

# L'OBSERVATEUR

DE L'OCDE

## Technologie et industrie

Une révolution  
audiovisuelle

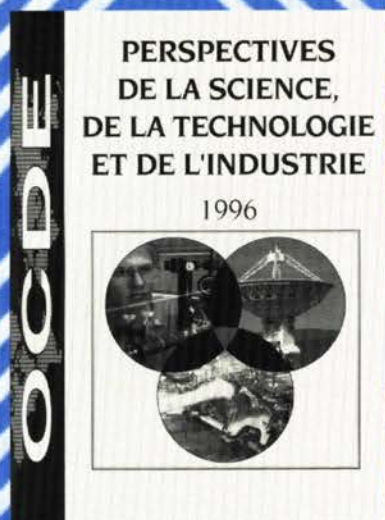
Développement :  
la nouvelle approche

Éthique  
et service public

30 FF 6\$EU 9 DM 4 £

n° 204 février-mars 1997





## Perspectives de la science, de la technologie et de l'industrie 1996

Les frontières existant entre science, technologie et industrie sont devenues floues en raison de l'évolution de la nature de la science, des progrès technologiques constants et de l'incessant processus de restructuration à l'œuvre dans l'industrie. Cet ouvrage reflète cette transformation à travers une analyse biennale intégrée des évolutions des politiques et des performances dans les pays membres de l'OCDE et certains pays non membres.

Le lecteur y trouvera :

- des indicateurs comparatifs de performances consacrés aux dépenses de R-D, aux brevets, à la production de haute technologie et aux échanges, à la productivité et à l'investissement
- des initiatives récentes des pouvoirs publics dans des domaines de portée générale (réforme de la réglementation et diffusion de la technologie) ainsi que les profils des politiques de certains pays
- un chapitre consacré à l'«économie fondée sur le savoir», qui analyse le rôle du savoir en tant que moteur de la productivité et de la croissance économique.

92 tableaux, 37 graphiques, une annexe statistique étayant l'analyse du chapitre 1, ainsi qu'une annexe statistique actualisant la base de données du *Tableau de bord des indicateurs de l'OCDE*.

(92 96 07 2) ISBN 92-64-24910-9, octobre 1996, 344 p.

FF365 £47 \$ÉU72 DM106

Également disponible sur disquette et sur bande magnétique



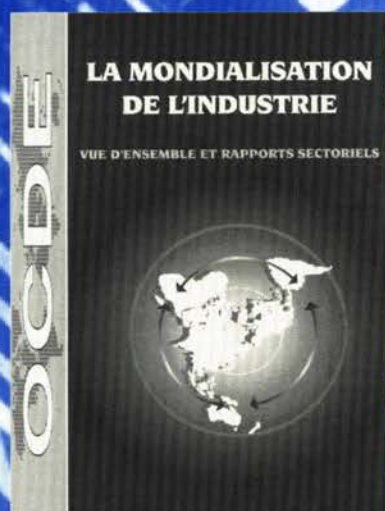
## La compétitivité industrielle

La mondialisation de l'économie entraîne une augmentation rapide des échanges internationaux et des investissements, ce qui a de nombreuses conséquences positives mais aussi négatives sur la compétitivité industrielle des pays de l'OCDE. Pour comprendre cet impact et son influence sur l'ajustement structurel, il est nécessaire d'approfondir les analyses actuelles.

Un dialogue international s'est tenu à l'OCDE pour discuter et mieux définir la notion de compétitivité industrielle. Dix-sept rapports officiels, préparés sur ce sujet par des pays membres de l'OCDE ont été résumés à cette occasion. Cette publication donne une synthèse de ces discussions et jette un regard nouveau sur ces problèmes importants.

(70 96 06 2) ISBN 92-64-25314-9, novembre 1996, 148 p.

FF180 £23 \$ÉU35 DM53 ¥3 800



## La mondialisation de l'industrie Vue d'ensemble et rapports sectoriels

La mondialisation de l'industrie s'accroît rapidement. Un nombre croissant d'entreprises s'engagent, hors de leur pays d'origine, dans un éventail toujours plus grand d'activités étroitement interdépendantes. Ce phénomène soulève des problèmes de politique commerciale et industrielle, des questions sur la libéralisation et l'environnement des entreprises.

En faisant ressortir l'importance de l'efficacité économique et de la compétitivité, la mondialisation amoindrit l'efficacité des mesures d'aide aux industries et remet en cause la logique fondée sur l'identité nationale qui sous-tend certaines politiques. Parallèlement, la libéralisation et la non-discrimination revêtent une importance toute particulière dans les politiques commerciales, industrielles et d'investissement. Des efforts accrus s'imposent pour promouvoir la coopération internationale.

(70 96 05 2) ISBN 92-64-24688-6, novembre 1996, 401 p.

FF450 £58 \$ÉU89 DM13 ¥9 500

Bimestriel publié en anglais  
 et en français par  
 L'ORGANISATION DE COOPÉRATION  
 ET DE DÉVELOPPEMENT  
 ÉCONOMIQUES

**Rédaction**

Les éditions de l'OCDE  
 Château de la Muette  
 2, rue André-Pascal  
 75775 Paris Cedex 16, France  
 Tél. (de France) 01 45 24 82 00  
 Tél. (de l'étranger) 33 1 45 24 82 00  
 Téléfax (de France) 01 45 24 18 15  
 Téléfax (de l'étranger) 33 1 45 24 18 15  
 Adresses Internet  
 Messagerie électronique :  
 obs.mag@oecd.org  
 Page d'accueil OCDE :  
 http://www.oecd.org

**© OCDE 1997**

Les demandes de reproduction  
 ou de traduction totales ou partielles  
 des articles de *L'Observateur de l'OCDE*  
 doivent être adressées au  
 chef des éditions de l'OCDE  
 2, rue André-Pascal  
 75775 PARIS Cedex 16, FRANCE.

Les articles reproduits ou traduits doivent  
 être accompagnés de la mention  
 « Reproduit (ou traduit) de *L'Observateur*  
*de l'OCDE* » et de la date du numéro.

Les articles signés ne peuvent être  
 reproduits ou traduits qu'avec  
 leur signature. Deux exemplaires  
 justificatifs doivent être  
 envoyés au rédacteur en chef.

**Les articles signés expriment l'opinion  
 de leurs auteurs et non pas  
 nécessairement celle de l'OCDE.**

Toute correspondance doit être adressée au  
 rédacteur en chef.

La rédaction n'est pas tenue de rendre  
 des manuscrits non sollicités.

**Le numéro :**

30 FF 6 \$EU 9 DM 4 £

**Abonnement un an :**

145 FF 30 \$EU 46 DM 20 £

Tél. (de France) 01 49 10 42 69

Tél. (de l'étranger) 33 1 49 10 42 69

Téléfax (de France) 01 49 10 42 76

Téléfax (de l'étranger) 33 1 49 10 42 76

**Rédacteur en chef**

Ulla Ranhall-Reyners

**Rédacteur en chef adjoint**

Martin Anderson

**Assistants**

Catherine Nallet

Carol Thornton

**Conception graphique**

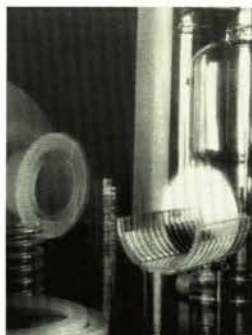
Codicom/Bonté Divine!

**Réalisation technique**

Frédérique Bidaux

**Recherche photographique**

Silvia Thompson



La diffusion rapide des technologies modernes se conjugue avec la mondialisation pour changer la nature même de la concurrence : celle-ci ne se fait plus entre l'industrie de tel pays et celle d'un autre, mais à l'échelle globale. Ce qui retire la raison d'être d'un grand nombre de politiques d'aide publique encore en existence.

© Fotogram-Stone/Rich Lasalle

**Éditorial**

<b>Industrie</b>	<b>Développement technologique et échanges : un rôle nouveau pour les pouvoirs publics ?</b>	<b>4</b>
	Donald J. Johnston	

**Analyses**

<b>Industrie</b>	<b>Technologie et résultats industriels</b>	<b>6</b>
	George Papaconstantinou	
	<b>Aides publiques à l'industrie</b>	<b>11</b>
	Marian Murphy et Udo Pretschker	
<b>Gestion publique</b>	<b>L'éthique et le service public</b>	<b>15</b>
	Sally Washington	
<b>Télécom</b>	<b>De nouveaux marchés pour l'audiovisuel numérique</b>	<b>18</b>
	Jeremy Beale	
<b>Environnement</b>	<b>Environnement : les instruments économiques sont-ils efficaces ?</b>	<b>22</b>
	Jean-Philippe Barde et Stephen Smith	
<b>Développement territorial</b>	<b>Entrepreneuriat et développement local</b>	<b>27</b>
	Sergio Arzeni et Jean-Pierre Pellegrin	
<b>Économies en transition</b>	<b>Investir en Ukraine</b>	<b>30</b>
	Barbara Peitsch	
<b>Développement</b>	<b>Une nouvelle approche du développement</b>	<b>33</b>
	James H. Michel	
	<b>Mondialisation et développement</b>	<b>36</b>
	Ebba Dohlman et Raundi Halvorson-Quevedo	

**Coup de projecteur**

<b>Économie</b>	<b>Japon – Le gouvernement d'entreprise en pleine mutation</b>	<b>40</b>
	Randall S. Jones et Kotaro Tsuru	

**Exclusivité OBS**

<b>Économie</b>	<b>Repères</b>	<b>42</b>
-----------------	----------------	-----------

**Pour référence**

<b>Économie</b>	<b>Les perspectives économiques de l'OCDE : les points essentiels</b>	<b>44</b>
-----------------	---	-----------

**Librairie**

<b>Parutions</b>	<b>Nouvelles publications de l'OCDE</b>	<b>48</b>
<b>Adresses</b>	<b>Où obtenir les publications de l'OCDE</b>	<b>54</b>

# Développement et échanges : pour les pouvoirs

par Donald J. Johnston,

**A**u début des années 80, j'ai eu le privilège d'assumer la charge de deux portefeuilles importants au sein du gouvernement fédéral du Canada – celui de la science et de la technologie et celui du développement économique et régional. Le rôle qui incombait au gouvernement à cette époque-là était encore plus difficile qu'aujourd'hui car nous étions confrontés à la fois à la mentalité, héritée du passé mais encore vivace chez nombre de responsables politiques, qui consistait à s'en remettre à l'État en toute chose, à la réalité de ressources limitées et à un nombre toujours croissant d'exemples d'interventions désastreuses des pouvoirs publics. Comment donc trouver le juste équilibre entre les activités de recherche-développement du secteur privé et l'aide du secteur public ?

La tendance à l'heure actuelle est clairement à une nette réduction de l'intervention de l'État. Mais cela ne signifie pas que l'État n'a aucun rôle à jouer. Je pense, au contraire, comme je le pensais à l'époque, que l'État a une mission importante, celle de veiller à la diffusion des technologies mises au point partout dans le monde pour en faire profiter les industries nationales. Cela vaut tout particulièrement pour les petites et moyennes entreprises, qui sont mal informées de ces nouvelles technologies. Les autorités nationales des pays de

l'OCDE ont la possibilité, par l'intermédiaire de leurs experts scientifiques et commerciaux en poste dans les capitales étrangères, de suivre ce progrès technologique et de veiller à ce que soient mis en place des systèmes d'information qui en favorisent la diffusion auprès des industries nationales.

Les aides directes aux industries nationales, en revanche, perdront progressivement de leur importance – et cela est pleinement justifié – au fur et à mesure que la mondialisation du libre-échange se concrétisera. Et même si les marchés publics sont un moyen très efficace de stimuler les activités de recherche-développement, ils devront, eux aussi, s'ouvrir à la concurrence étrangère. Ce processus est en marche mais il demandera du temps. C'est le seul moyen de préserver la « magie » du marché – cette spirale sans fin de la conversion des biens et des services en capital, lequel, généralement associé à l'innovation, génère à son tour davantage de biens et de services. C'est ce que l'on appelle la croissance économique.

Au fur et à mesure que le libre-échange deviendra une réalité mondiale, l'innovation technologique deviendra de plus en plus importante, offrant aux consommateurs du monde entier un choix de plus en plus vaste à un prix moins élevé. Les producteurs de biens et de services étant en concurrence pour attirer

# technologique un rôle nouveau publics ?

Secrétaire général de l'OCDE

*les consommateurs, nous verrons se réaliser à une échelle encore jamais imaginée la théorie schumpeterienne de la «destruction créatrice». Nous en avons déjà de nombreux exemples, dont certains me viennent à l'esprit comme souvenirs personnels. Lorsque j'étais étudiant, l'apparition sur le marché de la lame de rasoir Wilkinson a été une véritable révolution : on pouvait utiliser plusieurs fois la même lame, ce qui était impensable jusque-là. Ce secteur industriel en a été complètement transformé. Il en va de même de l'influence des constructeurs automobiles japonais sur les produits américains et européens. Appareils photo, chaînes haute-fidélité, téléviseurs : la liste serait interminable, mais ce n'est rien en comparaison de ce qu'offrira un marché véritablement mondial.*

*Dans ce monde nouveau, quel sera le rôle des pouvoirs publics ? Je ne livre ici que quelques remarques fondées sur mon expérience et mes observations personnelles et ce numéro de l'Observateur de l'OCDE offre des réflexions intéressantes provenant de quelques-uns de nos experts qui explorent ces questions essentielles.*

*L'explosion du libre-échange a complètement bouleversé notre façon d'approcher les problèmes. Dans le passé, les gouvernements avaient pour mission d'aider l'industrie nationale à affronter la concur-*

*rence dans le tumulte du commerce international. Aujourd'hui, et plus encore demain, les gouvernements doivent admettre que c'est chaque entreprise qui se bat contre ses concurrents sur les marchés internationaux, et non l'industrie d'un pays contre celle d'un autre. Il faut revoir les programmes d'aide à l'industrie en fonction de ces nouvelles données. On ne peut pas admettre que ces programmes empêchent de lutter à «armes égales». Les deux premiers articles du présent numéro, qui traitent respectivement du rôle de la technologie dans les performances industrielles et examinent l'importance des aides publiques à l'industrie, sont à lire dans cette optique.*

*Plus que jamais, on peut dire que les entreprises qui innoveront sont celles qui domineront le marché. Mais dans quelle mesure l'État doit-il les aider à innover ? S'il doit intervenir, quelle forme son aide doit-elle revêtir ? A l'ère de la mondialisation, ce sont là des questions essentielles.*





# Technologie et résultats industriels

PIX S.A

George Papaconstantinou

*Pour concevoir des politiques encourageant l'innovation et la technologie, il faut comprendre comment se crée et se diffuse la technologie. Au travers d'une étude réalisée dans différents secteurs et pays, l'OCDE a analysé ce processus et ses incidences sur la productivité, l'emploi et les qualifications, ainsi que le rôle de la technologie dans la compétitivité internationale<sup>1</sup>.*

Une entreprise innovante l'est autant par sa capacité de créer de nouveaux produits que par celle d'améliorer les procédés de production ou le niveau de compétence de sa main-d'œuvre. De toutes les activités qui ont un lien avec l'innovation – recherche et développement (R-D), design, marketing, outillage, achat de brevets et de licences, embauche de personnel qualifié – celles de R-D demandent un investissement particulier : du volume et de l'intensité de cet investissement, en effet, dépendent en grande partie les gains de productivité et le succès commercial d'une entreprise sur les marchés internationaux.

George Papaconstantinou travaille en tant qu'économiste à la division des analyses économiques et des statistiques, direction de la science, de la technologie et de l'industrie, OCDE.

Messagerie : [dsti.contact@oecd.org](mailto:dsti.contact@oecd.org)

L'industrie, dans les pays de l'OCDE, finance plus de la moitié du total des dépenses de R-D, et le secteur des entreprises réalise à lui seul les deux tiers de cet investissement. Bien que la part des services dans les activités de R-D soit en progression, la plupart des technologies nouvelles sont développées dans un nombre relativement restreint d'industries manufacturières de haute technologie, telles que l'informatique, les semi-conducteurs, les produits pharmaceutiques et l'aérospatiale.

C'est cependant moins l'invention de produits et de procédés nouveaux et leur première exploitation commerciale qui génèrent des gains importants pour l'économie que leur diffusion rapide et leur utilisation généralisée. Les performances de la plupart des industries, manufacturières ou de services, reposent largement sur l'exploitation des idées et des produits élaborés par d'autres. De tous les secteurs de l'économie, ce sont les servi-

ces qui sont les plus forts utilisateurs de technologie (graphique A) : qu'il s'agisse des services personnels ou à la collectivité, de la finance ou de l'assurance, des transports ou des communications, tous ces services viennent en tête pour les achats de machines et d'équipements à fort contenu technologique.

Comprendre le phénomène de diffusion technologique est d'autant plus important que les transferts internationaux de technologie sont en rapide expansion. Dans la plupart des pays de l'OCDE, la part de technologies obtenue *via* les biens de production et d'investissement importés augmente chaque année. En général, les grands pays sont moins dépendants des technologies étrangères que les petits. Ces derniers dépendent des importations pour plus de 50 % – encore que certains grands pays, comme le Canada ou le Royaume-

<sup>1</sup> *Technologie et performance industrielle*, Les éditions de l'OCDE, Paris, à paraître 1997.

Uni achètent à l'étranger, eux aussi, plus de la moitié des technologies qu'ils utilisent. Pour la plupart des pays, les États-Unis sont la principale source de technologies importées (notamment pour l'informatique et la production aérospatiale) ; les principales sources pour les États-Unis sont les économies dynamiques d'Asie et le Japon (graphique B).

L'essentiel des achats de technologie dans les pays de l'OCDE provient de la filière des technologies de l'information (TI – informatique, matériel de communications et semi-conducteurs, construction électrique, instruments), bien que la filière des matériaux (produits chimiques, métaux de base, caoutchouc, matières plastiques) soit également importante (graphique C). Le rôle des TI s'est développé au fil du temps, et cette filière est celle qui affiche la plus forte croissance.

Certaines catégories de technologies sont «attirées» par certains secteurs plutôt que d'autres : les TI vont vers la fabrication de produits de pointe, les services de communications, la finance, l'assurance et l'immobilier ; les technologies des biens de consommation vers le commerce de gros et de détail ; les technologies des matériaux vont vers l'agriculture et les industries manufacturières moins avancées ; les technologies de fabrication (produits métalliques, machines non électriques) vont vers les industries extractives, les services publics et le bâtiment.

## Quels effets sur la productivité ?

La mise au point de produits et procédés nouveaux est cruciale pour l'amélioration de la productivité. Les entreprises innovantes ne sont toutefois pas les seules à en bénéficier. A mesure que les progrès se diffusent, ils contribuent en effet à améliorer la productivité, la compétitivité, l'emploi et le niveau de vie dans l'ensemble de l'économie. La productivité s'améliore à travers plusieurs canaux : l'achat de machines, d'équipements et de composants technologiquement avancés ; l'acquisition de licences ou de brevets qui permettent aux acheteurs d'exploiter des idées développées ailleurs ; le simple emprunt d'idées et de connaissances d'experts. Mais pour pouvoir bénéficier de tous les avantages d'une technologie venue de l'extérieur, il faut faire soi-même un ef-

fort d'innovation. C'est le propre de la R-D que d'inciter les entreprises à auto-alimenter leurs connaissances.

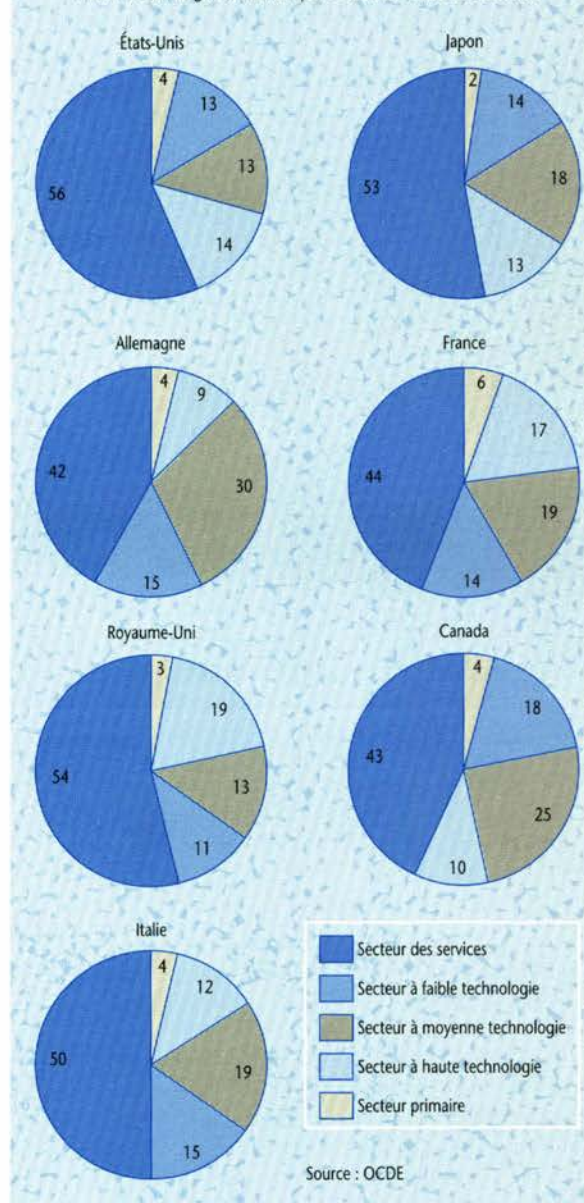
Les résultats empiriques de l'évolution de la R-D et de la diffusion technologique au cours des années 70 et 80 dans dix pays de l'OCDE – groupe du G-7, Australie, Danemark et Pays-Bas – dessinent un tableau contrasté. Dans le secteur manufacturier, la croissance de la productivité tient essentiellement aux dépenses de R-D effectuées par les industries elles-mêmes, notamment dans la construction mécanique. Dans les services en revanche, les gains de productivité dépendent surtout de la diffusion technologique. Les services fondés sur les technologies de l'information et des communications (TIC – dont font partie les services de transport et de communications, les services financiers et l'assurance, les services immobiliers et les services aux entreprises) ont ainsi largement bénéficié d'achats au secteur manufacturier de produits technologiquement élaborés.

L'analyse de ces résultats confirme aussi l'importance de la R-D importée dans les gains de productivité. Dans le secteur des services, on a pu montrer que, pour les TIC, ces gains avaient augmenté parallèlement aux achats de biens d'équipement électroniques sur le marché international et, de façon générale, à la mondialisation du processus de diffusion de la technologie.

Globalement, les flux intérieurs de technologie jouent un rôle plus important dans la croissance de la productivité de grands pays comme le Japon et les États-Unis et, dans une moindre mesure, l'Allemagne. Dans des pays comme l'Australie, le Canada, le Danemark et les Pays-Bas, la technologie obtenue par le biais des importations de biens de production et d'investissement est plus importante.

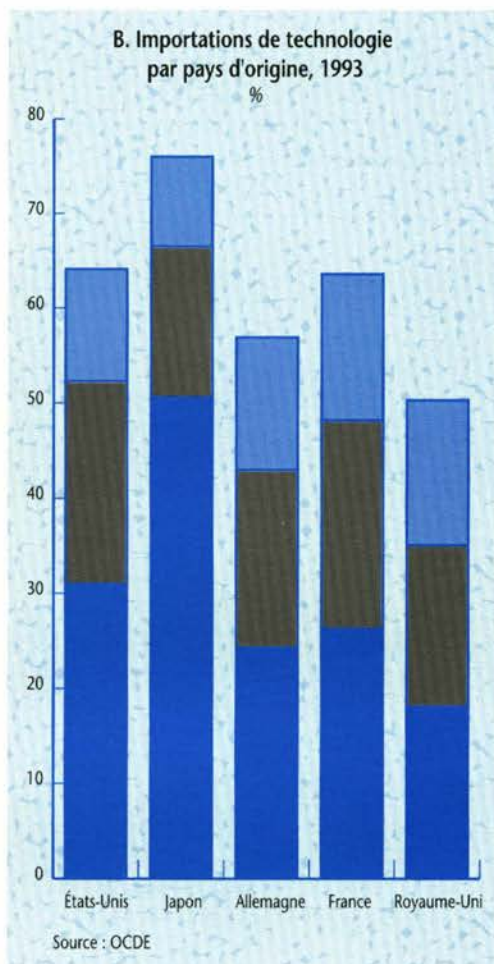
Des avancées technologiques rapides coexistent depuis quelque temps dans les pays de

**A. Diffusion de la technologie dans les pays du G7, 1993**  
% de la technologie totale incorporée dans les différents secteurs



l'OCDE avec une croissance de la productivité plus faible qu'auparavant (mesurée par les statistiques agrégées). Cette apparente inconsistance est à l'origine du «paradoxe de Solow» (d'après l'économiste américain Robert Solow – nous voyons des ordinateurs partout sauf dans les statistiques sur la productivité). Les données globales correspondent mal à ce que l'on voit de plus en plus dans

# Technologie et résultats industriels



les entreprises de plusieurs pays. A savoir que ce sont les entreprises qui élaborent de nouveaux produits et processus ou qui adoptent efficacement de nouvelles technologies élaborées par d'autres qui bénéficient de la croissance de la productivité la plus rapide. Cela laisse à penser que la clef de ce paradoxe est peut-être la mauvaise mesure tant de la productivité que de la technologie dans le plus grand secteur de l'économie – les services. L'analyse de l'OCDE réussit en partie à y remédier : elle montre que l'impact de la diffusion de la technologie dans les services est grand et en augmentation, et fait ainsi supposer que la technologie a des avantages croissants pour l'économie dans son ensemble.

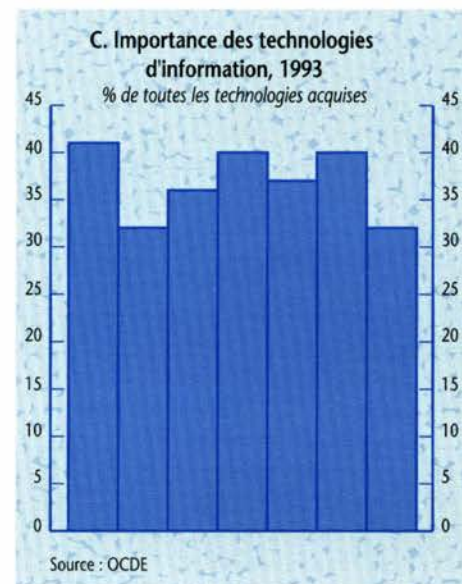
## Emploi et compétences

L'incidence de la technologie sur l'emploi au sein des entreprises, dans différents secteurs ou dans l'ensemble de l'économie est le résultat d'un jeu complexe d'interactions. La perte (ou le trans-

fert d'emplois), du fait des nouvelles technologies, est indirectement compensée par des hausses de salaires, de revenus, de bénéfices et d'investissement. Mais les effets positifs et négatifs ne coïncident pas dans le temps ou dans l'espace : les coûts ont tendance à être concentrés sur le court terme et à affecter particulièrement des travailleurs, des industries ou des régions spécifiques, alors que les avantages s'exercent davantage sur le moyen ou le long terme et sont plus diffus<sup>2</sup>.

La technologie a un effet à la fois destructeur et créateur d'emplois. Mais, au-delà des gains ou des pertes nettes d'emplois, les salariés ne sont visiblement pas affectés de la même manière selon la catégorie à laquelle ils appartiennent<sup>3</sup>. Dans la plupart des pays de l'OCDE, l'emploi pour les travailleurs hautement qualifiés a augmenté plus vite que celui des travailleurs peu qualifiés, à un rythme moyen de 2 à 3 % par an au cours des années 80 (graphique D). Les emplois de bureau très qualifiés (responsables administratifs, cadres, techniciens et autres spécialistes) sont ceux qui ont eu tendance à s'accroître le plus rapidement. Ils ont augmenté dans presque tous les pays dans lesquels le secteur manufacturier a vu son emploi baisser au cours des années 80. Dans les services, en revanche, la progression de l'emploi dans la plupart des pays se traduit par un accroissement des emplois de bureau, qualifiés comme non qualifiés.

On attribue généralement au progrès technique à la fois la diminution des salaires ou des postes accessibles aux travailleurs peu qualifiés, et l'amélioration des rémunérations et des débouchés des plus qualifiés ou les travailleurs «du savoir»<sup>4</sup>. L'analyse du rôle joué par la technologie dans l'amélioration des compétences au cours des années 80 dans les pays du G-7 met en évidence une relation directe entre le relèvement des qualifications et le changement technique : les industries qui ont le plus investi dans la recherche et le plus innové ont eu également tendance à davantage investir dans le capital humain. On peut en déduire que compétences et innovation se conjuguent pour contribuer à l'amélioration des performances économiques. De plus, la technologie influe sur l'accumulation de capital humain, soit directement par les investissements de R-D, soit indirectement par la diffusion de la technologie. Dans les secteurs de haute technologie, où par définition les dépenses de R-D sont les plus for-



tes, la R-D directe joue un rôle de premier plan. Dans les secteurs manufacturiers à faible contenu technologique, en revanche, la formation du capital humain bénéficie largement de la technologie importée.

## Compétitivité internationale

Le commerce international s'est considérablement transformé ces dernières années : les nouvelles formes de spécialisation, le développement des échanges intrabranches et intra-entreprises, et les modes complexes d'approvisionnement international sont autant de signes de la globalisation des activités industrielles et des échanges. La technologie est au cœur de ce processus : c'est elle qui a permis que la plupart de ces évolutions voient le jour ; elle est en tant que telle un outil de compétitivité, puisque l'innovation et la maîtrise de la

2. George Papaconstantinou, «La technologie et l'emploi», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 194, juin-juillet 1995.

3. Graham Vickery et Gregory Wurzburg, «Entreprises : flexibilité, compétence et emploi», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 202, octobre-novembre 1996.

4. Candice Stevens, «L'économie fondée sur le savoir», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 200, juin-juillet 1996.

5. Jean Guinet et Hiroko Kamata, «Incitations fiscales et innovation», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 202, octobre-novembre 1996.



technologie sont indispensables au succès sur les marchés internationaux.

Les exportations de produits de haute technologie entrent désormais pour environ un quart dans les exportations de produits manufacturés de la zone OCDE, et ont augmenté considérablement au cours des années 80 au détriment des produits à faible contenu technologique (graphique E). Certains produits ont connu une progression impressionnante, comme les ordinateurs et les semi-conducteurs, le matériel de télécommunications, les produits pharmaceutiques et les instruments scientifiques ; les parts de marché des avions ont également fortement progressé depuis 1980.

On dispose de peu d'éléments sur la façon dont la R-D et la diffusion de la technologie influent sur la contribution des différentes industries à l'augmentation des exportations. L'analyse de l'incidence des modifications de prix (taux de change ou salaires) et de facteurs non monétaires liés à la technologie (R-D ou diffusion de la technologie) sur les performances à l'exportation d'industries spécifiques montre qu'une présence initiale sur les marchés à forte croissance est déterminante. Ce résultat prouve que les décisions des chefs d'entreprise, quant au choix des marchés géographiques et des investissements à moyen terme dans les réseaux d'exportation, sont cruciales.

La principale conclusion de ces travaux, cependant, apporte une nuance à ce constat. Les facteurs qui déterminent les résultats à l'exportation varient beaucoup d'une industrie à l'autre. La R-D contribue à la compétitivité dans les industries de haute technologie, mais dans d'autres aussi. Les variables non technologiques (faible croissance des salaires, par exemple, ou mouvements favorables des taux de change) jouent un rôle important dans les industries où les possibilités de substitution entre produits sont fortes ou qui exportent des produits à faible contenu technologique (comme les textiles, les produits à base de métaux ou les minéraux non métalliques). Une analyse pays par pays indique que les facteurs

technologiques ont été le moteur de la compétitivité à l'exportation du Japon et, dans une certaine mesure, des grandes économies européennes. La compétitivité à l'exportation du Canada et des États-Unis, en revanche, a surtout bénéficié des évolutions favorables des salaires et des taux de change.

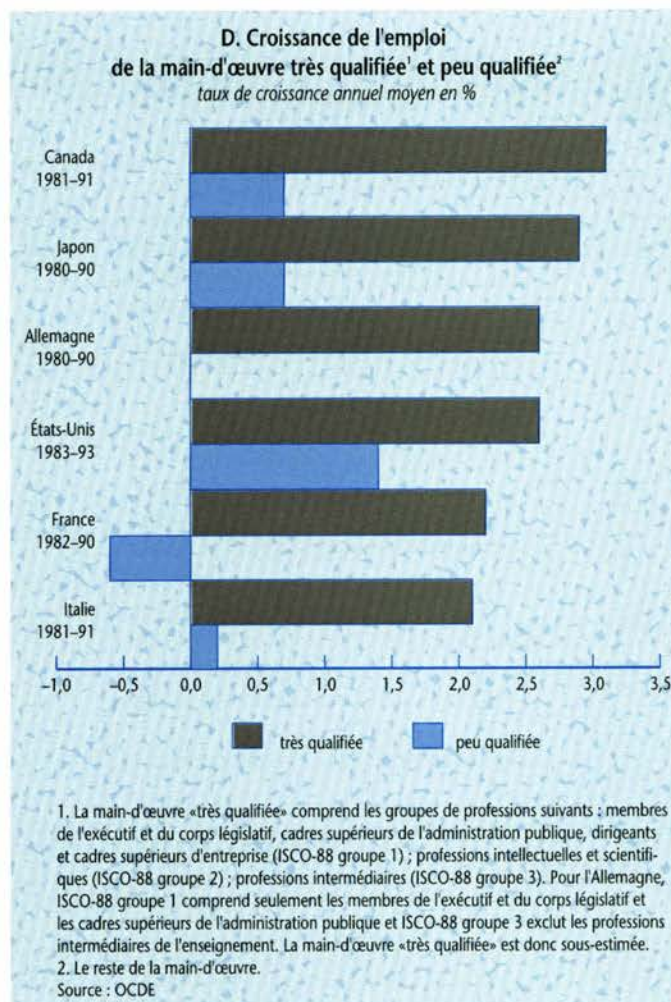
## Quelle politique d'innovation ?

