

© OECD, 2002.

© Software: 1987-1996, Acrobat is a trademark of ADOBE.

All rights reserved. OECD grants you the right to use one copy of this Program for your personal use only. Unauthorised reproduction, lending, hiring, transmission or distribution of any data or software is prohibited. You must treat the Program and associated materials and any elements thereof like any other copyrighted material.

All requests should be made to:

Head of Publications Service,
OECD Publications Service,
2, rue André-Pascal,
75775 Paris Cedex 16, France.

© OCDE, 2002.

© Logiciel, 1987-1996, Acrobat, marque déposée d'ADOBE.

Tous droits du producteur et du propriétaire de ce produit sont réservés. L'OCDE autorise la reproduction d'un seul exemplaire de ce programme pour usage personnel et non commercial uniquement. Sauf autorisation, la duplication, la location, le prêt, l'utilisation de ce produit pour exécution publique sont interdits. Ce programme, les données y afférentes et d'autres éléments doivent donc être traités comme toute autre documentation sur laquelle s'exerce la protection par le droit d'auteur.

Les demandes sont à adresser au :

Chef du Service des Publications,
Service des Publications de l'OCDE,
2, rue André-Pascal,
75775 Paris Cedex 16, France.

Chapitre 5

La rencontre de deux logiques : effets croisés des politiques des marchés du travail et des politiques des marchés des produits

Les politiques représentant les meilleures pratiques sur les marchés des produits et du travail ont été au centre de beaucoup de recherches, mais peu d'attention a été accordée aux effets croisés de ces politiques, c'est-à-dire à l'influence exercée par les politiques des marchés des produits sur les résultats du marché du travail, et inversement. Le présent chapitre analyse ces interactions et évalue leur incidence sur l'amélioration des politiques et des résultats des marchés du travail. Il apparaît que les réglementations des marchés des produits limitant la concurrence ont d'importants effets sur la performance du marché du travail. Premièrement, les réglementations anti-concurrentielles semblent diminuer l'emploi global, l'environnement réglementaire des marchés des produits représentant, pour certains pays, jusqu'à 3 points de pourcentage des écarts du taux d'emploi non agricole par rapport à la moyenne de l'OCDE. Deuxièmement, les primes salariales sectorielles augmentent à mesure que la concurrence sur les marchés des produits est réduite, encore que ces avantages soient un peu plus faibles dans les secteurs non manufacturiers les plus réglementés (par exemple les services d'utilité publique). Troisièmement, la déréglementation des marchés des produits pourrait réduire la sécurité de l'emploi pour les travailleurs des secteurs les plus réglementés, même si les politiques du marché du travail (par exemple, la LPE et les systèmes d'indemnisation du chômage) jouent, semble-t-il, un rôle plus important dans la détermination du niveau de sécurité de l'emploi. Aucune donnée empirique ne vient donner foi aux craintes selon lesquelles la libéralisation des marchés des produits pourrait se traduire par une accentuation permanente de l'inégalité des gains. Ce chapitre démontre aussi que les politiques du marché du travail ont d'importantes conséquences pour la performance des marchés des produits. La LPE et les dispositifs de négociation salariale, en particulier, influent sur l'intensité de l'activité d'innovation dans le secteur des entreprises privées. Une LPE contraignante semble réduire l'intensité de R-D dans les pays où les dispositifs de relations du travail sont relativement décentralisés, mais encourager la R-D dans les secteurs de haute technologie des pays où les systèmes de relations du travail sont relativement centralisés/concertés. En résumé, l'analyse empirique amène à penser que les effets croisés sont importants et devraient être pris en compte dans les choix de politiques.

INTRODUCTION	267
PRINCIPAUX RÉSULTATS	268
1. EFFETS DES RÉGLEMENTATIONS DES MARCHÉS DES PRODUITS SUR LES RÉSULTATS DU MARCHÉ DE L'EMPLOI	269
2.. EFFETS DES POLITIQUES ET INSTITUTIONS DES MARCHÉS DU TRAVAIL SUR LES RÉSULTATS DES MARCHÉS DES PRODUITS	296
CONCLUSIONS	307
<i>Annexe 5.A. Définitions et sources des données</i>	315
<i>Annexe 5.B. Méthodes économétriques</i>	320
BIBLIOGRAPHIE	321

Liste des encadrés

- 5.1. Réforme des marchés des produits et performance du marché du travail : mécanismes de transmission. 270
 5.2. Description de la réforme de la réglementation dans les pays de l'OCDE..... 272

Liste des tableaux

- 5.1. Déterminants sur les marchés du travail et des produits du taux d'emploi non agricole, 1982-1998 274
 5.2. Effets des politiques et institutions sur les primes salariales 279
 5.3. Mesures de l'insécurité utilisées dans l'analyse 286
 5.4. Politiques, institutions et insécurité 290
 5.5. Mesures de l'inégalité utilisées dans l'analyse 293
 5.6. Politiques, institutions et inégalité 295
 5.7. Politiques, institutions et innovation 299
 5.8. Effets des politiques et institutions sur l'intensité de R-D 301
 5.9. Effets nets de la LPE et de la coordination des négociations sur l'intensité de R-D 302
 5.10. Politiques des marchés du travail et des produits et spécialisation dans les secteurs d'intense R-D
 et les secteurs où les primes salariales sont importantes..... 306
 5.A.1. Indicateurs opérationnels et institutionnels utilisés dans l'analyse empirique 316
 5.A.2. Réglementation sectorielle des marchés des produits : couverture et sources..... 318
 5.A.3. Réforme de la réglementation des marchés des produits, 1978-1998..... 319
 5.A.4. Politiques et institutions du marché du travail : définitions et sources..... 319

Liste des graphiques

- 5.1. Taux d'emploi dans le secteur des entreprises non agricoles et réglementation des marchés
 des produits, 1998 273
 5.2. Effet de la libéralisation des marchés des produits sur le taux d'emploi, 1978-1998..... 275
 5.3. Primes salariales et réglementation des activités non manufacturières 280
 5.4. Réglementation globale des marchés des produits et insécurité, 1998 287
 5.5. Réglementation globale des marchés des produits et inégalité, 1998..... 294
 5.6. Caractéristiques institutionnelles du marché du travail et innovation 300
 5.7. Effet des politiques et institutions des marchés du travail et des produits sur l'intensité de R-D 303
 5.8. Intensité de R-D : effets de la composition intra et intersectorielle..... 305
 5.9. Spécialisation dans les secteurs à salaires élevés et de haute R-D..... 307

Introduction

La performance du marché du travail, mesurée à l'aune de l'évolution de l'emploi et du chômage, a fortement varié entre les pays de l'OCDE ces dernières décennies (OCDE, 1994a, 1999b), tout comme les niveaux et les taux tendanciels de croissance du PIB et de la productivité (OCDE, 2000a). Un large éventail de politiques et de dispositifs institutionnels sont réputés pour avoir influé sur ces différences de performance des marchés du travail et des produits (OCDE, 2000b). L'OCDE a donc lancé des travaux approfondis d'analyse et de recherche sur les politiques exemplaires en matière de marchés des produits et de marchés du travail, en vue notamment d'étayer la *Stratégie de l'OCDE pour l'emploi* (OCDE, 1994a et b, 1999b ; Martin, 2000) et le *Projet de l'OCDE sur la réforme de la réglementation* (OCDE, 1997b, 1999a, 2001a ; Gonenc *et al.*, 2000). Mais les effets *croisés* de ces politiques, c'est-à-dire l'influence des politiques des marchés des produits sur les résultats des marchés du travail ont suscité relativement peu d'intérêt. Le présent chapitre a pour objet de mettre en évidence certains des mécanismes par le biais desquels se manifestent ces effets inter-marchés et d'évaluer leur pertinence pour l'amélioration des politiques et des résultats du marché du travail¹.

L'analyse présentée ici porte essentiellement sur les conséquences de la vigueur de la concurrence sur les marchés des produits pour la performance du marché du travail. Les conséquences des réglementations des marchés des produits pour l'emploi global, les primes salariales sectorielles, la sécurité de l'emploi et l'inégalité des gains sont passées en revue dans la première section. La deuxième section illustre ensuite les effets potentiels des politiques des marchés du travail sur la performance des marchés des produits, au moyen d'une analyse des interactions entre les dispositifs du marché du travail et le potentiel d'innovation du secteur des entreprises. La stratégie empirique adoptée pour étudier les effets croisés a consisté à rassembler la grande quantité d'indicateurs des politiques et institutions des marchés du travail et des réglementations des marchés des produits qui ont été établis dans le cadre de la *Stratégie de l'OCDE pour l'emploi* (OCDE, 1999b) et le *Projet de l'OCDE sur la réforme de la réglementation* (OCDE, 1997b ; OCDE, 1999a). Les interactions des marchés du travail et des produits sont ensuite analysées au moyen de modèles de régression en forme réduite, rapportant chacun une mesure de la performance des marchés du travail ou des produits à divers indicateurs des réglementations et institutions sur les deux marchés. Ces indicateurs couvrent essentiellement : *i*) les réglementations macroéconomiques et sectorielles des marchés des produits qui entravent les mécanismes du marché, y compris les échanges internationaux² ; *ii*) les restrictions à l'embauche et au licenciement (LPE) ; *iii*) les politiques en matières d'impôts et de prestations (coûts fiscaux, assurance-chômage) ; et *iv*) les dispositifs de relations du travail (coordination et centralisation des négociations, syndicalisation, extension administrative des conventions collectives).

Cette analyse revêt un caractère exploratoire. Les interactions des marchés du travail et des produits sont nombreuses et complexes et les coefficients exprimés pour les équations de régression en forme réduite ne constituent peut-être pas des estimations fiables du lien de cause à effet entre les politiques et la performance économique. Trois difficultés rencontrées pour mettre en évidence les effets des politiques méritent plus particulièrement d'être soulignées : *i*) un grand nombre de facteurs potentiellement importants n'ont

pas été inclus parmi les régresseurs et les variables couvertes pourraient représenter, pour partie, ces facteurs omis (*biais dû à l'omission de facteurs*) ; ii) la *multicollinéarité* est souvent forte entre les différentes variables³, rendant difficile l'estimation de leurs effets séparés ; et iii) la configuration des politiques peut être en partie le fruit de la performance économique (*biais d'endogénéité*)⁴. Ces difficultés peuvent être exacerbées par les lacunes existant dans les données disponibles, rendant impossible l'estimation des coefficients de régression sur la base des variations des trois dimensions pertinentes, à savoir les pays, les secteurs et les périodes⁵. La portée de l'étude présentée dans ce chapitre est aussi limitée par deux aspects importants. Premièrement, les analyses concernent exclusivement les effets à *long terme* et ne traitent pas de la question importante des coûts d'ajustement occasionnés par la réforme de la réglementation. Deuxièmement, un grand nombre d'interactions potentiellement importantes entre les caractéristiques institutionnelles des marchés du travail et des produits, d'interactions entre ces caractéristiques et ceux d'autres marchés (par exemple les marchés de capitaux⁶) ou d'interactions avec les politiques macroéconomiques, ne sont pas couvertes.

Principaux résultats

- Même en tenant compte de plusieurs facteurs opérationnels et institutionnels affectant le marché du travail, on a constaté que des réglementations anti-concurrentielles des marchés des produits (par exemple l'établissement de barrières à l'entrée sur des marchés potentiellement concurrentiels ou la limitation de la concurrence par les prix) ont d'importants effets négatifs sur les taux d'emploi non agricoles dans les pays de l'OCDE. Les résultats empiriques donnent à penser que, dans certains pays, l'environnement réglementaire des marchés des produits pourrait entrer pour pas moins de 3 points de pourcentage dans les écarts du taux d'emploi par rapport à la moyenne de l'OCDE.
- On a observé également que les primes salariales estimées dans les activités manufacturières sont plus importantes en cas d'affaiblissement de la concurrence sur les marchés des produits et de réglementations de ces marchés qui limitent les pressions concurrentielles ou établissent des barrières à l'entrée (par exemple, obstacles tarifaires et non tarifaires ou licences restrictives). Cependant, dans les activités non manufacturières, la relation entre les primes salariales et la réglementation semble s'inscrire sur une courbe en cloche, les primes étant moins importantes là où la propriété publique est la plus étendue et les réglementations strictes les plus nombreuses (comme dans les services d'utilité publique). Ces résultats pourraient amener à penser que la réglementation empêche efficacement les rentes et le partage des rentes, mais, en fait, il est plus probable qu'ils reflètent des dysfonctionnements réglementaires conduisant à des pièges de faible productivité et/ou à l'existence de rentes non pécuniaires.
- Les politiques du marché du travail [par exemple, celles concernant la législation sur la protection de l'emploi (LPE) et les systèmes d'indemnisation du chômage] semblent être plus importantes pour la sécurité de l'emploi que les réglementations des marchés des produits. L'effet net des réglementations des marchés des produits sur la sécurité globale de l'emploi n'a pu être clairement identifié, encore qu'il semblerait qu'un renforcement de la concurrence puisse conduire à une réduction de la

sécurité dans les secteurs les plus réglementés. En particulier, certaines données montrent que des réglementations anti-concurrentielles des marchés des produits tendent sans doute à réduire l'incidence des pertes d'emploi conduisant à un chômage de longue durée. Cependant, ces considérations relatives à l'insécurité de l'emploi doivent être rapprochées des données concernant l'incidence sur l'emploi de la réglementation des marchés des produits.

- Aucune donnée empirique n'a confirmé la crainte de voir la libéralisation des marchés des produits se traduire par une accentuation permanente de l'inégalité des gains. Cependant, cette conclusion est très préliminaire et, même si elle était confirmée par des recherches ultérieures, cela ne voudrait pas dire que certains n'aient pas beaucoup à gagner et d'autres beaucoup à perdre de la déréglementation.
- D'après les données disponibles, il semble aussi que la législation sur la protection de l'emploi et les dispositifs de relations du travail (régimes de négociations, associations d'entreprises, codes de conduite des entreprises, etc.) aient d'importants effets sur l'activité d'innovation dans le secteur manufacturier. Cependant, la LPE, le degré de coordination des négociations salariales et le développement technologique du secteur concerné interagissent de façon complexe pour influencer sur les incitations à réaliser de la R-D. Des politiques strictes en matière de protection de l'emploi semblent réduire l'intensité de R-D dans les pays où les systèmes de relations du travail sont très décentralisés, mais peuvent encourager la R-D dans les secteurs de haute technologie de pays où les dispositifs de relations du travail sont relativement centralisés/concertés. Cette situation contrastée peu s'expliquer par des divergences dans le processus d'innovation des divers secteurs ainsi que par le rôle joué par les systèmes de relations du travail dans la façon dont les entreprises se procurent la main-d'œuvre qualifiée requise pour l'innovation.
- Il existe apparemment une relation systématique entre les différences entre pays des réglementations des marchés des produits et des marchés du travail et les différences dans la spécialisation sectorielle, les pays ayant des réglementations plus strictes se spécialisant dans les secteurs où l'intensité de R-D et les salaires sont relativement faibles.

1. Effets des réglementations des marchés des produits sur les résultats du marché de l'emploi

En influant sur la concurrence effective et/ou potentielle, les dispositifs des marchés des produits peuvent avoir d'importantes répercussions sur le marché du travail. Les mécanismes par lesquels les réglementations des marchés des produits et la réforme de la réglementation peuvent influencer sur la performance du marché du travail sont multiples (voir encadré 5.1). La présente section passe en revue certaines de ces interactions, en tenant compte des différences entre les pays et (si cela est pertinent et possible) des différences entre les secteurs des dispositifs des marchés du travail. On s'intéresse surtout aux effets des réglementations anti-concurrentielles (par exemple celles qui génèrent des rentes sur les marchés des produits), ces effets étant représentés par un ensemble détaillé d'indicateurs réglementaires macroéconomiques et sectoriels ayant à la fois une dimension internationale et une dimension intertemporelle (voir annexe 5.A). Dans les sections suivantes, ces indicateurs, et les autres mesures connexes de la concurrence sur les marchés des produits, sont utilisés pour analyser les effets des réglementations des marchés

Encadré 5.1. Réforme des marchés des produits et performance du marché du travail : mécanismes de transmission

Pressions de la concurrence entre entreprises existantes. La déréglementation des marchés des produits renforce les pressions concurrentielles entre les entreprises en place, augmentant l'élasticité de la demande de produits. Au niveau des entreprises, pour des salaires donnés, une plus grande élasticité de la demande accroît la production et la demande de main-d'œuvre. Au niveau global, si le nombre des entreprises reste constant, cette situation entraîne à la fois une progression des salaires réels et une progression de l'emploi, car la demande globale de main-d'œuvre s'accroît (Nickell, 1999). Cependant, une fois pris en compte le taux de rotation des entreprises, ces effets dépendent de l'incidence sur le nombre d'entreprises. Dans certaines conditions, une diminution (augmentation) du nombre d'entreprises pourrait annuler (renforcer) les effets initiaux de la déréglementation des marchés des produits sur l'élasticité de la demande, les salaires réels et l'emploi (Blanchard et Giavazzi, 2001).

Nouvelles entrées. La déréglementation des marchés des produits diminue les coûts d'entrée, encourageant la création d'entreprises. En général, cela conduit vraisemblablement à une progression permanente de l'élasticité de la demande globale, des salaires réels et de l'emploi (Blanchard et Giavazzi, 2001). L'effet sur les salaires réels dépend toutefois de façon déterminante de l'importance des rentes initiales et de la façon dont elles sont partagées entre les entreprises et les travailleurs (c'est-à-dire du pouvoir relatif de négociation des travailleurs) (Spector, 2000). En outre, sur les marchés du travail décentralisés, les effets sur l'emploi d'un renforcement de la concurrence sur les marchés des produits s'inscrivent sans doute sur une courbe en cloche car, à mesure que les pressions de la concurrence se renforcent, l'instabilité de l'emploi peut s'accroître (face à des chocs, les entreprises ajustent les quantités de préférence aux marges bénéficiaires), ce qui peut déboucher sur des salaires d'efficience d'équilibre plus élevés et un emploi global plus faible, ainsi que sur une plus grande insécurité de l'emploi (Amable et Gatti, 2002).

Rentes sur les marchés des produits et les marchés du travail. Le renforcement de la concurrence tend à atténuer les rentes tirées du pouvoir de marché, réduisant ainsi la possibilité d'un comportement de recherche de rentes par les salariés ou les employeurs. Lorsque les rentes ont été partagées avec les salariés sous la forme de primes salariales, ces phénomènes tendent à disparaître, ce qui a des effets négatifs sur les salaires et des effets potentiellement positifs sur l'emploi. L'élimination des rentes non pécuniaires (par exemple, rétention de main-d'œuvre ou laxisme dans la gestion) peut conduire à des licenciements à court terme, mais les effets sur l'emploi seront vraisemblablement positifs à long terme lorsqu'auront lieu de nouvelles entrées et des redéploiements de main-d'œuvre. De moindres primes salariales peuvent aussi réduire la persistance du chômage en accentuant la sensibilité des salaires au sous-emploi des ressources sur le marché du travail (Nickell *et al.*, 1994) et diminuer le chômage frictionnel en réduisant le « chômage d'attente » (Kletzer, 1992) et le phénomène de « file d'attente », du fait d'une baisse des taux effectifs de remplacement (mesurés par rapport aux salaires du marché). La diminution des primes salariales peut aussi modifier la distribution des gains, avec une incidence potentielle sur le niveau de l'inégalité.

Entreprenariat et composition sectorielle. A mesure que les barrières à l'entrée sont abaissées, l'offre d'une forme particulière de capital, la capacité entrepreneuriale, peut s'accroître. L'augmentation du taux de création et de survie d'entreprises peut avoir une incidence positive sur le niveau d'emploi (Krueger et Pischke, 1998 ; OCDE, 1998a ; Pissarides, 2002), tout comme sur le taux de croissance de la productivité (OCDE, 2001b). De même, les obstacles à l'entrée et les autres formes de réglementation peuvent modifier la composition sectorielle de l'emploi, car ces restrictions tendent à être plus contraignantes dans certains secteurs que dans d'autres (Bertrand et Kramarz, 2001).

des produits sur l'évolution des taux d'emploi globaux au cours des deux dernières décennies, sur les écarts de salaires intersectoriels, sur l'insécurité de l'emploi et sur l'inégalité des gains.

A. Emploi

Si les premières conséquences d'un renforcement de la concurrence sur les marchés des produits sont d'accroître la production et la productivité, la concurrence peut aussi influencer de diverses manières sur l'emploi global (voir encadré 5.1). L'analyse économique donne à penser que, dans la plupart des cas, une augmentation de l'emploi est le résultat escompté (Blanchard et Giavazzi, 2001). Cependant, les effets sur l'emploi dépendront des politiques particulières qui ont entraîné un renforcement de la concurrence sur les marchés des produits ainsi que des politiques et institutions sous-jacentes du marché du travail⁷. En outre, les effets sur l'emploi sont vraisemblablement différents à court et à long terme, lorsque la rotation des entreprises et les redéploiements intersectoriels de main-d'œuvre se sont totalement concrétisés⁸. Les effets de la concurrence sur l'emploi sont donc en fin de compte un problème empirique.

La présente section analyse les effets à long terme sur les taux d'emploi de la concurrence sur les marchés des produits dans 20 pays de l'OCDE au cours de la période 1982-98⁹. Les différences de la concurrence sur les marchés des produits entre les pays et entre les périodes sont représentées par des différences ou des modifications, favorables aux mécanismes du marché, des réglementations des marchés des produits. Se focaliser sur la réglementation des marchés des produits plutôt que sur d'autres variables représentatives de la concurrence (comme les taux de concentration, les marges ou les enquêtes auprès des entreprises) permet de relier directement les résultats de l'emploi aux facteurs opérationnels qui affectent la concurrence sur le marché, une fois que les autres facteurs structurels (comme les caractéristiques technologiques spécifiques aux pays) ont été pris en compte. Des analyses des conséquences pour l'emploi global des différences entre les pays des réglementations des marchés des produits ont été présentées par Boeri *et al.* (2000) et Nicoletti *et al.* (2001b). S'inspirant de Nicoletti et Scarpetta (2002), la présente section met à jour ces analyses et les pousse plus loin en examinant les effets de la *réforme de la réglementation* des marchés des produits. Dans cette optique, les indicateurs synthétiques (statiques) de la réglementation macroéconomique présentés dans OCDE (1999a) ont été complétés par un indicateur réglementaire variant dans le temps, qui a été construit pour chaque pays de l'échantillon (encadré 5.2).

Ces deux dernières décennies, la réforme de la réglementation (mesurée à la fois par la variation absolue et la diminution en pourcentage de l'indicateur réglementaire) a été particulièrement importante au Royaume-Uni, en Nouvelle-Zélande, aux États-Unis et en Australie, alors que les politiques ont relativement peu changé dans les pays d'Europe du Sud, en Irlande et en Suisse (tableau 5.A.3). Trois principaux groupes de pays peuvent être mis en évidence lorsqu'on examine l'évolution des indicateurs de la réglementation : les États-Unis, qui ont commencé à réformer la réglementation au début des années 80 ; le Royaume-Uni, la Nouvelle-Zélande et le Canada, qui ont commencé leur réforme dans les années 80 ; et la plupart des autres pays, qui ont changé leur politique réglementaire dans les années 90.

Le graphique 5.1 rapporte l'indicateur transversal plus complet de la réglementation des marchés des produits aux taux d'emploi dans le secteur des entreprises non agricoles en 1998¹⁰. Il existe une forte relation négative entre la réglementation des marchés des

Encadré 5.2. Description de la réforme de la réglementation dans les pays de l'OCDE

Les évolutions passées de la réglementation des marchés des produits sont mesurées en utilisant les données sur les réglementations et les conditions du marché dans sept secteurs énergétiques et de services sur la période 1970-98 : gaz, électricité, postes, télécommunications (services mobiles et fixes), transport aérien de passagers, chemins de fer (services de passagers et de fret) et transport routier. La couverture des domaines réglementaires varie selon les secteurs (voir tableau ci-après). Si les obstacles réglementaires à l'entrée sont indiqués pour tous les secteurs, la prise en compte des autres dimensions réglementaires est adaptée à chacun d'entre eux, en fonction de ses caractéristiques et de la disponibilité des données. La structure du marché est explicitée pour le gaz, les télécommunications et les chemins de fer afin de fournir des informations sur la mise en œuvre effective des dispositions réglementaires.

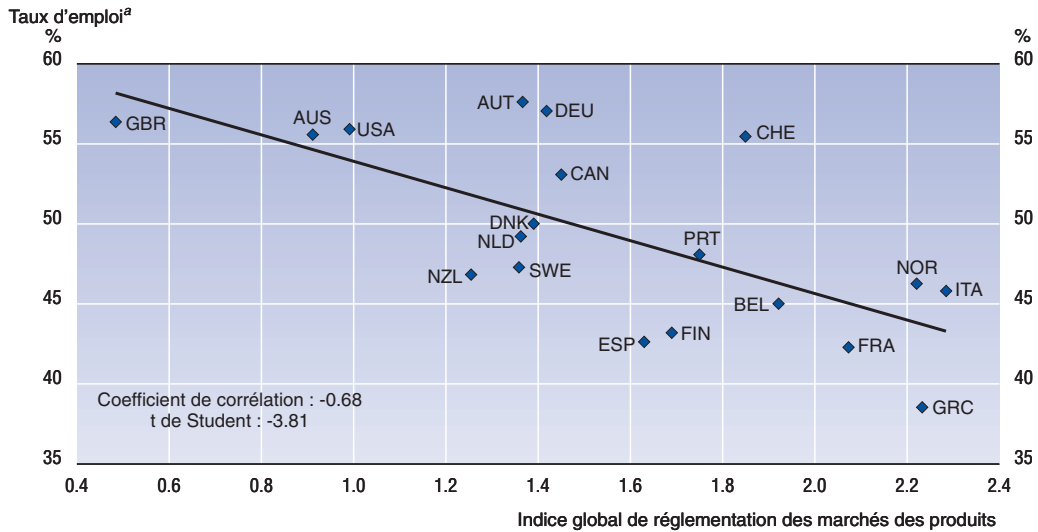
Les pays ont été classés pour chaque période sur une échelle de 1 à 6, du moins au plus restrictif, dans chacun des domaines réglementaires et des marchés couverts par l'analyse. Des indicateurs sectoriels temporels de l'environnement réglementaire et du marché ont été établis en faisant une moyenne simple des aspects de la réglementation et du marché couverts dans chaque secteur, alors que l'indicateur temporel agrégé utilisé dans l'analyse de régression a été obtenu en faisant la moyenne sur tous les secteurs dans chaque pays. Les indicateurs obtenus sont considérés comme des variables représentatives de l'ensemble des politiques réglementaires suivis par les pays de l'OCDE au cours de la période considérée. (On trouvera dans l'annexe 5.A des précisions sur les sources et la méthodologie.)

