	2,7	2,7	2,9
10 - 49	15,3	14,4	14,0	14,2	14,1	15,8	15,9
50 - 99	13,8	13,4	13,0	13,3	13,6	14,1	14,4
100 - 199	16,3	16,0	15,9	16,3	16,7	17,6	17,3
200 - 499	23,4	23,8	24,0	23,8	23,9	23,9	23,6
500 - 999	14,2	15,2	15,8	15,7	15,1	14,2	13,5
1000 et plus	13,5	14,1	14,3	13,7	13,9	11,7	12,4
total	100	100	100	100	100	100	100

Source : Statistisches Jahrbuch

Malgré la richesse des informations statistiques sur le Japon, les annuaires sur l'emploi ne reprennent pas régulièrement la répartition suivant les dimensions d'établissements. C'est là pourtant que les transformations les plus radicales ont dû se produire. Car le déplacement vers des établissements de plus grande dimension s'opère essentiellement à mesure qu'il se crée des unités nouvelles s'approchant de la taille optima. Il doit donc être d'autant plus net que le taux global d'accroissement de la production est lui-même plus rapide, ou corrélativement que l'investissement neuf en installations industrielles est plus élevé.

Encore ne suffit-il pas de comparer la taille des établissements pour en tirer des conclusions sur les conditions de concurrence. Si un accroissement de dimension correspond normalement à une économie d'échelle, c'est à une condition : que les séries s'allongent. On peut se figurer des situations où de grands établissements, faute d'être spécialisés, ne sont que la juxtaposition d'ateliers dont la productivité ne serait pas supérieure à celle d'unités plus petites. Ce n'est pas une vue purement imaginaire, et certains chantiers navals donnent assez aisément une impression de cet ordre.

Les données américaines présentent l'avantage d'être établies à plusieurs points dans le temps. Elles permettent donc de repérer une évolution. En ce qui concerne le nombre d'établissements par classes d'effectifs, les modifications ne sont pas frappantes. Et la répartition de l'emploi, contrairement à ce qu'on pourrait attendre, fait apparaître un certain déclin relatif des établissements compris entre 1000 et 2500 personnes, une stabilité au delà de 2500. Ce qui s'accroît c'est la part des salaires versés dans les établissements les plus vastes, leur part de la valeur ajoutée, leur part des investissements neufs.

Tableau 12

INDUSTRIES MANUFACTURIERES AUX ETATS-UNIS

(en %)

	Total	Classes d'effectifs										
		1 - 4	5 - 9	10 - 19	20 - 49	50 - 99	100 - 249	250 - 499	500 - 999	1000-2499	2500 et plus	
Etablissements :												
1947	100,0	29,2	19,4	16,9	16,6	7,8	5,9	2,3	1,1	0,6	0,2	
1954	100,0	37,3	16,5	14,6	14,9	7,4	5,5	2,1	1,0	0,5	0,2	
1958	100,0	35,4	17,0	15,7	15,5	7,3	5,4	2,1	0,9	0,5	0,2	
1963	100,0	36,5	15,8	15,3	15,4	7,5	5,7	2,2	1,0	0,4	0,2	
Employés : nombre												
1947	100,0	1,1	2,2	3,9	8,7	9,1	15,6	13,5	13,1	15,0	17,8	
1954	100,0	1,7	2,2	3,8	8,7	9,4	15,5	13,5	12,5	14,2	18,4	
1958	100,0	1,4	2,2	4,2	9,4	9,8	16,2	14,0	12,3	13,3	17,2	
1963	100,0	1,3	2,0	4,0	9,1	9,8	16,8	14,1	12,4	12,6	17,9	
Montant des salaires (Mio \$)												
1947	100,0	0,8	1,8	3,4	8,2	8,7	15,0	13,2	13,1	15,7	20,1	
1954	100,0	1,1	1,7	3,2	7,6	8,7	14,6	13,1	12,8	15,5	21,8	
1958	100,0	1,0	1,8	3,5	8,2	8,7	14,8	13,2	12,4	14,7	21,6	
1963	100,0	1,0	1,6	3,4	7,8	8,5	15,0	13,1	12,4	14,3	23,0	
Valeur ajoutée par industrie manufacturière (Mio \$)												
1947	100,0	1,2	1,9	3,5	8,1	8,9	15,8	14,0	13,6	15,6	17,2	
1954	100,0	1,3	1,7	3,1	7,1	8,3	14,7	13,6	13,2	16,2	20,8	
1958	100,0	1,3	1,8	3,4	7,8	8,5	15,0	13,7	12,8	15,2	20,5	
1963	100,0	1,1	1,6	3,2	7,4	8,2	15,0	13,3	13,2	15,2	21,7	
Dépenses en investissements neufs (mio \$)												
1954	100,0	6,3	1,7	2,6	5,7	6,8	13,5	11,8	13,2	18,9	19,4	
1958	100,0	8,3	2,3	3,6	6,7	6,3	12,2	11,7	12,5	14,8	21,6	
1963	100,0	5,7	1,8	3,2	7,9	7,8	14,1	11,8	11,6	14,7	21,6	

11/2/29

Source : Statistical Abstract of the United States 1969

Les économies d'échelle sont considérées comme plus importantes dans l'industrie que dans les autres secteurs d'activité. On connaît la thèse du Professeur Kaldor qui explique la divergence des taux de croissance entre pays industrialisés par la marge de transferts dont ils disposent de l'agriculture ou des services vers l'industrie où la croissance peut être plus rapide. Elle se rattache à la loi de Verdoorn : il s'agit d'une relation empirique, fondée sur le cas des Pays-Bas, et qui montre que, dans l'accroissement de production industrielle, l'accroissement de productivité représente environ la moitié.

Cette relation est susceptible de plusieurs interprétations. L'un des sens qu'on peut lui donner, c'est que la croissance de l'industrie par elle-même réalise ces économies d'échelle qui contribuent à une augmentation automatique de productivité. Dans ce cas, la relation numérique ne devrait pas être partout la même indépendamment de la structure économique ou de la quote-part d'investissement. On peut en particulier avancer l'hypothèse que là où le taux de croissance global de l'industrie est le plus rapide, l'effet de productivité y prend une part plus importante : car tout porte à croire que les établissements les plus récents s'approchent de la dimension optima; et plus ils sont nombreux par rapport au total des installations, plus la productivité globale s'accélère. On voit l'utilité que comporteraient des analyses systématiques par périodes et par pays.

Il y a une limite aux économies d'échelle au niveau de la production, une dimension au delà de laquelle les coûts unitaires cessent de s'abaisser. Ce point définirait le minimum qui réalise la dimension optima. Les experts déterminent pour certains secteurs, avec une marge d'approximation, les ordres de grandeur à prendre en compte. Si on retient ces chiffres techniques, on mesure la marge qui sépare la plupart des établissements européens de cette dimension optima, mais aussi les chances qu'ouvre le Marché Commun. Le tableau suivant est emprunté à une déposition du Professeur De Jong devant un comité

du Congrès américain. Il fait apparaître qu'à peu d'exceptions près, telles que les réfrigérateurs ou les machines à laver, le seuil de la dimension optima représente une faible fraction de la production totale de l'Europe. Il est complété par la comparaison avec la capacité moyenne des établissements, exprimée en unités physiques et en part de la production européenne.

Tableau 13

ESTIMATION DE LA TAILLE OPTIMA DES USINES DANS LE
MARCHE COMMUN

Article	Type	Production annuelle (sauf indication particulière)	Pourcentage de la production de la C.E.E.
Chaussures	Cuir, simples	4800 à 5000 unités par jour	0,2 - 0,3
Tapis de laine	Machine	5000000 à 5500000 m ²	5,0 - 6,0
Bière	En bouteille	100000 à 200000 hectolitres	0,1 - 0,15
Raffinage du sucre	Betterave	5000 à 6000 tonnes	0,1 - 0,20
Automobiles	Passagers	100000 à 300000 unités	1,5 - 5,0
Machines à laver	Simple, petit modèle	400000 à 500000 unités	10,0 - 11,0
Réfrigérateurs	Simple, petit modèle	500000 à 600000 unités	9,0 - 10,0
Acier	Lingots	3000000 à 4000000 tonnes	3,5 - 4,5
Engrais nitriques		300000 tonnes	6,0 - 7,0

Source : Hearings devant le Sénat américain, sous-comité anti-trust et monopole, avril 1968

On doit immédiatement observer que des estimations de cet ordre ne sont valables qu'à un moment donné. Le changement technologique est continu. Et il suffit dans une entreprise qu'un outil essentiel change de dimension pour que toute l'organisation de l'usine doive être transformée. L'exemple le plus frappant a été le passage au laminage continu dans la sidérurgie, qui exige un bond dans la capacité, tant en amont pour les lingots qu'en aval pour les finitions. Dans un tout autre secteur, les réfrigérateurs, le passage à l'emploi d'isolants plastiques a multiplié d'un coup la dimension optima. Même le Marché Commun de son côté a constitué un saut extraordinairement rapide dans l'échelle des débouchés. De telle sorte que si considérables que puissent devenir les dimensions minimum qui assurent le coût le plus bas, il restera encore pour longtemps de la place pour une pluralité d'entreprises et pour le jeu de la concurrence.

Le problème de la dimension ne peut être posé en des termes aussi généraux quand on en vient aux services. Ceux qui absorbent la fraction la plus importante de la population active, c'est le commerce, et surtout au détail. C'est là aussi, en même temps que dans les services personnels et la réparation, que se situe l'immense majorité des indépendants.

La dimension d'une unité de vente peut être repérée à la fois par l'emploi et par la surface. On se gardera de rechercher ici une décomposition trop poussée. Le tableau suivant reprend par très grands groupes la répartition des établissements de vente en gros et au détail telle qu'elle résulte d'une enquête des Communautés menée en 1966, et y joint des chiffres comparables pour les Etats-Unis, la Grande-Bretagne et le Japon.

Tableau 14

- COMMERCE DE GROS SELON LA TAILLE DES ETABLISSEMENTS

ETABLISSEMENTS AVEC (nombre) PERSONNES OCCUPEES

	Nombre 1	%	Nombre 2 - 9	%	Nombre 10 - 49	%	Nombre 50 et +	%
<u>ALLEMAGNE</u> (1)								
- Etablissements	33.907	24,6	79.623	57,7	21.506	15,6	3.058	2,2
- Personnes occupées	33.907	3,1	308.064	28,4	417.945	38,5	324.790	29,9
<u>ITALIE</u> (1)								
- Etablissements	27.977	32,4	51.823	60,0	5.981	6,9	571	0,7
- Personnes occupées	27.977	7,2	190.508	48,8	114.026	29,2	57.605	14,8
<u>PAYS-BAS</u> (1)								
- Etablissements	8.611	26,7	17.734	55,0	5.255	16,3	663	2,1
- Personnes occupées	8.611	3,4	69.888	27,5	100.658	39,7	74.582	29,4
<u>BELGIQUE</u> (1)								
- Etablissements	19.393	52,0	14.965	40,2	2.552	6,8	364	1,0
- Personnes occupées	19.393	12,1	50.421	31,4	49.582	30,9	41.010	25,6
<u>FRANCE</u> (2)								
- Etablissements	16.263	19,4	44.629	53,3	16.681	19,9	6.153	7,4
- Personnes occupées	16.164	2,5	174.204	27,0	240.542	37,3	214.644	33,2
<u>GRANDE-BRETAGNE</u>								
<u>ETATS-UNIS</u> (en 1963)								
- Nombre total d'établissements	308.177							
- Nbre total de pers. oc.	3088706							
<u>JAPON</u> (3) (en 1966)								
- Etablissements	[230.681]	74,3	72.060	23,2	7.869	2,5
- Personnes occupées	[923.314]	29,6	1.343.275	43,0	856.308	27,4

(1) = Source : Etudes et enquetes statistiques O.S.C.E. 6 - 1968.(2) = Source : Recensement de la distribution 1966 - INSEE.

(3) = Japan statistical yearbook 1969.

Tableau 15

- COMMERCE DE DETAIL -
 =====
 Etablissements avec (nombre) personnes occupées

	<u>Nombre</u> <u>1</u>	<u>%</u>	<u>Nombre</u> <u>2 - 9</u>	<u>%</u>	<u>Nombre</u> <u>10 - 49</u>	<u>%</u>	<u>Nombre</u> <u>50 et +</u>	<u>%</u>
<u>ALLEMAGNE</u> (1)								
- Etablissements	174.990	33,1	330.710	62,5	21.023	4,0	2.439	0,5
- Personnes occupées	174.990	8,7	1.071.438	53,1	361.767	17,9	407.950	20,2
<u>ITALIE</u>								
- Etablissements	290.645	43,5	374.572	56,0	3.437	0,5	299	-
- Personnes occupées	290.645	21,6	961.127	71,4	60.596	4,5	33.284	2,5
<u>PAYS-BAS</u>								
- Etablissements	24.895	22,3	83.073	74,5	3.248	2,9	273	0,2
- Personnes occupées	24.895	6,6	254.968	67,5	53.937	14,3	43.736	11,6
<u>BELGIQUE</u>								
- Etablissements	125.125	74,0	42.617	25,2	1.049	0,6	223	0,1
- Personnes occupées	125.125	43,3	104.403	36,1	19.165	6,6	40.133	13,9
<u>FRANCE</u> (2)								
- Etablissements	187.795	33,8	314.393	56,6	17.487	3,1	36.117	6,5
- Personnes occupées	187.643	11,5	969.653	59,4	186.919	11,5	287.319	17,6
<u>JAPON</u> (4) (en 1966)								
- Etablissements	[1.700.484]	95,8	70.351	3,9	4.412	0,3
- Personnes occupées	[4.237.434]	70,7	1.205.795	20,1	545.990	9,2
<u>GRANDE-BRETAGNE</u> (5)								
- Nombre total d'établissements en 1966	504.412							
- Nombre total de personnes occupées en 1966	2.555.737							
<u>ETATS-UNIS</u> (3) (en 1963)								
	<u>1 - 3</u>	<u>%</u>	<u>4 - 7</u>	<u>%</u>	<u>8 - 19</u>	<u>%</u>	<u>20 et +</u>	<u>%</u>
- Etablissements	1.067.000	69,6	247.000	16,1	148.000	9,6	70.000	4,7
- Personnes occupées	1.144.000	14,8	1.276.000	16,5	1.712.000	22,1	3.607.000	46,6

(1) = Excepté bouchers et établissements commerciaux d'entreprises industrielles.

(2) = Source : Recensement de la distribution 1966 INSEE.

(3) = 1963 - Statistical Abstract of the U.S. (1969).

(4) = 1966 - Japon statistical yearbook (1969).

(5) = Source : Annual Abstract of Statistics

Source : OCSE Etude et enquête statistiques 6/1968

Mais ce qui est beaucoup plus important pour la structure du commerce est de savoir si les établissements sont indépendants ou s'ils constituent une chaîne, soit par appartenance à un même groupe, soit par rattachement à une organisation commune d'achat. La structure de l'économie ne peut s'analyser sans passer de l'étude des établissements à la structure des entreprises.

B. Les Entreprises

Un problème se pose immédiatement en ce qui concerne l'industrie. Y a-t-il une corrélation entre la dimension des établissements et celle des entreprises auxquelles ils sont rattachés ? On possède quelques indications concernant une comparaison entre la Grande-Bretagne et les Etats-Unis (1). A dire vrai cet article paru en 1967 se réfère à des données dont les plus récentes sont de 1958. La conclusion qui paraît émerger, c'est qu'il y aurait en Grande-Bretagne une corrélation entre la concentration d'une industrie et la dimension des établissements, alors qu'aux Etats-Unis la concentration des entreprises est plus directement liée au nombre qu'à la dimension des établissements qu'elles possèdent. Une analyse de cet ordre mériterait d'être suivie puisque seule elle permet de déterminer dans quelle mesure la concentration des entreprises est justifiée par des économies d'échelle techniques. Elle pourrait commander une orientation plus rationnelle de la politique qu'essaient de formuler les pouvoirs publics en la matière.

Les recensements industriels menés dans la Communauté ont porté à la fois sur les entreprises et sur les établissements. Ils ne paraissent pas avoir clairement mis en évidence le rattachement, c'est-à-dire la distinction entre entreprises à établissement unique et celles qui en possèdent un plus grand nombre. En revanche, l'étude publiée en 1968 par l'Office Statistique des Communautés, et qui présente sous une forme homogène les résultats d'enquêtes menées dans les différents pays entre 1960 et 1964, permet de se faire une idée de la structure du commerce.

(1) Journal of Industrial Economics (Vol XV - N°3, July 1967, pp.201-211)

Tableau 16

Commerce de détail : *Entreprises à établissement unique et à établissements multiples*

Nombre de :		Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique	Etats-Unis
Entreprises à établissement unique		418.644	533.546	610.658	90.335	158.082	1.488.000
Entreprises à établissements multiples :							
avec 2-5 unités locales	a)	11.111	10.529	21.671	4.995	1.461	
	b)	-	23.724	47.093	11.722	3.495	
avec 6-10 unités loc.	a)	401	149	274	194	57	
	b)	-	1.087	2.004	1.447	418	
avec 11-50 un. loc.	a)	366	130	174	97	46	
	b)	-	2.877	4.157	1.700	1.054	
avec + de 50 un. loc.	a)	129	111	174	24	21	
	b)	-	31.466	4.157	2.703	4.514	
total	a)	12.007	10.919	22.119	5.310	1.585	
	b)	52.859	59.154	53.254	17.662	9.481	220.000

a) Nombre d'entreprises

b) Nombre d'unités locales

Source : Etudes et enquêtes statistiques - 6-1968
O.S.C.E.

Statistical Abstract of the United States 1969

Ce tableau fait immédiatement ressortir le gonflement relatif du nombre d'établissements de détail en France et en Italie par rapport à l'Allemagne, la forte concentration relative aux Pays-Bas, la faible concentration en Belgique.

Mais il va de soi que tous les établissements uniques ne sont pas comparables, du grand magasin à la petite boutique; et par ailleurs il existe différentes formes de groupement autres que le rattachement de plusieurs établissements à une entreprise. Le tableau suivant fait apparaître cette ventilation tout en laissant une incertitude sur les entreprises qui ont 2 à 4 points de vente.

Tableau 17

REPARTITION DES VENTES AU DETAIL PAR TYPE D'ENTREPRISE - 1966

Type d'entreprise \ Pays	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique	Royaume Uni	Suède
Grands magasins (1)	9,2	7,9	2,7	6,2	6,6	11,1	10,0
Magasins à succursales multiples	9,0	6,5	0,2	12,3	4,1	26,3	6,5
Coopératives de consommation	3,3	2,3	2,0	1,8	2,7	8,6	17,0
Ventes par correspondance	4,5	1,1	0,1	1,5	1,0	4,2	1,8
Chaînes volontaires Groupements d'achats]	30	17	5	27	10	16	18
Autres	44	65,2	90	51,2	75,6	33,8	46,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

II/2/39

(1) Entreprises de vente au détail comptant au moins 5 points de vente

Source : Vereniging van de Grote Distributieondernemingen van België. Activiteitenverslag 1968.

Ce tableau fait apparaître une avance notable de la Grande-Bretagne dans l'organisation commerciale. Il sera important de rechercher si elle se traduit dans les coûts de distribution. Il en résulterait une conséquence considérable quant au revenu réel des citoyens britanniques. Il serait sensiblement plus élevé que ne le donne à penser la traduction des revenus nationaux en dollars, puisque les taux de change reflètent davantage les rapports de prix au niveau de la production.

Mais c'est à l'évidence dans le secteur de l'industrie que les disproportions sont les plus grandes entre les entreprises, depuis l'artisan qui travaille seul jusqu'aux sociétés géantes qui, comme General Motors, emploient des centaines de milliers de travailleurs. Encore faut-il se rendre compte que la notion même d'entreprise n'est pas une réalité économique bien définie. Elle répond à une entité juridique, à une raison sociale. Elle ne correspond pas dans tous les cas à une unité économique, étant donné la multiplicité des liens qui peuvent s'établir, où une entreprise en domine plusieurs, où des entreprises normalement distinctes sont menées ensemble, où des concurrents apparents associent leur politique par des participations croisées. Un gros volume paraît chaque année "Who owns whom", qui tente de désenchevêtrer ce réseau, de distinguer les entreprises indépendantes et les filiales, possédées partiellement ou en totalité, les holdings gérant une série d'entreprises ou seulement une série de participations financières. C'est du fait de ces imbrications que l'une des mesures les plus valables de l'importance d'une affaire est son actif net, résultant d'un bilan consolidé où peuvent être additionnés les actifs directs et la valeur des participations. Mais une telle comparaison souffre de toutes les insuffisances de la comptabilité, de l'imprécision sur les règles d'évaluation, de la diversité des dispositions gouvernant l'estimation des amortissements et la réévaluation des actifs en cas de changement des prix. C'est aussi cet état de fait qui donne son importance économique à la notion de groupe opposée à la notion juridique de l'entreprise, mais elle est d'autant plus difficile à cerner qu'elle se traduit davantage par un

réseau d'influences que par une addition comptable.

C'est sous bénéfice de ces réserves qu'il est possible de reprendre les principaux indicateurs concernant la dispersion dans la dimension des entreprises.

On peut tenter une première comparaison sur la base des capitaux propres des entreprises. Le tableau suivant fait apparaître que, sauf une très grande firme italienne, les autres pays européens ont normalement des firmes moins grandes que l'Allemagne. Elle ressort de la proportion qui existe entre la première, la dixième, la vingtième et ainsi de suite jusqu'à la centième, et la firme allemande correspondante. Le tableau est présenté dans un volume des Hearings américains par M. Jacques Houssiaux pour l'année 1966.

Tableau 18

TAILLE COMPAREE DES GRANDES ENTREPRISES DES PAYS DE LA COMMUNAUTE - 1966

Rang	1e	10e	20e	30e	40e	50e	60e	70e	80e	90e	100e
Allemagne	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
France	95,73	58,91	57,89	75,18	77,64	79,52	87,67	88,88	92,34	88,29	81,17
Italie	211,13	29,62	26,50	30,42	30,19	27,55	32,74	32,92	31,10	30,31	28,82
Belgique	59,3	31,85	20,05	29,98	22,74	26,77	28,52	25,92	24,40	23,93	20,58

TAILLE COMPAREE DES GRANDES ENTREPRISES FRANCAISES ET ALLEMANDES - 1966

Rang	1e	50e	100e	150e	200e	250e	300e	350e	400e	450e	500e
Allemagne	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
France	95,73	79,52	81,17	98,17	107,1	111,2	128,1	141,2	148,0	151,7	180,4

Source : Entreprise 1967. Comparaison sur la base des capitaux propres, au taux de change officiel

Une comparaison allant jusqu'à la 500ème entreprise de chaque pays a pu être faite entre la France et l'Allemagne. La différence des degrés de concentration ressort clairement : de la première à la cent cinquantième, les entreprises françaises sont moins grandes, elles deviennent progressivement plus grandes de la deux centième à la cinq centième.

Les même calculs peuvent faits en incluant les Etats-Unis, la Grande-Bretagne et le Japon.

Tableau 19

GRANDES ENTREPRISES COMPAREES A CELLES DES ETATS-UNIS

1969

	1e	2e	3e	4e	5e	6e	7e	8e	9e	10e	15e	20e	25e
Etats-Unis	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Allemagne	14	16	15	26	31	32	32	30	25	24	28	15	12
France	8	13	11	17	19	18	17	18	19	21	21	12	-
Italie	10	15	11	13	13	9	7	6	-	-	-	-	-
Pays-Bas	14	12	3	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Belgique	4	5	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Luxembourg	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Japon	12	15	14	25	28	29	30	26	28	27	24	20	21
Royaume Uni	14	22	19	27	30	27	24	26	22	24	23	22	22

II/2/44

Source : Fortune mai 1970, août 1970 - Comparaison sur la base du chiffre d'affaires en 1969

Le deuxième critère concerne la répartition des entreprises suivant les classes d'effectifs. On aperçoit dans tous les pays le nombre très élevé de très petites maisons comprenant moins de neuf personnes. Le classement est présenté dans le Bulletin Statistique des Communautés, 1968, n° 2, qui rassemble les données tirées des différents recensements industriels et présente à la fois le nombre d'entreprises par classe et le total des effectifs rassemblés par les entreprises de chaque classe. Les résultats sont repris par grands groupes dans les trois tableaux ci-après. L'un présente les entreprises par nombre dans chaque catégorie, le deuxième exploite ces mêmes données en pourcentage, le troisième fait ressortir les effectifs ventilés.