Autrefois, la politique technologique prenait presque exclusivement la forme d'incitations à l'investissement dans la R-D, par le biais d'aides et d'exonérations fiscales ou de dispositions contrai-

gnantes en matière de droits de propriété et de normes<sup>5</sup>. Cette approche a été lentement complétée par le souci d'instaurer, parallèlement, un environnement économique propice à la diffusion de l'innovation. Un certain nombre de pays ont introduit des mesures d'encouragement, en levant les obstacles réglementaires, ou en s'appuyant sur le système fiscal, pour orienter l'investissement vers de nouvelles machines ou l'assimilation de savoir créé ailleurs. Cette approche implique une diffusion plus efficace des pratiques les plus performantes – par exemple *via* des centres de diffusion de la technologie qui dispensent conseils et informations aux entreprises et qui couvrent également les services. Elle fait aussi ressortir le rôle important que les pouvoirs publics ont à jouer en encourageant la diffusion des nouvelles technologies dans les services assurés par le secteur public, en particulier l'enseignement et la santé.

Les pressions de la concurrence, à la fois sur les industries qui fournissent les nouvelles technologies et sur les principaux utilisateurs, jouent également un rôle clé. Les monopoles autorisent les entreprises qui développent de nouvelles technologies à pratiquer des prix qui leur permettent de s'approprier la quasi-totalité des avantages de l'innovation. Les gains de productivité dans les industries utilisatrices sont donc moindres que lorsque les marchés fournisseurs sont exposés à la concurrence. De même, l'absence de concurrence et une réglementation lourde dans les industries de services atténuent l'incitation à se moderniser, et donc à adopter de nouvelles technologies. La poursuite de la libéralisation d'industries de services aussi diverses que le commerce de gros et de détail, les télécommunications, l'électricité et même, pour certains aspects, l'enseignement et la santé, encouragera l'innovation et la variété, et donc les gains de productivité, la baisse des prix et l'augmentation de la demande de ce type de services.

Les politiques visant à promouvoir la diffusion de la technologie devraient être coordonnées avec celles destinées à encourager la valorisation du capital





Siemens Pressbild

Un des défis pressants des systèmes d'enseignement : offrir rapidement des formations adaptées aux nouveaux besoins.

humain<sup>6</sup>. Dans un environnement où la technologie peut conduire à un changement rapide dans les compétences demandées, il faut des systèmes en mesure d'offrir rapidement des formations adaptées aux nouveaux besoins. Les pays sont engagés dans une phase d'expérimentation et de mutation : ils testent de nouvelles façons d'adapter l'enseignement et l'apprentissage aux besoins du monde professionnel, tout en s'efforçant de donner les compétences générales indispensables à l'apprentissage permanent<sup>7</sup>. Pour faciliter le rapprochement entre études et travail, l'enseignement public accroît les possibilités de stages en milieu professionnel pour les élèves et les étudiants. Les programmes de formation du secteur public sont

actuellement passés en revue, et de nouveaux efforts s'imposent pour déterminer quels sont ceux qui donnent de bons résultats, et ceux qui sont à revoir.

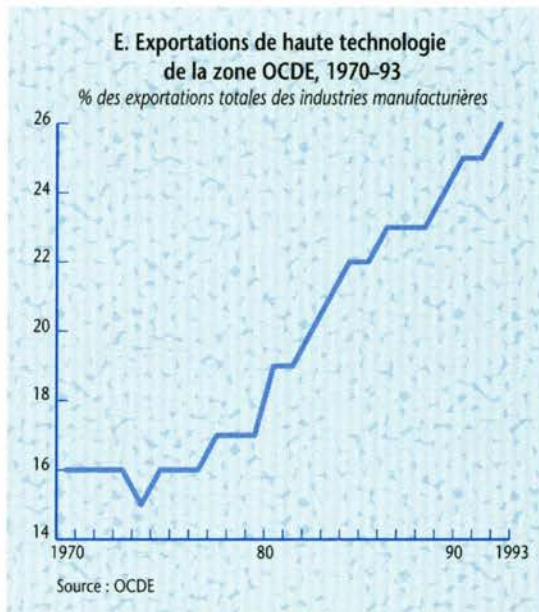
L'importance croissante de la filière des TI dans la diffusion de la technologie et le poids des produits de haute technologie dans le commerce international devraient inciter les pouvoirs publics à stimuler la création de réseaux d'entreprises et à encourager les établissements publics à faciliter la création d'applications futures des TI. Le tout en privilégiant la pression du marché au travers des normes et en libéralisant les marchés de produits, tant dans les industries manufacturières que dans les services.



Compte tenu de la globalisation industrielle et de la généralisation du recours aux technologies importées, l'option consistant à développer des moyens exclusivement nationaux dans certains domaines technologiques n'apparaît pas viable. Les tentatives visant à stimuler le développement de produits ou de procédés nouveaux dans les industries manufacturières nationales par des pratiques commerciales discriminatoires n'aboutiront qu'à renchérir les coûts pour les autres entreprises

6. Riel Miller et Gregory Wurzburg, «Investir dans le capital humain», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 193, avril-mai 1995.

7. Jean-Claude Paye, «Stratégies pour une société d'apprentissage»; Edwin Leuven et Albert Tuijnman, «L'apprentissage à vie : quels financements ?»; Abrar Hasan et Albert Tuijnman, «La transition à la vie professionnelle», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 199, avril-mai 1996.



nationales, tributaires de l'accès à la meilleure technologie disponible, que celle-ci soit nationale ou étrangère. Le protectionnisme engendre, outre les coûts traditionnels supportés par les consommateurs, les coûts encourus par les producteurs d'articles manufacturés et de services qui importent des équipements et des composants incorporant des technologies de pointe. Pour accroître la productivité, il convient donc d'instaurer un régime ouvert d'échanges et d'investissement. Car les retombées internationales des produits de haute technologie bénéficient aux pays importateurs comme aux pays exportateurs. ■

#### BIBLIOGRAPHIE OCDE



- Technologie et performances industrielles, à paraître, 1997
- Étude de l'OCDE sur l'emploi : technologie, productivité et création d'emplois, 1996
- Graham Vickery et Gregory Wurzburg, «Entreprises : flexibilité, compétence et emploi», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 202, octobre-novembre 1996
- Jean Guinet et Hiroko Kamata, «Incitations fiscales et innovation», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 202, octobre-novembre 1996
- Perspectives de la science, de la technologie et de l'industrie, 1996
- Candice Stevens, «L'économie fondée sur le savoir», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 200, juin-juillet 1996
- Jean-Claude Paye, «Stratégies pour une société d'apprentissage», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 199, avril-mai 1996
- Apprendre à tout âge, 1996
- Edwin Leuven et Albert Tuijnman, «L'apprentissage à vie : quels financements ?», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 199, avril-mai 1996
- Abrar Hasan et Albert Tuijnman, «La transition à la vie professionnelle», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 199, avril-mai 1996
- Étude de l'OCDE sur l'emploi : investissement, productivité et emploi, 1995
- George Papaconstantinou, «Technologie et emplois», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 194, juin-juillet 1995
- Riel Miller, Mesurer le capital humain : vers une comptabilité du savoir acquis, 1995
- Riel Miller et Gregory Wurzburg, «Investir dans le capital humain» *l'Observateur de l'OCDE*, n° 193, avril-mai 1995.

# Aides publiques à l'industrie

Marian Murphy et Udo Pretschker

*Les subventions à l'industrie manufacturière restent, dans les pays de l'OCDE, un instrument important de la politique structurelle. C'est la conclusion qui s'impose à l'issue d'un projet dont l'OCDE vient d'achever la troisième phase et dont l'objectif est d'accroître la transparence et la comparabilité internationale des aides publiques à l'industrie. Les distorsions que ces subventions induisent en matière de concurrence et d'échanges conduisent toutefois à se demander si elles trouvent encore leur justification<sup>1</sup>.*

Subventions riment depuis longtemps avec inefficacité économique, dans la mesure où elles perturbent l'allocation efficace des ressources et sont susceptibles de fausser la concurrence et les échanges. Elles font par ailleurs peser un lourd fardeau sur des finances publiques de plus en plus contraintes.

Selon la définition de l'OCDE, les aides publiques et les subventions à l'industrie couvrent toutes les mesures de soutien financier prises par les administrations centrales ou infranationales entraînant une charge nette pour les pouvoirs publics (encadré p. 12). Cette charge nette résulte de la mise en œuvre de divers instruments financiers : dons, prêts, garanties, apports en capital ou avantages fiscaux... Les aides publiques à l'industrie manufacturière peuvent être octroyées directement, *via* tout un éventail de programmes mis en œuvre par l'administration centrale ou les admi-

nistrations régionales ou locales ; elles peuvent aussi l'être indirectement, par des organismes ou des institutions intermédiaires. Ces programmes sont pour la plupart réservés à l'industrie manufacturière, mais quelques-uns sont également accessibles à des entreprises ne relevant pas du secteur manufacturier.

Aux fins d'analyse, l'OCDE a classé, en fonction des objectifs poursuivis, les aides publiques en dix grandes catégories :

- mesures sectorielles
- aide aux entreprises en difficulté
- R-D et innovation technologique

1. Aides publiques à l'industrie, disponible gratuitement auprès de la division de l'industrie, direction de la science, de la technologie et de l'industrie, OCDE.

2. Les programmes initialement notifiés à l'OCDE sous cette rubrique ont été retirés de la base de données principale et mis en annexe, beaucoup d'instruments concernés ayant essentiellement des objectifs sociaux ; les bénéficiaires des programmes ont également été difficiles à identifier.

3. Rauf Gönenç, «Politique industrielle : une nouvelle approche» et Hanspeter Gassmann, «Un nouveau cadre pour l'industrie», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 187, avril-mai 1994. Voir également Mario Cervantes, «Industrie : créer un environnement favorable», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 200, juin-juillet 1996.

- développement régional
- mesures générales de stimulation à l'investissement
- aide aux petites et moyennes entreprises (PME)
- main-d'œuvre et formation<sup>2</sup>
- exportations et commerce extérieur
- rendement énergétique
- protection de l'environnement.

L'analyse de l'OCDE porte sur les grandes évolutions de l'aide publique aux industries nationales entre 1989 et 1993, période au cours de laquelle l'environnement économique et géopolitique a notamment été marqué par :

- l'accélération de la mondialisation des activités industrielles
- la reconversion des industries de défense après la fin de la guerre froide
- la détérioration de la situation budgétaire dans la quasi-totalité des pays de l'OCDE
- le passage d'une approche sectorielle à une approche plus globale en matière d'orientation des politiques industrielles<sup>3</sup>
- l'émergence d'une plus grande discipline internationale en matière de subventions dans la dernière phase des négociations du cycle d'Uruguay.

Ces évolutions paraissaient augurer d'un moindre rôle des subventions publiques à l'industrie manufacturière, ce qui correspondait à l'attente générale. Il n'en fut rien puisque, dans la zone OCDE, les aides publiques ont au contraire augmenté de 25 % en valeur nominale entre 1989 et 1993 (tableau 1). Et cette progression serait encore plus spectaculaire si l'on avait pu y intégrer des données ayant trait aux programmes très ambitieux d'allègements fiscaux de 1992 et 1993. En réalité, seul un tiers des pays participant au projet a vu les aides diminuer alors qu'elles s'accroissaient dans les autres. Un accroissement qu'expliquent notamment les politiques menées au titre du développement régional, les dépenses correspondantes ayant presque doublé.

En termes réels, les aides publiques ont augmenté de 1 % entre le début de 1989 et la fin de 1993. Ainsi, le taux de l'aide publique à l'industrie manufacturière (montant de l'aide, en valeur nominale, rapporté au PIB du secteur manufacturier) était de 1,09 % en 1989 et de 1,15 % en 1993, soit une croissance de 5,5 % sur l'ensemble de la période. Cela dit, la progression de cet indicateur est probablement plus limitée par la croissance du PIB manufacturier que par les efforts déployés

Marian Murphy et Udo Pretschker travaillent à la division de l'industrie, direction de la science, de la technologie et de l'industrie, OCDE.

Messagerie : dsti.contact@oecd.org

## TOILE DE FOND

### D'où proviennent les données ?

L'OCDE collecte actuellement des données relatives aux programmes d'aide publique directe et indirecte à l'industrie manufacturière. Les objectifs principaux visent d'une part à améliorer la transparence à l'échelle internationale et, d'autre part, à comparer, sur la zone OCDE, les caractéristiques ainsi que l'évolution des diverses formes de soutien. Un manuel de notification fournit au public les définitions et les méthodologies retenues<sup>1</sup>.

Depuis 1986, trois opérations de collecte de données ont été réalisées pour les périodes 1982-86, 1986-89 et 1989-93<sup>2</sup>. A ce jour, les données de l'OCDE sur les programmes d'aide à l'industrie contiennent des informations détaillées sur près de 1 450 programmes mis en œuvre dans 24 pays ainsi que dans la République slovaque, qui a participé au projet en qualité d'observateur (la Grèce et le Luxembourg n'ont pas participé à l'exercice, tandis que la Hongrie et la Pologne n'étaient pas encore membres de l'OCDE lorsque s'est achevée la troisième phase du projet). Outre des données relatives aux programmes d'aide, l'OCDE a collecté des informations concernant les contrats publics et les organismes de R-D ainsi que les marchés publics civils et militaires qui jouent souvent un rôle de distributeur de l'aide publique indirecte.

Les chiffres tirés de la base de données de l'OCDE portent exclusivement sur le secteur manufacturier. Des estimations ont été effectuées par l'OCDE, en collaboration avec les administrations nationales, chaque fois que les statistiques portant sur les dépenses effectivement consacrées au secteur manufacturier n'étaient pas disponibles.

Les dépenses budgétaires brutes de l'État (DBBE) et le coût net pour l'État (CNE) constituent les deux méthodes d'évaluation de l'aide publique. La méthode DBBE considère le montant total des fonds transférés aux sociétés bénéficiaires ou le montant total des recettes fiscales annuelles, par programme, non collectées auprès des entreprises. La méthode CNE mesure la différence entre le coût financier d'un programme et les recettes budgétaires générées par ce programme au cours d'une année donnée.

Strictement fondée sur les programmes, l'approche adoptée par l'OCDE en fait l'unique source d'informations sur l'aide à l'industrie manufacturière. Les chiffres sur les subventions publiés par d'autres organisations internationales sont, au moins pour partie, tirés de la comptabilité nationale ou des statistiques officielles. Celles-ci, du reste, n'isolent pas la part de l'aide affectée au seul secteur manufacturier. De plus, les informations recueillies par l'OCDE font l'objet d'une procédure d'examen par les pairs garantissant la conformité des données fournies aux normes internationales.

1. Subventions à l'industrie : manuel de notification, Les éditions de l'OCDE, Paris, 1995.

2. Politiques de soutien à l'industrie des pays de l'OCDE, 1990 ; Politiques d'aide à l'industrie des pays de l'OCDE, 1986-89, 1992 ; Aides publiques à l'industrie, 1996 – disponibles gratuitement auprès de la division de l'industrie, direction de la science, de la technologie et de l'industrie, OCDE.

par les gouvernements pour réduire les aides à l'industrie.

Cette évolution globale ne reflète cependant pas l'évolution divergente des différentes catégories de dépenses correspondant aux multiples programmes mis en place par les pouvoirs publics. Car la réduction des aides sectorielles, des incitations à l'investissement et des aides aux PME est largement compensée par le renforcement des soutiens publics dans tous les autres domaines.

Les dépenses consacrées à l'aide au développement régional, aux exportations et au commerce

en général, ainsi que l'aide à la R-D, constituent une large part des dépenses totales nettes. Le poids financier et le nombre des programmes d'aide aux secteurs et aux entreprises en difficulté, à l'exportation et à la promotion commerciale posent un problème qui n'était toujours pas résolu à la fin de 1993. Or, dans un contexte de renforcement des politiques d'ajustement structurel et des règles internationales de surveillance en matière de subventions, on aurait pu s'attendre à une réorientation plus spectaculaire de cette aide vers des actions à caractère horizontal tournant le dos à

l'assistance sectorielle et aux aides ciblées sur les entreprises ou les produits.

La sidérurgie, la construction navale et le textile recueillent près de la moitié des aides sectorielles (tableau 2), alors que ces activités en déclin ne représentent que 9 % du PIB manufacturier des pays de l'OCDE. Cela dit, en prenant en compte à la fois les aides directes et indirectes, c'est l'industrie aéronautique qui vient en tête des secteurs les plus soutenus (tableaux 2 et 3).

Néanmoins, les subventions octroyées directement par les pouvoirs publics aux grandes entreprises en difficulté, qu'elles soient publiques ou privées, paraissent appelées à perdre leur caractère prioritaire et sensible, dans la mesure où l'aide d'urgence tend à privilégier désormais les PME en situation difficile, grâce à des fonds provenant de plus en plus souvent des administrations régionales et locales. Les programmes ayant pour objectif premier (359) ou second (194) l'aide aux PME représentent plus d'un tiers de l'ensemble des programmes recensés. Ce qui souligne au passage la conviction grandissante que les petites entreprises jouent un rôle essentiel dans la création d'emplois.

S'il est un domaine où la concentration de l'aide sur quelques programmes reste particulièrement évidente, c'est celui de la R-D et de l'innovation technologique. Ainsi, en 1991 et 1992, plus de la moitié du total des aides directes à la R-D s'est portée sur les dix principaux programmes mis en œuvre dans ce secteur. Des programmes qui, pour la plupart, poursuivent des objectifs de recherche assez larges (financement de parcs technologiques, aides au capital-risque, à la coopération internationale ou à l'embauche). D'autre part, près de 40 % de l'ensemble des programmes de R-D sont consacrés à la promotion de certaines technologies : la micro-électronique, les technologies de l'information, les économies d'énergie, les nouveaux matériaux, l'aéronautique, l'aérospatiale et les biotechnologies.

Outre 148 programmes d'aide à l'investissement, 96 (notamment des programmes de développement régional) ayant comme objectif second de favoriser l'investissement ont été recensés. Sept cent soixante-cinq des 1 437 programmes notifiés à l'OCDE – soit 37 % du montant total de l'aide publique à l'industrie manufacturière sur la période 1989-93 – ont pour objectif la stimulation de l'investissement. Souvent financés par des ad-

## 1. Dépenses et programmes notifiés par objectif, 1989-93

Objectif	Programme	CNE <sup>1</sup> en millions de dollars courants				
		1989	1990	1991	1992	1993
Sectoriel	147	4 449	4 923	5 813	5 194	3 388
part en %	10,2	12,1	11,7	12,1	11,1	7,4
Aide d'urgence	53	1 625	668	875	585	3 188
part en %	3,7	4,4	1,6	1,8	1,3	6,9
R-D et innovations technologiques	269	6 369	7 864	9 102	9 976	8 677
part en %	18,7	17,3	18,7	19,0	21,4	18,9
Développement régional	213	8 510	9 803	14 049	14 863	15 386
part en %	14,8	23,1	23,3	29,3	31,8	33,4
Investissement	148	2 953	2 805	2 767	2 396	2 594
part en %	10,3	8,0	6,7	5,8	5,1	5,6
PME	359	5 432	6 031	4 340	4 693	3 750
part en %	25,0	14,7	14,4	9,0	10,0	8,1
Exportations et commerce extérieur	118	6 883	8 973	9 920	7 813	7 268
part en %	8,2	18,7	21,4	20,7	16,7	15,8
Rendement énergétique	64	436	620	840	866	1 443
part en %	4,5	1,2	1,5	1,8	1,9	3,1
Environnement	66	249	338	276	329	333
part en %	4,6	0,7	0,8	0,6	0,7	0,7
<b>Total</b>	<b>1 437</b>	<b>36 906</b>	<b>42 025</b>	<b>47 983</b>	<b>46 717</b>	<b>46 028</b>

1. Coût net pour l'État.

Source : OCDE

favorisant l'utilisation de sources d'énergie moins polluantes ou renouvelables ou encourageant le recours à des technologies de production plus efficaces. Une inflexion qui reflète sans doute le fait que l'efficacité de l'utilisation de l'énergie et la protection de l'environnement sont devenues des conditions essentielles d'un développement économique durable.

## Caractéristiques qualitatives

On assiste actuellement à une augmentation des soutiens pu-

blés indirects à l'industrie. Au point que ces derniers fournissent désormais au secteur manufacturier des apports financiers beaucoup plus conséquents que les aides directes (tableau 3), nonobstant le fait que leur composante «aide» reste minimale. Ces soutiens indirects sont canalisés *via* les marchés publics militaires, les contrats de R-D, les contrats accordés par les agences spatiales ou encore les organismes intermédiaires de R-D que sont les centres nationaux de recherche industrielle. Parce qu'aucune méthodologie d'identification des montants en jeu n'a encore été arrêtée, l'importance relative de l'assistance ainsi attribuée – par rapport à l'ensemble des moyens mis à la disposition de l'industrie par les pouvoirs publics – reste indéterminée.

Autre facteur tendant à compliquer l'interprétation des chiffres et des données, on constate une diffusion internationale des dépenses nationales de soutien à l'industrie. En effet, sur l'ensemble des programmes d'aide notifiés à l'OCDE, seuls 4,4 % sont exclusivement réservés aux entreprises détenues par des ressortissants nationaux. Ce qui traduit le fait que les mesures de soutien nationales profitent également aux entreprises à capitaux étrangers établies dans le pays, voire à des entreprises étrangères commercialisant leurs produits. On peut au moins constater que les pouvoirs publics adoptent une attitude pragmatique face au phénomène de la mondialisation de l'industrie.

La rotation des «stocks» de programmes d'aide n'est guère rapide puisque seulement 16 % des programmes arrivent à leur terme avant cinq ans tandis que près des deux tiers excèdent cette durée. Or, comment justifier cette longueur dans un contexte d'économie dynamique dans lequel les cycles de vie des produits – ainsi que la durée des investissements nécessaires à les fabriquer –

ministrations régionales ou locales, ces programmes sont révélateurs de l'intensification de la concurrence que se livrent ces collectivités, notamment pour attirer entreprises et capitaux sur leur territoire.

En matière d'aide à l'exportation et au commerce, les fonds publics alloués à l'industrie manufacturière prennent essentiellement la forme de garanties ou de crédits à l'exportation. Ces mécanismes méritent une attention toute particulière compte tenu des volumes financiers qu'ils mettent en jeu et de leur répartition très inégale entre pays.

Enfin, on observe une réorientation des soutiens publics à l'industrie vers des programmes

## 2. Aide à quatre secteurs, 1989-93

millions de dollars

	1989	1990	1991	1992	1993
Construction navale	2 114,6	1 957,1	2 304,0	1 815,0	1 337,7
Acier	187,9	255,3	66,0	47,0	38,2
Textile	153,4	101,7	95,0	85,4	45,8
Aéronautique	464,9	607,4	366,9	502,7	340,7
<b>Total</b>	<b>2 920,8</b>	<b>2 921,4</b>	<b>2 831,8</b>	<b>2 450,1</b>	<b>1 762,4</b>

Source : OCDE

blés indirects à l'industrie. Au point que ces derniers fournissent désormais au secteur manufacturier des apports financiers beaucoup plus conséquents que les aides directes (tableau 3), nonobstant le fait que leur composante «aide» reste minimale. Ces soutiens indirects sont canalisés *via* les marchés publics militaires, les contrats de R-D, les contrats accordés par les agences spatiales ou encore les organismes intermédiaires de R-D que sont

les centres nationaux de recherche industrielle. Parce qu'aucune méthodologie d'identification des montants en jeu n'a encore été arrêtée, l'importance relative de l'assistance ainsi attribuée – par rapport à l'ensemble des moyens mis à la disposition de l'industrie par les pouvoirs publics – reste indéterminée.

Autre facteur tendant à compliquer l'interprétation des chiffres et des données, on

## 3. Aide directe et indirecte à l'industrie manufacturière, 1989-93

milliards de dollars

	Dépenses notifiées					Total 1989-93
	1989	1990	1991	1992	1993	
Aide directe (1 437 programmes)	36,9	42,0	48,0	46,7	46,0	219,6
Contrats de R-D passés avec l'industrie manufacturière	19,3	17,8	17,5	16,7	17,2	88,5
Agences spatiales : contrats de sous-traitance et achats	4,9	5,9	5,6	6,5	6,4	29,3
Aide publique aux institutions intermédiaires de R-D	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0	4,6
Dépenses aux titres des marchés publics militaires	209,7	221,4	234,3	210,2	207,3	1 082,9
dont :						
équipement	169,1	178,2	188,7	168,9	166,9	871,8
R-D	28,9	30,0	28,4	29,0	29,5	145,8

Source : OCDE

se réduisent rapidement ? Si une telle logique de long terme est claire dès lors qu'il s'agit de résoudre des problèmes d'ajustement structurel, il convient de mettre en question la longévité des programmes de soutien opérationnels mis en œuvre

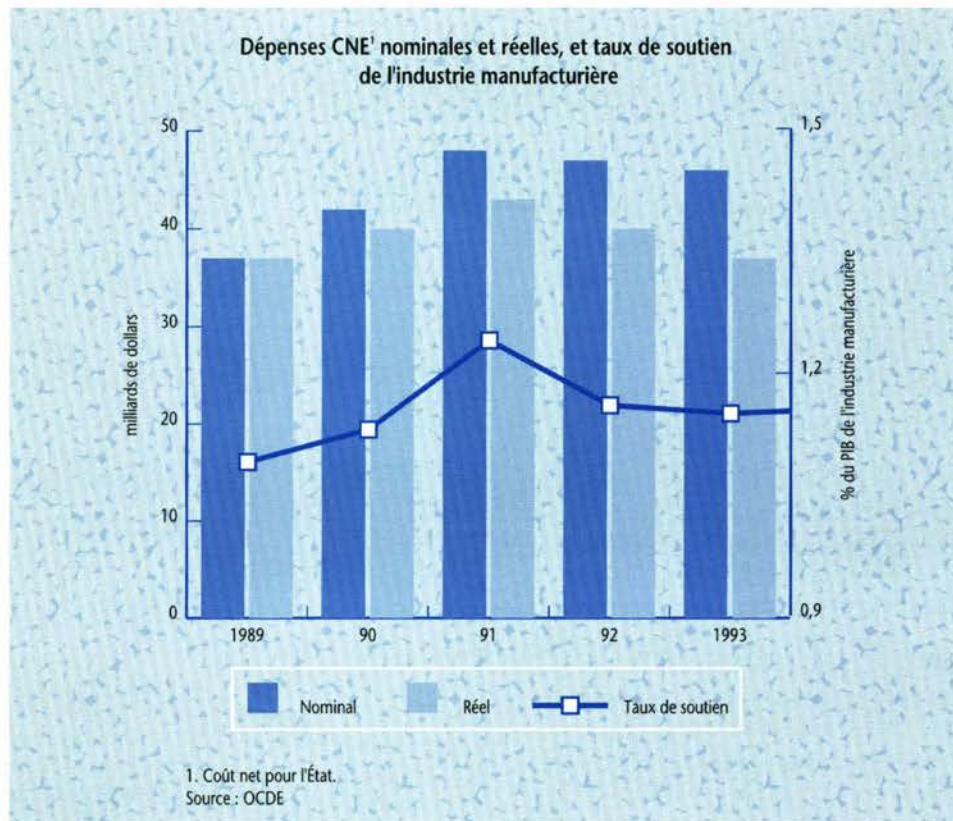
# Aides publiques à l'industrie

au titre de l'aide aux entreprises en difficulté, de la R-D ou du soutien aux exportations : il devrait normalement s'agir de programmes à plus court terme.

Faute de données exhaustives, le rôle et le développement de l'aide publique fournie par les administrations régionales ou locales sont difficiles à appréhender, en particulier dans les grands pays à système fédéral. De surcroît, ces aides sont beaucoup moins bien mesurées statistiquement que les soutiens émanant des administrations centrales. Ce qui explique une tendance à la sous-estimation des chiffres présentés dans le tableau 4. Cette réserve étant faite, les programmes gérés par l'administration centrale représentent 45,2 % du total des aides notifiées tandis que les programmes mis en œuvre à l'échelon régional, local ou à d'autres échelons représentent globalement 36,6 % de ce total. En revanche, si l'on considère les dépenses effectives au titre de l'aide publique, les disparités sont beaucoup plus marquées : 80 % du total des montants dépensés proviennent de l'administration centrale alors que les échelons administratifs inférieurs n'en financent que 6 % et les organismes publics ou privés 8 %.



Le projet de l'OCDE est amené à se prolonger par le développement d'études spécifiques par



pays. S'appuyant sur les notifications existantes actualisées ainsi que sur des informations plus générales, ces examens vont permettre de mieux saisir et de mieux évaluer les politiques nationales de soutien. Le travail actuel de collecte de données laissera à l'avenir bien davantage place à l'analyse de l'action gouvernementale et adoptera une approche plus thématique permettant de mieux cerner l'efficacité des programmes de soutien. Une telle approche sera appliquée en priorité au domaine de la R-D et de l'innovation technologique. Améliorer l'évaluation de la politique de soutien

aurait plusieurs avantages. Cela contribuerait à renforcer les demandes de résultats et à générer des informations sur les meilleurs moyens d'y arriver. Cela pourrait aussi renforcer la capacité de résistance des gouvernements vis-à-vis des groupes de pression et contribuerait, d'une manière générale, à une utilisation plus efficace des ressources publiques. ■



## BIBLIOGRAPHIE OCDE

- Mario Cervantes, « Industrie : créer un environnement favorable », l'Observateur de l'OCDE, n° 200, juin-juillet 1996
- Subventions à l'industrie : manuel de notification, 1995
- Rauf Gönenç, « Politique industrielle : une nouvelle approche », l'Observateur de l'OCDE, n° 187, avril-mai 1994
- Hanspeter Gassmann, « Un nouveau cadre pour l'industrie », l'Observateur de l'OCDE, n° 187, avril-mai 1994.

### 4. Aide centrale et infranationale, 1989-93

Niveau de gestion	Programme	CNE <sup>1</sup> en millions de dollars courants					
		1989	1990	1991	1992	1993	
Central	650	31 076	34 074	39 770	37 320	32 300	
National/infranational combiné		91	1 043	1 279	2 178	2 753	5 949
Local	144	512	762	796	876	898	
Régional	52	872	1 016	1 010	917	796	
Infranational	330	767	827	743	981	696	
Institution privée	22	1 227	1 549	1 158	1 426	2 481	
Institution publique	124	1 192	2 250	1 984	1 771	2 503	
Institution publique/privée		7	77	102	107	122	126
Non classifié	17	140	169	239	551	279	
<b>Total</b>	<b>1 437</b>	<b>36 906</b>	<b>42 025</b>	<b>47 983</b>	<b>46 717</b>	<b>46 028</b>	

1. Coût net pour l'État.  
Source : OCDE

# L'éthique et le service public

Sally Washington

*Peu de pays de l'OCDE ont échappé, à un moment ou à un autre, à des titres dans les journaux dénonçant des scandales touchant le gouvernement et mettant à jour des actes allant de comportements indélicats à de véritables pratiques de corruption de la part de responsables politiques ou de fonctionnaires. Si les hommes politiques ne sont pas sanctionnés par le système judiciaire, ils peuvent l'être par les électeurs. Mais comment garantir l'intégrité de l'appareil de l'État<sup>1</sup> ?*

Les fonctionnaires exercent un fort pouvoir discrétionnaire dans différents domaines, qu'il s'agisse de la gestion des ressources publiques, des rapports avec leurs concitoyens ou de l'influence qu'ils ont sur l'élaboration de la politique gouvernementale. Pour éviter un usage arbitraire de ce pouvoir, les normes éthiques sont un contrepoids essentiel. Ne seraient-elles plus respectées ? Ou bien est-ce que les délits, ou même les simples erreurs, sont plus visibles aujourd'hui ? En l'absence d'un « baromètre » des comportements, il est difficile, voire impossible, d'apprécier l'évolution de la fréquence relative des cas de corruption dans la fonction publique. Ce qui semble être une augmentation peut simplement signifier que les systèmes de contrôle et de surveillance fonctionnent bien et que des écarts de conduite qui, auparavant, étaient discrètement ignorés ou dissimulés dans le secret des administrations apparaissent aujourd'hui en plein jour.

Les fonctionnaires sont exposés aux mêmes tentations de retirer un avantage personnel de leurs fonctions que n'importe quelle autre catégorie de la population et il y aura toujours des « brebis galeuses » dans la fonction publique comme ailleurs. Ce sont beaucoup plus les systèmes que les hommes qui sont en cause, car les mauvais systèmes sont plus nocifs. L'OCDE a analysé comment neuf pays membres<sup>2</sup> gèrent la question de l'éthique, pays qui, pour la plupart, se sont dits préoccupés d'une baisse des normes éthiques tout en considérant que, d'une manière générale, elles restent élevées. Ces pays en revanche se sont déclarés inquiets de ce qui leur semble être une inadéquation entre les règles et les systèmes traditionnels régissant le comportement des fonctionnaires et ce que l'on attend d'eux dans la société actuelle.

Le débat sur le rôle de l'État et les exigences d'efficacité du secteur public qui en résultent ont conduit les fonctionnaires à opérer dans un con-

texte nouveau, notamment lorsque les techniques de gestion (gestion des risques, autonomie de gestion, valorisation des résultats plutôt que des règles) ont été importées du secteur privé<sup>3</sup>. Ils sont davantage surveillés, notamment par les médias, et le public leur demande toujours plus (traitements individualisés, services de meilleure qualité et plus nombreux). Ces pressions sont parfois alimentées par les propres tentatives des pouvoirs publics de définir des normes de services et d'élaborer des mécanismes permettant aux gens de contester certaines décisions (comme l'*Ombudsman* du Parlement norvégien et la *Citizen's Charter* au Royaume-Uni). En bref, le secteur public doit fournir des services de meilleure qualité et mieux adaptés aux besoins, et cela avec des ressources plus limitées qu'auparavant.

De nombreux fonctionnaires doivent par ailleurs assumer de nouvelles fonctions et responsabilités sous l'influence de plusieurs facteurs : décentralisation et autonomie de gestion accrue ; recours de plus en plus fréquent aux pratiques commerciales ; relations nouvelles entre secteur public et secteur privé (notamment le système de la « porte tournante » suivant lequel le secteur public recrute souvent dans le vivier du secteur privé) ; changements dans l'obligation de rendre des comptes. Ces évolutions ont pu avoir des effets non voulus sur l'éthique et les normes de comportement.

## Sources de tensions

Les fonctionnaires peuvent avoir la tentation, lorsque les ressources sont limitées, de contourner ou de court-circuiter les procédures régulières, en particulier s'ils s'estiment sous-payés, s'ils sont fatigués par des changements constants ou inquiets pour la sécurité de leur emploi. Le fait de devoir respecter des objectifs de performance (no-

Sally Washington étudie la gestion de la prise de décision et l'éthique, service de la gestion publique, OCDE.  
Messagerie : pum.contact@oecd.org

1. *L'éthique dans le service public : questions et pratiques actuelles*, Les éditions de l'OCDE, Paris, 1996.