Composition sectorielle des indicateurs temporels agrégés de la réforme réglementaire

	Entrée	Propriété publique	Structure du marché	Intégration verticale	Contrôle des prix
Transport aérien	X	X			
Chemin de fer	X	X	X	X	
Transport routier	X				X
Gaz	X	X	X	X	
Électricité	X	X		X	
Postes	X	X			
Télécommunications	X	X	X		

produits et les taux d'emploi, qui donne à penser à l'existence d'un lien entre le renforcement de la concurrence et l'accroissement de l'emploi¹¹. Afin d'examiner de plus près cette association et de tenir compte des modifications de la réglementation au fil du temps, un modèle de régression en forme réduite, sur des données de panel, de l'emploi non agricole – fondé sur le cadre type de Layard-Nickell-Jackman (1991) – a été estimé. Les taux d'emploi ont été rapportés à l'indicateur de la rigueur des réglementations des marchés des produits, en tenant compte de plusieurs autres facteurs opérationnels et institutionnels considérés dans les ouvrages comme contribuant au niveau d'équilibre de l'emploi (OCDE, 1994a, 1994b, 1999b ; Nickell et Layard, 1999). Ici, seuls ceux pour lesquels on dispose de données pour un grand nombre de pays et de périodes ont été incorporés (voir annexe 5.A pour les définitions et les sources) : i) un indicateur du taux de remplacement

Graphique 5.1. Taux d'emploi dans le secteur des entreprises non agricoles et réglementation des marchés des produits, 1998



a) Secteur des entreprises non agricoles.
Source : Nicoletti et Scarpetta (2002).

moyen (brut) des indemnités de chômage (moyenne des différentes durées de prestations et situations familiales des chômeurs) ; *ii*) le système de négociations salariales, notamment la syndicalisation (proportion de travailleurs syndiqués) et la forme des négociations ; *iii*) le poids des prélèvements fiscaux sur l'utilisation de main-d'œuvre¹² ; *iv*) l'indicateur synthétique de la rigueur de la LPE. L'écart de production a aussi été incorporé pour contrôler les asymétries entre les pays et les variations entre les périodes du cycle d'activité. Enfin, toutes les équations intègrent des variables de contrôle pour le taux d'emploi public et les effets spécifiques aux pays, qui saisissent l'influence des variables omises concernant les différences entre les pays des taux d'emploi.

Le tableau 5.1 résume les résultats des estimations. Pour ce qui est des effets des politiques et des institutions du marché du travail, les conclusions ne sont que partiellement compatibles avec celles de, entre autres, Nickell et Layard (1999), Elmeskov *et al.* (1998) et Nicoletti *et al.* (2001*b*), vraisemblablement pour partie en raison de différences dans la couverture des pays et dans la période couverte par l'échantillon, du choix de la variable dépendante et des révisions de données. En outre, la signification des variables opérationnelles et institutionnelles individuelles dépend souvent de la spécification du modèle. Les données globales concernant l'incidence des systèmes d'aide au revenu, des coins fiscaux et des systèmes de négociations sur les taux d'emploi sont un peu moins convaincantes que dans la plupart des autres études précédentes, alors que l'effet estimé de la syndicalisation est plus marqué. Comme dans certaines études précédentes, les résultats des régressions font apparaître une incidence significative et négative de la LPE sur les taux d'emploi, cette incidence ne semblant se faire sentir, toutefois, que dans les pays caractérisés par un degré intermédiaire de centralisation/coordination des négociations salariales (c'est-à-dire ceux où la négociation sectorielle des salaires est prédominante sans coordination)¹³.

Tableau 5.1. **Déterminants sur les marchés du travail et des produits du taux d'emploi non agricole, 1982-1998**

Régressions des MCO à effets fixes par pays

	Sans contrôle de la réglementation des marchés des produits		Avec contrôle de la réglementation des marchés des produits		
Marché du travail et cycle économique					
Écart de production	0.50** (13.05)	0.52** (13.47)	0.49** (12.90)	0.50** (13.33)	0.47** (12.86)
Taux d'emploi public	0.93** (8.01)	0.78** (6.29)	1.01** (8.64)	0.86** (6.97)	1.03** (9.15)
Coin fiscal	-0.03 (-0.90)	-0.01 (-0.17)	-0.14** (-2.95)	-0.12* (-2.52)	-0.16** (-3.52)
Syndicalisation	-0.22** (-11.38)	-0.22** (-11.30)	-0.20** (-9.29)	-0.19** (-9.18)	-0.20** (-9.20)
Fort corporatisme	0.68 (1.48)	0.66 (1.41)	0.78 (1.70)	0.71 (1.54)	0.27 (0.59)
Corporatisme moyen	-0.83 (-1.86)	-0.60 (-1.34)	-0.32 (-0.68)	-0.04 (-0.09)	-0.68 (-1.51)
Indemnités de chômage	-0.07* (-2.41)	-0.05 (-1.58)	-0.06* (-2.10)	-0.04 (-1.47)	-0.06* (-2.33)
Législation sur la protection de l'emploi (LPE)	-2.22** (-5.42)		-1.33** (-2.80)		-1.92** (-4.12)
LPE x faible corporatisme ^a		-0.93 (-0.68)		-0.85 (-0.64)	
LPE x corporatisme moyen ^a		-4.08** (-5.89)		-3.26** (-4.55)	
LPE x fort corporatisme ^a		-1.13* (-2.11)		0.06 (0.10)	
Réglementation des marchés des produits (RMP)					
Indice global de RMP			-0.70** (-3.56)	-0.76** (-3.86)	
RMP x faible corporatisme ^a					-2.25** (-6.84)
RMP x corporatisme moyen ^a					-0.52* (-2.13)
RMP x fort corporatisme ^a					-0.16 (-0.68)
Effets fixes (test F)	196	172	68.8	59.7	65.9
Observations	335	335	335	335	335
Pays	20	20	20	20	20

*, ** significatifs à 5 % et 1 % respectivement. T de Student entre parenthèses. Toutes les équations comportent une constante.

a) Le corporatisme est une mesure composite de la centralisation et de la coordination des négociations salariales.

Source : Nicoletti et Scarpetta (2002).

Pour ce qui est des interactions des marchés des produits et du marché du travail (tableau 5.1, colonnes 3-5), les réglementations anti-concurrentielles des marchés des produits ont, selon les estimations, une incidence négative et très significative sur le taux d'emploi. La signification et la taille des coefficients estimés pour les autres variables sont peu affectées par l'incorporation de l'indicateur temporel de la réforme de la réglementation, à deux exceptions près : le coefficient de la LPE, dont la taille est réduite de moitié par rapport aux résultats de la spécification de base excluant la réglementation des marchés des produits, et le coefficient du coin fiscal, qui est maintenant statistiquement significatif. Cela montre qu'il importe de spécifier correctement l'équation en raison des interactions importantes entre les différents facteurs explicatifs. Enfin, on notera que les réglementations des marchés des produits limitant la concurrence semblent être moins dommageables pour l'emploi dans les situations caractérisées par des régimes du marché

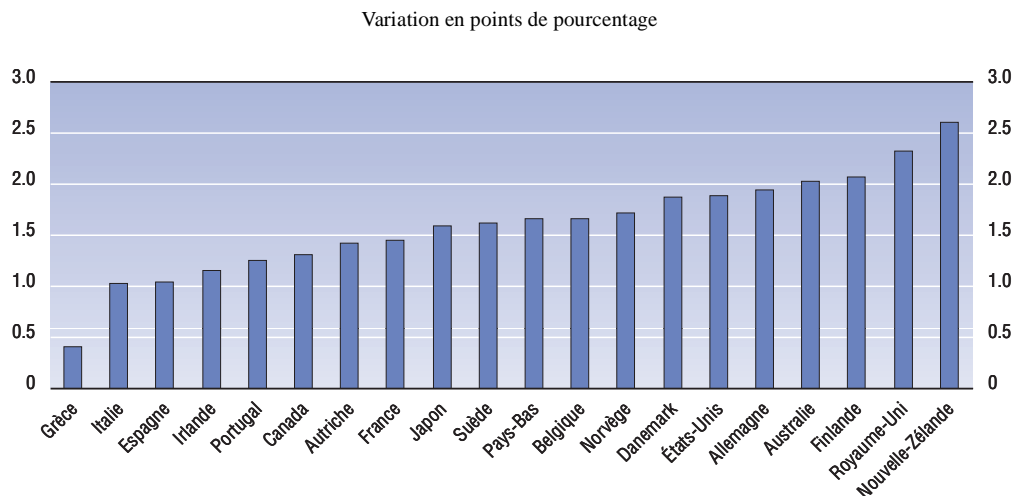
du travail corporatistes, où les rigidités des marchés des produits peuvent être en partie compensées par la coordination/centralisation des mécanismes de négociation salariale (par exemple en réduisant l'extraction de rentes sous la forme de primes salariales).

Si l'on utilise ces coefficients de régression pour décomposer les différences entre les pays des taux d'emploi, on constate que les différences dans les réglementations des marchés des produits représentent 7 % de l'écart des taux d'emploi dans le secteur des entreprises non agricoles par rapport à la moyenne des pays de l'OCDE (voir Nicoletti et Scarpetta, 2002). Pour se placer en perspective, les différences de coin fiscal représentent 14 % environ de cet écart et l'incidence conjuguée de toutes les politiques du marché du travail est beaucoup plus importante que celle de la réglementation des marchés des produits dans la plupart des pays. Cependant, l'effet des réglementations des marchés des produits semble être plus prononcé dans certains pays. Par exemple, en Italie, où les taux d'emploi moyens étaient de 5 % inférieurs à la moyenne des pays de l'OCDE, les réglementations anti-concurrentielles des marchés des produits expliquent environ un quart de cet écart¹⁴. Inversement, aux États-Unis et au Royaume-Uni, les faibles niveaux de la réglementation des marchés des produits expliquent environ un quart de la majoration du taux d'emploi par rapport à la moyenne des pays de l'OCDE (respectivement 10 et 7 points de pourcentage).

Conclusions concernant l'emploi

Globalement, les résultats des régressions donnent à penser que la concurrence sur les marchés des produits a des effets bénéfiques pour l'emploi, du moins à long terme. De fait, les réformes de la réglementation semblent avoir beaucoup contribué à accroître l'emploi dans la zone de l'OCDE au cours des deux dernières décennies (graphique 5.2). C'est

Graphique 5.2. Effet de la libéralisation des marchés des produits sur le taux d'emploi^a, 1978-1998



a) Le graphique présente l'effet estimé d'une réforme de régulation pro-concurrentielle dans 7 activités non manufacturières (gaz, électricité, postes, télécommunications, transport aérien des passagers, chemins de fer et transport routier) sur le taux d'emploi des entreprises non agricoles. Selon l'activité considérée, les changements dans les dimensions suivantes ont été prises en compte : obstacles à l'entrée, participation de l'État au capital, structure des marchés, intégration verticale et contrôle des prix.

Source : OCDE (2001d).

notamment le cas des pays où l'évolution pro-concurrentielle des politiques a été particulièrement marquée. Ainsi, les réformes des marchés des produits en Nouvelle-Zélande et au Royaume-Uni ont, selon les estimations, ajouté environ 2½ % au taux d'emploi dans le secteur des entreprises non agricoles au cours de la période 1982-98¹⁵. En revanche, dans les pays qui se sont montrés plus hésitants dans le renforcement du rôle des forces du marché, les gains induits sur le plan de l'emploi par la réforme de la réglementation ont été proportionnellement moindres, la Grèce, l'Italie et l'Espagne n'ajoutant qu'environ ½ à 1 point de pourcentage à leur taux d'emploi du fait de ces réformes. Malgré ces effets notables, il convient de souligner que les politiques et institutions du marché du travail semblent être des déterminants encore plus importants des taux d'emploi que la réglementation des marchés des produits. En conséquence, des réformes de la réglementation sur les marchés du travail *comme* sur les marchés des produits semblent nécessaires pour augmenter sensiblement les taux d'emploi dans nombre de pays de l'OCDE.

B. Primes salariales sectorielles

Nombreuses sont les données qui mettent en évidence l'existence d'importants écarts sectoriels de salaires dans les pays de l'OCDE (voir Krueger et Summers, 1988 ; Gittleman et Wolff, 1993 ; OCDE, 1996a, et les références qui y figurent ; Haisken-DeNew et Schmidt, 1999). Ces écarts s'expliquent en partie par les différences dans les caractéristiques des travailleurs (âge, sexe, éducation, qualifications), par les conditions de travail (emplacement, risques sanitaires, etc.) et par les caractéristiques des entreprises (technologie, taille, etc.), mais ils peuvent aussi tenir à des différences dans les pressions concurrentielles et dans le pouvoir de négociation des salariés entre les pays et les secteurs, qui peuvent conduire à différents degrés de partage des rentes. Il importe donc d'étudier les liens entre les réglementations anti-concurrentielles des marchés des produits et les primes salariales pour mieux appréhender les conséquences des politiques réglementaires.

Les données empiriques concernant l'influence de la réglementation des marchés des produits sur les écarts intersectoriels de salaires sont peu nombreuses, en particulier au niveau des différents pays. Quelques études ont été consacrées aux effets que la concurrence sur les marchés des produits exerce sur les avantages de salaires dans certains pays ou dans certains secteurs réglementés. Dans les activités manufacturières, le pouvoir de marché paraît être associé à des avantages de salaires plus importants (voir Nickell *et al.*, 1994, pour le Royaume-Uni). Cependant, les résultats pour les activités non manufacturières réglementées sont partagés : si on constate souvent que la déréglementation conduit à une diminution des gains moyens (Peoples, 1998), dans certains cas il apparaît que la réglementation est associée à une diminution des niveaux de rémunération, alors que la déréglementation a des effets positifs ou nuls sur les primes salariales (voir, par exemple Hendricks, 1977, 1994, pour les États-Unis). D'autres études ont été axées sur les effets exercés par l'ouverture des échanges sur les primes salariales dans le secteur manufacturier de pays considérés individuellement (par exemple, Gaston et Trefler, 1994, 1995, et Pizer, 2000, pour les États-Unis) ou de plusieurs pays (Oliveira-Martins, 1993). OCDE (1996a) est la seule étude complète jusqu'ici couvrant à la fois les différents pays, les différents secteurs et plusieurs périodes. L'analyse présentée concernait, cependant, les effets de la concurrence sur les marchés des produits, et non de la réglementation, sur les salaires relatifs¹⁶.

Cette section présente une analyse empirique intersectorielle et internationale des conséquences de la réglementation des marchés des produits pour les primes salariales¹⁷.

Il s'agit d'une analyse transversale qui vise donc à vérifier si les données permettent de confirmer que les rentes liées aux marchés du travail sont relativement élevées là où la réglementation est la plus restrictive pour la concurrence. Dans cette optique, sont exploitées les variations des réglementations à la fois entre les pays et entre les secteurs. Il faut souligner au départ qu'il est impossible de prendre directement en compte dans l'analyse les rentes non pécuniaires, comme la rétention de main-d'œuvre ou le faible effort de travail, qui semblent particulièrement importantes dans les secteurs très réglementés, mais pour lesquelles on ne dispose pas de mesures adéquates.

La stratégie empirique suit de près l'approche en deux temps adoptée par l'OCDE (1996a)¹⁸. Premièrement, les avantages de salaires sont estimés, pays par pays, en régressant les salaires par rapport à des variables indicatives sectorielles et à un ensemble de caractéristiques observables des travailleurs dans chaque secteur. Ces estimations sont fondées sur des données détaillées concernant les salaires horaires versés à différentes catégories de travailleurs, en fonction du type de contrat (plein-temps ou temps partiel), de l'âge, du sexe et du niveau d'instruction. Deuxièmement, les avantages de salaires estimés font l'objet d'une régression par rapport à une série de variables explicatives spécifiques aux secteurs et/ou aux pays, regroupant ensemble les pays et les secteurs. La deuxième série d'estimations tient compte expressément de l'influence des politiques et institutions des marchés des produits et des marchés du travail sur les avantages de salaires. L'analyse ne concerne qu'une seule année (1996 et quelques mois avant ou après) et les données couvrent 11 pays de l'OCDE (10 pays de l'UE et les États-Unis) et 41 activités à deux chiffres des secteurs manufacturier et non manufacturier, où la variabilité des conditions des marchés des produits est la plus grande.

Les primes salariales sectorielles estimées sont conjointement significatives aux niveaux conventionnels et leurs écarts types individuels sont généralement faibles et à peu près uniformes entre les secteurs et les pays¹⁹. Comme dans les conclusions précédentes (Gittleman et Wolff, 1993 ; OCDE, 1996a), la structure intersectorielle des primes salariales est remarquablement semblable entre les pays : *i*) les primes les plus importantes sont généralement constatées dans les secteurs des produits du tabac et des produits pétroliers, dans les services d'utilité publique (gaz et électricité), dans les services financiers et informatiques et dans les transports aériens ; *ii*) l'habillement et les produits en cuir, la distribution et, en particulier, les hôtels et restaurants se caractérisent par les primes les plus faibles ; et, *iii*) la dispersion intersectorielle des primes salariales est notable dans tous les pays et à la même amplitude dans le secteur manufacturier et le secteur non manufacturier, considérés séparément. Les primes salariales estimées peuvent tenir à la fois aux salaires d'efficience et au partage de la rente pure découlant du pouvoir de négociation des travailleurs en présence de rentes sur les marchés des produits²⁰. Cependant, on peut s'attendre à ce que seul l'élément rente pure diminue avec la concurrence sur les marchés des produits.

La deuxième série de régressions met en relation les primes salariales estimées et deux ensembles de variables : *i*) les variables de contrôle de l'hétérogénéité des entreprises ; et *ii*) les indicateurs de la concurrence sur les marchés des produits et du pouvoir de négociation des travailleurs, reflétant l'importance globale des rentes dégagées par les entreprises opérant sur des marchés imparfaitement concurrentiels et l'aptitude des travailleurs à s'approprier une partie de ces rentes. Dans les variables sectorielles de contrôle de l'hétérogénéité des entreprises figurent la taille moyenne des entreprises, l'intensité de R-D, l'intensité des exportations et la composition par professions de la population active (qui n'a pas été totalement intégrée dans la première série de régressions), ainsi que les

effets sectoriels²¹. Parmi les variables de contrôle représentant les pressions concurrentielles figurent les indicateurs sectoriels de la réglementation des marchés des produits, les taux d'entrée et les taux de pénétration des importations. La syndicalisation au niveau sectoriel représente le pouvoir de négociation des travailleurs. Compte tenu des différences entre les secteurs manufacturier et non manufacturier pour ce qui est de la disponibilité des données et des caractéristiques des entreprises et des environnements des marchés (par exemple en termes d'ouverture aux échanges et de réglementation), l'analyse des déterminants des primes salariales a été réalisée séparément pour ces deux secteurs. Pour la plupart des aspects, les équations estimées sont identiques, mais les mesures des réglementations des marchés des produits sont sensiblement différentes : la réglementation des marchés des produits est représentée par les obstacles tarifaires et non tarifaires dans le secteur manufacturier, et par un indice synthétique de la réglementation des marchés des produits intérieurs dans le secteur non manufacturier (voir annexe 5.A).

Le tableau 5.2 résume les résultats de la deuxième série de régressions sur des données de panel pour les activités manufacturières et non manufacturières. Plusieurs conclusions peuvent être tirées des régressions :

- *Les réglementations des marchés des produits qui limitent la concurrence, y compris les barrières commerciales, augmentent les primes salariales.* Dans les modèles concernant les activités manufacturières, les obstacles tarifaires et non tarifaires tendent à accentuer les écarts de salaires, en raison peut-être de l'appropriation par les travailleurs des rentes liées au pouvoir de marché ou à des avantages de coûts pour les producteurs nationaux²². Cet effet s'ajoute à l'incidence potentielle des obstacles à la pénétration des importations. De même, le terme linéaire de la réglementation des marchés des produits dans les activités non manufacturières fait apparaître des primes salariales plus importantes dans les secteurs plus réglementés. (Le terme non linéaire est examiné ci-dessous.)
- *La concurrence sur les marchés des produits limitent les primes salariales.* La pénétration des importations a une incidence négative significative sur les écarts de salaires dans le secteur manufacturier. En outre, les primes salariales tendent à être plus faibles dans les secteurs caractérisés par des taux d'entrée plus élevés.
- *Les primes salariales dans le secteur manufacturier tendent à s'accroître à mesure que la part des travailleurs non qualifiés syndiqués augmente.* Le coefficient positif et significatif estimé pour la variable représentant les interactions donne à penser que l'effet de la syndicalisation sur les salaires est relativement plus marqué pour les travailleurs non qualifiés ou, autrement, que le pouvoir de négociation des syndicats diminue avec la part des travailleurs qualifiés²³.
- *Les influences structurelles sur les primes salariales sectorielles tiennent notamment à la taille des entreprises et à la structure par professions.* Les primes salariales augmentent avec la taille de l'entreprise²⁴ et la part des travailleurs qualifiés, en raison vraisemblablement d'un phénomène de salaire d'efficience.

L'incidence non linéaire de la réglementation des marchés des produits sur les primes salariales dans le secteur non manufacturier est analysée dans le graphique 5.3. Le panel A de ce graphique sert de référence en rapportant la première série d'estimations des primes salariales sectorielles à l'indicateur sectoriel synthétique de la réglementation des marchés des produits, faisant apparaître la situation à la fois pour les secteurs et pour les pays. Une corrélation positive entre les deux phénomènes est mise en évidence (le coefficient de

Tableau 5.2. Effets des politiques et institutions sur les primes salariales

Résultats des régressions sur des données de panel
Variable dépendante : primes salariales horaires estimées pour les travailleurs à temps plein

Méthode	Secteur manufacturier		Secteur non manufacturier	
	Effets fixes sectoriels	Effets aléatoires sectoriels	Effets fixes sectoriels	Effets aléatoires sectoriels
Obstacles tarifaires	0.33* (2.51)	0.19** (3.19)		
Obstacles non tarifaires	0.12* (2.43)	-0.01 (-0.52)		
Réglementation des marchés des produits			0.29* (2.37)	0.20* (2.14)
Effet non linéaire de la réglementation ^a			-0.63** (-3.64)	-0.55** (-3.01)
Taux de pénétration des importations ^b	-0.03* (2.48)	-0.03** (-3.41)		
Intensité des exportations ^b	0.02 (1.69)	0.003 (0.32)		
Densité syndicale ^b			0.03 (1.52)	0.03 (1.95)
Densité syndicale x pourcentage moyen de travailleurs qualifiés ^c	0.10** (5.23)	0.11** (5.37)		
Taille ^b	0.05** (3.67)	0.06** (5.80)		
R-D ^b	0.002 (0.33)			
Taux d'entrée moyen		-1.9** (-3.11)		-0.02** (-4.30)
Qualification moyenne ^b		0.19** (10.90)		
Taille moyenne ^b				0.10** (7.88)
Variables indicatrices de secteur	Oui	Non	Oui	Non
Variables indicatrices de pays	Oui	Oui	Oui	Oui
RESET	2.31		1.67	
R-carré	0.87		0.80	
Test F sur les variables indicatrices de secteur	14.8**		14.9**	
Cook-Weisberg	0.29		1.81	
Breusch-Pagan		60.7**		21.0**
Hausman		92.6**		1.07
Observations	206	206	84	84
Pays	11	11	10	10
Secteurs	29	29	12	12

*, ** significatifs à 5 % et 1 % respectivement. T de Student entre parenthèses. Toutes les équations comportent une constante.

Les échantillons sont ajustés pour tenir compte des valeurs aberrantes.

a) Défini comme le produit des indicateurs sectoriels de la réglementation des marchés des produits et de leurs écarts par rapport à leurs moyennes sectorielles.

b) En logarithme.

c) Produit de la densité syndicale moyenne dans le secteur manufacturier pour le pays considéré et du pourcentage moyen (indépendant du pays) de travailleurs non qualifiés dans ce secteur.