Tableau 20

- NOMBRE D'ENTREPRISES PAR CLASSES D'EFFECTIFS -

1963

	1 - 9	10 - 19	20 - 49	50 - 99	100-199	200 - 499	500 - 999	1000-1999	2000-4999	75000	TOTAL
<u>Ind. Extractives</u>											
. ALLEMAGNE	5.947	794	632	242	89	60	13	(28)	31	7.836
. FRANCE	4.322	489	329	102	44	36	17	5	7	7	5.358
. ITALIE	3.967	836	496	132	42	27	8	4	4	-	5.520
. PAYS-BAS	225	26	26	14	6	2	-	3	2	2	306
. BELGIQUE	439	57	63	22	13	15	8	16	8	5	646
. LUXEMBOURG	13	6	10	4	1	1	-	-	-	-	36
. C.E.E.	14.913	2.208	1.556	520	195	141	46	56	21	45	19.702
<u>Ind. Manufact.</u>											
. ALLEMAGNE	366.106	26.219	21.266	9.455	5.896	4.047	1.262	(870)	140	435.261
. FRANCE	324.976	17.450	15.701	6.132	3.472	2.159	689	277	115	81	371.052
. ITALIE	525.685	24.127	16.167	6.032	2.814	1.568	406	166	84	40	577.089
. PAYS-BAS	61.465	6.455	4.918	2.054	1.126	595	214	92	29	9	76.957
. BELGIQUE	71.703	3.822	3.351	1.385	755	459	156	63	30	11	81.735
. LUXEMBOURG	2.233	127	94	30	16	5	2	3	-	-	2.510
. C.E.E.	1.352.168	78.200	61.497	25.088	14.079	8.833	2.729	1.471	258	281	1.544.604
. JAPON (1967)	206.322(2)	79.862	45.352	15.685	6.928	3.544	980	(656)	108	359.437
<u>Bâtiment et Génie Civil</u>											
. ALLEMAGNE	111.875	20.652	13.194	4.592	2.014	742	121	49	-	12	153.251
. FRANCE	151.783	8.313	6.051	2.104	988	452	123	48	21	1	169.884
. ITALIE	38.837	8.976	6.502	2.179	803	300	52	10	13	1	57.673
. PAYS-BAS	30.879	5.048	2.848	722	315	136	43	12	1	1	40.005
. BELGIQUE	43.453	2.150	1.445	366	158	49	19	4	1	-	47.645
. LUXEMBOURG	1.063	107	86	31	14	7	2	-	-	-	1.310
. C.E.E.	377.890	45.246	30.126	9.994	4.292	1.686	360	123	36	15	469.768
<u>Electricité, Gaz et Eau</u>											
. ALLEMAGNE	1.374	276	270	111	81	60	45	53	-	5	2.275
. FRANCE	6.736	136	100	26	14	10	3	2	1	2	7.030
. ITALIE	3.299	262	181	61	42	31	17	14	10	1	3.918
. PAYS-BAS	75	68	65	37	25	22	10	5	3	-	310
. BELGIQUE	98	17	26	6	15	13	8	6	2	-	191
. LUXEMBOURG	23	5	3	2	1	2	-	-	-	-	36
. C.E.E.	11.605	764	645	243	178	138	83	80	16	8	13.760
<u>Commerce de Gros</u>											
. ALLEMAGNE	105.542	12.020	7.273	1.959	706	264	(80)			127.844
. FRANCE (1)	58.979	8.044	4.491	(1.461)	(184)			73.159
. ITALIE	71.008	3.603	1.648	384	(181)	10	6			76.840
. PAYS-BAS	22.963	2.862	1.630	457	149	72	20	9			28.162
. BELGIQUE	32.475	1.358	825	218	55	33	4	1			34.969
<u>Commerce de Détail</u>											
. ALLEMAGNE	409.766	13.510	5.106	1.257	572	268	(135)			430.614
. FRANCE (1)	494.819	9.005	2.566	(805)	(277)				507.472
. ITALIE	628.437	2.929	1.106	220	(77)	6	2			632.777
. PAYS-BAS	92.265	2.300	752	180	71	37	23	17			95.645
. BELGIQUE	158.438	770	308	70	34	26	5	16			159.667

Source : O.S.C.E. Etudes et enquêtes statistiques 2/1969 et 6/1968.

(1) = Recensement de la distribution INSEE 1966

(2) = 4 - 9 personnes.

Tableau 21

Tableau 21 - NOMBRE D'ENTREPRISES PAR CLASSES D'EFFECTIFS EN %

1963

	1 - 9	10 - 19	20 - 49	50 - 99	100 - 199	200 - 499	500 - 999	1000 - 1999	2000-4999	> 5000
<u>Industries Extractives</u>										
. ALLEMAGNE	75,9	10,1	8,1	3,1	1,1	0,8	0,2	(0,4)	0,4
. FRANCE	80,7	9,1	6,1	1,9	0,8	0,7	0,3	0,09	0,1	0,13
. ITALIE	71,9	15,1	9,0	2,5	0,8	0,5	0,1	0,07	0,07	-
. PAYS-BAS	73,5	8,5	8,5	4,6	2,0	0,6	-	1,0	0,6	0,6
. BELGIQUE	67,9	8,8	9,7	3,4	2,0	2,3	1,2	2,5	1,2	0,8
. LUXEMBOURG	36,1	16,6	27,7	11,1	2,8	2,8	-	-	-	-
. C.E.E.	75,6	11,2	7,9	2,6	1,0	0,6	0,19	0,24	0,09	0,187
<u>Industries Manufacturières</u>										
. ALLEMAGNE	84,1	6,0	4,9	2,2	1,3	0,9	0,3	0,2	-	0,03
. FRANCE	87,6	4,7	4,2	1,6	0,9	0,6	0,2	0,07	0,03	0,021
. ITALIE	91,1	4,2	2,8	1,04	0,5	0,3	0,07	0,03	0,014	0,007
. PAYS-BAS	79,9	8,4	6,4	2,7	1,5	0,8	0,3	0,1	0,04	0,01
. BELGIQUE	87,7	4,7	4,1	1,7	0,9	0,6	0,2	0,08	0,04	0,013
. LUXEMBOURG	89,0	5,1	3,8	1,2	0,6	0,2	0,08	0,1	-	-
. C.E.E.	87,5	5,1	4,0	1,6	0,9	0,6	0,2	0,09	0,01	0,013
. JAPON (1967)	57,4 (2)	22,2	12,6	4,4	1,9	0,98	0,03	(0,02)	0,003
<u>Bâtiment et Génie Civil</u>										
. ALLEMAGNE	73,0	13,5	8,6	3,0	1,3	0,5	0,08	0,03	-	0,008
. FRANCE	89,3	4,9	3,6	1,2	0,6	0,3	0,07	0,03	0,01	0,0006
. ITALIE	67,3	15,6	11,3	3,8	1,4	0,5	0,09	0,02	0,02	0,002
. PAYS-BAS	77,2	12,6	7,1	1,8	0,8	0,3	0,1	0,03	0,002	0,002
. BELGIQUE	91,2	4,5	3,0	0,8	0,3	0,1	0,04	0,003	0,002	-
. LUXEMBOURG	81,1	8,2	6,6	2,4	1,1	0,5	0,15	-	-	-
. C.E.E.	80,4	9,6	6,4	2,1	0,9	0,36	0,08	0,026	0,007	0,003
<u>Electricité, Gaz et Eau</u>										
. ALLEMAGNE	60,4	12,1	11,9	4,9	3,6	2,6	2,0	2,3	-	0,2
. FRANCE	95,8	1,9	1,4	0,4	0,2	0,14	0,04	0,03	0,014	0,03
. ITALIE	84,2	6,7	4,6	1,6	1,1	0,8	0,4	0,36	0,25	0,025
. PAYS-BAS	24,2	21,9	21,0	11,9	8,06	7,1	3,2	1,6	0,97	-
. BELGIQUE	51,3	8,9	13,6	3,1	7,8	6,8	4,1	3,1	1,05	-
. LUXEMBOURG	63,9	13,9	8,3	5,5	2,8	5,5	-	-	-	-
. C.E.E.	84,3	5,5	4,7	1,8	1,3	1,0	0,6	0,6	0,1	0,054
<u>Commerce de Gros</u>										
. ALLEMAGNE	82,5	9,4	5,7	1,5	0,6	0,2	(0,1)		
. FRANCE (1)	80,6	10,9	6,1	2,0			0,4			
. ITALIE	92,4	4,7	2,1	0,5	(0,2)	0,1			
. PAYS-BAS	81,5	10,2	5,8	1,6	0,5	0,3	(0,1		
. BELGIQUE	92,8	3,9	2,4	0,6	0,16	0,09	(0,05)		
<u>Commerce de Détail</u>										
. ALLEMAGNE	95,1	3,1	1,2	0,3	0,13	0,06	(0,03)		
. FRANCE (1)	97,5	1,8	0,5	(0,16)		0,05			
. ITALIE	99,3	0,5	0,17	0,03	(0,01	(0,0009)		
. PAYS-BAS	96,5	2,4	0,8	0,19	0,07	0,04	0,02	(0,018)	
. BELGIQUE	99,2	0,48	0,19	0,04	0,02	0,016	0,003	(0,01)	

11/2/47

Source : O.S.C.E. Etudes et Enquêtes statistiques 2/1969 et 6/1968

(1) = Recensement de la distribution INSEE 1966.

(2) = 4 - 9 personnes.

Tableau 22

- EFFECTIFS VENTILES PAR CLASSES D'EFFECTIFS -

1962

	0 - 9	10 - 19	20 - 49	50 - 99	100 - 199	200 - 499	500 - 999	1000-1999	2000-4999	> 5000	TOTAL
Industries Extractives											
. ALLEMAGNE	19155	12012	16420	16576	7362		2154	441155	.	.	574336
. FRANCE	13223	7085	10037	6971	5889	12074	11330	6622	19272	209120	301623
. ITALIE	15647	11286	14000	9728	5876	7938	5258	6249	12246	-	88228
. PAYS-BAS	691	334	800	1012	904	805	-	4111	7443	46289	62389
. BELGIQUE	1289	795	2094	1518	1690	4410	5736	22956	23992	27980	92460
. LUXEMBOURG	53	86	335	220	137	295	-	-	-	.	1126
. C.E.E.	50058	31598	43686	36025	21858	25522	24478	481093	62953	283389	1120162
. JAPON (1966)	23606	24207	40539	26987	23936			179803)	319080
Industries Manufacturières											
. ALLEMAGNE	1006169	332513	693750	617661	580969	778233	664386	1067038	.	1492637	9315300
. FRANCE	728792	251439	496111	426633	484038	655652	479739	372884	359467	930977	4254755
. ITALIE	1150252	325731	496282	415203	387216	475381	282335	227412	250110	512502	4522424
. PAYS-BAS	184340	87250	150431	140645	155731	178568	144292	128131	87203	119863	1376454
. BELGIQUE	169097	53287	104764	96324	103886	138836	105637	87145	90854	100305	1079626
. LUXEMBOURG	6024	1661	2958	2213	2275	1778	1747	26921	.	.	45577
. C.E.E.	3244674 (2)	1051881	1894296	1698679	1714115	2228448	1678136	1909432	787634	3185874	20594136
. JAPON (1966)	1777458	1256607	1874248	1292389	1154575			3982274)	11337551
Bâtiment et Génie Civil											
. ALLEMAGNE	410499	208166	387760	304945	228242	188830	80327	95893	.	60713	2078291
. FRANCE	383625	120165	188587	145405	135081	137452	83011	64037	62296	6990	1326649
. ITALIE	149140	119910	200266	150647	107967	88502	35444	14539	33604	5274	905293
. PAYS-BAS	110020	67248	84092	49096	42484	40033	29815	16557	2021	6959	448325
. BELGIQUE	104400	29450	44814	25250	21544	14767	13522	5567	2110	-	261424
. LUXEMBOURG	3320	1422	2654	2195	1886	2137	1316	-	.	.	14930
. C.E.E.	1161004	546361	908173	677538	537204	471721	243435	196593	100031	79936	5034912
. JAPON (1966)	621278	413758	669058	475161	365229			515485)	3059969
Electricité, Gaz et Eau											
. ALLEMAGNE	4154	3864	8407	7804	8750	13986	36690	103058	-	44488	240501
. FRANCE	7607	1873	3197	1705	2016	2858	2323	2154	3216	118004	144953
. ITALIE	9163	3559	5182	4406	5595	11101	10868	21441	33442	9790	114547
. PAYS-BAS	419	972	2043	2675	3692	6478	6452	7256	8943	-	38930
. BELGIQUE	259	242	798	455	2057	3841	5366	7898	6400	-	27316
. LUXEMBOURG	65	74	93	142	119	651	-	-	.	.	1144
. C.E.E.	21667	10584	19720	17187	22229	38915	61699	141807	52001	172282	567391
. JAPON (1966)	27618	22410	30234	31143	41011			98388)	250803
Commerce de Gros											
. ALLEMAGNE	316987	160941	216195	132209	95863	78359		89116			1084570
. FRANCE (1)	190368	106633	133909	124720				89924			645554
. ITALIE	192569	51404	49918	26288	32691		6476	12276			371822
. PAYS-BAS	67407	38417	48454	30983	20614	21757	14527	15156			257315
. BELGIQUE	64771	18068	24538	14620	8015	9359	2666	1233			143270
. JAPON (1966)	923314	632758	710517	367424	232914			255970			3122897
Commerce de Détail											
. ALLEMAGNE	1048635	174406	149781	85323	78212	82878		297358			1916593
. FRANCE (1)	1157296	113357	73562	73512				213807			
. ITALIE	1204121	40820	32539	14986	13028		4155	21542			1331191
. PAYS-BAS	237901	29627	21952	11958	9621	14154	16988	37579			379780
. BELGIQUE	216564	9920	8993	4691	4546	7865	4054	43953			300506
. JAPON (1966)	4237434	665996	539799	203494	121418			221078			5989219

(1) Recensement de la distribution INSEE 1966
(2) De 4 - 9 personnes

Une autre mesure importante est la répartition du marché, c'est-à-dire le classement des entreprises en fonction des livraisons qu'elles font. On a déjà noté que ce genre de mesure mêlait les entreprises fortement intégrées et d'autres dont le chiffre d'affaires recouvre une masse d'achats au dehors. La même observation vaut déjà quand les produits peuvent être considérés comme homogènes, et que les livraisons peuvent être comparées en unités physiques. Il en va ainsi pour les produits de base tels que l'acier, à la condition qu'on distingue au moins les lingots, les laminés et les produits plats. Dès qu'on touche à d'autres secteurs, même relativement peu diversifiés, l'automobile par exemple, il va de soi que le nombre n'est plus seul caractéristique : la dimension, la qualité, le degré d'élaboration entrent en jeu. On trouvera ci-après les indications chiffrées sur la valeur des livraisons faites par de très grandes entreprises pour un petit nombre de secteurs.

Finalement l'image la plus révélatrice, c'est la valeur ajoutée brute au coût des facteurs, c'est-à-dire y compris les amortissements, mais en excluant les impôts indirects. Le recensement français fournit à ce sujet des tableaux extrêmement détaillés qui permettent de retrouver dans chaque branche la valeur ajoutée par personne active suivant la dimension des entreprises. Pour faire ce calcul il faut ajouter aux salariés au moins une personne par entreprise, ce qui dans les secteurs très largement artisanaux constitue une addition importante.

Effectif et valeur ajoutée selon la taille des entreprises

Tranche de salariés	Nombre d'entreprises		Nombre de personnes occupées			Valeur ajoutée brute aux prix du marché		Valeur ajoutée par personne occupée	
			Total		Salariés seuls	milliers de F			
		%		%		%		%	
0 à 9.....	504.504	88,2	1.172.233 (1)	16,6	626.265	9,7	14.806.210	10,1	12,6
10 à 19.....	27.086	4,7	392.659	5,6	368.273	5,7	6.819.421	4,6	17,8
20 à 49.....	22.654	4,0	703.625	10,1	701.643	10,9	12.507.229	8,6	17,6
50 à 99.....	8.505	1,5	590.368	8,4	587.523	9,2	10.490.588	7,2	17,8
100 à 199.....	4.561	0,8	633.263	9,0	631.688	9,8	11.643.395	8,0	18,4
200 à 499.....	2.684	0,5	815.609	11,6	815.443	12,6	16.257.575	11,1	19,9
500 à 999.....	837	0,2	582.451	8,3	580.231	9,0	12.088.760	8,3	20,8
1.000 et plus.....	564	0,1	2.139.022	30,4	2.140.076	33,2	61.812.507	42,1	28,6
TOTAL.....	571.896	100	7.036.259	100	6.452.045	100	145.926.185	100	20,8

(1) Sont compris ici 453.733 entrepreneurs individuels dont 259.429 n'emploient pas de salariés.

Désignation des secteurs	Nomenclature des activités économiques (1)
A. Énergie.....	06 à 11.
B. Extraction de minéral et métallurgie.....	12, 13, 16 à 18.
C. Industries mécaniques et électriques.....	19 à 29.
D. Industries du verre, de la chimie et du caoutchouc.....	30, 31, 32, 33 à 37.
E. Industries des matériaux de construction, du bâtiment et des travaux publics.....	38, 39 à 41.
F. Industries agricoles et alimentaires	42 à 43, 44, 45, 70-1, 70-9.
G. Industries du textile, de l'habillement et du cuir.....	46 à 53.
H. Industrie du bois, du papier, industrie polygraphique, presse, édition.....	54, 55 à 59.
J. Autres industries.....	60 à 61, 62-3, 67, 89-1, 89-3, 89-7.

Effectif et valeur ajoutée selon les grands secteurs d'activité des entreprises

Secteur d'activité	Nombre d'entreprises		Nombre de personnes occupées			Valeur ajoutée brute aux prix du marché		Valeur ajoutée par personne occupée (1000 F)	Nombre moyen de tra. occupées par entreprise
			Total		Salariés seuls	milliers de F			
		%		%		%			
A.....	7.270	1,3	896.771	5,6	895.324	6,1	17.036.575	11,7	43,0
B.....	254	0,4	272.844	3,9	272.750	4,2	7.493.377	5,1	27,4
C.....	124.785	21,8	2.041.050	29,0	1.913.919	29,6	41.668.356	28,6	20,0
D.....	6.916	1,2	433.594	6,2	428.310	6,7	11.931.628	8,1	27,6
E.....	241.673	42,1	1.740.721	24,8	1.486.247	23,0	25.643.259	17,6	14,7
F.....	23.800	4,1	395.850	5,6	370.936	5,8	13.377.773	9,2	33,9
G.....	86.795	15,1	992.173	14,1	902.847	14,0	14.423.845	9,9	14,6
H.....	49.649	8,7	545.741	7,7	495.561	7,7	10.608.834	7,3	19,5
J.....	30.254	5,3	217.515	3,1	185.601	2,9	3.745.993	2,5	17,2
TOTAL.....	571.896	100	7.036.259	100	6.452.045	100	145.926.185	100	20,8

Source INSEE Recensement industriel

II/2/53

On dispose également et sous une forme beaucoup plus sommaire d'une décomposition des valeurs ajoutées pour l'Italie.

Tableau 25

ITALIE

VALEUR AJOUTEE PAR EMPLOYE POUR LES INDUSTRIES MANUFACTURIERES

ANNEE 1965

Classe d'effectifs	jusque 50	50 - 100	jusque 100	100 - 500	500 - 1000	500 - 5000	1000 - 5000	1000 - 10000	plus de 1000	5000 - 10000	plus de 5000	plus de 10000	moyenne
Industries manufacturières	69	69								114		130	100
Ind. de la soie, coton et fabric. de fibres artif.			96	101	104			98					100
Ind. vestimentaire			86	87	104		128						100
Ind. des chaussures			112	98		103							100
Ind. métallurg.			62	77	82					94		113	100
Construction de mach. non élect. et de charpentes métalliques		77		91	104				117				100
Construction de mach. et appareils électriques et de télécommunications			86	83	95		107			108			100
Ind. de construction des moyens de transport			77	72	82		94			87		116	100
Ind. chimiques			63	77	93		109				111		100
Production de cellulose pour text. et de fibres text. artificielles et synthétiques					100 ^(a)		105				99		100

(a) jusque 1000

Source: Annuaire statistique

II/2/55

Les données américaines permettent de repérer l'évolution de la part des grandes entreprises, classées en fonction de leur valeur ajoutée, dans la valeur ajoutée totale de l'industrie manufacturière. La croissance de cette part est frappante de 1947 à 1954. Il y a ensuite une stabilité presque absolue, une croissance seulement si l'on va jusqu'à la 200ème compagnie par ordre d'importance.

Tableau 26

ETATS-UNIS

PART DES GRANDES ENTREPRISES DANS LA VALEUR AJOUTEE TOTALE DE

L'INDUSTRIE MANUFACTURIERE

de 1947 à 1966 (1)

	1947	1954	1958	1962	1963	1966
Valeur ajoutée des :						
50 plus grandes	17	23	23	24	25	25
100 " "	23	30	30	32	33	33
150 " "	27	34	35	36	37	38
200 " "	30	37	38	40	41	42

II/2/56

(1) Classement selon la valeur ajoutée des entreprises; les entreprises dans chaque groupe ne sont pas identiques pour toutes les années choisies.

Source : Statistical Abstract of the United States 1969

II/2/57

Les indicateurs tirés des recensements les plus récents figurent dans le tableau ci-après.

Tableau 27

INDICATEURS ET CONCENTRATION INDUSTRIELLE AUX ETATS-UNIS

	Industrie manufacturière	Part des grandes entreprises (%)				
		Tous établissements	Total	50 plus grandes	51-100 plus grandes	101-150 plus grandes
Etablissements 1000	312	3	1	1	1	(Z)
Valeur ajoutée (ajustée) mil.dol.	192.103	41	25	8	4	4
Employés						
Total 1000	16.961	31	19	6	4	3
Feuille de paie mil.dol.	99.904	39	24	8	4	3
Ouvriers						
Total 1000	12.232	28	17	6	3	2
Homme/heure mil.	24.509	29	17	6	3	2
Salaires mil. dol.	62.094	36	22	7	4	3
Valeur des livraisons (1) mil. dol.	420.528	42	25	9	4	4
Dépenses en investissements neufs mil. dol.	11.371	46	28	10	4	4

(Z) inférieur à 0,5 %

(1) Y compris des doubles emplois puisque la production de certains établissements constitue une consommation pour d'autres.

Source : Statistical Abstract of the United States 1969

II/2/59

En ce qui concerne le Japon, l'analyse de l'évolution montre que les taux de concentration peuvent manifester une allure apparemment divergente suivant que l'on divise l'industrie en très grandes branches ou qu'on entre dans le détail. Dans une classification fine la part du marché prise par les trois compagnies les plus importantes apparaît généralement en déclin, sauf bien entendu pour les secteurs comme le verre plat, les films et l'aluminium, où elles n'ont pas cessé d'assurer la totalité de la production. Dans une classification en larges secteurs, et qui couvre la plus grande partie de l'économie, on constate d'abord un déclin dû à la politique de déconcentration, puis une remontée. C'est que les plus grands groupes sont présents presque partout à la fois, même si dans des secteurs étroitement définis pris un à un leur part va déclinant. D'un mot il s'agit de conglomérats. Les deux séries de données sont présentées ci-après.

Tableau 28

JAPONPART DU MARCHÉ PRISE PAR LES TROIS PREMIÈRES
ENTREPRISES DANS CERTAINES INDUSTRIES

(en %)

	1949	1955	1962
Charbon	35,6	32,2	31,0
Beurre	85,3	70,0	74,2
Filatures de coton	38,5	20,4	16,6
Papier	62,4	41,8	39,9
Sulfate d'ammonium	39,3	41,1	32,7
Soude caustique	38,9	41,8	23,5
Film	100,0	100,0	100,0
Verre plat	100,0	100,0	100,0
Ciment	52,3	52,4	47,1
Hauts-fourneaux	89,8	80,7	65,7
Aciéries	58,3	51,1	49,8
Aluminium primaire	100,0	100,0	100,0
Roulements à billes	55,5	73,0	68,7
Véhicules automobiles	98,9	79,8	66,9
Construction navale	38,9	41,5	37,7
Allumettes	33,2	21,2	18,6
Banques	22,2	20,8	19,9
Navigation	20,5	17,5	22,8
Entrepôts	30,9	20,9	20,6

Source : FTC, Economic Concentration in Japan (Nihon no Sangyo shuchu), 1964

Tableau 29

JAPONPART DES PLUS GRANDES ENTREPRISES DANS LES VENTES,
PAR INDUSTRIE

	Nombre de grandes entreprises	Pourcentage		
		1951	1956	1965
Transformation	10	10,5	7,3	8,5
Alimentation	3	9,5	7,4	9,2
Textile	3	20,3	10,8	17,7
Pâte et papier	2	16,0	11,4	6,7
Imprimerie	2	4,0	3,9	8,7
Chimie	3	8,3	7,4	9,6
Raffinage du pétrole	3	56,9	73,2	50,2
Caoutchouc	2	13,6	15,2	27,9
Verre, pierre	2	17,7	13,8	9,7
Acier	3	33,9	31,8	27,9
Métaux non ferreux	3	6,4	15,2	23,9
Produits métalliques	2	3,6	5,8	3,2
Machines industrielles	2	3,6	4,3	5,1
Machines électriques	3	40,7	35,7	30,9
Equipement de transport	3	20,9	18,7	30,2
Commerce de gros et de détail	3	9,6	8,8	10,1

Source : Grandes entreprises : Mitsubishi Economic Research Institute,
Kigyo Kekei no Bunseki (Analysis of Business management)
Livraisons totales : MITI, ibid.

Il apparaît donc que le tableau des structures de l'économie est constamment mouvant. Le degré de concentration ne dépend pas seulement des mouvements d'absorption, de fusion ou de participation, si spectaculaires soient-ils. Ils sont eux-mêmes infléchis par les politiques des autorités responsables. Mais le vrai contre-poids, c'est la capacité des économies de secréter de nouvelles entreprises, la capacité de ces entreprises nouvelles de croître et de mordre davantage sur le marché.

L'imagination est frappée par l'énormité des concentrations industrielles américaines. Et pourtant à l'examen statistique les taux de concentration restent relativement stables : la force qu'équilibre, ce n'est pas tellement la politique antitrust que la naissance d'entreprises nouvelles à croissance rapide comme l'on a vu dans de nombreux secteurs au cours des 25 dernières années. En Europe les fusions se sont accélérées d'autant plus que les entreprises de tête étaient relativement moins grandes : tel est le sens, par exemple, des opérations spectaculaires qui se sont multipliées en France dans un passé récent. Mais on a vu peu de créations importantes, si ce n'est principalement dans le domaine de l'immobilier. Il faut donc examiner successivement l'allure et les points d'application essentiels du mouvement de concentration, les politiques esquissées en la matière avant de considérer les éléments de renouvellement ou de conservation des structures.

Il est difficile de donner une présentation ramassée des processus de concentration. Il faudrait pouvoir présenter par pays, par année, par secteur, le nombre, la nature et l'importance des opérations en cause.