2. *Australie, États-Unis, Finlande, Mexique, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Portugal et Royaume-Uni*.

3. *La gestion publique en mutation*, Les éditions de l'OCDE, Paris, 1995.

# L'éthique et le service public

tamment lorsque la rémunération ou la stabilité de l'emploi en dépendent) peut également pousser certains à obtenir des résultats à tout prix – même au détriment de l'éthique.

La réduction de la taille du secteur public pose d'autres problèmes. Si, par exemple, un fonctionnaire est licencié, les restrictions concernant les secteurs où il peut ensuite exercer ses talents soulèvent des questions d'intégrité, compliquées par le risque qu'il détienne des « informations privilégiées » qui pourraient lui être utiles, dans un autre emploi, pour obtenir des marchés publics.

La restructuration, qui consiste parfois à créer des sociétés commerciales publiques et des organismes exécutifs (qui demeurent sous le contrôle de l'État mais sont relativement à l'abri des ingérences directes et opèrent comme des entreprises privées), pose le problème de savoir si les salariés de ces entités devraient être soumis aux mêmes normes éthiques que les fonctionnaires *stricto sensu* ou si cette exigence est incompatible avec leur autonomie administrative. Certains pays prennent des mesures pour clarifier cette situation : le Royaume-Uni, par exemple, a institué un code de pratiques à l'intention des conseils d'administration des organismes de ce type.

Même dans la fonction publique proprement dite, l'autonomie accrue des différents ministères a suscité des craintes que les valeurs traditionnelles du service public ne disparaissent : non seulement les ministères définissent des normes et un mode de fonctionnement bien à eux, mais ils recrutent davantage dans le privé, en particulier pour des postes de direction. Les affirmations selon lesquelles les attitudes du secteur privé risquent d'une manière ou d'une autre de « déteindre » sur le secteur public sont peut-être exagérées compte tenu du souci parallèle de probité qui se manifeste dans le privé. Il n'en demeure pas moins que les normes de comportement différent, dans certains domaines, entre les deux secteurs : l'hospitalité ou les cadeaux offerts dans le cadre de relations d'affaires, par exemple, sont pratique courante dans le privé, mais désapprouvée et strictement réglementée dans le secteur public.

Le transfert de compétences a généralement des conséquences sur l'obligation de rendre des comptes. Il conduit parfois à une certaine confusion lorsqu'il s'agit de déterminer qui, en dernier ressort, est responsable lorsque les choses tournent mal : les ministres, les directeurs généraux,

tel ou tel fonctionnaire ou les entrepreneurs du secteur privé ? L'incident récent de Cave Creek en Nouvelle-Zélande – un groupe de jeunes a trouvé la mort à la suite de l'effondrement d'une plateforme d'observation mal construite, érigée par le Department of Conservation – montre combien il est difficile de déterminer la « responsabilité » et d'attribuer les fautes commises dans un contexte de gestion très décentralisée. (En l'occurrence, le ministre en cause a fini par démissionner de son poste, mais pas du cabinet.)

Corollaire de l'autonomie de gestion, la réduction du nombre de règles détaillées est susceptible d'accroître les risques de comportement indélicat et d'erreurs. Un contact plus direct avec les deniers publics – assorti d'une diminution des contrôles sur leur utilisation – risque d'accroître les tentations et les possibilités de se livrer à des pratiques de corruption ou de fraude et de rendre plus probables les conflits d'intérêts. Certains risques sont évidents (marchés publics, sous-traitance, programmes de privatisation, par exemple), d'autres le sont moins : l'utilisation des cartes de crédits d'entreprise, les crédits kilométriques accordés à ceux qui prennent souvent l'avion, les téléphones cellulaires ou encore l'utilisation abusive d'Internet.

Cependant, lorsque des opérateurs du secteur public sont en concurrence directe avec le secteur privé – par exemple, pour la fourniture de services informatiques, les transports publics, l'exploitation d'aéroports, et même les services de protection infantile ou sanitaires – les principes éthiques et les règles de procédure applicables au secteur public pourraient bien constituer un obstacle à la concurrence. Faut-il égaliser les « règles du jeu », soit en assouplissant les règles qui s'appliquent aux opérateurs du secteur public, soit en intégrant ces exigences dans les marchés passés avec le secteur privé ? De fait, les pouvoirs publics auront peut-être à déterminer s'il existe un compromis implicite entre éthique et efficacité et, dans l'affirmative, où se situe le point d'équilibre.

Les réformes de la gestion publique intervenues depuis une dizaine d'années ont indiscutablement permis d'accroître l'efficacité. Elles peuvent cependant placer les fonctionnaires dans des situations pour lesquelles ils ne disposent guère de directives. *A contrario*, les systèmes aux règles administratives complexes peuvent, eux aussi, fa-

voriser des comportements contraires à l'éthique. Ils peuvent, par exemple, conduire à des situations où, pour simplement accomplir sa tâche, le fonctionnaire doit les enfreindre ou les contourner. Ils rendent aussi les comportements contraires à l'éthique plus faciles à dissimuler. Et lorsque de nombreuses autorisations sont nécessaires, les possibilités de soutirer une rente en donnant son approbation (une sorte de « péage ») s'en trouvent accrues.

## Une « charte » éthique ?

Comment les pays s'assurent-ils que les règles sont respectées dans la fonction publique, surtout quand ils sont confrontés au changement ? Ils ont recours à toute une gamme d'instruments et de processus qui réglemente les comportements indésirables et incite à une « bonne conduite ». Cette « charte » éthique s'articule autour de plusieurs éléments.

Le premier est la volonté politique : sans messages clairs du gouvernement sur le fait que les comportements contraires à l'éthique dans le secteur public ne seront pas tolérés, les initiatives visant à y améliorer l'éthique resteront vaines. De fait, les tentatives récentes allant dans ce sens dans les pays de l'OCDE ont été lancées par les responsables politiques au plus haut niveau, aboutissant au Committee on Standards in Public Life créé par le premier ministre britannique en 1994, à la charte déontologique portugaise lancée par le secrétaire d'État pour la modernisation administrative en 1993, aux mesures prises par le ministre néerlandais de l'intérieur en 1995 visant à garantir la probité ou aux directives publiées par le conseil sur l'intégrité et l'efficacité mis en place par le président des États-Unis en 1991. Les dirigeants doivent donner l'exemple.

Deuxième instrument, un cadre juridique efficace. Les pays doivent faire un inventaire, d'une part des codes pénaux qui s'appliquent à tous les citoyens, d'autre part des lois relatives à la fonction publique, et des lois et règlements en matière de conflit d'intérêts qui s'appliquent aux fonctionnaires. Ce cadre devrait au moins être clair et cohérent, et les nouvelles règles ne devraient pas accroître le volume et la complexité de la législation, que l'on a plutôt tendance à simplifier à



l'heure actuelle. De plus, un recours excessif à la législation pour garantir un comportement éthique présente des inconvénients : il tend à encourager un respect minimum – parce que la législation est conçue pour réprimer les comportements non souhaitables – et non à promouvoir une bonne conduite. En bref, la loi est un instrument rigide pour la gestion quotidienne de l'éthique, mais c'est en même temps un réel filet de sécurité.

Troisièmement, pour que l'administration puisse rendre compte efficacement de ses actes, il faut des principes directeurs pour ses activités qui permettent de vérifier que les résultats ont été atteints et que les procédures ont été respectées. Il peut s'agir de procédures administratives internes (obligations d'enregistrer par écrit les activités ou les demandes) et de processus globaux – (audits ou évaluations des performances). Ces mécanismes peuvent aussi être extérieurs à la fonction publique, sous la forme, par exemple, de commissions législatives ou parlementaires. Les dispositifs d'alerte sont également importants. L'idéal serait que ces mécanismes favorisent un comportement éthique, rendant les actes répréhensibles difficiles à commettre et faciles à déceler.

Quatrième instrument : les codes de conduite. Malgré la tendance à alléger les règles dans la gestion publique, cinq des neuf pays étudiés par l'OCDE ont créé de nouveaux codes de conduite au cours des cinq dernières années et un sixième est en train de le faire. Ce qui laisse à penser que les pouvoirs publics jugent toujours souhaitable de définir explicitement, mais pas nécessairement dans le détail, le comportement des fonctionnaires. De fait, certains pays – l'Australie et la Nouvelle-Zélande notamment – disposent aujourd'hui d'un code de conduite applicable à l'ensemble des salariés du secteur public, sur lequel les différents organismes s'appuient pour élaborer un code spécifique adapté à leurs objectifs particuliers. Aux Pays-Bas et en Norvège, les codes sont tous mis sur pied au niveau des différents organismes, un agent du ministère de la défense pouvant être confronté à des problèmes d'éthique très différents de ceux des agents de la sécurité sociale.

Un cinquième élément a trait aux processus professionnels par lesquels les fonctionnaires apprennent et transmettent les principes éthiques, les normes de conduite et les valeurs propres à la

fonction publique. Il semble qu'il y ait aussi une certaine convergence quant à la manière dont les pays définissent les valeurs fondamentales : les normes traditionnelles de probité, de loyauté et d'honnêteté, et les notions plus nouvelles d'optimisation des ressources, d'efficacité et de service aux citoyens. La formation – initiale ou professionnelle – est essentielle, en particulier pour faire comprendre aux nouveaux agents l'importance d'un comportement éthique.

De bonnes conditions d'emploi sont un autre facteur important : si les fonctionnaires s'estiment sous-payés, surchargés de travail et sans sécurité de l'emploi, ou si les relations professionnelles sont conflictuelles, ils seront moins enclins à soutenir les initiatives visant à améliorer les performances, notamment éthiques. A l'inverse, une trop grande sécurité peut conduire à une certaine auto-satisfaction.

Les organismes de coordination pour les questions d'éthique ont également un rôle à jouer. Sous diverses formes – commissions parlementaires ou organismes relevant du gouvernement central, par exemple – ils assument des fonctions variées : rôle de surveillance, de conseil et d'avis, ou de promotion de l'éthique dans le secteur public. Cependant, leur existence n'affranchit ni les ministères ni les gestionnaires de leur responsabilité, qui est de veiller à l'éthique des comportements dans leurs services.

Les pays privilégient certains éléments de cette charte éthique, selon qu'ils gèrent les comportements essentiellement par le biais de directives et d'incitations ou par les contrôles et les sanctions. Si un pays est miné par la corruption ou les scandales, il souhaitera probablement, au moins à court terme, mettre l'accent sur la répression plutôt que sur la prévention. L'équilibre entre les différentes composantes d'une charte éthique sera fonction des traditions culturelles, politiques et administratives et des initiatives prises dans le passé pour promouvoir un comportement éthique.

■ ■

Les tensions entre les notions classiques de l'administration (travailler selon les règles) et les nouvelles formes de gestion publique (obtenir des résultats grâce à l'innovation et à la gestion des risques) commencent à se faire sentir, notamment en matière d'éthique. Où doit se situer le point d'équilibre entre un contrôle excessif et un con-

trôle insuffisant ? Chaque pays trouvera le sien. Cependant, il y a des arbitrages inévitables à opérer, notamment entre, d'un côté, les coûts administratifs induits par l'identification de chaque écart de conduite, de délit mineur ou d'acte de corruption véritable et, de l'autre, les coûts politiques de certaines erreurs tolérées. De nouvelles stratégies de gestion des risques fondées sur les coûts et les avantages sont indispensables.

En tout état de cause, l'approche des questions d'éthique adoptée par un pays doit être compatible avec sa conception de la gestion publique en général. Les évolutions récentes – abandon relatif des règles détaillées au profit de grandes orientations (définition de valeurs et diffusion de codes de conduite) et d'une plus grande transparence (dispositifs d'alerte et obligation faite aux fonctionnaires de divulguer leurs intérêts, financiers ou autres, pour désamorcer tout risque de conflit) – laissent penser que les pays cherchent plus de cohérence.

En dépit, ou peut-être à cause, des changements en cours dans le secteur public des pays de l'OCDE, une bonne conduite et un comportement éthique sont impératifs. Le succès des réformes de la gestion publique, voire la confiance générale à l'égard des pouvoirs publics, en dépend. Cela exige des moyens efficaces. Cela signifie aussi que l'éthique ne soit plus envisagée à part et de façon distincte, mais comme faisant partie intégrante de tous les systèmes de gestion. ■

#### BIBLIOGRAPHIE OCDE

- L'éthique dans le service public : questions et pratiques actuelles, 1996
- La gestion publique en mutation, 1995.



# De nouveaux marchés pour l'audiovisuel numérique

Jeremy Beale

*La mondialisation des infrastructures de l'information va bouleverser la production et la diffusion des services audiovisuels.*

Films classiques, vidéo à la demande, services multimédias disponibles sur Internet... L'avènement d'une infrastructure mondialisée de l'information (IMI) va diminuer considérablement le coût de la diffusion des informations et des programmes récréatifs audiovisuels dans le monde entier. D'ores et déjà, l'informatique et les communications numériques – bases de l'IMI – sont en train de révolutionner les modes de diffusion de ces services. Il en est de même de leur production puisque les ordinateurs et les réseaux informatiques constituent l'outil indispensable pour créer et présenter un contenu visuel, sonore ou informatif. Si la production et la fourniture de ces services font appel à des technologies souvent similaires, voire identiques, on note qu'en matière de prestation de service, la communication permanente entre créateurs, programmeurs et consommateurs – ce que l'on désigne par le terme d'interactivité – joue un rôle croissant.

Les nouveaux modes de production et de diffusion ont un impact considérable sur les produits

audiovisuels. Il en est ainsi des films dont la rentabilité supposait jusque-là d'importantes économies d'échelle du fait de la masse des capitaux et des coûts de main-d'œuvre. A présent, on voit fréquemment les grandes entreprises de médias sous-traiter la production d'émissions audiovisuelles à des petites et moyennes entreprises (PME) qui, pour la plupart, sont des foyers de la création numérique. Grâce à Internet, ces PME vont en outre être bientôt capables de diffuser des programmes à un vaste public avec la même facilité que les grandes entreprises. Conséquence, les économies d'échelle autrefois indispensables risquent de ne plus l'être grâce à la multiplication des formes de production délocalisées, si tant est qu'il y ait un marché et un cadre réglementaire appropriés.

Le plein développement des capacités de création d'emplois et de croissance de ces nouveaux services est cependant en-

travé par divers obstacles, réglementaires et politiques notamment, qu'il faudra surmonter. Une meilleure adaptation des réglementations à ce nouvel environnement ne manquerait pas de stimuler le développement de nouvelles entreprises innovatrices et d'un marché mondialisé. De surcroît, un tel nettoyage réglementaire pourrait favoriser la promotion de ce qui préoccupe tant les gouvernements et perturbe parfois les négociations commerciales : l'identité et la diversité culturelles.

## Transmission et contenu numérisés

L'audiovisuel représente déjà un marché important. En 1994, les recettes brutes des salles de cinéma en Europe, en Amérique du Nord, en Australie et au Japon dépassaient 11 milliards de dollars (tableau), les revenus de la diffusion pour l'OCDE se situant autour de 123 milliards<sup>1</sup>. De nombreux emplois ont été créés dans l'industrie

Diffusion cinématographique, 1994

	Europe <sup>1</sup>	États-Unis	Japon	Australie
Population (millions)	383	env. 257	env. 125	env. 17
Nombre d'écrans	18 805	26 586	1 747	1 028
Nombre d'habitants par écran	env. 20 400	env. 9 700	env. 71 000	env. 16 500
Recettes brutes (millions d'ÉCU <sup>2</sup> )	3 058 <sup>a</sup>	4 293	1 259	281
Entrées (millions)	env. 688,7 <sup>a</sup>	1 210	123	63,6
Fréquentation par habitant	1,9 <sup>a</sup>	4,7	1	3,7
Prix moyen du billet (ÉCU)	env. 4,44 <sup>a</sup>	3,55	10,23	4,42

a. A l'exclusion de l'Irlande et du Portugal.

1. Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie, Luxembourg, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse.

2. Valeurs de l'ÉCU au 31 décembre 1994 : 1 ÉCU = 1,223 dollar.

Source : *European Cinema Yearbook*, 1995

Jeremy Beale travaille à la division de la politique de la science, de la technologie et des communications, direction de la science, de la technologie et de l'industrie, OCDE.

Messagerie : dsti.contact@oecd.org

cinématographique, notamment aux États-Unis où la production et la distribution des films ainsi que la vente de cassettes vidéo sont en grande partie à l'origine de plus de 250 000 emplois nouveaux. L'Europe, quels que soient les pays, n'est pas en reste en la matière puisque l'audiovisuel et les secteurs assimilés ont vu aussi leur emploi progresser. Les gains sont particulièrement marqués là où les sociétés de diffusion privées ont pu se développer<sup>2</sup>.

Au cinéma comme à la télévision, l'offre de produits audiovisuels ne fait pas que s'élargir, elle s'améliore. Ainsi, les consommateurs vivent une expérience plus riche en fréquentant les complexes multisalles qui programment simultanément différents films et permettent au spectateur de se restaurer et même de faire quelques achats. Mais la multiplication des écrans s'est accompagnée d'une diminution du nombre de places par salle dans la quasi-totalité des pays de l'OCDE, même si quelques grands écrans sont conservés pour les superproductions. De la même façon, les écrans numériques haut de gamme – larges et plats – améliorent le confort visuel à domicile. Quant aux nouveaux réseaux numériques par satellite (câbles et liaisons terrestres), ils sont en mesure de diffuser des centaines de nouvelles chaînes et d'offrir des services plus individualisés, comme la vidéo à la carte<sup>3</sup>. Qu'il est loin déjà le temps des quelques chaînes de télévision hertzienne à sens unique ou même celui des 20 à 30 chaînes de la télévision par câble !

La numérisation ne favorise pas seulement l'amélioration et le développement des techniques de diffusion qui, parce qu'elles sont adaptées aux goûts du public, engendrent des économies d'échelle. Elle valorise également la production du contenu audiovisuel. Depuis que George Lu-



Aurélien Jarricot

Plus d'écrans, moins de places par salle – l'évolution est la même dans presque tous les pays de l'OCDE.

1. **Perspectives des communications**, Les éditions de l'OCDE, Paris, à paraître 1997.

2. Les chiffres européens recouvrent toutes les activités de l'audiovisuel, la production y étant assurée en grande partie par les sociétés de diffusion. En revanche, les chiffres mentionnés pour les États-Unis ne comprennent pas la diffusion, étant donné que, il y a peu de temps encore, les sociétés de diffusion n'étaient pas légalement autorisées à se livrer à des activités de production. Cette différence rend les comparaisons difficiles.

3. La projection sur les écrans de cinéma de films transmis par satellite ou par câbles à fibres optiques semble prometteuse. Dès lors que les opérateurs de réseaux pourront diffuser des vidéos à l'échelle nationale, on ne voit pas pourquoi les chaînes de cinéma nationales ne pourraient pas profiter de ce service.

cas, le réalisateur de *La guerre des étoiles*, a créé en 1975 la société Industrial Light and Magic (ILM), un nombre croissant d'entreprises se sont lancées dans les effets spéciaux numériques comme Silicon Graphics, Digital Domain, Rhythm & Hues et Pixar. Deux des géants mondiaux de l'édition musicale et du divertissement, Warner et Sony, se sont également équipés d'installations de trucage numérique. Enfin, les films à grand spectacle produits à Hollywood sont de plus en plus nombreux à utiliser les techniques numériques pour «se vendre».

Ces nouveautés ont, dans un premier temps, dopé l'activité des studios d'Hollywood. Ainsi, la

production de la Twentieth Century Fox a-t-elle doublé, passant de 15 films par an à 30. Globalement pourtant, la production de films n'a progressé que de 9 % (pour atteindre 426 films en 1995) alors que, dans le même temps, les coûts de production et de commercialisation se sont accrus de 10 % tandis que la hausse de la demande sur le marché nord-américain ne dépassait pas 1 %. Les échecs se multipliant, la plupart des grands studios ont annoncé une baisse de leur production de films. A l'instar des autres studios, la Fox a cherché à valoriser au maximum ses produits en se concentrant sur des films numériques à grand

# De nouveaux marchés pour l'audiovisuel numérique

spectacle et très onéreux – *Independence Day* a coûté 71 millions de dollars – ou sur des films à petits budgets (dans les 15 millions de dollars). Mais ils ont délaissé le créneau des films à budgets moyens de 30 à 40 millions de dollars<sup>4</sup>.

La numérisation peut être coûteuse. Le coût des trucages visuels dans les superproductions est ainsi passé de 5 millions de dollars en moyenne, il y a cinq ans, à 24 millions aujourd'hui. Certes, les États-Unis sont à la fois le plus gros consommateur et le plus gros producteur de films et de musique. Mais, vu la répartition actuelle des parts de marchés et le recours de plus en plus fréquent aux technologies numériques dans la production audiovisuelle, les entreprises de médias des autres pays de l'OCDE peuvent s'attendre à une concentration internationale accrue de la production.

À l'inverse, la numérisation est également un facteur de baisse des coûts. Elle accélère d'une part la standardisation et permet, d'autre part, d'économiser capital et main-d'œuvre par rapport à une production classique exigeant, entre autre, décors artisanaux, cascades ou figurants en grand nombre. Le film *Forrest Gump* a par exemple pu faire apparaître une foule de 50 000 personnes participant à une manifestation pacifiste à partir de la copie numérique de 1 000 figurants seulement.

La numérisation nécessite une main-d'œuvre hautement qualifiée sur le plan technique, ce qui engendre des coûts importants. Mais les nouveaux médias qui doivent y recourir restent une source de croissance économique et de création d'emplois. Une étude récente montre ainsi que le nombre total de personnes de l'agglomération new-yorkaise travaillant dans les nouveaux médias est passé de 28 500 en 1992 à 71 500 en 1994. Et San Francisco, l'autre pôle américain en la matière, compte dans ce secteur plus de 2 200 entreprises employant 62 000 personnes<sup>5</sup>. L'étude prévoit en outre que l'industrie des nouveaux médias verra ses effectifs augmenter à New York de 39 000 personnes entre 1996 et 1998. Une aubaine pour les futurs employés puisque cette activité offre un salaire annuel moyen (31 420 dollars) nettement supérieur à la moyenne nationale. L'étude fait enfin apparaître que l'industrie de l'audiovisuel aurait plus que doublé en taille l'an dernier pour représenter un chiffre d'affaires annuel de 3,8 milliards de dollars. À titre de comparaison, 70 000 personnes travaillent dans le secteur des nouveaux médias

contre 17 000 à la télévision et un peu moins de 14 000 dans l'édition<sup>6</sup>.

Pour certains analystes, la diffusion multichaine a ouvert le marché jusque-là plutôt fermé des productions dans les médias traditionnels, ce qui devrait aviver la concurrence et déboucher sur une baisse des coûts. Pour d'autres, les structures du marché sont peu susceptibles d'être ébranlées par la prolifération des chaînes, dans la mesure où les programmeurs actuels peuvent parfaitement se contenter de recourir au mixage des chaînes dans le but d'enrichir les conditions de transmission. C'est ce qui permet notamment d'offrir une quasi-vidéo à la carte donnant, toutes les 20 minutes, accès à un film particulier. Un tel système n'implique pas l'abandon de la programmation centralisée de la diffusion et évite donc de freiner la création d'émissions.

Quoi qu'il en soit, l'environnement interactif du réseau Internet offre une multitude de débouchés nouveaux pour les services audiovisuels. Du fait de son architecture à commutation groupée, ce réseau se prête mal à une hiérarchisation de la production et de la diffusion. Internet stimule de surcroît l'esprit d'entreprise ainsi que l'acquisition du savoir-faire nécessaire à la création d'œuvres numériques et de réseaux. Les entreprises de petite taille y trouvent en effet la possibilité de produire et de distribuer leurs productions moyennant un faible investissement en capital puisqu'il se limite à l'acquisition de serveurs, d'ordinateurs individuels et de logiciels. Et même si la prolifération d'informations disponibles sur le réseau a provoqué un retour vers des sites de programmation généralistes, l'individu n'en retire pas moins une capacité croissante à rechercher et à distribuer lui-même un contenu sur mesure grâce à la mise au point des «agents intelligents» que sont les logiciels. Ces derniers peuvent ainsi être chargés sur ordinateur et programmés pour aller chercher dans des sites du réseau des données spécifiques avec une précision croissante. Les logiciels permettent enfin d'échanger des informations avec d'autres «agents intelligents» rencontrés sur le réseau.

Le développement rapide des services sur réseau – Internet en particulier – va bien sûr infléchir la demande de main-d'œuvre émanant des médias traditionnels. Cela dit, une étude sur les producteurs multimédias commanditée par le gouvernement canadien a montré que cette diminu-

tion affectait essentiellement l'emploi du secteur de la vente au détail alors qu'à l'inverse, la demande de techniciens, de créatifs, de gestionnaires/administrateurs ou de spécialistes du marketing direct pouvait être dynamisée par la diffusion des productions sur les réseaux<sup>7</sup>. Ce scénario suppose toutefois la mise en place par les pouvoirs publics de dispositions réglementaires propres à favoriser le développement de l'emploi en encourageant le financement, la consommation et la modicité de tarification des services sur réseaux.

## Financement, tarification et consommation

D'ores et déjà, le financement de la production et de la diffusion audiovisuelles est en pleine mutation. Ainsi, pour la plupart des films, l'essentiel des recettes émane, non plus de leur projection en salles, mais de la vente dans les complexes multisalles de produits ou d'articles qui leurs sont associés – vêtements, jouets ou cassettes vidéo. Quarante-neuf pour cent des revenus mondiaux d'Hollywood en 1995 provenaient ainsi des ventes de cassettes. Le succès en matière de ventes de cassettes vidéo et de diffusion télévisée reste cependant fonction de l'accueil réservé au film par le public. En somme, les cinémas deviennent avant tout un support publicitaire ou un outil de marketing pour les activités en aval, ce qui accroît d'autant l'importance de la publicité et du marketing réalisés en amont pour assurer le succès initial du film en salle. La distinction entre publicité et contenu des médias tend en fait à s'estomper dans la mesure où le cinéma est à son tour un outil de promotion des produits connexes utilisés pour favoriser le succès des films.

Les transformations sont tout aussi radicales au niveau du financement des émissions audiovi-

4. The Financial Times, 18 juin 1996; Wired, février 1996, The Motion Picture Association of America; The Wall Street Journal, 21 juin 1996.

5. Coopers & Lybrand, New York New Media Industry Survey: Opportunities & Challenges of New York's Emerging Cyber-Industry, New York New Media Association, avril 1996.

6. The New York Times, 16 avril 1996.

7. IMAT: L'enquête sur l'industrie du multimédia au Canada, DJC Research, Toronto, 1995.

8. USA Today, 5 juin 1996; The New York Times, 22 avril 1996; USA Today, 30 avril 1996.

suelles. Dans de nombreux pays de l'OCDE, celui-ci reposait à l'origine sur le paiement de redevances pour la réception des programmes diffusés par voie hertzienne. L'arrivée de sociétés de diffusion privées au cours des années 70 et 80 a, dans un premier temps, accru la part de la publicité dans le financement. Ensuite, dans les années 80 et 90, le développement de la transmission par câble et par satellite s'est traduit par l'apparition de l'abonnement mensuel et du paiement «à la carte». La situation des États-Unis est spécifique en la matière puisque radio et télévision y ont été de tout temps financées par la publicité. La réalisation des émissions et les dépenses publicitaires dans ce secteur restent soutenues. Aujourd'hui, avec l'apparition de nouveaux médias, le marché a tendance à s'atomiser. A mesure que les sociétés de diffusion traditionnelles verront leur audience s'amenuiser, les responsables du marketing seront conduits à s'en détourner au profit d'autres médias tels que la télévision par câble, les messageries directes, les médias interactifs et les services informatiques en ligne.

Les services interactifs offerts sur Internet marquent une étape supplémentaire dans cette direction. Bien que les sites dont l'accès est payant y soient encore rares, les dépenses de publicité sur le World Wide Web atteignent, au premier trimestre de 1996, 26 millions de dollars, soit une augmentation de 110 % par rapport aux 13,6 millions de dollars réalisés durant le trimestre précédent<sup>8</sup>. La distance qui séparait jusque-là le «producteur» du «consommateur» est en train de s'amenuiser : le consommateur joue un rôle croissant dans la définition du contenu, la consommation, qui était un acte ponctuel, revêtant de plus en plus la forme d'un processus de définition continu.

## Action des pouvoirs publics

Face à ces fulgurantes évolutions, les réglementations applicables à la production et la distribution audiovisuelles ne sont plus adaptées. Dans le passé, nombre de pays de l'OCDE ont tenté de stimuler la production nationale par diverses formes de soutien public. En particulier, les sociétés de diffusion publiques nationales ont fréquemment été tenues de promouvoir et de diffuser un

volume imparti de production audiovisuelle nationale. Mais plusieurs pays ont mis en œuvre un véritable protectionnisme culturel en limitant l'importation de matériel audiovisuel, voire même en restreignant la publicité étrangère.

Dans leur quasi-totalité, les pays de l'OCDE considèrent que l'infrastructure mondiale de l'information est un excellent canal pour promouvoir la production et les exportations nationales de produits audiovisuels de manière à préserver et à encourager la croissance et la création d'emplois. Comme le prouve l'observation des faits, il y a pourtant quelque chose d'antinomique à vouloir tirer parti – recherche de la prospérité économique oblige – de l'évolution technologique tout en appliquant à la production étrangère et nationale des quotas de diffusion, ou en limitant les participations étrangères dans les entreprises de diffusion afin d'exclure les producteurs d'autres pays. Il est en effet particulièrement difficile de mener, pour toutes les catégories de programmes, ce type de politiques «nationales» dans le contexte nouveau de la transmission multichaines et de la spécialisation thématique de certaines chaînes (sports, informations, films, jeux ou débats). Avec la création, la présentation et la diffusion interactives et internationales des productions sur les nouveaux services d'Internet, même les demi-mesures en matière de protectionnisme audiovisuel tendent à se révéler inefficaces. Les moyens de diffusion et les prestataires de services se multiplient à l'infini, il faut également alléger les contraintes pesant sur la publicité. Compte tenu du fait que la frontière entre publicité et services est de plus en plus floue, c'est à cette condition que l'on pourra simultanément diversifier les sources de revenus et stimuler la création de produits audiovisuels.

Pour ne pas laisser passer la chance qui leur est offerte d'accroître leur production et leurs échanges sur un marché mondial en pleine expansion, les pays de l'OCDE vont devoir – *via* des politiques nationales et des réformes de la réglementation – encourager et non brider le développement des entreprises de services audiovisuels en ligne. Les pouvoirs publics des pays de l'OCDE commencent d'ailleurs déjà à accorder moins de subventions directes à la production et s'efforcent en contrepartie de prendre des mesures-cadres favorisant de façon positive la production nationale. C'est ainsi qu'en France les recettes tirées de

la projection des films en salle sont utilisées pour soutenir financièrement la production cinématographique, tandis que les artistes bénéficient d'un régime particulier de sécurité sociale destiné à leur permettre de rester dans le métier. En outre, les pouvoirs publics accordent prêts et subventions afin de favoriser la mise au point d'effets spéciaux numériques. Au Canada, un système fondé sur la «consommation» des œuvres sert de base aux transferts financiers entre diffuseurs et producteurs. En Irlande, des déductions d'impôts sont consenties aux producteurs de films. A condition qu'elles soient simples et transparentes, de telles mesures sont susceptibles de favoriser la croissance des entreprises qui développent les services en réseau sans pour autant restreindre la diversité sociale et culturelle. Mais cela n'enlève rien à la nécessité d'un accord international définissant le cadre général dans lequel doivent s'inscrire les aides à la production, de manière à ce que ces dernières n'entraînent pas la concurrence et ne soient pas à l'origine de conflits commerciaux.

■ ■

Il serait prématuré de définir dès maintenant les détails d'un accord-cadre favorisant les productions nationales de services en réseau. Dans la mesure où le secteur privé a un rôle important à jouer en ce domaine et ne manquera pas de le faire, il n'est pas davantage du ressort des pouvoirs publics d'en déterminer la nature. Mais il est temps que les responsables politiques s'intéressent à l'évolution réglementaire qu'entraîneront, pour les prestations audiovisuels, les nouveaux produits, services et moyens de distribution. Car ils se sont engagés à développer des infrastructures et une société mondialisées de l'information, ce qui, par nature, sonne le glas d'une conception restrictive des marchés nationaux et des structures réglementaires héritées du passé. ■

### BIBLIOGRAPHIE OCDE

Perspectives des communications, à paraître 1997  
Jeremy Beale, «L'explosion de l'information»,  
l'Observateur de l'OCDE, n° 196, octobre-novembre  
1995.





# Environnement : les instruments sont-ils

Jean-Philippe Barde et Stephen Smith

*Les pays de l'OCDE, depuis une dizaine d'années, recourent de plus en plus à des « instruments économiques » – écotaxes, redevances et permis négociables principalement – pour leurs politiques de l'environnement. Quel bilan peut-on faire de cette stratégie ? Les instruments économiques donnent-ils les résultats escomptés du double point de vue de la protection de l'environnement et de l'efficacité économique<sup>1</sup> ?*

Les instruments économiques s'appuient sur les mécanismes du marché pour encourager producteurs et consommateurs à limiter la pollution et à empêcher la dégradation des ressources naturelles. On peut, par exemple, affecter un prix aux rejets afin de prévenir la pollution de l'eau, ou rendre payant l'accès aux parcs naturels pour en rationaliser la gestion (encadré p. 23)<sup>2</sup>.

En théorie, le recours à ces instruments, dans le cadre des politiques de l'environnement, plutôt qu'aux réglementations contraignantes classi-

ques, devrait se traduire par plus de souplesse, des coûts moindres et davantage d'innovation. Si leur montant est fixé à un niveau approprié, les taxes sur les rejets devraient normalement abaisser au minimum le coût global de la lutte antipollution, en transférant la charge de réduire les émissions aux pollueurs, pour lesquels les coûts marginaux sont les plus faibles ; il en va de même des permis négociables. Plusieurs études ont simulé les incidences de politiques utilisant des instruments économiques pour la réduction de la pollution de l'air dans différentes régions des États-Unis. Un examen des résultats de 11 d'entre elles révèle qu'en moyenne, le coût de réalisation d'un objectif environnemental donné est six fois plus élevé si l'on applique des réglementations contraignantes que si l'on utilise des instruments de minimisation des coûts tels que les taxes sur les émissions et les permis négociables<sup>3</sup>. Par consé-

quent, les instruments économiques devraient apporter des réductions considérables de coût.