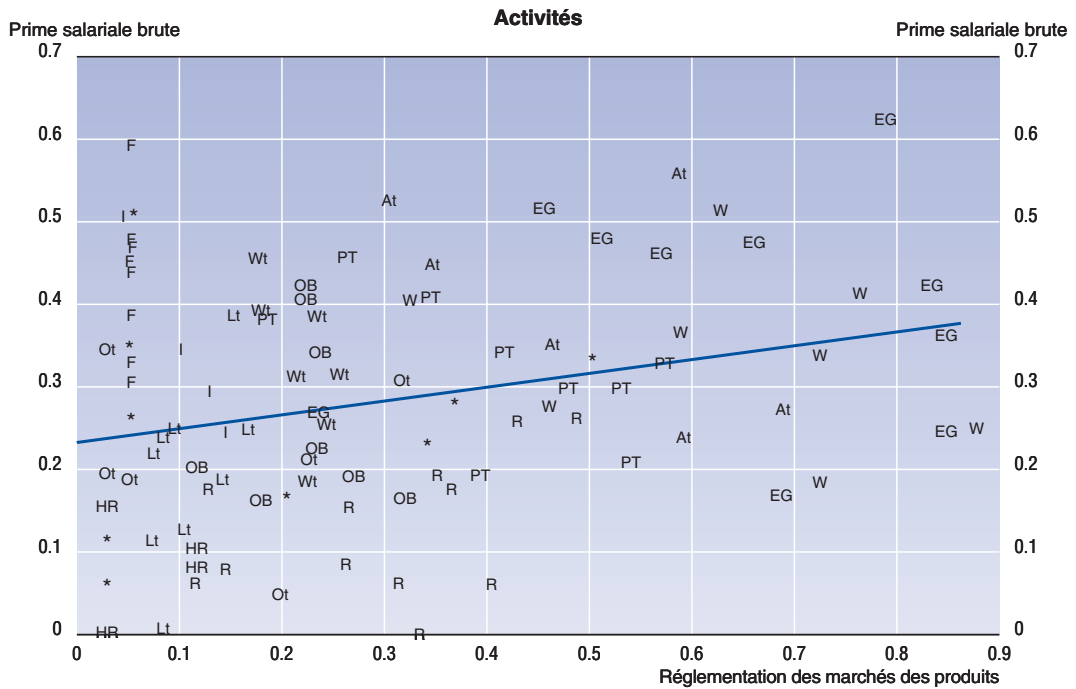
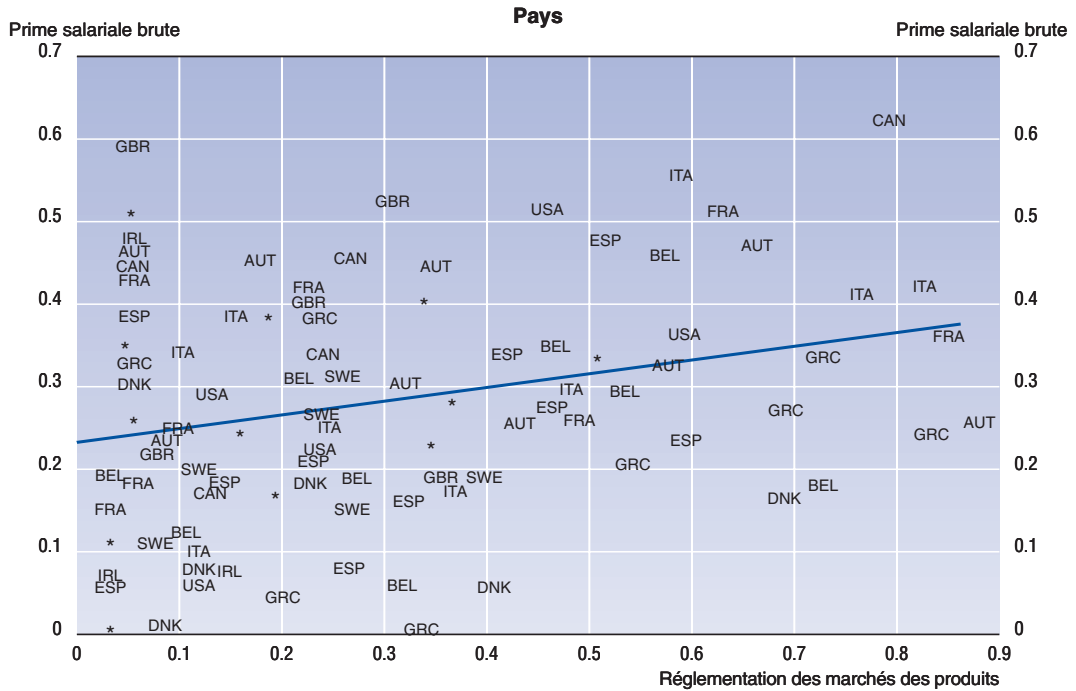
Source : Jean et Nicoletti (2002).

corrélation de 0.3 est significatif aux niveaux conventionnels), bien qu'elle soit quelque peu atténuée par la dispersion relativement forte des primes salariales.

L'association bivariée n'est qu'en partie confirmée par les résultats des régressions sur des données de panel, qui font apparaître une relation étroite mais plus complexe entre les avantages de salaires et la réglementation dans les activités non manufacturières.

Graphique 5.3. Primes salariales et réglementation des activités non manufacturières

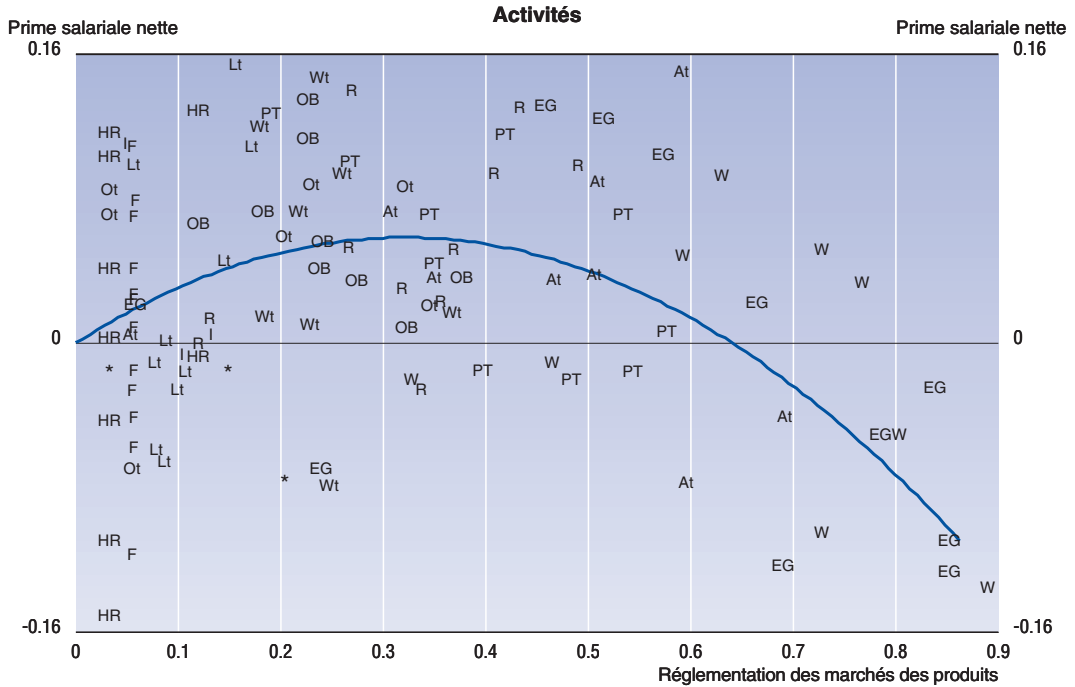
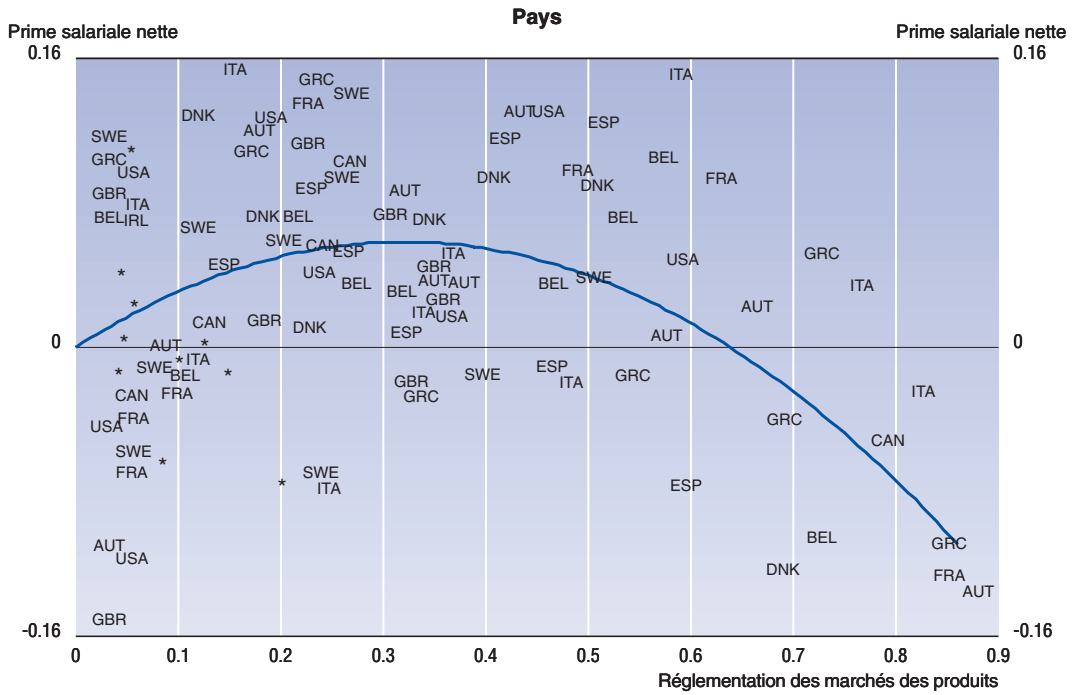
A. Primes salariales brutes (première série d'estimations)



EG : Électricité, gaz	Lt : Transport terrestre	PT : Postes et télécommunications
W : Eau	Wt : Transport par voie d'eau	F : Inter médiation financière
R : Commerce de détail	At : Transport aérien	I : Assurance
HR : Hôtels, restaurants	Ot : Autres activités de transport	OB : Autres activités

Graphique 5.3. Primes salariales et réglementation des activités non manufacturières (suite)

B. Primes salariales nettes des effets autres que ceux de la réglementation^a



* Deux observations ou plus.

a) Les primes salariales nettes sont les primes salariales brutes, abstraction faite des effets spécifiques aux pays et aux secteurs.

Source : Jean et Nicoletti (2002).

Le panel B du graphique 5.3 représente la relation entre les avantages de salaires ajustés et la réglementation des marchés des produits, qui forme une courbe en cloche²⁵. La pente descendante de la courbe décrit pour l'essentiel la relation entre la réglementation et les salaires dans les pays/secteurs d'activité qui sont dominés par des entreprises publiques fortement réglementées (par exemple services d'utilité publique et compagnies aériennes nationales sans concurrents intérieurs). Cela pourrait tenir à l'efficacité de la réglementation dans la limitation des rentes générées par les marchés des produits et du partage des rentes dans la plupart des secteurs réglementés, mais une explication plus probable est qu'une réglementation généralisée accroît la possibilité de dysfonctionnements réglementaires, entraînant à la fois une faible productivité de la main-d'œuvre et un bas niveau de salaires. Une autre explication de la relation en cloche est que la réglementation préserve les rentes des marchés des produits qui sont partagées avec les travailleurs sous une forme pécuniaire et non pécuniaire, mais que les rentes non pécuniaires gagnent progressivement en importance à mesure que la réglementation se durcit et interfère avec toutes les dimensions de l'activité d'entreprise (structure du capital, objectifs, choix des intrants et des produits)²⁶.

Conclusions concernant les primes salariales

Les marchés du travail de l'OCDE sont caractérisés par l'existence d'importants écarts intersectoriels de salaires qui ne peuvent s'expliquer seulement par des différences dans les caractéristiques des travailleurs et des entreprises. Les conditions des marchés des produits semblent être des facteurs déterminants des primes salariales implicites, qui tiennent donc vraisemblablement en partie au partage des rentes sur ces marchés entre entreprises et travailleurs. Dans la plupart des secteurs, les primes salariales sont plus importantes lorsque les obstacles réglementaires limitent la concurrence sur les marchés des produits. Par exemple, d'après les estimations empiriques concernant les activités manufacturières, pour un pays de l'OCDE moyen, une réduction d'un point des droits de douane moyens ou une augmentation de 10 % de la pénétration des importations se traduirait chacun par une diminution des avantages de salaires d'environ 0.3 %. Dans les activités non manufacturières, la situation est plus complexe, car les primes salariales s'accroissent d'abord avant de diminuer à mesure que les obstacles réglementaires à la concurrence deviennent plus restrictifs. Ce phénomène peut tenir à l'élimination efficace des rentes sur les marchés des produits et les marchés du travail au moyen de la réglementation, mais il reflète plus vraisemblablement l'existence de rentes non pécuniaires et/ou une faible efficacité dans les services d'utilité publique fortement réglementés. Dans les secteurs non manufacturiers relativement concurrentiels avec des niveaux initiaux intermédiaires de réglementation, les estimations donnent à penser que la totale libéralisation des marchés des produits (mesurée par une chute à zéro de la valeur moyenne de l'indicateur réglementaire) peut diminuer les primes salariales de jusqu'à 8 points de pourcentage.

C. Insécurité

Le sentiment selon lequel des réformes de la réglementation déterminées par l'efficacité peuvent se traduire par une aggravation de l'insécurité et de l'inégalité semble jouer un rôle important dans l'économie politique de la réglementation (Agell, 1999). Compte tenu de ces préoccupations, la présente section analyse les effets des réglementations des marchés des produits sur l'inégalité²⁷. Une meilleure compréhension de ces liens potentiels, notamment les arbitrages éventuels entre les objectifs d'efficacité, de sécurité

et d'équité, devrait contribuer à des choix plus rationnels lors de l'élaboration de la politique réglementaire. Le soutien politique aux mesures d'amélioration de l'efficacité pourrait aussi se renforcer s'il pouvait être démontré que ces mesures n'ont pas d'incidences négatives importantes sur les objectifs d'équité et de sécurité ou du moins qu'elles ont été conçues de façon à minimiser ces incidences.

La principale difficulté pratique à laquelle se heurte cette analyse est la nécessité de rassembler des mesures de l'insécurité de l'emploi et de l'inégalité des gains qui soient raisonnablement comparables pour un nombre important des pays de l'OCDE et disponibles à un niveau de désagrégation sectorielle correspondant à celui pour lequel les indices des réglementations des marchés des produits ont été établis. Comme on le verra ci-après, les mesures qui ont été rassemblées souffrent de deux contraintes importantes. Premièrement, elles ne reflètent pas pleinement la complexité des concepts sous-jacents d'insécurité et d'inégalité. Deuxièmement, la couverture des pays et des secteurs n'est pas aussi large que celle utilisée pour l'analyse dans les sections 1.A-B. Enfin, on ne dispose de données que pour une période donnée (fin des années 90). En conséquence, seuls les effets à *long terme* des réglementations des marchés des produits sont pris en compte, malgré l'importance que peuvent revêtir les perturbations *transitoires* résultant de la déréglementation (Card, 1998). À l'exception notable de l'incidence de la libéralisation des échanges sur l'inégalité des revenus (OCDE, 1997a ; Pizer, 2000), ces effets à long terme ont suscité peu d'intérêt chez les chercheurs. Du fait de ces contraintes, l'analyse empirique présentée ici et dans la section suivante ne doit être considérée que comme une évaluation préliminaire de l'importance potentielle des liens entre la déréglementation des marchés des produits et l'accentuation de l'insécurité ou de l'inégalité, et non comme une estimation quantitative précise des arbitrages opérationnels possibles.

Comment les réglementations des marchés des produits affectent-elles l'insécurité ? Comme on l'a vu plus haut, les recherches précédentes ont été axées sur les conséquences des réglementations et de la concurrence sur les marchés des produits pour la performance des marchés du travail aux niveaux *global* et *sectoriel* (par exemple sur les effets au niveau de l'emploi global et des écarts sectoriels de salaires) et non sur leurs conséquences pour l'insécurité de l'emploi des travailleurs *individuels*. Ces recherches ont néanmoins mis en évidence plusieurs mécanismes par le biais desquels les réglementations des marchés des produits pourraient influencer sur l'insécurité de l'emploi. Les liens potentiellement importants entre la concurrence sur les marchés des produits et l'insécurité sont notamment les suivants :

- Une structure réglementaire permettant une concurrence vigoureuse sur les marchés des produits peut réduire la mesure dans laquelle les employeurs sont désireux ou à même d'offrir des emplois stables. Hicks (1935) a fait l'observation bien connue selon laquelle « le plus appréciable de tous les profits de monopole est une vie tranquille », les salariés des entreprises ayant un important pouvoir de marché pouvant aussi jouir d'une plus grande stabilité dans leur carrière. Par exemple, un plus grand pouvoir de marché peut signifier que les entreprises et – par extension – leurs salariés sont moins exposés à des chocs négatifs de la demande (par exemple, pertes de parts de marché faisant suite à un renforcement de la concurrence imputable à l'entrée de nouvelles entreprises dans le secteur)²⁸.
- La diminution des gains associée aux licenciements peut être réduite par des réformes de la réglementation entraînant une baisse du taux de chômage d'équilibre. Ce dernier résultat peut être observé dans certains modèles théoriques récents (par

exemple Blanchard et Giavazzi, 2001 ; Gersbach et Schniewind, 1999 ; Layard et Nickell, 1990). Il convient de noter, toutefois, que ces modèles n'analysent pas la façon dont le changement prévu du taux de chômage affecte la durée du chômage après une perte d'emploi. Néanmoins, l'étroite association empirique entre la baisse des taux de chômage et le raccourcissement de la durée du chômage (Machin et Manning, 1999) permet de penser que ce lien existe, ce qui est aussi corroboré par la conclusion selon laquelle les travailleurs déplacés s'en sortent mieux lorsque le taux de chômage est plus faible (Farber, 2001).

- Les primes salariales dont bénéficient les travailleurs dans les secteurs fortement réglementés (section 1.B) peuvent se traduire par des périodes de chômage particulièrement longues pour les travailleurs déplacés de ces secteurs. Ces derniers peuvent préférer attendre de nouveaux emplois dans le même secteur plutôt que de chercher à travailler dans d'autres secteurs où les emplois à pourvoir sont peut-être plus nombreux, car changer de secteur entraîne une importante réduction de la rémunération (Kletzer, 1998 ; voir aussi l'examen du « chômage d'attente » dans l'encadré 5.1).
- Amable et Gatti (2002) analysent un modèle d'équilibre général qui illustre plusieurs de ces mécanismes : la déréglementation des marchés des produits se traduit par une augmentation du taux des pertes d'emploi, mais aussi par un raccourcissement de la durée de chômage. On ne peut pas dire avec précision, toutefois, si ces résultats sont robustes à d'autres hypothèses concernant la détermination des salaires ou la mobilité de la main-d'œuvre. Néanmoins, le modèle d'Amable et Gatti confirme que les réglementations des marchés des produits peuvent influencer sur l'insécurité en agissant *à la fois* sur l'incidence des pertes d'emploi et sur l'importance des pertes de revenu qui en résultent. Il donne aussi à penser que les effets d'interaction peuvent être importants. En particulier, l'effet des réglementations des marchés des produits sur la rotation de la main-d'œuvre peut dépendre de la nature des institutions de détermination des salaires²⁹.

Mesures de l'insécurité

Dans le présent contexte, le terme « insécurité » s'entend du risque pour un travailleur d'enregistrer une forte diminution de ses gains suite à une perte involontaire de son emploi³⁰. Le coût escompté de la perte d'emploi pour un salarié pourvu d'un emploi peut être exprimé sous la forme du produit de la probabilité de perte d'emploi et du coût moyen de la perte d'emploi :

$$E(\text{coût-de-la-perte-d'emploi}) = Pr(\text{perte-d'emploi}) \times E(\text{coût} \mid \text{perte-d'emploi}) \quad [1]$$

où « perte d'emploi » représente les cessations d'emploi qui sont « involontaires » du point de vue du travailleur. Le coût (conditionnel) de la perte d'emploi tend à être plus élevé sur les marchés du travail où la durée du non-emploi est plus grande et/ou les travailleurs déplacés doivent accepter de plus fortes réductions de salaire pour retrouver un emploi.

Les analyses de l'insécurité de l'emploi ne prennent souvent en compte que le risque de perte d'emploi (c'est-à-dire la première partie du terme de droite de l'équation 1). Or, le coût escompté d'une perte d'emploi constitue une mesure plus complète de la mesure dans laquelle les suppressions d'emploi accentuent l'insécurité pour les travailleurs et leur famille. Pondérer la probabilité d'un licenciement par les conséquences économiques de la perte d'emploi peut être particulièrement important lorsque l'on cherche à comparer

l'insécurité entre les secteurs et au niveau international, ce qui est l'approche appliquée ici pour analyser l'impact des réglementations des marchés du travail et des produits sur l'insécurité. Il peut y avoir effet de compensation entre la fréquence des pertes d'emploi et les coûts correspondants (des marchés plus concurrentiels peuvent être caractérisés par des taux relativement élevés de pertes d'emploi involontaires, mais aussi par un réemploi relativement rapide à des salaires identiques)³¹.

Des données de panel suivant les travailleurs sur une longue période sont requises pour mesurer l'incidence et les coûts de la perte d'emploi de façon tout à fait satisfaisante. Malheureusement, les efforts faits pour construire ces mesures en utilisant trois années de données longitudinales du Panel communautaire des ménages (PCM) n'ont rien donné³². La majeure partie des mesures d'insécurité analysées ici sont tirées des enquêtes sur la population active qui ont une meilleure couverture par pays et pour lesquelles les échantillons utilisés pour calculer les mesures désagrégées par secteur sont plus importants. Ces mesures approchées sont assez sommaires, mais elles permettent une évaluation initiale de l'influence éventuellement exercée par les réglementations des marchés des produits et des marchés du travail soit sur l'incidence des pertes d'emploi soit sur la diminution des gains pendant la recherche d'un nouvel emploi.

Le tableau 5.3 fournit une vue d'ensemble des six mesures d'insécurité utilisées dans l'analyse. Les trois premières donnent des informations sur l'ampleur de la rotation de la main-d'œuvre, qui est un indicateur représentatif de la probabilité de perte d'emploi (c'est-à-dire la première partie du terme de droite de l'équation 1). Une contrainte importante de ces mesures est qu'elles ne font pas de différenciation entre les pertes d'emploi involontaires et les départs volontaires. On notera aussi que la première mesure (c'est-à-dire la part des travailleurs embauchés l'année précédente) peut aussi refléter une facilité de réembauche. La quatrième mesure est l'incidence du chômage de longue durée, qui sert de mesure représentative de la perte de gains consécutive à une perte d'emploi (c'est-à-dire la deuxième partie du terme de droite de l'équation 1). Toutefois, cette mesure ne tient compte ni des différences dans la durée du chômage entre les travailleurs ayant perdu leur emploi et les autres chercheurs d'emploi ni de l'éventuelle décote salariale des personnes ayant retrouvé un emploi. Les deux derniers indicateurs sont des mesures représentatives du coût attendu des pertes d'emploi (c'est-à-dire l'effet conjugué de la probabilité et du coût d'une perte d'emploi) : la cinquième mesure correspond au taux des pertes d'emploi conduisant au chômage de longue durée (c'est-à-dire le pourcentage dans l'emploi total des travailleurs qui perdent leur emploi et sont encore au chômage une année plus tard)³³ ; et la sixième mesure est une évaluation subjective par les travailleurs de la sécurité de leur emploi actuel. Aucune de ces six mesures ne constitue une estimation totalement satisfaisante du(des) terme(s) correspondant(s) de l'équation 1, mais elles devraient avoir une corrélation suffisamment positive avec les concepts visés pour fournir des informations qualitatives valables³⁴.

Les valeurs moyennes nationales des six mesures représentatives de l'insécurité de l'emploi sont reportées sur le graphique 5.4. Les différences entre les pays sont considérables, les comparaisons nationales variant quelque peu suivant les mesures. Les associations internationales entre ces mesures de l'insécurité et l'indice global de la limitation de la concurrence imputable aux réglementations des marchés des produits sont aussi indiquées. Ces associations bivariées sont souvent peu significatives, mais elles permettent de penser qu'un renforcement des réglementations sur les marchés des produits peut être associé à une plus grande sécurité de l'emploi, représentée par les variables de l'ancien-

Tableau 5.3. Mesures de l'insécurité utilisées dans l'analyse

Description de la variable	Source des données	Secteurs couverts ^{a)}	Pays couverts	Commentaires sur l'interprétation des données
Mesures du risque de perte d'emploi :				
1. Travailleurs ayant leur emploi depuis un an au maximum (pourcentage de l'emploi total)	Enquête sur la population active	9 (5)	15	Des valeurs plus élevées indiquent une plus grande rotation de la main-d'œuvre, utilisée comme variable représentative d'un accroissement de la probabilité de perte d'emploi.
2. Ancienneté moyenne dans l'emploi (années)	Enquête sur la population active	9 (5)	16	Des valeurs plus élevées indiquent une plus grande stabilité de l'emploi, utilisée comme variable représentative d'une moins grande probabilité de perte d'emploi.
3. Travailleurs temporaires (pourcentage de l'emploi total)	Enquête sur la population active	9 (5)	17	Valeurs plus élevées utilisées comme variable représentative d'une augmentation du pourcentage des travailleurs confrontés à un risque imminent de perte d'emploi.
Mesures du coût de la perte d'emploi :				
4. Incidence du chômage de longue durée (pourcentage de l'ensemble des chômeurs à la recherche d'un emploi depuis un an ou plus)	Enquête sur la population active	13 (13)	13	Des valeurs plus élevées indiquent que les pertes de gain consécutives à une perte d'emploi sont plus importantes. Il n'est pas tenu compte, toutefois, des salaires perçus une fois qu'un emploi a été retrouvé.
Mesures conjuguant le risque et le coût de la perte d'emploi :				
5. Incidence des pertes d'emploi se traduisant par un chômage de longue durée	Enquête sur la population active	13 (13)	13	Reflète à la fois le taux de perte d'emploi involontaire et la probabilité selon laquelle les travailleurs ayant perdu leur emploi serait encore au chômage un an plus tard. Normalisée sous la forme d'un taux relatif par secteur pour l'analyse de régression.
6. Indice moyen de satisfaction concernant la sécurité de l'emploi actuel	Panel communautaire des ménages	5 (3)	10	Évaluation par les travailleurs de la sécurité de leur emploi actuel, les valeurs plus élevées correspondant à un meilleur indice de satisfaction (échelle de 1 à 6).
<i>a)</i> Nombre de secteurs de services pour lesquels on dispose de la mesure de l'insécurité et de l'indice global de la réglementation des marchés des produits. La valeur entre parenthèses est le nombre de cas dans lesquels il y a une correspondance exacte entre les définitions sectorielles des deux variables. Les régressions fondées uniquement sur les secteurs où il y a correspondance exacte donnent des résultats analogues à ceux obtenus pour les secteurs où la correspondance est soit exacte, soit approximative (voir Nicoletti <i>et al.</i> , 2001a, pour des précisions).				

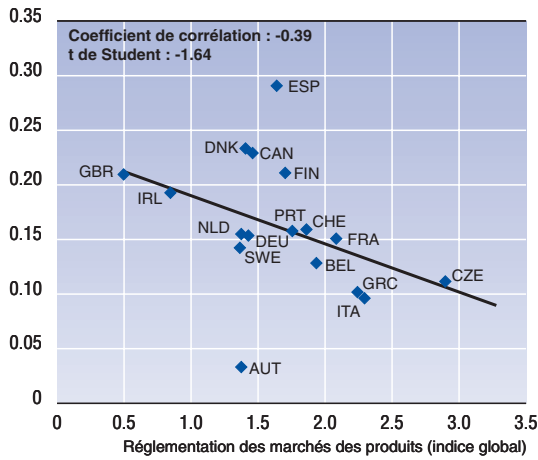
neté dans l'emploi signalées dans les deux premiers cadres du graphique 5.4. Toutefois, nombre de facteurs, outre la réglementation des marchés des produits, qui peuvent expliquer les différences internationales de la rotation de main-d'œuvre et de l'insécurité de l'emploi, n'ont pas été pris en compte³⁵. L'analyse multivariée qui suit permet de se faire une idée plus claire de la question de savoir si les réglementations des marchés des produits ont un impact sur la rotation de main-d'œuvre et l'insécurité.