Et même l'analyse ne serait pleinement significative que si elle définissait en outre à quelle situation et à quelle stratégie correspondent ces opérations. On pourrait ainsi déterminer plusieurs paramètres, suivant qu'un secteur est en déclin ou en expansion, que

l'opération est menée sur pied d'égalité entre les partenaires ou qu'au contraire il y a domination de l'un sur l'autre. On définirait de la sorte plusieurs stratégies fondamentales : dans les secteurs en déclin ou soumis à une forte concurrence, une défense commune, ou des rachats tendant à réduire la concurrence, ou un investissement à bas prix; dans les secteurs en expansion, une accélération des moyens de la croissance commune ou, pour une entreprise, le moyen d'accroître ses capacités plus rapidement et à meilleur compte que par des investissements matériels. Mais ce schéma simple doit encore intégrer trois autres facteurs : caractère familial de la propriété ou de l'entreprise, qui peut conduire à un désir de réalisation par les propriétaires; avantage fiscal au rachat d'entreprises déficitaires; finalement, et indépendamment de la conjoncture propre à des secteurs particuliers, la parade aux risques inhérents à toute économie dynamique par la diversification des activités.

Ces éléments d'analyse, combinés au nombre le plus réduit possible de données statistiques, permettront d'interpréter une revue à grands traits de l'évolution du mouvement de concentration dans quelques pays.

Tableau 30

FRANCE

EVOLUTION DES CONCENTRATIONS

EVOLUTION DU NOMBRE DES OPERATIONS DE CONCENTRATION
REALISEES PAR LES SOCIETES ANONYMES FRANÇAISES
1950-1967

	Nombre de sociétés absorbantes	Nombre des opérations réalisées
- 1950-1960	indisponible	849
- 1961	66	120
- 1962	77	127
- 1963	105	150
- 1964	139	265
- 1965	103	164
- 1966	125	249
- 1967	88	144

EVOLUTION PAR SECTEUR DU NOMBRE DES
OPERATIONS DE CONCENTRATION REALISEES
PAR LES SOCIETES ANONYMES - 1950-1967

	Alimen- tation	Banques assurances	Bâtiment et travaux publics	Industries mécaniques et électriques	Chimie	Sidérurgie métallurgie	Textiles	Transports	Divers	Total
1950-60	85	183	54	181	149	98	58	41	-	849
1961	12	16	3	9	17	18	10	20	15	120
1962	17	24	3	29	30	7	4	3	10	127
1963	22	17	23	27	25	4	8	9	15	150
1964	44	49	21	46	39	20	12	7	27	265
1965	29	30	19	25	29	8	7	5	12	164
1966	33	52	11	32	28	22	13	25	33	249
1967	13	43	12	10	17	22	8	9	10	144
Total	255	414	146	359	334	199	120	119	122	2 068

DISTRIBUTION DES SOCIETES ANONYMES
ABSORBANTES SELON LA TAILLE EXPRIMEE
SUR LA BASE DU MONTANT DU CAPITAL SOCIAL
1961-1967

Capital des sociétés absorbantes avant opération (en millions de francs)	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	Total
- 10	37	37	46	62	37	62	25	305
10 - 50	18	30	45	60	42	40	38	280
50 - 100	6	5	10	10	8	11	13	63
110 - 150	3	1	3	4	7	3	4	25
160 et plus	2	4	1	3	7	10	8	35
Total	66	77	105	139	103	126	88	709

Source : La Documentation Française, Notes et Etudes documentaires,
no 3552, 6 Janvier 1969 - "Fusions et concentrations
d'entreprises en France par A.P. Weber

Tableau 30 bis

ETATS - UNIS

EVOLUTION DES CONCENTRATIONS

Nombre et actifs des entreprises absorbées (1920-1969)

Période	Total	Années	Total	Grandes Entreprises absorbées ±					
				Nombre			Achfs (mil. dol.)		
				Total	Fusions horizontales et verticales	Fusions en conglo-mérats	Total	Fusions horizontales et verticales	Fusions en conglo-mérats
1920-1924	2,235	1920	844	62	19	43	1,708	566	1,142
1925-1929	4,583	1961	954	55	23	32	2,050	805	1,251
1930-1934	1,687	1962	853	72	25	47	2,174	1,051	1,123
1935-1939	577	1963	861	71	22	40	2,958	1,187	1,769
1940-1944	906	1964	854	89	30	50	2,707	972	1,735
1945-1949	1,505	1965	1,008	89	27	62	3,517	709	3,048
1950-1954	1,424	1966	995	99	22	77	4,167	629	3,538
1955-1959	3,365	1967	1,496	167	28	139	9,062	1,594	7,468
1960-1964	4,366	1968	2,407	205	33	172	12,849	1,504	11,345
1965-1969	8,152	1969	2,246	138	27	111	10,636	2,964	7,672

1. Achfs égaux ou supérieurs à 10 millions de dollars
2. chiffre provisoire

Note: Le Total ne comprend que les opérations recensées par Moody's Investors Service.

Répartition par secteurs (1948-1969)

	1948-1959 total	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
Total	5,138	814	954	653	861	854	1,008	995	1,496	2,407	2,246
industries extractives	331	33	50	32	55	39	47	42	56	64	52
industries manufacturières	4,478	742	780	744	716	712	826	841	1,261	1,945	1,769
alimentation	534	61	73	56	67	69	86	69	95	133	135
textile et habillement	296	53	51	59	62	55	76	64	67	132	100
bois et ameublement	109	32	15	21	29	12	24	29	40	82	74
papier	216	52	28	23	16	14	27	21	36	44	47
impression et édition	88	26	46	31	31	24	30	23	33	60	79
chimie	451	68	86	108	78	103	89	105	123	153	143
pétrole	106	10	10	25	14	19	24	13	10	12	8
caoutchouc et plastiques	60	14	18	15	14	13	20	15	29	45	30
caoutchouc	41	1	7	9	6	9	6	6	7	20	27
pièce et verre	185	27	24	22	15	15	24	27	35	68	57
métaux primaires	246	29	34	36	35	39	28	33	65	135	164
produits en métal	370	45	57	32	46	45	63	50	87	143	129
machines non électriques	678	77	87	73	88	72	87	102	155	250	212
machines électriques	430	113	122	113	109	116	117	145	257	332	319
équipement transport	378	67	47	56	46	59	64	103	133	133	123
autres équipements et scientifiques	168	35	50	42	25	34	36	50	92	133	98
industries diverses	100	30	20	18	26	11	25	16	22	50	60
autres secteurs	329	69	124	77	99	103	135	112	179	395	425

Taille des entreprises absorbantes (1948-1969)

Achfs des sociétés absorbantes (mil. \$)	1948-1959		1960-1965		1966		1967		1968		1969	
	Ent. acq.	%										
Total	5,138	100.0	5,374	100.0	595	100.0	1,496	100.0	2,407	100.0	2,216	100.0
< 1.0	494	9.6	564	10.5	72	12.1	59	3.9	144	6.0	189	8.4
1.0-4.9	631	12.3	532	9.9	192	32.3	193	12.9	304	12.6	329	14.9
5.0-9.9	636	12.4	654	12.2	197	33.1	157	10.5	280	11.6	221	10.0
10.0-49.9	1,769	34.3	1,661	30.9	518	86.9	480	32.1	816	33.9	683	30.8
50.0 et +	1,617	31.5	1,729	32.2	306	51.4	607	40.6	833	34.6	774	34.5

Source: Statistical Abstract of the United States 1970

II/2/65

A côté de ce nombre total d'opérations, on retiendra pour une année, et sans décomposition par secteur, mais en les distinguant suivant leur forme et leur nature, les opérations où sont intéressés plus d'un pays européen, c'est-à-dire qui constituent de pays à pays un élément d'interpénétration des entreprises.

Tableau 31

OPERATIONS D'INTERPENETRATION - C.E.E. - 2ème SEMESTRE 1967

Nature de l'opération	Nombre d'opérations relevées dans les pays de la CEE							Nombre de sociétés concernées dans les pays de la CEE							Nombre de sociétés concernées en dehors de la CEE					
	D	F	I	N	B	L	Total	D	F	I	N	B	L	Total	CH	AELE GB	PS	USA	Autres Japon	Divers
- Prise de participation																				
- simple	8	6	5	2	6	1	28	12	13	4	5	7	2	43	3	3	0	4	0	2
- réciproque	1	5	0	0	0	0	6	1	10	0	0	0	11	0	1	0	0	0	0	
- donnant contrôle	16	9	3	8	3	0	39	31	14	3	14	5	0	67	0	3	1	9	1	1
- Création de nouveau holding	4	0	0	0	0	2	6	5	0	0	0	0	0	5	0	0	0	1	0	0
- Création de filiale simple																				
- ind. et commerc.	17	11	17	11	12	0	68	12	5	9	4	1	0	31	3	5	3	39	1	2
- purement commerc.	32	20	15	7	14	0	88	17	10	4	7	1	0	39	6	7	3	31	5	1
- Création de filiale commune																				
- ind. et commerc.	13	15	8	6	1	0	43	33	24	9	9	5	0	80	3	5	0	5	0	6
- purement commerc.	2	0	1	3	1	0	7	1	3	1	4	1	0	10	1	0	0	1	1	0
- Fusion																				
- par création d'une nouvelle société	5	5	0	5	0	0	15	7	17	0	6	0	0	30	0	0	0	0	0	0
- absorption	4	9	8	3	4	0	28	6	10	13	3	7	0	39	0	0	0	0	0	0
- Accords	17	18	11	8	6	0	60	15	28	15	7	5	0	70	4	15	2	14	1	1
- Divers	2	4	1	0	7	0	14	2	2	0	1	2	0	7	0	1	0	7	0	0

Secteurs recensés : Industrie électrique et électrotechnique, construction mécanique, construction automobile, construction navale, construction aéronautique, métaux non ferreux, industries alimentaires.

Source : CEE

II/2/67

Cette même interprétation apparaît dans un tableau croisé suivant les pays d'origine et de destination.

Tableau 32

LES OPERATIONS DE PENETRATION COMMERCIALE DANS LA COMMUNAUTE EUROPEENNE EN 1967
 SELON LES PAYS D'ORIGINE ET LES PAYS DE DESTINATION
 MESUREES SUR LA BASE DU NOMBRE DES CREATIONS DE FILIALES COMMERCIALES

Origine	Destination												
	Allemagne Fédérale	Belgique	France	Italie	Luxembourg	Pays-Bas	Total des opérations Intra-CEE	Grande-Bretagne	Suède	Suisse	Autres pays européens	U.S.A.	TOTAL GENERAL
Allemagne fédérale ...	1	5	16	3	-	4	28	2	3	5	8	26	72
Belgique	5	5	5	-	-	7	19	4	3	-	3	20	49
France	16	4	-	6	-	8	33	7	1	4	3	30	79
Italie	14	1	3	-	-	3	21	4	-	-	2	15	42
Luxembourg	1	-	-	-	-	-	1	2	-	-	2	2	5
Pays-Bas	4	1	2	-	-	-	7	8	3	2	5	10	35
Total	34	11	26	11	-	22	104	27	10	11	21	103	273

LES OPERATIONS DE PENETRATION INDUSTRIELLE DANS LA COMMUNAUTE EUROPEENNE EN 1967,
 SELON LES PAYS D'ORIGINE ET LES PAYS DE DESTINATION MESUREES SUR LA BASE
 DU NOMBRE DES PRISES DE PARTICIPATION

Origine	Destination												
	Allemagne Fédérale	Belgique	France	Italie	Luxembourg	Pays-Bas	Total des opérations Intra-CEE	Grande-Bretagne	Suède	Suisse	Autres pays européens	U.S.A.	TOTAL GENERAL
Allemagne fédérale	-	-	1	-	-	2	3	4	2	2	-	12	23
Belgique	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	12	16
France	4	3	-	1	-	3	11	3	-	1	-	13	28
Italie	1	-	1	-	-	-	2	1	-	-	-	6	16
Luxembourg	-	-	1	-	-	-	1	-	-	-	-	1	8
Pays-Bas	-	-	-	-	-	-	-	2	1	-	-	5	8
Total	5	3	3	1	-	5	17	14	3	4	-	48	66

LES OPERATIONS DE PENETRATION INDUSTRIELLE DANS LA COMMUNAUTE EUROPEENNE EN 1967
 SELON LES PAYS D'ORIGINE ET LES PAYS DE DESTINATION MESUREES
 SUR LA BASE DU NOMBRE DE CREATIONS DE FILIALES DE PRODUCTION

Origine	Destination												
	Allemagne Fédérale	Belgique	France	Italie	Luxembourg	Pays-Bas	Total des opérations Intra-CEE	Grande-Bretagne	Suède	Suisse	Autres pays européens	U.S.A.	TOTAL GENERAL
Allemagne fédérale	-	1	-	-	-	1	2	6	1	3	5	17	34
Belgique	2	-	5	2	-	10	19	3	1	-	1	21	45
France	7	2	-	1	-	-	10	3	1	2	-	21	37
Italie	1	-	4	-	-	1	6	3	-	-	2	19	29
Luxembourg	-	-	1	-	-	-	1	-	-	-	-	1	2
Pays-Bas	3	-	2	-	-	-	5	1	-	-	1	14	21
Total	13	3	12	3	-	12	43	15	3	5	9	93	168

Source : La Documentation Française. Notes et Etudes documentaires n° 3552
 6 janvier 1969

"Fusions et concentrations d'entreprises en France" par A.P. Weber

Parmi les pays en examen, deux ont subi un accident historique dans le processus de concentration : l'Allemagne et le Japon. Après la défaite, et sous l'influence décisive de l'Amérique, les Konzerne de l'une et les Zaibatsu de l'autre avaient été démantelés. L'une comme l'autre ont adhéré à la doctrine de la concurrence, en établissant certaines règles ou certaines institutions pour contrôler les opérations les plus vastes ou les abus de position dominante. Mais les groupes se sont de part et d'autre largement reconstitués dans une phase ultérieure. Pour l'Allemagne cependant, les trois sociétés issues de I.G. Farben sont restées séparées pour atteindre toutes les trois l'ordre de grandeur des plus grandes entreprises de la chimie. Au Japon, les grands groupes ont adopté une structure plus souple dont l'unité est essentiellement constituée par une banque, mais ils n'ont pas cessé de s'étendre, et la hiérarchie entre eux s'est trouvée modifiée.

Le tableau suivant fait apparaître un classement des 337 firmes ayant des actifs matériels de plus de 5 milliards de yens ou de 14 millions de dollars et qui appartiennent à des groupes classés de la manière suivante :

Tableau 33

JAPON

NOMBRE DE GRANDES ENTREPRISES PAR GROUPES (1)

	Anciens Zaibatsu (2)	Autres groupes bancaires	Groupes in- dustriels géants	Groupes de banques à long terme	Groupes gouver- nementaux	Total
Total	128	102	27	27	53	337

(1) Entreprises ayant des actifs matériels de plus de 5 mrd\$ de yen, terrains non compris.

(2) Mitsubishi, Mitsui, et Sumitomo

Source : Giichi Miyazaki, Kigyo Shudan Bunseli no Igi to Hoho

II/2/71

Et le changement des parts des trois plus grands groupes apparaît à la comparaison ci-après.

Tableau 34

POSITION RELATIVE DES TROIS GRANDS GROUPES JAPONAIS

	Capital versé 1930 (millions yen)			Total des actifs 1962 (milliards yen)		
	Mitsui	Mitsubishi	Sumitomo	Mitsui	Mitsubishi	Sumitomo
Industries extractive et de transformation	511	339	63	375	684	633
Services publics	22	100	63	67	70	97
Commerce et services	146	32	57	72	103	59
Finance	<u>370</u>	<u>228</u>	<u>150</u>	<u>12</u>	<u>16</u>	<u>21</u>
Total	1049	699	382	526	873	810
Total = 100%	(49,0)	(32,7)	(18,3)	(23,8)	(39,5)	(36,7)

Source : 1930 Shibagaki, Nihon Kiyushihon Bunseki
1962 G. Miyazaki, Kigyo Shudan Bunseki no Igi to Hoho

Par delà cette fluctuation accidentelle dans deux pays, on découvre partout un développement analogue.

Les fusions ont longtemps été le fait des petites et moyennes entreprises. C'est un phénomène récent que l'accentuation des concentrations entre les entreprises les plus grandes. Elle est freinée aux Etats-Unis, avec moins de succès au Japon. Elle paraît au contraire favorisée par les pouvoirs publics dans certains pays européens, en particulier la Grande-Bretagne et la France. On voit immédiatement la conséquence : la coupure de l'économie s'accentue. Tout l'effort porte sur un regroupement de firmes qui ont déjà les chances d'être les plus avancées. En sortent-elles plus vigoureuses et rationalisées, c'est une autre affaire. En tout cas, leur puissance se trouve accrue et l'attention trop exclusivement centrée sur les entreprises de tête ne fait qu'accentuer la dualité de l'économie, le fossé qui se creuse entre un petit nombre de firmes et la masse des entreprises petites ou moyennes qui continuent de constituer la structure typique de l'économie.

C. La politique des cartels et des concentrations

Les Etats-Unis fournissent à tous les autres pays le modèle d'une action, sinon cohérente, au moins persévérante, pour maintenir la concurrence.

Cet effort remonte loin. Les principes très généraux ont été fixés dans le Sherman Act de 1890 qui rendait illégaux les contrats ou associations, trusts ou ententes qui tendraient à restreindre les échanges entre les Etats de l'Union ou avec les pays étrangers, et qui prohibait les monopoles : ne permettant aucune action préventive, il s'en remettait à des poursuites par le Département de la Justice.

C'est de 1914 que datent le Clayton Act et la Federal Trade

Commission. Le Clayton Act vise essentiellement les pratiques discriminatoires qui tendent à appliquer des prix différents suivant les clients sans justification fondée sur les quantités vendues, c'est-à-dire sur les différences dans les coûts de l'opération. Ainsi deux instances existent concurremment : l'Anti-trust division qui poursuit les entreprises délinquantes devant les tribunaux, la Federal Trust Commission qui peut à la fois agir directement ou saisir la justice. Et c'est une jurisprudence très abondante, en fait assez sinieuse, où la Cour Suprême a eu maintes fois à intervenir, qui constitue progressivement le corps de doctrine applicable en la matière. On peut dire que le système américain a eu trois objectifs essentiels, qu'il a atteints avec des degrés différents de cohérence ou de succès.

Le premier est de lutter contre les cartels, c'est-à-dire les collusions pour fixer les prix. La sévérité des peines qui ont atteint de hauts dirigeants dans les plus grandes entreprises, en particulier à l'occasion d'ententes pour fausser les adjudications, a une valeur exemplaire : non seulement les principes mais les intérêts des contribuables étaient en jeu. Pourtant les rigueurs de la loi ou de l'administration ont laissé inchangées les cartellisations implicites qui résultent, dans les secteurs à très grandes entreprises, de la pratique des prix administrés, fixés en fonction des coûts et de la marge considérée comme nécessaire, et plus encore du price leadership, où l'entreprise la plus grande, modifiant ses prix, est suivie presque instantanément par toutes les autres : c'est la situation particulièrement caractéristique de l'industrie de l'acier.

Le deuxième trait, c'est l'effort pour éviter la discrimination, d'autant plus efficace que les personnes lésées ont le droit de réclamer l'indemnisation du dommage.

Le troisième trait, c'est une lutte contre le monopole. En ce qui concerne les concentrations horizontales, les critères sont

II/2/75

fixés en termes quantitatifs pour bloquer à l'avance les opérations à l'initiative d'entreprises dépassant des part déterminées du marché, ou aboutissant à des acquisitions qui leur font dépasser les limites fixées. Longtemps ces interdictions ne visaient que les rachats au dedans des Etats-Unis, de sorte que les plus grandes entreprises étaient poussées à les pratiquer au dehors. Les interdictions de la Federal Trade Commission se sont étendues aux liaisons avec les entreprises étrangères, dans des conditions qui sont en conflit avec le principe de la territorialité des lois. Les concentrations verticales sont surveillées pour éviter une domination exclusive sur les fournisseurs ou les clients.

Ce qui fait la brutalité de la pratique américaine, c'est qu'elle ne se contente pas de prononcer des interdictions à l'avance, elle peut obliger à défaire des concentrations déjà opérées : la Standard Oil de John Rockefeller a dû se scinder, Dupont de Nemours a dû revendre son très large paquet d'actions de la General Motors.

Deux images des Etats-Unis apparaissent-elles en conflit ? Celle des Américains eux-mêmes, qui accordent au maintien de la concurrence un respect aussi religieux qu'à la Constitution, et qui attribuent aux lois anti-trust une contribution majeure au dynamisme de l'économie. Celle des concurrents de l'Amérique, qui voient aveuglément dans la dimension des entreprises, croissante malgré cette législation, le ressort de leur puissance économique.

Beaucoup de critiques ont souligné le hasard ou même l'arbitraire qui préside aux actions anti-trust; telle position se trouvait attaquée, telle autre passait à travers. Aussi bien le Sherman Act que le Clayton Act ont certainement eu d'autres mobiles que l'efficacité économique, et la protection des entreprises petites ou moyennes répondait à des orientations ou à des pressions politiques. Récemment l'administration s'est inquiétée des lacunes dans les textes ou dans les moyens d'action pour répondre à un phénomène nouveau : elle a

longtemps visé les formes classiques de la concentration horizontale ou verticale; mais le conglomérat associe dans un même groupe des activités sans relation apparente entre elles, ni de concurrence, ni d'approvisionnement ou de distribution. Certains critiques se sont demandés si la nervosité manifestée ne tendait pas à protéger une autre sorte de situations établies, c'est-à-dire non pas les petites mais les grandes entreprises traditionnelles. En fait, elles sont elles-mêmes entrées dans le jeu et, par la diversification, beaucoup d'entre elles se transforment à leur tour en conglomérats.

Du moins les Etats-Unis luttent-ils plus efficacement que l'Europe contre les pratiques restrictives qui relèvent les prix pour les usagers. Ils évitent aussi la formation de monopoles au sens propre du terme. Si la concurrence par les prix s'émousse dans des secteurs où s'affrontent un tout petit nombre d'entreprises géantes, encore qu'elles soient parfois réveillées par des guerres de prix violentes mais courtes, du moins subsiste-t-il sans cesse une pression vivace qui les amènent à s'engager dans des productions plus dynamiques ou à améliorer la qualité. Ce n'est pas sans raison que l'Amérique impute à l'insuffisance de la concurrence le déclin relatif, en termes de modernité et de compétitivité, de son industrie sidérurgique. Et on peut attribuer en partie à l'interdiction des pratiques discriminatoires, au blocage des monopolisations, la naissance et le développement d'entreprises vigoureuses capables en peu d'années, sur des produits bien choisis, de prendre une part croissante du marché.

Presque tous les pays, sauf jusqu'à ce jour l'Italie, ont fait des gestes dans la direction d'un contrôle sur les cartels ou d'une politique des concentrations. Aucun ne possède un arsenal aussi puissant que les Etats-Unis. Seule la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier avait été dotée à la fois d'une doctrine et d'un pouvoir, non seulement pour prévenir les accords de prix ou de partage des marchés et les discriminations, mais pour moduler le processus de concentration en évitant la formation de monopoles.

Progressivement la dimension du marché européen a pu se substituer dans la définition des critères à celle des marchés nationaux. Le Traité de Rome comporte des moyens analogues en ce qui concerne les ententes, mais ne donne pas de juridiction sur les concentrations ou sur les entreprises aux trop vastes dimensions, sauf en cas d'abus de positions dominantes. Il reprend ainsi une philosophie inspirée de la législation allemande.

A faire le tour des autres pays, on voit que deux seulement, la Grande-Bretagne et le Japon, se sont dotés d'instances qui peuvent s'opposer à l'avance à certaines opérations considérées comme dangereuses pour le maintien d'une situation de concurrence sur le marché. On a vu l'opposition de la Monopolies Commission britannique à une fusion bancaire, celle de la Fair Trade Commission japonaise, qui dans le fait n'a constitué qu'une action de retardement, à la fusion des deux plus grandes entreprises sidérurgiques. La Suède pratique la négociation plutôt que l'interdiction quand une situation lui paraît dangereuse. L'Office des Ententes en Allemagne n'a pas de pouvoirs rigoureux sur les concentrations, et la Commission Technique des Ententes en France se plaint elle-même d'un manque de moyens. L'Italie n'a pas encore élaboré de législation en ce qui concerne les opérations de concentration, l'Allemagne comme la France ne se sont opposées qu'à des absorptions ou des rachats, ou même des installations nouvelles par des entreprises étrangères.

Mais l'Europe a fait un pas qui l'emporte sans doute sur toutes les politiques de contrôle. Brusquement les entreprises qui, dans les limites d'une nation, s'approchaient d'une position de monopole, se trouvent soumises à la concurrence dans le Marché Commun. Encore une fois une course est ouverte entre la croissance des entreprises et celle du marché. Mais il reste une marge très vaste. Et pour autant que la Communauté résistera à la tentation protectionniste, la concurrence du dehors complète déjà et relaierait à terme celle du dedans. On sait bien que certaines ententes occultes ont essayé de

limiter cette concurrence entre les pays mis en communication par la suppression des obstacles aux échanges. Mais un cartel international est infiniment plus difficile à mettre sur pied, à maintenir ou à camoufler que des accords restrictifs à l'intérieur d'un pays. La politique la plus efficace des concentrations et des cartels, c'est bien la mise en communication des marchés.

Car il faut bien reconnaître que dans tous les pays européens l'attitude concernant les ententes a été assez molle. C'est seulement à une date récente qu'une action répressive a été introduite par la Communauté contre des accords de cartels entre grandes entreprises qui ont permis des relèvements abusifs de prix. Au regard des concentrations, les politiques souffrent d'une constante ambivalence. D'un côté, par imitation des mécanismes américains, on établit quelques organismes chargés de veiller au maintien de la concurrence; de l'autre, les pouvoirs publics, directement ou au travers de leurs institutions, favorisent ou même provoquent des regroupements. Telle a été une des orientations de l'Industrial Reorganization Corporation face au Monopolies Commission en Grande-Bretagne, de l'I.R.I. en Italie, telle pourrait être, avec en fond de tableau l'espoir d'éviter les prises de contrôle étrangères, celle de l'Institut de Développement Industriel dont la création a été décidée en France. L'Etat lui-même a procédé à des fusions dans le secteur nationalisé par un regroupement de son industrie chimique et, avec un singulier retard, dans deux secteurs où la dimension permet une gestion plus rationnelle, entre deux des banques dont il a le contrôle et surtout entre les compagnies d'assurances dont la nationalisation aurait dû depuis longtemps provoquer le regroupement. Des restructurations ont été préconisées par le Plan et même posées comme conditions à l'octroi de financements publics à certains secteurs comme la sidérurgie.