Mais les simulations n'apportent pas la preuve que ces avantages sont réellement obtenus – et peu d'études *ex post* ont été réalisées jusqu'ici. Rien de surprenant à cela : il est relativement rare que les politiques d'environnement – ou l'action des pouvoirs publics en général – fassent l'objet d'une évaluation systématique. Pour les instruments économiques, cette absence d'évaluation est imputable à des raisons particulières.

Tout d'abord, dans la plupart des cas, ces instruments sont conjugués à d'autres mesures telles que des normes, des accords volontaires, ou des campagnes d'information et de sensibilisation. Faire la part de leurs apports respectifs est une tâche délicate, voire impossible.

Ensuite, les données nécessaires pour mener à bien une évaluation de l'efficacité des instruments font souvent défaut, pour la simple raison que ceux-ci sont fréquemment mis en œuvre sans prévoir la collecte de telles informations. C'est pourquoi l'OCDE a élaboré des lignes directrices générales pour des « systèmes d'évaluation intégrés » qui devraient permettre de procéder à la collecte et au traitement des données dès qu'une mesure est mise en œuvre (par exemple, en spécifiant le type de données pour chaque type d'instrument économique, en définissant une référence,

1. *Évaluation de l'efficacité et de l'efficacité des instruments économiques des politiques de l'environnement*, Les éditions de l'OCDE, Paris, à paraître 1997.

2. Jean-Philippe Barde et Johannes Baptist Opschoor, « Environnement : du bâton à la carotte », *l'Observateur de l'OCDE*, n° 186, février-mars 1994.

3. T.H. Tietenberg, « Economic Instruments for Environmental Regulation », *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 6, n° 1, p. 24, 1990.

Jean-Philippe Barde travaille à la division de l'économie, direction de l'environnement, OCDE. Stephen Smith est directeur adjoint de l'*Institute for Fiscal Studies* de Londres, chargé d'enseignement en économie au *University College* et consultant auprès de l'OCDE.

Messagerie : env.contact@oecd.org

# économiques efficaces ?

## TOILE DE FOND

### Les instruments économiques

et en précisant le cadre institutionnel de la collecte et du traitement des données).

Enfin, nombre de ces instruments ayant été introduits assez récemment, leurs effets ne se font pas encore pleinement sentir. En outre, l'évaluation se heurte aux obstacles institutionnels dus au morcellement des responsabilités entre les différents ministères – ministères des finances et de l'environnement, dans le cas des écotaxes.

Toutefois, on s'accorde de plus en plus à reconnaître les avantages d'une telle évaluation qui peut, par ailleurs, contribuer à améliorer la conception et les résultats des politiques de l'environnement.

### Trois objectifs

La mise en œuvre d'instruments économiques peut viser plusieurs objectifs : créer des incitations (à réduire les émissions polluantes, par exemple), dégager des moyens permettant de financer des programmes spécifiques de réduction des émissions, ou les deux à la fois. Dans le cas des permis négociables, l'objectif premier peut être de faire baisser le coût global de la réduction. Même si ces différents objectifs sont souvent conjoints, il est utile d'établir une distinction entre les instruments économiques en fonction de leur objectif principal.

#### Objectif : le financement

##### *Les redevances sur la pollution de l'eau*

Les systèmes bien rodés de redevances sur la pollution de l'eau en France, en Allemagne et aux Pays-Bas se sont révélés efficaces pour réduire les rejets d'eaux usées, même si l'impact réel des redevances est parfois difficile à isoler, dans la

##### *Les redevances et les taxes*

• Les redevances ou les taxes sur les émissions frappent directement la quantité et la qualité des polluants rejetés. On y recourt, dans la plupart des pays de l'OCDE, mais à des degrés divers, pour faire face à de nombreux problèmes d'environnement, tels que la pollution de l'air et de l'eau, ou le bruit. Si les redevances sur la pollution de l'eau, par exemple, constituent la clef de voûte des systèmes de gestion de l'eau en France, en Allemagne et aux Pays-Bas, beaucoup d'autres pays y font également appel. Les redevances sur les déchets sont aussi très courantes, mais elles ne présentent pas les mêmes niveaux d'élaboration et n'ont pas les mêmes domaines d'application (elles ne visent les déchets industriels que dans quelques cas). Les redevances et les taxes sur la pollution de l'air sont de plus en plus répandues dans certains pays, comme en France, où des redevances ont été instaurées sur les émissions de SOx et en Suède, où elles visent les émissions de NOx. Quelques pays ont introduit des redevances sur le bruit des aéronefs dans le cadre de dispositifs qui vont du plus simple au plus élaboré.

• Les redevances d'utilisation couvrent le coût des services de collecte et de traitement, et elles sont souvent utilisées par les collectivités locales pour la collecte et le traitement des déchets solides et des eaux usées. Leur principal objectif est de dégager des recettes.

• Les redevances ou les taxes sur les produits visent les produits polluants au stade de leur fabrication, de leur consommation ou de leur élimination. Ce sont, par exemple, les taxes sur les engrais, les pesticides et les piles, les principales étant les écotaxes sur l'énergie (taxes sur la teneur en carbone et en soufre des carburants et combustibles, par exemple). Ces taxes ont pour objet de modifier les prix relatifs des produits ou de financer des systèmes de collecte et de traitement.

##### *Les permis négociables*

Les permis d'émission négociables offrent aux pollueurs une souplesse accrue pour répartir leurs efforts de lutte contre la pollution entre différentes

sources, tout en permettant aux pouvoirs publics de maintenir un plafond fixe d'émissions polluantes. L'augmentation des émissions d'une source doit être compensée par la réduction d'une quantité au moins équivalente d'émissions provenant d'autres sources. Si, par exemple, un plafond réglementaire de pollution est fixé pour une zone donnée, une entreprise polluante ne peut s'y installer ou y étendre son activité qu'à condition de ne pas accroître la charge de pollution totale. Il faut donc que l'entreprise achète des «droits» ou des permis de polluer à d'autres entreprises situées dans la même zone réglementée, celles-ci étant alors tenues de réduire leurs émissions dans des proportions équivalentes (c'est ce que l'on appelle aussi les «échanges de droits d'émissions»). Cette stratégie a un double objectif : d'une part, mettre en œuvre des solutions peu coûteuses (en encourageant les entreprises, pour lesquelles la réduction des émissions serait très coûteuse, à acheter des droits de polluer à d'autres entreprises pour lesquelles la réduction le serait moins) ; d'autre part, concilier développement économique et protection de l'environnement en permettant à de nouvelles activités de s'implanter dans une zone réglementée sans accroître la quantité totale d'émissions dans cette zone.

##### *Les systèmes de consignation*

Ces systèmes sont largement appliqués dans les pays de l'OCDE, en particulier pour les récipients de boissons. Une certaine somme d'argent (une consigne) est versée lors de l'achat d'un produit contenu dans un certain type d'emballage. Elle est remboursée lorsque l'emballage est rapporté au détaillant ou à un centre de traitement spécialisé.

##### *Les aides financières*

Les aides financières constituent également un instrument économique important qui est utilisé dans de nombreux pays de l'OCDE, quoique dans des proportions limitées. Parmi les principales formes d'aide figurent les subventions, les prêts à taux réduits et les amortissements accélérés.

# Environnement : les instruments économiques sont-ils efficaces ?

## ZOOM

### Sept critères d'évaluation des instruments

Le succès des différents instruments économiques doit être évalué en fonction d'un ensemble de critères bien définis ; sept d'entre eux ont une importance particulière.

- **Efficacité environnementale** : cet instrument permet-il de réduire la pollution ?
- **Efficacité économique** : elle évalue si l'instrument a permis de réaliser les objectifs d'action avec un meilleur rapport coût-efficacité qu'une autre mesure. La théorie économique indique que le principal avantage des instruments économiques réside dans la possibilité qu'ils offrent de limiter au minimum les coûts globaux de réduction des émissions par des transferts entre pollueurs (« efficacité statique »). Savoir si les instruments économiques permettent ou non de réelles réductions de coûts est une question essentielle, mais complexe.
- **Coûts d'administration et de mise en conformité**, encourus notamment par les organes administratifs chargés d'appliquer l'instrument ainsi que par ceux qui y sont assujettis. Les caractéristiques particulières des instruments d'une politique poursuivie et leur complexité relative auront une incidence sensible sur cette charge financière.
- **Certains instruments économiques**, les redevances et les taxes en particulier, procurent des recettes aux pouvoirs publics. Ces recettes pourraient permettre de réduire d'autres taxes, ou d'accroître les dépenses publiques en faveur, par exemple, de certaines mesures de protection de l'environnement.
- **Parmi les incidences économiques à plus grande échelle** figurent l'incidence sur les prix dans leur ensemble, la répartition du revenu, l'emploi et les échanges.
- **Effets dynamiques et innovation** : les instruments économiques devraient normalement stimuler plus efficacement que d'autres l'innovation dans le domaine des techniques de lutte contre la pollution (« efficacité dynamique »).
- **Effets « doux »** : il s'agit, par exemple, de la modification des comportements et de la sensibilisation, du renforcement des moyens d'action (par exemple, par la création ou l'amélioration des compétences et des moyens de gestion de l'instrument économique), ainsi que de la production et de la diffusion d'informations. Même s'ils sont difficiles, voire impossibles à quantifier, ces effets peuvent être importants.

mesure où elles sont combinées avec les réglementations et les permis négociables.

En France, le système de gestion de l'eau mis en place en 1968 est un dispositif complexe qui conjugue réglementations directes et instruments économiques. Les redevances sur les rejets polluants jouent un rôle décisif dans le financement des installations de lutte antipollution : les recettes totales des agences de l'eau sont passées de 2,2 milliards de francs en 1975 à 9 milliards en 1995. En conséquence, entre 1980 et 1992, la proportion des eaux de ville usées épurées, par rapport au total des rejets d'eaux usées, est passée de 30 à 42 % ; quant à la pollution industrielle, les rejets de matières oxydables ont diminué de 28 %, ceux de matières en suspension de 38 % et ceux de métaux lourds de 39 %. Une part appréciable de ces résultats peut être attribuée à l'utilisation des recettes dégagées par les redevances, même si le rôle incitatif de ces redevances n'apparaît pas clairement ; il est probablement faible.

En Allemagne, une redevance est appliquée depuis 1981 aux rejets d'eaux usées. On ne dispose pas véritablement de données sur son efficacité, mais il est intéressant de noter que, selon une étude effectuée après l'annonce de l'instauration de cette redevance, mais avant son entrée en vigueur, les trois quarts des entreprises privées et les deux tiers des municipalités avaient, par anticipation, renforcé, accéléré ou modifié leurs dispositions pour réduire la pollution des eaux. Cela démontre que la simple menace d'une redevance peut contribuer à stimuler la lutte contre la pollution.

Le système néerlandais de gestion de l'eau est très efficace. Le pourcentage d'eaux usées épurées est passé de 51 % en 1980 à 74 % en 1991. Au cours de cette période, les rejets provenant du secteur manufacturier ont diminué de 80 %. Instaurées depuis 1970, les redevances sur les rejets polluants ont enregistré une forte augmentation au fil des années (de 115 à 131 % en termes réels entre 1975 et 1994). Selon une enquête, 54 % des entreprises interrogées déclarent avoir été influencées d'une façon déterminante, dans leur décision d'investir dans la lutte antipollution, par les redevances et par l'annonce de leur hausse prochaine, alors que 20 % seulement affirment que les autorisations de décharge avaient été une incitation plus forte. Il ressort en outre de cette même étude qu'une augmentation de 1 % du taux de la

redevance entraîne une réduction de 0,5 à 1 % de la pollution. Même si, cette fois encore, il est difficile de faire la part entre l'effet de la redevance et l'impact de l'ensemble des mesures prises, il est clair que les redevances ont eu une incidence non négligeable sur les comportements. Comme en France, leur objectif premier était de dégager des recettes pour financer des stations d'épuration mais, dans la pratique, elles se sont révélées avoir aussi une fonction incitative importante.

### Objectif : l'incitation

Lorsque les recettes dégagées par les écotaxes ne sont pas affectées préalablement à l'environnement mais qu'elles sont versées au budget général de l'État (et si les taxes n'ont pas pour unique objet de procurer des recettes), les taxes sont généralement mises en œuvre avec l'objectif de constituer une incitation à améliorer l'environnement.

### Taxes et redevances sur la pollution de l'air

Les taxes et les redevances se révèlent de plus en plus efficaces pour réduire la pollution de l'air. La Suède a établi, en 1992, une redevance sur les émissions d'oxydes d'azote (NOx). Cette redevance visait à accélérer et à stimuler les investissements dans les techniques de pointe en matière de combustion et de lutte contre la pollution, ainsi qu'à compléter les mesures réglementaires existantes. Or, 20 mois après son instauration, elle avait permis de réduire de 35 % les émissions de NOx. En outre, tout comme pour les redevances sur la pollution de l'eau en Allemagne et aux Pays-Bas, des réductions des émissions avaient été enregistrées peu de temps après l'annonce par les pouvoirs publics, en 1990, de leur intention d'introduire cette redevance. Le coût de réduction des émissions de NOx ayant été estimé initialement entre 20 et 80 couronnes le kilogramme, la redevance a été fixée à 40 couronnes le kilogramme d'oxydes d'azote. Cette redevance a incité l'industrie à mettre au point des techniques moins onéreuses et plus efficaces, qui ont abaissé le coût à 10 couronnes le kilogramme<sup>1</sup>.

En Suède toujours, une taxe a été introduite en 1991 afin de réduire les émissions d'oxydes de soufre (SOx) au-delà du niveau obtenu par la voie des réglementations. Il en est résulté une réduction de la teneur en soufre des combustibles fossiles supérieure de près de 40 % à la limite régle-



mentaire. La teneur moyenne en soufre des fuels légers est désormais inférieure à 0,1 % (soit moins de la moitié du seuil réglementaire de 0,2 %). Cette taxe a également suscité la mise en place de mesures antipollution dans les usines d'incinération. On estime qu'elle a réduit les émissions annuelles de soufre d'environ 6 000 tonnes (soit près de 6 % des émissions totales de soufre).

En 1991, la Suède a également instauré des taxes différentielles sur trois catégories de gazoles utilisés dans les véhicules à moteur. La taxe sur le gazole le plus propre (catégorie 1) est inférieure de 35 % à celle frappant les gazoles de la catégorie 3 (les plus polluants). En 1990, moins de 1 % du gazole vendu en Suède était classé comme «propre» ; en 1996, 76 % du gazole utilisé dans les transports relevait de la catégorie 1. Il en est résulté une réduction moyenne de 75 % des émissions de soufre provenant des véhicules diesels.

En Norvège, une taxe sur le SO<sub>2</sub> frappant les produits pétroliers est en vigueur depuis 1970 ; elle fait partie d'une panoplie d'instruments qui comprend des normes d'émissions individuelles pour l'industrie et des normes de produit concernant la teneur en soufre des fuels. Ces dispositions ont conduit, entre 1973 et 1992, à une réduction de 67 % des émissions de soufre produites par l'industrie et, entre 1980 et 1992, à une réduction de 86 % des émissions produites par les installations de chauffage. L'impact de la taxe sur le SO<sub>2</sub> est jugé négligeable en raison de la faiblesse de son taux durant cette période (de l'ordre de 1 à 2 % du prix des produits pétroliers). Mais depuis 1992, le taux de la taxe a considérablement augmenté (pour atteindre 14 à 15 % du prix des hydrocarbures). Il en est résulté une hausse si importante du prix du fuel lourd (c'est-à-dire à forte teneur en soufre) qu'il a disparu du marché.

La taxation différenciée sur l'essence au plomb et l'essence sans plomb offre un autre exemple intéressant. Elle a été introduite dans la plupart des pays de l'OCDE, conjointement à une série de réglementations faisant obligation aux stations-service de vendre de l'essence sans plomb, et à un éventail de nouvelles normes d'émissions relatives aux véhicules à moteur rendant en particulier les pots catalytiques obligatoires. Il en est résulté une forte réduction de l'utilisation

Le premier objectif des redevances, en France comme aux Pays-Bas : dégager des recettes pour financer des stations d'épuration. Mais elles ont aussi une incidence non négligeable sur les comportements.

Leimdorfer/RÉA

de l'essence au plomb et de sa part de marché. Aujourd'hui, en Allemagne et aux Pays-Bas par exemple, la part de marché de l'essence sans plomb dépasse les 75 %. En Suède, où le différentiel de taxe est passé de 0,10 couronne en 1986 à 0,51 en 1992, la part de l'essence au plomb a diminué, chutant de 100 % en 1986 à 40 % en 1992 ; elle n'est plus en vente aujourd'hui, ce qui est également le cas en Autriche, au Danemark et en Finlande. Cette fois encore, il est difficile de dissocier l'effet de la taxe différentielle de celui des autres facteurs, même si l'on s'accorde généralement à reconnaître que cette taxe a permis d'accélérer le processus de remplacement du carburant au plomb par le carburant sans plomb. Il s'agit là d'un cas type d'écotaxe ayant créé des incitations supplémentaires à réduire la pollution.

### Redevances sur les déchets

Des redevances et des taxes sur les déchets sont appliquées dans de nombreux pays de l'OCDE, sous forme soit de redevances d'utilisation perçues par les communes, soit de redevances visant des catégories particulières de déchets (déchets dangereux de l'industrie ou déchets agricoles, par exemple). La plupart de ces redevances ne visent qu'à dégager des ressources, et n'ont aucune fonction incitative, même si certains mécanismes d'incitation fonctionnent dans plusieurs États ou communes.

Comme l'enlèvement des ordures ménagères fait généralement l'objet d'une redevance forfaitaire, qui est souvent assise sur la taille du ménage ou du logement et qui est incluse dans la taxe foncière, les ménages ne sont pas incités à

réduire la quantité d'ordures qu'ils produisent. Toutefois, dans un certain nombre de pays, les redevances pour l'enlèvement des ordures sont assises, totalement ou partiellement, sur une estimation ou une mesure réelle de la quantité de déchets ménagers effectivement produits. Plusieurs villes des États-Unis appliquent par exemple des redevances sur les sacs-poubelles. Ce dispositif consiste à faire payer aux ménages le nombre effectif de sacs ou de poubelles collectés, ou bien à leur faire acheter des sacs spécialement marqués ou des autocollants à apposer sur les sacs-poubelles. Les données recueillies indiquent que ce système s'est révélé assez efficace. C'est ainsi qu'entre 1970 et 1988, le volume d'ordures ménagères a diminué de 25 % à High Bridge, dans le New Jersey, et de 5 % à Seattle, dans l'État de Washington, malgré une augmentation générale du volume des déchets dans l'ensemble des États-Unis pendant cette période. De telles redevances renforcent également la participation des ménages aux programmes de recyclage, car ils sont encouragés à trier les matériaux recyclables (papier et verre, par exemple) et à les déposer dans des conteneurs spéciaux ou des centres de collecte.

### Objectif : la réduction des coûts

#### Les permis négociables

L'objectif premier des permis négociables est l'efficacité économique. De même que les mécanismes du marché orientent les ressources vers l'utilisation présentant la valeur la plus élevée, les échanges de permis (qui sont achetés et ont une

4. The Swedish Experience: Taxes and Charges in Environmental Policy, *ministère suédois de l'environnement, Stockholm, 1994.*

# Environnement : les instruments économiques sont-ils efficaces ?

Activités d'échanges de permis d'émissions, 1974-86

	Nombre estimé de transactions internes	Nombre estimé de transactions externes	Montant estimé des économies (millions de dollars)	Incidence sur la qualité de l'environnement
Compensation interne <sup>1</sup>	5 000 à 12 000	aucune	25 à 300 sur les coûts d'autorisation ; 500 à 12 000 sur les coûts de réduction des émissions	insignifiante dans les cas particuliers et probablement à l'échelle agrégée
Compensations <sup>2</sup>	1 800	200	«difficile à estimer... probablement de l'ordre de centaines de millions de dollars»	probablement insignifiante
Bulles <sup>3</sup> (autorisées par les instances fédérales)	40	2	300	insignifiante
Bulles <sup>3</sup> (autorisées par les États)	89	0	135	insignifiante
Mise en réserve	moins de 100	moins de 20	faibles	insignifiante

1. Autorise une source d'émission soumise à modification de compenser les augmentations d'émission en utilisant les crédits alloués à d'autres sources internes à l'installation.

2. Permet à de nouveaux pollueurs d'obtenir des crédits d'émission d'autres firmes déjà installées dans une zone donnée.

3. Les usines à sources multiples sont incluses dans des «bulles» imaginaires. Grâce à celles-ci, les entreprises peuvent adapter le contrôle de leurs émissions aux différentes sources d'émission à l'intérieur de la bulle, sous condition de ne pas dépasser la limite pour l'ensemble de la bulle.

Source : R. W. Hahn et G. L. Hester, «Marketable Permits: Lessons for Theory and Practice», *Ecology Law Quarterly*, vol. 18, 1989

valeur monétaire) autorisent l'émission d'un volume donné de polluant. C'est pourquoi ils devraient être acquis par les «utilisateurs» pour lesquels ils sont les plus utiles, stimulant la réduction de pollution pour ceux pour lesquels ces coûts sont les plus faibles. Si les détenteurs de permis peuvent trouver des moyens (technologiques, par exemple) de réduire la quantité de pollution qu'ils produisent, ils pourront vendre leurs permis non utilisés.

Le système d'échanges de permis d'émission appliqué aux États-Unis dans le domaine de la pollution atmosphérique est le plus important de ce type dans les pays de l'OCDE. Son principal objectif est de réduire les coûts en permettant aux pollueurs pour lesquels la lutte antipollution est onéreuse d'acheter des permis de polluer à des pollueurs pour lesquels les mesures antipollution sont moins coûteuses. Ce mécanisme offre à l'industrie une flexibilité accrue, tout en permettant de progresser sur la voie de l'amélioration de la qualité de l'air. Une fois de plus, comme les échanges de ces droits coexistent avec d'autres dispositions réglementaires, il est difficile de déterminer la part d'amélioration de la qualité de

l'air attribuable à ce seul dispositif. Toutefois, les données sur les réductions de coût réalisées sont nombreuses (le tableau résume les résultats de ces programmes entre 1974 et 1986).

L'amendement de 1990 à la loi américaine sur la pureté de l'air (*Clean Air Act*) vise à réduire de 40 % les émissions annuelles de SO<sub>2</sub> par rapport à 1980. Il prévoit également la mise en œuvre d'un «programme d'échanges de droits d'émission de soufre» en deux phases (1995-2000 et 2000-10). D'importantes réductions de coûts sont attendues (de 20 à 50 %). Il est trop tôt pour disposer d'une évaluation complète du programme lancé en janvier 1995, même si les données existantes fournissent des résultats intéressants. Jusqu'ici, le volume des échanges de permis a été nettement inférieur aux prévisions, mais des réductions considérables de coûts ont déjà été enregistrées. En particulier, la souplesse accrue du dispositif réglementaire a conduit de nombreuses entreprises à mettre au point des mesures de lutte moins coûteuses et à utiliser davantage les échanges de permis. L'Agence pour la protection de l'environnement a retenu le chiffre de 750 dollars la tonne comme base d'estimation du prix des autorisa-

tions. En 1995, le prix des autorisations échangées, qui était d'environ 170 dollars, avait chuté à 100 dollars à la fin de l'année. Certaines installations ont opté pour le charbon à faible teneur en soufre, dont le prix a baissé considérablement grâce à la diminution des frais de transport et aux gains de productivité.

■ ■

Les quelques exemples qui viennent d'être présentés et d'autres éléments recueillis donnent à penser que les résultats des instruments économiques sont satisfaisants. Cependant, toutes ces expériences ne sont pas couronnées de succès : dans certains cas, la médiocrité des résultats a conduit à abandonner les instruments ou à les modifier considérablement, voire à les repenser. L'évaluation des instruments économiques est complexe et il n'est pas possible de dresser des constats définitifs de réussite (ou d'échec) – même si cela est également vrai pour les instruments réglementaires classiques. En fait, à quelques exceptions près, rares sont les pays qui évaluent d'une manière systématique les résultats concrets des politiques suivies. Il revient donc aux pouvoirs publics d'évaluer régulièrement l'efficacité de leur action. Une première étape pourrait être de mettre en place le cadre proposé par l'OCDE afin de collecter et d'analyser les données dès qu'une mesure est mise en œuvre. Car l'évaluation systématique des politiques suivies est indispensable si l'on veut comprendre et, le cas échéant adapter, les instruments des politiques de l'environnement. ■

## BIBLIOGRAPHIE OCDE

Évaluation de l'efficacité et de l'efficacités des instruments économiques des politiques de l'environnement, à paraître 1997

Les stratégies de mise en œuvre des écotaxes, 1996  
Jean-Philippe Barde et Johannes Baptist Opschoor,  
«Environnement : du bâton à la carotte», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 186, février-mars 1994

Gérer l'environnement : le rôle des instruments économiques, 1994

La fiscalité et l'environnement : des politiques complémentaires, 1993.



# Entrepreneuriat et développement local

Sergio Arzeni et Jean-Pierre Pellegrin

*La capacité d'adaptation au changement des entreprises est l'un des facteurs clés de l'ajustement des économies aux nouvelles conditions de concurrence. Elle va de pair avec une tendance générale à la décentralisation, tant dans les entreprises que dans les administrations. Le développement de groupements ou de réseaux locaux de petites entreprises, autonomes mais interdépendantes, joue à cet égard un rôle capital<sup>1</sup>.*

**A**u cours des deux dernières décennies, le passage de la production de masse à la production flexible a renforcé le lien entre développement local et dynamisme des petites entreprises. Qui dit économie en évolution rapide, dit en effet adaptabilité et flexibilité. Les administrations centralisées et les grandes entreprises – aux compétences spécifiques et pratiquant des économies d'échelle – mettent souvent du temps à opérer les ajustements socio-économiques nécessaires, de sorte que ces lourdes structures se retrouvent démunies face au chômage de masse et à l'apparition d'une concurrence mondiale. D'où la stimulation de l'entrepreneuriat et la décentralisation des processus de décision. Les organismes de promotion de l'entrepreneuriat – en particulier au niveau local – se multiplient et mettent en place des services et des partenariats entre les pouvoirs publics, le secteur privé et les collectivités locales.

Les grandes entreprises, prenant désormais exemple sur les plus petites, se sont engagées dans

Sergio Arzeni et Jean-Pierre Pellegrin travaillent au programme d'action et de coopération concernant le développement économique et la création d'emplois au niveau local, service du développement territorial, OCDE.

Messagerie : territory.contact@oecd.org

un processus de restructuration et de décentralisation visant à mettre en place des systèmes de production flexibles fondés sur des procédés de fabrication économes en ressources, la désintégration verticale et l'exploitation des synergies des systèmes locaux<sup>2</sup>. De même, les régions et les villes ne sont plus considérées comme des hôtes passifs qui se contentent de tirer parti de leur situation géographique, mais comme des structures actives capables d'insuffler une dynamique d'innovation. Les districts industriels d'Émilie Romagne et de Vénétie en Italie, du Jutland au Danemark ou du Bade-Württemberg en Allemagne sont les plus connus et donc les plus décrits, mais il en existe de nombreux autres ailleurs dans les pays de l'OCDE. Au sein de ces systèmes locaux, concurrents, clients, fournisseurs et programmes spécialisés de recherche et de formation offrent dans un même espace géographique des conditions propices au progrès et à l'innovation. Ainsi, dans le district d'Émilie spécialisé dans la production de carrelage en céramique, l'interaction étroite entre les industries de construction mécanique et les fabricants locaux qui forment leur clientèle, alliée à la présence de centres de recherche appliquée et de formation professionnelle, a favorisé le développement et la diffusion des technologies, y compris la mise en place de nouvelles chaînes de production intégrées.

Le contexte dans lequel opèrent les entreprises locales, et en particulier l'aide apportée à la création et au développement des petites et moyennes entreprises (PME), jouent par conséquent un rôle important. En outre, les stratégies de développement économique centrées sur une aire géographique déterminée se sont révélées plus souples et plus complètes que les politiques sectorielles et nationales, et leurs avantages apparaissent encore plus nettement lorsque l'on aborde le registre de l'entrepreneuriat et de la création d'emplois, puisqu'elles permettent d'offrir aux entreprises des services sur mesure.

Il y a un siècle, l'économiste anglais Alfred Marshall attirait l'attention sur la concentration, dans le nord de l'Angleterre, d'entreprises textiles et mécaniques, de capitaux et d'un savoir-faire technique et commercial, et mettait en évidence la présence d'«économies externes». Depuis, les facteurs à l'origine de ces économies externes ont été identifiés : le dynamisme et l'interaction étroite entre la population et les entreprises d'une région, et un nouveau modèle d'organisation industrielle et sociale souple, décentralisé et efficient. La division de la chaîne de production en plusieurs phases et la coexistence d'un grand nombre de PME interdépendantes ou constituées en réseau est une autre caractéristique fondamentale de ce mode d'organisation.

Les systèmes locaux de PME sont des groupements d'entreprises ayant des activités complémentaires qui interagissent et collaborent en mettant en commun des services, des moyens de formation, leur connaissance des technologies et leurs efforts de promotion des exportations. Les entreprises peuvent coopérer au sein d'un groupement ou par l'intermédiaire de réseaux formels

1. *Réseaux d'entreprises et développement local*. Les éditions de l'OCDE, Paris, 1997.

2. *Grabam Vickery et Gregory Wurzburg, Entreprises : flexibilité, compétence et emploi, l'Observateur de l'OCDE*, n° 202, octobre-novembre 1996.

# Entreprenariat et développement local



Le fonctionnement en réseau permet aux PME de sortir de leur isolement – leur principal problème – et de favoriser des synergies avec l'environnement local. Ici, une entreprise d'accessoires de cuisine en Émilie-Romagne – une région pionnière en matière de réseau dont les activités sont centrées sur le carrelage en céramique.

et informels, afin de tirer tout le bénéfice possible des ressources que leur offrent leur environnement et les marchés locaux. D'autres facteurs tout aussi importants pour le succès de ces systèmes sont le niveau d'instruction et de qualification de la main-d'œuvre locale, la disponibilité de sites adéquats, le financement, ainsi que des relations informelles et des transactions reposant sur la confiance et des conventions communes<sup>3</sup>.

La création de réseaux d'entreprises relève d'une forme d'auto-assistance et part de l'hypothèse que c'est en coopérant avec d'autres entreprises que les PME parviendront le mieux à résoudre leurs problèmes, et que cet apprentissage mutuel peut être facilité par un soutien et des conseils externes. Au Danemark, par exemple, un programme s'appuyant sur une analyse indépendante des liens interentreprises au sein des systèmes locaux italiens et allemands a été mis sur pied afin d'encourager les entreprises à collaborer pour renforcer leur compétitivité et de leur permettre de s'implanter sur de nouveaux marchés en s'organisant en réseau, en montant des projets communs, en utilisant les services d'un «courtier» (personne ayant une longue expérience des questions financières ou expert technique). Le programme comporte aussi des aides financières destinées à couvrir le coût d'une étude de faisabilité préliminaire et jusqu'à 50 % des frais de gestion du réseau. Les projets conjoints mis en place dans le cadre de ce programme peuvent avoir pour objet

le développement d'une nouvelle gamme de produits, l'accès à de nouveaux marchés ou la mise au point de nouveaux processus de production qu'une entreprise seule ne saurait réaliser.

Le fonctionnement en réseau, outre qu'il permet de réaliser des économies d'échelle, repose sur un processus d'apprentissage lié à l'interdépendance des entreprises et à leur collaboration. Si une entreprise veut tirer parti d'économies externes au niveau local afin de renforcer sa compétitivité, elle doit participer elle-même à ce processus d'apprentissage collectif et s'ancrer dans le tissu local.

## Le pari gagnant de la flexibilité

Les réseaux et leurs projets de coopération peuvent être très différents. Certains réseaux horizontaux regroupent quelques entreprises du même type qui cherchent à exporter leurs produits ou à s'implanter sur un nouveau marché. Elles partagent les coûts de R-D, achètent en commun le matériel coûteux, peuvent coopérer pour mettre au point un nouveau projet ou lancer une nouvelle activité. D'autres réseaux, de type vertical, sont composés d'entreprises différentes n'appartenant pas toujours au même secteur et qui cherchent, par exemple, à rassembler les diverses compétences nécessaires à la mise au point d'un

nouveau produit. On trouve également une troisième catégorie de réseaux dits «de matière grise», qui sont des associations ayant pour but la résolution d'un problème commun ou l'échange d'informations sur les technologies ou les marchés. Ainsi a-t-on vu s'établir en Nouvelle-Zélande des «réseaux flexibles de matière grise» (associations de PME opérant sur un même marché d'exportation), ainsi que des réseaux «durs», composés d'entreprises qui travaillent conjointement sur des projets d'innovation.

La mise en place de tels réseaux n'est pas une tâche aisée. Beaucoup ont une existence éphémère ; d'autres, mis en place grâce à l'aide de l'État, sont largement tributaires des fonds publics et ne sont que rarement activés par les entreprises. Néanmoins, les évaluations conduites au Danemark en 1992 montrent que sur les 3 000 entreprises ayant participé au programme, 82 % ont créé des emplois, 75 % ont amélioré leur compétitivité et 42 % ont augmenté leurs ventes ; de plus, 94 % se déclarent prêts à poursuivre le travail en réseau. La coopération qui s'établit n'est pas un but en soi mais un moyen de favoriser les synergies entre l'environnement local et les entreprises. Tâcher de résoudre le problème des PME – il ne s'agit pas tant de leur petite taille que de leur isolement – est très différent de la conclusion d'alliances stratégiques entre grandes entreprises, qui ont presque toujours pour but de renforcer des positions dominantes.

Les systèmes de production locaux ne sont pas plus à l'abri des fluctuations cycliques et du changement structurel que les économies nationales, mais ils ont l'avantage d'un mode de fonctionnement souple et décentralisé. La coopération établie entre les entreprises regroupées au sein des réseaux constitués par les régions ou par elles-mêmes facilite les ajustements et leur permet de conserver ou de consolider les avantages comparatifs qui sont l'une des principales clefs de leur succès. Un exemple célèbre est celui de la Silicon Valley, en Californie. Fortement ébranlée par la stratégie commerciale agressive des fabricants japonais de circuits intégrés, cette région a réussi à regagner une importante part de marché en adoptant une nouvelle stratégie fondée sur les réseaux et l'interaction, en développant la production de

<sup>3</sup> Mario Pezzini, «Les entreprises et le tissu local», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 197, décembre 1995-janvier 1996.

nouveaux circuits intégrés, personnalisés et sur mesure, et en élargissant sa gamme à d'autres produits du marché des ordinateurs individuels, des périphériques et des logiciels.