Analyse de régression

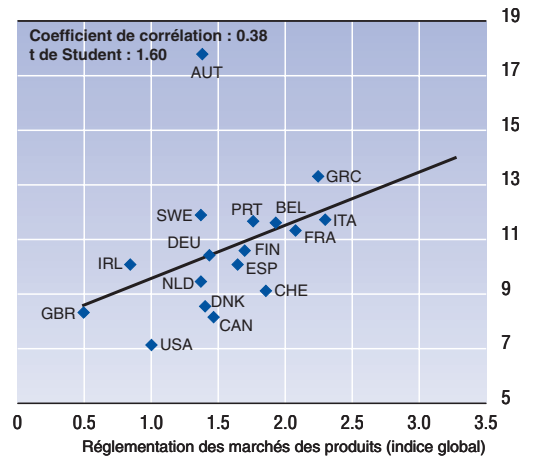
Des modèles de régression en forme réduite sont utilisés ici pour analyser les incidences des réglementations et des institutions sur l'insécurité des gains à la fin des années 90³⁶. Les six mesures représentatives de l'insécurité sont utilisées comme variables dépendantes, alors que le coefficient de régression présentant le plus d'intérêt est l'indice global des réglementations des marchés des produits. Les valeurs sectorielles sont utilisées à la fois pour les mesures de l'insécurité et pour les réglementations des

Graphique 5.4. Réglementation globale des marchés des produits et insécurité, 1998

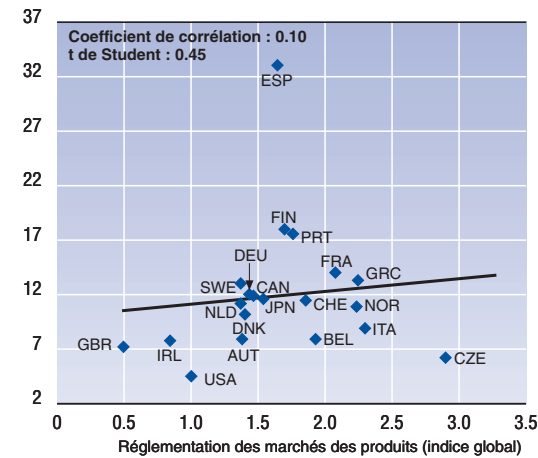
Travailleurs avec un an d'ancienneté ou moins
(% de l'emploi total)



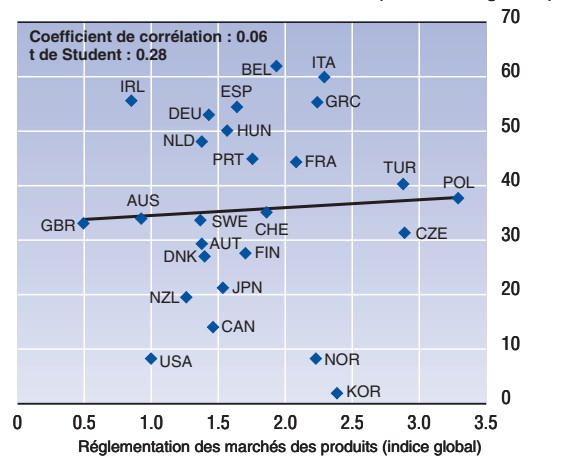
Ancienneté moyenne
(années)



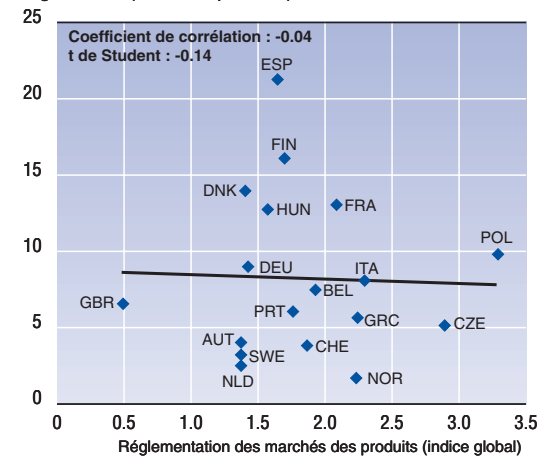
Travailleurs temporaires
(% de l'emploi total)



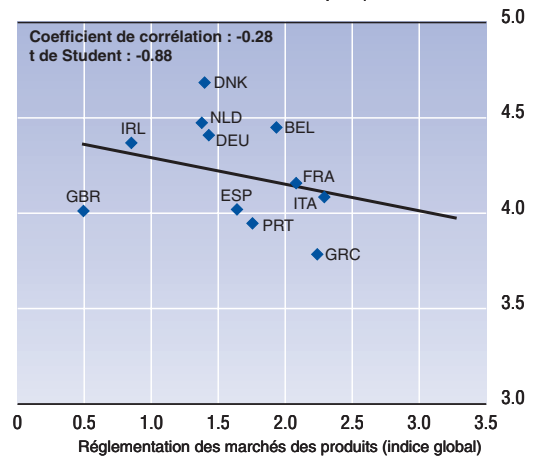
Fréquence du chômage de longue durée
(% du chômage total)



Fréquence des pertes d'emploi débouchant sur du chômage de longue durée (% de l'emploi total)



Satisfaction moyenne à l'égard de la sécurité de l'emploi (échelle allant de 1 à 6)



Source : Nicoletti et al. (2001a).

marchés des produits. Plusieurs approches différentes ont été testées pour saisir les non-linéarités potentielles de l'effet des réglementations des marchés des produits sur l'insécurité. Les modèles permettant à l'effet marginal des variations de l'indice global des réglementations des marchés des produits de différer en fonction d'un niveau de référence faible ou élevé de concurrence sont ceux qui se sont révélés les plus performants et ceux dont les résultats sont signalés ici³⁷. L'analyse de régression tient compte aussi de trois aspects des réglementations et institutions du marché du travail : la LPE, la syndicalisation et la générosité des prestations d'assurance-chômage. Afin de contrôler les effets du cycle d'activité sur la rotation de la main-d'œuvre, l'écart de PIB est aussi incorporé dans l'équation de régression.

Les résultats des estimations sont présentés pour un modèle de *base*, incorporant les coefficients de régression réglementaires et institutionnels, ainsi que pour un modèle *augmenté*, tenant compte aussi des effets sectoriels et par pays. Comme on le verra dans l'annexe 5.B, le modèle augmenté peut éviter les biais imputables à des erreurs de spécifications en tenant compte des variables omises qui diffèrent en fonction du secteur ou pays. Cependant, deux problèmes liés à l'inclusion des effets sectoriels et par pays dans cette analyse doivent être notés :

- Les caractéristiques technologiques des secteurs qui affectent directement la rotation de main-d'œuvre peuvent aussi être des déterminants importants des différences intersectorielles des réglementations des marchés des produits (c'est le cas par exemple des économies d'échelle et de l'intensité de capital dans les secteurs de l'électricité, du gaz et de l'approvisionnement en eau). Il faut donc être prudent lorsqu'on essaie de différencier entre les effets des facteurs réglementaires et des facteurs technologiques sur la sécurité de l'emploi.
- En raison des contraintes de données, il a parfois été impossible d'estimer un modèle couvrant à la fois les effets au niveau des secteurs et au niveau des pays. Dans ces cas, seuls les effets sectoriels sont estimés car ils tendent à être plus statistiquement significatifs et à avoir plus d'effet sur les coefficients des variables mesurant les réglementations et institutions des marchés des produits et du travail³⁸.

Le tableau 5.4 présente les résultats des régressions réalisées à l'aide des six mesures de l'insécurité de l'emploi. Dans tous les cas, les effets au niveau des secteurs et des pays sont statistiquement significatifs, ce qui donne à penser que le modèle augmenté est plus approprié que le modèle de base. Cependant, le test d'Hausman fait apparaître la possibilité d'une erreur de spécification liée aux effets aléatoires au niveau des pays dans le modèle augmenté expliquant la part des emplois temporaires. Réestimer ce modèle en omettant les effets aléatoires a très peu d'effet sur les résultats des estimations³⁹.

Les résultats des estimations pour les trois variables représentatives du risque de perte d'emploi donnent à penser que les réglementations réduisant la concurrence sur les marchés des produits peuvent parfois se traduire par une plus grande sécurité de l'emploi (panel A du tableau 5.4). Cependant, cet effet semble être limité aux secteurs les plus réglementés (car il n'est corroboré que par les coefficients à la partie supérieure du spline). En outre, les effets estimés sont moins importants et peu significatifs statistiquement lorsque l'on introduit dans le modèle les dimensions nationale et sectorielle. Cela confirme qu'il est difficile de déterminer si l'association entre des réglementations rigoureuses des marchés des produits et une grande sécurité de l'emploi est en partie une relation de cause à effet ou si elle est totalement due à d'autres caractéristiques des secteurs fortement réglementés. Si les estimations les plus hautes ressortant du modèle de base

étaient valides, l'incidence des réglementations des marchés des produits serait suffisante pour être d'une importance considérable. A partir de la valeur médiane, un accroissement de un de l'écart type de l'indice de réglementation implique une progression d'environ un an et demi de l'ancienneté moyenne (soit un écart type de 0.45). Or, le modèle augmenté met en évidence un effet représentant moins d'un quart des valeurs indiquées ci-dessus et revenant en fait quasiment à un effet nul. Il convient aussi de noter que toute amélioration de la stabilité de l'emploi imputable aux réglementations des marchés des produits semble être limitée à quelques secteurs fortement réglementés, comme l'électricité, le gaz, l'alimentation en eau, où la propriété par l'État est courante et peut conduire les employeurs à offrir aux travailleurs des rentes non pécuniaires, comme des garanties d'emploi à vie (section 1.B).

Parmi les variables du marché du travail, seule la LPE semble avoir une incidence systématique sur le risque de perte d'emploi. Une LPE plus stricte diminue la rotation globale de la main-d'œuvre et allonge l'ancienneté moyenne, mais favorise aussi une expansion de la part des travailleurs sous contrats temporaires⁴⁰. La sécurité de l'emploi pourrait se trouver accrue pour les travailleurs ayant des contrats réguliers (c'est-à-dire les « travailleurs intégrés ») mais réduite pour les travailleurs dans l'impossibilité d'obtenir des emplois « permanents » (travailleurs « à la marge »). Ces effets estimés sont suffisants pour être économiquement importants. Par exemple, les coefficients de la LPE dans les deux modèles expliquant l'ancienneté moyenne dans l'emploi impliquent qu'un accroissement d'un écart type de l'indice de la rigueur de la LPE se traduit par un prolongement de l'ancienneté moyenne d'un peu plus d'une année (soit un écart type de 0.3).

Les résultats des régressions pour les variables dépendantes qui reflètent le coût de la perte d'emploi sont indiqués dans le panel B du tableau 5.4. Le postulat selon lequel une plus grande rigueur des réglementations des marchés des produits se traduit par un allongement de la durée du chômage n'est que faiblement corroboré pour les secteurs les plus réglementés. Les résultats concernant l'incidence des pertes d'emploi conduisant au chômage de longue durée – mesures reflétant à la fois le risque de perte d'emploi et la durée du non-emploi après un licenciement – sont plus robustes, ce qui donne à penser que la réduction du risque de perte d'emploi associée à des réglementations plus strictes des marchés des produits compense tout allongement de la durée du chômage, générant un recul net de l'insécurité de l'emploi. Ce résultat n'est significatif que lorsque la réglementation est déjà stricte toutefois. Les résultats des estimations réalisées sur la base des appréciations suggestives des travailleurs quant à la sécurité de leur emploi donnent à penser que les salariés des secteurs soumis à des niveaux intermédiaires de réglementation sont ceux qui se sentent le plus en sécurité, toutes choses égales par ailleurs.

Comme l'ont montré les recherches précédentes, une LPE plus rigoureuse est associée de façon significative à une incidence accrue des longues périodes de chômage, un accroissement d'un écart type de la LPE augmentant le taux de chômage de longue durée de 5 à 6 points de pourcentage (soit un écart type de 0.3). Cela peut expliquer pourquoi une LPE plus rigoureuse n'est pas associée à plus grande satisfaction des travailleurs quant à la sécurité de leur emploi actuel. En revanche, des indemnités d'assurance-chômage plus généreuses et une syndicalisation plus importante se traduisent par un plus fort sentiment positif des travailleurs à l'égard de la sécurité de leur emploi, peut-être parce que les revenus de leur famille sont mieux protégés s'ils viennent à être licenciés. Cet effet est assez significatif. Un accroissement de un de l'écart type du taux net de remplacement implique une progression de l'écart type de l'indice de satisfaction de près de 0.6.

Tableau 5.4. **Politiques, institutions et insécurité^a**

Résultats des régressions sur des données de panel pour les secteurs de services

Panel A. Mesures du risque de perte d'emploi

	Travailleurs ayant un an maximum d'ancienneté (% de l'emploi total)		Ancienneté moyenne dans l'emploi (années)		Travailleurs temporaires (% de l'emploi total)	
	Modèle de base	Modèle augmenté ^b	Modèle de base	Modèle augmenté ^b	Modèle de base	Modèle augmenté ^b
Réglementation des marchés des produits (RMP)						
Indice global de RMP (bas du spline) ^c	0.09 (0.70)	-0.10 (-0.76)	-1.72 (-0.57)	-2.47 (-0.47)	0.14 (1.40)	-0.11 (-0.90)
Indice global de RMP (haut du spline) ^c	-0.17** (-4.82)	-0.01 (-0.20)	9.47** (10.05)	2.20 (1.36)	-0.10** (-3.81)	-0.05 (-1.29)
Marché du travail et cycle économique						
Indice global de LPE	-0.02* (-2.32)	-0.02 (-1.36)	0.99** (3.85)	1.12** (4.41)	0.03** (4.56)	0.03** (5.60)
Densité syndicale	0.00 (-1.64)	0.00 (-0.31)	0.03* (2.84)	0.01 (1.41)	0.00 (-1.50)	0.00 (-0.12)
Assurance-chômage (taux nets de remplacement)	0.00 (1.74)	0.00 (0.45)	-0.04* (-2.78)	-0.02 (-0.80)	0.00 (0.14)	0.00 (0.89)
Écart de production	-0.01 (-0.65)	0.00 (-0.16)	-0.14 (-0.63)	-0.28 (-1.37)	-0.01 (-1.74)	-0.01 (-1.66)
RESET	0.29		1.02		6.57**	
R-carré	0.27	0.62	0.43	0.74	0.33	0.58
Effets fixes (test F)		249.8**		172.7**		94.81**
Breusch-Pagan		104.2**		67.7**		8.11**
Hausman		0.41		0.10		123.4**
Observations	116	114	127	125	129	129
Pays	15	15	16	16	17	17
Secteurs	9	9	9	9	9	9

*, ** significatifs à 5 % et 1 % respectivement. T de Student entre parenthèses. Toutes les équations comprennent une constante.

Les échantillons sont ajustés pour tenir compte des observations aberrantes définies eu égard à la distance limite de Welsch (Chatterjee et Hadi, 1988).

Le modèle de base est estimé à l'aide des moindres carrés ordinaires, les erreurs types étant ajustées pour tenir compte des effets de groupes.

a) Voir tableau 5.3 pour les définitions des mesures de l'insécurité (les variables dépendantes).

b) Modèle de base augmenté pour couvrir les effets fixes sectoriels et les effets aléatoires par pays. Estimation à l'aide des moindres carrés généralisés.

c) Les effets de l'indice global de la RMP sont modélisés sous la forme de fonctions spline linéaires avec un seul coude.

Source : Nicoletti *et al.* (2001a).**Conclusions concernant l'insécurité**

Malgré son caractère préliminaire, cette analyse amène à penser que la réglementation des marchés des produits peut avoir des effets économiquement significatifs sur la sécurité de l'emploi. Cependant, les données indiquant que des réglementations strictes des marchés des produits réduisent l'insécurité de l'emploi ne sont pas très robustes et sont sujettes à deux réserves importantes lorsqu'on cherche à tirer des enseignements intéressants l'action des pouvoirs publics. Premièrement, le fait que les gains éventuels en matière de sécurité de l'emploi concernent essentiellement les travailleurs se trouvant dans les secteurs les plus réglementés suggère que relativement peu de travailleurs en bénéficient. Deuxièmement, des réglementations des marchés des produits aussi strictes semblent avoir des coûts d'efficacité importants (OCDE, 1997b). Dans ces conditions, la

Tableau 5.4. Politiques, institutions et insécurité^a (suite)

Résultats des régressions sur des données de panel pour les secteurs de services

Panel B. Mesures du coût de la perte d'emploi

	Fréquence du chômage de longue durée (% de l'ensemble des chômeurs)		Fréquence des pertes d'emploi débouchant sur du chômage de longue durée (taux relatif par secteur) ^b		Satisfaction moyenne à l'égard de la sécurité de l'emploi (échelle allant de 1 à 6)	
	Modèle de base	Modèle augmenté ^c	Modèle de base	Modèle augmenté ^d	Modèle de base	Modèle augmenté ^e
Réglementation des marchés des produits (RMP)						
Indice global de RMP (bas du spline) ^e	-0.45* (-2.40)	-0.04 (-0.09)	0.79 (1.35)	1.51 (1.60)	-0.48 (-1.17)	1.86* (2.57)
Indice global de RMP (haut du spline) ^e	0.15 (1.30)	0.31 (1.66)	-1.17** (-4.22)	-0.68* (-2.04)	-1.40 (-1.43)	-1.26 (-1.05)
Marché du travail et cycle économique						
Indice global de LPE	0.06* (2.64)	0.06** (4.14)			-0.04 (-0.99)	-0.06 (-1.53)
Densité syndicale	0.00 (0.08)	0.00 (-0.04)	0.00 (0.24)	0.00 (1.54)	0.01* (2.44)	0.00 (2.17)
Assurance-chômage (taux nets de remplacement)	0.00 (0.74)	0.00 (1.55)			0.02* (2.57)	0.02* (2.66)
Écart de production	-0.03 (-1.59)	-0.03 (-1.48)			-0.10 (-2.09)	-0.08 (-1.71)
RESET	2.17	1.90	0.40		0.60	0.41
R-carré	0.18	0.29	0.10	0.59	0.45	0.63
Effets fixes (test F)		95 000**		178.2**		6.26**
Breusch-Pagan				5.07*		
Hausman				6.20		
Observations	135	133	142	142	48	47
Pays	13	13	13	13	10	10
Secteurs	13	13	13	13	5	5

*, ** significatifs à 5 % et 1 % respectivement. T de Student entre parenthèses. Toutes les équations comprennent une constante.

Les échantillons sont ajustés pour tenir compte des observations aberrantes définies eu égard à la distance limite de Welsch (Chatterjee et Hadi, 1988).

Le modèle de base est estimé à l'aide des moindres carrés ordinaires, les erreurs types étant ajustées pour tenir compte des effets de groupes.

a) Voir tableau 5.3 pour les définitions des mesures de l'insécurité (les variables dépendantes).

b) Les régressions ne faisant pas apparaître de variation intersectorielle au sein d'un pays ne sont pas utilisées pour cette variable dépendante, car il ne peut y avoir d'effets communs entre les secteurs pour ce qui est du risque relatif de perte d'emploi.

c) Modèle de base augmenté pour couvrir les effets fixes sectoriels. Estimation à l'aide des moindres carrés ordinaires, les erreurs types étant ajustées pour tenir compte des effets de groupes.

d) Modèle de base augmenté pour couvrir les effets fixes sectoriels et les effets aléatoires par pays. Estimation à l'aide des moindres carrés généralisés.

e) Les effets de l'indice global de la RMP sont modélisés sous la forme de fonctions spline linéaires avec un seul coude.

Source : Nicoletti *et al.* (2001a).

limitation de la concurrence sur les marchés des produits ne constitue pas un instrument particulièrement efficace par rapport aux coûts pour accroître la sécurité de l'emploi. Cette conclusion est confirmée par le fait que certaines politiques du marché du travail semblent être des déterminants plus importants de la sécurité de l'emploi que le niveau de la concurrence sur les marchés des produits. La LPE, en particulier, a des effets importants à la fois sur le risque de perte d'emploi et sur la durée du chômage, alors que des indemnités de chômage plus généreuses et une syndicalisation plus importante semblent rendre plus positive l'évaluation subjective de la sécurité de l'emploi.

En résumé, la présente analyse conduit à penser que les objectifs de sécurité méritent d'être pris en compte lors de la mise en œuvre des réformes de la réglementation sur les marchés des produits. Les initiatives de déréglementation – en particulier celles visant des secteurs où les niveaux de concurrence sont faibles – peuvent donner lieu à une aggrava-

tion à long terme de l'insécurité de l'emploi face à laquelle les responsables de la politique économique pourront vouloir mettre en œuvre des mesures directement conçues pour améliorer le fonctionnement du marché du travail. Il semble donc qu'il y ait une complémentarité potentielle entre les réformes des marchés des produits favorisant la concurrence et l'amélioration de l'aide apportée aux travailleurs licenciés pour qu'ils retrouvent un emploi (par exemple, aide à la recherche d'un emploi ou formation) ou les politiques visant à amortir l'incidence négative des pertes d'emploi sur le revenu familial (par exemple, assurance-chômage).

D. Inégalité

Dans le présent contexte, le terme « inégalité » désigne l'inégalité des gains et des revenus, l'accent étant mis surtout sur l'inégalité des *gains* (c'est-à-dire la dispersion des gains entre les différents salariés), étant donné que c'est l'aspect le plus étroitement lié au marché du travail⁴¹. Les nombreux ouvrages consacrés récemment à l'inégalité des gains n'ont pas considéré que les réglementations des marchés des produits figuraient parmi les principaux déterminants de cette inégalité (Katz et Autor, 1999). Néanmoins, le niveau de la concurrence sur les marchés des produits pourrait influencer sur l'inégalité des gains par les mécanismes suivants :

- Les réglementations des marchés des produits limitant la concurrence sont souvent associées à des primes salariales (section 1.B). Les mesures qui limitent la concurrence sur les marchés des produits affectent donc généralement la distribution des gains, mais l'effet sur l'inégalité globale des gains semble être difficile à prévoir⁴².
- Les changements réglementaires sur les marchés des produits qui accentuent les pressions de la concurrence tendent à réduire les rentes pouvant être « capturées » par les syndicats dans le cadre des négociations salariales, ce qui peut conduire à une baisse du pouvoir des syndicats ou à des négociations salariales plus décentralisées, qui, à leur tour, entraîneront une plus grande dispersion des salaires. Une telle évolution est sans doute moins probable dans les pays où les taux de syndicalisation sont élevés et où la centralisation/coordination des négociations collectives est bien établie.
- Les incidences des réglementations des marchés des produits sur la distribution par taille des entreprises ou sur leur potentiel d'innovation (voir section 2) peuvent, à leur tour, affecter l'inégalité des gains. En particulier, le renforcement de la concurrence peut se traduire par un développement et une diffusion plus rapides des nouvelles technologies de production. Étant donné que ces technologies (et la R-D elle-même) sont généralement à forte intensité de main-d'œuvre qualifiée, cette modification de la demande relative augmente, toutes choses égales par ailleurs, le salaire relatif des travailleurs qualifiés et accentue l'inégalité des gains.
- Les effets des réglementations des marchés des produits et des marchés du travail sur le niveau global et la composition sectorielle de l'emploi (sections 1.A et 2.B, respectivement) tendent à affecter la distribution de l'emploi et du chômage entre les groupes de travailleurs ou entre les ménages, risquant de modifier la distribution des revenus du travail.