Cette ambivalence se retrouve dans les législations fiscales : presque partout elles comportent des droits sur les apports et une

imposition des bénéfiques qui apparaissent sur les actifs lors des opérations de concentration, mais périodiquement elles suspendent l'application de ces dispositions pour faciliter les concentrations.

La Commission européenne, suivant le Comité de Politique Economique à Moyen Terme établi auprès d'elle, a insisté sur la nécessité de réorganisations qui tendent à donner aux entreprises européennes une dimension internationale. Il importe de se demander si les ambiguïtés peuvent être levées, de noter les analyses de fait qui seraient nécessaires, d'esquisser les principes qui pourraient être dégagés pour une action plus raisonnée et moins contradictoire dans le domaine de la concentration.

Beaucoup en Europe ont tendance à vouloir joindre les cartels et les concentrations, à présenter les premières comme une forme de concentration moins organique et plus souple, comme une phase préparatoire, comme des sortes de fiançailles avant l'union. La vérité est tout autre. Les ententes qui maintiennent soigneusement en vie toutes les entreprises en empêchant la concurrence par les prix, ou même en allouant des parts du marché, s'opposent à toute rationalisation, évitent l'effort d'expansion aux entreprises les mieux placées, leur permettent de s'abriter derrière les exploitations marginales et de bénéficier d'une rente. La justification d'une concentration est tout opposée : si un groupe nouvellement construit veut maximiser son profit, il tend au contraire à redistribuer ses activités, à éliminer les exploitations marginales. La philosophie des Communautés est claire sur ce point. Les interdictions de principe ne sont levées que pour des accords conduisant à une plus grande rationalité dans l'emploi des ressources, c'est-à-dire essentiellement les spécialisations ou les ventes en commun. Mais il n'est pas sûr que la procédure qui a été adoptée, et qui demandait des déclarations sur toutes sortes d'accords entre entreprises, n'aboutisse pas à noyer l'administration sous une masse de dossiers qui risquent de dormir dans les tiroirs : l'expérience montre que la seule action efficace contre les cartels abusifs, et elle commence

d'être appliquée, est de faire des exemples sur quelques cas criants, et notamment sur les adjudications faussées où l'intérêt public est en jeu.

En ce qui concerne les concentrations, il y a évidemment une démarcation à tracer entre celles qui réunissent des entreprises petites ou moyennes pour les mettre en situation de mieux concurrencer les plus grandes, et celles qui renforcent la puissance des groupes jusqu'à en faire des quasi-monopoles. La Commission a interprété comme un abus de position dominante l'effort d'une très grande entreprise, d'ailleurs américaine, pour s'assurer le contrôle des principales firmes fournisseuses du même produit dans plusieurs pays du Marché Commun à la fois. Entre les entreprises européennes, on a vu des créations de filiales communes ou la mise à disposition réciproque de réseaux de distribution, mais pas de fusions. L'obstacle juridique, l'absence d'une législation européenne, est illustré par la complexité des accords qui ont permis l'équivalent d'une unification entre deux firmes photographiques de pays différents. Il reste que le problème essentiel n'est sans doute pas là : il demeure de nature psychologique, aussi longtemps qu'une fusion doit aboutir à créer une société qui relève nécessairement de la nationalité de l'un ou de l'autre des Etats membres. Il faudra donc, et on y reviendra à l'occasion des mouvements internationaux de capitaux, créer un statut de société européenne qui échappe à toute nationalité particulière.

La conséquence la plus grave de cette carence, c'est l'effort dans chaque pays pour mettre en place, par secteur, un groupe dont la dimension soit égale à celle de son concurrent le mieux placé. Il y a là une double erreur. D'abord, étant donné les limites de l'interpénétration des marchés, qui subsistent malgré le rythme rapide d'accroissement des échanges intra-communautaires, le risque de créer dans chaque pays des positions de quasi-monopole, qui ne sont concurrencés que par des groupes extérieurs. L'autre objection, c'est que

la dimension de l'entreprise n'est pas tout. Les plus grands regroupements peuvent aboutir à maintenir en place toutes les unités de production sans redistribuer les fabrications, à retarder d'autant plus les ajustements nécessaires qu'ils ont réduit le degré de concurrence auquel les entreprises sont exposées.

Ainsi trop souvent la dimension croissante des instruments nécessaires pour les productions de base ou pour les fabrications de grande série est utilisée comme argument pour faciliter des concentrations qui ne répondent pas nécessairement à cet objet. Toute cette politique est fondée sur une confusion entre l'entreprise et l'établissement. Et, plutôt que de se laisser prendre au seul critère de la dimension, la question capitale qui devrait être posée à chaque fois, c'est la mesure dans laquelle le regroupement au niveau des entreprises aboutira effectivement à des économies d'échelle au niveau des établissements. On est si loin de se poser cette question que les recensements industriels ne se sont pas préoccupés de rechercher le degré de corrélation entre la dimension des établissements et celle des entreprises, de s'interroger sur le degré de spécialisation des établissements qui est, de façon beaucoup plus décisive que leur taille, le facteur essentiel de réduction des coûts.

Il y a donc une distinction essentielle entre des regroupements qui aboutissent à une rationalisation et ceux qui n'ont pour objet que de réduire le degré de concurrence.

A cet égard, il est particulièrement inquiétant de constater qu'une partie importante du mouvement de concentration prend la forme de participations financières. Dans la mesure où elles constituent une diversification dans les investissements et les risques des entreprises, elles peuvent être l'indice d'une bonne gestion et même intensifier la concurrence. Si elles visent à des approvisionnements ou des débouchés privilégiés, elles relèvent des mêmes critères d'appréciation que la concentration verticale : il devient d'autant plus nécessaire de veiller au respect des règles contre la discrimination. Si elles préparent une concentration en étant suffisamment

étendues pour équivaloir à une prise de contrôle, les critères qu'on vient d'esquisser trouvent naturellement application. Mais ce qui est trop fréquent en Europe, et qui ne serait pas toléré aux Etats-Unis, ce sont les participations que des entreprises et même des banques prennent chez leurs concurrents : ce conflit d'intérêt atténue inévitablement la vigueur avec laquelle elles développent leurs affaires, de peur des pertes qu'elles se causeraient à elles-mêmes en réduisant les gains d'autres affaires dans lesquelles elles ont acquis un intérêt. A moins même qu'elles se servent de l'influence acquise pour limiter l'activité du concurrent.

Même si un oligopole ne répond en rien à la description idéale d'une concurrence parfaite, on ne peut sous-estimer la force avec laquelle il peut, dans chacune des entreprises, maintenir la direction en éveil, susciter une recherche constante de nouveaux produits, de nouvelles méthodes ou de nouveaux débouchés. Ce qui devrait frapper dans l'économie américaine et dans l'économie japonaise, ce n'est pas seulement l'énorme dimension absolue ou relative des grandes entreprises ou des grands groupes, c'est l'intensité de la concurrence à l'intérieur de ces oligopoles.

Dans l'enquête extraordinairement approfondie qu'a menée le Congrès américain sur la concentration, une inquiétude s'est fait jour : il n'apparaissait pas de manière générale que les plus grandes entreprises étaient les plus rentables, ni qu'elles eussent une participation particulièrement élevée à l'innovation. La situation européenne est sans doute différente. Les recensements industriels font apparaître que les investissements sont d'autant plus importants que les entreprises sont plus grandes et, comme on verra par ailleurs, que l'essentiel de l'exportation est assuré par des firmes de grande dimension. Mais il est nécessaire de vérifier qu'elles ne bénéficient pas d'avantages artificiels par les limitations que les méthodes de financement ou la passation des commandes publiques opposent à la croissance et à la rationalisation des entreprises petites ou moyennes.

D. Le renouvellement des entreprises et les conditions de concurrence.

Beaucoup plus que le contrôle de la puissance publique sur la concentration ou l'abus des positions dominantes, c'est le surgissement d'entreprises neuves à croissance rapide qui maintient le dynamisme de l'économie. A ce titre un contraste frappant oppose l'Amérique et l'Europe, y compris la Grande-Bretagne, et à l'exception de l'Italie. Ce pays s'est longtemps développé sous la conduite de grandes entreprises, dominant un secteur particulier d'une manière presque absolue. La réglementation fasciste, qui soumettait la création d'entreprises à la consultation des entreprises existantes, maintenait et développait ces positions de monopole. Ce qui caractérise la croissance italienne, c'est d'avoir été suffisamment rapide pour permettre, dès que ces interdictions ont été levées, le développement d'entreprises nouvelles à côté des géants de l'industrie.

Dans les autres pays européens, on s'aperçoit que les nouvelles techniques ont été essentiellement développées dans les grandes entreprises existantes. Aux Etats-Unis, elles l'ont souvent été par des entreprises nouvelles fondées sur l'exploitation d'une découverte et qui en tiraient la possibilité d'une croissance rapide. Il est intéressant de rechercher, en négligeant par nécessité leurs transformations internes, la date de création des plus grandes entreprises dans les pays européens et en Amérique.

Tableau 35

DATE DE CREATION ET CROISSANCE RELATIVE
DE QUELQUES ENTREPRISES

A. Date de création

Etats-Unis

- General Motors	1916
- Standard Oil (N.J.)	1882
- Ford Motors	1919
- I.B.M.	1911
- Eastman Kodak	1901
- Xerox	1906
- Texas Instruments	1938

Royaume-Uni

- British Petroleum	1954
(successeur de Anglo Persian Oil Co)	1909
- Imperial Chemical Industries	1926

Japon

- Hitachi	1920
- Toyota Motor	1937

Allemagne

- Siemens	1897
- Daimler Benz	1926

Italie

- Montecatini Edison	1966
(fusion de :	
Edison	1884
et Montecatini)	1888
- Fiat	1906

Pays-Bas

- Philips' Gloeilampenfabrieken	1920
---------------------------------	------

Source : Moody's International

B. Classement en fonction du chiffre d'affaires

	<u>1958</u>	<u>1969</u>
I.B.M.	37e	5e
U.S. Steel	4e	12e
Eastman Kodak	46e	27e
Xerox	non classée	71e
Texas Instruments	487e	135e
Hitachi	non classée	8e
Toyota Motor	non classée	15e
Nissan Motor	non classée	25e
Philips' Gloeilampenfabrieken	8e	3e
Volkswagenwerk	24e	4e
Daimler Benz	39e	12e
Renault	27e	18e
Compagnie Française des Pétroles	13e	32e
Fiat	22e	13e
Pirelli	90e	55e

Source : Fortune - Les 500 premières entreprises industrielles aux Etats-Unis

- Les 100 premières entreprises industrielles en dehors des Etats-Unis (en 1958)
- Les 200 premières entreprises industrielles en dehors des Etats-Unis (en 1969)

On sait relativement peu de choses sur le taux de natalité et de mortalité des entreprises en Europe. Des indications sommaires semblent montrer que, mis à part les plus grands groupes, elles ont une durée moyenne de 60 ans contre 25 aux Etats-Unis.

Parmi les éléments qui expliquent la capacité de faire naître et de développer rapidement des entreprises neuves en Amérique, trois traits essentiels peuvent être notés. Le premier, c'est l'absence d'obstacles financiers. Non seulement les capitaux sont abondants mais les capitalistes et les banquiers savent prendre des risques fondés sur une appréciation de la valeur des hommes et du potentiel des affaires. Les crédits personnels se développent en Europe, notamment en Allemagne. Mais en général les circuits financiers européens se fondent essentiellement sur les garanties que peuvent donner des affaires bien établies, des actifs constitués de longue date, un chiffre d'affaires régulier sur des ventes traditionnelles. Le deuxième trait, c'est l'esprit d'entreprise : des chercheurs ou des professeurs qui ont fait une découverte n'hésitent pas à l'exploiter eux-mêmes en créant une affaire où ils tentent leurs chances. Ce deuxième trait se lie à un troisième, c'est-à-dire la mobilité des personnels de la plus haute qualification, alors qu'il y a trop souvent en Europe une tendance à faire carrière sur place.

Cette situation de fond explique les résultats d'une analyse sur les paramètres dont dépend, dans l'expérience américaine, et suivant les secteurs, la création d'entreprises nouvelles et vigoureuses. Au rebours de ce qu'on aurait pu imaginer, ce n'est pas dans les branches où les besoins de capitaux sont plus importants par rapports à la production que l'entrée de nouveaux concurrents est freinée, bien au contraire. Les profits ont des chances d'y être d'autant plus considérables, et comme des sources de capitaux peuvent être trouvées, c'est là précisément que les naissances sont les plus nombreuses et les croissances les plus rapides. A l'évidence, dans les secteurs en déclin parce qu'ils emploient beaucoup de main-d'oeuvr

dans des techniques qui sont accessibles à des pays aux salaires plus bas, on ne découvre aucun dynamisme, mais des regroupements défensifs qui diminuent le nombre des entreprises. Le vrai obstacle se situe dans les secteurs où les dépenses de publicité, nécessaires pour ouvrir ou entretenir un marché, apparaissent les plus lourdes.

Il résulte de là que les économies d'échelle au niveau des entreprises peuvent être d'un tout autre ordre qu'au niveau des établissements. Suivant leur nature, elles répondent à l'intérêt collectif par un abaissement du coût réel, ou elles vont à son encontre.

En schématisant, il n'y a pas d'avantage automatique sur le coût des matières premières, du capital, ou de la main-d'oeuvre. A y regarder de plus près l'imperfection de la concurrence, en dehors des avantages de gestion, tient justement à la possibilité, par un pouvoir de monopole, d'obtenir des approvisionnements meilleur marché, et aux réalités du marché financier où, suivant leur surface, les entreprises ont des possibilités de se procurer l'argent avec une aisance plus grande et à des taux plus bas. En ce qui concerne la main-d'oeuvre, on verra que les salaires sont normalement plus élevés dans les entreprises plus grandes, soit qu'une productivité plus satisfaisante permette de les couvrir, soit qu'elles trouvent en face d'elles des forces syndicales plus puissantes. Le vrai avantage commence quand les firmes élargissent leur horizon et sont capables d'aller chercher, en dehors de toutes limites nationales, les fournisseurs les moins chers ou les financements les plus avantageux. En d'autres termes, l'un des atouts de la dimension, c'est la capacité d'organisation et de gestion, l'aptitude à se procurer des approvisionnements ou des financements là où ils sont le meilleur marché.

Une autre dimension est à considérer, par delà celle de la production : c'est celle de la distribution, et plus particulièrement dans les secteurs comme l'automobile qui exigent des installations

très nombreuses, très dispersées, très bien équipées pour assurer le service après vente. Au delà de la qualité ou du prix des produits, c'est ce qui explique la différence de succès entre marques sur les marchés étrangers. Et tandis que les principales entreprises européennes tendent constamment dans leurs établissements de production à atteindre la dimension au delà de laquelle il n'y a plus d'économies techniques à réaliser, mais seulement, à la même dimension, une automatisation plus grande, c'est à leur puissance en tant que firmes, qu'elles doivent d'avoir pu rejoindre les grandes entreprises américaines pour l'économie de la distribution. Car il ne faut pas oublier la difficulté que soulève l'analyse des coûts de distribution : c'est qu'ils ne se situent pas uniquement chez les revendeurs en gros ou en détail, mais qu'une partie importante, et sans doute croissante, de cette fonction est assurée par les producteurs eux-mêmes.

Il faut donc étudier les effets sur la concurrence des dimensions d'entreprises et des différents types de concentration.

Dans les conditions d'approvisionnement, et à moins de violer les règles contre la discrimination, la justification des avantages d'une grande firme, soit par intégration verticale, soit dans ses relations avec des fournisseurs indépendants, soit se trouver dans la régularité et la quantité des commandes : elles peuvent même s'accompagner d'une assistance technique pour permettre des progrès dans la qualité ou dans les coûts. Dans tout autre cas, des prix abaissés grâce à un pouvoir de monopole constituent une distorsion à la concurrence.

Il y a de même une limitation à la concurrence et le risque de profits anormaux quand une entreprise absorbe une part excessive du marché, et plus encore si elle use de sa puissance pour éliminer ses concurrents par des rabais massifs, suivis d'une remontée des prix une fois qu'elle a renforcé son pouvoir de monopole. Les règles de concurrence prévues dans le traité fondant la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier visaient très exactement ce cas.

Les conglomérats soulèvent des questions complexes quant à leurs conséquences sur les conditions de concurrence : leurs activités se soutiennent les unes par les autres, les gains faits sur les unes permettent de compenser les pertes ailleurs sous réserve des limites qu'introduisent les dispositions fiscales; tout se passe alors comme s'il y avait à l'intérieur du groupe des subventions croisées, permettant de maintenir des productions alors mêmes qu'elles auraient dû se trouver réduite par les lois du marché.

En d'autres termes, l'intérêt collectif, comme les avantages des grandes entreprises, tiennent à un degré plus grand de rationalité dans les instruments de production et dans les méthodes de gestion, non à des manipulations qui rendent artificiellement plus difficiles les conditions de survie et de développement des petites et moyennes entreprises.

E. Petites et moyennes entreprises

Pas plus que les grandes entreprises ou les concentrations, les petites et moyennes ne peuvent être traitées comme un bloc. Il y a une difficulté évidente à les définir. Prendre pour base les effectifs, qui sont le critère généralement choisi par leurs propres organisations, c'est se hasarder à mélanger des activités qui n'ont rien de comparable. L'une des formes les plus modernes et les plus avancées d'activité, ce sont les sociétés de services, tels que les ingénieurs-conseils ou les affaires qui travaillent sur le software, c'est-à-dire sur les méthodes d'utilisation et de programmation des calculatrices électroniques. Un exemple frappant : à regarder, dans le recensement français, l'industrie pétrolière, on s'aperçoit que, au rebours de toutes les autres branches, ce sont les entreprises d'une à neuf personnes qui paient les rémunérations les plus élevées; il s'agit à l'évidence d'entreprises de conseil et d'analyse technique

On ne peut donc y voir clair qu'en mettant à part l'artisanat, le petit commerce, les services personnels, dont certains comme les

instituts de beauté ont une croissance très dynamique, les agences qui se développent en particulier avec l'accroissement des voyages et du tourisme; de la sorte on fera ressortir le secteur de la production proprement dite; il faut immédiatement séparer le bâtiment, où abondent les artisans et les très petites firmes.

Bien entendu les définitions ne seront pas uniformes, en particulier pour ce qui concerne les artisans. A l'intérieur même de certains pays, les critères pour l'adhésion aux chambres de métiers et ceux qui gouvernent un régime fiscal particulier ne coïncident même pas. Mais pour l'analyse économique le flou de ces frontières n'a pas d'importance décisive. Ce sont les orientations de l'activité et les conditions de la gestion qui comptent.

Le tableau suivant, qui souffre de toutes les incertitudes concernant le recensement permanent des entreprises, tente d'opérer cette mise en relief.

Tableau 36

PART DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES DANS LES INDUSTRIES MANUFACTURIERES
(par branche industrielle)

Branche industrielle	Classe d'effectifs	1 - 9	10 - 49	50 - 499	Total
- Industrie alimentaire (à l'exclusion de la fabrication des boissons)					
Allemagne		90,3	8,1	1,5	91144
France		77,5	16,1	6,0	15591
Italie		90,5	7,5	1,9	37557
Pays-Bas		84,1	12,3	3,3	14271
Belgique		93,9	4,7	1,3	17029
Luxembourg		95,8	3,5	0,7	901
CEE		89,1	8,6	2,1	176493
- Fabrication des boissons					
Allemagne		66,9	21,8	10,5	6111
France		89,0	7,8	2,9	7345
Italie		79,7	17,2	2,7	5341
Pays-Bas		56,6	32,1	9,9	433
Belgique		55,9	30,1	12,6	737
Luxembourg		22,2	61,1	16,6	36
CEE		77,7	16,0	5,7	20003
- Industrie du tabac					
Allemagne		45,6	26,9	24,1	394
France		-	-	-	1
Italie		72,1	20,9	6,6	564
Pays-Bas		58,9	11,2	20,9	134
Belgique		82,6	7,4	7,8	282
Luxembourg		-	-	-	-
CEE		65,4	18,9	13,3	1375
- Industrie textile					
Allemagne		66,6	17,9	13,4	12228
France		71,5	17,5	9,9	14927
Italie		87,9	8,7	3,2	49390
Pays-Bas		57,2	21,2	17,9	1493
Belgique		67,8	18,9	12,2	4085
Luxembourg		-	-	-	-
CEE		80,2	12,4	6,6	82123
- Fabrication de chaussures, d'articles d'habillement et de literie					
Allemagne		94,3	3,7	2,0	105884
France		92,2	5,5	2,1	60617
Italie		97,0	2,5	0,6	17229
Pays-Bas		98,0	6,0	2,6	16316
Belgique		92,4	5,8	1,6	30279
Luxembourg		94,3	3,5	0,3	439
CEE		94,8	3,8	1,4	376050
- Industrie du bois et du liège (à l'exclusion des meubles en bois)					
Allemagne		89,7	8,8	1,5	49237
France		94,1	5,1	0,8	71533
Italie		95,7	3,7	0,5	72392
Pays-Bas		72,4	22,2	5,3	2734
Belgique		86,0	12,2	1,7	3544
Luxembourg		72,7	22,7	4,6	44
CEE		93,1	5,9	0,9	199784
- Industrie du meuble en bois					
Allemagne		86,4	10,2	3,3	26297
France		90,4	8,1	1,5	16225
Italie		91,7	7,2	1,0	28396
Pays-Bas		79,2	17,3	3,3	3176
Belgique		87,8	9,8	2,3	3478
Luxembourg		86,5	13,5	-	119
CEE		88,9	9,0	2,0	77651
- Industrie du papier et fabr. des articles de papier					
Allemagne		34,6	33,5	28,5	2036
France		51,7	29,5	17,1	2305
Italie		54,0	35,0	10,0	2587
Pays-Bas		30,9	37,3	28,0	394
Belgique		47,1	36,5	14,7	482
Luxembourg		-	-	-	-
CEE		46,7	33,2	18,1	7804
- Imprimerie, édition, ind. annexes					
Allemagne		62,7	27,3	9,4	10151
France		78,2	16,8	4,6	11181
Italie		78,1	18,2	3,5	9028
Pays-Bas		60,6	29,7	9,0	2917
Belgique		89,0	7,8	2,8	3687
Luxembourg		70,9	24,1	0,5	62
CEE		73,6	20,1	5,8	37026
- Industrie du cuir					
Allemagne		6,3	13,2	5,1	5901
France		91,6	6,5	1,7	9794
Italie		82,7	14,7	2,4	5909
Pays-Bas		68,2	24,1	7,4	788
Belgique		88,5	9,2	2,1	920
Luxembourg		100	-	-	9
CEE		85,8	11,0	3,0	23321

Branche industrielle	Classe d'effectifs	1 - 9	10 - 49	50 - 499	Total
- Industrie du caoutchouc, mat. plastiques, fibres artificielles ou synthétiques					
Allemagne		52,6	28,7	16,3	3377
France		69,5	20,5	8,9	3726
Italie		77,6	17,4	4,5	5594
Pays-Bas		53,8	29,1	14,9	577
Belgique		56,5	28,9	13,0	407
Luxembourg		16,6	33,3	16,6	6
CEE		67,6	21,9	9,3	13687
- Industrie chimique					
Allemagne		60,6	23,4	13,1	4594
France		60,3	24,2	13,4	4771
Italie		65,7	23,7	9,3	5091
Pays-Bas		49,0	29,7	18,3	925
Belgique		65,6	19,1	13,2	851
Luxembourg		45,4	50,0	4,5	22
CEE		61,7	23,9	12,3	16254
- Industrie du pétrole					
Allemagne		18,8	27,0	42,3	85
France		48,4	31,1	12,7	157
Italie		42,5	29,8	21,6	134
Pays-Bas		33,3	38,0	14,2	21
Belgique		-	-	83,3	6
Luxembourg		-	-	-	-
CEE		38,7	30,5	23,5	403
- Industrie des produits minéraux non métalliques					
Allemagne		52,6	32,8	13,1	8479
France		79,1	15,6	4,6	9947
Italie		72,0	21,1	6,6	18024
Pays-Bas		56,6	29,8	13,0	1936
Belgique		75,5	18,5	5,1	3172
Luxembourg		67,4	18,6	13,9	43
CEE		69,3	22,3	7,6	41601
- Extr. et tron. transformation des métaux ferreux et non ferreux					
Allemagne		33,1	30,4	28,2	2142
France		52,5	25,3	17,3	2966
Italie		54,4	32,1	12,2	4279
Pays-Bas		50,9	28,8	16,6	367
Belgique		38,8	30,7	22,8	520
Luxembourg		37,3	33,3	8,3	12
CEE		48,3	30,0	17,7	9916
- Fabr. d'ouvrages en métaux (à l'exclusion mach. et mat. transp.)					
Allemagne		81,7	12,7	5,1	47830
France		78,5	16,3	4,7	30551
Italie		91,0	7,4	1,4	67083
Pays-Bas		80,5	14,2	4,4	8324
Belgique		86,5	9,9	3,2	7363
Luxembourg		86,8	10,5	2,1	274
CEE		85,1	11,1	3,3	161225
- Construction de machines non électriques					
Allemagne		46,5	25,8	22,0	10654
France		61,6	24,0	12,9	7769
Italie		59,7	28,2	11,1	8173
Pays-Bas		56,8	30,1	12,0	2424
Belgique		64,3	24,1	9,9	1601
Luxembourg		42,8	21,4	35,7	14
CEE		56,3	26,2	15,3	30633
- Construction électrique					
Allemagne		60,4	21,9	14,3	7023
France		76,3	15,6	6,8	8972
Italie		80,4	14,0	4,9	11986
Pays-Bas		78,5	13,3	6,9	1834
Belgique		87,8	7,3	4,0	2024
Luxembourg		78,5	14,2	7,1	28
CEE		75,2	15,7	7,6	31867
- Construction matériel de transport					
Allemagne		83,7	12,9	2,7	25949
France		96,8	2,3	0,6	77398
Italie		95,9	3,3	0,7	52131
Pays-Bas		84,8	12,3	2,6	13709
Belgique		93,5	4,6	1,5	7789
Luxembourg		80,6	17,1	2,2	222
CEE		93,5	5,0	1,1	177198
- Ind. manufacturières diverses					
Allemagne		81,9	13,2	4,4	15713
France		86,1	10,3	3,3	15381
Italie		89,0	9,8	2,0	12180
Pays-Bas		91,4	6,8	1,6	4096
Belgique		95,4	3,8	0,6	3096
Luxembourg		87,5	7,5	5,0	80
CEE		86,2	10,4	3,0	50536

Source: OSCE Enchs et Enquêt statistiques 2/1969

Quand les structures sont ainsi mises en perspective, le débat s'éclaire. Il n'y a pas nécessairement trop de petites entreprises. Très souvent il n'y en a pas assez, et plus les pays sont avancés, plus ils souffrent d'une pénurie de spécialistes du travail manuel pour les petits travaux et l'entretien de l'habitation : ainsi des plombiers et des menuisiers. La dispersion de la population dans de petites agglomérations comporte aussi une dispersion nécessaire du commerce et des métiers. En ce qui concerne la vente au détail dans les agglomérations importantes, l'affaire devient déjà plus ambiguë : la commodité pour la ménagère de trouver ses fournisseurs presque à sa porte, c'est-à-dire le gain de temps, peut se trouver annulée à mesure que les produits se diversifient, si des points de vente trop petits n'offrent pas la variété des articles ou des spécifications, et qu'il faille aller de boutique en boutique. Pour les métiers du second oeuvre dans le bâtiment, il n'y a pas d'économies d'échelle, et par conséquent la très petite entreprise a ses chances, mais à deux conditions : la première c'est que, s'il s'agit de construction à neuf, elle soit intégrée dans un programme d'ensemble, raccordée à un maître d'oeuvre, comprise dans un planning qui évite les gigantesques pertes de temps où les spécialistes s'attendent l'un l'autre. Et pour l'entretien et la réparation, on voit trop souvent l'artisan qui a oublié de prendre les outils nécessaires; un peu d'organisation permettrait d'améliorer à la fois les gains du petit entrepreneur et la satisfaction du client.