La réussite de ces expériences se manifeste par une forte croissance de la production et par des taux supérieurs à la moyenne de formation des travailleurs, de remplacement des entreprises en perte de vitesse et de création d'emplois. Les systèmes de production locaux qui réussissent peuvent connaître le plein emploi, et certains sont même confrontés à des pénuries de main-d'œuvre. D'autre part, ils offrent des marchés du travail flexibles où le recours aux contrats à temps partiel, temporaires et de sous-traitance procure la souplesse nécessaire aux entreprises naissantes. De plus, les taux élevés de rotation de la main-d'œuvre et la forte mobilité interentreprises semblent être compensés par la stabilité des marchés du travail locaux.

Deux des caractéristiques des systèmes locaux devraient convaincre de la nécessité de soutenir ce type d'initiatives. Premièrement, ces réseaux d'entreprises participent à la diffusion d'informations sur les techniques de production et les marchés, créant et entretenant ainsi un climat de confiance et de solidarité. Deuxièmement, ils sont à l'origine d'un processus d'innovation permanente que ni le marché, ni les pouvoirs publics ne pourraient enclencher eux-mêmes.

## Redéfinir les instruments

Certaines des caractéristiques de ces systèmes locaux peuvent amener à redéfinir les instruments de politique industrielle et de marché du travail qui, appliqués à l'échelle territoriale, sont susceptibles d'apporter une aide aux PME. Ces politiques visent principalement à aider les entrepreneurs et les autres agents économiques à adopter des systèmes d'organisation plus souples et à les inciter à développer leurs échanges, à coopérer au sein de réseaux et à resserrer leurs liens avec les organismes publics ou privés qui fournissent les divers services (formation, recherche, etc.) nécessaires pour générer les externalités qui permettent aux entreprises d'innover, d'accroître leurs avantages comparatifs et de se développer.

Certains pays ont adopté une politique unique d'accompagnement des systèmes et des réseaux locaux, comprenant notamment des programmes

d'aide à la création et au développement des PME. En procédant ainsi, ils évitent les duplications et la concurrence entre services de qualité inégale et de faible utilité, et permettent aux bénéficiaires potentiels d'avoir une vue d'ensemble du dispositif, car ceux-ci ignorent souvent les aides disponibles et risquent d'être déroutés par la multiplicité des initiatives existantes. C'est pour éviter ce risque de confusion que le programme Business Links a été mis en place en 1992 au Royaume-Uni. Son objectif est de fournir un ensemble de services dans des «guichets uniques» où quelque 600 équipes de conseillers jouent le rôle de «courtiers» du réseau, encourageant les entreprises à monter des opérations conjointes et à nouer des alliances stratégiques pour améliorer à la fois les qualifications du personnel et leurs performances.

L'un des objectifs des politiques d'accompagnement est d'éviter une centralisation excessive et la mise en place de services sans consultation préalable des utilisateurs. Seuls les acteurs de terrain peuvent connaître les besoins des entreprises. D'autre part, les services aux entreprises doivent pouvoir s'adapter à l'évolution de la demande.

L'une des conditions préalables à la mise en place des politiques d'accompagnement est la délégation des pouvoirs à des entités administratives proches des entreprises concernées et qui peuvent s'immerger dans le milieu local pour trouver des solutions aux problèmes spécifiques de chaque région. Un tel système décentralisé existe en Espagne depuis les années 80, époque à laquelle se mettait en place un État fondé sur le principe de l'autonomie des régions. Dans le domaine de la politique économique, les régions exercent leurs compétences souveraines ou légifèrent à l'intérieur d'un cadre défini par le pouvoir exécutif, comme c'est le cas pour la politique de promotion de l'industrie. C'est ainsi que l'institut pour la promotion des petites et moyennes entreprises (IMPIVA) – organisme de développement régional créé à Valence en 1985 avec pour mission de coordonner la politique industrielle de la région – fonctionne comme une entreprise publique dont les relations avec les tiers sont régies par le droit privé. L'une des tâches essentielles de l'IMPIVA a consisté à promouvoir les services liés aux infrastructures et les projets d'investissement afin d'aider les entreprises et de favoriser la diversification. L'institut utilise également ses ressour-

ces techniques, organisationnelles et financières pour créer des interactions entre, d'une part, les entreprises et, d'autre part, un réseau constitué de 11 instituts technologiques spécialisés et des centres d'initiative et d'innovation, organismes privés gérés par les entreprises de la région (environ 20 000 entreprises comptant 11 salariés en moyenne et réparties dans les trois principales agglomérations et les zones rurales).



La force des entreprises qui forment les systèmes productifs locaux tient souvent aux particularités de leur environnement immédiat. Tel est l'un des paradoxes de la mondialisation : la création de réseaux internationaux interdépendants et la mobilité accrue des facteurs de production et des produits ont favorisé la spécialisation régionale et l'établissement de liens d'interdépendance étroits entre les entreprises opérant à l'intérieur d'un cadre économique local qui tend à servir de tremplin pour leur développement à l'échelle mondiale. Dans un contexte international incertain où la concurrence s'intensifie et où les marchés sont plus instables, la proximité géographique des concurrents, de la clientèle et des fournisseurs, ainsi que celle des organismes de formation et des services d'assistance, est un élément qui favorise la réactivité au changement et l'innovation. ■



### BIBLIOGRAPHIE OCDE

- Réseaux d'entreprises et développement local, 1997  
Michel Courcelle et Anne de Lattre, «Les PME en Afrique de l'Ouest, moteurs de la croissance», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 203, décembre 1996-janvier 1997
- Indicateurs territoriaux de l'emploi : le point sur le développement rural, 1996  
Heino von Meyer et Philippe Muheim, «Dynamiques territoriales de l'emploi», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 203, décembre 1996-janvier 1997
- Graham Vickery et Gregory Wurzburg, «Entreprises : flexibilité, compétence et emploi», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 202, octobre-novembre 1996
- Microcredit Transitional Economies, CCET/OCDE, 1996 (en anglais uniquement)
- Small Business in Transition Economies, CCET/OCDE, 1996 (en anglais uniquement)
- Mario Pezzini, «Les entreprises et le tissu local», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 197, décembre 1995-janvier 1996.

# Investir en Ukraine

Barbara Peitsch

*Depuis son indépendance en 1991, l'Ukraine a transformé de façon spectaculaire son cadre pour l'investissement direct étranger<sup>1</sup>.*

Comme la plupart des autres anciennes républiques soviétiques, l'Ukraine connaît une phase de transition entre une économie à planification centralisée et une économie fondée sur les principes du marché. Elle vient de remanier profondément sa législation afin de favoriser la réforme. Le cadre juridique et réglementaire de l'investissement, et de l'activité commerciale en général, est désormais beaucoup plus transparent qu'il ne l'était, ce qui devrait faciliter l'IDE. Cela a été obtenu grâce à une nouvelle loi sur l'investissement direct étranger (IDE), adoptée en 1996, à la mise en œuvre d'un ambitieux programme de privatisation et à plusieurs lois nouvelles régissant le commerce extérieur, la fiscalité et les activités bancaires.

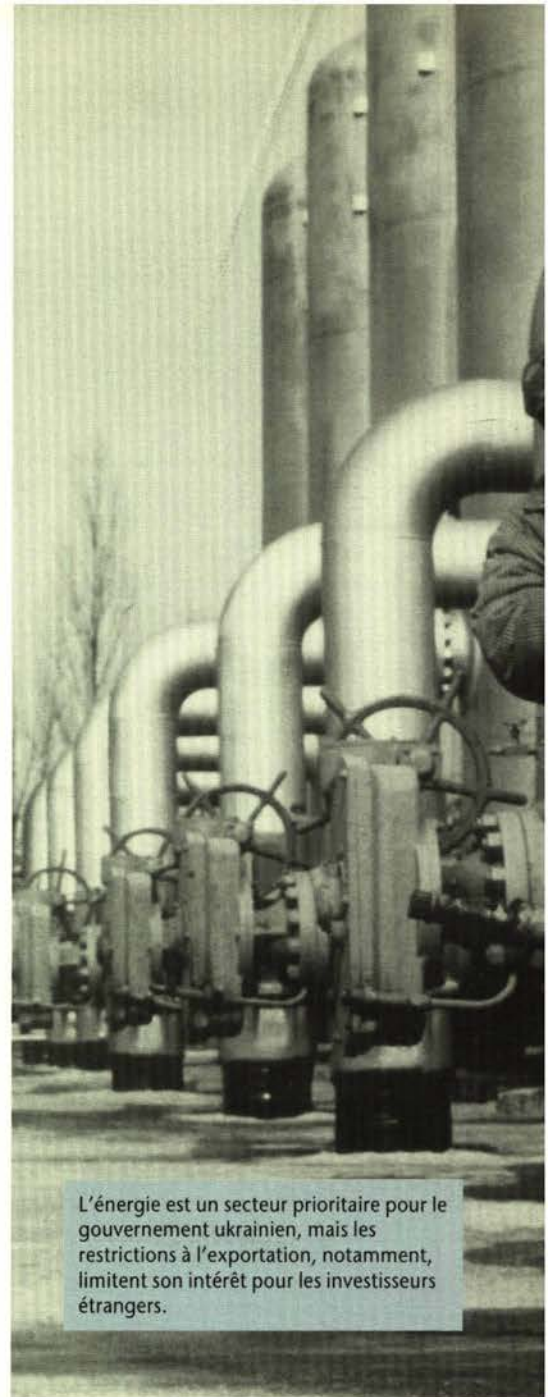
Entre 1991 et 1995, l'hyperinflation, conjuguée à l'instabilité politique (deux présidents et sept gouvernements se sont succédé pendant ces quatre ans) et à l'inconstance des réglementations, dissuadait fortement l'investissement en Ukraine. Jusqu'au début de 1995, ce pays n'avait attiré que 150 millions de dollars. Néanmoins, l'IDE en Ukraine avait doublé à la fin de 1995, dépassant les 300 millions de dollars, grâce en grande partie à une amélioration des performances économiques et à un gouvernement plus enclin aux réfor-

mes. Au début de septembre 1996, l'IDE cumulé avait atteint, selon les estimations, 900 millions de dollars. Cette hausse est certes le signe d'une amélioration du climat d'investissement, mais l'IDE en Ukraine reste modeste, particulièrement quand on l'exprime par habitant (tableau).

Par pays d'origine, les sociétés ayant leur siège aux États-Unis représentent 22,8 % du montant total investi, suivies par les sociétés établies en Allemagne (17,3 %), en Fédération de Russie (7 %), au Royaume-Uni (6,2 %), à Chypre (5,1 %) et en Suisse (4,7 %). L'essentiel de l'IDE s'est dirigé sur le commerce (26,4 %), la transformation des produits agricoles (14,5 %), la construction de machines (12,8 %), le transport et les communications (4,1 %) et la chimie (3,7 %). Du point de vue géographique, les villes de Kiev, Lvov, Odessa, Dniepropetrovsk, Donetsk et Zakarpattia ont attiré à ce jour plus de 70 % des investissements totaux.

## Le cadre juridique

Le cadre juridique de l'IDE en Ukraine s'est amélioré. Une première loi sur l'investissement étranger a été adoptée en 1992. Elle accordait de larges exonérations temporaires d'impôts (jusqu'à dix ans dans certains secteurs et pour des investissements supérieurs à un certain montant), mais elle n'a pas entraîné une arrivée massive d'IDE<sup>2</sup>. En 1993, cette première loi a été remplacée par un décret qui introduisait la notion d'investissement étranger «sous condition». Ce décret prévoyait également des incitations fiscales, mais fixait des conditions qui devaient être remplies avant qu'un



L'énergie est un secteur prioritaire pour le gouvernement ukrainien, mais les restrictions à l'exportation, notamment, limitent son intérêt pour les investisseurs étrangers.

investisseur ne puisse y prétendre. En 1995, le Parlement ukrainien a adopté une nouvelle loi sur l'imposition des bénéfices, s'appliquant de manière identique à toutes les entreprises – nationales ou à capitaux étrangers. La nouvelle loi sur l'investissement étranger, adoptée peu après, a supprimé toutes les incitations fiscales automatiques auparavant accordées aux investisseurs étrangers, puisque les incitations seules ne parvenaient pas à attirer l'IDE.

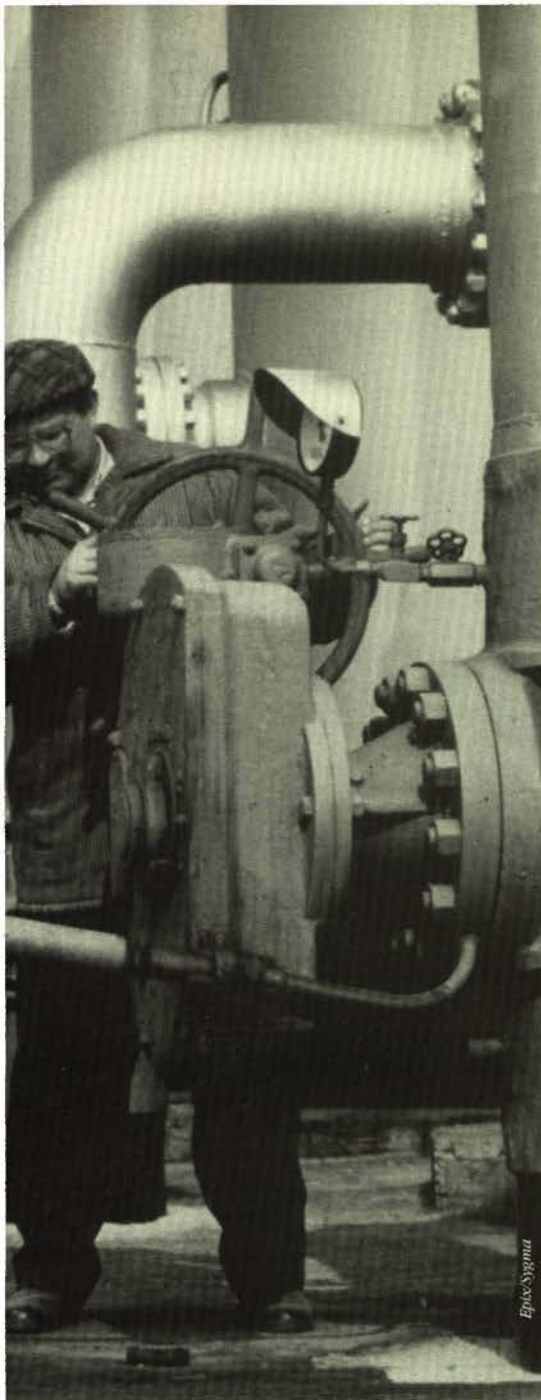
En 1996, l'Ukraine a révisé sa législation sur l'IDE pour la troisième fois en quatre ans. A la différence de la législation précédente, qui mettait l'accent sur les incitations offertes aux entre-

1. *Guide pour l'investissement en Ukraine*, Les éditions de l'OCDE, Paris, 1997.

2. David Holland et Jeffrey Owens, «Transition, investissement et fiscalité», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 193, avril-mai 1995.

Barbara Peitsch travaille à la division des mouvements de capitaux, des investissements internationaux et des services, direction des affaires financières, fiscales et des entreprises, OCDE.

Messagerie : daf.contact@oecd.org



Ephox/Sygma

prises à participation étrangère, la nouvelle repose sur une approche consistant à renforcer le régime national, c'est-à-dire à créer des conditions juridiques non discriminatoires entre investisseurs nationaux et étrangers.

## Les aspects institutionnels

Attirer l'investissement direct étranger est une priorité absolue pour le gouvernement ukrainien et c'est la raison pour laquelle l'Agence nationale pour la reconstruction et le développement (ANRD) a été créée en 1996. L'ANRD, qui a le statut de ministère, est chargée de promouvoir l'investissement et d'améliorer le cadre juridique en rationalisant les règles et réglementations existantes. La Société nationale ukrainienne de crédit et d'investissement a été créée en 1995 pour financer des projets d'investissement et surveiller

la mise en œuvre du programme d'investissement du gouvernement. Bien qu'elle se consacre davantage aux investissements nationaux, elle intervient en coordination étroite avec l'ANRD et les ministères compétents lorsque des investissements étrangers sont nécessaires pour soutenir certains projets spécifiques. En outre, un certain nombre d'organismes gouvernementaux (cabinet des ministres, ministère des finances, ministère de l'économie ou ministère des relations économiques extérieures) ont des services qui s'occupent des questions liées à l'IDE.

Afin de bénéficier des garanties et des avantages offerts par la loi, un investissement doit être enregistré auprès des autorités compétentes (généralement l'administration régionale ou municipale) dans les trois jours suivant sa réalisation. L'investisseur est averti que l'enregistrement a été effectué dans les trois jours ouvrables suivant la réception de tous les documents requis. Le bureau d'enregistrement demande également que la liquidation éventuelle de l'investissement et le moment de cette liquidation (il n'est plus nécessaire de faire enregistrer les engagements d'investissement) lui soient notifiés. Toutes les sociétés, y compris les sociétés à participation étrangère, doivent également se faire enregistrer auprès de l'administration fiscale locale, du bureau de sécurité sociale local et du fonds de retraite national dans les dix jours suivant la date de leur enregistrement national.

Il reste encore en Ukraine des secteurs – notamment la banque, l'assurance et l'industrie lourde risquant de causer des dommages à l'environnement – dans lesquels aucun investisseur, qu'il soit national ou étranger, ne peut investir sans une autorisation spéciale qui doit être délivrée par le cabinet des ministres ou une de ses entités agréées. Comme dans la plupart des anciennes républiques soviétiques, la production de médicaments, d'ar-

mes, de munitions et d'explosifs est réservée aux seules entreprises d'État et donc fermée à l'investissement étranger. D'autres restrictions existent, mais la liste varie souvent et pas nécessairement dans le sens de la libéralisation.

## La protection de l'investissement

L'actuelle législation prévoit donc, sauf exception, d'accorder le traitement national aux investisseurs étrangers qui, selon ses termes, doivent être traités d'une manière non moins favorable que les ressortissants ukrainiens. Il existe toutefois des exceptions dans les secteurs qui restent fermés à l'investissement étranger.

La loi adoptée en 1996 protège l'IDE de plusieurs manières. Elle autorise le rapatriement intégral des bénéfices, des capitaux investis et des salaires versés en devises fortes aux salariés expatriés, une fois réglés tous les impôts et dettes en cours. En cas de nationalisation ou d'expropriation, la loi de 1996 garantit une indemnisation rapide en devises fortes égale à la valeur actualisée du montant initialement investi. En outre, elle accorde une garantie de dix ans contre toute modification légale risquant d'avoir des conséquences négatives sur un investisseur étranger. >

Investissement direct étranger dans neuf pays en transition

	millions de dollars					IDE par habitant dollars
	1991	1992	1993	1994	1995	1995
Bulgarie	38 524	56	171	196	150	17
Hongrie	1 459	1 471	2 339	1 147	4 400	426
Pologne	117	284	580	542	2 500	64
République slovaque	..	234	350	516	200	36
République tchèque	612	1 123	586	860	2 500	242
Roumanie	42	80	94	342	400	17
Russie	..	500	1 000	1 100	2 000	13
Slovénie	..	..	..	..	150	73
Ukraine	..	..	..	150 <sup>a</sup>	300	6

.. non disponible.

a. 1991-94.

Sources : OCDE (1991-94), Economist Intelligence Unit (1995), CIA (données démographiques)

### L'Ukraine et l'OCDE

*L'OCDE travaille depuis un certain temps avec les autorités ukrainiennes à la révision de la législation relative à l'IDE et à des questions connexes. Si les ressources financières nécessaires sont disponibles, un groupe d'experts placé sous les auspices du Comité de l'investissement international et des entreprises multinationales se réunira plus tard dans l'année pour aider à la rédaction d'une loi sur le partage de la production et les accords de concession. Une telle loi aurait pour effet d'améliorer les conditions d'investissement dans le secteur de l'énergie en permettant à tous les investisseurs, nationaux ou étrangers, de verser au gouvernement une quantité convenue de produits en lieu et place d'impôts, tout en laissant aux autorités la possession et le contrôle de la ressource concernée. L'Ukraine participe par ailleurs au Réseau de coopération entre les agences pour l'investissement qu'a établi en 1996 le Centre d'Istanbul de l'OCDE. Il permet aux Ukrainiens de consulter régulièrement leurs homologues sur des questions ayant trait notamment à l'action des pouvoirs publics ou aux techniques de promotion. Ce réseau est particulièrement important pour un pays comme l'Ukraine qui, à ce jour, n'a qu'une expérience relativement limitée de la promotion des investissements.*

L'Ukraine a signé des conventions bilatérales en matière d'investissement avec 15 pays, dont huit sont membres de l'OCDE : l'Allemagne, le Canada, le Danemark, les États-Unis, la Finlande, la France, la Pologne et la République tchèque. Ces conventions renforcent les garanties prévues par la loi de 1996 et accordent à l'IDE le traitement national ou le régime de la nation la plus favorisée. Les entreprises qui sont l'objet d'investissements en provenance de pays signataires peuvent importer des machines et d'autres équipements sans taxe, ou à des taux privilégiés, avec des exonérations possibles pour les investissements destinés à certains secteurs choisis tels que la banque, l'assurance ou l'industrie lourde, et bénéficier de procédures d'arbitrage internationales pour le règlement des différends survenant entre les investisseurs étrangers et l'État.

### Quelques incitations subsistent

Bien que la plupart des incitations fiscales destinées à attirer l'IDE aient été supprimées, l'article 7 de la loi de 1996 prévoit d'en accorder au cas par cas si l'investissement concerne une région ou un secteur prioritaire. Parmi ces derniers : l'énergie (en particulier les économies d'énergie), l'industrie agro-alimentaire, la construction navale, l'aviation, la chimie, l'électronique et l'industrie légère. Les régions dont les autorités souhaitent favoriser le développement grâce à l'IDE sont notamment Odessa et les régions industrielles de l'Est. Cela étant, on ne sait pas encore avec précision quelle est l'administration qui accordera le bénéfice de ces incitations et à quelles conditions.

L'IDE sous la forme d'apport en nature est exonéré de droits de douane et de TVA. Un nouveau mécanisme de dédouanement des investissements effectués autrement qu'en numéraire a été introduit en 1996. Ces investissements seront dédouanés en échange d'un billet à ordre émis par l'investisseur. L'investissement sera exonéré des droits de douane si le billet à ordre est honoré dans un délai de 30 jours et l'investissement comptabilisé à l'actif du bilan de la société concernée.

Les produits fabriqués par une entreprise à capitaux étrangers ne sont pas soumis aux licences et quotas d'exportation. Mais cet avantage ne concerne pas tous les biens. Parmi les produits

exclus, l'énergie, ce qui dissuade les investisseurs de s'intéresser à ce secteur, pourtant considéré comme prioritaire.

Les investisseurs étrangers sont par ailleurs dispensés de l'obligation de céder 50 % des recettes à l'exportation en devises fortes qui est faite aux entreprises locales. Celles-ci doivent échanger à réception la moitié de leurs recettes à l'exportation en devises contre de la monnaie locale auprès de la Banque nationale, au taux officiel fixé ce jour-là. Toutefois, cette dispense n'est accordée que si les devises ont été obtenues grâce à la vente d'une production (de biens ou de services) intervenue en Ukraine. Ainsi, les investisseurs étrangers doivent se soumettre à cette cession obligatoire en cas de réexportation de biens fabriqués ailleurs et importés en Ukraine pour y être assemblés.

En octobre 1992, des conditions préférentielles ont été accordées pour les activités économiques entreprises par des investisseurs nationaux ou étrangers dans des « zones économiques franches ». Pour l'instant, il n'en existe que deux – à Odessa et à Oujgorod. Bien que toutes deux soient juridiquement établies, aucun investissement n'y a été effectué depuis leur création. D'autres zo-

nes économiques franches sont en cours de création. Comme chaque zone a le droit de fixer ses propres conditions, il est probable que certaines seront plus libérales que d'autres.

■ ■

L'Ukraine a accompli des progrès considérables au cours des 18 derniers mois pour stabiliser son économie. Les dirigeants politiques affichent clairement leur volonté de réforme. Le cadre juridique est désormais plus libéral et plus transparent, mais il reste encore beaucoup à faire, particulièrement sur le plan de la législation, loi sur l'IDE mise à part, s'appliquant aux investisseurs étrangers aussi bien que nationaux et concernant par exemple la fiscalité, les droits de propriété ou le contrôle des changes. En outre, la législation existante doit être appliquée avec plus d'efficacité. La fraude fiscale reste un problème chez les entrepreneurs et les petites et moyennes entreprises, ce qui a conduit le ministère des finances à taxer de manière excessive le commerce et l'investissement, puisque ces recettes sont plus faciles à collecter. Par ailleurs, il manque toujours une loi qui stimulerait l'investissement dans l'énergie et les ressources naturelles, ainsi que pour le partage de production et les accords de concession. L'augmentation récente de l'IDE fait prendre conscience aux autorités ukrainiennes que les avantages de ce type d'investissement – création d'emplois, transferts de technologie, accès à des nouvelles techniques et à de nouveaux savoir-faire en matière de gestion – dépassent de loin le coût d'une participation étrangère et du contrôle de certains actifs par des étrangers. ■

#### BIBLIOGRAPHIE OCDE

Guide pour l'investissement en Ukraine, deuxième édition, à paraître 1997

Guide pour l'investissement dans la Fédération de Russie, 1995

Barbara Peitsch, «L'investissement étranger en Russie», l'Observateur de l'OCDE, n° 193, avril-mai 1995

Fiscalité et investissement direct étranger : l'expérience des économies en transition, 1995

David Holland et Jeffrey Owens, «Transition, investissement et fiscalité», l'Observateur de l'OCDE, n° 193, avril-mai 1995

Guide pour l'investissement en Ukraine, 1993.





# Une nouvelle approche du développement

James H. Michel

*Les relations entre pays développés et pays en développement sont en train de changer. Les donateurs d'aide refondent leurs politiques dans le souci de respecter les idées et les opinions des pays en développement et de leurs habitants. Cette nouvelle approche se caractérise à la fois par des objectifs ambitieux et par une vision réaliste de la manière dont ils peuvent être atteints<sup>1</sup>.*

En l'espace de dix ans, le monde s'est métamorphosé. La confrontation Est-Ouest n'est plus qu'un souvenir. Le fossé entre le Nord et le Sud se comble peu à peu au fur et à mesure de la mondialisation – bien qu'il se creuse au contraire pour certains pays, en danger de marginalisation. La vision nouvelle que les pays ont de leurs priorités et de leurs responsabilités internationales – conjuguée aux virulentes critiques dont l'aide fait l'objet depuis longtemps – fait que les ministères (ou agences) de coopération doivent, plus que tous les autres, justifier chaque dépense proposée.

C'est dans ce contexte que, depuis deux ans, les pratiques sont passées au crible. En 1995, les ministres de la coopération des pays membres du Comité d'aide au développement de l'OCDE (CAD)<sup>2</sup> ont décidé de consacrer une année entière à un examen approfondi du passé et à l'élaboration de stratégies pour le siècle prochain. Leur rapport, publié en mai 1996<sup>3</sup>, a fait depuis l'objet d'un large débat international. Le nouveau cadre de la coopération des pays du CAD avec leurs partenaires du monde en développement, les or-

ganisations internationales et, à plus forte raison, entre eux, commence à se dessiner.

La nouvelle stratégie – fondée sur le partenariat entre donateurs et bénéficiaires – s'appuie sur les enseignements d'un demi-siècle de succès et d'échecs. Elle se fonde sur l'approche pragmatique d'intérêts partagés par la communauté et sur la nécessité d'agir solidairement et de façon concertée pour défendre à l'avenir ces intérêts.

L'incidence de cette nouvelle stratégie sur la coopération pour le développement va être considérable, car il y a loin de la théorie à la pratique, ce qui suscite dans l'opinion publique et les milieux politiques des interrogations sur le financement de l'aide et des doutes quant à son importance. Si l'on n'arrive pas à dépasser ces contradictions, les chances pour la coopération de continuer sous ses formes actuelles seront de plus en plus faibles.

Un certain nombre d'aberrations doivent en effet être éliminées :

- les pays en développement comme les partenaires extérieurs reconnaissent l'importance d'un contrôle local de la politique et des programmes de développement, et pourtant, on continue d'observer des démarches dans lesquelles les donateurs ont le rôle actif et les bénéficiaires un rôle passif, et qui s'apparentent davantage au paternalisme qu'au partenariat

- les donateurs proclament régulièrement l'importance du développement ; or – austérité budgétaire oblige – nombre d'entre eux ont fait des coupes disproportionnées dans leurs budgets déjà limités pour l'aide au développement ; en tout état de cause, il faudrait se préoccuper non pas seulement du volume de l'aide, mais aussi de son efficacité à produire les résultats souhaités

- il est de plus en plus évident qu'une approche globale, associée à des politiques cohérentes des divers secteurs de l'action gouvernementale est indispensable ; or, les responsables des organismes d'aide et des ministères du commerce, par exemple, agissent souvent chacun de leur côté, comme si l'aide et les relations commerciales étaient des moyens d'action indépendants, voire concurrents

- tout le monde reconnaît la nécessité d'une meilleure coordination entre donateurs, organisations multilatérales et pays en développement ; or, ce qui prime trop souvent, c'est l'intérêt de chacun pour ses propres projets et programmes

- l'efficacité est une exigence universelle s'agissant de l'emploi des deniers publics ; or, on continue de recourir à des pratiques comme l'aide liée (qui conditionne l'aide à la passation exclusive de marché avec des fournisseurs du pays donneur), alors que, dans tous les autres secteurs,

1. *Rapport 1996 sur la coopération pour le développement : efforts et politiques des membres du Comité d'aide au développement*, OCDE, Paris, 1997.

2. Les membres du CAD sont : Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Canada, Danemark, Espagne, États-Unis, Finlande, France, Irlande, Italie, Japon, Luxembourg, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse et la Commission des communautés européennes. D'autres pays de l'OCDE participent à certaines discussions du CAD qui les intéressent. Le FMI, le PNUD et la Banque mondiale sont observateurs permanents.

3. *Le rôle de la coopération pour le développement à l'aube du XXI<sup>e</sup> siècle*, OCDE, Paris, 1996, reproduit dans le *Rapport 1996 sur la coopération pour le développement*, op. cit.

James H. Michel est président du comité d'aide au développement de l'OCDE.

Messagerie : dac.contact@oecd.org

# Une nouvelle approche du développement



Environ 30 % de la population des pays en développement – soit plus de 1,3 milliard de personnes – vivent dans une extrême pauvreté.

A. Johannes/Sygma

l'appel à la concurrence internationale est la norme pour les marchés publics.

## Des objectifs mesurables

La caractéristique la plus marquante de la nouvelle stratégie du partenariat pour le développement est qu'elle préconise un effort global pour atteindre un nombre limité d'objectifs précis dans un avenir prévisible. Sélectionnés sur la base d'une longue expérience et des conclusions qui se sont dégagées de toute une série de conférences mondiales, et axés sur les conditions de vie des pays en développement, ces objectifs visent à améliorer la qualité de la vie. Ils reposent tous sur des engagements pris à la Conférence de Rio de 1992 sur l'environnement et le développement, à la Con-

férence du Caire de 1994 sur la population et le développement, au Sommet de Copenhague en 1995 sur le développement social et à la Conférence de Pékin de 1995 sur les femmes ; les pays en développement ont participé activement à toutes ces réunions. Les objectifs chiffrés sont peu nombreux, mais leur réalisation revêt une importance fondamentale pour façonner le monde où vivront les générations futures.

Premier objectif – le plus ambitieux : réduire au moins de moitié d'ici à 2015 le nombre de gens qui, dans les pays en développement, vivent dans une situation d'extrême pauvreté. Selon les estimations de la Banque mondiale, si l'on place le seuil de l'extrême pauvreté à un revenu annuel de 370 dollars par habitant, 30 % de la population des pays en développement – soit plus de 1,3 milliard de personnes – vivent dans une ex-

trême pauvreté<sup>4</sup>. Ramener ce chiffre à 15 % serait un grand pas en avant.

La deuxième catégorie d'objectifs concerne le développement social dans quatre domaines en particulier : l'éducation primaire, l'égalité entre les sexes, les soins de santé de base et la planification familiale :

- assurer une éducation primaire à tous les habitants de tous les pays d'ici à 2015
- supprimer toute discrimination entre les sexes dans l'enseignement primaire et secondaire d'ici à 2005
- faire chuter des deux tiers le taux de mortalité infantile et des trois quarts celui de la mortalité maternelle d'ici à 2015

<sup>4</sup> *Rapport sur le développement humain, 1996. PNUD, Économica, Paris, 1996.*

• offrir d'ici à 2015 à tous les individus en âge de procréer, dans le cadre des systèmes de soins de santé de base, l'accès à la santé génésique et notamment à des méthodes de planification familiale fiables et sans danger.

Troisième axe de progrès : mettre en place dans tous les pays des stratégies nationales de développement durable d'ici à 2005, de manière à inverser avant 2015 la tendance actuelle à la déperdition de ressources environnementales (forêts, pêcheries, eau douce, climat, sols, biodiversité, ozone stratosphérique) et à l'accumulation de substances dangereuses.

Ces objectifs ne se veulent pas des prescriptions mais des propositions. Ils sont le reflet d'une vision globale et doivent servir de base au dialogue avec les pays en développement, à qui il appartient de fixer leurs propres objectifs nationaux en fonction des circonstances. Aucune entité extérieure ne peut imposer des objectifs à un pays en développement, pas plus qu'il n'existe un ensemble unique d'objectifs qui réponde à toute la gamme des difficultés auxquelles sont confrontés des pays très divers dans des situations très différentes.



Un des objectifs de la nouvelle stratégie : assurer une éducation primaire pour tous d'ici à 2015.



Autre objectif pour 2015 : l'accès à la santé génésique et notamment à des méthodes de planification familiale fiables et sans danger.

Sean Sprague/CIRIC

Certains des éléments fondamentaux du développement sont, par ailleurs, extrêmement difficiles, voire impossibles, à mesurer. La mise en place d'institutions démocratiques et responsables, la protection des droits de l'homme et le respect de l'État de droit, en particulier, sont des questions dont l'enjeu pour le développement durable est de plus en plus largement reconnu. La stratégie élaborée réaffirme la conviction que les aspects qualitatifs du développement sont essentiels pour la réalisation d'objectifs plus mesurables et qu'ils doivent continuer à faire partie intégrante de l'action à mener dans le domaine de la coopération.