Mesures de l'inégalité

Le tableau 5.5 décrit les trois mesures de l'inégalité utilisées dans l'analyse : l'inégalité des gains est mesurée à la fois sur la base de la dispersion globale des gains

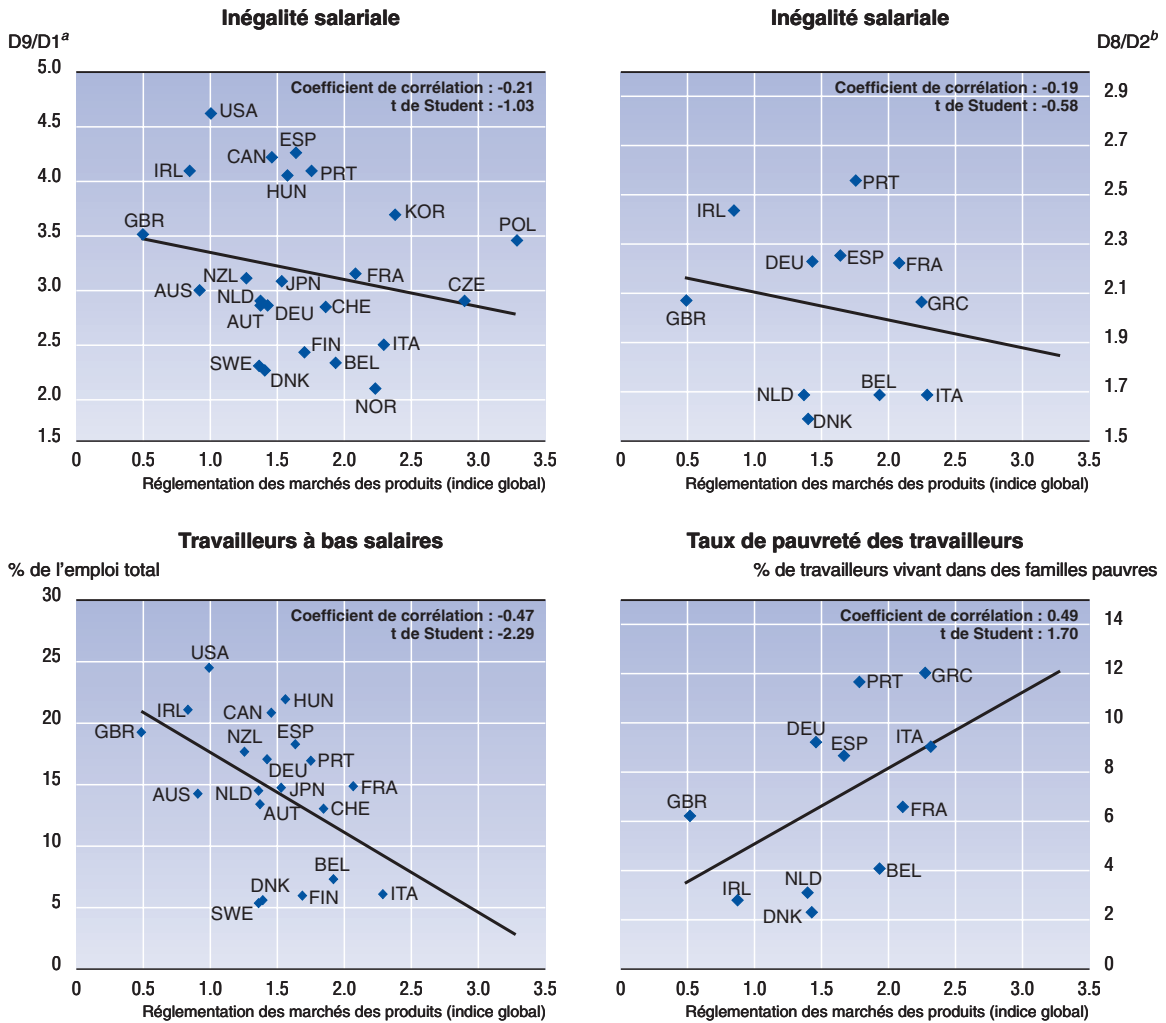
Tableau 5.5. Mesures de l'inégalité utilisées dans l'analyse

Description de la variable	Source des données	Secteurs couverts ^{a)}	Pays couverts	Commentaires sur l'interprétation des données
Mesures de l'inégalité des gains :				
1. Inégalité des salaires (ratio entre les salaires du 80 ^e percentile et les salaires du 20 ^e percentile)	Panel communautaire des ménages	5 (3)	10	Des valeurs plus élevées pour D8/D2 indiquent une plus grande inégalité des gains au sein des secteurs. (Les valeurs des percentiles sont calculées séparément pour chaque secteur.)
2. Travailleurs faiblement rémunérés (pourcentage des travailleurs ayant un salaire de moins des deux tiers du salaire médian national)	Panel communautaire des ménages	5 (3)	10	Des valeurs plus élevées indiquent une plus grande incidence des travailleurs ayant un salaire sensiblement inférieur à celui du travailleur type dans le pays considéré. Cette mesure reflète l'inégalité des gains au sein des secteurs et entre les secteurs.
Mesures de l'inégalité des revenus :				
3. Pourcentage des travailleurs pauvres (pourcentage des travailleurs vivant dans des familles démunies)	Panel communautaire des ménages	5 (3)	10	Des valeurs plus élevées indiquent un pourcentage plus important de travailleurs dont les gains ne permettent pas de porter les revenus familiaux (ajustés en fonction de la taille de la famille) à la moitié de la valeur moyenne nationale.
a) Nombre de secteurs de services pour lesquels on dispose de la mesure de l'inégalité et de l'indice global de la réglementation des marchés des produits. La valeur entre parenthèses est le nombre de cas dans lesquels il y a correspondance exacte entre les définitions sectorielles des deux variables. Les régressions fondées uniquement sur les secteurs où il y a correspondance exacte donnent des résultats analogues à ceux obtenus pour les secteurs où la correspondance est soit exacte, soit approximative (voir Nicoletti <i>et al.</i> , 2001a, pour des précisions).				

(mesure 1) et de l'incidence de l'emploi faiblement rémunéré (mesure 2). L'indice de pauvreté des travailleurs est aussi pris en compte (mesure 3), la pauvreté étant définie sur la base d'un revenu familial ajusté en fonction de la taille du ménage inférieur à la moitié de la valeur médiane nationale⁴³. Une importante contrainte pesant sur ces mesures est qu'aucune d'entre elles ne tient compte de la façon dont les réglementations des marchés des produits peuvent influencer sur les niveaux de vie des familles dont aucun membre ne travaille et qui courent un risque élevé de pauvreté (OCDE, 2001c). Les restrictions à la concurrence qui se traduisent par une diminution de l'emploi global (section 1.A) tendent à accroître le nombre de ces familles. Malheureusement, il s'est révélé impossible d'intégrer cet aspect de l'inégalité dans le cadre sectoriel adopté pour la présente étude, car les familles dont aucun membre ne travaille n'ont généralement pas d'affiliation sectorielle pertinente.

Le graphique 5.5 représente les trois mesures de l'inégalité et leur association internationale avec l'indice global des réglementations des marchés des produits⁴⁴. On observe une variation considérable entre les pays des mesures de l'inégalité, l'inégalité des salaires – en particulier l'incidence de l'emploi faiblement rémunéré – étant généralement moindre dans les pays où la réglementation est plus rigoureuse. En revanche, l'incidence de la pauvreté des travailleurs semble s'accroître avec la réglementation des marchés des produits⁴⁵. Globalement, ces associations bivariées sont relativement compatibles avec l'hypothèse selon laquelle un renforcement de la concurrence sur les marchés des produits peut conduire à une plus grande inégalité des gains. Cependant, une analyse multivariée est requise pour déterminer si ces associations bivariées reflètent la possibilité d'un arbitrage entre les objectifs d'équité et d'efficacité.

Graphique 5.5. **Réglementation globale des marchés des produits et inégalité, 1998**



a) D9/D1 désigne le rapport des limites supérieures des neuvième et premier déciles de salaires.

b) D8/D2 désigne le rapport des limites supérieures des huitième et deuxième déciles de salaires.

Source : Nicoletti *et al.* (2001a).

Analyse de régression

Le tableau 5.6 présente les résultats des régressions utilisant les trois mesures de l'inégalité comme variable dépendante. Ces résultats donnent à penser que les associations bivariées entre l'inégalité et les réglementations des marchés des produits indiquées dans le graphique 5.5 ne témoignent probablement pas d'importantes relations de cause à effet entre la vigueur de la concurrence sur les marchés des produits et l'inégalité des gains ou des revenus. Aucun effet statistiquement significatif de la réglementation n'est constaté dans les spécifications augmentées et préférées, lorsque des variables indicatives sectorielles sont ajoutées au modèle, bien qu'un coefficient négatif soit estimé dans la spécification de base lorsque le taux de pauvreté des travailleurs est utilisé comme variable dépendante.

Tableau 5.6. Politiques, institutions et inégalité^a

Résultats des régressions sur des données de panel pour les secteurs de services

	Inégalité des salaires (D8/D2) ^b		Travailleurs faiblement rémunérés (% de l'emploi total)		Pourcentage des travailleurs pauvres (% des travailleurs vivant dans des familles démunies)	
	Modèle de base	Modèle augmenté ^c	Modèle de base	Modèle augmenté ^d	Modèle de base	Modèle augmenté ^e
Réglementation des marchés des produits (RMP)						
Indice global de RMP (bas du spline) ^e	-0.17 (-0.27)	-1.62 (-1.09)	-0.12 (-0.46)	-0.04 (-0.13)	0.09 (1.22)	-0.18 (-0.75)
Indice global de RMP (haut du spline) ^e	1.95 (1.62)	1.27 (0.91)	-0.30 (-0.87)	-0.17 (-0.79)	-0.20* (-2.40)	-0.01 (-0.05)
Marché du travail et cycle économique						
Indice global de LPE	0.04 (0.92)	0.03 (0.58)	-0.01* (-2.96)	-0.02 (-0.98)	0.01 (1.96)	0.01 (1.11)
Densité syndicale	0.00 (-0.80)	0.00 (-1.71)	0.00* (-2.28)	0.00** (-2.80)	0.00* (-2.30)	0.00 (-0.72)
Assurance-chômage (taux nets de remplacement)	0.00 (0.14)	0.00 (0.17)	0.00 (0.79)	0.00 (0.06)	0.00* (-3.12)	0.00 (-2.12)
Écart de production	-0.04 (-0.65)	-0.05 (-0.91)	-0.02 (-1.92)	-0.02 (-0.96)	0.01 (1.36)	0.01 (1.30)
RESET	2.00	1.90	5.01**		0.62	1.92
R au carré	0.18	0.31	0.19	0.87	0.36	0.65
Effets fixes (test F)		2.55		330**		7.81**
Breusch-Pagan				10.40**		
Hausman				0.13		
Observations	46	46	48	46	46	48
Pays	10	10	10	10	10	10
Secteurs	5	5	5	5	5	5

* , ** significatifs à 5 % et 1 % respectivement. T de Student entre parenthèses. Toutes les équations comprennent une constante.

Les échantillons sont ajustés pour tenir compte des observations aberrantes définies eu égard à la distance limite de Welsch (Chatterjee et Hadi, 1988).

Le modèle de base est estimé à l'aide des moindres carrés ordinaires, les erreurs types étant ajustées pour tenir compte des effets de groupes.

a) Voir tableau 5.5 pour les définitions des mesures de l'inégalité (les variables dépendantes).

b) D8/D2 correspond au ratio des taux de salaires à la limite entre le huitième et le neuvième déciles et à la limite entre le deuxième et le troisième déciles.

c) Modèle de base augmenté de façon à couvrir les effets fixes sectoriels. Estimation à l'aide des moindres carrés ordinaires. Les erreurs types sont ajustées pour tenir compte des effets de groupes.

d) Modèle de base augmenté pour couvrir les effets fixes sectoriels et les effets aléatoires par pays. Estimation à l'aide des moindres carrés généralisés.

e) Les effets de l'indice global de la RMP sont modélisés sous la forme de fonctions spline linéaires avec un seul coude.

Source : Nicoletti *et al.* (2001a).

Une syndicalisation plus importante est associée à une réduction de l'incidence de l'emploi faiblement rémunéré et, sans doute, à une diminution de la dispersion globale des gains, ce qui est compatible avec les résultats des recherches précédentes selon lesquels l'intervention de syndicats conduit à une compression de la structure des salaires (Blau et Kahn, 1999 ; Fortin et Lemieux, 1997). Une syndicalisation plus importante comme une plus grande générosité des indemnités d'assurance-chômage peuvent être associées à une réduction de la part des travailleurs dont les familles sont pauvres, encore que l'effet de la syndicalisation disparaisse lorsqu'on tient compte des effets sectoriels. L'effet estimé de l'augmentation des indemnités de chômage – qui sont utilisées ici comme variable représentative de la générosité globale de l'État providence – est assez fort, un accroissement d'un écart type du taux de remplacement impliquant une diminution de 0.45 d'un écart type de l'incidence de la pauvreté des travailleurs, c'est-à-dire environ deux fois plus que la plus importante des deux estimations de l'incidence de la syndicalisation sur la pauvreté des travailleurs.

Conclusions concernant l'inégalité

La présente analyse ne permet pas de soutenir l'hypothèse selon laquelle les réglementations des marchés des produits ont un impact à long terme sur l'inégalité observée sur le marché du travail. La déréglementation des marchés des produits peut néanmoins entraîner d'importantes pertes économiques lors de la transition vers un équilibre plus concurrentiel, par exemple celles que subissent les travailleurs dont les avantages de salaires étaient liés aux rentes de monopole, encore que cette possibilité n'ait pas été analysée dans le présent document. Il semble, cependant, qu'il s'agisse là d'une préoccupation de caractère transitionnel qui n'a que peu, voire pas, de conséquences pour le choix des réglementations des marchés des produits les plus adaptées pour générer une large prospérité. En revanche, la générosité des programmes de transferts publics et un fort degré de syndicalisation semblent avoir des effets égalisateurs sur certains aspects des gains et des revenus à long terme.

2. Effets des politiques et institutions des marchés du travail sur les résultats des marchés des produits

Pour juger du bien-fondé des politiques du marché du travail, le critère essentiel est leur contribution à une amélioration de la performance du marché. Cependant, ces politiques peuvent aussi avoir une influence sur les résultats des marchés des produits. Si cette influence est suffisamment importante, elle doit aussi être prise en compte au moment de faire des choix d'orientation. Une analyse complète des effets inter-marchés sort du cadre du présent chapitre. Mais leur importance potentielle sera illustrée dans la présente section en examinant les effets des réglementations et caractéristiques institutionnelles du marché du travail sur le potentiel d'innovation des entreprises et sur l'activité économique dans son ensemble.

A. Potentiel d'innovation des activités manufacturières

L'activité d'innovation, mesurée par exemple par l'intensité de R-D, est l'une des explications les plus importantes des différences de croissance du PIB entre les pays et entre les périodes (voir Cameron, 1998, 2000 ; Ahn et Hemmings, 2000 ; Guellec et Van Pottelsberghe, 2001 ; et Bassanini et Scarpetta, 2001). L'analyse économique des déterminants de l'innovation a été axée essentiellement sur la relation entre les incitations à innover et la concurrence sur les marchés des produits (voir Dasgupta et Stiglitz, 1980 ; Nelson et Winter, 1982 ; Schmalensee, 1989 ; Nickell, 1996 ; Aghion et Howitt, 1998 ; et Boone, 2000). Du point de vue empirique, les données récentes donnent à penser qu'il existe une relation positive entre la concurrence sur les marchés des produits et l'innovation, pour un niveau donné de protection des droits de propriété intellectuelle (Geroski, 1990 ; Nickell, 1996 ; Blundell *et al.*, 1995, 1999). Inversement, Aghion *et al.* (2001*b*) présentent des données au niveau des entreprises et au niveau des différents pays qui corroborent l'existence d'une relation en forme de cloche entre la concurrence et l'innovation (représentée par le nombre de brevets déposés)⁴⁶.

Les institutions du marché du travail également peuvent influencer sur la propension d'une économie à innover (Soskice, 1997 ; Eichengreen et Iversen, 1999 ; Acemoglu et Pischke, 1999*b*). C'est par le biais des règles en matière de licenciement et d'embauche et des systèmes de relations du travail que les dispositifs du marchés du travail influent vraisemblablement le plus sur l'innovation, bien que les salaires minimums et la générosité de

l'assurance-chômage puissent aussi jouer un rôle du fait de leur incidence sur la structure des salaires ainsi que sur le pouvoir de négociation des travailleurs et leur attitude à l'égard du risque (Acemoglu et Pischke, 1999c ; Acemoglu, 2000). Par exemple, une LPE restrictive peut limiter les rentes d'innovation en empêchant les ajustements de main-d'œuvre intervenant souvent après l'introduction des innovations par les entreprises en place (Audretsch et Thurik, 2001 ; Caroli *et al.*, 2001 ; Hobjin et Jovanovic, 2001). Les dispositifs du marché du travail qui favorisent le partage des rentes d'innovation, par exemple en renforçant le pouvoir de négociation des travailleurs en place ou en liant les négociations aux résultats de l'entreprise, peuvent aussi peser sur l'activité de l'innovation en réduisant sa rentabilité escomptée.

Les règles en matière d'embauche et de licenciement et les systèmes de relations du travail peuvent avoir des effets indépendants sur l'activité d'innovation, mais l'intensité (et peut-être même le signe) de cet effet dépend vraisemblablement de la façon dont ces politiques et institutions interagissent. Par exemple, la façon dont la LPE et les systèmes de relations du travail influent sur la qualité et la disponibilité de la main-d'œuvre qualifiée, qui est souvent considérée comme un complément des nouvelles technologies, a des effets importants sur l'innovation. Si le progrès technologique a une forte intensité de qualifications, les entreprises en place doivent passer d'un panachage optimal de qualifications à un autre afin de mettre en œuvre efficacement une innovation. Essentiellement, deux stratégies sont possibles pour l'entreprise en place qui a réussi à innover : soit elle forme elle-même sa main-d'œuvre existante, soit elle licencie une partie de son personnel et embauche des travailleurs plus qualifiés, vraisemblablement en puisant dans les effectifs de travailleurs qualifiés des autres entreprises⁴⁷. Une LPE restrictive et des systèmes de relations du travail très concertés incitent généralement les entreprises à recourir à des réaffectations internes de main-d'œuvre et à entreprendre elles-mêmes des activités internes de formation. En effet, dans ces régimes, la rotation de la main-d'œuvre est gênée (Bertola, 1992), les liens entre les travailleurs et leur employeur empêchent souvent le « braconnage » des compétences⁴⁸ et les entreprises peuvent bénéficier de la différence entre la productivité marginale des travailleurs qualifiés et leurs gains, du fait de la compression des salaires sur l'éventail des compétences (Acemoglu et Pischke, 1998, 1999a, 1999b)⁴⁹. Inversement, une LPE souple et des systèmes de relations du travail décentralisés favorisent la rotation de la main-d'œuvre et tendent à accroître la dispersion des salaires et les primes liées aux qualifications. Cela décourage la prise en charge de la formation par les entreprises et conduit celles-ci à se procurer les travailleurs qualifiés dont elles ont besoin sur le marché du travail externe. Compte tenu de la complémentarité entre l'innovation et les qualifications au niveau de l'entreprise, chaque association de LPE et de systèmes de relations du travail peut conduire à une propension spécifique des secteurs à innover, à une spécialisation sectorielle nationale spécifique et, enfin, à un potentiel d'innovation spécifique au niveau macroéconomique.

Étant donné qu'aussi bien les influences des marchés des produits que les influences des marchés du travail peuvent agir en sens opposé, leurs effets nets sur l'innovation sont sujets à controverses et ne peuvent être évalués que de façon empirique. La présente section est consacrée à une analyse économétrique inter-pays des liens entre les politiques, institutions et performances d'innovation, en utilisant la dimension sectorielle lorsqu'elle est connue⁵⁰. Les dimensions nationale et sectorielle sont importantes car, si les caractéristiques institutionnelles du marché du travail diffèrent essentiellement entre les pays, les liens entre institutions et résultats peuvent être radicalement différents suivant les secteurs. Par exemple, dans les secteurs à faible technologie, où les élasticités de la demande sont généralement faibles (au niveau du

secteur), l'innovation vise essentiellement à réduire les coûts et non à développer la capacité, ce qui se traduit souvent par des licenciements. Ainsi, dans ces secteurs, les restrictions en matière de licenciement risquent davantage de réduire l'activité d'innovation que dans les secteurs de haute technologie. L'intégration de la dimension sectorielle permet aussi de prendre en compte les divergences des possibilités technologiques des différents secteurs.

L'analyse sectorielle ne couvre que les activités manufacturières, compte tenu de la rareté et de la faible qualité des données concernant l'activité d'innovation dans les autres secteurs. En outre, on s'attache essentiellement à l'intensité de R-D, car c'est la seule variable disponible qui soit comparable simultanément entre les pays et les secteurs. Les dépenses de R-D sont au mieux un indicateur des apports dans l'activité d'innovation et non un indicateur des produits de l'activité d'innovation. C'est pourquoi est aussi analysée l'influence des politiques et des institutions sur le dépôt de brevets et l'intensité des dépenses au titre des technologies de l'information (TI), bien que seulement au niveau global car aucune ventilation sectorielle n'est disponible pour ces variables dans les différents pays⁵¹.

Le tableau 5.7 rend compte des résultats des régressions internationales reliant l'intensité de R-D dans le secteur des entreprises, le nombre de brevets déposés par habitant et l'intensité de technologie de l'information à des indicateurs des politiques et institutions des marchés des produits et du travail. Compte tenu du relativement petit nombre de degrés de liberté disponibles et de l'absence de variables de contrôle adéquates, ces régressions doivent être interprétées comme une analyse de données exploratoire visant à mettre en évidence les covariances opérationnelles et institutionnelles de l'innovation. Les estimations internationales ne font apparaître aucune relation évidente entre les réglementations des marchés des produits et les mesures de l'activité d'innovation dans le secteur des entreprises. Dans la plupart des régressions, l'intensité de R-D, l'adoption de TI et le dépôt de brevets diminuent quand le degré de contrôle exercé par l'État augmente, mais ils progressent lorsque les obstacles à l'activité d'entreprise s'amplifient (sauf pour ce qui est de l'adoption de TI). En outre, aucune association avec les obstacles aux échanges ne peut être mise en évidence à ce niveau d'agrégation. D'après les estimations, l'intensité de R-D a une relation inverse avec la LPE et la centralisation et la coordination des négociations salariales. Elle diminue lorsque la protection de l'emploi est stricte et augmente avec la centralisation ou la coordination.

Pour examiner plus en détails les interactions possibles entre la LPE et les relations du travail, le graphique 5.6 rassemble les intensités de R-D du secteur des entreprises dans les différents pays de l'échantillon en quatre sous-groupes, suivant quatre cas de figure : LPE peu stricte/faible coordination des relations du travail, LPE stricte/faible coordination, LPE peu stricte/étroite coordination, LPE stricte/étroite coordination⁵². Il ressort de ce graphique qu'il existe une interaction entre la LPE et la coordination des relations du travail aussi bien pour les brevets que pour l'intensité de R-D (encore dans une moindre mesure), les meilleures performances correspondant à des régimes polarisés, alors qu'aucune interaction n'est suggérée pour les TI⁵³.

Les données rassemblées au niveau agrégé peuvent être mieux appréhendées dans des régressions transversales conjuguant les dimensions nationales et sectorielles. Le tableau 5.8 présente des estimations des déterminants de l'intensité de R-D obtenues dans un échantillon de 18 secteurs manufacturiers et de 18 pays de l'OCDE. Les modèles estimés intègrent les effets de la LPE, des régimes de relations du travail et de leurs interactions potentielles, mais aussi des réglementations des marchés des produits orientées vers l'intérieur et vers l'extérieur (à la fois au niveau sectoriel et au niveau macro-économique). En outre, ils tiennent compte de la taille des entreprises (part de l'emploi dans les grandes

Tableau 5.7. **Politiques, institutions et innovation**

Régressions des MCO entre pays

Variable dépendante	Intensité de R-D ^a			Intensité de TI ^b			Brevets ^c		
	Réglementation des marchés des produits	Réglementation des marchés du travail et des produits	Réglementation des marchés des produits	Réglementation des marchés du travail et des produits	Réglementation des marchés des produits	Réglementation des marchés du travail et des produits	Réglementation des marchés des produits	Réglementation des marchés du travail et des produits	Réglementation des marchés des produits
Réglementation des marchés des produits									
Contrôle de l'état	-0.66** (-3.52)	-0.99** (-5.43)	-0.61** (-3.82)	-0.29* (-2.45)	-0.41** (-3.02)	-0.22 (-1.84)	-0.91* (-2.06)	-2.11** (-3.91)	-1.36** (-3.00)
Obstacles à l'activité d'entreprise	0.38 (1.70)	0.93** (4.34)	0.61** (2.83)	-0.22 (-1.55)	0.09 (0.54)	-0.07 (-0.44)	0.27 (0.53)	1.30* (2.05)	0.67 (1.09)
Obstacles aux échanges	0.08 (0.41)			0.01 (0.11)			-0.69 (-1.61)		
Marché du travail									
Législation sur la protection de l'emploi		-0.40* (-2.50)	-0.41* (-2.24)		-0.26* (-2.20)	-0.23 (-1.73)		-0.48 (-1.00)	-0.47 (-0.90)
Coordination des négociations salariales			0.56** (3.19)			0.13 (0.98)			0.99* (1.99)
Centralisation des négociations salariales		1.00** (4.19)			0.44* (2.50)			1.92** (2.73)	
Jarque-Bera	1.50	1.76	0.59	0.39	0.22	0.52	2.92	2.69	1.18
R-carré	0.40	0.69	0.62	0.42	0.59	0.50	0.39	0.50	0.43
R-carré ajusté	0.32	0.64	0.55	0.34	0.54	0.43	0.31	0.40	0.32
Observations	26	26	26	26	26	26	26	26	26

*, ** significatifs à 5 % et 1 % respectivement. T de Student entre parenthèses. Toutes les équations comportent une constante.

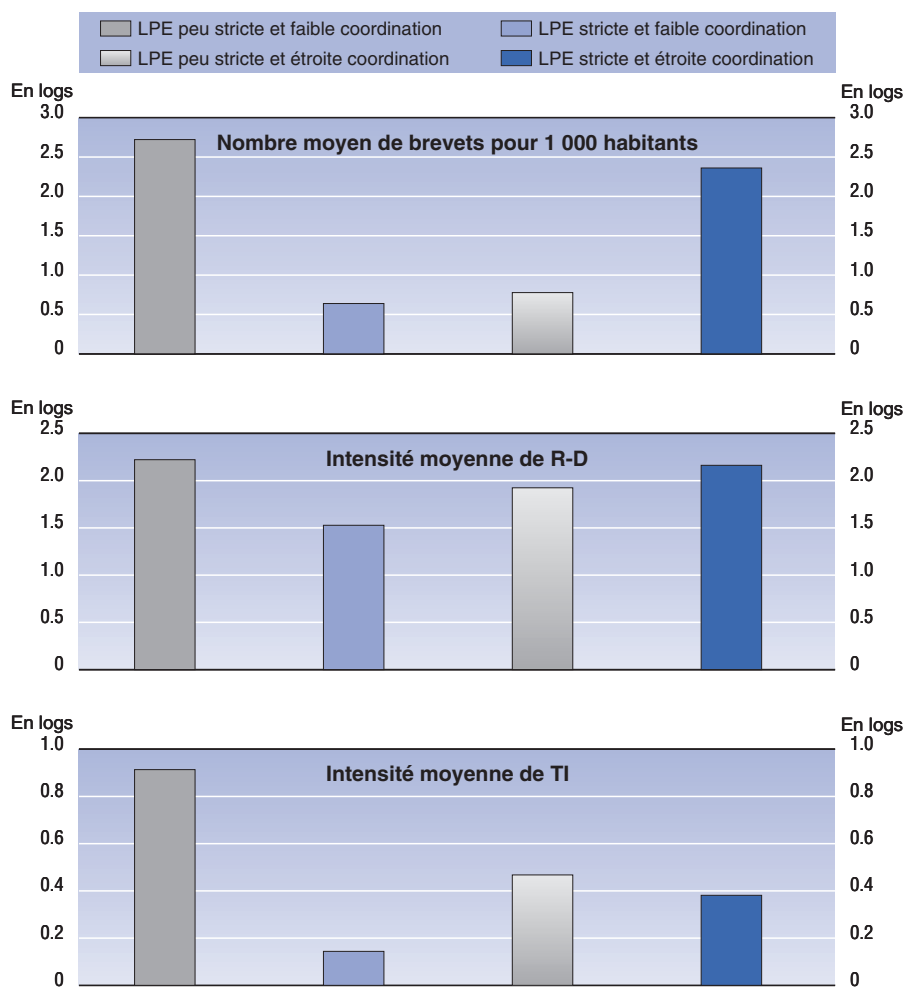
Dans l'échantillon entrent tous les pays de l'OCDE à l'exception de l'Islande, du Luxembourg, du Mexique et de la République slovaque.

a) Logarithme du rapport des dépenses en R-D des entreprises au PIB.

b) Logarithme du rapport des dépenses en technologie de l'information au PIB.

c) Logarithme des brevets par habitant.