Ainsi il faut soigneusement discerner les activités où la petite, et même la très petite entreprise, est parfaitement adaptée à la structure et aux exigences du marché. Le développement de l'économie de services multiplie les chances des indépendants. Une autre perspective se dessine : à proportion que, sur les objets courants, la production de masse s'opère au détriment du style, l'élévation du niveau de vie permettra un retour à ce qui faisait autrefois la qualité des produits et la satisfaction de ceux qui les créaient. Il y a dans bien des domaines une chance croissante pour les métiers d'art.

Où la difficulté se manifeste à l'évidence, c'est dans l'irrationalité de produire à petite échelle ce qui ne peut l'être valablement qu'à grande dimension. Ici se découvre ce qui pèse le plus sur le développement de l'économie européenne et sur sa capacité de concurrence, face aux modèles très différents qu'offrent les Etats-Unis, la Grande-Bretagne et le Japon.

Une enquête très poussée sur un échantillon diversifié d'entreprises a été menée pour le Commissariat au Plan par M. de Lannurien et finalement publiée en librairie sous le titre explosif "Cent ans de retard"; elle aboutit pour la France à un tableau sévèrement critique des méthodes de gestion; en contre-partie, la qualité humaine des dirigeants ou des relations à l'intérieur de l'entreprise est mise assez généralement en évidence. Malheureusement ces mêmes traits sont confirmés par des rapports d'experts qui ont été menés sur plusieurs pays à l'initiative de la Communauté : le Professeur Woitrin en a fait la synthèse en 1964. Absence de répartition claire des fonctions, d'analyse des prix de revient, de planning dans l'utilisation des équipements aussi bien que dans les approvisionnements, de technicité suffisante dans la production ou d'attention au marché, de prévisions financières et de distinction claire entre les ressources de l'entreprise et celles de son propriétaire, d'investissements raisonnés, de calcul des bénéfices, et surtout plus généralement encore de toute perspective dépassant quelques mois ou quelques semaines : les auteurs soulignent que, dans la plupart des entreprises petites ou moyennes, si toutes ces déficiences ne sont pas simultanément présentes, il y en a bien peu qui échappent à plusieurs d'entre elles. On ne peut pas se dissimuler que cette situation est particulièrement sérieuse dans deux pays de la Communauté, la France et l'Italie. Dans les affaires familiales, on découvre essentiellement deux types : l'ancien travailleur qui s'est rendu indépendant et auquel personne n'a enseigné un minimum concernant la gestion; les héritiers des créateurs, qui se répartissent ou se disputent les fonctions dirigeantes. On peut penser que l'abaissement massif des

droits de succession en ligne directe, la multiplication des formes de richesse exemptées de droits, dont la France a donné l'exemple, lui ont, après une période où il y avait eu une mutation rapide des chefs d'entreprises, fait manquer une chance de renouveler ses équipes dirigeantes. La vigueur du capitalisme américain tient largement à ce que chaque génération doit reconstruire et développer l'affaire : le niveau lourdement progressif des droits de succession oblige à un redémarrage ou à une association plus étendue.

Par contraste, on pourra mettre en évidence la rigueur de gestion et la vigueur de croissance d'un certain nombre d'entreprises moyennes, qui pourraient servir d'exemple. Et un courant se dessine incontestablement : avec l'arrivée d'une nouvelle génération aux affaires, le recours aux managers se répand, le progrès s'affirme. Elles tracent la voie, mais rien ne serait plus trompeur que de les considérer déjà comme typiques. Il se passe un peu dans le secteur des petites et moyennes entreprises l'inverse de ce qu'on voit dans l'agriculture. L'agriculture fait bloc, et met en avant ses unités les plus misérables pour obtenir des avantages globaux dont les plus aisées prennent une part disproportionnée. Les organisations des petites et moyennes entreprises mettent en avant leurs unités les plus brillantes pour couvrir les faiblesses des autres.

Les conséquences sont sérieuses : d'abord sur le niveau de vie des consommateurs : mais le plus grave, ce sont les déficiences de gestion qui aboutissent à une irrégularité totale dans les délais de livraison, et à une insuffisance dans le contrôle de la qualité. Toute l'industrie s'en trouve affectée, et condamnée à entretenir une charge de stocks inutilement coûteuse en espace, en manipulations, et en frais financiers. Et enfin, comme on le verra en détail, ce sont presque toujours les salariés qui, par une rémunération beaucoup plus basse, font les frais de l'incompétence des dirigeants et du maintien de structures archaïques.

On souligne à bon droit que l'Amérique conserve et même développe

un nombre considérable de petites et moyennes entreprises. Il ne s'agit pas seulement du secteur de la distribution et des services, mais aussi bien de la production. Seulement, ses producteurs effectifs et à chiffres d'affaires réduits réussissent à proportion qu'ils sont plus spécialisés, qu'ils ont trouvé le créneau dans lequel exercer une activité qui peut être plus rentable que celle des entreprises les plus vastes; et naturellement, la gestion suit des méthodes rigoureuses. Le planning des approvisionnements et l'utilisation des machines, l'analyse des coûts et les prévisions sont systématiquement pratiqués. On retrouve ici l'application d'une loi générale; ce n'est pas dans la dimension que se réalisent les économies, mais bien dans les longues séries, c'est-à-dire la spécialisation des établissements.

Le Japon fourmille de beaucoup plus de petites entreprises dans tous les domaines que les pays européens. Certaines sont des sous-traitants très spécialisés; par exemple dans les différents composants d'un appareil photographique, elles se concurrencent entre elles et mettent en concurrence leurs clients même les plus importants. On trouve ici l'équivalent de ces sous-traitants très efficaces dont disposent les grandes industries américaines et européennes. Les autres petites exploitations japonaises ne ralentissent leur disparition que par le travail acharné d'un patron mêlé à son personnel et gagnant souvent moins que lui. Cette situation fait contraste avec beaucoup de nos petites et moyennes entreprises qui, malgré les déficiences de leur gestion, assurent un niveau de consommation très confortable à leur propriétaire. On prête à l'un des dirigeants d'une maison de textile très dynamique qui s'est développée en France à un rythme foudroyant, dépassant les vieilles firmes les mieux établies, ce mot féroce : "il va de soi que, quand nous rachetons une affaire, nous faisons d'énormes économies sur les frais de main-d'oeuvre : le patron éliminé gagnant à lui tout seul autant que le total de ses salariés."

La Grande-Bretagne paraît avoir un nombre beaucoup plus réduit

de très petites entreprises, et la suppression effective des prix imposés a éliminé une des protections dont bénéficiaient les formes les plus inefficaces du commerce.

On a montré que dans la plupart des pays, et malgré les apparences, les taux de concentration n'étaient pas croissants. Ce qui est en jeu n'est donc pas la disparition de petites et moyennes entreprises, mais leur transformation graduelle. Les hausses de salaires ont un effet structurel : elles obligent les affaires, ou à se regrouper ou à s'adapter pour relever abruptement leur productivité, ou à disparaître. Mais rien n'est plus pernicieux que les facilités cachées qui entretiennent des situations arriérées. Dans la plupart des pays, les petites entreprises sont financièrement en situation contradictoire . Elles n'ont pas accès aux principales sources de capitaux, mais des organismes semi-publics leur apportent des facilités à des taux de faveur. On sait que la France, après les hausses de salaires de 1968, a manqué le changement de structures qui aurait pu éviter ou limiter les mouvements inflationnistes : une masse énorme de crédits a été consentie aux entreprises à la seule condition qu'elles fussent assez petites.

L'autre facilité camouflée résulte, au moins en France et en Italie, du fonctionnement de la fiscalité. La pratique du forfait dispense de tenir une comptabilité sérieuse, le montant des bénéfices retenu n'est le plus souvent qu'une fraction des gains effectifs et, avec un impôt théoriquement progressif, il y a là un avantage fiscal considérable et une subvention permanente. Avant la généralisation de la taxe à la valeur ajoutée en France, les artisans ne payaient que sur leurs achats, non sur leurs ventes, c'est dire qu'on leur consentait sur leurs concurrents un avantage fiscal de 20 ou 25% de la valeur ajoutée par leur activité. Depuis la réforme, il est assez extravagant que petits artisans et petits commerçants bénéficient d'une franchise et d'une décote sur l'impôt indirect lui-même : il y a des limites de chiffres d'affaires au dessous desquels

le Trésor ne leur réclame rien, une autre au dessous de laquelle il réduit sa créance . Comme les impôts indirects sont normalement inscrits dans les prix, une disposition de cet ordre constitue une subvention aveugle et qui n'est même pas comptabilisée dans le budget de l'Etat.

On opposera à cette démagogie les méthodes employées en Amérique, à travers la Small Business Administration. Le concours qu'elle apporte est essentiellement d'assistance technique et de conseils dans la gestion : il porte aussi bien sur les procédés de fabrication que sur l'ordonnancement des approvisionnements, sur l'étude du marché ou la promotion des ventes que sur les techniques de productivité, de comptabilité et de financement. Sous ces conditions, l'administration s'efforce de réserver une part des commandes publiques à des entreprises petites et moyennes capables de s'intégrer dans une programmation rigoureuse des projets en cours.

Il y a une différence majeure entre cette méthode d'éducation et de progrès et des facilités attribuées dans les conditions les plus arbitraires et les plus disparates.

Deux grands modèles d'économie s'opposent, suivant que les entreprises, quels que soient les écarts dans la dimension, se concurrencent sur un même marché. Il y a l'économie unitaire, dont le type est fourni par les Etats-Unis, et dont se rapprochent l'Allemagne et les Pays-Bas. Il y a à l'autre bout les économies dualistes dont le Japon reste encore le type, mais le changement de structure s'y accélère; cette dualité fait la difficulté majeure de l'économie italienne, une faiblesse constamment entretenue de l'économie française.

Le disparité des structures n'implique pas seulement que les entreprises petites ou moyennes sont soumises à une concurrence insuffisante pour s'adapter, mais que les plus grandes elles-mêmes ne subissent pas une pression assez forte pour améliorer constamment leur gestion.

Les organisations patronales sont constamment à la recherche des charges particulières qui expliqueraient de bas salaires ou des prix insuffisamment compétitifs. Elles cherchent un alibi dans la fiscalité, ou les charges sociales, ou les dépenses de l'Etat. On verra ailleurs ce qu'il en est. Mais rien ne peut se comparer au dommage que les entreprises inefficaces provoquent dans le fonctionnement des autres, par les à-coups dans les approvisionnements ou dans les ventes, par l'excès des prix ou l'insuffisance de la qualité, à quoi s'ajoutent les subventions publiques dont il faut couvrir le coût et les sacrifices de ceux qui doivent payer trop d'impôts à la place des autres qui n'en paient pas assez.

Que les entreprises fassent leur examen de conscience : l'obstacle, elles le trouveront en elles-mêmes, ou les unes chez les autres.

CHAPITRE 3 : PRODUCTIVITE ET GESTION

Les analyses des ressources et des structures convergent vers la détermination de la productivité propre à chaque économie. Elle est à la fois la condition du niveau de vie et un élément décisif de la capacité concurrentielle. La notion est claire tant qu'on demeure dans des termes généraux. Elle définit en effet le rapport entre le produit obtenu et les ressources productives engagées. Dès que l'on essaie de serrer de près l'estimation de l'un et de l'autre terme, la difficulté porte à la fois sur le concept et sur la mesure.

A. Mesure de la productivité

Une image simple est fournie par les quantités produites rapportées aux effectifs employés à les produire. Cette évaluation en termes physiques n'est cependant praticable que pour un petit nombre de produits très homogènes comme le charbon, l'acier ou le ciment. Dès qu'on arrive par exemple aux automobiles, le nombre ne suffit pas, mais il faudrait considérer la dimension et le degré de perfectionnement. Par ailleurs, on voit immédiatement que ce calcul néglige les différences dans le nombre d'heures de travail annuel. Et cette productivité par homme/an ne se rapporte qu'au travail sans tenir compte des ressources en capital qui sont absorbées pour augmenter le produit par personne employée.

C'est sous ces réserves qu'on donnera quelques chiffres caractéristiques.

Tableau 1

PRODUCTION DE CHARBON PAR PERSONNE EMPLOYEE

(en tonnes)

	<u>1965</u>	<u>1967</u>
Allemagne	277	293
Belgique	675	628
France	388	366
CECA	320	337

Source : CECA Quinzième Rapport Général Luxembourg 1967 P. 115
OSCE Statistiques de l'Energie 1968 n° 3

Tableau 2

PRODUCTION D'ACIER BRUT PAR TRAVAILLEUR

(en milliers de tonnes)

	1960	1962	1964	1966
Allemagne	97	96	114	118
Angleterre	97	90	111	113
Etats Unis	128	140	165	167
Japon	95	106	150	187

Source : Fédération Japonaise des Industries du fer et de l'acier

Cité par "The Oriental Economist" - Juillet 1968

Note : Le terme travailleur ne recouvre que les ouvriers à l'exclusion des employés de bureau.

Tableau 3

PRODUCTION PAR PERSONNE EMPLOYEE DANS L'INDUSTRIE CIMENTIERE (en tonnes)

<u>Pays</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>	<u>1965</u>
Allemagne	1236	1417	1457
France	1302	1522	1590
Italie	1193	1198	1158
Pays-Bas	1801	2404	2320
Belgique	1249	1432	1323
Luxembourg	886	864	1133
C.E.E.	1255	1391	1407
Etats-Unis	1555	1903	1961
Royaume-Uni	1314	1560	1536
Japon	1232	1328	1365
Suède	1509	1684	1778

Source : C.C.D.E. - L'Industrie du Ciment - Paris 1968

(mêmes rapports années 1967-1965)

Une mesure plus globale est obtenue en considérant le produit national dans son ensemble et en le divisant par le chiffre de la population active.

Mais ce qui importe dans la concurrence, ce n'est pas tant un produit par personne employée qu'une productivité par heure de travail. Or le total des heures de travail n'est pas une grandeur facile à déterminer : il dépend de l'horaire hebdomadaire mais aussi des congés divers, du chômage partiel, de l'absentéisme, qu'il soit dû aux intempéries, à la maladie ou au laisser-aller. Le tableau suivant tente, *sur l'exemple japonais,* une estimation de ces éléments pour passer de la productivité par homme à une production horaire beaucoup plus décisive.

Tableau 4

- PRODUCTIVITE HORAIRE DANS LES INDUSTRIES MANUFACTURIERES -

 (30 Employés ou plus): 1968

J A P O N

Nombre d'employés réguliers	6.113.676
Nombre d'employés absents du travail	727.951
- Pour cause de maladie	691.783
- Pour cause d'accidents	36.168
Nombre d'employés effectivement au travail	5.386.085
Nombre d'heures travaillées par mois	193,0
<u>Nombre total d'heures effectivement travaillées par an</u>	<u>12.474.172.860</u>
Valeur ajoutée des industries manufacturières (Millions de Yens).....	15.914.939
Valeur ajoutée des industries manufacturières de 30 employés ou plus, (Millions de Yens)	12.792.486
Soit	80,4 %
Productivité horaire (en Yens).....	<u>1,025</u>

I I / 3 / 6

Source : Year Book of Labour Statistics 1968.
 Japan Statistical Year Book.

II/3/7

De là on peut tirer un revenu productif, en monnaie nationale et en dollars, par heure travaillée.

Tableau 5

- REVENU PRODUCTIF PAR HEURE TRAVAILLEE DANS LES INDUSTRIES MANUFACTURIERES -

(30 employés ou plus) : 1968

J A P O N

Revenu national brut productif (Milliards de Yens)	46.693
Revenu national brut productif des industries manufacturières de 30 employés ou plus, (estimation) Milliards de Yens	13.074
<u>Nombre total d'heures effectivement travaillées par an</u>	<u>12.474.172.860</u>
Revenu productif brut par heure travaillée (en Yens courants)	1.048
Revenu productif brut par heure travaillée (en \$ courants)	2,9
Revenu productif par heure travaillée (en Yens aux prix de 1963)	822
Revenu productif par heure travaillée (en \$ aux taux de change et prix 1963)	2,3

I
I
3
8

Source : Year Book of Labour Statistics 1968
O.C.D.E. Comptes nationaux 1959-69.

Tableau 6

- COMPARAISON DE LA PRODUCTIVITE HORAIRE DES INDUSTRIES MANUFACTURIERES -
OCCUPANT MOINS DE 30 EMPLOYES ET PLUS DE 30 EMPLOYES : 1967

J A P O N

	<u>Industries employant moins de 30 pers.</u>	<u>Industries employant + de 30 pers.</u>
Nombre de personnes employées	3.532.077	7.021.981
Nombre d'heures travaillées par mois	197,3	193,9
Nombre total d'heures travaillées par an	8.362.545.505	16.338.745.390
Valeur ajoutée Millions de Yens	2.787.904	11.421.863
Productivité horaire	333	699

Ecart de productivité = 47,6 %

Source : Japan Statistical Yearbook 1969.

Une donnée de cet ordre est significative à court terme. Le rapport entre le niveau de rémunération et la productivité exprimée en monnaie est un élément essentiel dans la concurrence par les prix. Cependant, même dans cette notion étroite de la capacité concurrentielle, il faut introduire des distinctions entre secteurs. Car le rapport de la productivité et de la rémunération peut varier profondément suivant les cas.

Les comparaisons dans le temps peuvent se fonder sur les prix évalués en monnaie nationale, à la condition de retenir des prix constants, ou aussi bien sur une traduction dans une même monnaie comme le dollar. Un premier tableau fait apparaître le taux de croissance des valeurs ajoutées par secteurs. On aperçoit immédiatement la lenteur de la croissance des productions dans l'agriculture, le dynamisme de certaines industries.

Tableau 7

TAUX DE CROISSANCE DES VALEURS AJOUTÉES (MOYEN ANNUEL)Source : OCDE (pays tiers)
OSCE (C.E.E.)

	p. mar 54	p.m.58	c.fac.53	p.m.58	p.m.63	c.fac.58	pm 58	tx pm 58	c. fac 58	c.fac58	pm 58
	<u>Allemagne</u>	<u>France</u>	<u>Italie</u>	<u>Pays-Bas</u>	<u>Belgique</u>	<u>Lux.</u>	<u>C.E.E.</u>	<u>E.-U.</u>	<u>Canada</u>	<u>R.-U.</u>	<u>Suède</u>
	1955-66	1958-66	1955-67	1955-66	1955-67	1958-61	1958-66	1957-66	1955-66	1955-66	1957-65
Agri. sylv. pêche	2,4	2,6	2,2	2,6	0,9	2,1	1,8	1,0	2,2	2,7	0,1
Ind. extractives	1,1	1,6	4,3	2,9	-3,7	-1,1	1,9	1,5	6,4	-1,6	5,0
Ind. manufacturière	9,2	5,5	7,4	7,4	5,1	4,1	6,6	4,9	5,1	2,8	7,0
dont											
chim. boissons, tabac	6,5	2,9	5,7	4,4	22,9			3,0	1,5	2,8	4,0
chimiques et conn.	19,8	8,6	11,9	14,3	6,9			8,5	5,5	6,9	
matériaux de constr.	9,0	7,6	7,1	6,5	4,6			5,0	4,0	6,7	
métal. de base	1,5	5,2	8,7	14,2	4,7			4,5	5,0	2,0	9,9
constr. métal. et élec.	11,9	5,7	7,6	7,8	6,9			7,9	6,0	6,0	9,5
bois, papier, imprimerie	5,2	5,2	5,5	9,6	6,3			4,5	4,0	5,0	3,9
textile	4,6	2,9	5,9	3,5	2,9			4,5	7,0	2,0	(5,5
cuir, habillement	4,7	3,9	6,9	4,0	5,2			1,0	3,0	1,0	(5,5
industries diverses	-	5,1	2,7	-	5,3			5,9	8,1	4,0	10,6
Construction	6,5	7,3	3,9		3,5	2,5	5,9	1,5	4,5	3,4	4,4
Elec. gaz et eau	7,9	8,8	8,4	11,7	6,5	7,6	7,7	5,4	0,1	5,1	7,4
Transports et conn.	4,7	4,8	5,8	4,9	3,6	(4,6	4,6	5,6	2,6	3,7
Commerce	8,2	5,6	5,6	(3,8	(6,1	4,4	4,1	2,6	4,2
Banques et assurances	7,9	4,7	8,8	(6,7	7,4	(3,3	6,6	3,2		4,7	5,3
Prop; de loc. d'hab.	12,1	4,3	2,9	(1,2	(4,8	5,8	4,5	2,0	3,9
Services divers	5,7	5,6	2,6	2,4	2,9	(4,4	4,0	4,3	3,3	1,6
Adm. publiques	6,0	2,3	3,3	2,1	5,4	(3,9	3,4	2,1	-0,2	2,3
P.I.B.	7,2	5,2	5,3		3,9	3,4	5,4	4,1	4,6	2,6	4,4
Service sanit.											5,4

Mais ce même tableau est à corriger ensuite par la variation des effectifs. Du coup l'image se trouve transformée. Car la diminution rapide de l'emploi dans l'agriculture fait apparaître un progrès des valeurs ajoutées par tête plus sensible qu'ailleurs, et au rebours l'augmentation de l'emploi dans les services qui se manifeste presque partout réduit le progrès apparent par tête.

TABLEAU 8

EVOLUTION TENDANCIELLE DE LA PRODUCTION PAR
PERSONNE EMPLOYEE DE 1955 à 1967

	Taux annuel moyen			
	P I B	Agriculture	Industrie	Services
Allemagne (a)	4,4	6,4	4,7	2,6
France (a)	4,7	6,4	4,5	3,5
Italie	6,0	7,2	5,7	3,8
Pays-Bas (b)	3,3	5,9	4,4	2,5
Belgique	3,4	5,1	4,2	2,8
Luxembourg	2,4
Total CEE	4,8
Etats-Unis	2,4	5,5	2,9	1,5
Japon	8,6
Royaume-Uni	2,4	5,9	2,7	1,5
Suède	3,4

(a) 1956-1967 à partir de données non révisées

(b) par homme-année

Source : O.C.D.E. Groupe de travail n° 2, du Comité de politique économique
(page 31)

Des données de cet ordre se compareront à l'évolution de la rémunération de la main-d'oeuvre. Mais en rapportant le progrès de production au nombre de personnes employées, elles ne traduisent que partiellement l'ensemble des ressources affectées à la production. Il est donc nécessaire de dégager une autre notion qui dépasse celle de la productivité du travail pour rechercher le progrès de productivité globale.

Cette notion a été particulièrement creusée dans les travaux du Centre Français d'Etudes sur les Revenus et les Coûts, appelé à définir le surplus qui se dégage d'année en année. La méthode consiste à évaluer la production et les ressources qui y sont affectées au cours d'une année aux prix de l'année précédente. Un progrès de productivité globale apparaît si l'augmentation de valeur des produits est supérieure à l'augmentation des ressources engagées. Cette différence définit le surplus : il se répartit entre une augmentation des rémunérations réelles, une diminution éventuelle des prix aux usagers, une variation du bénéfice. Un tel calcul fournit l'image des accroissements de revenus que le progrès de la productivité rendrait possibles sans inflation.

Des applications particulières commencent d'être faites pour certains secteurs. On ne peut que souhaiter qu'elles s'amplifient et que des calculs du même ordre soient pratiqués dans les principaux pays.

Sans doute pour l'étude entreprise par l'O.C.D.E. sur la croissance de la production, un certain nombre de pays ont-ils soumis des estimations ou le secrétariat a pu les pratiquer lui-même. Mais le tableau est très incomplet et les méthodes disparates.