## Des partenariats véritables

La nouvelle stratégie accorde une grande importance à ce que ce soit le pays en développement lui-même qui prenne l'initiative d'une coo-

pération qui tienne compte de la situation locale, favorise l'adhésion et la participation des habitants et contribue au renforcement des capacités locales de gérer leur propre développement d'une façon de plus en plus autonome. La maîtrise locale des stratégies et des objectifs doit naître d'un dialogue initié par les autorités du pays avec ses habitants et avec les partenaires extérieurs, au lieu que chaque donneur et chaque organisme multilatéral définisse sa propre stratégie à l'égard de tel ou tel pays.

Plusieurs activités du CAD en cours pourront contribuer à la mise en œuvre de cette stratégie. Notamment un examen pilote de la coopération, qui se place du point de vue d'un pays en développement face à une multiplicité de donneurs et d'organisations multilatérales. Une série de cinq autres études pilotes examine les progrès réalisés dans la coordination à l'échelon local du développement participatif et de la bonne gestion des affaires publiques. Les efforts se poursuivent (au moyen notamment d'un réseau informel sur la coopération technique) pour renforcer les capacités de gestion économique, de développement social, de viabilité environnementale et de bonne gestion publique.

Du fait de contraintes budgétaires croissantes, de nombreux donneurs ont de plus en plus de difficultés à maintenir sur le terrain des représentations locales auxquelles ils pourraient déléguer leurs pouvoirs (la réaction habituelle dans ces cas est de centraliser), au moment même pourtant où cette présence apparaît le plus nécessaire pour faciliter la coordination dans les pays et encourager le contrôle local des politiques de développement. Pour aider les pays à prendre en main leur propre développement, les membres du CAD et les organismes multilatéraux, comme les autres partenaires extérieurs, doivent être eux-mêmes en mesure d'assurer leur part du contrat de partenariat.

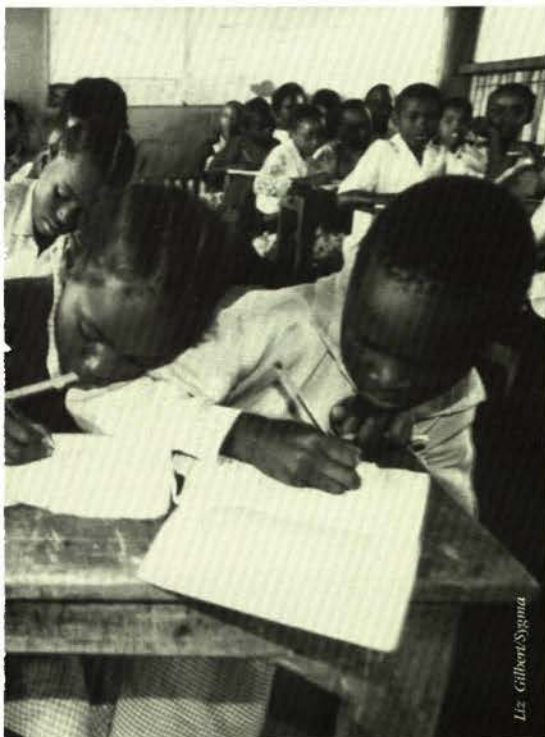
■ ■

La nouvelle stratégie du CAD nécessitera des ressources humaines et financières adaptées. Il

importe en effet de consacrer un effort accru au maintien et à l'accroissement de l'aide publique au développement afin d'inverser la tendance croissante à la marginalisation des populations pauvres et de réaliser des avancées vers des objectifs réalistes de développement humain. Cela implique une augmentation des budgets d'aide et une concentration des ressources disponibles sur les pays qui en ont le plus besoin. Il faudra aussi que ces ressources soient utilisées efficacement ; il serait utile pour cela de confronter les expériences et de renforcer la coordination entre donneurs et d'améliorer le suivi et l'évaluation des résultats des différentes approches et des différents instruments.

Les politiques d'aide doivent aussi tenir compte de la diversification croissante des sources de financement du développement ainsi que de l'importance de l'épargne intérieure, de systèmes financiers locaux efficaces, de politiques économiques saines et de l'investissement étranger privé dans les économies en développement à croissance rapide. Il faudra utiliser les financements assortis de conditions libérales de façon à aider les pays à se doter des moyens de créer et de mobiliser des ressources nationales et d'attirer les capitaux privés, afin de devenir progressivement indépendants de l'aide.

Enfin, les politiques des pays de l'OCDE dans des domaines autres que la coopération pour le développement peuvent avoir de profondes répercussions sur les objectifs de développement (l'agriculture et les échanges en sont des exemples particulièrement frappants). Il faudra donc une action concertée pour faire en sorte que l'ensemble des politiques menées par les pays industrialisés soutienne le développement. ■



Liz Gilbert/Syoma

### BIBLIOGRAPHIE OCDE

Rapport 1996 sur la coopération pour le développement : efforts et politiques des membres du Comité d'aide au développement, 1997

James H. Michel, «Partenariat et développement», l'Observateur de l'OCDE, n° 198, février-mars 1996

Le rôle de la coopération pour le développement à l'aube du XXIème siècle, 1996.



# Mondialisation et développement

Ebba Dohlman et Raundi Halvorson-Quevedo

*Les pays industriels sont déjà, pour la plupart, bien engagés dans le processus de mondialisation et prennent des dispositions pour en tirer le maximum d'avantages et pour faciliter les ajustements qu'il rend nécessaires. De leur côté, les pays en développement, qui constituent un groupe de plus en plus hétérogène, de par leur capacité productive, leurs ressources humaines et leur compétitivité, ne sont pas tous prêts, loin de là, à relever le défi de l'intégration économique mondiale. Certains d'entre eux, en Asie du Sud-Est et en Amérique latine notamment, commencent à trouver leur place dans les courants mondiaux d'échanges et d'investissements. D'autres ont un potentiel qui leur permettrait de participer plus activement à ces mouvements globaux. Mais, pour y arriver, ils doivent persévérer dans leurs efforts croissants pour améliorer les conditions qu'ils offrent aux entreprises et pour renforcer les capacités nationales de production et d'exportation<sup>1</sup>.*

**N**ombre de pays en développement sont exclus du processus de mondialisation. Ils sont largement tenus à l'écart des courants mondiaux d'échanges et d'investissements, malgré les progrès souvent considérables qu'ils ont accomplis dans la voie de la libéralisation et de la déréglementation de leur économie et de l'ouverture de leurs frontières aux mouvements

Ebba Dohlman travaille à la division des affaires économiques et de l'environnement, Raundi Halvorson-Quevedo à la division des politiques financières et du secteur privé, direction de la coopération pour le développement, OCDE.

Messagerie : dac.contact@oecd.org

internationaux de marchandises et de capitaux. Au cours de la dernière décennie, par exemple, le volume net de l'investissement direct étranger (IDE) des pays de l'OCDE dans les pays en développement s'est accru de 270 % – mais, sur ces nouveaux investissements, la part du lion est allée à quelques pays d'Asie et d'Amérique latine. De même, les pays en développement occupent une place grandissante dans les échanges mondiaux, représentant à l'heure actuelle le quart des exportations mondiales – mais la part de l'Afrique n'excède pas 1,8 % et elle ne cesse de diminuer.

Ces déséquilibres sont préoccupants. Il ressort en effet d'études réalisées récemment par la Banque mondiale que l'intégration aux marchés mon-

diaux induite par l'IDE et les échanges est source de croissance économique et d'emplois<sup>2</sup>. Les échanges et l'investissement sont les principaux vecteurs par lesquels se transmettent les idées novatrices, se créent les réseaux commerciaux, se mettent en place des méthodes plus efficaces de gestion et des techniques nouvelles de production et de conditionnement, et s'implante la notion de service au consommateur – autant d'éléments indispensables pour soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux.

Il est logique que les pays de l'OCDE s'appliquent directement, par leurs efforts de coopération pour le développement, à assurer l'intégration des pays en développement à cette économie mondiale. Les donateurs et l'opinion publique des pays de l'OCDE admettent qu'ils ont intérêt à aider les pays moins avancés et leurs habitants à trouver leur place dans l'économie mondiale. La pauvreté, la misère et la marginalisation de pans entiers de la planète sont une menace pour l'avenir, celui des riches comme celui des pauvres.

Dans les pays en développement les plus démunis (notamment ceux d'Afrique subsaharienne et d'Asie du Sud-Ouest), les capacités humaines, institutionnelles et industrielles ne permettent pas une production répondant aux exigences du marché mondial. Il existe des possibilités considérables d'intensifier les courants d'échanges et d'investissements – essentiels pour stimuler la croissance indispensable à l'absorption d'une main-d'œuvre de plus en plus nombreuse – dans les pays en développement. Pourtant, nombre d'entre eux risquent d'avoir du mal à s'intégrer si les importants catalyseurs que sont l'aide et la coopération internationales font défaut.

Les donateurs de la zone OCDE se sont engagés à œuvrer, avec leurs partenaires, pour réduire de moitié, d'ici à 2015, le nombre de personnes vivant dans l'extrême pauvreté dans les pays en développement – 1,3 milliard actuellement<sup>3</sup>. Renforcer les capacités de ces pays dans le domaine

Les pays qui commencent à relever le défi de l'intégration mondiale se trouvent essentiellement en Asie du Sud-Est et en Amérique latine.



Alain Pihoges/Citic

des échanges et les rendre attrayants pour les investissements peut permettre d'atteindre cet objectif. Les donateurs s'intéressent de plus en plus au rôle de la coopération pour le développement dans la répartition des bienfaits de la mondialisation à une fraction plus large de la population mondiale, en encourageant par exemple les entreprises conjointes, en favorisant l'acquisition de technologies et en améliorant les capacités d'échange.

Les obstacles, pourtant, sont nombreux. Souvent, les pays en développement les plus pauvres fondent leurs exportations sur un seul produit de base (ainsi le Ghana est-il largement tributaire du cacao, le Honduras de la banane, et le Zaïre du cuivre). Leurs capacités industrielles sont restreintes ou inefficaces. Leurs infrastructures (transports, télécommunications, énergie) sont insuffisantes ou fonctionnent mal. L'esprit d'entreprise commence à peine à voir le jour ou est peu déve-

loppé. Ces pays manquent de gestionnaires, d'ingénieurs et de techniciens. Leurs institutions sont défaillantes et leur capital humain mal mis en valeur. Sans compter que nombre d'entre eux voient leurs exportations de produits agricoles, de textiles et de métaux – seuls secteurs où ils possèdent un avantage comparatif – assujetties à de forts droits de douane et à des barrières non tarifaires de la part des pays de l'OCDE.

Le contexte actuel n'en est pas moins propice à l'intégration des pays pauvres au système mondial :

- la plupart des pays en développement ont bien avancé dans la mise en œuvre de programmes d'ajustement structurel et de réformes économiques destinés à élargir la place faite aux mécanismes du marché par des mesures de libéralisation et de déréglementation
- leurs gouvernements se préoccupent de plus en plus de mettre en place les conditions indispen-

sables à une bonne gestion des affaires publiques, souvent en réponse aux pressions populaires en faveur de réformes démocratiques

- les négociations commerciales du cycle d'Uruguay ont ouvert de nouvelles possibilités d'exportation, en particulier pour les produits agricoles, les textiles et les métaux
- les technologies de l'information, entre autres, sont à l'origine de nouveaux services et de produits frappés de barrières à l'entrée moins importantes
- l'intensification des efforts d'intégration/coopération régionale entre pays en développement contribuera à empêcher un retour en arrière sur le plan des réformes, à créer des marchés suffisamment grands pour permettre les économies d'échelle et qui servent d'étape intermédiaire avant d'affronter la rude concurrence qui sévit sur le marché mondial.

Les efforts doivent se poursuivre pour aider les pays en développement à améliorer les conditions locales de fonctionnement des entreprises<sup>1</sup> et à moderniser et diversifier les secteurs exportateurs. Il est également fondamental que ces pays se dotent de politiques d'investissement transparentes, non discriminatoires, prévoyant des clauses de sauvegarde satisfaisantes en matière de convertibilité des monnaies, de rapatriement des bénéfices et des dividendes, et de protection des droits de propriété intellectuelle. En fait, il faut adopter maintenant une approche plus stratégique visant l'établissement et la consolidation de relations à l'échelle mondiale grâce à des mesures qui tendent à :

- permettre l'exploitation de nouveaux créneaux, en termes de marchés ou de produits, dans des domaines comme les échanges intrarégionaux ou

1 **Rapport 1996 sur la coopération pour le développement : efforts et politiques des membres du Comité d'aide au développement.** Les éditions de l'OCDE, Paris, à paraître 1997.

2. Milan Brabmbhatt et Uri Dadush, « Disparités dans le processus d'intégration mondiale », *Finance et développement*, vol. 33, n° 3, septembre 1996.

3. **Le rôle de la coopération pour le développement à l'aube du XXI<sup>e</sup> siècle.** Les éditions de l'OCDE, Paris, 1996.

4. Michel Courcelle et Anne de Laitre, « Les PME en Afrique de l'Ouest, moteurs de la croissance », *l'Observateur de l'OCDE*, n° 203, décembre 1996-janvier 1997. Voir également *L'expansion du secteur privé (série Lignes directrices sur la coopération pour le développement)*, OCDE, Paris 1995, disponible gratuitement auprès de la division des politiques financières et du secteur privé, direction de la coopération pour le développement, OCDE.

## ZOOM

### Biotechnologie : des idées à la pratique

Quelques exemples prometteurs d'actions destinées à resserrer les liens entre activités de recherche et de production commencent à se faire jour en Afrique. Dans le cadre d'un partenariat Nord-Sud, des relations de coopération entre pays africains se mettent ainsi en place, en vue d'accélérer la diffusion de la biotechnologie et son application dans la production.

Cette initiative est à porter au crédit de la Monsanto Corporation, grande société chimique américaine désireuse de diversifier ses activités à l'agro-biotechnologie, et qui recherchait à cet effet un phytopathologiste africain, un pays africain où il ne serait pas trop difficile de diffuser une nouvelle technologie et une variété culturale africaine présentant certaines caractéristiques particulières (il devait s'agir d'un aliment de base dans le pays intéressé, produit par de petits agriculteurs, de telle sorte que le projet ait le maximum de retombées pour le développement, et pour lequel les méthodes traditionnelles ne pouvaient rien ; en outre, pour servir au mieux les intérêts commerciaux de Monsanto Corporation, cet aliment devait de préférence être une racine ou un tubercule, domaine dans lequel la société ne possédait que des connaissances limitées).

Ainsi, le partenariat serait instructif pour les deux parties. L'USAID a été sollicitée pour participer à la recherche du phytopathologiste et financer une partie des coûts de formation. En 1991, un phytopathologiste de l'Institut de recherche agricole du Kenya a été accueilli à la Monsanto Corporation. Ses recherches portaient sur le puceron, vecteur de la maladie qui avait détruit près de

la moitié de la récolte de patates douces du Kenya. A la Monsanto Corporation, elle a entrepris de créer une nouvelle variété de patate douce transgénique et résistante au virus, en utilisant la technique de la Monsanto Corporation et un gène qui avait été identifié par le Centre international de la pomme de terre, au Pérou. Après avoir mené à bien cette tâche, elle a créé Afrinet, qui est devenu la branche africaine de l'International Service for the Acquisition of Agri-Biotech Applications, organisation internationale sans but lucratif parrainée par diverses fondations et entreprises, et qui s'attache à faciliter l'établissement en Afrique de partenariats pour le transfert et le développement des connaissances en biotechnologie<sup>1</sup>.

On peut également citer une initiative antérieure, de l'International Institute for Scientific Research for the Development of Africa (IISDA). Celle-ci avait reçu le concours du Canada, de la France et de la Côte d'Ivoire, et visait à créer des variétés améliorées d'igname et à trouver un traitement de la malaria. Il était envisagé de travailler en étroite collaboration avec l'Institut international d'agriculture tropicale, implanté au Nigeria, qui menait déjà des activités dans le domaine de la culture des tissus pour la conservation du matériel génétique et la reproduction in vitro de plants sains d'igname et autres variétés culturales<sup>2</sup>.

1. Lynn K. Mytelka, «The Future of Networking in Biotechnology», in International Journal of Technology Management (Biotechnology Review), numéro spécial, 1995.

2. Genetic Engineering and Biotechnology Monitor, n° 40, ONUDI, Vienne, décembre 1992.

entre pays en développement, l'agro-alimentaire et les services d'information

- faciliter l'accès aux technologies modernes de communication et d'information, et leur utilisation accrue dans les pays en développement les plus démunis

- créer des centres nationaux chargés de promouvoir la qualité, de diffuser des informations sur les normes internationales et de tester les produits locaux destinés à l'exportation

- inciter les entreprises locales, en particulier les PME, à «faire avec les moyens locaux dans une perspective mondiale», c'est-à-dire à offrir des produits attrayants et de qualité susceptibles d'être commercialisés sur le marché intérieur comme sur les marchés internationaux

- aider les associations locales d'entreprises et les réseaux locaux d'apprentissage à se doter d'un «guichet» international employant un personnel ouvert au monde extérieur, et capable de fournir

des informations et d'entretenir des contacts de nature à favoriser l'établissement de partenariats mondiaux (alliances, contrats de sous-traitance ou d'approvisionnement, par exemple)

- accélérer les opérations de privatisation
- encourager de nouvelles formes de partenariat entre secteurs privé et public (concessions, sous-traitance, notamment) pour la création et l'entretien des infrastructures et des services publics (comme cela se fait, par exemple, en Indonésie et aux Philippines pour les routes à péage, ou au Pakistan pour la production d'électricité).

## Promouvoir les échanges et l'investissement

Encourager les échanges et l'investissement a toujours été un souci essentiel de la coopération pour le développement. Les donateurs comme les pays en développement commencent cependant aujourd'hui à revoir leurs méthodes et leurs priorités – sous l'effet, avant tout, des pressions induites par la mondialisation et d'un désir de mettre en place une aide au développement durable, axée sur les résultats. Les mesures destinées à favoriser les échanges et l'investissement en deviennent plus importantes encore. Du point de vue des gouvernements donateurs, le renforcement des capacités dans le domaine des échanges nécessite une action sur deux fronts à la fois : améliorer la capacité des pays en développement de produire pour les marchés mondiaux et, en même temps, élargir et asseoir leur accès aux marchés. L'Organisation mondiale du commerce, la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement et le Centre du commerce international unissent en conséquence leurs forces afin de rationaliser, de recentrer et de mieux coordonner leurs activités d'assistance technique. Leur nouveau Programme intégré d'assistance technique leur permet de couvrir un éventail allant des problèmes commerciaux appelant une coopération technique, des questions juridiques et analytiques à la formulation de la politique commerciale et des mesures connexes, en passant par le renforcement des capacités institutionnelles et humaines, et le soutien et la promotion des échanges.

5. William H. Wüberell, «Un accord multilatéral sur l'investissement», l'Observateur de l'OCDE, n° 202, octobre-novembre 1996.



Schnerb-Cance/Houaqui

Une approche stratégique de la mondialisation doit encourager la création de centres nationaux pour promouvoir la qualité, informer sur les normes internationales, tester les produits d'exportation locaux.

Une attention accrue est désormais également portée aux actions susceptibles d'aider les pays en développement à se faire entendre là où sont traitées les questions liées aux échanges et à l'investissement. Ainsi, certains donateurs contribuent-ils au renforcement des capacités de négociation des pays en développement au sein des instances multilatérales et réglementaires ou jouent-ils, en toute impartialité, les intermédiaires dans les transactions entre secteurs public et privé (dans le cadre, par exemple, des privatisations ou des opérations de désengagement de l'État). Les donateurs se tiennent par ailleurs prêts à aider les pays en développement à mettre leur législation et leurs politiques en conformité avec les accords découlant du cycle d'Uruguay et à les aligner sur les normes internationales en matière d'investissement, ainsi qu'à se doter des capacités techniques correspondantes, y compris dans les domaines couverts par le projet d'Accord multilatéral sur l'investissement (AMI) de l'OCDE<sup>5</sup>.

Les donateurs comme les bénéficiaires s'emploient à rehausser la qualité de la participation des pays en développement à l'économie mondiale, d'une manière qui favorise la mise en valeur durable des ressources humaines. Les straté-

gies de coopération pour le développement dans le domaine des échanges et de l'investissement se doivent donc de tenir compte des possibilités qui s'offrent en parallèle de créer des emplois, de réduire la pauvreté, d'associer les femmes au processus général de développement économique et de préserver l'environnement (encadré ci-contre).

Ces nouvelles approches se reflètent dans les activités entreprises sur le terrain. De nombreux projets novateurs sont inspirés par les enseignements des pratiques optimales que la communauté des donateurs a pu tirer de l'observation de ce qui «marche» et ne «marche» pas depuis une trentaine d'années. Quelques grands principes en ressortent :

- faire supporter par les entreprises une partie au moins du coût des services fournis et des risques encourus
- favoriser l'association et la participation des bénéficiaires aux efforts d'aide, et susciter en eux la volonté de s'impliquer : cela nécessite une action répondant aux besoins définis localement et passant par des canaux et des instruments locaux
- encourager la diffusion des meilleures pratiques : cela exige le recours à des réseaux d'information (comme Internet ou les vidéoconférences) reliés

à des établissements universitaires et de recherche afin de permettre des échanges de données d'expérience, à l'échelon régional et mondial, entre entreprises, institutions et pouvoirs publics

• resserrer les liens de partenariat entre les pouvoirs publics et les entreprises : cela demande un renforcement des institutions (chambres de commerce et associations professionnelles, notamment) dans le cadre desquelles un dialogue sur les mesures à prendre est susceptible de s'instaurer. Ce genre de consultation permet aux pouvoirs publics de se tenir au courant des préoccupations des milieux d'affaires et contribue à susciter l'adhésion du secteur privé au programme de réforme des pouvoirs publics.

■ ■

Afin de tenir ses promesses, la mondialisation doit nouer des liens constructifs d'interdépendance entre tous les pays, qu'ils soient industrialisés, en développement ou pauvres. Toute marginalisation entraînera des coûts, qui auraient pu être évités, sous forme de souffrances humaines, de limitation des choix et opportunités, de pressions migratoires excessives, de dommages à l'écosystème ou d'extension des conflits. Ce sont les actes des populations dans les pays en développement eux-mêmes qui détermineront dans une large mesure le rythme auquel elles bénéficieront de la mondialisation. Les politiques et les instruments employés par les pays industrialisés, notamment en matière de coopération pour le développement, auront néanmoins également un rôle à jouer. ■

#### BIBLIOGRAPHIE OCDE



Rapport 1996 sur la coopération pour le développement : efforts et politiques des membres du Comité d'aide au développement, à paraître 1997  
Le rôle de la coopération pour le développement à l'aube du XXI<sup>ème</sup> siècle, 1996

Michel Courcelle et Anne de Lattre, «Les PME en Afrique de l'Ouest, moteurs de la croissance», l'Observateur de l'OCDE, n° 203, décembre 1996-janvier 1997

William H. Witherell, «Un accord multilatéral sur l'investissement», l'Observateur de l'OCDE, n° 202, octobre-novembre 1996

Reconciling Trade, Environment and Development Policies: The Role of Development Co-operation (en anglais uniquement), 1996

Le développement du secteur privé. Aperçu des efforts des donateurs, 1995.

# Japon

## Le gouvernement d'entreprise en pleine mutation

Randall S. Jones et Kotaro Tsuru

La divergence d'intérêts entre dirigeants et actionnaires, qui provient de la séparation croissante de la propriété et du contrôle au sein des sociétés anonymes, est susceptible d'avoir un impact négatif sur les résultats du secteur des entreprises et donc sur l'ensemble de l'économie<sup>1</sup>. Depuis les années 50, l'approche japonaise de cette question est différente de celle des autres pays<sup>2</sup>.

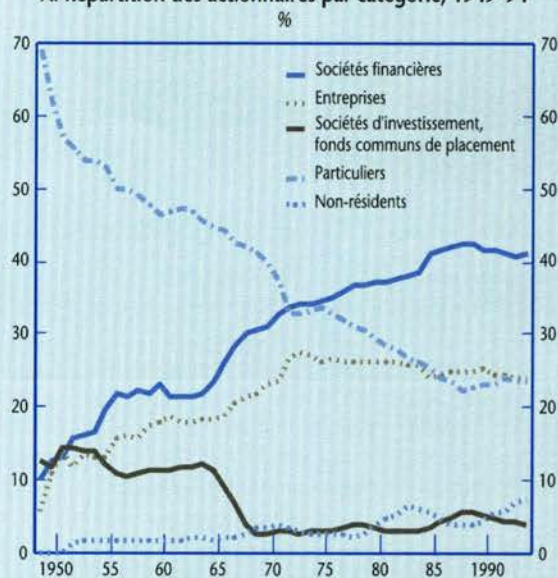
En règle générale, on distingue trois conceptions du gouvernement d'entreprise. La première consiste à lier la rémunération ou la promotion des dirigeants aux résultats de l'entreprise afin de les inciter à maximiser l'efficacité de leur gestion. Dans la plupart des pays, cette approche se traduit par des salaires élevés et l'introduction de systèmes tels que les options sur titres (*stock options*). Au Japon, en revanche, la rémunération des dirigeants est inférieure à la moyenne observée dans les autres pays de l'OCDE tandis que le recours aux options est peu usité du fait d'un traitement fiscal défavorable mais, avant tout, parce que les sociétés ne sont pas libres de racheter leurs actions. Du coup, les incitations directes octroyées aux dirigeants sont moins généreuses.

La deuxième conception du gouvernement d'entreprise recouvre les moyens indirects de contrôle, notamment la surveillance exercée par les marchés financiers. Les offres publiques d'achat (OPA) peuvent, dans cette optique, être considérées comme le dernier rempart face à la mauvaise gestion. Au Japon, cependant, les OPA sont beau-

coup moins courantes qu'aux États-Unis et au Royaume-Uni. Non pas à cause d'entraves juridiques particulières, mais du fait de la fondamentale stabilité de l'actionnariat des entreprises nippones qui dissuade les acheteurs extérieurs de tenter une prise de participation importante au capital *via* le marché boursier. Le contrôle indirect exercé par les OPA réelles ou potentielles est donc limité au Japon.

Le gouvernement d'entreprise peut enfin s'exercer sur la base d'un contrôle direct supposant un accroissement du pouvoir des actionnaires, des créanciers et des autres parties prenantes. Une plus grande implication de ces acteurs consiste à renforcer soit leur capacité de suivi des résultats de l'entreprise, soit l'exercice de leurs droits institutionnels, en particulier celui de changer de dirigeants. Le régime juridique régissant le contrôle des entreprises est pratiquement le même au Japon que dans les autres pays. Mais la structure de l'actionnariat a ceci de particulier que 70 % des actions sont détenus par des institutions ou d'autres sociétés japonaises (graphique A). En outre, la concentration du capi-

A. Répartition des actionnaires par catégorie, 1949-94



Source : Annual Securities Statistics, bourse de Tokyo

tal est beaucoup plus forte au Japon qu'aux États-Unis et au Royaume-Uni<sup>3</sup> parce que, d'une part, les établissements financiers y sont autorisés à détenir des actions et que, d'autre part, les sociétés en relations d'affaires tendent à renforcer leurs liens par des participations croisées.

### La banque principale

Le Japon se caractérise par un petit nombre de grands actionnaires institutionnels exerçant un contrôle direct en s'appuyant sur un actionnariat stable et concentré. Parmi ces grands actionnaires, la «banque principale» détient le rôle clé en matière de gouvernement d'entreprise. Les sociétés japonaises ont beau entretenir généralement des rela-

Randall S. Jones et Kotaro Tsuru travaillent à la branche des études nationales I et des perspectives économiques, département des affaires économiques, OCDE.

Messagerie : eco.contact@oecd.org

1. Peter Jarrett, «États-Unis—Le gouvernement d'entreprise», *l'Observateur de l'OCDE*, n°203, décembre 1996-janvier 1997.

2. *Études économiques de l'OCDE : Japon*. Les éditions de l'OCDE, Paris, 1996.

3. Les cinq plus gros actionnaires détiennent en moyenne un tiers des actions d'une entreprise japonaise, cette proportion n'étant que d'un quart aux États-Unis et d'un cinquième au Royaume-Uni.

4. Peter Hicks, «Le vieillissement et l'action des pouvoirs publics», *l'Observateur de l'OCDE*, n°203, décembre 1996-janvier 1997.

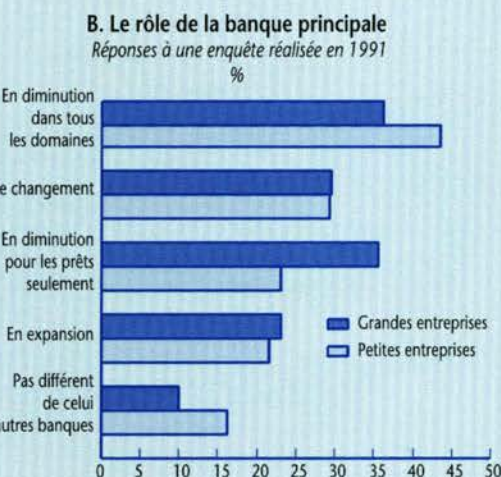


tions avec plusieurs banques, elles ont en effet des liens particuliers avec l'une d'entre elles. Cette banque principale remplit cinq fonctions : elle octroie des prêts et se trouve fréquemment être le créancier principal de la société ; elle facilite le placement des obligations émises par la société ; elle détient une participation dans le capital de la société et se retrouve souvent en position d'actionnaire principal ; elle offre des facilités de paiements ; elle fournit enfin des informations et des moyens humains en matière de gestion.

Ces fonctions permettent à la banque d'exercer une surveillance à trois niveaux : en amont, elle filtre les demandes de prêts émanant de la société ; au stade intermédiaire, elle collecte des informations en continu sur les résultats des emprunteurs ; en aval, elle initie des actions correctrices dans la gestion des entreprises en difficulté. Il est difficile de comprendre ce qui pousse les banques à assurer de façon aussi approfondie le contrôle pour le compte d'autres créanciers et d'autres actionnaires. Quoiqu'il en soit, les autres institutions financières paraissent en tirer un certain nombre d'avantages.

En somme, le caractère essentiel du système de banque principale au Japon est d'instaurer une structure de gouvernement par subsidiarité. L'entreprise garde la pleine maîtrise de son gouvernement lorsque ses résultats sont satisfaisants. En revanche, dès qu'ils se détériorent, la banque principale use de son pouvoir de créancier et d'actionnaire pour intervenir dans la gestion et, si nécessaire, redresser l'entreprise par des opérations de restructuration ou de recentrage.

Dans la pratique, ces interventions se traduisent souvent par l'entrée de cadres de la banque au conseil d'administration de l'entreprise. Preuve du rôle important joué par la banque principale, il est clair que l'influence de ces administrateurs désignés par les banques pour siéger au conseil des entreprises « clientes » excède de beaucoup leur nombre. On constate en outre qu'une banque sera d'autant plus encline à affecter un administrateur au conseil d'une société que les résultats de cette dernière se détérioreront, en particulier par rapport aux résultats des autres entreprises de la branche. D'autres grands actionnaires exercent également une influence importante mais subsidiaire. Quant aux partenaires de l'entreprise que sont les



Source : Research Reports, n° 75, Nihon Keizai Research Centre

fournisseurs et les clients, ils suivent eux aussi avec attention l'évolution des performances de la société en question.

Le système de banque principale s'est révélé tout à fait efficace pendant de nombreuses années. Toutefois, avec les progrès de la libéralisation financière au Japon, des tensions commencent à apparaître. Ainsi, dans le contexte d'atonie conjoncturelle ayant prévalu ces quatre dernières années, la demande de prêts bancaires diminue parallèlement à la contraction du capital fixe et de l'investissement des entreprises. En outre, la déréglementation financière a bien sûr facilité l'accès au marché des capitaux mais elle a, dans le même temps, réduit les marges bénéficiaires des banques. Dans le contexte actuel, ces dernières risquent de ne plus avoir la capacité financière d'assumer de façon aussi extensive leur rôle de surveillance (graphique B). Les graves problèmes de créances douteuses auxquels sont actuellement confrontées les grandes banques ont entraîné une diminution de leurs fonds propres, ce qui ne les incite guère à prendre des risques. Bref, l'incendie gagnant leur propre maison, le rôle de « chevalier » des banques volant au secours de leurs clients en difficulté devient plus délicat à assumer.

Quand bien même la situation financière des banques se rétablirait avec la reprise en cours, il conviendrait sans doute d'encourager davantage l'implication des institutions financières non bancaires dans le gouvernement d'entreprise. Une concurrence plus ouverte dans les secteurs de l'assurance-vie et de la gestion de fonds pourrait

forcer ces institutions à jouer un rôle plus actif, ce qui milite en faveur d'une déréglementation accélérée de ces deux secteurs. Le marché de la gestion des fonds pourrait ainsi faire l'objet d'une libéralisation plus poussée, tandis qu'un réexamen des règles concernant les investissements des compagnies d'assurance-vie et des fonds de pension paraît souhaitable. Il en est de même pour l'adoption de nouvelles procédures comptables se référant enfin aux prix du marché.

Autre moyen de favoriser la diversification des modes de gouvernement d'entreprise : la création de holdings autorisés à détenir des participations multiples et qui pourraient fournir à leurs filiales un service central de gestion. Il faudrait enfin modifier les contre-incitations fiscales et les restrictions juridiques limitant les options sur titres. Ce serait le meilleur moyen de lier plus étroitement la rémunération des dirigeants aux résultats de la société.

L'ensemble de ces mesures de libéralisation revêt une importance stratégique au moment où le système de gouvernement d'entreprise « à la japonaise » se voit contraint d'évoluer du fait des bouleversements structurels qui se produisent, notamment la baisse du potentiel de croissance, le vieillissement de la population<sup>1</sup>, la déréglementation ou l'évolution de certains marchés comme le marché du travail. Ce qui n'empêche pas de tirer un meilleur parti du système actuel reposant sur les banques pour peu que ces dernières fassent un effort de transparence, qu'elles acceptent de rendre davantage compte et se plient à un contrôle plus strict de leurs activités. ■

#### BIBLIOGRAPHIE OCDE

- Études économiques de l'OCDE : Japon, 1996
- Études économiques de l'OCDE : États-Unis, 1996
- Peter Jarrett, « États-Unis - Le gouvernement d'entreprise », l'Observateur de l'OCDE, n°203, décembre 1996-janvier 1997
- Peter Hicks, « Le vieillissement et l'action des pouvoirs publics », l'Observateur de l'OCDE, n°203, décembre 1996-janvier 1997
- « Marchés de capitaux et gouvernement d'entreprise », Tendances des marchés des capitaux, n° 62, novembre 1995.