Source : Nicoletti *et al.* (2001a).

Graphique 5.6. **Caractéristiques institutionnelles du marché du travail et innovation**

LPE : Législation sur la protection de l'emploi.

Note : Les pays sont classés par ordre croissant de LPE :

LPE peu stricte et faible coordination : USA, GBR, CAN, NZL, AUS, CHE, HUN, BEL, FIN.

LPE stricte et faible coordination : SWE, FRA, ESP, TUR, PRT.

LPE peu stricte et étroite coordination : IRL, DNK, CZE, POL.

LPE stricte et étroite coordination : AUT, JPN, KOR, NLD, NOR, DEU, GRC, ITA.

Source : Nicoletti *et al.* (2001a).

entreprises) et de l'ouverture des échanges (représentée par la pénétration des importations). Toutes les régressions incorporent également des variables indicatives sectorielles pour saisir les caractéristiques non expliquées du secteur (par exemple l'opportunité technologique) ainsi que des effets pays fixes ou aléatoires. Enfin, l'interaction potentielle entre la LPE, les régimes de relations du travail et les caractéristiques technologiques des différents secteurs a conduit à l'introduction d'une variable indicative correspondant aux secteurs de haute technologie, définis suivant la classification type de l'OCDE (Hatzichronoglou, 1997).

Comme en témoignent les analyses précédentes, l'intensité de R-D est positivement associée à la part des grandes entreprises ; elle s'accroît aussi avec l'ouverture des échan-

Tableau 5.8. Effets des politiques et institutions sur l'intensité de R-D

Résultats des régressions sur des données de panel pour 18 secteurs manufacturiers

Variable dépendante : intensité de R-D

Méthode	Effets fixes	Effets aléatoires sans interaction	Effets aléatoires avec interactions
Marchés des produits			
Part des grandes entreprises dans l'emploi ^a	1.39** (3.41)	1.66** (4.64)	1.58** (4.40)
Pénétration des importations ^a	0.39** (3.48)	0.34** (2.76)	0.34** (2.89)
Obstacles non tarifaires	-0.02** (-2.81)	-0.03** (-2.82)	-0.03** (-3.20)
Obstacles tarifaires ^a	0.18* (2.07)	-0.04 (-0.40)	-0.06 (-0.58)
Contrôle de l'état	..	-0.42** (-5.36)	-0.40** (-5.18)
Obstacles à l'activité d'entreprise	..	0.75** (7.93)	0.74** (7.90)
Marché du travail			
Législation sur la protection de l'emploi (LPE)	..	-0.29** (-3.74)	
Coordination des négociations	..	0.21** (2.73)	
LPE dans les secteurs de haute technologie	..		-0.48** (-3.75)
LPE dans les secteurs de faible technologie	..		-0.16 (-1.40)
Coordination des négociations dans les secteurs de haute technologie	..		-0.34 (-1.85)
Coordination des négociations dans les secteurs de faible technologie	..		0.73** (4.00)
LPE x coordination des négociations dans les secteurs de haute technologie	..		0.23** (2.64)
LPE x coordination des négociations dans les secteurs de faible technologie	..		-0.21** (-2.58)
Variables indicatrices de secteur	Oui	Oui	Oui
Variables indicatrices de pays	Oui	Non	Non
RESET	1.95		
R-carré	0.88		
Test du Chi2 sur les variables indicatrices de pays	13.5**		
Test du Chi2 sur les variables indicatrices de secteur	17.8**	200.1**	141.8**
Breusch-Pagan		72.9**	70.3**
Hausman		3.55	13.9
Observations	255	255	255
Pays	18	18	18

*, ** significatifs à 5 % et 1 % respectivement. T de Student entre parenthèses. Toutes les équations comportent une constante. Les échantillons sont ajustés pour tenir compte des valeurs aberrantes eu égard à la distance limite de Welsch (Chatterjee et Hadi, 1988). Les secteurs de haute technologie correspondent aux secteurs 24 et 29-35 de la CITI, Rév. 3.

a) En logarithme.

Source : Nicoletti et al. (2001a).

ges, ce qui met peut-être en évidence l'existence de retombées positives du savoir⁵⁴. Parmi les réglementations des marchés des produits, les obstacles non tarifaires, le contrôle de l'État et les obstacles à l'activité d'entreprise sont les plus importants, les obstacles non tarifaires ayant une incidence négative sur la R-D, alors que le contrôle de l'État et les obstacles à l'activité d'entreprise ont des effets opposés sur la R-D, ce qui confirme les résultats des régressions globales⁵⁵.

La LPE et la coordination des relations du travail ont des effets significatifs sur l'intensité de R-D et leurs signes sont compatibles avec ceux ressortant des régressions globales. Toutes choses égales par ailleurs, la R-D semble être d'autant moins importante que la LPE est stricte et d'autant plus importante que la coordination est étroite. En outre, on ne constate aucun effet sur la R-D de l'interaction entre la LPE et la coordination des relations du travail, lorsqu'on regroupe tous les secteurs. Les résultats changent, toutefois, si des coefficients séparés sont estimés pour les secteurs à haute et à faible technologie, ce qui donne à penser que le regroupement peut être inadéquat pour évaluer les effets des interactions entre la LPE et la coordination sur la R-D. Si les estimations des variables de contrôle et des réglementations des marchés des produits ne varient pas, les termes représentant les interactions ont maintenant des effets significatifs et opposés sur les deux catégories de secteurs. Quelles que soient la rigueur de la LPE et l'étroitesse de la coordination des relations industrielles, leur association semble avoir un effet positif sur l'intensité de R-D dans les secteurs de haute technologie et un effet négatif dans les secteurs à faible technologie. La coordination tend à compenser en partie l'influence négative de la LPE dans les secteurs de haute technologie, peut-être en raison du fait que la LPE est moins contraignante pour l'activité d'innovation lorsque les entreprises ont recours au marché du travail interne. Comme on l'a mentionné plus haut, cela est moins probable dans les secteurs où l'élasticité de la demande est faible, ce qui explique en partie l'effet négatif constaté dans les secteurs de faible technologie.

Pour mieux comprendre cet aspect, une autre spécification a été testée dans laquelle les effets de la LPE diffèrent en fonction de trois niveaux de coordination, en modérant l'hypothèse de linéarité des effets de coordination. L'objectif de cette spécification, que les tests amènent à préférer par rapport au modèle linéaire, est de mettre en évidence les situations dans lesquelles les décideurs qui souhaitent modifier les politiques en matière de protection de l'emploi doivent s'inquiéter des effets possibles de ces modifications sur les résultats en matière d'innovation, considérant comme donné le régime actuel de relations du travail. Les effets nets estimés sur la R-D de la LPE et de la coordination des relations du travail sont décrits dans le tableau 5.9. Les résultats montrent que le durcissement de la LPE semble

Tableau 5.9. Effets nets de la LPE et de la coordination des négociations sur l'intensité de R-D

	Secteurs de haute technologie	Secteurs de faible technologie
A. Effets de la LPE en cas de :		
Forte coordination des négociations	0.25* (1.9)	-0.29** (-2.1)
Coordination intermédiaire des négociations	-0.61*** (-3.6)	-0.79*** (-4.8)
Faible coordination des négociations	-2.28** (-2.0)	-0.53 (-0.7)
B. Effets de la coordination des négociations en cas de :		
LPE contraignante	3.04** (2.0)	0.82 (1.0)
LPE peu contraignante	1.46 (1.4)	0.60 (1.1)

LPE : Législation sur la protection de l'emploi.

*, **, *** significatifs à 10 %, 5 % et 1 % respectivement. T de Student entre parenthèses. Les échantillons sont ajustés pour tenir compte des observations aberrantes définies eu égard à la distance limite de Welsch (Chatterjee and Hadi, 1988).

Note : Le tableau rend compte des effets estimés totaux de la LPE (de la coordination) pour des valeurs données de la coordination (de la LPE). Le modèle estimé intègre une interaction non linéaire entre la LPE et la coordination. Le panel B rend compte des effets moyens estimés du renforcement de la coordination d'un niveau pour deux groupes de pays (pays où la LPE est contraignante et pays où la LPE est peu contraignante). Le caractère contraignant de la LPE est défini ici par rapport à sa valeur moyenne.

Source : Nicoletti et al. (2001a).

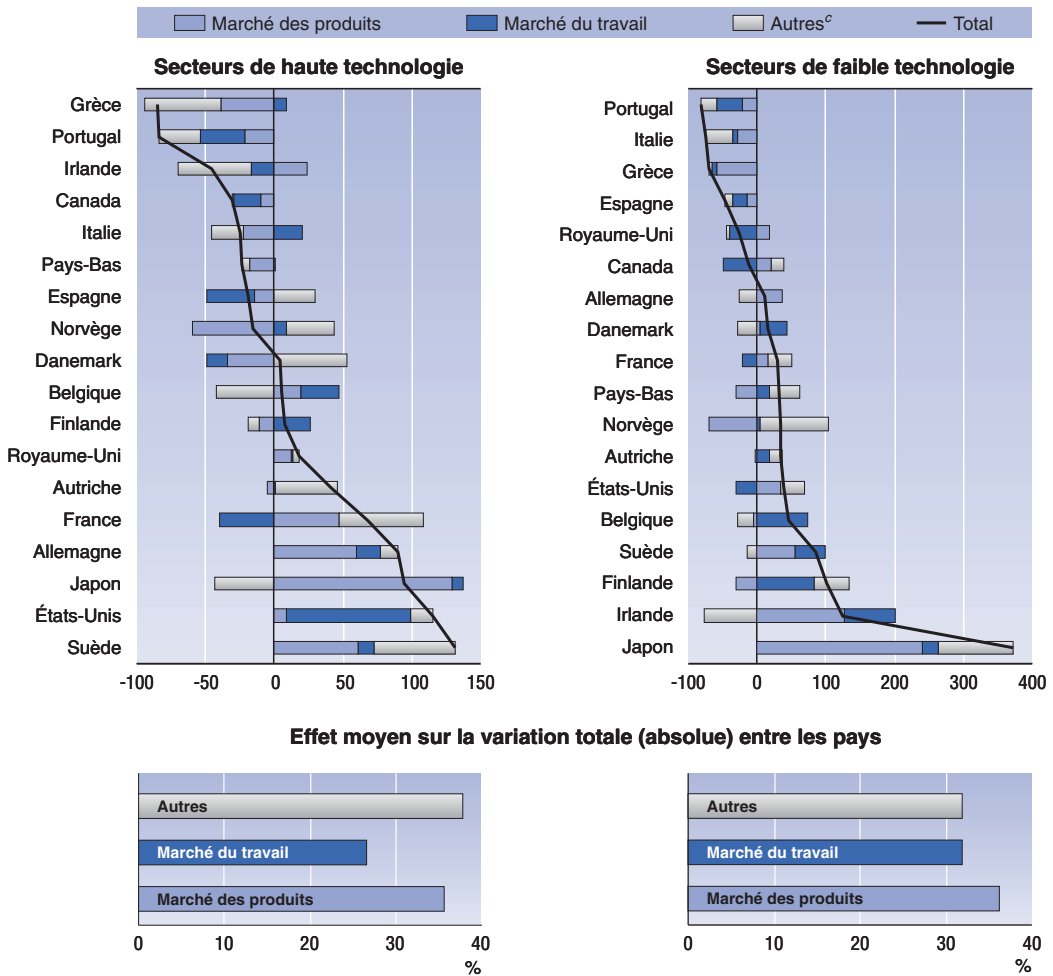
décourager l'investissement dans la R-D, sauf dans le cas des secteurs de haute technologie des pays à négociations salariales coordonnées, où le durcissement de la LPE semble encourager ces investissements (panel A)⁵⁶. L'effet de la coordination sur l'activité d'innovation est sans conteste positif dans les secteurs de haute technologie des économies à LPE contraignante, alors que son effet dans tous les autres cas est ambigu (panel B).

Conclusions concernant l'innovation

L'environnement opérationnel et institutionnel du marché du travail paraît jouer un rôle aussi important que les conditions des marchés des produits dans la détermination de l'activité d'innovation dans les pays de l'OCDE. Quantitativement, les influences

Graphique 5.7. **Effet des politiques et institutions des marchés du travail et des produits sur l'intensité de R-D^a**

Pourcentage de déviation par rapport à la moyenne de l'OCDE^b



a) Basé sur la spécification non linéaire.
 b) Ajusté pour tenir compte de la composition sectorielle.
 c) Autres contrôles, effet aléatoire plus effet résiduel.
 Source : Nicoletti et al. (2001a).

exercées par les marchés du travail et les marchés des produits mises en évidence par les estimations empiriques sont souvent comparables (graphique 5.7), ce qui donne à penser qu'il faudrait prendre en compte leurs répercussions potentielles sur l'activité d'innovation lors de la conception des politiques du marché du travail. Dans les secteurs de haute technologie, représentant généralement 70 % environ de l'ensemble de la R-D, l'incidence estimée des facteurs liés aux marchés du travail est particulièrement marquée aux États-Unis, où elle est positive, et en France, au Portugal et en Espagne, où elle est négative.

Les interactions de l'activité d'innovation et des politiques et institutions du marché du travail sont complexes. L'analyse de la présente section étudie certains des mécanismes par lesquels ces interactions peuvent se manifester, en se concentrant sur les règles d'embauche et de licenciement et sur les systèmes de relations du travail. Sur la base des données agrégées, il semble qu'il y ait une relation en forme de U entre l'activité d'innovation et les régimes du marché du travail, définis par différentes combinaisons de LPE et de coordination des relations du travail. L'intensité de R-D est relativement élevée soit dans les pays où la LPE est stricte et la coordination est étroite, soit dans ceux où la LPE est peu stricte et la coordination faible, alors que d'autres combinaisons de politiques et d'institutions semblent être associées à une moindre activité d'innovation globale. Cette non-linéarité apparaît aussi au niveau sectoriel, rendant difficile l'analyse des statistiques comparatives des changements des politiques et institutions. Au niveau d'agrégation auquel les données sont disponibles, il est impossible de déterminer laquelle (le cas échéant) des deux combinaisons extrêmes de LPE et de coordination des relations du travail est à privilégier du point de vue des résultats d'innovation.

B. Spécialisation dans les secteurs où la R-D est importante et les salaires élevés

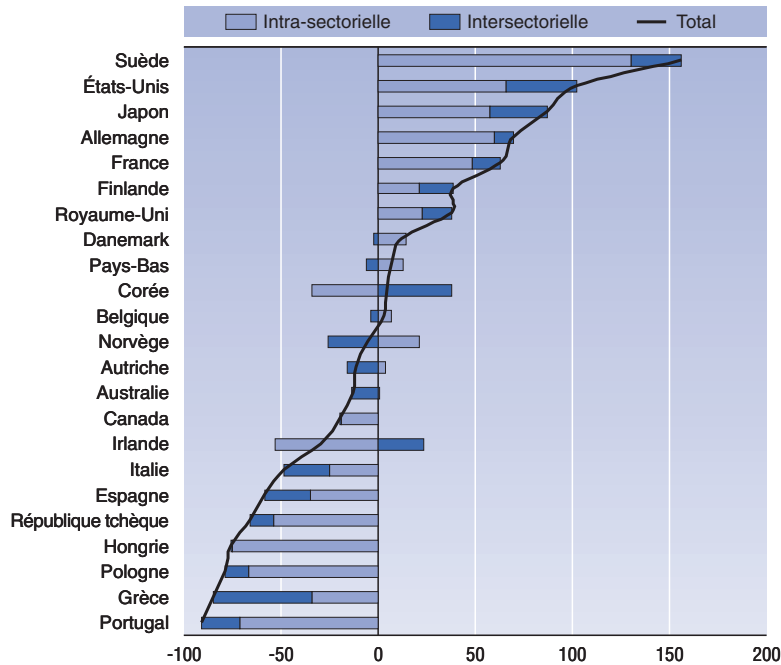
Effets de la composition sectorielle sur l'intensité de R-D

Les différences entre les pays dans la taille moyenne des entreprises et l'intensité de R-D dépendent à la fois de facteurs sectoriels spécifiques et de la composition du PIB par secteurs. Jusqu'ici, l'analyse a été axée essentiellement sur l'activité d'innovation au niveau de secteurs considérés isolément, étudiant les effets des caractéristiques institutionnelles du marché du travail sur les différences de l'intensité de R-D entre les secteurs et les pays. Cependant, du moins à long terme, on peut imaginer que la composition par secteurs joue un rôle au moins aussi important que les facteurs sectoriels spécifiques dans la détermination des résultats globaux. En outre, les politiques et institutions des marchés du travail et des marchés des produits peuvent influencer sur cette composition.

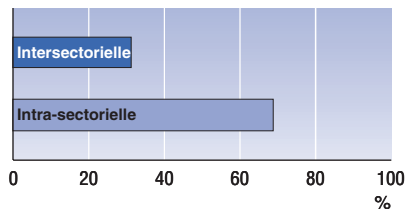
Le graphique 5.8 décompose pour chaque pays l'écart en pourcentage par rapport à la moyenne de l'OCDE de l'intensité de R-D en éléments intra-sectoriels et intersectoriels⁵⁷. Les résultats donnent à penser que, globalement et au niveau d'agrégation considéré, les différences dans la composition par secteurs n'expliquent qu'une partie relativement peu importante des différences entre les pays de l'intensité de R-D. Néanmoins, les effets de la composition par secteurs sur l'intensité de R-D sont sensibles dans plusieurs pays, la part des secteurs fondamentalement intensifs en R-D étant plus grande en Finlande, en Irlande, au Japon, en Corée, en Suède, au Royaume-Uni et aux États-Unis, et alors que l'Autriche, la Grèce, l'Italie, la Norvège et l'Espagne ont une composition par secteurs qui tend à limiter l'intensité de R-D par rapport à la moyenne de l'OCDE.

Graphique 5.8. **Intensité de R-D : effets de la composition intra et intersectorielle**

Pourcentage de déviation par rapport à la moyenne de l'OCDE



Effet moyen sur la variation totale (absolue) entre les pays

Source : Nicoletti *et al.* (2001a).

Le tableau 5.10 (colonne 1) étudie la relation possible entre les effets de réaffectation intersectoriels et les politiques et institutions des marchés du travail et des marchés des produits au moyen de corrélations bivariées simples⁵⁸. Plusieurs politiques et institutions semblent être associées à une composition sectorielle à moindre contenu d'innovation. Certaines de ces corrélations négatives confirment les résultats de l'analyse au niveau des différents secteurs, tout comme pour la rigueur de la LPE, le contrôle de l'État et la réglementation globale des marchés des produits. Les autres résultats donnent à penser que le coin fiscal et la couverture des conventions collectives pourraient aussi être négativement corrélés aux effets de la composition sectorielle sur la R-D. Ces résultats pourraient tenir au fait que ces politiques des marchés du travail (et des produits) affectent la rapidité de la réaffectation des ressources entre les secteurs caractérisés par différentes opportunités technologiques, donnant un avantage comparatif dans les secteurs de haute technologie aux pays où la fiscalité est moins lourde et où les restrictions en matière de licenciement et les réglementations des marchés des produits sont moins pesantes.

Tableau 5.10. **Politiques des marchés du travail et des produits et spécialisation dans les secteurs d'intense R-D et les secteurs où les primes salariales sont importantes**

Coefficients de corrélation entre pays

	Effet de la composition sectorielle sur l'intensité globale de R-D	Effet de la composition sectorielle sur les primes salariales moyennes
Coin fiscal	-0.43 *	-0.08
Indemnités de chômage	-0.13	0.24
Extension administrative des accords collectifs	-0.65 **	0.02
Législation sur la protection de l'emploi	-0.47 *	-0.43 **
Réglementation excessive des sociétés	-0.64 **	-0.51 **
Réglementation des marchés des produits	-0.45 *	-0.36 *
Contrôle de l'état	-0.79 **	-0.50 **
Obstacles à l'activité d'entreprise	0.19	-0.03
Obstacles aux échanges	-0.19	-0.19

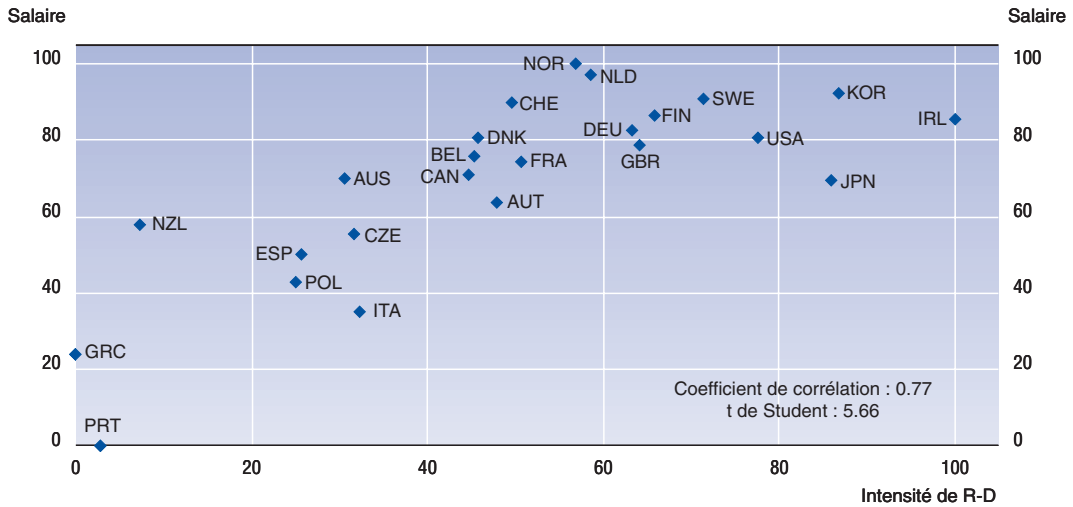
*, ** significatifs à 5 % et 1 % respectivement.

Source : Nicoletti *et al.* (2001a).

Effets de la composition sectorielle sur les primes salariales moyennes

Tout comme certains pays bénéficient d'un avantage comparatif dans les secteurs à forte intensité de R-D, la part de l'emploi total attribuable aux secteurs à hauts salaires peut aussi varier entre les pays et être influencée par les réglementations des marchés du travail et des produits. En utilisant les estimations des primes salariales intersectorielles (voir section 1.B), on peut comparer les pays de l'OCDE en fonction de leur spécialisation dans les secteurs généralement caractérisés par des primes salariales importantes. Pour chaque pays, l'indicateur de spécialisation permet de pondérer la part de l'emploi dans chaque activité manufacturière par la moyenne (internationale) de l'avantage de salaire correspondant, estimé pour les pays de l'échantillon. Avec un indicateur identique, les pays peuvent aussi être comparés suivant leur spécialisation dans les secteurs à importante R-D⁵⁹. Le graphique 5.9 montre que les deux indicateurs sont étroitement corrélés entre les pays, les pays se spécialisant dans les secteurs à importante R-D se spécialisant également dans les secteurs où les primes salariales sont marquées. Cette relation permet de penser que les deux dimensions de cette spécialisation sont sans doute dues aux mêmes facteurs, ce qui est compatible avec les théories de la codétermination des salaires d'efficience et du choix de la technologie (Acemoglu et Shimer, 2000)⁶⁰.

Le tableau 5.10 (colonne 2) étudie la relation possible entre la spécialisation dans les secteurs à hauts salaires et les politiques et institutions dans un cadre bivarié simple. L'indice de spécialisation est relié entre les pays aux réglementations des marchés des produits et aux politiques et institutions du marché du travail. Les corrélations observées donnent à penser que les pays où les réglementations des marchés des produits et la législation sur la protection de l'emploi sont relativement strictes tendent aussi à se spécialiser dans les secteurs où les avantages de salaires sont peu marqués. Des corrélations négatives du même type ont été constatées entre les réglementations des marchés des produits et des marchés du travail et les effets de composition sectorielle sur l'intensité globale de R-D (colonne 1). Compte tenu de la relation étroite existant entre la spécia-

Graphique 5.9. Spécialisation dans les secteurs à salaires élevés et de haute R-D^a

a) Indices de spécialisation de l'emploi en fonction des primes salariales moyennes entre les secteurs et l'intensité de R-D (estimés à l'aide des variables catégorielles de secteurs dans les régressions à effets fixes).

Source : Nicoletti *et al.* (2001a).

lisation dans les secteurs à importante R-D et à hauts salaires, une interprétation possible de ces corrélations bivariées est que l'environnement réglementaire qui décourage la spécialisation dans les secteurs à hauts salaires peut aussi peser sur le potentiel d'innovation d'un pays. Cette interprétation doit toutefois être considérée comme très provisoire, car d'autres facteurs pourraient être à l'origine de différences dans les schémas de spécialisation des différents pays et ces relations bivariées ne tiennent pas compte des effets d'interaction jugés critiques dans l'analyse de régression sur des données sectorielles réalisée pour l'intensité de R-D.

Conclusions

Les politiques concernant les marchés des produits et les marchés du travail visent essentiellement à influencer sur les résultats des marchés auxquels elles s'appliquent directement. Cependant, les conclusions empiriques présentées dans ce chapitre donnent à penser que les interactions des politiques des marchés des produits et du travail peuvent avoir des effets significatifs, l'incidence étant même parfois comparable à celle des mesures visant expressément un certain marché. Par exemple, aux États-Unis, les dispositifs du marché du travail et des marchés des produits semblent avoir contribué dans la même mesure à une intensité de R-D supérieure à la moyenne de l'OCDE. Inversement, les réglementations anti-concurrentielles des marchés des produits et une combinaison défavorable des politiques du marché du travail ont aussi, semble-t-il, contribué dans la même mesure à maintenir les taux d'emploi au-dessous de la moyenne de l'OCDE dans certains pays européens. Il paraît donc important, pour bien concevoir l'action à mener, de tenir compte des effets croisés potentiels des politiques des marchés des produits et des marchés du travail.