La répartition entre la contribution du travail et celle du capital à la croissance est généralement faite d'après la part qui revient à l'un et à l'autre dans le revenu national. C'est la même méthode qu'avait suivie Edward Denison dans sa grande étude sur les causes qui expliquent les différences de taux de croissance entre pays industrialisés. En un sens, elle est incontestable si l'on considère l'augmentation du revenu national en termes monétaires : tout ce qui accroît la rémunération d'un facteur accroît le revenu national dans la même mesure. Si l'on cherche ce qui est le véritable objet de l'exercice, l'estimation en termes réels, on est bien obligé de reconnaître qu'il y a là une simplification inévitable, mais qui peut être trompeuse. L'assimilation ne serait en effet rigoureuse que si les prix des facteurs s'établissaient suivant le modèle de la concurrence pure où ils sont égaux à leur productivité marginale. On sait au contraire la différence qui sépare les secteurs d'activité quant au degré de monopole, et par suite quant au rapport des profits aux capitaux engagés. Des disparités comparables entre salaires et productivité s'introduisent aussi bien en conséquence de l'organisation du marché du travail et des obstacles à la mobilité.

Au surplus, suivant les pays inclus dans l'étude de l'O.C.D.E., l'incorporation de capital ou de travail supplémentaires a été ou non corrigée pour tenir compte de l'amélioration qualitative : celle qui résulte de la composition d'âge et de la formation d'un côté, du coefficient d'utilisation de l'autre.

A partir de là faut-il considérer que l'accroissement des ressources engagées épuise l'accroissement du produit ou bien y a-t-il un résidu qui seul exprimerait l'accroissement effectif de productivité globale ? Tout va dépendre de la manière dont le

capital et le travail sont évalués et si on y incorpore ou non tout ce qui accroît la qualité des facteurs de production, l'efficacité de la gestion. Ainsi il s'agit largement d'un faux débat, mais qui suffit à priver de tout caractère comparable les évaluations les plus récemment présentées.

Qu'il suffise de noter que la part du travail et du capital est estimée à 54,2 contre 45,8 pour le Japon, 0,67 et 0,33 pour les Etats-Unis, 0,72 et 0,28 pour la Grande-Bretagne. Quant à la part des ressources engagées dans l'augmentation totale de la production on retrouve, de 1960 à 1965, 54 % pour le Japon, 32 seulement pour la Grande-Bretagne et de grandes fluctuations en ce qui concerne les Etats-Unis où l'estimation est de 46 % entre 1960 et 1965, 69 % entre 1960 et 1970. Des méthodes aussi diverses et des résultats aussi difficiles à interpréter soulèvent plus de problèmes qu'ils n'en résolvent. Ils marquent la nécessité de méthodes mieux assurées et plus uniformes.

Il n'en restera pas moins que les comparaisons internationales continueront de se heurter à une difficulté majeure. Les prix traduits aux taux de change représentent correctement les conditions de concurrence sur le marché. L'évolution de la productivité permet en outre de discerner les chances d'une situation relativement plus favorable ou au contraire plus difficile. Mais on ne tient compte encore que d'une notion très étroite. La véritable capacité concurrentielle doit s'accompagner du niveau de revenus réels le plus élevé.

Il apparaît dès lors que les valeurs ajoutées, estimées en prix nationaux ou traduites aux taux de change, livrent une image ambiguë : elles peuvent être le signe d'une productivité forte ou tout au contraire de prix excessifs. Il faut donc tenter de

représenter la production de chaque pays dans les prix d'autres pays ou dans des prix communs. Un des tableaux présentés dans le chapitre sur l'agriculture remet cette activité à sa véritable place en calculant la valeur de la production, non pas seulement aux prix de la communauté mais à ceux, très voisins l'un de l'autre que touchent les producteurs britanniques ou danois, et enfin à ce niveau représentatif d'une certaine notion des prix mondiaux qui sont les prix d'importation sur le principal marché, c'est-à-dire en Grande-Bretagne. Pour obtenir une mesure valable de productivité comparée, il faudrait disposer d'une mise à jour des études menées il y a 15 ans par Gilbert et Kravis.

Une première extrapolation a été pratiquée pour 1965 par Angus Maddison qui s'est efforcé de mettre à jour les comparaisons de produits et de revenus en termes réels, c'est-à-dire exprimés dans des prix communs. Les produits nationaux sont retraduits en prix américains. Il en résulte pour tous les pays à l'exception du Canada, une comparaison sensiblement plus favorable qu'aux taux de change : tel est l'effet bien connu du ^{coût} élevé des services dans l'économie des Etats-Unis. Au-delà, l'intérêt le plus grand de cette étude est de faire ressortir la diversité des mesures auxquelles on aboutit suivant les éléments pris en compte. Le classement des pays diffère suivant que l'on considère le produit par tête, qui dépend de la population totale ; le niveau de consommation, qui dépend en outre de la part des ressources affectées à l'investissement et à l'Etat ; la productivité par personne employée, qui se relie à la production par tête à travers la part de la population active dans la population totale ; enfin la productivité par heure, qui se distingue de la précédente en fonction de l'horaire total de travail. Pour que les comparaisons soient plus vraisemblables, il faut que des corrections soient introduites qui rendent plus homogènes les estimations, très disparates suivant les pays, concernant l'emploi des femmes dans l'agriculture.

Les comparaisons confirment deux résultats particulièrement importants : la Grande-Bretagne n'a un niveau de consommation analogue à celui de la France et de l'Allemagne qu'au prix d'une population active proportionnellement plus élevée, d'une proportion d'investissement plus basse. Et si la productivité française par personne paraît plus élevée que celle de l'Allemagne, la relation s'inverse quand il est tenu compte du nombre total d'heures travaillées qui est plus élevé en France.

On ne retiendra qu'un résultat synthétique, qui n'est pas présenté dans l'étude mais qui en peut être facilement dérivé. Il combine les niveaux réajustés de la production par personne active dans le secteur non agricole et les indications sur le temps de travail, pour arriver à une comparaison des productivités réelles par heure, en 1968, en dehors de l'agriculture.

Tableau 9

COMPARAISON DES PRODUCTIVITES REELLES PAR HEURE
EN 1968, EN DEHORS DE L'AGRICULTURE

	Production par pers. active réajustée dans le secteur non agricole	Horaire de travail annuel moyen par personne active	Productivité réelle par heure
	1	2	1/2
Allemagne	132,7	100,8	131,6
France	126,1	104,8	120,3
Italie	98,9	99,3	99,5
Pays-Bas	116,8	108,0	108,1
Belgique	116,9	98,9	118,2
Etats-Unis	188,1	97,4	193,1
Japon	80,7	99,7	80,9
Royaume-Uni	100,0	100,0	100,0

Base : Royaume-Uni = 100

Source : Etude de Maddison - Analyse et Prévisions

Le Japon apparaît encore loin derrière les autres pays, mais des augmentations de productivité de 10 % par an contre 3 ou 4 ailleurs ont dû le faire passer en cinq ans dans le peloton de tête.

L'Office Statistique des Communautés a entrepris une étude en profondeur, mais qui ne sera pas achevée avant la fin de 1971, sur la comparaison des prix réels. Le memorandum de la Commission des Communautés européennes sur la politique industrielle s'est efforcé de traduire l'évolution des valeurs ajoutées par tête dans un système de prix communs. Cette évaluation constitue une double extrapolation ; elle se fonde en effet sur les estimations d'Angus Maddison prolongées par les indices disponibles. Si hasardeuse qu'elle soit, elle est reprise dans le tableau ci-après.

Tableau 10

VALEUR AJOUTEE BRUTE AUX COUTS DE FACTEURS
PAR PERSONNE OCCUPEE 1962-1968
POUR L'ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIERE

	par an en milliers de dollars		% (Etats-Unis = 100)	
	1962	1968	1962	1968
Allemagne	3,1	4,8	35	41
France	3,8	6,1	43	52
Italie	1,9	3,2	22	27
Pays-Bas	2,9	5,3	33	45
Belgique	2,8	4,4	32	38
CEE	2,9	4,7	33	40
Etats-Unis	8,8	11,7	100	100
Japon	1,7	3,3	19	28
Royaume-Uni	2,7	3,4	31	29

Source : Memorandum de la Commission des Communautés Européennes sur la politique industrielle.

B. Effet de la demande et des disparités

La différence, entre secteurs, des niveaux de productivité aussi bien que des taux de croissance suggère une importante hypothèse. Suivant la structure de la consommation, la demande de produits industriels se développe plus ou moins tôt. Si les Allemands affectent à la consommation alimentaire une proportion de leurs revenus moins importante que les Français, l'industrie trouve un marché plus étendu à un niveau de revenus donné. Si difficiles que soient les comparaisons de revenus réels, il y a là sans doute aussi bien l'un des ressorts de l'expansion japonaise : les habitudes d'un peuple frugal offrent un débouché aux produits les plus divers de l'industrie. Le tableau suivant fait apparaître cette répartition de la consommation des ménages en choisissant pour chaque pays la période où le revenu par tête était de l'ordre de 1.000 dollars par an.

Tableau 11

STRUCTURE DE LA CONSOMMATION PRIVEE QUAND LE REVENU PAR TETE
EST DE L'ORDRE DE 1000 DOLLARS

	Allemagne 1960	France 1960	Italie 1966	Pays-Bas 1963	Belgique 1960	Luxembourg 1956	U.S.A. 1942	Japon 1967	Royaume Uni 1958
Revenu par tête	1012	1024	971	996	1003	1017	1020	959	1008
Consommation par tête	741	820	770	731	857	757	670	642	824
Structure de la consommation en %									
- Prod. aliment.	33,9	40,0	42,1	33,2	32,7		32	36,8	32,4
- Tabac	3,4	1,9	3,0	3,7	2,1		2,6	-	6,7
- Vêtements et chaussures	12,5	10,9	9,0	12,6	9,0		12,6	11,1	9,5
- Loyer	7,0	6,4	9,6	7,8	11,6		11,8	2,5	9,4
- Combustibles et énergie	3,2	3,7	3,0	5,4	4,9		4,3	4,5	4,5
- Aménagement	13,6	8,9	5,6	15,7	11,0		8,9	5,7	8,0
- Soins et sanitaire	3,9	6,8	7,1	6,0	6,0		4,8	5,3	1,4
- Transports et communications	8,6	8,7	8,9	4,2	9,0		7,1	2,5	9,3
- Enseignement, loisirs	6,8	6,6	6,0	4,1	4,6		7,8	10,3	5,0
- Autres	5,8	5,7	5,4	6,8	9,3		7,7	21,2	13,2
total	100	100	100	100	100		100		100

Source : Tableaux tirés de l'O.S.C.E. pour les pays de la C.E.E.
Japon, Statistical Yearbook

Des élasticités par rapport au revenu ne sont pas seules en cause mais aussi les élasticités de la demande par rapport aux prix. Elles ont fait l'objet d'études complexes. Elles se révèlent très inégales suivant les catégories de produits. Or les prix relatifs sont influencés par les impôts indirects, en particulier dans les pays où ils atteignent des taux très élevés mais assez fortement différenciés. De la sorte un régime fiscal comme celui de la France, qui ne taxe que très légèrement, comme il est d'ailleurs souhaitable, les produits alimentaires, mais qui frappe lourdement ceux de l'industrie, tend, toutes choses égales d'ailleurs, à réduire la part de l'industrie dans la production nationale et, par voie de conséquence, à limiter le taux de croissance.

Si l'on passe de la demande aux structures de production, il est tentant d'imaginer ce que serait le produit national des pays européens si les disparités étaient réduites, c'est-à-dire si la production s'alignait sur les niveaux de productivité les plus élevés. A titre d'illustration, on supposera une extension à l'ensemble du territoire du revenu par tête de la région la plus favorisée, une attribution à l'ensemble de la production de la productivité constatée dans les activités les plus progressives, un alignement de toutes les entreprises, dans chaque secteur, sur les plus avancées d'entre elles.

A partir des données déjà anciennes sur les disparités régionales un calcul approximatif, qui suppose que les écarts de région à région se sont sensiblement maintenus en pourcentage, aboutirait au tableau suivant.

Tableau 12

EXTENSION A L'ENSEMBLE DU TERRITOIRE DU REVENU

PAR TETE DE LA REGION LA PLUS FAVORISEE

	Région	Revenu par tête de cette région	Revenu effectif	Revenu potentiel
Allemagne 1962	Rhénanie- Westphalie	5578 DM	289.498,5 millions DM	317.599,0
France 1962	Agglomération parisienne	7973 Fr.	280.969,7 millions Fr.	369.621,9
Italie 1966	Lombardie	796.690 liras	29.807.000 millions Lires	42.484.922

Source : Istituto per la Contabilita Nazionale

A partir des disparités entre secteurs, et en éliminant le pétrole et l'électricité où l'emploi de main-d'oeuvre est marginal, on peut reconstruire une économie où tous les secteurs auraient le niveau de productivité du plus productif d'entre eux.

Tableau 13

EXTENSION A L'ENSEMBLE DE L'ECONOMIE DE LA PRODUCTIVITE
DU SECTEUR LE PLUS PRODUCTIF

	Valeur nette de production par personne occupée dans les secteurs les plus productifs en \$ (1)	Emploi total en milliers	Part des secteurs considérés dans l'emploi en %	Production potentielle en Mrds de \$	Production réelle en Mrds de \$ (PNB aux prix du marché)
Allemagne 1962	6484	26.382	3,5	171,1	90,0
France 1962	5346	18.820	3,2	100,6	74,4
Italie 1961	5245	20.018	2,1	105,0	38,9
Pays-Bas	6289	4159	2,3	26,1	13,4
Belgique 1962	4992	3534	2,1	17,6	13,0
C.E.E.	5852	73.045	2,9	427,5	235,0

(1) Moyenne pondérée de la valeur nette de production par personne occupée des secteurs : construction automobile et industrie chimique

Source : O.S.C.E. Etudes et enquêtes statistiques 2/1969
Comptes Nationaux 1959-1969

En prenant l'écart moyen par rapport aux entreprises les plus efficaces, on découvre la production potentielle qui pourrait être obtenue avec une population active donnée.

La méthode est très approximative. Constatant que les écarts de salaires correspondaient aux écarts de productivité suivant la dimension des entreprises dans le recensement industriel de 1962 en France, on se sert des rapports de salaires pour figurer les rapports de productivité pour l'ensemble des pays de la Communauté.

En ce qui concerne le Japon, une revue économique mensuelle de la Banque Centrale livre d'importantes indications sur les rapports de productivité entre entreprises de taille diverse. Il ne s'agit cependant que de celles qui emploient plus de 50 personnes, et seulement de l'industrie. Le classement par effectifs va de 50 à 300, de 300 à 1000, et enfin au-delà de 1000. Il fait apparaître que la valeur ajoutée des petites sociétés par personne occupée ne dépasse pas 52% de celle des grandes et 66% dans les moyennes. Il y a là d'ailleurs, en 1968, un progrès par rapport à 1961 où la proportion ne dépassait pas 44% pour les unes, 62% pour les autres. Comme les grandes entreprises assurent 60% des ventes de l'industrie, les petites 23%, on aurait une idée approximative des progrès possibles par alignement sur les entreprises les plus efficaces: un doublement de productivité sur près d'un quart de la production, une majoration de 50% sur un peu plus d'un sixième. Les majorations seraient encore plus considérables si l'on incluait les très petits producteurs, et davantage encore les plus petites unités dans la distribution ou les services.

Ces analyses très grossières livrent une conclusion de la plus extrême importance. Dans la Communauté, l'écart entre entreprises dans les mêmes secteurs est moins large qu'entre secteurs. Au Japon, il subsiste à l'intérieur de chaque secteur des différences immenses de productivité entre entreprises. Telle est l'une des clés de la marge de croissance japonaise : car la progression

peut encore longuement se poursuivre par des transferts de main-d'oeuvre d'entreprise à entreprise à l'intérieur des mêmes secteurs. La tâche de la Communauté est plus rude : les changements de secteur exigent un plus difficile effort de reconversion.

Tableau 14

EXTENSION A L'ENSEMBLE DE L'ECONOMIE DE LA PRODUCTIVITE
DES GRANDES ENTREPRISES (PLUS DE 500 PERSONNES)

	Production actuelle en \$ (1)	Rapport de productivité (2)	Rapport de l'emploi (3)	Production potentielle en \$
Allemagne	56.716.983.000	0,93	121,7	58.975.748.548
France	29.481.189.000	0,86	154,7	32.225.230.797
Italie	18.603.004.000	0,82	285,5	21.457.783.855
Pays-Bas	6.623.825.000	0,86	213,0	7.322.269.601
Belgique	5.004.394.000	0,82	173,1	5.647.313.895
Luxembourg	245.611.000	0,76	109,4	280.842.651

II/3/29

- (1) Ind. extractives + ind. manufacturières + bâtiment et génie civil + électricité, gaz et eau
 (2) Rapport de productivité = indice de gain horaire brut dans les industries occupant moins de 500 personnes
 indice de gain horaire brut dans les industries occupant plus de 500 personnes
 (3) Rapport de l'emploi dans les industries occupant moins de 500 et plus de 500 personnes

Source : O.S.C.E. Statistiques sociales 1966, enquête sur les salaires, Etudes et enquêtes statistiques 2/1969

Ainsi en un sens, toutes les économies souffrent d'un chômage déguisé. C'est une notion à manier avec précaution, et à laquelle des significations nuancées ont été attribuées. Elles s'appliquent en rigueur aux cas où, sans dépense supplémentaire de capital ou d'équipement, la production peut être maintenue malgré une réduction de main-d'oeuvre. Tel est typiquement la situation de l'agriculture dans les pays en développement : même si tout le monde s'affaire, l'occupation n'est qu'apparente, et un plus petit nombre de personnes suffirait au même rendement. A considérer les progrès de la productivité agricole dans les pays industrialisés eux-mêmes, on est frappé par la part qu'y prend la réduction régulière des effectifs. Il est difficile d'opérer le départage entre la réduction de main-d'oeuvre que permet le progrès constant des méthodes et celle qui était d'ores et déjà possible en l'état précédent des exploitations et des techniques. Une communication du Président Mansholt souligne que les trois-quarts des exploitations agricoles sont incapables d'assurer rationnellement l'emploi d'une personne unique à temps plein. Le tableau suivant présente la répartition des exploitations par dimension.

Tableau 15

REPARTITION DES EXPLOITATIONS AGRICOLES PAR DIMENSION

Classe de grandeur (Ha)	Allemagne 1969		France 1967		Italie 1967		Pays-Bas 1966		Belgi
	en 1000	en %	en 1000	en %	en 1000	en %	en 1000	en %	en 1000
0,5 - 5	642,1	47,8	487,7	28,9	2164	73,0	70,5	34,7	44,0
5 - 10	252,3	18,8	307,5	18,2	464	15,7	49,2	24,2	36,2
10 - 20	280,7	20,9	413,3	24,5	214	7,2	55,4	27,3	34,2
20 - 50	149,2	11,2	372,1	22,0	87	3,0	25,9	12,7	15,2
50 -100	15,2	1,1	85,1	5,0	22	0,7	2,0	1,0	2,0
+ de 100	2,8	0,2	24,2	1,4	13	0,4	0,2	0,1	0,32
Total	1342,1	100	1689,9	100	2964	100	203	100	132,49

(a) de 2 à 5 ha.

(b) Exploitations agricoles de première classe

Source : Commission des Communautés européennes: La situation de l'agriculture dans la C.E.E.
 Japon : Statistical Yearbook 1969
 États-Unis : Statistical Abstract 1969

II/3/31a

1967	Luxembourg 1969		Etats-Unis 1964			Japon (b) 1968				
	en 1000	en %	(acres)	en 1000	en %	(Ha)	Sans Hokkaido		Avec Hokkaido	
en %							en 1000	en %	en 1000	en %
33,0	1059 ^(a)	15,8	< 10	183	5,8	< 0,5	288	8,1	69,2	50,8
27,0	1051	15,7	10 - 49	637	20,2	0,5-0,7	726	20,7	44	32,3
26,0	1697	25,4	50 - 99	542	17,2	0,7-1,0	883	25,2	19,3	14,2
12,0	2600	38,9	100-259	983	31,3	1,0-1,5	906	25,7		
2,0			260-999	661	20,9	1,5-2,0	415	11,8	3,8	2,7
-	282	4,2	1000-1999	85	2,7	2,0 et +	297	8,5		
100	6689	100	2000 et +	60	1,9					
			total	3156	100	total	3515	100	136,2	100

Rapport 1970. Rapport Mansholt

Une version différente du chômage déguisé repose sur un jugement de valeur. Si en Italie par exemple les restaurants ont un nombre de serveurs par client beaucoup plus élevé que dans d'autres pays, et apparemment supérieur à ce qui apparaîtrait nécessaire à la clientèle la plus exigeante, ou quand l'Amérique multiplie les portiers d'immeuble, dont la seule tâche est d'ouvrir les portières des voitures, de tendre un parapluie ou de siffler un taxi, on peut débattre de la productivité de ce genre d'emploi.

Une autre mise en évidence peut être trouvée quand une activité s'intensifie par suite d'une situation qui lui est extérieure et sans effort supplémentaire qui lui soit propre. C'est de la sorte que l'accroissement de la production industrielle augmente le débit du petit commerce où une personne est en tout état de cause présente toute la journée derrière son comptoir. L'accroissement apparent de productivité n'est que la diminution progressive d'un chômage déguisé.

Il n'est pas jusqu'à l'industrie, et même dans ses entreprises les plus modernes, qui ne recèle un chômage déguisé sous forme d'un emploi moins intensif que celui qui serait techniquement possible. C'est la situation implicite dans les périodes où la croissance se ralentit : la réduction de l'emploi ou du nombre total d'heures travaillées est toujours moins que proportionnelle à la réduction d'activité. L'écart paraît encore si on compare l'emploi à l'activité qui serait possible compte tenu du facteur annuel de progrès technique. Un tel état de choses a des avantages sociaux incontestables en évitant le chômage ouvert, les misères et les découragements qui en résultent. Il comporte même un élément de justification économique, dès lors qu'on prend en considération dans les coûts l'obstacle que pourraient rencontrer les entreprises

à retrouver la main-d'oeuvre nécessaire si elles s'en étaient séparées. Mais il en résulte en courte période un accroissement des prix de revient, et l'Europe, heureusement plus réticente aux licenciements, est désavantagée par rapport à l'Amérique qui pratique à cet égard des politiques plus brutales.

Pourtant les différences sont moins considérables en termes globaux qu'on aurait pu le supposer. Cette réduction de l'intensité de l'emploi peut être repérée en constatant les progrès brusques de productivité apparente qui accompagnent les périodes de forte reprise conjoncturelle. Il y a sans doute trois phénomènes qui se mêlent : l'exploitation à plein des possibilités de progrès technique qui se sont accumulées ; l'augmentation de productivité effective qui se lie à l'augmentation de production par le jeu des économies d'échelle ; mais enfin, quand des reprises brutales de l'activité industrielle s'opèrent à taux d'activité de la main-d'oeuvre à peine modifié, on doit supposer aussi l'existence d'une réserve de productivité que recèle, en basse conjoncture, un emploi moins intensif de la main-d'oeuvre conservée sur place.

Le tableau suivant compare, pour les différents pays et pour des années de reprise conjoncturelle très accentuée, l'indice de la production industrielle et celui de l'emploi dans l'industrie, le bond de productivité apparent et son excès sur la tendance normale.

Tableau 16

REPRISE CONJONCTURELLE ET BONDS DE PRODUCTIVITE

	1 Pourcentage d'accroissement de la production indus- trielle par rapport à l'année précédente	2 Pourcentage d'accroissement de l'emploi dans les ind. manufacturières par rapport à l'année précédente	Bond de productivité apparent (Rapport 1/2)	Tendance normale de la productivité dans l'industrie : taux annuel moyen 1955-1968
Allemagne 1964	8	0,7	7,2	5,0 ⁽¹⁾ (1956-68)
1968	12,2	1,3	10,8	
France 1960	9,0	0,9	8,0	5,3 (1959-68)
1969	12,7	1,8	10,7	
Italie 1961	10,5	5,1 (a)	5,1	5,8
1966	11,3	- 0,4	13,4	
Pays-Bas 1964	10	0,8 (b)	9,1	4,8
1968	10,8	- 1	11,9	
Belgique 1960	7,7	n.d.		4,4
1969	10,9	3,3 (c)	7,4	
Etats-Unis 1962	7,8	3,1	4,5	2,9 ⁽¹⁾
1968	4,7	1,6	3,0	
Japon 1960	25	15,8	7,9	8,7 ⁽²⁾ (1960-65) 10,8 ⁽²⁾ (1965-70)
1963	11,1	4,0	6,8	
1966	13,3	0,4	12,8	
Royaume Uni 1963	4,1	- 1,6 (d)	5,8	2,9

(a) ouvriers

(b) salariés dans l'industrie

(c) industrie

(d) salariés

(1) La production est évaluée aux prix du marché

(2) Productivité de l'économie 1965-70 : estimations

Source : The Growth of Output 1960-80

Principaux indicateurs économiques 1959-69) OCDE

Pour que les niveaux de productivité les plus élevés tendent à se généraliser, tout dépend de la mobilité de la main-d'oeuvre. Encore faut-il s'entendre sur ce qu'on cherche. Qu'en période de haute conjoncture les travailleurs passent sans cesse d'une entreprise à l'autre, par exemple dans le bâtiment, il peut en résulter un taux de rotation qui n'accroît en rien l'utilisation rationnelle des ressources humaines : au contraire, des pertes sensibles peuvent être éprouvées si des intervalles s'introduisent dans le remplacement de cette main-d'oeuvre mobile, et si une mise au courant des nouveaux est nécessaire à chaque fois. Ce qui contribue à une efficacité plus grande de l'économie, c'est le déplacement graduel vers les régions les plus actives, vers les secteurs les plus progressifs, vers les entreprises les plus modernes. En ce sens, la mobilité est correctement repérée par les changements, qui peuvent être recensés à intervalles, dans la répartition de la main-d'oeuvre ou plus largement de la population active : de tels recensements, qu'ils soient généraux ou opérés par sondages, livrent des soldes significatifs.