# Repères

## Définitions et notes

- Produit intérieur brut** séries en volume ; corrigées des variations saisonnières sauf Portugal et République tchèque.
- Indicateur avancé** indice composite, fondé sur différents indicateurs de l'activité économique (emploi, ventes, revenus etc.), qui signale les mouvements cycliques de la production industrielle de six à neuf mois en avance
- Indice des prix à la consommation** mesure les variations dans le temps des prix de vente au détail d'un panier constant de biens et services
- Balance courante** milliards de dollars ; non corrigée des variations saisonnières sauf Australie, États-Unis et Royaume-Uni
- Taux de chômage** % de la population active civile - taux de chômage standardisés (BIT) ; définition nationale pour Islande, Mexique, République tchèque, Suisse, Turquie ; corrigés des variations saisonnières sauf Turquie
- Taux d'intérêt** taux à trois mois sauf Grèce (douze mois)


.. non disponible

Source : Principaux indicateurs économiques, Les éditions de l'OCDE, Paris, janvier 1997.




**ALLEMAGNE**

	période	variation par rapport à	
		la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut	T3 96	0,8	1,9
Indicateur avancé	nov. 96	-0,2	4,1
Prix à la consommation	nov. 96	-0,1	1,4
		valeur courante	même période année précéd.
Balance courante	oct. 96	-0,88	-3,44
Taux de chômage	oct. 96	9,1	8,4
Taux d'intérêt	déc. 96	3,23	3,94




**AUSTRALIE**

	période	variation par rapport à	
		la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut	T3 96	1,2	3,8
Indicateur avancé	nov. 96	0,3	2,9
Prix à la consommation	T3 96	0,3	2,1
		valeur courante	même période année précéd.
Balance courante	oct. 96	-1,42	-1,61
Taux de chômage	oct. 96	8,8	8,6
Taux d'intérêt	nov. 96	6,42	7,41




**AUTRICHE**

	période	variation par rapport à	
		la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut	T4 95	0,0	0,3
Indicateur avancé	oct. 96	1,4	6,2
Prix à la consommation	nov. 96	0,1	2,3
		valeur courante	même période année précéd.
Balance courante	oct. 96	-1,15	-1,01
Taux de chômage	oct. 96	4,1	3,9
Taux d'intérêt	déc. 96	3,35	4,06




**BELGIQUE**

	période	variation par rapport à	
		la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut	1994		2,2
Indicateur avancé	nov. 96	0,0	5,1
Prix à la consommation	déc. 96	0,2	2,6
		valeur courante	même période année précéd.
Balance courante	T4 94	3,87	4,07
Taux de chômage	oct. 96	9,6	10,1
Taux d'intérêt	déc. 96	3,00	3,80




**CANADA**

	période	variation par rapport à	
		la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut	T3 96	0,8	1,6
Indicateur avancé	oct. 96	0,2	4,1
Prix à la consommation	nov. 96	0,4	2,0
		valeur courante	même période année précéd.
Balance courante	T3 96	1,39	-0,38
Taux de chômage	nov. 96	10,0	9,4
Taux d'intérêt	déc. 96	3,08	5,83




**DANEMARK**

	période	variation par rapport à	
		la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut	T2 96	1,0	2,2
Indicateur avancé	oct. 96	0,1	6,6
Prix à la consommation	nov. 96	0,2	2,4
		valeur courante	même période année précéd.
Balance courante	T3 96	0,99	1,08
Taux de chômage	oct. 96	5,6	6,7
Taux d'intérêt	déc. 96	3,60	4,70




**ESPAGNE**

	période	variation par rapport à	
		la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut	T3 96	0,6	2,2
Indicateur avancé	oct. 96	0,6	3,0
Prix à la consommation	nov. 96	0,0	3,2
		valeur courante	même période année précéd.
Balance courante	oct. 96	0,95	0,75
Taux de chômage	oct. 96	22,3	22,7
Taux d'intérêt	déc. 96	6,36	9,21




**ÉTATS-UNIS**

	période	variation par rapport à	
		la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut	T3 96	0,5	2,2
Indicateur avancé	nov. 96	0,6	6,7
Prix à la consommation	nov. 96	0,2	3,3
		valeur courante	même période année précéd.
Balance courante	T3 96	-47,96	-37,69
Taux de chômage	nov. 96	5,4	5,6
Taux d'intérêt	déc. 96	5,44	5,62




**FINLANDE**

	période	variation par rapport à	
		la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut	T3 96	1,9	3,8
Indicateur avancé	juil. 96	1,2	5,2
Prix à la consommation	nov. 96	-0,3	0,7
		valeur courante	même période année précéd.
Balance courante	nov. 96	0,83	0,63
Taux de chômage	oct. 96	15,0	16,3
Taux d'intérêt	déc. 96	3,08	4,54




**FRANCE**

	période	variation par rapport à	
		la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut	T3 96	0,9	1,4
Indicateur avancé	nov. 96	-0,2	3,8
Prix à la consommation	nov. 96	-0,1	1,6
		valeur courante	même période année précéd.
Balance courante	août 96	0,31	-0,23
Taux de chômage	oct. 96	12,5	11,7
Taux d'intérêt	déc. 96	3,44	5,56




**GRÈCE**

	période	variation par rapport à	
		la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut	1995		2,0
Indicateur avancé	nov. 96	0,9	1,4
Prix à la consommation	nov. 96	-0,3	7,7
		valeur courante	même période année précéd.
Balance courante	juil. 96	-0,51	-0,12
Taux de chômage		..	..
Taux d'intérêt	déc. 96	11,20	14,20




### IRLANDE

période	variation par rapport à	
	la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut 1995		10,7
Indicateur avancé nov. 96	1,1	10,2
Prix à la consommation T3 96	0,5	1,5
	valeur courante	même période année précéd.
Balance courante T2 96	0,16	0,51
Taux de chômage oct. 96	12,0	12,4
Taux d'intérêt nov. 96	5,68	5,69




### ISLANDE

période	variation par rapport à	
	la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut 1995		2,1
Indicateur avancé	..	..
Prix à la consommation déc. 96	-0,4	2,1
	valeur courante	même période année précéd.
Balance courante T3 96	-0,02	0,04
Taux de chômage nov. 96	4,3	5,0
Taux d'intérêt déc. 96	7,10	7,30




### ITALIE

période	variation par rapport à	
	la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut T2 96	-0,4	0,7
Indicateur avancé nov. 96	0,9	2,6
Prix à la consommation nov. 96	0,3	2,6
	valeur courante	même période année précéd.
Balance courante août 96	4,40	2,74
Taux de chômage juil. 96	12,2	12,0
Taux d'intérêt déc. 96	7,25	10,61




### JAPON

période	variation par rapport à	
	la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut T3 96	0,1	3,2
Indicateur avancé nov. 96	0,0	1,5
Prix à la consommation nov. 96	-0,3	0,5
	valeur courante	même période année précéd.
Balance courante oct. 96	3,27	4,54
Taux de chômage nov. 96	3,2	3,4
Taux d'intérêt déc. 96	0,52	0,52




### LUXEMBOURG

période	variation par rapport à	
	la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut 1995		3,8
Indicateur avancé nov. 96	-0,1	8,0
Prix à la consommation oct. 96	0,3	1,5
	valeur courante	même période année précéd.
Balance courante	..	..
Taux de chômage oct. 96	3,2	2,9
Taux d'intérêt	..	..




### MEXIQUE

période	variation par rapport à	
	la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut T3 96	1,4	7,4
Indicateur avancé nov. 96	0,8	3,5
Prix à la consommation nov. 96	1,5	27,8
	valeur courante	même période année précéd.
Balance courante T3 96	-0,71	-0,27
Taux de chômage nov. 96	5,2	6,4
Taux d'intérêt nov. 96	28,94	54,19




### NORVÈGE

période	variation par rapport à	
	la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut T3 96	2,5	5,1
Indicateur avancé nov. 96	1,0	3,5
Prix à la consommation nov. 96	0,0	1,8
	valeur courante	même période année précéd.
Balance courante T3 96	2,97	1,35
Taux de chômage T2 96	5,0	5,2
Taux d'intérêt déc. 96	4,14	5,43




### NOUVELLE-ZÉLANDE

période	variation par rapport à	
	la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut T2 96	0,0	0,5
Indicateur avancé	..	..
Prix à la consommation T3 96	0,6	2,4
	valeur courante	même période année précéd.
Balance courante T2 96	-0,57	-0,56
Taux de chômage T3 96	6,3	6,1
Taux d'intérêt nov. 96	8,97	8,31




### PAYS-BAS

période	variation par rapport à	
	la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut T3 96	0,7	2,9
Indicateur avancé nov. 96	0,0	3,1
Prix à la consommation nov. 96	-0,1	2,3
	valeur courante	même période année précéd.
Balance courante T2 96	6,14	4,48
Taux de chômage sept. 96	6,7	6,8
Taux d'intérêt déc. 96	3,08	3,66




### PORTUGAL

période	variation par rapport à	
	la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut T4 95	5,0	3,7
Indicateur avancé oct. 96	-1,9	-1,9
Prix à la consommation nov. 96	0,2	3,0
	valeur courante	même période année précéd.
Balance courante T4 95	-0,12	-1,04
Taux de chômage oct. 96	7,1	7,3
Taux d'intérêt déc. 96	6,42	8,92




### RÉPUBLIQUE TCHÈQUE

période	variation par rapport à	
	la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut T3 96	4,2	3,6
Indicateur avancé	..	..
Prix à la consommation nov. 96	0,5	8,6
	valeur courante	même période année précéd.
Balance courante T2 96	-1,16	-0,51
Taux de chômage nov. 96	3,3	2,8
Taux d'intérêt oct. 96	12,69	11,15




### ROYAUME-UNI

période	variation par rapport à	
	la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut T3 96	0,4	2,2
Indicateur avancé nov. 96	0,0	4,8
Prix à la consommation nov. 96	0,1	2,7
	valeur courante	même période année précéd.
Balance courante T3 96	-0,11	-2,76
Taux de chômage oct. 96	7,9	8,7
Taux d'intérêt déc. 96	6,35	6,49




### SUÈDE

période	variation par rapport à	
	la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut T3 96	0,7	0,7
Indicateur avancé nov. 96	1,9	10,3
Prix à la consommation nov. 96	-0,2	-0,6
	valeur courante	même période année précéd.
Balance courante oct. 96	1,05	0,65
Taux de chômage oct. 96	9,9	9,2
Taux d'intérêt déc. 96	3,88	8,62



### SUISSE

période	variation par rapport à	
	la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut T3 96	-0,2	-0,7
Indicateur avancé nov. 96	0,5	3,4
Prix à la consommation déc. 96	0,1	0,8
	valeur courante	même période année précéd.
Balance courante T3 96	4,34	5,04
Taux de chômage nov. 96	5,1	4,2
Taux d'intérêt déc. 96	2,00	1,95



### TURQUIE

période	variation par rapport à	
	la période précédente %	l'année précédente %
Produit intérieur brut T1 96	8,4	10,3
Indicateur avancé	..	..
Prix à la consommation déc. 96	3,4	79,8
	valeur courante	même période année précéd.
Balance courante T1 96	-0,72	0,43
Taux de chômage T2 96	6,3	7,2
Taux d'intérêt juil. 96	95,58	66,98

NB : les chiffres pour la Corée, la Hongrie et la Pologne sont en préparation.

# Les perspectives économiques de l'OCDE

## Les points essentiels

Les situations conjoncturelles des pays de la zone OCDE continueront probablement de converger au cours de l'année à venir, avec une croissance soutenue et durable aux États-Unis et la poursuite de l'expansion au Japon et en Europe après la pause de 1996 (tableau 1). Dans le même temps, étant donné l'ampleur des écarts entre la production potentielle et la production effective, il existe peu de risque d'une recrudescence de l'inflation au Japon et en Europe continentale, au moins pour les deux prochaines années (tableau 2). En ce qui concerne l'Europe, le niveau élevé du chômage restera un problème de premier plan (tableau 3). Dans quelques autres pays, en particulier les États-Unis, où le taux de chômage est faible, et le Royaume-Uni où il a sensiblement reculé, on ne peut exclure le risque de tensions inflationnistes même s'il n'existe jusqu'à présent aucun signe manifeste d'une accélération des prix. Les mesures que devront

prendre à court terme les responsables de la politique macro-économique pour assurer et renforcer une croissance non inflationniste diffèrent donc en fonction des situations particulières à chaque pays ou à chaque région. En un mot, l'utilisation judicieuse de la politique monétaire conjuguée à un effort crédible et soutenu d'assainissement des finances publiques, sans concentration excessive des mesures de rigueur sur une courte période, contribuerait à une croissance plus rapide de la production et de l'emploi tout en préservant l'objectif de maîtrise de l'inflation<sup>1</sup>.

Malgré cette tendance à l'amélioration de la situation à court terme, il est probable que la progression des niveaux de vie et d'activité au cours des années 90 sera nettement inférieure aux résultats de l'après-guerre dans toutes les principales régions de l'OCDE. Des progrès notables par rapport à cette performance relativement médiocre permettraient d'accroître les ni-

veaux de vie et fourniraient les ressources nécessaires à la satisfaction des objectifs sociaux qui restent à atteindre, notamment une distribution acceptable des revenus, l'élimination de la pauvreté et la protection des membres les plus vulnérables de la société. Il sera d'autant plus important de générer des ressources supplémentaires que les pays devront faire face au vieillissement de leur population.

De très importants progrès ont été faits en matière de réduction des déficits budgétaires dans la plupart des pays de l'OCDE, à l'exception notable du Japon où la reprise n'est pas encore bien établie. Néanmoins, les niveaux de dette publique rapportés au PIB restent élevés et les tensions qui s'exercent sur les finances publiques s'intensifieront au cours des années à venir du fait du vieillissement des populations. La poursuite du processus d'assainissement budgétaire à moyen terme est donc la principale tâche à laquelle doivent s'atteler les responsables de la politique macro-économique. Une nouvelle réduction des déficits budgétaires destinée à interrompre et à inverser le gonflement de la dette publique observé au cours des deux dernières décennies ferait baisser les taux d'intérêt réels à long terme et stimulerait l'investissement productif, la croissance et les possibilités d'emploi.

Le renforcement de la crédibilité des programmes d'assainissement budgétaire à moyen terme pourrait avoir des effets positifs immédiats sur les performances économiques, et réduire de ce

1. *Les perspectives économiques de l'OCDE*, n° 60, Les éditions de l'OCDE, Paris, 1996.

2. *L'Étude de l'OCDE sur l'emploi : faits, analyse, stratégies*, Les éditions de l'OCDE, Paris, 1994 ; *L'Étude de l'OCDE sur l'emploi : données et explications*, Les éditions de l'OCDE, Paris, 1994 ; *L'Étude de l'OCDE sur l'emploi : fiscalité, emploi et chômage*, Les éditions de l'OCDE, Paris, 1995 ; *La stratégie de l'OCDE pour l'emploi : technologie, productivité et création d'emplois*, Les éditions de l'OCDE, Paris, 1996 ; *La stratégie de l'OCDE pour l'emploi : renforcer l'efficacité des politiques actives du marché du travail*, Les éditions de l'OCDE, Paris, 1996 ; *La stratégie de l'OCDE pour l'emploi : accélérer la mise en œuvre*, Les éditions de l'OCDE, Paris, 1996.

fait les risques à court terme engendrés par la réduction des déficits publics. Ainsi, si les marchés financiers, les entreprises et les ménages ont l'assurance que les corrections budgétaires requises seront effectivement opérées, les effets négatifs à court terme sur la demande globale s'en trouveront atténués. Les taux d'intérêt réels à long terme auront tendance à baisser rapidement dans la mesure où les marchés financiers anticiperont un recul des pressions associées au besoin de financement du secteur public, ce qui devrait favoriser l'investissement du secteur privé. De plus, si les entreprises et les ménages font preuve de confiance quant à la concrétisation des retombées positives à long terme de l'assainissement budgétaire, cela pourrait renforcer encore la demande d'investissement et stimuler la consommation privée. On a pu observer ce type d'évolution au Danemark et en Irlande, pays qui ont tous deux fortement réduit leur déficit budgétaire à la fin des années 80 et enregistré dans le même temps une demande intérieure du secteur privé dynamique. De même, au cours de l'année écoulée, la réduction des déficits publics en Italie a contribué à réduire sensiblement les écarts de taux d'intérêt de ce pays par rapport à l'Allemagne. Qui plus est, en l'absence de tensions inflationnistes, un programme d'assainissement budgétaire crédible pourrait favoriser une réduction des taux directeurs permettant de compenser les effets négatifs à court terme des contractions budgétaires sur la demande, sans compromettre l'objectif de réalisation et de maintien de la stabilité des prix. Dans un tel contexte, il devrait être possible d'abaisser les taux à court terme sans accroître les pressions sur les taux longs, ce qui serait préjudiciable à la croissance et alourdirait le coût du financement du déficit.

Pour être crédibles, les programmes budgétaires devront être concrets, soutenables et transparents. La définition de mesures concrètes permettrait de limiter le risque que, le moment venu, les ajustements nécessaires au niveau de la fiscalité ou des dépenses ne soient pas effectués

et, par voie de conséquence, que les objectifs budgétaires ne soient pas atteints. La soutenabilité d'un programme budgétaire dépend dans une large mesure de la «qualité» des mesures effectivement prises. Là où la pression fiscale est déjà élevée – ce qui est le cas dans de nombreux pays européens –, les augmentations d'impôts qui seraient nécessaires pour éliminer les déficits budgétaires risquent d'être trop coûteuses au vu des distorsions économiques qu'elles engendrent, comme en témoignent les médiocres performances du marché du travail ou de la productivité. Dans ce cas, des réductions de dépenses pourraient s'avérer économiquement plus efficaces et donc plus soutenables à long terme. Le recours à des mesures exceptionnelles, telles que des transferts de capitaux en provenance des entreprises publiques, ou à des mesures sur lesquelles il pourrait être nécessaire de revenir, notamment le gel des salaires dans le secteur public et les reports d'investissements publics, ne font que retarder les ajustements budgétaires plus fondamentaux qui sont requis. Le processus d'assainissement des finances publiques pourrait être rendu plus transparent si l'on définissait des principes et des objectifs en termes généraux, et si l'on précisait les concepts budgétaires sur lesquels ces objectifs sont fondés ainsi que les hypothèses économiques qui sous-tendent les prévisions budgétaires. Dans certains cas, l'adoption de règles rigides en matière de finances publiques pourrait renforcer la crédibilité de la politique budgétaire. Néanmoins, il est possible

que de telles règles soient quelquefois difficiles à mettre en œuvre et qu'elles risquent de réduire la marge de manœuvre de la politique macro-économique face aux fluctuations conjoncturelles.

Une amélioration durable des performances économiques impliquera cependant beaucoup plus que l'assainissement des finances publi-

## 1. Variation du volume du PIB dans la zone OCDE

%

	Part dans le total OCDE	Variation par rapport à l'année précédente			
		1995	1996	1997	1998
États-Unis	36,36	2,0	2,4	2,2	2,0
Japon	14,56	0,9	3,6	1,6	3,7
Allemagne	8,34	1,9	1,1	2,2	2,6
France	6,37	2,2	1,3	2,5	2,6
Italie	5,97	3,0	0,8	1,2	2,1
Royaume-Uni	5,54	2,4	2,4	3,3	3,0
Canada	3,21	2,3	1,5	3,3	3,3
<b>Total/moyenne des 7 pays ci-dessus</b>	<b>80,35</b>	<b>1,9</b>	<b>2,2</b>	<b>2,1</b>	<b>2,6</b>
Australie	1,70	3,2	4,1	3,3	3,0
Autriche	0,83	1,8	1,1	1,4	2,3
Belgique	1,06	1,9	1,3	2,2	2,6
Danemark	0,55	2,8	1,9	2,9	3,1
Espagne	3,04	2,8	2,1	2,7	3,0
Finlande	0,48	4,2	2,5	3,5	3,6
Grèce	0,62	2,0	2,2	2,5	2,8
Hongrie	0,38	1,5	0,5	1,7	3,2
Irlande	0,26	10,3	7,0	6,2	6,8
Islande	0,03	2,1	5,4	3,3	2,9
Luxembourg	0,06	3,7	2,4	3,1	3,2
Mexique	2,70	-6,9	4,0	5,0	4,5
Norvège	0,49	3,3	5,1	3,0	2,3
Nouvelle-Zélande	0,28	1,9	1,2	2,9	2,9
Pays-Bas	1,52	2,1	2,7	2,7	3,0
Pologne	0,99	7,0	5,5	5,0	5,0
Portugal	0,62	2,4	2,6	2,9	3,2
République tchèque	0,55	4,8	4,8	4,6	5,3
Suède	0,89	3,6	1,7	2,2	2,1
Suisse	0,91	0,1	-0,3	0,8	2,0
Turquie	1,69	7,3	7,5	5,7	5,0
<b>Total/moyenne des 21 pays ci-dessus</b>	<b>19,65</b>	<b>2,0</b>	<b>3,2</b>	<b>3,4</b>	<b>3,5</b>
<b>UE</b>	<b>36,15</b>	<b>2,5</b>	<b>1,6</b>	<b>2,4</b>	<b>2,7</b>
<b>Total OCDE</b>	<b>100,00</b>	<b>2,0</b>	<b>2,4</b>	<b>2,4</b>	<b>2,7</b>

Les chiffres en italique sont provisoires.

## 2. Indices implicites de prix de la consommation privée dans la zone OCDE

%

	Variation par rapport à l'année précédente			
	1995	1996	1997	1998
États-Unis	2,4	2,1	2,2	2,3
Japon	-0,5	0	0,6	0,3
Allemagne	1,9	1,7	1,5	1,5
France	1,6	1,8	1,3	1,2
Italie	5,7	4,2	2,5	2,2
Royaume-Uni	2,6	2,6	2,5	2,3
Canada	1,6	1,4	1,3	1,4
<b>Moyenne des 7 pays ci-dessus</b>	<b>2,0</b>	<b>1,8</b>	<b>1,8</b>	<b>1,7</b>
Australie	2,5	2,1	2,5	2,8
Autriche	2,3	1,9	1,8	1,7
Belgique	1,6	2,0	1,9	1,7
Danemark	2,1	2,1	2,5	2,8
Espagne	4,7	3,6	2,9	2,5
Finlande	0,2	0,6	1,7	2,1
Grèce	9,3	8,6	7,2	6,0
Hongrie	26,4	23,0	19,0	16,0
Irlande	2,0	1,8	2,0	2,1
Islande	1,8	2,3	2,8	3,4
Luxembourg	0,7	1,4	1,8	2,0
Mexique	39,1	35,0	17,0	10,0
Norvège	2,4	1,3	2,5	2,4
Nouvelle-Zélande	2,3	1,9	1,6	1,3
Pays-Bas	0,9	1,7	2,1	2,2
Pologne	27,8	19,6	14,9	11,6
Portugal	4,1	3,3	2,6	2,4
République tchèque	9,1	9,1	8,5	7,5
Suède	2,4	1,5	2,1	2,2
Suisse	1,3	0,7	1,2	1,4
Turquie	94,6	78,0	73,0	65,0
<b>Moyenne des 21 pays ci-dessus</b>	<b>17,7</b>	<b>14,9</b>	<b>11,7</b>	<b>9,7</b>
<b>UE</b>	<b>3,0</b>	<b>2,6</b>	<b>2,1</b>	<b>2,0</b>
<b>Total de l'OCDE moins pays à forte inflation<sup>1</sup></b>	<b>2,1</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>	<b>1,8</b>
<b>Total OCDE</b>	<b>5,1</b>	<b>4,4</b>	<b>3,7</b>	<b>3,3</b>

Les chiffres en italique sont provisoires.

1. Les pays à forte inflation sont ceux pour lesquels l'inflation mesurée par l'indice implicite des prix du PIB, a été, sur la base des données historiques, égale ou supérieure à 10 % en moyenne pendant les années 90. Ainsi, la Grèce, la Hongrie, le Mexique, le Portugal, la République tchèque et la Turquie sont exclus du total OCDE.

ques : elle supposera aussi que des réformes structurelles soient engagées sur un large front

afin de renforcer l'efficacité de l'utilisation des ressources disponibles et d'encourager l'innovation et l'adaptabilité des économies des pays de l'OCDE aux changements qui résultent de la globalisation et de l'apparition de nouvelles technologies. Sur les marchés des produits, il ressort de travaux de recherche préliminaires que la réforme réglementaire pourrait avoir d'importantes retombées positives à long terme tant au Japon qu'en Europe continentale, où la réglementation est plus diffuse et où les réformes n'ont jusqu'à présent pas été aussi poussées qu'aux États-Unis et au Royaume-Uni (même si, selon les travaux réalisés, ce dernier pays gagnerait encore à poursuivre de telles réformes). Les orientations définies dans *L'étude de l'OCDE sur l'emploi*<sup>2</sup> identifient les meilleures voies pour une réduction durable du chômage et un accroissement de l'emploi : stabilité du cadre macro-économique, mesures visant à assurer la réinsertion des chômeurs dans le marché du travail, notamment les jeunes et les chômeurs de longue durée, réduction des contre-incitations à l'embauche et au travail, mesures visant à améliorer les qualifications et déréglementations pour accroître la flexibilité et le dynamisme.

Outre les obstacles à surmonter pour accélérer la croissance à moyen terme, les gouvernements des pays de l'OCDE se trouvent également confrontés aux problèmes posés par la pauvreté et l'exclusion. Dans de nombreux pays, particulièrement en Europe, ces problèmes ont été aggravés par la montée du chômage structurel et du chômage de longue durée au cours des 25 dernières années. Dans d'autres pays, notamment les États-Unis et le Royaume-Uni, mais aussi certains pays d'Europe continentale, il existe des inquiétudes sur les conséquences sociales défavorables des inégalités croissantes en matière de salaires et de revenus. Toutes ces questions sont liées à la réforme budgétaire. L'augmentation des dépenses publiques au cours des 30 der-

nières années a été essentiellement le fait, dans la plupart des pays, de la hausse des dépenses sociales, notamment celles liées à l'accroissement du chômage. Bien que les programmes sociaux aient atténué la pauvreté, certains ont faussé les incitations économiques, notamment sur les marchés du travail, réduisant par là même l'emploi et la production. À l'inverse, les pressions poussant à l'assainissement des finances publiques et à la réforme des marchés du travail et des produits ont fait naître des inquiétudes quant à la capacité du secteur public à faire face aux problèmes sociaux.

La relation entre la croissance et les inégalités est complexe, et l'hypothèse habituelle de la nécessité d'opérer un arbitrage entre les deux n'est pas nécessairement correcte. L'une des craintes suscitées par la déréglementation des marchés du travail est que l'accroissement de l'emploi se fera au détriment d'un élargissement de la distribution des taux de salaire. Néanmoins, l'augmentation de l'emploi – en termes de postes aussi bien que d'heures ouvrées – qui résulterait de réformes adéquates du marché du travail pourrait compenser et au-delà un élargissement de la distribution des taux de salaire. L'expérience des États-Unis et d'un petit nombre de pays européens pour lesquels on dispose de données comparables sur la distribution des revenus du travail, montre que les réformes du marché du travail n'aggravent pas nécessairement l'inégalité des revenus même si elles se traduisent par une augmentation de l'inégalité des taux de salaire. Il importe cependant de souligner que les modifications de la distribution des rémunérations ne se reflètent pas nécessairement dans la distribution du revenu disponible qui dépend aussi des effets redistributifs des impôts et des transferts, effets qui sont essentiels en matière de pauvreté et de distribution des ressources économiques.

Plus généralement, la relation entre l'équité et la croissance dépend des mesures particulières qui sont mises en œuvre. Ainsi, les mesures redistributives qui faussent les décisions écono-

3. Chômage dans la zone OCDE<sup>1</sup>

	Milliers	% de la population active			
	1993	1995	1996	1997	1998
États-Unis <sup>2</sup>	8 927	5,6	5,4	5,4	5,5
Japon	1 645	3,2	3,3	3,2	3,1
Allemagne	3 419	9,4	10,3	10,4	10,1
France	2 946	11,7	12,4	12,5	12,1
Italie	2 335	12,0	12,2	12,2	11,8
Royaume-Uni	2 884	8,2	7,6	7,4	7,0
Canada	1 649	9,5	9,6	9,4	9,2
<b>Total/moyenne des 7 pays ci-dessus</b>	<b>23 804</b>	<b>6,9</b>	<b>6,9</b>	<b>6,9</b>	<b>6,8</b>
Australie	944	8,6	8,4	8,1	8,0
Autriche	222	5,9	6,2	6,5	6,4
Belgique	512	13,0	12,9	12,6	12,3
Danemark	349	10,3	8,9	8,6	8,4
Espagne	3 481	23,3	22,7	22,4	21,7
Finlande	444	17,2	16,4	15,5	14,5
Grèce	398	10,0	10,1	10,3	10,4
Hongrie	519	10,3	10,6	10,6	10,5
Irlande	219	12,2	12,0	11,8	11,6
Islande	6	5,0	4,3	3,9	3,7
Luxembourg	4	3,0	3,1	3,0	2,9
Mexique <sup>3</sup>	516	6,3	6,0	5,5	5,3
Norvège	127	4,9	4,2	3,9	3,6
Nouvelle-Zélande	157	6,3	6,2	6,0	6,1
Pays-Bas	415	7,1	6,6	6,2	5,8
Pologne	2 427	13,3	12,5	12,0	11,4
Portugal	248	7,2	7,2	7,1	6,9
République tchèque	184	3,0	3,0	3,6	4,1
Suède	356	7,7	7,9	7,4	7,2
Suisse	179	4,2	4,6	4,8	4,5
Turquie <sup>4</sup>	1 601	7,5	7,2	6,8	6,8
<b>Total/moyenne des 21 pays ci-dessus</b>	<b>13 307</b>	<b>10,3</b>	<b>9,9</b>	<b>9,7</b>	<b>9,4</b>
<b>UE</b>	<b>18 232</b>	<b>11,2</b>	<b>11,4</b>	<b>11,3</b>	<b>10,9</b>
<b>Total OCDE</b>	<b>37 112</b>	<b>7,8</b>	<b>7,8</b>	<b>7,7</b>	<b>7,5</b>

Les chiffres en italique sont provisoires.

1. Définitions courantes.

2. Rupture de série à partir de janvier 1994.

3. Données fondées sur l'enquête nationale sur l'emploi urbain.

4. Importantes révisions.

miques risquent fort d'avoir un effet négatif sur la croissance alors que celles qui encouragent la formation du capital humain sont susceptibles d'accélérer la croissance et, si elles sont destinées à ceux qui actuellement disposent d'un faible capital humain, de resserrer la distribution

des revenus. A l'heure actuelle cependant, l'essentiel du débat dans ce domaine demeure théorique, et il est nécessaire de passer sans tarder à une analyse empirique plus approfondie des différentes options possibles.

L'un des principaux problèmes auxquels les responsables de la politique économique sont confrontés est donc de trouver le moyen de gérer au mieux les aspects sociaux des réformes budgétaires et structurelles. Des mesures et des programmes bien conçus peuvent ainsi atténuer les conflits potentiels entre objectifs concurrents, mais certains arbitrages devront certainement être opérés. La hiérarchisation des priorités doit être au bout du compte déterminée par le processus politique. Dans la pratique, la prise de décisions est compliquée par la difficulté de quantifier les arbitrages requis, ainsi que par les problèmes politiques bien connus que soulève l'opposition de groupes de pression. De tels problèmes peuvent apparaître quand le gouvernement n'a qu'une faible majorité, quand il est partagé parce qu'il repose sur une coalition ou qu'il est confronté à des divisions internes, ou encore quand il fait face à une difficile élection dans un avenir proche. On voit donc toute l'importance qu'il y a d'améliorer l'analyse objective des choix de politique économique, y compris de leurs conséquences sociales, et de faire clairement connaître les résultats afin de mieux informer l'opi-

## 4. Balance des opérations courantes dans la zone OCDE

% du PIB

	1995	1996	1997	1998
États-Unis	-2,0	-2,1	-2,0	-2,0
Japon	2,2	1,4	1,4	1,5
Allemagne	-0,7	-0,7	-0,2	0,0
France	1,1	1,3	1,5	1,6
Italie	2,5	3,5	4,2	4,3
Royaume-Uni	-0,4	-0,1	-0,2	-0,5
Canada	-1,5	0,0	0,4	0,4
<b>Moyenne des 7 pays ci-dessus</b>	<b>-0,1</b>	<b>-0,3</b>	<b>-0,1</b>	<b>-0,1</b>
Australie	-5,4	-4,1	-4,0	-3,9
Autriche	-2,0	-1,7	-1,3	-0,9
Belgique-Luxembourg	5,6	6,1	6,0	6,1
Danemark	0,9	1,0	1,1	1,1
Espagne	0,2	0,1	-0,1	-0,2
Finlande	4,5	3,3	3,5	3,9
Grèce	-2,5	-3,5	-3,5	-3,7
Hongrie	-5,6	-3,9	-3,3	-3,2
Irlande	2,2	1,9	1,8	1,7
Islande	0,8	-2,1	-3,0	-1,5
Mexique	-0,2	0,0	-1,2	-2,2
Norvège	3,0	6,1	6,3	6,0
Nouvelle-Zélande	-4,4	-3,9	-4,5	-4,5
Pays-Bas	4,4	4,4	4,5	4,6
Pologne	-2,0	-5,2	-5,7	-6,6
Portugal	-0,2	-0,4	-0,4	-0,5
République tchèque	-4,1	-5,8	-5,4	-4,9
Suède	2,0	3,0	3,9	4,5
Suisse	6,6	6,6	6,2	6,0
Turquie	-1,6	-2,9	-3,6	-4,0
<b>Moyenne des 21 pays ci-dessus</b>	<b>0,9</b>	<b>0,8</b>	<b>0,7</b>	<b>0,6</b>
<b>UE</b>	<b>0,7</b>	<b>1,0</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>
<b>Total OCDE</b>	<b>0,0</b>	<b>-0,1</b>	<b>0,0</b>	<b>0,1</b>

Les chiffres en italique sont provisoires.

nion. Les craintes que suscitent les implications des réformes structurelles sur l'équité sont fondées et il sera plus facile d'y faire face de manière constructive si le processus de prise de décisions est transparent et équitable, et s'il est perçu comme tel.

le 28 novembre 1996

# Publications

octobre 1996 – janvier 1997

Bon de commande en fin de numéro

## Alimentation, agriculture, pêcheries

**Examen des pêcheries dans les pays membres de l'OCDE 1994**  
Édition 1996

décembre 1996  
(53 96 03 2) ISBN 92-64-25289-4, 430 p.  
FF530 £68 \$ÉU104 DM155 ¥11 200

**Normalisation internationale des fruits et légumes**

**Laitues, chicorées frisées et scaroles**

novembre 1996  
(51 96 04 3) ISBN 92-64-04844-8, bilingue, 30 p.  
FF105 £13 \$ÉU20 DM30

## Développement et aide

**Statistiques de la dette extérieure, édition 1996**  
La dette des pays en développement et des PECO/NEI à fin décembre 1995 et à fin décembre 1994

novembre 1996  
Ce rapport annuel contient des informations détaillées sur le volume et la composition de la dette extérieure de 171 pays et territoires (de fait, tous les pays du monde hors OCDE) à la fin de 1995 et les chiffres révisés correspondants pour 1994. On trouvera en outre l'estimation des paiements à effectuer en 1996 au titre de l'amortissement de la dette à long terme.