La meilleure façon de tenir compte de ces effets croisés est loin d'être évidente, compte tenu de leur complexité et du fait qu'ils ne sont pas encore bien appréhendés. L'analyse présentée ici suggère quelques grands axes de réflexion :

- *Il existe, semble-t-il, une complémentarité globale entre la réforme réglementaire des marchés des produits et la politique de l'emploi.* En particulier, la suppression des obstacles aux échanges et à la concurrence sur des marchés des produits potentiellement concurrentiels peut compléter les réformes du marché du travail destinées à accroître les niveaux d'emploi à long terme dans les pays de l'OCDE. L'analyse présentée ici donne à penser qu'une partie des effets sur l'emploi tiennent à une réduction de la part des salaires correspondant au partage des rentes. D'autres effets bénéfiques pour l'emploi et les salaires réels peuvent aussi être attendus d'une spécialisation dans les secteurs ayant un plus fort potentiel de croissance.
- *La réforme de la réglementation sur les marchés des produits exige sans doute des ajustements des politiques et programmes du marché du travail.* Les politiques renforçant la concurrence sur les marchés des produits se traduisent par des licenciements à court terme et peuvent conduire à des taux de perte d'emploi en permanence plus élevés dans les secteurs auparavant très réglementés. Il importe, en conséquence, qu'aussi bien les mesures actives – accélérer le réemploi des travailleurs déplacés – que les mesures passives – garantir un revenu suffisant en cas de perte d'emploi – soient adaptées à leur objectif. Cependant, des mesures actives de ce type sont requises indépendamment de l'orientation réglementaire des marchés des produits (voir chapitres 1 et 4).
- *Des arbitrages sont sans doute possible lorsqu'on examine les effets directs et croisés des politiques sur les marchés.* L'évidence préliminaire rassemblée ici donne à penser que les réformes des marchés des produits qui renforcent la concurrence risquent de conduire à une moins grande sécurité de l'emploi pour certains groupes de travailleurs. Il semble donc que des arbitrages doivent être opérés lors de la détermination de la politique réglementaire, car des changements dans la réglementation qui renforcent l'efficacité et l'emploi total peuvent aussi diminuer la sécurité de l'emploi pour certains travailleurs. Cependant, les conditions de ces arbitrages sont complexes, car les réglementations des marchés des produits et du marché du travail qui améliorent la sécurité pour certains travailleurs (« travailleurs intégrés ») semblent aussi se traduire par une réduction de la sécurité pour ceux qui ne sont pas intégrés. En outre, les données disponibles donnent à penser que les effets croisés des réglementations des marchés des produits sur la sécurité de l'emploi sont sans doute moins importants que les effets directs des politiques du marché du travail, en particulier s'agissant de la LPE et des indemnités de chômage.
- *Les politiques des marchés du travail et des produits interagissent de façon complexe, ce qui doit inciter à la prudence lorsqu'on essaie de tirer parti des effets croisés.* De simples associations entre pays donnent à penser qu'une LPE plus stricte rend l'innovation par les entreprises plus difficile, ce qui peut avoir des conséquences négatives pour les perspectives de croissance économique. Cependant, une analyse plus complète fait apparaître une réalité plus complexe dans laquelle la protection de l'emploi peut soit freiner soit faciliter les investissements de R-D, en fonction de l'organisation des négociations salariales et de la nature de la technologie utilisée par un secteur particulier.

En résumé, les responsables devraient rester attentifs à la possibilité d'effets croisés importants, mais les recherches sur ces interactions n'ont pas encore suffisamment progressé pour que l'on puisse formuler des prescriptions d'action précises. Néanmoins, certaines des interactions potentiellement les plus importantes ont été identifiées. Elles permettent aux responsables d'avoir une idée des principales incompatibilités entre les politiques des marchés des produits et du travail et de tirer ainsi parti des complémentarités. Depuis la fameuse maxime de Rudyard Kipling, « L'Orient est l'Orient et l'Occident est l'Occident et ils ne se rencontreront jamais », les contacts et la compréhension mutuelle se sont renforcés entre les différents peuples du monde. Il faut espérer que des progrès semblables pourront être accomplis dans l'intégration des politiques intéressant les marchés des produits et du travail.

Notes

1. L'analyse présentée ici s'inspire d'une étude plus large de l'OCDE consacrée aux effets inter-marchés et à leurs conséquences pour l'élaboration des politiques (Nicoletti *et al.*, 2001a).
2. Dans les analyses intersectorielles et les analyses macroéconomiques intertemporelles, les indicateurs déjà disponibles des réglementations des marchés des produits sont complétés et étendus pour couvrir une ventilation sectorielle plus fine et plusieurs périodes (voir annexe 5.A).
3. Par exemple, d'après Nicoletti *et al.* (1999), la corrélation inter-pays entre la réglementation globale des marchés des produits et la LPE est fortement positive.
4. Le biais d'endogénéité est probablement plus important dans les études des effets croisés de la situation sur les marchés des produits, où les résultats des marchés du travail font l'objet d'une régression sur les « *mark-ups* » ou indices de majoration (représentatifs de la concurrence sur les marchés des produits), car ces résultats sont déterminés conjointement avec l'emploi et les salaires (OCDE, 1996a).
5. Des combinaisons différentes de deux ou trois de ces dimensions sont utilisées dans chaque cas, comme cela est décrit dans les première et deuxième sections. Voir Nicoletti *et al.* (2001a) pour un examen détaillé des techniques économétriques utilisées pour minimiser ces problèmes, ainsi que pour des vérifications approfondies de la solidité des résultats présentés ici.
6. Bednarzik (2001) présente des données selon lesquelles les différences internationales dans l'efficacité des marchés de capitaux contribuent beaucoup à expliquer les différences des taux d'emploi.
7. Par exemple, une baisse des coûts d'entrée (par exemple, ceux liés aux barrières réglementaires) aura vraisemblablement un effet positif à long terme plus important sur l'emploi qu'une simple accentuation de l'intensité des pressions concurrentielles (induite, par exemple, par des modifications des politiques de la concurrence), car elle suppose une augmentation du nombre d'entreprises à l'équilibre (Blanchard et Giavazzi, 2001). Sur des marchés du travail flexibles, l'emploi peut devenir plus instable à court terme lorsque la concurrence sur les marchés des produits s'accroît, mais les réajustements de main-d'œuvre vers un nouvel équilibre sont aussi plus rapides.
8. Par exemple, les améliorations de productivité induites par les pressions concurrentielles découlent souvent de délestages de main-d'œuvre en courte période, alors que l'expansion de la production et les nouvelles entrées ne peuvent vraisemblablement compenser ces pertes d'emploi qu'à terme. De même, les pressions à la baisse sur les rentes des marchés des produits et des marchés du travail stimulent l'emploi, car les avantages de salaires diminuent dans les secteurs abrités (voir section 1.B), mais elles peuvent aussi se traduire par des licenciements et/ou un effort de travail accru en cas de partage des rentes sous une forme non pécuniaire.
9. Voir Nicoletti et Scarpetta (2002) pour une présentation plus détaillée de l'analyse reproduite dans la présente section.
10. L'emploi agricole n'est pas pris en compte dans le graphique, eu égard à la forte proportion de travailleurs indépendants dans ce secteur qui ne sont que marginalement affectés par les réglementations des marchés des produits incorporées dans les indicateurs synthétiques.
11. L'association est à peu près identique lorsque les valeurs de 1998 pour l'indicateur temporel moins complet de la réglementation des marchés des produits sont rapportées aux taux d'emploi (Nicoletti et Scarpetta, 2002).
12. Le *coin fiscal* ne peut avoir une incidence sur le niveau d'équilibre de l'emploi qu'en présence de dysfonctionnements du marché. Par exemple, les travailleurs peuvent être en mesure de résister à des réductions de salaires compensatoires dans le cadre des négociations collectives ; les prestations de chômage sont dans certains cas fixes ou assujetties à des seuils et des plafonds qui affaiblissent leur relation avec les gains ; en outre les effets sur le revenu non salarial peuvent être importants (Phelps, 1994 ; Pissarides, 1998).
13. OCDE (1999b) signale une incidence négative, peu significative de la LPE sur l'emploi total, mais une incidence positive et significative sur le travail indépendant, impliquant une incidence négative sur l'emploi salarié, ce qui est qualitativement compatible avec l'effet négatif constaté ici pour l'emploi non agricole.
14. Les réformes de la réglementation intervenues en Italie après 1998 (voir OCDE, 2001e, pour des précisions) ne sont pas prises en compte dans ces calculs.

15. Les valeurs indiquées dans le graphique 5.2 sont fondées sur les coefficients estimés à partir de la spécification sans termes représentatifs des interactions (tableau 5.1, colonne 3). Voir aussi OCDE (2001*d*).
16. Comme on l'a mentionné dans l'introduction, le biais d'endogénéité peut être particulièrement marqué lorsque les « *mark-ups* » et les indices sont utilisés comme variables représentatives de la concurrence sur les marchés des produits, car ces variables sont codéterminées avec les salaires. En outre, OCDE (1996*a*) n'analysait que les salaires mensuels moyens dans les activités manufacturières et les variables de contrôle utilisées pour tenir compte des caractéristiques des travailleurs et des entreprises étaient limitées.
17. Voir Jean et Nicoletti (2002) pour une présentation plus complète de l'analyse proposée ici.
18. Katz et Summers (1989) ont été les premiers à utiliser cette approche, en l'appliquant à des micro-données.
19. Dans tous les pays, les profils de salaires estimés sont compatibles avec les équations types de Mincer, les salaires augmentant avec l'âge et les niveaux d'instruction, le sexe ayant aussi une incidence significative.
20. Dans la perspective du salaire d'efficience, les primes salariales correspondent à la rémunération payée par les entreprises pour éviter les dépenses de suivi, de collecte d'informations, etc. Même du point de vue théorique, il est difficile de faire une distinction entre l'élément relatif au salaire d'efficience et celui relatif au partage des rentes. Dans la mesure où le partage des rentes est un moyen d'éviter les coûts liés à l'instabilité sociale, il pourrait aussi être considéré comme faisant partie des salaires d'efficience (Krueger et Summers, 1988).
21. Plusieurs des variables de contrôle de l'hétérogénéité des entreprises (par exemple, les taux d'entrée, la taille des entreprises et les compétences de la population active), sont des mesures sectorielles dont la moyenne a été faite pour les pays pour lesquels on dispose de données. Étant donné que ces variables ne varient pas entre les pays, elles ne peuvent être incorporées dans les modèles de régression qui intègrent aussi des effets fixes sectoriels.
22. L'effet estimé pour les obstacles non tarifaires n'est pas significatif dans le modèle à effets aléatoires, mais le test de spécification de Hausman indique que le modèle à effets fixes est plus fiable.
23. Acemoglu *et al.* (2001) avancent que cette réduction du pouvoir de négociation est imputable aux options plus larges offertes à l'extérieur aux travailleurs qualifiés, ce qui nuit à la coopération entre travailleurs qualifiés et non qualifiés en faveur des syndicats.
24. La relation positive entre les salaires et la taille des entreprises constitue, même après l'introduction de variables de contrôle représentant les caractéristiques observables des travailleurs et les autres attributs des emplois, une conclusion empirique courante (pour un examen, voir Oi et Idson, 1999).
25. Les primes salariales sectorielles (nettes) ajustées correspondent aux primes salariales (brutes) issues des premiers calculs nettes des effets spécifiques aux pays et aux secteurs, telles qu'estimées par l'équation de régression à effets fixes (tableau 5.2, colonne 3), une fois abandonnée la variable non significative de la syndicalisation.
26. Les rentes non pécuniaires peuvent se traduire par de faibles incitations au travail (par exemple absence de suivi), une utilisation inefficace des facteurs de production (par exemple, rétention de main-d'œuvre) et d'autres pratiques incitant les entreprises à se situer au-dessous de la frontière d'efficience (inefficience-X), tout en augmentant l'utilité des travailleurs. Ces phénomènes sont sans doute particulièrement prononcés là où la réglementation est la plus contraignante. Par exemple, les entreprises publiques sont généralement plus exposées à l'ingérence politique et la maximisation des profits passe souvent après d'autres objectifs, ce qui peut être compatible avec une certaine forme d'inefficience-X (Haskel et Sanchis, 1995). De même, les considérations de « service public » et la forte participation syndicale peuvent rendre un niveau élevé de rémunération et les inégalités de salaires moins politiquement acceptables, que de fortes rentes pécuniaires.
27. Comme dans les sections 1.A-1.B, l'accent est mis essentiellement sur les effets inter-marchés des réglementations des marchés des produits. Cependant, les effets sur les marchés eux-mêmes sont aussi brièvement examinés, bien qu'ils aient fait l'objet d'une plus grande attention dans les études précédentes [par exemple, Bertola (1999), OCDE, 1999*c* et Pissarides (2001) analysent l'incidence de la LPE sur la stabilité de l'emploi et des gains, alors que Blau et Khan (1999) et OCDE (1997*a*) analysent l'impact des négociations collectives sur l'inégalité des salaires]. Tenir compte des effets croisés devrait permettre d'estimer plus précisément les effets directs et de déterminer si les interactions des réglementations des marchés du travail et des produits sont importantes. Voir Nicoletti *et al.* (2001*a*) pour une présentation plus complète de l'analyse reprise ici et dans la section suivante.
28. Dans la mesure où ce renforcement de la sécurité de l'emploi implique des écarts par rapport à la recherche d'un profit maximum, il peut être assimilé à une forme de rente non pécuniaire, comme on l'a vu dans la section 1.B.
29. Nombre des modèles statiques utilisés dans les ouvrages théoriques impliquent aussi que les incidences des réglementations des marchés des produits sur l'emploi et le chômage au niveau global sont fortement

- tributaires des institutions de détermination des salaires (Nickell, 1999). De même, les ouvrages empiriques amènent à penser qu'une partie des rentes dégagées par les entreprises ayant un pouvoir de marché sont généralement transférées aux travailleurs syndiqués sous la forme d'une hausse des salaires, mais que ce phénomène est beaucoup moins marqué pour les travailleurs non syndiqués.
30. Bien que ce ne soit pas l'objet de la présente analyse, les gains peuvent aussi diminuer sans qu'il y ait perte d'emploi (par exemple, le revenu salarial diminue pour les travailleurs gardant leur emploi mais dont le temps de travail ou le taux de rémunération baisse). Bien que les réductions nominales des salaires semblent rares, les travailleurs relevant de systèmes salariaux incitatifs (par exemple, partage des bénéfices) peuvent être confrontés à un risque plus grand de diminution de leurs gains sans changer d'employeur.
 31. Les modèles de recherche bilatérale retenus par Mortensen et Pissarides (1999a, 1999b) constituent un cadre unifié pour l'analyse de la façon dont l'incidence et la durée du chômage sont affectées par des réorientations de la politique économique, comme l'introduction d'une LPE (Pissarides, 2001). Une comparaison des travailleurs déplacés en Belgique et au Danemark donne à penser qu'une LPE plus stricte est en fait associée à une diminution du taux de perte d'emploi et à un allongement de la durée du chômage (Albaek *et al.*, 1998).
 32. Seuls de petits échantillons de chômeurs sont observés pour une combinaison donnée de secteurs et de pays et les effets de la perte d'emploi sur l'emploi et les gains futurs ne peuvent être observés que sur une courte période.
 33. Théoriquement, cette mesure correspond mieux au coût escompté de la perte d'emploi tel que défini dans l'équation 1. Cependant, elle est calculée à partir de questions rétrospectives quelque peu imprécises dans l'Enquête européenne sur les forces de travail.
 34. Cette supposition est probablement plus sujette à caution pour les trois mesures de la rotation de la main-d'œuvre, car l'effet de freinage exercé sur le taux des départs volontaires par les réglementations des marchés des produits ou du travail pourrait être interprété par erreur comme une diminution du taux de perte d'emploi. Par exemple, si la réglementation des marchés des produits se traduit par un écart positif de salaires dans un secteur particulier (voir section 1.B), cet avantage décourage vraisemblablement les départs volontaires, sans nécessairement impliquer une amélioration de la sécurité de l'emploi.
 35. Par exemple, le lien apparent entre une moindre concurrence sur les marchés des produits et une moins grande rotation de la main-d'œuvre indiqué dans les deux premiers cadres du graphique 5.4 pourrait refléter, en fait, l'effet restrictif d'une LPE plus rigoureuse sur les licenciements, car les pays ayant une LPE plus rigoureuse tendent aussi à avoir une réglementation des marchés des produits plus stricte (Nicoletti *et al.*, 1999).
 36. Les résultats des régressions sont indiqués pour des panels de secteurs de services sur la base de données de 1998. Des régressions transversales, réalisées à l'aide de valeurs nationales agrégées, et des régressions sur des données de panel pour les activités manufacturières ont, les unes comme les autres, apporté peu d'informations en raison du manque de données disponibles (voir Nicoletti *et al.*, 2001a, pour une analyse plus détaillée).
 37. L'effet sur l'insécurité de la concurrence sur les marchés des produits est modélisé sous la forme d'un spline linéaire à la valeur échantillon médiane de l'indice global des réglementations des marchés des produits.
 38. Du fait du nombre relativement peu important de pays et de secteurs pour lesquels les mesures d'insécurité ont pu être appariées aux variables mesurant les réglementations et institutions des marchés du travail et des produits, seul un petit nombre d'observations sont disponibles pour l'estimation statistique. Les problèmes d'estimation dus au petit nombre de degrés de liberté sont exacerbés par une multicollinéarité importante entre certains de ces coefficients.
 39. Les données ne conviennent pas pour l'estimation d'un modèle incluant des effets fixes à la fois pour les secteurs et pour les pays.
 40. Bien que l'application d'une LPE plus stricte aux emplois réguliers incite les employeurs à contourner ces restrictions en utilisant davantage les contrats temporaires, une analyse réalisée précédemment par l'OCDE (1999c) n'a pas permis de vérifier un tel effet dans les différents pays de l'OCDE.
 41. Les réglementations des marchés des produits peuvent aussi affecter la distribution du revenu par des mécanismes qui ne font pas intervenir le marché du travail. Par exemple, une diminution des prix résultant de la réforme de la réglementation dans un secteur particulier avantagera les familles qui sont de gros consommateurs de ces produits.
 42. Le renforcement de la concurrence sur les marchés des produits lié aux importations a entraîné, semble-t-il, une accentuation de l'inégalité des salaires ces dernières décennies aux États-Unis (Borjas et Ramey, 1995), car les rentes salariales ont été réduites surtout pour les ouvriers ayant le plus faible niveau d'instruction. Cependant, cela pourrait ne pas être une évolution applicable de manière générale. Cependant,

- cela pourrait ne pas être une évolution applicable de manière générale, car Fortin et Lemieux (1997) trouvent que la déréglementation des marchés des produits a contribué dans une faible mesure à l'inégalité des salaires aux États-Unis.
43. Étant donné que le faible niveau de rémunération et la pauvreté sont définis en termes relatifs, les différences internationales des gains et des revenus moyens ne sont pas reflétées dans ces mesures de l'inégalité. Le faible niveau de rémunération est défini sur la base de l'analyse de l'inégalité des gains et de la mobilité figurant dans les numéros de 1996-97 des *Perspectives de l'emploi*, alors que la définition de la pauvreté s'inspire de l'analyse de la dynamique de la pauvreté figurant dans le numéro de 2001 des *Perspectives de l'emploi* [OCDE (1996b, 1997a, 2001c)].
 44. Une deuxième mesure de la dispersion des gains est aussi indiquée dans le graphique 5.5 ; il s'agit du ratio entre les gains au 90^e centile et les gains au 10^e centile. Le ratio 90-10 est pris en compte car il est disponible pour un large éventail de pays de l'OCDE et constitue une mesure plus commune de la dispersion des gains que le ratio 80-20. Compte tenu des petits échantillons disponibles dans le Panel communautaire des ménages, il n'a pas été possible de calculer de façon fiable le ratio 90-10 au niveau sectoriel, comme l'aurait requis l'analyse de régression.
 45. Une plus grande prévalence des emplois faiblement rémunérés ne se traduit pas nécessairement par un taux plus élevé de pauvreté car les travailleurs ayant un faible revenu peuvent être membres de familles ayant d'autres sources de revenu (par exemple d'autres gains salariaux ou des transferts de revenus de l'État).
 46. En situation de concurrence parfaite, innover ou ne pas innover est une alternative qui importe peu aux entreprises, mais l'innovation apparaît souhaitable lorsque, dans un environnement à forte compétitivité, il y a une possibilité de dégager des rentes. Lorsque la protection des rentes devient suffisamment forte, les incitations à innover disparaissent de nouveau. En conséquence, si un marché passe du monopole à la concurrence parfaite, l'activité d'innovation se développe d'abord pour diminuer ensuite.
 47. Il ressort des données empiriques sur ce phénomène que le fait de changer d'emploi se traduit par une augmentation des salaires aux États-Unis (Topel et Ward, 1992 ; McCue, 1996) mais pas en Allemagne (Zimmermann, 1998). En outre, Blinder et Krueger (1996) signalent que la mobilité des travailleurs entre les entreprises est pratiquement inexistante au Japon en raison des pratiques de fidélisation des entreprises. Inversement, ils signalent que nombre d'entreprises multinationales japonaises ont été contraintes de revoir leurs stratégies de formation dans leurs filiales américaines peu après leur établissement, parce que d'autres entreprises puisaient dans leurs effectifs de main-d'œuvre.
 48. Les recherches récentes (pour un examen, voir Acemoglu et Pischke, 1999b) donnent à penser que le « braconnage » de compétences pourrait être freiné par plusieurs facteurs : *i*) cadres centralisés et/ou coordonnés de négociations salariales, qui peuvent étendre les contrats et/ou les pratiques de relations industrielles à pratiquement toutes les entreprises et tous les travailleurs ; *ii*) manque d'information sur la formation antérieure des candidats ; *iii*) frictions et coûts de recherche élevés ; *iv*) compétences en partie spécifiques à l'entreprise ; *v*) les licenciements et les départs volontaires peuvent souffrir d'une sélection adverse.
 49. Les entreprises ne sont incitées à entreprendre elles-mêmes la formation de leur main-d'œuvre que si la différence entre la productivité des travailleurs et les salaires versés est plus grande dans le cas de travailleurs qualifiés que dans le cas de travailleurs non qualifiés. Lynch (1994), Blinder et Krueger (1996), Soskice (1997), Acemoglu et Pischke (1999a, 1999b) et OCDE (1993 et 2000c) présentent des données témoignant d'une plus grande importance de la prise en charge de la formation par les entreprises dans les pays où la coordination est plus étroite. Davis (1992), Blau et Kahn (1996), Blinder et Krueger (1996), Gottschalk et Smeeding (1997), OCDE (1997a) et Kahn (1998) font tous état de données reliant la compression de la structure des salaires à la centralisation/coordination des systèmes de négociations salariales.
 50. Voir Bassanini et Ernst (2002a) et Nicoletti *et al.* (2001a) pour une présentation plus détaillée de l'analyse reprise dans cette section.
 51. D'autres aspects importants de l'innovation, qui sont ignorés ici, sont les liens entre la science et l'industrie, la coopération entre les entreprises et les institutions du marché financier (par exemple, capital risque). Voir OCDE (2000d).
 52. Dans l'optique de l'analyse de l'innovation, la variable représentative des systèmes de relations du travail tient compte des paramètres de centralisation et de décentralisation, de sorte que, dans la présente section, les systèmes de relations du travail sont censés être coordonnés lorsque les négociations sont soit coordonnées soit centralisées soit les deux, et décentralisés lorsque les négociations ne sont ni centralisées ni coordonnées. L'objectif est de déterminer les répercussions que les régimes de relations du travail ont sur l'innovation du fait de leurs effets sur les structures de salaires et les stratégies de renforcement des qualifications choisies par les entreprises (recourir aux marchés du travail externe ou interne, puiser dans le vivier de compétences des entreprises concurrentes, etc.). D'une part, la coordination étroite des associa-

- tions d'entreprises et le code de conduite entre entreprises tendent à diminuer la probabilité d'un braconnage des compétences ; de l'autre, la centralisation et la coordination des négociations salariales tendent à entraîner une compression des structures salariales.
53. L'intensité de TI peut être considérée comme une variable représentative de l'adoption de technologies et du changement organisationnel, et non de l'innovation. Le changement organisationnel est plus fréquent que l'innovation dans les secteurs de faible technologie, ce qui conduit souvent à des délestages de main-d'œuvre (Caroli *et al.*, 2001). Il n'est donc pas surprenant que les restrictions en matière de licenciement aient, semble-t-il, une incidence plus négative sur l'intensité de TI que sur d'autres indicateurs de la performance en matière d'innovation.
 54. L'ouverture des échanges accroît la variété des produits sur les marchés intérieurs, les producteurs nationaux cherchant pour leur part à imiter les produits importés. L'imitation exige des dépenses de R-D (Cohen et Levinthal, 1989).
 55. Des obstacles non tarifaires élevés influent vraisemblablement sur l'élasticité de la substitution entre les produits importés et les produits d'origine nationale, diminuant ainsi les incitations à innover lorsque les entreprises nationales et étrangères ont le même niveau de compétitivité (cas de la concurrence « au coude à coude », voir Aghion *et al.*, 1997, 2001a et Boone, 2000).
 56. Bassanini et Ernst (2002b) étendent cette analyse en établissant une différenciation entre les secteurs de haute technologie où la base de connaissances est générale et les innovations fréquemment réalisées par des *start-ups* (activités de type I, comme le développement de logiciels) et les secteurs de haute technologie caractérisés par une base technologique cumulative et plus spécifique à l'entreprise (c'est-à-dire activités de type II, comme la fabrication d'aéronefs). L'interaction bénéfique entre la LPE et la coordination des négociations est, semble-t-il, due dans une large mesure aux activités de type II, où la technologie se prête particulièrement bien au développement des compétences au sein de l'entreprise plutôt que par recrutement externe.
 57. On trouvera des précisions sur la méthode de décomposition dans Nicoletti *et al.* (2001a).
 58. En raison des contraintes de données, aucune analyse multivariée des déterminants des effets de la composition sectorielle n'est possible.
 59. En raison de contraintes de données, les indicateurs de spécialisation ne couvrent pas les activités non manufacturières. Ces indicateurs augmentent avec le degré de spécialisation dans les secteurs à hauts salaires et à importante R-D. Voir Nicoletti *et al.* (2001a) pour plus de précisions sur la méthodologie utilisée pour les construire.
 60. L'investissement dans la R-D exige de la main-d'œuvre qualifiée, laquelle réclame d'importantes primes salariales ; inversement, des salaires élevés poussent à choisir des technologies novatrices permettant d'économiser de la main-d'œuvre.