L'étude en cours de l'O.C.D.E., à la fois rétrospective et prospective, sur les conditions de la croissance, tente de mettre à part, à côté du développement de l'emploi et du progrès de productivité dans l'industrie et dans les services, la contribution propre qu'apporte le passage de secteur à secteur : en s'opérant au détriment de l'agriculture, il renforce le poids dans l'économie des activités dont le niveau de productivité est plus élevé.

Tableau 17

FACTEURS AGISSANT SUR LA CROISSANCE DE LA PRODUCTION

1955 - 1965

	Passage entre secteurs	Croissance de l'emploi	Productivité dans l'industrie	Productivité dans les services	Production agricole	Pourcentage total d'accroissement sur la période
Allemagne ⁽¹⁾	10,1	12,6	26,6	12,1	1,3	62,8
France	15,0	4,4	25,3	16,3	2,8	63,8
Italie	23,8	- 5,3	22,7	18,3	4,6	64,2
Pays-Bas	7,5	15,4	19,9	15,5	2,8	61,1
Belgique	5,0	7,6	16,8	13,9	0,4	43,7
Luxembourg						
Total CEE						
Etats-Unis	4,7	15,5	11,7	10,0	0,6	42,4
Japon						
Royaume-Uni	1,7	6,9	12,5	7,4	1,2	29,8

(1) 1956-1965

Source : Secrétariat OCDE, Groupe de travail n° 2, P 34

C. Limites à la mobilité

On mesure déjà l'écart entre les effets de la mobilité constatée entre secteurs et le maximum qui pourrait être théoriquement atteint si tous s'alignaient presque instantanément sur ceux qui sont à la pointe. Au surplus, on néglige ou on sous-entend dans la productivité globale de l'industrie ou des services l'autre passage qui va d'une sous-branche à une autre, d'une entreprise moins productive à une entreprise plus productive. Ainsi les soldes obtenus en comparant à des dates successives la répartition de l'emploi ne livrent qu'une fraction de la réalité, surtout ils ne suffisent pas à fournir les instruments d'une politique. Car ces déplacements nets peuvent être d'autant plus rapides et bénéfiques, s'accompagner de moins de difficultés ou de drames si les départs spontanés sont nombreux là où la productivité est la plus faible, s'il y a un taux élevé de renouvellement là où la productivité est la plus forte. C'est dire qu'il faudrait connaître les mouvements d'entrées et de sorties suivant les types d'activité ou d'entreprises pour mener, en évitant au mieux les conséquences humaines douloureuses, une politique des structures.

On est frappé de constater qu'à la différence des Etats-Unis et du Japon, seul de tous les pays européens, l'Italie possède des statistiques régulières sur les mouvements bruts de la main-d'oeuvre, c'est-à-dire les entrées, les sorties et le taux de rotation. A peine est-on capable de suivre à intervalles les changements dans la répartition de la population active, mais sans savoir, par secteurs ou par types d'entreprises, à travers combien d'entrées et de sorties ces déplacements s'effectuent. On donnera ici pour les Etats-Unis, pour le Japon, et l'Italie, les informations statistiques dont la plupart des pays d'Europe n'a pas l'équivalent.

Tableau 18

ITALIETAUX DE ROTATION DE LA MAIN D'OEUVRE DANS L'INDUSTRIE(entrées et sorties de la main d'oeuvre
pour 1000 personnes au travail)

Période	Entrées	Total	Sorties		
			Par licenciement	Par démission	Autres motifs
1961	82,44	74,34	31,08	32,91	10,35
1962	81,12	83,31	29,40	37,38	16,53
1963	77,49	75,63	26,67	40,14	8,82
1964	53,19	75,99	31,29	31,80	12,90
1965	75,09	80,79	50,03	22,22	8,54
1966	108,17	77,37	41,17	27,90	8,30
1967	91,21	81,22	39,67	33,13	8,42
1968	91,99	86,27	37,04	40,25	8,98
1968 - 1 ^o trim.	97,14	75,48	33,08	35,04	7,36
2 ^o »	89,26	83,69	32,44	42,82	8,43
3 ^o »	97,76	88,75	36,00	43,63	9,12
4 ^o »	83,79	97,14	46,65	39,49	11,00
1969 - 1 ^o trim.	106,36	85,54	32,56	45,70	7,28
2 ^o »	105,00	86,48	26,79	52,94	6,75
3 ^o »	100,82	83,66	28,43	48,88	6,35

Source : Banque d'Italie 1969

Tableau 19

ETATS-UNISTAUX DE ROTATION DE LA MAIN D'OEUVRE DANS L'INDUSTRIE MANUFACTURIERE

(pour 100 employés)

	Taux d'Entrée de main d'oeuvre		Taux de Sortie de main d'oeuvre		
	Total	Nouveaux embauchés	Total	Départs	Licenciements
1959	4,2	2,6	4,1	1,5	2,0
1960	3,8	2,2	4,3	1,3	2,4
1961	4,1	2,2	4,0	1,2	2,2
1962	4,1	2,5	4,1	1,4	2,0
1963	3,9	2,4	3,9	1,4	1,8
1964	4,0	2,6	3,9	1,5	1,7
1965	4,3	3,1	4,1	1,9	1,4
1966	5,0	3,8	4,6	2,6	1,2
1967	4,4	3,3	4,6	2,3	1,4
1968	4,6	3,5	4,6	2,5	1,2
1969	4,7	3,7	4,9	2,7	1,2

Note : Les transferts entre établissements d'une même firme sont inclus dans le total des entrées et des sorties.

Source : Hand book of Labor Statistics 1968
Statistical Abstract of the United States 1969

Tableau 20

JAPON

TAUX DE ROTATION DE LA MAIN D'OEUVRE

(en milliers de personnes)

	Total	< 20	20-24	25-29	30-34	35-39	40-49	50-59	>60
<u>Employés au 1^{er} janvier dans l'industrie</u>									
1965	16 315,9	2 279,7	3 850,2	2 627,0	2 105,7	1 792,5	2 200,3	1 140,0	320,5
1966	16 451,5	2 352,8	3 625,6	2 640,9	2 143,2	1 835,4	2 323,0	1 186,4	344,1
1967	17 388,3	2 559,6	3 663,5	2 743,6	2 214,1	1 975,8	2 529,2	1 311,4	385,3
1968	17 813,5	2 306,5	3 792,4	2 653,3	2 285,9	2 056,6	2 733,3	1 372,9	412,5
dont manufacture	9 262,1	1 398,3	1 767,7	1 445,7	1 183,1	1 047,4	1 448,3	743,1	223,4
<u>Entrées</u>									
total	4 055,8	1 505,9	969,7	448,0	320,3	266,3	336,2	163,3	46,1
dont manufacture	2 173,3	805,0	439,5	228,0	181,8	166,7	217,9	105,4	29,2
<u>Departs</u>									
total	3 693,3	624,5	1 197,7	599,8	345,9	276,8	342,0	228,5	78,1
dont manufacture	1 973,9	383,3	557,5	298,6	187,8	160,1	208,5	131,1	47,0

Source : Japan Statistical Yearbook 1969

Tableau 21

JAPON

TAUX DE ROTATION DE LA MAIN D'OEUVRE

(en milliers de personnes)

	Employés au 1er janvier	Accroissement d'effectifs			Diminution d'effectifs			Employés dont le statut a changé
		Total	Transferts à l'intérieur d'une même entreprise	Nouveaux employés	Total	Transferts à l'intérieur d'une même entreprise	Départs d'employés	
Total 1967	17 388,3	4 609,8	552,0	4 054,8	4 334,0	627,9	3 706,1	142,1
Total 1968	17 813,5	4 634,6	578,8	4 055,8	4 373,7	680,4	3 693,3	147,5
dont manufacture	9 262,1	2 343,8	170,5	2 173,3	2 185,9	212,0	1 973,9	101,9

Source : Yearbook of Labour Statistics 1968

Tableau 22

JAPON

TAUX DE ROTATION DE LA MAIN D'OEUVRE PAR INDUSTRIE

1964-1968

(en %)

Taille de l'établissement et date	Branches concernées		Ind. extrac- tives		Construction		Ind. manufac- turières		Commerce gros et détail		Finance et assu- rance		Transport et commu- nications		Electricité gaz et eau		
	E	S	E	S	E	S	E	S	E	S	E	S	E	S	E	S	
30 employés et plus Moyenne	1964	3.2	2.9	2.3	2.8	7.4	6.7	2.8	2.6	3.2	2.8	2.8	2.4	2.1	1.8	1.5	1.5
	1965	2.7	2.6	2.0	2.5	5.9	5.5	2.2	2.3	2.9	2.7	2.9	2.5	1.8	1.7	1.3	1.2
	1966	2.5	2.4	1.7	2.0	5.3	4.9	2.2	2.2	2.6	2.4	2.5	2.2	1.7	1.5	1.1	1.1
	1967	2.9	2.6	2.0	2.6	6.4	5.3	2.6	2.4	2.8	2.5	2.9	2.6	1.8	1.7	1.2	1.2
	1968	2.8	2.5	1.8	2.4	5.7	4.7	2.5	2.3	2.8	2.5	2.6	2.6	1.8	1.7	1.1	1.2
5 à 29 employés Moyenne	1964	2.9	2.5	3.8	3.6	4.6	3.8	2.8	2.6	2.7	2.1	2.2	2.0	1.9	1.8	1.2	1.2
	1965	2.9	2.5	3.1	2.7	4.3	3.7	2.9	2.6	2.7	2.3	2.3	2.0	2.4	2.0	1.1	0.9
	1966	3.0	2.5	4.5	3.0	4.2	3.5	2.9	2.5	2.9	2.4	2.4	2.0	2.5	1.9	1.3	1.4
	1967	2.7	2.5	2.8	3.3	3.9	3.6	2.7	2.5	2.7	2.4	2.1	1.9	2.2	2.1	1.0	1.0
	1968	2.7	2.4	2.8	3.5	4.0	3.6	2.6	2.4	2.5	2.1	2.3	2.1	2.2	1.8	1.0	1.0

Source : Yearbook of Labour Statistics, p.24 1968

Deux modèles s'opposent ici en apparence. L'Amérique est le type d'une économie où, soit spontanément et par goût du changement, soit par l'effet de la rigueur avec laquelle les entreprises surveillent leur prix de revient, il y a une mobilité élevée de la main-d'oeuvre, et même à tous les niveaux. C'est à travers des chassés-croisés rapides que la structure de l'emploi se trouve globalement modifiée. L'exemple le plus frappant est fourni par l'extraordinaire reconversion de la Nouvelle Angleterre, quand le textile s'est reporté vers le Sud, quand les industries fondées sur la recherche se sont au contraire multipliées.

L'économie japonaise repose sur un système apparemment paradoxal, celui de l'emploi à vie dans la même entreprise et qui, en matière de rémunération, s'accompagne de promotions régulières à l'ancienneté. On constate même, au cours des dernières années, une extension de ce système, qui concerne aujourd'hui près de 90 % des travailleurs. Est-ce à dire pour autant que le Japon se prive de moyens de redistribuer l'emploi dans les voies les plus productives ? Une première observation doit être faite : les groupes, dont on a reconnu la dimension, le poids et la diversité, représentent, plus que l'entreprise au sens juridique du terme, le cadre de l'emploi permanent ; de là des possibilités importantes de transferts suivant le dynamisme inégal des activités ainsi rassemblées. Mais surtout, l'extension progressive du système de l'emploi permanent introduit un déplacement rapide de la main-d'oeuvre, des entreprises dispersées, traditionnelles et à faible rendement, vers les groupes les mieux structurés et les activités les plus modernes. Ce mouvement d'absorption est l'un des ressorts les plus puissants de l'expansion japonaise. Il ne faut pas confondre une sorte de carrousel où la main-d'oeuvre changerait constamment d'emploi sans gain de productivité, et un mouvement d'ensemble, régulièrement orienté qui tend progressivement à concentrer l'emploi dans les secteurs et dans les entreprises où, à l'avantage même de la main-d'oeuvre, il s'avère le plus productif.

Les obstacles que connaît l'Europe à cet aménagement graduel sont nombreux. Les conditions du logement figurent en bonne place. Dans plusieurs pays, la construction n'arrive pas à suivre l'accroissement de la population active dans les zones en expansion. La tendance dans certains pays, notamment la France, à favoriser l'accession à la propriété, sans que les crédits hypothécaires puissent être aisément transférés, introduit un autre élément de rigidité. La part que prennent les entreprises dans le logement ou la construction affectés à leur personnel est aussi une source d'immobilisme. L'insuffisance des instruments de réadaptation professionnelle légitime les résistances au changement. Et, il n'est pas douteux que l'attitude générale des syndicats tend au maintien de l'emploi sur place même si les entreprises en perte doivent être soutenues à bout de bras, même si la rémunération de la main-d'oeuvre en subit le contre-coup. A cet égard, la Grande-Bretagne est probablement encore plus entravée que les pays de la Communauté. Il faudra du temps, et sans doute une action plus claire et plus cohérente des pouvoirs publics, pour que se répande la compréhension qu'ont acquise les syndicats suédois des conditions qui favorisent au mieux l'amélioration du niveau de vie. Ils ont obtenu les garanties les plus satisfaisantes pour le maintien des revenus des travailleurs en cas de chômage ; ils peuvent compter sur l'ampleur et la vigueur des institutions de formation ou de réorientation professionnelle ; moyennant ces deux conditions, ils contribuent eux-mêmes activement à organiser le déplacement vers les activités et les entreprises au taux de productivité le plus élevé : tel est le ressort des hauts salaires et du niveau de vie remarquablement élevé dont la Suède fournit l'exemple.

On voit par ces analyses que la pénurie de main-d'oeuvre qui paraît limiter l'expansion ou qui déclenche des processus inflationnistes ne peut être considérée comme une donnée absolue :

elle dépend de la flexibilité de l'économie, c'est-à-dire de sa capacité d'employer au mieux les ressources dont elle dispose. La réduction du chômage déguisé, une plus grande mobilité vers les emplois les plus productifs changeraient la situation du tout au tout. Ce point est d'une importance fondamentale. On est trop aisément prêt à admettre en Europe qu'il y a une limite au taux de croissance compatible avec la stabilité. Le chaînon essentiel du raisonnement, c'est que l'accroissement de la demande se traduit par un accroissement des besoins de main-d'oeuvre, qui conduit à une hausse de salaires, c'est-à-dire à une double source d'inflation, par la demande et par les coûts. De la sorte, l'Europe se condamne à toujours demeurer en deçà du potentiel d'expansion que permettrait un emploi plus rationnel de ses ressources. Une plus grande mobilité, c'est-à-dire un transfert sans heurt à des emplois plus productifs, reculerait les limites contre lesquelles elle paraît résignée à buter.

L'élément de souplesse que conservent nos économies repose sur l'immigration de main-d'oeuvre étrangère. A cet égard, la politique de la Communauté européenne est beaucoup plus libérale que celle de la Grande-Bretagne et plus encore des Etats-Unis. Cette situation pourrait présenter un avantage précieux pour toutes les parties en cause : celui de permettre aux travailleurs d'accéder à des positions sans cesse plus relevées, en les relayant par une main-d'oeuvre immigrée pour laquelle les occupations même plus humbles constituent déjà un progrès sur la situation qu'elle aurait chez elle. Ce serait, de proche en proche, une chance offerte aux pays en développement. Mais il y a pour cette main-d'oeuvre deux risques : ce sont les à-coups de l'immigration, éventuellement un chômage plus accusé, et même la nécessité de rentrer chez eux, pour les travailleurs étrangers quand l'expansion se ralentit et que le marché se restreint ; l'autre, ce sont les conditions misérables de logement, qui par exemple ont été dénoncées en France. Il n'y a d'autre issue à cette situation qu'une croissance plus vigoureuse

et plus continue : il n'y faut rien moins que d'éliminer les obstacles que les rigidités présentes y opposent.

La part et les fluctuations de la main-d'oeuvre étrangère suivant les pays apparaît dans le tableau ci-après.

Tableau 23

Evolution de l'emploi salarié et de l'emploi salarié étranger

ALLEMAGNE

(1958 - 1967)

Année	Emploi salarié	Main-d'oeuvre étrangère occupée	Taux de participation de la main-d'oeuvre étrangère à l'évolution de l'emploi salarié	Pourcentage des effectifs étrangers sur l'emploi salarié
1958	19.408.000	127.000 (a)		0,7 %
	+ 356.000	+ 40.000	11 %	
1959	19.764.000	167.000 (a)		0,8 %
	+ 567.000	+ 112.000	20 %	
1960	20.331.000	279.000 (a)		1,4 %
	+ 399.000	+ 194.000	49 %	
1961	20.730.000	473.000		2,3 %
	+ 323.000	+ 156.000	48 %	
1962	21.053.000	629.000		3,0 %
	+ 250.000	+ 144.000	58 %	
1963	21.303.000	773.000		3,6 %
	+ 244.000	+ 129.000	53 %	
1964	21.547.000	902.000		4,2 %
	+ 294.000	+ 217.000	74 %	
1965	21.841.000	1.119.000		5,1 %
	+ 29.000	+ 125.000	b)	
1966	21.870.000	1.244.000		5,7 %
	- 560.000	- 230.000	c)	
1967	21.310.000	1.014.000		4,8 %

(a) Situation au 31 juillet
(b) Augmentation de plus de 100 %
(c) 40 % de la diminution

Source : Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung

N. B. - France : on ne dispose pas de données récentes
La comparaison ne peut être effectuée qu'à l'occasion des recensements décennaux de la population.
Le prochain aura lieu en 1968.

Italie : le taux de la main-d'oeuvre étrangère occupée est insignifiant dans ce pays.

Tableau 24

Evolution de l'emploi salarié et de l'emploi salarié étranger

PAYS-BAS

(1958 - 1967)

Année	Emploi salarié (1)	Main-d'oeuvre étrangère occupée	Taux de participation de la main-d'oeuvre étrangère à l'évolution de l'emploi salarié	Pourcentage des effectifs étrangers sur l'emploi salarié
1958	3.016.000	29.900		1,0 %
	+ 55.000	- 8.700	-	
1959	3.071.000	21.200		0,7 %
	+ 95.000	+ 2.900	3 %	
1960	3.166.000	24.100		0,8 %
	+ 71.000	+ 3.900	6 %	
1961	3.237.000	28.000		0,9 %
	+ 94.000	+ 4.000	4 %	
1962	3.331.000	32.000		1,0 %
	+ 74.000	+ 6.000	8 %	
1963	3.405.000	38.000		1,1 %
	+ 82.000	+13.600	17 %	
1964	3.487.000	51.600		1,5 %
	+ 73.000	+11.500	16 %	
1965	3.560.000	63.100		1,8 %
	+ 50.000	+13.200	26,4 %	
1966	3.610.000	76.300		2,1 %
1967

(1) En unités homme-année. L'unité homme-année utilisée par les Pays-Bas correspond au temps de travail d'une personne travaillant toute l'année, en moyenne 300 jours, sans tenir compte du nombre d'heures travaillées par jour.

Source : Statistisch bulletin van het Centraal Bureau voor de Statistiek

Tableau 25

EVOLUTION DE L'EMPLOI SALARIE ET DE L'EMPLOI
SALARIE ETRANGER

BELGIQUE
(1961 - 1967)

Année	Emploi salarié (1)	Main-d'oeuvre étrangère occupée	Taux de participation de la main-d'oeuvre étrangère à l'évolution de l'emploi salarié	Pourcentage des effectifs étrangers sur l'emploi salarié
1961	2.646.000	154.232		5,8 %
	+ 66.000	+ 3.268	5 %	
1962	2.712.000	157.000		5,8 %
	+ 44.000	+ 8.500	19 %	
1963 (1)	2.756.000	166.000		6,0 %
	+ 63.000	+ 19.000	30 %	
1964 (1)	2.819.000	185.000		6,6 %
	+ 33.000	+ 15.000	45 %	
1965 (1)	2.852.000	200.000		7,0 %
	+ 24.000	+ 3.000	13 %	
1966 (1)	2.876.000	203.000		7,0 %
	- 16.000	- 3.000	a)	
1967 (1)	2.860.000	200.000		7,0 %

(1) Estimations a) 19 % de la diminution

Source : Données communiquées par le Ministère de l'Emploi et du Travail

EVOLUTION DE L'EMPLOI SALARIE ET DE L'EMPLOI
SALARIE ETRANGER

LUXEMBOURG

(1961 - 1967) (1)

Année	Emploi salarié (1)	Main-d'oeuvre étrangère occupée	Taux de participation de la main-d'oeuvre étrangère à l'évolution de l'emploi salarié	Pourcentage des effectifs étrangers sur l'emploi salarié
1961	96.700	20.900		21,6 %
	+ 1.700	+ 1.500	88 %	
1962	98.400	22.400		22,7 %
	+ 600	+ 400	67 %	
1963	99.000	22.800		23 %
	+ 2.400	+ 2.400	100 %	
1964	101.400	25.200		24,9 %
	+ 3.100	+ 2.900	94 %	
1965	104.500	28.100		26,9 %
	+ 1.800	+ 1.300	72,2 %	
1966	106.300	29.400		27,7 %
	- 1.200	- 1.500	o)	
1967	105.100	27.900		26,5 %

(1) Moyenne annuelle des travailleurs actifs assurés auprès des caisses de Sécurité Sociale

(a) La diminution des effectifs étrangers est supérieure à la diminution de l'emploi salarié total; cette évolution doit être attribuée à une baisse des nouvelles entrées.

D. L'utilisation de l'équipement

Une autre souplesse dont l'économie américaine dispose plus largement que celle de l'Europe est l'emploi de doubles ou de triples équipes. Sans doute ne peut-on être insensible aux horaires anormaux qui en résultent périodiquement pour la main-d'oeuvre, même si ce ne sont pas toujours les mêmes qui doivent travailler très tôt le matin ou tard la nuit. Ces effets expliquent la réticence des travailleurs. Mais il faut bien voir les répercussions. L'équipement est utilisé pendant un nombre d'heures beaucoup plus réduit. Il en résulte, ou bien qu'il sera renouvelé beaucoup plus lentement, ou que des équipements beaucoup plus nombreux sont nécessaires pour parvenir au même volume de production. Inconsciemment, les représentants des travailleurs aboutissent ainsi à ralentir le progrès de la productivité ou à accroître la part du capital, c'est-à-dire en tout état de cause à réduire ce qui est disponible pour les salaires.

Il n'existe pas de données systématiques sur l'étendue du travail à plusieurs équipes, mais seulement des indications fragmentaires qui sont reprises dans le tableau ci-après.

Tableau 27

LE TRAVAIL PAR EQUIPES DANS L'INDUSTRIE COTONNIERE (nombre moyen d'équipes)
(Skift working in the Cotton Industrie)

<u>Pays</u>	<u>Filature</u> (Spinning)					
	<u>1953</u>	<u>1959</u>	<u>1960</u>	<u>1961</u>	<u>1962</u>	<u>1963</u>
Allemagne	-	1,6	1,8	1,7	1,7	1,6
France	(1,2)	(1,7)	2,0	2,0	2,0	2,1
Italie	1,6	1,9	2,1	2,1	2,1	2,1
Pays-Bas	-	2,0	2,2	2,3	2,1	2,1
Belgique	-	2,3	2,4	2,3	2,3	2,4
Etats-Unis	-	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
Royaume-Uni	-	(1,1)	1,2	1,2	1,2	1,3
Japon	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Suède	-	1,5	1,6	1,5	1,5	1,6

<u>Pays</u>	<u>Tissage</u> (Weaving)					
	<u>1953</u>	<u>1959</u>	<u>1960</u>	<u>1961</u>	<u>1962</u>	<u>1963</u>
Allemagne	-	1,6	1,6	1,6	1,6	1,5
France	(1,2)	1,5	1,7	1,5	1,7	1,7
Italie	1,3	1,5	1,6	1,6	1,7	1,7
Pays-Bas	-	1,7	1,8	1,8	1,7	1,7
Belgique	-	n.d.	n.d.	1,8	1,7	(1,7)
Etats-Unis	-	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
Royaume-Uni	-	(1,3)	1,4	1,4	1,3	1,4
Japon	-	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Suède	-	1,7	1,8	1,8	1,7	1,7

Source : O.E.C.D. - Modern Cotton Industry (A Capital Intensive Industry)
Paris 1965

II/3/53

Plus généralement, et quelles que soient les causes, il semble ressortir d'analyses faites sur quelques industries particulières que les machines sont utilisées en Europe un plus petit nombre d'heures qu'en Amérique. Cette constatation ressort du tableau suivant.

Tableau 28

HEURES DE TRAVAIL PAR ANNEE ET PAR MACHINE EN ACTIVITE

<u>Pays</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>	<u>1965</u>	<u>1966</u>
	<u>Filature</u>			
Allemagne	3.380	3.528	3.700	3.636
France	4.349	4.383	4.146	4.513
Italie	4.273	3.987	3.503	4.403
Pays-Bas	4.462	4.533	4.361	4.471
Belgique	4.983	5.027	4.816	5.006
Etats-Unis	6.306	6.672	6.764	6.781
Royaume-Uni	2.454	2.898	2.836	3.001
Japon	4.544	4.551	4.852	4.861
Suède	3.284	3.757	3.701	3.649
	<u>Tissage</u>			
Allemagne	3.029	3.226	3.359	3.338
France	3.672	3.262	3.582	3.785
Italie	3.506	3.101	2.756	3.575
Pays-Bas	3.505	3.735	3.526	3.525
Belgique	4.590	4.486	-	-
Etats-Unis	6.345	6.602	-	-
Royaume-Uni	2.757	3.035	3.045	2.954
Japon	4.736	4.747	4.786	4.816
Suède	3.503	4.018	3.882	3.822

Source : O.C.D.E. - L'Industrie Textile 1966-1967, Paris 1968

Deux exemples extrêmes sont ici à retenir. On se réjouirait de voir l'accroissement du parc de tracteurs et autres machines agricoles s'il n'apparaissait trop souvent qu'ils sont acquis par des exploitations trop petites pour pouvoir les utiliser plus qu'un petit nombre de jours ou même d'heures par an. Dans ces conditions, cette modernisation n'est qu'un leurre. Elle accroît les charges et même l'endettement des agriculteurs hors de proportion avec l'amélioration du rendement. A l'autre bout, on est frappé par l'écart, non seulement dans le parc d'ordinateurs dont disposent les Etats-Unis et l'Europe, mais aussi dans leurs conditions d'utilisation. Tout s'organise aux Etats-Unis pour que des outils aussi chers et aussi précieux soient en marche vingt quatre heures par jour, au lieu que le temps d'emploi est trop souvent limité en Europe aux huit heures qui, cinq jours par semaine, sont l'horaire normal de travail. Encore une fois, et paradoxalement, c'est l'Europe qui gaspille le capital.