(43 96 19 2) ISBN 92-64-25345-9, 33 p.  
FF130 £17 \$ÉU26 DM38 ¥2 750  
Également disponible sur disquette et sur CD-Rom

**Documents OCDE**

**Reconciling Trade, Environment and Development Policies: The Role of Development Co-operation**

novembre 1996  
(43 96 20 1) ISBN 92-64-15362-4, 150 p.  
FF100 £13 \$ÉU20 DM29 ¥2 100  
En anglais uniquement

## Développement territorial

**Réseaux d'entreprises et développement local**  
janvier 1997

Voir pages 27-29 de ce numéro de l'Observateur de l'OCDE.  
(04 96 09 2) ISBN 92-64-25312-2, 210 p.  
FF220 £28 \$ÉU43 DM64 ¥4 650

**Politiques et problèmes régionaux au Japon**  
novembre 1996

Ce livre examine l'évolution et l'état actuel de la politique régionale au Japon, et notamment la relation existant entre développement régional et progrès technologique. Il dresse en particulier un bilan de la stratégie des «technopoles», menée depuis le début des années 80, et décrit l'évolution du contexte où s'inscrit la politique régionale.  
(04 96 06 2) ISBN 92-64-25334-3, 77 p.  
FF110 £14 \$ÉU22 DM32

**Politiques novatrices pour un développement urbain durable : la ville écologique**  
octobre 1996

La dégradation du milieu urbain déforme les économies nationales et fragilise le tissu social local. Inversement, les investissements dans l'environnement urbain peuvent favoriser la compétitivité et l'adaptation des économies à l'évolution économique et technologique. L'innovation est la clef du progrès. Des exemples de bonnes pratiques sont présentés.

(04 96 07 2) ISBN 92-64-24915-X, 217 p.  
FF195 £25 \$ÉU39 DM57

**CCET (Centre pour la coopération avec les économies en transition)**

**La transition au niveau local**  
Hongrie, Pologne, République slovaque et République tchèque

novembre 1996  
Ce rapport donne aux décideurs et praticiens des économies en transition comme des pays de l'OCDE une compréhension complète du concept d'initiative locale dans le contexte des économies en transition. Ce rapport établit les insuffisances en matière de

## Les 10 meilleures ventes

### 1. Répertoire des organisations non gouvernementales actives dans le domaine du développement durable

**Tome 1 – Europe**

(40 96 01 3) ISBN 92-64-04839-1, bilingue, 765 p.  
FF710 £93 \$ÉU139 DM207

### 2. Politiques nationales de la science et de la technologie

**République de Corée**

(92 96 04 2) ISBN 92-64-24793-9, 224 p.  
FF195 £26 \$ÉU39 DM 57

### 3. Études économiques de l'OCDE

**États-Unis**

(10 96 02 2) ISBN 92-64-25340-8, 266 p.  
FF145 £16 \$ÉU26 DM40

### 4. Regards sur l'éducation – Les indicateurs de l'OCDE

(96 96 11 2) ISBN 92-64-25356-4, 396 p.  
FF260 £34 \$ÉU50 DM76 ¥5 500

### 5. Regards sur l'éducation – Analyse

**Indicateurs des systèmes d'enseignement**

(96 96 10 2) ISBN 92-64-25357-2, 75 p.  
FF50 £6 \$ÉU10 DM15 ¥1 050

### 6. Politiques de libre-échange au Mexique

(22 96 05 2) ISBN 92-64-25316-5, 167 p.  
FF120 £15 \$ÉU24 DM35 ¥2 500

### 7. La stratégie de l'OCDE pour l'emploi

**Technologie, productivité et création d'emplois**

**volume 1 : synthèse et conclusions**  
(92 96 06 2) ISBN 92-64-24881-1, 312 p.  
FF255 £33 \$ÉU50 DM74

### 8. Évaluer les dommages à l'environnement

**OCDE Poche n° 8**

(05 96 02 2) ISBN 92-64-25302-5, 200 p.  
FF59 £8 \$ÉU12 DM17

### 9. Vers une pénurie mondiale de capitaux

**OCDE Poche n° 9**

(05 96 03 2) ISBN 92-64 24914-1, 222 p.  
FF69 £9,50 \$ÉU14 DM20

### 10. Priorité aux citoyens : la réforme de la gestion publique au Portugal

**Gestion publique Études hors série n° 13**

(42 96 63 2) ISBN 92-64-25332-7, 177 p.  
FF120 £15 \$ÉU24 DM35 ¥2 500



politique dans ces quatre pays et recommande des mesures pour stimuler l'entreprenariat local et création d'emplois.

(14 96 20 2) ISBN 92-64-25363-7, 192 p.  
FF145 €19 SÉU29 DM42 ¥3 050

## Échanges

### Regulatory Reform and International Market Openness

novembre 1996  
(22 96 06 1) ISBN 92-64-15313-6, 293 p.  
FF190 €25 SÉU37 DM56 ¥4 000  
En anglais uniquement

### Politiques de libre-échange au Mexique

octobre 1996  
Bien que le Mexique ait vécu ces 15 dernières années une transition économique extraordinaire à tous points de vue, il est toujours confronté à une tâche difficile, celle de maintenir un régime commercial ouvert face à des pressions protectionnistes qui s'y opposent. La récente crise financière a menacé gravement la stabilité de la politique commerciale mexicaine. Par ailleurs, le Mexique s'est engagé dans une série d'accords commerciaux régionaux, y compris l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), lequel a eu une influence très importante sur la formulation des politiques économiques mexicaines.

(22 96 05 2) ISBN 92-64-25316-5, 167 p.  
FF120 €15 SÉU24 DM35 ¥2 500

## Économie

### Études économiques de l'OCDE

#### Australie, 1996-97

décembre 1996  
(10 97 04 2) ISBN 92-64-25413-7, 120 p.  
FF125 €15 SÉU25 DM40 ¥2 900

#### Canada

novembre 1996  
Voir Hannes Suppanz, «Canada – le système de pension», *l'Observateur de l'OCDE*, n° 203, décembre 1996-janvier 1997.  
(10 96 01 2) ISBN 92-64-25339-4, 98 p.  
FF145 €16 SÉU26 DM40

#### États-Unis, 1995-96

novembre 1996  
Voir Peter Jarret, «États-Unis – le gouvernement d'entreprise», *l'Observateur de*

*l'OCDE*, n° 203, décembre 1996-janvier 1997.  
(10 96 02 2) ISBN 92-64-25340-8, 135 p.  
FF145 €16 SÉU26 DM40

#### Japon

décembre 1996  
Voir pages 40-41 de ce numéro de *l'Observateur de l'OCDE*.  
(10 96 03 2) ISBN 92-64-25341-6, 172 p.  
FF145 €16 SÉU26 DM40

#### Pologne, 1997

novembre 1996  
(10 97 04 2) ISBN 92-64-25359-9, 164 p.  
FF125 €15 SÉU25 DM40 ¥2 900

#### Suède, 1995-96

décembre 1996  
(10 97 04 2) ISBN 92-64-25413-7, 120 p.  
FF125 €15 SÉU25 DM40 ¥2 900

ISSN 0304-3363  
abonnement 1997 :  
FF1 750 €240 SÉU385 DM550 ¥39 900  
Également disponibles sur CD-Rom

### Revue économique de l'OCDE, n° 26, 1996/I

octobre 1996

- Lutter contre la pauvreté tout en développant l'emploi : présentation des différentes stratégies et ébauche d'un programme d'action
- le rôle des politiques du marché du travail et des dispositions institutionnelles concernant le chômage : une comparaison internationale
- indicateurs de taux de remplacement aux fins de comparaisons internationales
- dans quelle mesure l'imperfection de la concurrence sur le marché des produits influence-t-elle le niveau et la durée du chômage ? La vulnérabilité des régimes de taux de changes fixes : le rôle des facteurs économiques fondamentaux.

(13 96 26 2) ISBN 92-64-24716-5, 200 p.  
FF180 €24 SÉU38 DM53

ISSN 0255-0830  
abonnement 1997 :  
FF295 €41 SÉU65 DM95

### Perspectives économiques de l'OCDE n° 60, décembre 1996

décembre 1996  
Voir pages 44-47 de ce numéro de *l'Observateur de l'OCDE*.  
(12 96 60 2) ISBN 92-64-24714-9, 214 p.  
FF180 €21 SÉU35 DM55

ISSN 0304-3274  
abonnement 1997 :  
FF300 €37 SÉU60 DM90  
Également disponible sur disquette, sur bande magnétique, sur CD-Rom et sur Internet

### Indicateurs économiques à court terme – économies en transition 4/1996

novembre 1996  
Bulgarie, Pologne, Arménie, République de Moldova, République d'Azerbaïdjan, Fédération de Russie, Estonie, Slovaquie, Bélarus, Tadjikistan, Hongrie, Roumanie, Kazakhstan, Turkménistan, Lettonie, République slovaque, République kirghize, Ukraine, Lituanie, Ouzbékistan.  
(07 96 04 3) ISBN 92-64-04747-6, bilingue, 160 p.  
FF100 €13 SÉU20 DM28  
ISSN 1019-9829  
abonnement 1997 :  
FF350 €45 SÉU70 DM99  
Également disponible sur disquette

### Commerce extérieur par produits – volume 4/1996 Canada, États-Unis, Australie, Grèce, Pays Bas

janvier 1997  
(34 95 04 3) ISBN 92-64-04742-5, bilingue, 393 p.  
ISSN 0474-540X  
abonnement 1997 :  
FF2 300 SÉU440 DM745  
Également disponible sur bande magnétique

### La comptabilité d'inflation : un manuel de comptabilité nationale dans un contexte de forte inflation

novembre 1996  
Au cours d'un passé récent la plupart des pays ont souffert de l'inflation et les pays de l'Amérique latine et de l'ex-Union soviétique connaissent des taux d'inflation très élevés depuis plusieurs années. Dans un contexte inflationniste, les comptes nationaux aussi bien à prix courants qu'à prix constants seront gravement déformés à moins que des techniques spéciales d'ajustement ne soient appliquées. En expliquant ces dernières d'une manière systématique, l'auteur jette un nouvel éclairage sur la définition et la mesure du revenu ainsi que sur le calcul et l'interprétation des indices de prix.  
(30 96 06 2) ISBN 92-64-24922-2, 120 p.  
FF120 €15 SÉU24 DM35 ¥2 550

### Services Statistiques sur les échanges internationaux 1970-94

novembre 1996  
(30 96 14 2) ISBN 92-64-25333-5, 455 p.  
FF360 €46 SÉU71 DM106 ¥7 600  
Également disponible sur disquette

### Réconcilier l'économique et le social : vers une économie plurielle

décembre 1996

Ni l'économie de marché ni l'État providence ne semblent en mesure d'éradiquer l'exclusion et la pauvreté qui menacent la cohésion de nos sociétés. Il est temps de remettre en cause nos certitudes et d'envisager une vision de l'activité économique dans laquelle chacun pourrait trouver sa place. La réflexion sur l'économie plurielle propose justement de réintégrer l'économie dans un projet de société plus global, où l'économie ne serait plus une fin en soi mais un moyen du développement social.

C'est à un saut conceptuel – rien de moins – que le lecteur est invité au fil d'une vingtaine d'exposés pluridisciplinaires et prospectifs qui abordent des questions théoriques et pratiques cruciales pour l'avenir. Quelles sont les potentialités et les limites des nouvelles formes d'activité économique ? Quels rôles citoyens, entreprises et pouvoirs publics seront-ils appelés à jouer ? Quelles sont les initiatives déjà couronnées de succès ? Autant de questions qui ne pourront trouver de réponses réalistes tant qu'un paradigme économique plus global n'aura pas été approfondi.

(05 96 06 2) ISBN 92-64-24803-X, 237 p.  
FF69 €9,50 SÉU14 DM20

### Documents OCDE

### Globalisation and Linkages to 2020 Challenges and Opportunities for OECD Countries International High-Level Experts Meeting

octobre 1996  
(03 96 06 1) ISBN 92-64-15351-9, 70 p.  
FF50 €6 SÉU10 DM15 ¥1 050  
En anglais uniquement

## Éducation, enseignement

### Centre pour la recherche et l'innovation dans l'enseignement

### Gestion de l'enseignement supérieur vol. 8 n° 3

décembre 1996

- Le projet IMHE : 25 ans de travaux
- l'enseignement supérieur et l'emploi : les changements des 25 dernières années
- la privatisation : différentes modalités dans l'enseignement supérieur
- évolution et transition : sur la scène mondiale, le Mexique et la Pologne
- la qualité : vue d'ensemble en Europe et étude de cas en France
- les universitaires de Hong-Kong : attitudes et attributs

- l'éducation permanente : les structures d'organisation
- les indicateurs de performance : la théorie et la pratique
- les indicateurs bibliométriques : leur utilisation comme instruments de politique
- les systèmes et les stratégies d'information : en France et en Hongrie.

(89 96 03 2) ISBN 92-64-24726-2, 150 p.  
FF130 £16 SÉU25 DM40  
ISSN  
abonnement 1997 :  
FF340 £42 SÉU65 DM95

### Macroeconomic Policies and Structural Reform

décembre 1996  
(11 96 04 1) ISBN 92-64-15326-8, 312 p.  
FF215 £28 SÉU42 DM63 Y4 550  
En anglais uniquement

### Adult Learning in a New Technological Era

octobre 1996  
(96 96 06 1) ISBN 92-64-15317-9, 169 p.  
FF115 £15 SÉU23 DM34 Y2 400  
En anglais uniquement

### Adult Learning and Technology in OECD Countries

octobre 1996  
(96 96 09 1) ISBN 92-64-15320-9, 363 p.  
FF250 £32 SÉU49 DM73 Y5 250  
En anglais uniquement

### Indicateurs des systèmes d'enseignement

### Regards sur l'éducation. Analyse

novembre 1996  
Comment évoluent les systèmes d'enseignement ? Les dépenses d'éducation ont-elles augmenté ou baissé depuis 20 ans ? Quels sont les secteurs de l'enseignement qui nécessiteront à l'avenir un effort prioritaire de développement et donc des investissements accrus ? Pourquoi dans certains pays les élèves apprennent-ils plus que dans d'autres à nombre égal d'années d'école ? Quels sont les facteurs qui retentissent le plus sur la «littératie» des adultes ? Quels sont les dispositifs qui favorisent le mieux la transition de l'école vers la vie active et qui réduisent les risques de chômage des jeunes qui quittent l'enseignement ? Peut-on améliorer les salaires des enseignants et leurs conditions de travail sans pour autant grever le budget de l'éducation ?  
(96 96 10 2) ISBN 92-64-25357-2, 75 p.  
FF50 £6 SÉU10 DM15 Y1 050  
Également disponible sur disquette

### Choisir son avenir : les jeunes et l'orientation

### professionnelle

octobre 1996  
Voir Caroline St John-Brooks, «Orientation scolaire et professionnelle : les innovations réussies», **l'Observateur de l'OCDE**, n° 202, octobre-novembre 1996.  
(96 96 08 2) ISBN 92-64-25319-X, 172 p.  
FF115 £15 SÉU23 DM34 Y2 400

## Emploi et affaires sociales

### Études de politique sociale n° 20

### Le vieillissement dans les pays de l'OCDE. Un défi fondamental pour la politique

novembre 1996  
Voir Peter Hicks, «Le vieillissement et l'action des pouvoirs publics», **l'Observateur de l'OCDE**, n° 203, décembre 1996-janvier 1997.  
(81 96 10 2) ISBN 92-64-25318-1, 126 p.  
FF105 £14 SÉU20 DM30 Y2 200

### CCET (Centre pour la coopération avec les économies en transition)

### Lessons from Labour Market Policies in the Transition Countries

octobre 1996  
(14 96 16 1) ISBN 92-64-15292-X, 319 p.  
FF220 £28 SÉU43 DM64 Y4 200  
En anglais uniquement

## Énergie

### AIE (Agence internationale de l'énergie)

### Competition and New Technology in the Electric Power Sector

novembre 1996  
(61 96 32 1) ISBN 92-64-15329-2, 91 p.  
FF135 £17 SÉU27 DM40 Y2 850  
En anglais uniquement

### AEN (Agence pour l'énergie nucléaire)

### Bulletin de droit nucléaire n°58

décembre 1996  
(67 96 58 2) ISBN 92-64-24728-9, 187 p.  
FF170 £21 SÉU35 DM50  
ISSN 1016-4995  
abonnement 1997 :  
FF290 £36 SÉU58 DM88

### Bulletin de droit nucléaire Supplément au n° 58

décembre 1996  
(67 96 02 2) ISBN 92-64-25419-6, 50 p.  
FF55 £7 SÉU10 DM16 Y1 150

### Infrastructure for Nuclear Energy Deployment Proceedings

décembre 1996  
(66 96 16 1) ISBN 92-64-15361-6, 335 p.  
FF235 £30 SÉU46 DM69 Y4 950  
En anglais uniquement

### La physique du recyclage du plutonium Volume I

novembre 1996  
(66 95 15 2) ISBN 92-64-24538-3, 208 p.  
FF195 £25 SÉU39 DM55 Y4 490

### Mise en œuvre de la gestion des accidents graves dans les centrales nucléaires

(66 96 12 2) ISBN 92-64-25286-X, 187 p.  
FF220 £28 SÉU43 DM64 Y4 600

### La recherche en matière de sûreté nucléaire dans les pays de l'OCDE : domaines d'accord, travaux futurs, besoins de collaboration accrue

novembre 1996  
Dans ce rapport, des experts de haut niveau ont examiné les domaines de la recherche qui revêtent une importance particulière pour la sûreté et la réglementation, les domaines pour lesquels il existe une position technique commune, les domaines nécessitant un complément de discussion pour parvenir à une position commune et les recherches qui devraient être prises en priorité.

(66 96 15 2) ISBN 92-64-25336-X, 85 p.  
FF100 £13 SÉU20 DM29 Y2 100

### Documents OCDE

### Informier le public sur la gestion des déchets radioactifs

Compte rendu d'un séminaire international de l'AEN, Rauma (Finlande), 13-15 juin 1995

octobre 1996  
(66 96 09 3) ISBN 92-64-04860-X, bilingue, 330 p.  
FF230 £30 SÉU45 DM67 Y4 850

## Environnement

### Examens des performances environnementales

### Nouvelle-Zélande

octobre 1996  
(97 96 12 2) ISBN 92-64-25311-4, 145 p.  
FF180 £23 SÉU35 DM55 Y4 140

### Documents OCDE

### Sources of Cadmium in the Environment

novembre 1996  
(97 96 13 1) ISBN 92-64-15343-8, 482 p.  
FF340 £44 SÉU67 DM100 Y7 150  
En anglais uniquement

### Fertilizers as a Source of Cadmium

novembre 1996  
(97 96 14 1) ISBN 92-64-15342-X, 252 p.  
FF180 £23 SÉU35 DM53 Y3 800  
En anglais uniquement

## Finances, fiscalité, entreprises, investissements

### Tendances des impôts sur la consommation Deuxième édition

janvier 1997  
(23 97 01 2) ISBN 92-64-25421-8, 75 p.  
FF100 £13 SÉU20 DM29 Y2 100

### Comptes financiers des pays de l'OCDE. Statistiques financières de l'OCDE, partie 2

### Espagne 1980-95

décembre 1996

### Finlande 1974-94

novembre 1996

### Italie 1989-95

novembre 1996

### Japon 1980-95

octobre 1996  
(20 96 27 3) ISBN 92-64-05257-7, bilingue, 65 p.  
FF70 £9 SÉU15 DM20

ISSN 0304-3371  
abonnement 1997 :  
FF2 150 SÉU430 DM620  
Également disponibles sur disquette

### OCDE Poche No. 11

### Dépenses fiscales : expériences récentes

décembre 1996  
Tout régime fiscal connaît des exceptions dans son application. Exonérations, déductions, crédits, réductions et autres reports d'impôt sont autant de mesures qui réduisent les recettes. Ces «dépenses fiscales» prennent toute leur importance à l'heure où de nombreux pays font de la réduction du déficit budgétaire et de la réforme des systèmes fiscaux des objectifs prioritaires. Comment ces dépenses sont-elles définies selon les pays ? Quelles sont les différentes méthodes de calcul utilisées ? Dans quelle mesure les comptes

de dépenses fiscales constituent-ils un instrument efficace pour analyser et évaluer les réformes fiscales ? Qui bénéficie de ces privilèges fiscaux ?

Cette étude présente dans le détail les dépenses fiscales et les manques à gagner qu'elles occasionnent dans 14 pays de l'OCDE : Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Canada, Espagne, États-Unis, Finlande, France, Irlande, Italie, Pays-Bas, Portugal et Royaume-Uni. Une grille de lecture commune facilite les comparaisons internationales et fait de cette synthèse claire et complète un véritable ouvrage de référence.

(05 96 05 2) ISBN 92-64-25401-3, 126 p.  
FF59 48 \$EU12 DM17

### Études sur l'imposition des revenus de source étrangère Législation relative aux sociétés étrangères contrôlées

novembre 1996  
Les législations relatives aux sociétés étrangères contrôlées (SEC), qui s'appliquent actuellement dans 14 pays membres, fournissent un outil pour imposer les bénéfices mis en réserve dans des sociétés établies à l'étranger. Ces législations complexes visent généralement les sociétés qui perçoivent des revenus « passifs » (c'est-à-dire non directement liés à la production ou à la vente) et sont contrôlées par des actionnaires résidant dans le pays qui a adopté la législation. Ces législations soulèvent de nombreuses questions, qui tiennent notamment à leur application, aux revenus qui sont imputés à la société étrangère, et au mode de détermination du « contrôle ».

(23 96 05 2) ISBN 92-64-25337-8, 115 p.  
FF160 421 \$EU32 DM47 ¥3 400

### Annuaire des statistiques d'investissement direct international 1996

octobre 1996  
(21 96 09 3) ISBN 92-64-04858-8, bilingue, 320 p.  
FF325 442 \$EU64 DM95 ¥6 850  
Également disponible sur disquette

### Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux (troisième édition)

novembre 1996  
(21 96 08 2) ISBN 92-64-25283-5, 58 p.  
FF85 411 \$EU17 DM25 ¥1 800

CCET (Centre pour la coopération avec les économies en transition)

### Regional Integration and Transition Economies

### The Case of the Baltic Rim

novembre 1996  
(14 96 11 1) ISBN 92-64-14929-5, 209 p.  
FF145 419 \$EU29 DM42 ¥3 050  
En anglais uniquement

## Gestion publique

Études hors série n° 13

### Priorité aux citoyens : la réforme de la gestion publique au Portugal

octobre 1996  
(42 96 03 2) ISBN 92-64-25332-7, 177 p.  
FF120 415 \$EU24 DM35 ¥2 500

Études hors série n° 14

### L'éthique dans le service public : questions et pratiques actuelles

décembre 1996  
Voir pages 15-17 de ce numéro de l'Observateur de l'OCDE.

(42 96 04 2) ISBN 92-64-25367-X, 73 p.  
FF45 46 \$EU9 DM13 ¥950

### Audit des performances et modernisation de l'administration

décembre 1996  
(42 96 03 2) ISBN 92-64-25346-7, 235 p.  
FF250 432 \$EU49 DM73 ¥5 250

## Industrie, science et technologie

### STI Revue n° 19

#### Numéro spécial : Biotechnologie

décembre 1996  
(90 96 19 2) ISBN 92-64-24720-3, 182 p.  
FF170 420 \$EU32 DM53  
ISSN 1010-5237  
abonnement 1997 :  
FF280 436 \$EU55 DM88

### Propriété intellectuelle, transfert de technologie et ressources génétiques : une étude de l'OCDE

sur les pratiques et politiques actuelles

octobre 1996  
(93 96 05 2) ISBN 92-64-25328-9, 93 p.  
FF80 410 \$EU16 DM23 ¥1 700

### La compétitivité industrielle Comparaison internationale de l'environnement des entreprises

janvier 1997

(70 96 08 2) ISBN 92-64-25344-0, 500 p.  
FF650 484 \$EU128 DM191 ¥15 700

### La compétitivité industrielle

novembre 1996  
(70 96 06 2) ISBN 92-64-25314-9, 148 p.  
FF180 423 \$EU35 DM53 ¥3 800

### La mondialisation de l'industrie

#### Vue d'ensemble et rapports sectoriels

novembre 1996  
(70 96 05 2) ISBN 92-64-24688-6, 401 p.  
FF450 458 \$EU89 DM13 ¥9 500

### Le marché de l'acier en 1995 et les perspectives pour 1996 et 1997

octobre 1996  
18 tableaux et 5 graphiques  
(58 96 02 2) ISBN 92-64-25306-8, 29 p.  
FF120 415 \$EU24 DM35 ¥2 550

#### Documents OCDE

### Industry Productivity International Comparison and Measurement Issues

octobre 1996  
(70 96 07 1) ISBN 92-64-15338-1, 300 p.  
FF210 427 \$EU40 DM62 ¥4 400  
En anglais uniquement

## Transports

CEMT (Conférence européenne des ministres des transports)  
Table ronde 102

### Réduire ou repenser la mobilité urbaine quotidienne ?

novembre 1996  
(75 96 06 2) ISBN 92-821-2216-6, 215 p.  
FF260 434 \$EU50 DM76 ¥5 450

CEMT (Conférence européenne des ministres des transports)  
42e rapport annuel

### Activités de la conférence Résolutions du conseil des ministres des transports et rapports approuvés en 1995

décembre 1996  
(75 96 07 2) ISBN 92-821-2218-2, 250 p.  
FF290 437 \$EU57 DM85 ¥6 100

CEMT (Conférence européenne des ministres des transports)

### Recherche en matière d'économie des transports volume XXVIII

novembre 1996  
(74 96 01 3) ISBN 92-821-0217-3, bilingue, 450 p.  
FF570 474 \$EU112 DM167 ¥12 000

## Offres d'emploi

### Secrétariat de l'OCDE, Paris

L'OCDE cherche régulièrement des candidats pour des postes dans les domaines suivants :

- administration publique
- balance des paiements
- comptes nationaux
- économie agricole
- économie du développement
- économie de l'énergie
- économie de l'industrie
- économie du travail
- économie monétaire
- économétrie
- environnement
- études urbaines
- fiscalité
- ingénierie nucléaire
- macro-économie
- physique nucléaire
- sciences de l'éducation
- affaires sociales
- statistiques
- informatiques et communication

### Qualifications :

diplôme universitaire pertinent, expérience professionnelle de deux ou trois ans minimum, excellente connaissance d'une des deux langues officielles de l'Organisation (anglais et français) et aptitude à bien rédiger dans cette langue.

### Engagement initial :

deux ou trois ans.

### Traitement annuel de base :

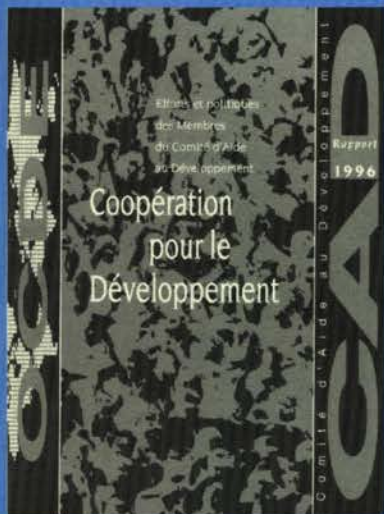
de FF 377 000 (administrateur) et de FF 438 000 (administrateur principal), à quoi s'ajoutent des allocations selon la situation de famille et le lieu de recrutement. Les postes sont ouverts aux candidats ressortissants des pays membres de l'OCDE. Dans le cadre de sa politique d'égalité des chances, l'OCDE encourage les femmes à faire acte de candidature. Adresser les candidatures en anglais ou en français (indiquer domaine de spécialisation et joindre *curriculum vitae*) avec la mention « OBS » à :

Service du personnel  
OCDE  
2, rue André-Pascal  
75775 Paris Cedex 16  
France



# Coopération pour le développement, Rapport 1996

## Efforts et politiques des membres du Comité d'aide au développement



L'édition 1996 du Rapport sur la coopération pour le développement présente et situe les orientations stratégiques adoptées par les membres du CAD en lançant cette année une initiative d'envergure qui va totalement renouveler leurs programmes et leurs relations avec les pays partenaires. Il s'agit désormais d'instaurer un véritable partenariat pour réaliser un développement durable au service de l'être humain, qui doit être piloté par les pays en développement eux-mêmes, s'appuyant sur un soutien efficace et coordonné des partenaires extérieurs.

Ce rapport rend compte des travaux entrepris pour traduire cette vision ambitieuse dans les stratégies des pays membres. On y trouvera également des chiffres annuels et l'analyse faite par l'OCDE des flux de ressources vers les pays en développement et des efforts quantitatifs et qualitatifs consacrés par les pays membres à la coopération pour le développement.

(43 97 01 2) ISBN 92-64-25400-5, 320 p.  
FF180 £23 \$ÉU35 DM53 ¥3 800



Voir James H. Michel,  
«Une nouvelle approche  
du développement»,  
pp. 33-35 dans ce numéro  
de l'OBSERVATEUR de l'OCDE.

## RÉPERTOIRES DES ONG

Répertoire des organisations non gouvernementales actives dans le domaine du développement durable  
Tome 1 : Europe

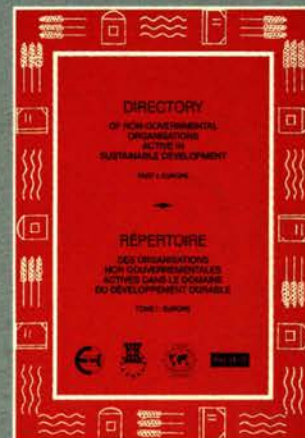
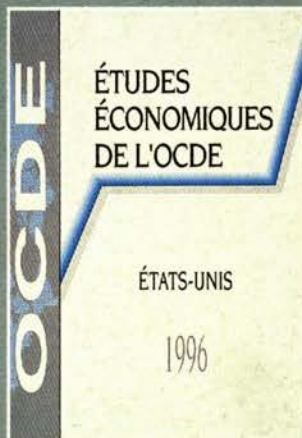
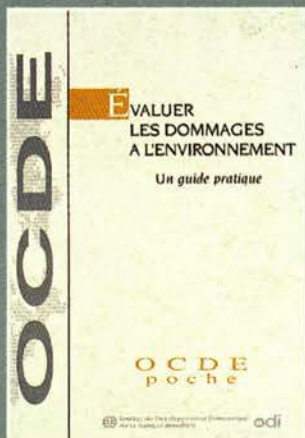
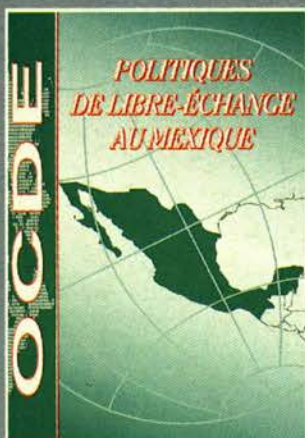
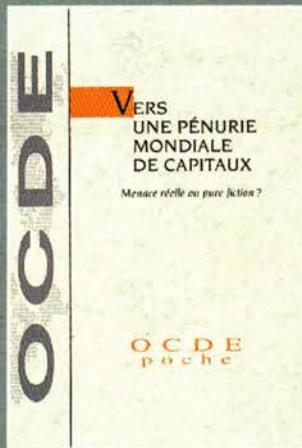
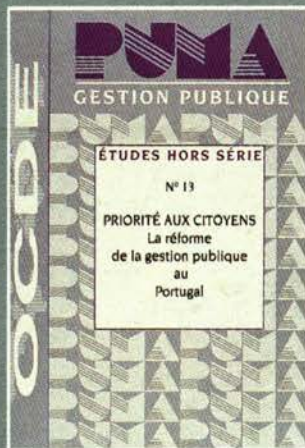
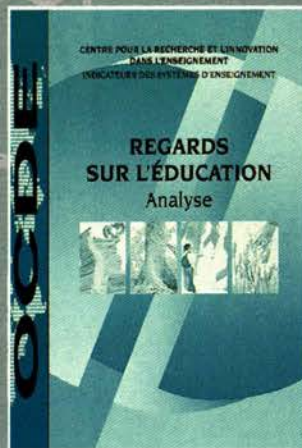
Ce Répertoire, mis à jour et révisé, est une source d'informations considérable sur 3 900 organisations non gouvernementales (ONG) situées dans 26 pays européens et actives dans le domaine du développement durable. Il est le fruit de la collaboration entre le Comité de liaison des ONG de développement auprès de l'Union européenne, le Centre Nord-sud du Conseil de l'Europe, le Service de développement de l'OCDE. Cette édition propose des profils détaillés d'ONG et des index de références de leurs activités dans les régions en développement et en Europe. Ce répertoire est un guide indispensable pour les planificateurs et acteurs du développement à travers le monde.

Bilingue

Également disponible en CD-ROM au même prix  
(40 96 01 3) ISBN 92-64-04839-1, 765p.  
FF710 £93 \$ÉU139 DM207



les  
10  
meilleures  
ventes  
des  
2  
derniers  
mois



les éditions de l'OCDE

bon de commande à l'intérieur

## Rectificatif

La disparition d'une partie de la légende rend les deux graphiques de la page 8 inintelligibles. Les lecteurs les trouveront ci-dessous dans leur forme complète.