Une étude anglaise du Ministry of Labour (1) a essayé de déterminer si le temps d'utilisation des ordinateurs variait avec la dimension des organisations publiques ou privées. Dans celles de plus de 10.000 personnes, une moitié de cet équipement est employé plus de 60 heures ; cette proportion va en décroissant jusqu'à celles de 1.000 personnes. Au-dessous de 1.000, on retrouve un certain progrès. Quand le maximum théorique est de 168 heures par semaine, on ne trouve partout qu'une faible fraction d'emploi supérieur à 80 heures et plus encore à 120.

(1) Manpower Studies n° 4 - Computers and Offices.

II/3/56

Il faut tenter d'éclairer plus généralement le degré d'utilisation de la capacité de production. La notion même n'est pas facile à cerner. On ne peut prendre la production maximum réalisable par un équipement donné sur une très courte période, par exemple un jour, pour l'extrapoler sur l'année. Quelles que soient les méthodes de production, il y a nécessairement des interruptions pour l'entretien ; et même les longues séries réduisent mais n'éliminent pas les coupures pour changements de programme. Aussi, se contente-t-on généralement de notions plus empiriques. Dans la sidérurgie, il est d'usage, par exemple, d'évaluer la capacité annuelle en multipliant la production mensuelle la plus forte. Deux notions ont été systématiquement développées, dont la portée est différente. L'une est l'indice de la Wharton School : il repère les niveaux de production atteints successivement lors des pointes de conjoncture, il constate à chaque instant l'écart en moins, éventuellement en plus, par rapport à la capacité définie par cette ligne de faite. Un tel indice est ainsi un repérage très utile du niveau de l'activité conjoncturelle. Une étude de la Brookings aboutit à une définition toute différente, et qui répond davantage aux problèmes de structure et de concurrence. La capacité de production est définie comme le volume de production pour lequel le coût moyen est le plus bas. Il en résulte des indices qui peuvent différer très considérablement de ceux de Wharton ; et notamment, en haute conjoncture, il arrive souvent que l'activité soit poussée au-delà de ce point optimum, de sorte que l'indice d'utilisation sera fréquemment supérieur à 100 % de la capacité ainsi définie. On voit immédiatement qu'une telle notion exigerait, pour être applicable à l'Europe, des informations statistiques presque hors d'atteinte sur les conditions de gestion des entreprises, et même une connaissance par les entreprises des variations de leur coût de production en fonction du volume produit, qui dépasse les analyses pratiquées par la plupart d'entre elles.

C'est donc un fait qu'on dispose de relativement peu d'informations sur le degré d'utilisation de la capacité de production ou sur son inverse, c'est-à-dire une surcapacité coûteuse. Une analyse a été menée pour la France sur la période de 1959 à 1967 par M. A.P. Weber. Faute de connaître la valeur ajoutée par entreprise, c'est au chiffre d'affaires qu'il compare le stock de capital, en ramenant l'un et l'autre à des prix constants. La surcapacité est repérée par l'excès du rapport constaté année par année sur sa valeur la plus basse, c'est-à-dire l'année où la productivité du capital apparaît la plus élevée. De la sorte, il dégage une image de la mauvaise utilisation des capacités, c'est-à-dire de l'excès de dépense de capital par rapport à ce qui serait nécessaire dans une structure plus rationnelle et une croissance plus régulière.

Il serait évidemment du plus haut intérêt de comparer le rapport entre les stocks et la production. C'est l'un des points sur lesquels une gestion à l'optimum peut être déterminée avec le plus de rigueur. C'est aussi l'un des problèmes auxquels la recherche opérationnelle s'est appliquée depuis le plus longtemps. Dans les débuts de la comptabilité nationale américaine, on se contentait encore sur ce poste d'estimations très conjecturales. Depuis, l'affaire a été serrée de près, et des enquêtes régulières livrent des informations précises. Le niveau et l'évolution des stocks sont en effet une donnée capitale pour juger de la situation conjoncturelle et de ses retournements possibles. En outre, on peut penser que la réduction relative du niveau des stocks grâce à une gestion plus rationnelle a contribué à diminuer les à-coups cycliques de l'économie américaine.

II/3/58

Tableau 29

ETATS-UNIS
INDUSTRIES MANUFACTURIERES: LIVRAISONS, STOCKS
ET COMMANDES DE 1954 à 1968

(en milliards de dollars sauf rapports)

	1954	1955	1958	1960	1963	1964	1965	1966	1967	1968
Livraisons	290.3	317.6	327.4	359.6	420.4	418.0	492.0	538.5	518.5	603.7
Industries de biens durables	141.9	168.9	162.9	183.8	219.0	235.6	268.0	295.6	299.7	331.0
Industries de biens non durables	138.3	148.9	164.5	179.7	201.4	212.4	225.6	242.9	248.9	272.8
Stocks	41.8	45.2	50.0	53.5	59.9	63.2	68.0	77.9	82.6	88.2
Industries de biens durables	23.8	26.4	29.9	32.0	35.5	33.2	41.9	43.5	53.2	57.0
Industries de biens non durables	18.0	18.8	20.1	21.6	24.3	25.0	26.1	28.4	29.3	31.2
Rapport des stocks aux ventes: (1)										
Industries manufacturières	1.81	1.62	1.84	1.78	1.60	1.64	1.60	1.63	1.73	1.70
Biens durables	2.05	1.76	2.22	2.68	1.94	1.83	1.82	1.86	2.09	2.01
Biens non durables	1.56	1.47	1.45	1.42	1.42	1.38	1.34	1.35	1.40	1.33
Stocks par stade de fabrication:										
Industries manufacturières	41.8	45.2	50.0	53.5	59.9	63.2	68.0	77.9	82.6	88.2
Matières premières et fournitures	18.5	18.2	19.0	19.7	21.3	22.4	24.1	27.1	27.2	28.6
Travaux en cours	12.1	13.2	15.0	15.5	18.1	19.5	21.7	23.9	26.8	30.8
Produits finis	13.2	13.8	16.1	18.3	20.4	21.3	22.3	24.9	26.6	28.9
Industries de biens durables	22.3	26.4	29.9	22.9	25.4	26.2	41.9	43.5	53.2	57.0
Matières premières et fournitures	8.1	9.4	10.1	10.4	11.1	12.9	12.4	15.6	14.7	15.8
Travaux en cours	9.7	10.7	12.2	12.9	15.8	16.0	17.9	23.7	24.4	29.1
Produits finis	6.0	6.3	7.6	9.0	9.7	10.1	10.6	12.2	12.1	14.2
Industries de biens non durables	18.0	18.8	20.1	21.6	24.3	25.0	26.1	28.4	29.3	31.2
Matières premières et fournitures	8.4	8.8	8.9	9.3	10.2	10.4	10.7	11.5	11.6	11.8
Travaux en cours	2.3	2.5	2.7	2.8	3.3	3.4	3.7	4.2	4.4	4.8
Produits finis	7.3	7.5	8.5	9.4	10.8	11.2	11.6	12.8	13.5	14.7
Nouvelles commandes	267.8	329.1	322.8	361.4	423.9	455.4	501.6	551.3	551.1	607.2
Industries de biens durables	128.9	173.4	153.0	182.7	222.3	213.1	275.8	308.5	302.3	334.4
Industries de biens non durables	138.8	149.0	164.8	178.7	201.6	212.3	225.8	242.7	248.9	272.7
Commandes non livrées	48.2	60.0	48.8	45.8	50.2	57.6	67.2	79.9	82.5	85.9
Industries de biens durables	45.2	56.4	45.7	43.2	47.3	54.8	64.0	78.9	79.5	82.9
Industries de biens non durables	3.0	3.7	3.1	2.6	2.9	2.8	3.1	3.0	3.0	3.0

(1) Stocks moyens sur ventes mensuelles moyennes

Source: Dept. of Commerce, Bureau of the Census: *Manufacturers' Shipments, Inventories, and Orders: 1917-1968 Revised and 1961-1968*, Series M3-1, and *Current Industrial Reports*, Series M3-1.

Malheureusement l'Europe en est encore à des appréciations très globales. La comptabilité nationale extrapole ordinairement le rapport entre les stocks et la production qui a pu être repéré lors d'un recensement industriel unique : elle en tire l'investissement en stocks qui est nécessaire pour un accroissement prévu du produit national. Si le rapport stock-production s'est amélioré, rien ne permet de le savoir. Les enquêtes de conjoncture régulières auprès de chefs d'entreprise demandent seulement si les stocks sont normaux, supérieurs ou inférieurs à la normale ; elles ne demandent pas quelle est la norme. Tout donne cependant à supposer qu'en dehors des grandes entreprises, pour lesquelles les méthodes de gestion des stocks n'ont rien à envier à celles de l'Amérique, les entreprises européennes se trouvent chargées de coûts excédentaires par des stockages trop élevés. La situation inverse se présente aussi, qui n'est pas moins dommageable : à défaut d'ordonnancement régulier, des ruptures de stocks entraînant des interruptions de l'exploitation. Les limites d'une gestion rationnelle, l'irrégularité de fournisseurs qui ne tiennent pas leurs délais de livraison, peuvent coûter cher à l'économie.

E. Les méthodes de gestion

Ainsi une importance décisive revient au caractère de la gestion ou, comme on dit aujourd'hui, du management. Rien de ce qui s'écrit sur ce sujet, sur les différences entre les pays et notamment l'Amérique et l'Europe, n'est totalement satisfaisant. Il s'agit inévitablement de coups de sonde, d'impressions qualitatives. Pour traiter de cet élément dans le même style que tous ceux qui caractérisent une économie, il faudrait pouvoir relever une série d'indicateurs, en repérer la présence ou l'absence suivant les cas, mais aussi en pondérer l'importance. On se heurte ici à une difficulté,

non seulement de fait, mais de principe. Car les techniques du management ne sont pas indépendantes les unes des autres ; certaines sont des applications particulières d'une orientation plus générale. De la sorte, c'est l'ensemble qui compte, et surtout la plupart n'ont de portée que si elles sont appliquées de manière liée. Ainsi les éléments qu'on aurait repérés et pesés ne s'additionneraient pas.

Veut-on quelques exemples ? Une association de conseillers britanniques en organisation a fourni un tableau impressionnant des résultats obtenus dans les entreprises, des économies de main-d'oeuvre, couplées à des hausses de rémunération, que ces interventions avaient rendues possibles. Ces informations sont pleines d'intérêt pour l'illustration des services que cette spécialité peut rendre. Mais il apparaît immédiatement que le potentiel de progrès qu'elle révèle dans des cas particuliers n'est pas généralisable. On ne peut simultanément partout, dans des délais rapides, augmenter la productivité de 35 % ou les salaires de 20 ; l'emploi comme le marché global seraient entièrement perturbés.

Une enquête italienne suit une longue liste de procédés relevant d'une gestion moderne, et pointe leur présence ou leur absence dans un échantillon d'entreprises. Mais l'échantillon lui-même est nécessairement réduit à des firmes de dimensions importantes et d'orientation moderne ; et les postes ainsi repris peuvent être d'une portée très large ou au contraire d'une application très spécifique. Il y a là une indication technique sur les compléments qui peuvent être apportés à une situation donnée ; il n'y a pas une indication valable sur le fonctionnement d'une économie ou d'une industrie.

De même, on compare souvent le nombre d'ordinateurs en service dans les différents pays. Les écarts sont saisissants, encore ne traduisent-ils pas la réalité la plus profonde.

La même enquête du Ministry of Labour qui mesurait le temps d'utilisation de ces appareils s'efforce de cerner les différentes applications qui en sont faites, depuis les problèmes les plus classiques, comme les stocks ou la paye, jusqu'aux calculs d'optimum pour une gestion intégrée. On peut voir des entreprises où la décision d'acheter cet outil moderne est prise comme un symbole de prestige avant que l'étude ait été menée sur l'emploi qui en serait fait. Et l'expérience a souvent montré que les transformations qui pouvaient en être tirées étaient limitées, ou même que le désordre s'implantait. Car l'ordinateur ne peut répondre qu'à des questions rigoureuses, qui ne s'intègrent que dans des structures précises où les fonctions de chacun sont strictement définies. Moins encore pour les ordinateurs qu'en général pour les mathématiques "il n'y a, selon le mot d'Henri Poincaré, pas de symboles pour les idées confuses".

Le trait décisif du management, c'est donc plus une attitude que des techniques. Que les techniques relèvent de l'économie, de l'informatique ou même de la psycho-sociologie, cette sorte de savoir est ce qui se répand le plus vite. Les intellectuels européens ont même, dans bien des cas, développé des concepts plus raffinés que leurs collègues américains. La différence sera dans l'application. On se préoccupera plus ici de la perfection d'une solution que de son insertion dans la réalité. Les discussions sur la gestion des stocks entre américains et européens sont révélatrices: les européens cherchent la solution mathématique la plus parfaite; les américains se préoccuperont immédiatement des adaptations nécessaires, pour tenir compte du degré de formation effective des magasiniers, ou du temps et du coût qu'impliquerait leur formation à une méthode plus rigoureuse.

Cette attention aux réalités n'est qu'une autre traduction de l'esprit fondamental qui caractérise le management: apercevoir l'ensemble des aspects d'une affaire dans leur interdépendance et leurs relations réciproques.

Aussi il est déjà frappant de reconnaître que beaucoup d'entreprises européennes, même parmi les plus grandes, n'ont pas de plan à long terme. Si elles en ont un, encore faut-il savoir s'il ne s'agit pas d'un exercice mené à part sans qu'il influence centralement la conduite effective de l'entreprise. Un plan, ce n'est pas tant un document prospectif chiffré qu'un choix de stratégies fondées sur les réalités et les perspectives de l'entreprise, de ses concurrents et des marchés. De la même manière le marketing est tout autre chose qu'un service commercial, une publicité ou une relance des clients : c'est une conception d'ensemble, une détermination prospective des marchés et des possibilités de la concurrence, une adaptation convergente des moyens aux objectifs retenus.

Les méthodes de recrutement et de formation des dirigeants contribuent largement à expliquer la différence de leurs attitudes, c'est-à-dire du management, dont l'influence est décisive sur l'écart de rentabilité entre entreprises américaines et européennes. Encore s'agit-il de savoir de quel type d'entreprise on parle. Les comparaisons montrent qu'aujourd'hui les entreprises américaines comportent parmi leurs dirigeants une proportion beaucoup plus forte qu'en Europe de diplômés de l'enseignement supérieur. Cet écart tient évidemment à l'importance, de ce côté-ci, des entreprises petites et moyennes, où dans bien des cas les dirigeants se sont formés eux-mêmes ou ont hérité de l'affaire. Il en va tout autrement dans les grandes entreprises, où les diplômés ne manquent pas, tant s'en faut : les carrières les plus hautes y paraissent même réservées à de véritables castes : les polytechniciens en France, autrefois les Bergassoren en Allemagne, Oxford et Cambridge en Grande-Bretagne. Le passage de la haute fonction publique à la direction des affaires est aussi courant dans certains pays d'Europe que le cheminement inverse aux Etats-Unis. Mais c'est seulement à une date récente que la notion américaine de Business School a commencé à se transposer en Europe ; au-delà d'écoles purement commerciales ou d'instituts techniques, l'idée est de former les futurs hommes d'affaires à tous

les aspects que comporte la vie d'une entreprise : production, finance, vente, personnel, relations avec l'administration. Plus encore, une formation continue à la fonction de direction générale est un souci constant des grandes entreprises américaines, cependant qu'elle fait souvent défaut en Europe. Ceux qui paraissent présenter les qualités de chef et l'esprit de synthèse propres à faire un manager passent systématiquement, et de manière approfondie, par les différents services d'une entreprise américaine, de telle sorte qu'ils en acquièrent les techniques mais en aperçoivent les interdépendances. En Europe, on voit trop souvent le spécialiste d'un des secteurs passer à la direction générale quand elle devient vacante : et à l'orientation de l'entreprise, on peut assez facilement discerner si l'homme qui est à la tête était technicien, financier, ou vendeur.

L'effet sur l'équilibre global des entreprises peut être d'autant plus sensible que, comme dans le système français, la direction est davantage concentrée aux mains d'un homme. L'Allemagne trouve un substitut à la formation polyvalente du chef d'entreprise américain dans une direction collégiale, où les responsables des grands secteurs de l'entreprise sont rassemblés dans le Vorstand. Le Japon pratique des méthodes de délibération collective qui réunissent tous les intéressés à la décision jusqu'à ce quelle soit unanime : il associe de la sorte les compétences générales et particulières.

La tendance américaine à pousser aussi loin que possible la décentralisation des décisions permet cette même combinaison des talents en faisant converger leur action grâce à la gestion par objectifs. Un progrès technique s'allie à un progrès humain : l'efficacité de l'entreprise s'accroît en même temps que le sens des responsabilités. Et les dirigeants à l'échelon le plus élevé se trouvent dégagés des tâches d'exécution pour mieux se consacrer à

l'exploitation des informations et au choix des stratégies. C'est une conception qui commence à peine à se faire jour en Europe.

F. Information et pouvoirs publics

Ainsi à tous égards, l'exploitation systématique de l'information est la marque d'une gestion moderne. Les entreprises américaines considèrent leurs services de recherche moins comme une machine à produire des découvertes que comme une antenne constamment braquée sur les nouveaux procédés inventés dans les universités, dans les instituts de recherche, dans les laboratoires industriels ou mis en oeuvre par les concurrents. Les publications techniques abondent aujourd'hui dans tous les pays, elles sont généralement spécialisées sur des branches particulières d'activité. L'Amérique est beaucoup plus riche que l'Europe en revues de premier ordre qui couvrent des fronts extrêmement vastes. Des publications comme celles du Stanford Research Institute mettent à la disposition des grands dirigeants une documentation précise et concise sur tous les secteurs de l'industrie, de la vie et du monde modernes, allant de la métallurgie du titane aux problèmes de la pollution ou à l'évolution du Japon. L'industriel européen aurait tendance à se concentrer sur les cahiers qui se rapportent à sa propre industrie. Le manager américain cherchera à recueillir une information beaucoup plus large : il veut pouvoir saisir les changements qui interviennent aussi bien dans d'autres secteurs où il rencontre ses sources d'approvisionnement, ses débouchés ou ses concurrents potentiels.

Dans le même esprit l'administration américaine, et aussi bien celle du Japon, mettent à la disposition du public une profusion d'informations tenues rapidement à jour. Il y a un perfectionnement

et un renouvellement des séries statistiques pour répondre aux besoins pratiques de l'évaluation et de la prévision. Sans doute doit-on souligner la responsabilité que s'attribue à cet égard le Plan français, défini par Pierre Massé comme une étude prospective de marché à l'échelle nationale et, de ce fait, par la visée commune qu'il donne aux secteurs, comme un réducteur d'incertitude. Mais le plan ne pourrait remplir cette fonction que si au moins les pouvoirs publics s'attachaient à la respecter. Dans la mesure au contraire où la gestion au jour le jour des finances publiques s'écarte des objectifs à long terme, les perspectives générales sur lesquelles les projections propres aux entreprises devraient pouvoir prendre appui n'offrent plus qu'une base fragile.

Ainsi ce qui est finalement décisif, c'est l'affectation du temps toujours trop restreint dont disposent les dirigeants d'entreprise. S'ils veulent trop faire par eux-mêmes, ils laissent de côté les services de recherche ou de documentation qui, faute d'être directement branchés sur la direction générale, perdent leur efficacité et leur raison d'être. La délégation des responsabilités permet au contraire le rassemblement à la tête des informations venant de tous les services, l'animation de tous les services par une stratégie qui leur donne leur unité.

C'est cette considération essentielle de la direction générale donnée à l'effort des entreprises qui a inspiré les Traités européens. De là le caractère intangible et irréversible des éliminations progressives des barrières aux échanges. L'expérience montre en effet que tout système qui aurait à être périodiquement renégocié, comme l'était par exemple la libération des échanges dans l'Organisation Européenne de Coopération Economique, tend l'énergie des chefs d'entreprise et des organisations professionnelles dans un effort pour obtenir d'être compris dans les exceptions. Au contraire, s'ils se trouvent devant une certitude, toute leur attention va à mettre leur entreprise ou leur industrie en état de soutenir la concurrence. L'effet décisif du Marché Commun, c'est le changement d'attitude qu'il déterminait avant même d'être accompli.

II/3/66

On peut généraliser cette remarque. Elle situe l'importance des relations entre les entreprises et les pouvoirs publics. Dans certains pays, on se plaint du temps perdu en démarches administratives, du gonflement des effectifs d'employés rendu nécessaire par les requêtes incessantes et dispersées des différentes autorités. C'est là un effet naturellement difficile à mesurer, et qui peut-être fournit souvent un alibi facile à un certain laisser-aller dans les états-majors des entreprises.

Ce qui va beaucoup plus au fond des choses, ce sont les conditions créées par l'Etat pour le fonctionnement des entreprises. Encore y a-t-il deux interprétations de ce qu'il faut entendre par un climat favorable au développement de l'industrie. Il y a une attitude qui veut qu'on se retourne vers l'Etat dès qu'on est en difficulté dans la concurrence ou qu'on prend un risque dans l'investissement ou dans l'exportation. Mais l'octroi de ces facilités risque de coûter autant qu'elles rapportent par les négligences qu'elles autorisent, et d'autant plus qu'elles s'accompagnent de contrôles incessants où les responsabilités se diluent. Un tout autre système est celui où les pouvoirs publics mettent à la disposition des entreprises l'ensemble d'informations le plus large et le plus à jour, définissent explicitement les lignes de leur propre action, et organisent clairement, en évitant l'éparpillement et les chevauchements, les responsabilités des services avec lesquels, qu'il s'agisse par exemple de financement ou d'exportations, les entreprises auront à traiter. Mais tout le monde ne s'occupe pas de tout. Et dans un cadre clairement tracé, une entreprise quelle qu'elle soit, publique ou privée, sait qu'elle doit d'abord compter sur elle-même.

On pourrait être tenté de mesurer la part des Etats dans l'économie par celle du secteur public. Malgré les apparences, les limites n'en sont pas aisément définies. Ce serait une mesure trompeuse et en tout cas périmée.

Les limites du secteur public sont, en effet, estompées par la multiplication d'entreprises d'économie mixte où la participation des pouvoirs publics - Etat ou collectivités locales - n'atteint pas la totalité du capital; et aussi bien par les filiales communes où s'associent des entreprises publiques et privées. La différence la plus marquante entre les Etats-Unis et l'Europe tient tout compte fait aux chemins de fer, au téléphone et au télégraphe, qui relèvent d'entreprises privées en Amérique. En Europe, à côté de nationalisations, qui s'appliquent essentiellement, et à des degrés divers, au charbon et à l'électricité, l'Italie a développé un modèle original où un vaste holding public possède la majorité d'un certain nombre de sociétés financières groupant des secteurs étendus, et qui à leur tour ont la majorité dans une part des entreprises qui en relèvent. L'Etat a fait jouer à son profit la mécanique capitaliste de la pyramide, qui permet en fin de compte d'exercer un contrôle absolu avec une mise de fonds globalement minoritaire.

Mais à regarder la manière dont l'Etat, à travers des commissions spécialisées, règle en Amérique les tarifs et les conditions d'exploitation des utilités publiques, c'est-à-dire des services de communications et de transports, on voit qu'il ne reste rien du mécanisme habituel des entreprises privées, si ce n'est dans le choix des moyens d'exécution. Plus profondément encore dans les entreprises qui bénéficient de contrats de recherche ou de commandes de l'Etat, une coopération étroite s'établit entre l'administration publique et la direction privée. Les comptes et les méthodes sont étroitement surveillés. Les bénéficiaires ne répondent plus aux lois classiques du profit mais sont déterminés comme une sorte de rémunération pour la gestion d'un projet.

Ainsi les différences s'estompent, et on voit partout que grande entreprise publique et grande entreprise privée sont plus proches l'une de l'autre que les grandes entreprises privées et la vieille affaire de famille. Quand l'influence des propriétaires s'effrite, que le management est maître, et la gestion orientée vers la modernisation et

l'expansion, on est loin des vieilles affaires où le niveau de vie du patron propriétaire apparaissait comme le paramètre essentiel et l'objectif ultime. Le rapprochement sera d'autant plus frappant que les Etats cesseront d'accorder des privilèges financiers ou fiscaux aux entreprises qu'ils contrôlent ou aussi bien de leur imposer des obligations particulières qui devraient être celles de la puissance publique elle-même.

En effet, même dans les pays qui ont connu une vague de nationalisations, on a bien aperçu qu'elles ne pourraient constituer l'instrument essentiel d'une politique économique. Ce serait détourner les entreprises de leur mission propre, embrouiller leur gestion et surtout ignorer l'ampleur des moyens multiples dont dispose la puissance publique.

On a reconnu son influence décisive, qu'elle s'exerce en faveur des formes les plus modernes d'activité ou pour prolonger celles qui sont une charge pour l'économie. Quand on en vient aux éléments qui composent les coûts monétaires, qu'il s'agisse des salaires et des charges sociales, du loyer de l'argent, ou du poids des impôts, on la retrouve à chaque pas.