Annexe 5.A

Définitions et sources des données

Le tableau 5A.1 fournit des précisions sur la variabilité entre pays et entre secteurs des indicateurs opérationnels et institutionnels utilisés dans l'analyse empirique du chapitre, qui est réalisée aussi bien au niveau agrégé (échantillon de 26 pays de l'OCDE) qu'au niveau sectoriel (panel de 18 pays de l'OCDE et de 30 activités manufacturières et non manufacturières). S'agissant de l'analyse du marché du travail, la principale nouveauté de cette base de données est la présence de mesures détaillées sur les réglementations des marchés des produits qui limitent la concurrence. Dans cette optique, les données internationales existantes sur les réglementations sectorielles des marchés des produits [voir les documents dans OCDE (2001a)] ont été sensiblement étendues pour couvrir la majeure partie des secteurs énergétiques et des secteurs de services marchands (un total de 21 secteurs et agrégats sectoriels). Suivant le secteur, les indicateurs réglementaires synthétiques couvrent les obstacles à l'entrée, la propriété publique, les contrôles de prix, la participation de l'État aux opérations commerciales et industrielles, la concentration du marché et l'intégration verticale. Dans le secteur manufacturier, les indicateurs réglementaires sectoriels couvrent seulement les obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce. Les indicateurs rendent généralement compte de la situation dans les années 1995 à 1998. Pour un sous-ensemble d'activités non manufacturières, les indicateurs synthétiques couvrent une série temporelle relativement longue de réglementations.

On trouvera d'autres informations sur les indicateurs sectoriels des réglementations des marchés des produits dans le tableau 5A.2, concernant notamment la couverture sectorielle et par pays, les aspects de la réglementation qui sont pris en compte et les sources de données. Comme indiqué dans la section 1.A, l'analyse du taux d'emploi global exploite les variations dans le temps d'un indicateur synthétique moins détaillé de la réglementation des marchés des produits. L'évolution de l'indicateur temporel de la rigueur réglementaire au cours de la période 1978-98 est présentée dans le tableau 5.A.3. Enfin, le tableau 5.A.4 indique les définitions et les sources pour les principales variables institutionnelles et opérationnelles du marché du travail utilisées dans la présente analyse.

Tableau 5A.1. Indicateurs opérationnels et institutionnels utilisés dans l'analyse empirique

Indicateur	Échelle	Max.	Min.	Observations	Moyenne	Coefficient de variation
Réglementation des marchés des produits au niveau macro-économique, 1998						
Indicateur synthétique	0-6	3.28 (POL)	0.49 (GBR)	26	1.73	0.38
Contrôle de l'État	0-6	4.25 (POL)	0.55 (GBR)	26	2.33	0.42
Participation à des opérations commerciales	0-6	4.50 (GRC)	0.46 (IRL)	26	2.27	0.43
Participation de l'État au capital	0-6	5.07 (POL)	0.03 (GBR)	26	2.39	0.52
Obstacles à l'activité d'entreprise	0-6	3.37 (TUR)	0.48 (IRL)	26	1.75	0.42
Réglementation excessive des sociétés ^a	-6 à 6	2.0 (GRC, ESP)	-2.5 (BEL)	26	0.15	6.47
Obstacles aux échanges	0-6	4.18 (CZE)	0.62 (GBR)	26	1.47	0.69
Séries temporelles de la réglementation des marchés des produits^b, 1978-98						
Indicateur synthétique	0-6	6.00 (1978, FRA)	1.02 (1998, GBR)	441	4.36	0.26
Réglementation sectorielle des marchés des produits						
Indicateur synthétique (CITI 40-74), 1998	0-1					
Inter-pays (moyenne des secteurs)		0.50 (POL)	0.13 (GBR)	26		0.27
Intersectoriel (moyenne des pays)		0.71 (Élec.)	0.01 (Hôtels et rest.)	13		0.89
Total		0.86 (Élec.*)	0.00 (Ventes, Répar., Com. de gros, Hôtels et rest., Activ. ann. de transp. **)	292	0.25	0.97
Obstacles tarifaires (CITI 15-35), 1996	Pourcentage					
Inter-pays (moyenne des secteurs)		28.1 (POL)	4.35 (JPN)	26		0.41
Intersectoriels (moyenne des pays)		60.4 (Tabac)	2.90 (Matériel de bur.)	21		1.35
Total		246.3 (Tabac, POL)	0.00 (***, JPN)	546	10.08	1.79
Obstacles non tarifaires (CITI 15-35), 1996	Pourcentage					
Inter-pays (moyenne des secteurs)		16.6 (USA)	0.00 (POL)	26		0.65
Intersectoriels (moyenne des pays)		59.0 (Textiles)	0.00 (Tabac)	21		2.38
Total		97.0 (Textiles, PRT)	0.00 (****)	546	7.28	2.98
Politiques et institutions du marché du travail au niveau macroéconomique, 1996						
Corporatisme	1-3	3 (a)	1 (d)	26	2.04	0.43
Coordination	1-3	3 (b)	1 (e)	26	2.25	0.35
Centralisation	1-3	3 (c)	1 (d)	26	1.81	0.38
Densité syndicale	Pourcentage	52.9 (BEL)	9.1 (FRA)	9	25.0	0.50
Législation sur la protection de l'emploi (licenciements individuels)	0-6	3.7 (PRT)	0.2 (USA)	22	2.15	0.51
Législation sur la protection de l'emploi (licenciements collectifs)	Variable indicatrice	1	0	19	-	-
Extension administrative	Pourcentage	85.9 (FRA)	-7.0 (DNK)	18	30.0	0.98
Coin fiscal	Pourcentage	47.9 (BEL)	9.6 (KOR)	23	34.5	0.30
Taux de remplacement bruts (moyenne 1993-97)	Pourcentage	69.4 (DNK)	5.2 (ITA)	26	30.2	0.45

Tableau 5A.1. Indicateurs opérationnels et institutionnels utilisés dans l'analyse empirique (suite)

Indicateur	Échelle	Max.	Min.	Observations	Moyenne	Coefficient de variation
Institutions sectorielles du marché du travail						
Densité syndicale (ISIC 40-74)	Pourcentage					
Pays		70.1 (SWE)	9.6 (FRA)	11	34.5	0.52
Secteur		61.5 (Com.)	19.3 (Com. de gros et dét., Hôtel et rest.)	20	34.4	0.43
Total		100 [(f) BEL, SWE]	1.7 (Finance, USA)	180	33.9	0.74

a) Différence entre les indicateurs de rigueur des obstacles administratifs imposés aux sociétés et de ceux imposés aux entreprises individuelles.

b) Synthèse des évolutions réglementaires dans sept secteurs de services.

* Pays concernés : (41) AUT, CAN, DEU, FIN, KOR, NLD, NZL, POL.

** Pays concernés : (50-51) BEL, CHE, CZE, DEU, DNK, FRA, GBR, GRC, ITA, JPN, KOR, NLD, NOR, NZL, PRT, TUR, USA.

(55) AUS, AUT, BEL, CHE, CZE, DEU, ESP, FIN, FRA, GBR, GRC, HUN, IRL, JPN, KOR, NLD, NOR, NZL, PRT, SWE, TUR, USA.

(63) BEL, GBR, HUN, KOR, NLD.

*** Matériel de bureau, Radio et télévision, Véhicules à moteur, Autres équipements de transport.

**** Dans de nombreux cas.

(a) Pays concernés : AUT, CZE, DEU, DNK, GRC, IRL, ITA, NLD, NOR, POL.

(b) Pays concernés : AUT, CZE, DEU, DNK, GRC, IRL, ITA, JPN, KOR, NLD, NOR, POL.

(c) Pays concernés : CZE, ITA, NOR, POL.

(d) Pays concernés : AUS, CAN, CHE, GBR, JPN, KOR, NZL, TUR, USA.

(e) Pays concernés : CAN, GBR, NZL, TUR, USA.

(f) BEL : Électricité, gaz et eau ; SWE : Électricité, gaz et eau, construction.

Source : Nicoletti *et al.* (2001a).

Tableau 5A.2. Réglementation sectorielle des marchés des produits : couverture et sources

Secteur	Code CITI Révision 3	Période	Dimensions de la réglementation et des marchés prises en compte ^a	Couverture des segments industriels	Couverture des pays	Sources principales ^b
Électricité	401	1998	P, E, PE, SM, IV	Product., Transp., Distrib.	24-25	OCDE
		1975-98	E, PE, IV		21	OCDE, CE, PI, BM
Fabrication et distribution de gaz	402	1998	P, E, PE, SM, IV	Product., Transp., Distrib.	26	OCDE, CE, PI, BM
		1975-98	E, PE, SM, IV		21	
Énergie	40	1998	E, PE, IV	Product., Transp., Distrib.	25	OCDE, CE, PI, BM
Captage, épuration et distribution d'eau	41	1998	E, PE, IV		23	OCDE, CE, PI, BM
Électricité, gaz et eau	40-41	1998	E, PE, IV		23	OCDE, CE, PI, BM
Commerce de gros	50-51	1998	E, PE		25	OCDE
Commerce de détail	52	1998	E, CFE		28	OCDE
Restaurants et hôtels	55	1998	E		25	OCDE
Transports par chemin de fer	601	1998	P, E, PE, SM, IV	Passagers, fret	27	OCDE, CEMT
		1975-98	E, PE, SM, IV		21	
Autres transports terrestres	602	1998	P, E, CFE		27-29	OCDE
		1975-98	P, E		21	OCDE, CEMT
Transports terrestres	60	1998	P, E		27	OCDE, CEMT
Transports par voie d'eau	61	1998	E, CFE		22	APC
Transports aériens	62	1998	E, PE, SM	Passagers	27	OCDE
		1975-98	E, PE		21	OCDE, CE
Transport	60-62	1998	E		22	OCDE, CEMT, CE, APC
Activités annexes et auxiliaires des transports	63	1998	E, PE		21	OCDE
Postes	641	1998	P, E, PE, IV	Lettres, colis, exprès	22-26	OCDE, CE, UPU
		1975-98			21	
Télécommunications	642	1998	P, E, PE, SM, IV	Fixes, mobiles	20-29	OCDE
		1975-98	E, PE, SM		21	
Communication	64	1998	P, E, PE, SM		26	OCDE
Intermédiation financière	65	1998	E, CFE		23	OCDE, APC
Assurance	66	1998	P, E	Vie, générale, santé	12	OCDE
Activités juridiques	7 411	1998	E, CFE		22	APC
Activités comptables	7 412	1998	E, CFE		23	APC
Activités d'architecture et d'ingénierie	7 421	1998	E, CFE		23	APC
Autres activités de services aux entreprises	74	1998	E, CFE		22	APC

a) P = Contrôle des prix
E = Barrières à l'entrée
PE = Participation de l'État au capital
CFE = Contraintes dans le fonctionnement de l'entreprise
SM = Structure des marchés
IV = Intégration verticale
Source : Nicoletti *et al.* (2001a).

b) CEMT = Conférence Européenne des Ministres du Transport
CE = Commission européenne
BM = Banque mondiale
PI = Privatisation internationale
APC = Australian Productivity Commission
UPU = Union Postale Universelle

Tableau 5.A.3. Réforme de la réglementation des marchés des produits, 1978-1998

Séries chronologiques des indicateurs réglementaires^a dans certains pays de l'OCDE
(échelle de 0 à 6 du moins restrictif au plus restrictif)

	1978	1982	1988	1993	1998	1998-1978	Variation en pourcentage
Australie	4.5	4.5	4.2	3.3	1.6	-2.9	-0.65
Autriche	5.2	5.1	4.5	3.9	3.2	-2.0	-0.39
Belgique	5.5	5.5	5.0	4.3	3.1	-2.4	-0.43
Canada	4.2	4.2	2.8	2.6	2.4	-1.9	-0.44
Danemark	5.6	5.5	5.5	4.0	2.9	-2.7	-0.48
Finlande	5.6	5.5	4.8	4.0	2.6	-3.0	-0.53
France	6.0	5.9	5.7	4.7	3.9	-2.1	-0.35
Allemagne	5.2	5.2	4.7	3.8	2.4	-2.8	-0.54
Grèce	5.7	5.7	5.7	5.5	5.1	-0.6	-0.10
Irlande	5.7	5.7	5.1	4.8	4.0	-1.7	-0.29
Italie	5.8	5.8	5.8	5.3	4.3	-1.5	-0.25
Japon	5.2	5.2	3.9	3.2	2.9	-2.3	-0.44
Pays-Bas	5.3	5.5	5.5	4.1	3.0	-2.4	-0.44
Nouvelle-Zélande	5.1	5.1	3.6	2.2	1.4	-3.7	-0.73
Norvège	5.0	5.0	4.3	3.2	2.5	-2.5	-0.49
Portugal	5.9	5.9	5.4	4.9	4.1	-1.8	-0.30
Espagne	4.7	4.7	4.6	4.2	3.2	-1.5	-0.31
Suède	4.5	4.4	4.2	3.5	2.2	-2.3	-0.51
Suisse	4.5	4.5	4.5	4.4	3.9	-0.6	-0.14
Royaume-Uni	4.3	4.2	3.5	1.9	1.0	-3.3	-0.76
États-Unis	4.0	3.3	2.5	2.0	1.4	-2.7	-0.66

a) Moyenne simple des indicateurs pour 7 secteurs : gaz, électricité, postes, télécommunications, transports aériens, chemins de fer, transports routiers. Selon le secteur, les dimensions suivantes ont été prises en compte : barrières à l'entrée, participation de l'État au capital, structure du marché, intégration verticale, contrôle des prix.

Source : Nicoletti *et al.* (2001a).

Tableau 5.A.4. Politiques et institutions du marché du travail : définitions et sources

Indicateur	Définition	Source
Corporatisme	Indice de corporatisme	Elmeskov, Martin et Scarpetta (1998), OCDE (1997a) et <i>Études économiques</i> de l'OCDE (diverses années)
Coordination	Indice de coordination des négociations	Elmeskov, Martin et Scarpetta (1998), OCDE (1997a) et <i>Études économiques</i> de l'OCDE (diverses années)
Centralisation	Indice de centralisation des négociations	Elmeskov, Martin et Scarpetta (1998), OCDE (1997a) et <i>Études économiques</i> de l'OCDE (diverses années)
Densité syndicale	Nombre de travailleurs syndiqués rapporté à l'emploi total	Elmeskov, Martin et Scarpetta (1998)
Législation sur la protection de l'emploi (licenciements individuels)	Indice de la rigueur de la législation sur la protection de l'emploi	Nicoletti, Scarpetta et Boylaud (1999)
Législation sur la protection de l'emploi (licenciements collectifs)	Indice de la rigueur de la législation sur les licenciements collectifs	OCDE (1999a) et Watson Wyatt (1997)
Couverture des accords collectifs	Pourcentage de travailleurs couverts	OCDE (1997a)
Coin fiscal	Cotisations salariales et patronales à la sécurité sociale et impôt sur le revenu et sur les bénéfices, moins les transferts, en pourcentage des coûts de main-d'œuvre bruts	Base de données de l'OCDE sur la fiscalité et les prestations sociales des salariés
Taux de remplacement brut	Taux de remplacement brut, en pourcentage du salaire	Base données de l'OCDE sur les droits à prestations sociales et les taux de remplacement bruts

Annexe 5.B

Méthodes économétriques

Les techniques de régression sur des données de panel sont largement utilisées dans le présent chapitre pour étudier les effets directs et croisés des politiques et institutions sur la performance économique. Cependant, seule une analyse du taux d'emploi global permet d'appliquer ces techniques de la façon la plus familière, le panel étant alors composé d'observations multiples sur différentes périodes pour une coupe transversale d'unités (dans ce cas, les pays). Dans les régressions internationales/sectorielles, chaque point de donnée (couple pays-secteur) est une unité différente d'observation et le panel peut être conçu comme des observations multiples sur la même série transversale de secteurs (chaque pays constituant une observation supplémentaire) ou, inversement, suivant la formulation la plus intéressante pour le résultat analysé. Afin de minimiser les distorsions dues à des variables omises, les effets par pays et par secteurs ont été pris en compte dans toute la mesure du possible dans les équations de régression.

Dans les régressions internationales/sectorielles, certaines variables peuvent être définies seulement dans l'optique secteur ou dans l'optique pays (par exemple, les variables macroéconomiques et un grand nombre de variables des politiques du marché du travail ne varient pas entre les secteurs). Dans ces conditions, ces variables ont la même valeur sur des groupes d'observations. Cela crée des difficultés à la fois pour l'identification de l'effet causal de ces variables et pour estimer avec précision les coefficients :

- *Identification*. L'incidence causale des variables ne variant pas suivant les secteurs (par exemple la LPE) a été estimée soit en se fondant exclusivement sur leur variabilité internationale soit en exploitant les interactions entre ces indicateurs nationaux et les caractéristiques sectorielles, comme la taille moyenne de l'entreprise ou l'utilisation de technologies de pointe.
- *Erreurs types*. L'utilisation de la MCO pour estimer des modèles comprenant des unités d'observations ou des variables répétées qui peuvent avoir la même valeur sur des groupes d'observations peut entraîner des distorsions et des incohérences dans les estimations des erreurs types qui tendent à amplifier la signification statistique des coefficients estimés (Moulton, 1986). Dans Nicoletti *et al.* (2001a), trois approches d'estimation ont été appliquées pour résoudre ce problème : l'estimateur à effets fixes, dans lequel le modèle est spécifié à l'aide de variables représentatives qui tiennent compte des unités répétées ou groupes d'observations (par exemple les effets pays ou secteurs fixes) ; l'estimateur MCO « dégroupé », qui permet d'analyser les effets des variables qui sont constantes sur des groupes d'observations (notamment les variables uniformes entre les secteurs) ; et l'estimateur MCG à effets aléatoires, dans lequel les effets spécifiques aux pays sont représentés par des variables aléatoires distribuées de façon indépendante avec une moyenne zéro et une variance constante. Ce chapitre présente certains des modèles qui se sont révélés les plus instructifs et les plus fiables*.

* Pour faire la différence entre les résultats des régressions, Nicoletti *et al.* (2001a) analyse une panoplie complexe de tests de spécification. En outre, les résultats des régressions sont testés pour déterminer leur solidité face à l'exclusion des observations aberrantes ou à des modifications de la liste des coefficients de régression inclus dans le modèle.

BIBLIOGRAPHIE

- ACEMOGLU, D. (2000),
« Productivity Gains from Unemployment Insurance », *European Economic Review*, vol. 44, pp. 1195-1224.
- ACEMOGLU, D. et PISCHKE, S. (1998),
« Why Do Firms Train? Theory and Evidence », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 113, pp. 79-119.
- ACEMOGLU, D. et PISCHKE, S. (1999a),
« The Structure of Wages and Investment in General Training », *Journal of Political Economy*, vol. 107, pp. 539-572.
- ACEMOGLU, D. et PISCHKE, S. (1999b),
« Beyond Becker : Training in Imperfect Labor Markets », *Economic Journal*, vol. 109, pp. F112-142.
- ACEMOGLU, D. et PISCHKE, S. (1999c),
« Minimum Wages and On-the-Job Training », NBER Working Paper n° 7184.
- ACEMOGLU, D. et SHIMER, R. (2000),
« Wage and Technology Dispersion », *Review of Economic Studies*, 67, pp. 585-607.
- ACEMOGLU, D., AGHION, P. et VIOLANTE, G. (2001),
« Deunionisation, Technical Change and Inequality », CEPR Discussion Paper n° 2764.
- AGELL, J. (1999),
« On the Benefits from Rigid Labour Markets : Norms, Market Failures, and Social Insurance », *The Economic Journal*, 109, pp. F143-F164, février.
- AGHION, P. et HOWITT, P. (1998),
Endogenous Growth Theory, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- AGHION, P., HARRIS, C. et VICKERS, J. (1997),
« Competition and Growth with Step-by-Step Innovation : An Example », *European Economic Review*, vol. 41, pp. 771-782.
- AGHION, P., HARRIS, C., HOWITT, P. et VICKERS, J. (2001a),
« Competition, Imitation and Growth with Step-by-Step Innovation », *Review of Economic Studies*, vol. 68, pp. 467-492.
- AGHION, P., BLOOM, N., BLUNDELL, R., GRIFFITH, R. et HOWITT, P. (2001b),
« Empirical Estimates of Product Market Competition and Innovation », University College London, document non publié.
- AHN, S. et HEMMINGS, P. (2000),
« Policy Influences on Economic Growth in OECD Countries : An Evaluation of the Evidence », Document de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE, n° 246, Paris.
- ALBAEK, K., VAN AUDENRODE, M. et BROWING, M. (1998),
« Employment Protection and the Consequences for Displaced Workers : A Comparison of Belgium and Denmark », document non publié.
- AMABLE, B. et GATTI, D. (2002),
« Macroeconomic Effects of Product Market Competition in a Dynamic Efficiency Wage Model », *Economics Letters*, vol. 75(1), pp. 39-46.
- AUDRETSCH, D. et THURIK, R. (2001),
« Linking Entrepreneurship to Growth », Document de travail de la DSTI, n° 2, OCDE, Paris.
- BASSANINI, A. et ERNST, E. (2002a),
« Labour Market Institutions, Product Market Regulation and Innovation : Cross-Country Evidence », Document de travail du Département des affaires économiques, n° 316, OCDE, Paris.
- BASSANINI, A. et ERNST, E. (2002b),
« Labour Market Regulation, Industrial Relations, and Technological Regimes : A Tale of Comparative Advantage », *Industrial and Corporate Change*, vol. 11(3), à paraître.
- BASSANINI, A. et SCARPETTA, S. (2001),
« The Driving Forces of Economic Growth : Panel Data Evidence for the OECD Countries », *OECD Economic Studies*, n° 33(2), pp. 9-56, Paris.

- BEDNARZIK, R. (2001),
« The Importance of “Flexible” Markets in Explaining US and European Job Growth and Unemployment Differentials », *Labor Market Flexibility : Proceedings of a Joint United States and European Union Seminar*, US Department of Labor, Bureau of International Labour Affairs, Washington, septembre, pp. 6-24.
- BERTOLA, G. (1992),
« Labour Turnover Costs and Average Labour Demand », *Journal of Labor Economics*, n° 4, pp. 389-411.
- BERTOLA, G. (1999),
« A Pure Theory of Job Security and Labor Income Risk », European University Institute, document non publié.
- BERTRAND, M. et KRAMARZ, F. (2001),
« Does Entry Regulation Hinder Job Creations? Evidence from the French Retail Industry », NBER Working Paper n° 8211, avril.
- BLANCHARD, O. et GIAVAZZI, F. (2001),
« Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labor Markets », MIT Department of Economics Working Paper, n° 01-02.
- BLAU, D.M. (1987),
« A Time-Series Analysis of Self-Employment in the United States », *Journal of Political Economy*, vol. 95, pp. 445-467.
- BLAU, F. et KAHN, L. (1996),
« International Differences in Male Wage Inequality : Institutions vs. Market Forces », *Journal of Political Economy*, vol. 104, pp. 791-837.
- BLAU, F. et KAHN, L. (1999),
« Institutions and Laws in the Labor Market », dans O. Ashenfelter et D. Card (dir. pub.), *Handbook of Labour Economics*, vol. 3a, chapitre 25, North-Holland Press, Amsterdam.
- BLINDER, A. et KRUEGER, A. (1996),
« Labor Turnover in the USA and Japan : A Tale of Two Countries », *Pacific Economic Review*, vol. 1, pp. 27-57.
- BLUNDELL, R., GRIFFITH, R. et VAN REENEN, J. (1995),
« Dynamic Count Data Models of Technological Innovation », *Economic Journal*, vol. 105, pp. 333-344.
- BLUNDELL, R., GRIFFITH, R. et VAN REENEN, J. (1999),
« Market Share, Market Value and Innovation in a Panel of British Manufacturing Firms », *Review of Economic Studies*, vol. 66, pp. 529-554.
- BOERI, T., NICOLETTI, G. et SCARPETTA, S. (2000),
« Regulation and Labour Market Performance », CEPR Discussion Paper Series, n° 2420.
- BOONE, J. (2000),
« Competition », Center Discussion Paper, n° 2000-104, Tilburg University, Pays-Bas, octobre.
- BORJAS, G.J. et RAMEY, V.A. (1995),
« Foreign Competition, Market Power, and Wage Inequality », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110(4), pp. 1075-1110.
- CALMFORS, L. et DRIFFILL, J. (1988),
« Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance », *Economic Policy*, vol. 6, pp. 14-61.
- CAMERON, G. (1998),
« Innovation and Growth : A Survey of the Empirical Evidence », Nuffield College, University of Oxford, document non publié.
- CAMERON, G. (2000),
« R&D and Growth at the Industry Level », Nuffield College Discussion Paper, n° 2000-W4.
- CARD, D. (1996),
« The Effect of Unions on the Structure of Wages : A Longitudinal Analysis », *Econometrica*, vol. 64, n° 4, pp. 957-979.
- CARD, D. (1998),
« Deregulation and Labor Earnings in the Airline Industry », dans J. Peoples (dir. pub.), *Regulatory Reforms And Labor Markets*, Kluwert Academic Publishers, Norwell, Mass.
- CAROLI, E., GREENAN, N. et GUELLEC, D. (2001),
« Organizational Change and Skill Accumulation », *Industrial and Corporate Change*, vol. 10, pp. 481-506.
- CHATTERJEE, S. et HADI, A. (1988),
Sensitivity Analysis in Linear Regression, Wiley, New York.

- COHEN, W. et LEVINTHAL, D. (1989),
« Innovation and Learning : The Two Faces of R&D », *Economic Journal*, vol. 99, pp. 569-596.
- DASGUPTA, P. et STIGLITZ, J. (1980),
« Industrial Structure and the Nature of Innovative Activity », *Economic Journal*, vol. 90, pp. 226-293.
- DAVIS, S. J. (1992),
« Cross-Country Patterns of Change in Relative Wages », dans O. Blanchard et S. Fischer (dir. pub.), *NBER Macroeconomic Annual, 1992*, MIT Press, Cambridge, Mass., pp. 239-292.
- EICHENGREEN, B. et IVERSEN, T. (1999),
« Institutions and Economic Performance : Evidence from the Labour Market », *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 15, pp. 121-138.
- ELMESKOV, J., MARTIN, J. et SCARPETTA, S. (1998),
« Key Lessons for Labour Market Reforms : Evidence from OECD Countries' Experiences », *Swedish Economic Policy Review*, vol. 5, pp. 205-252.
- FARBER, H.S. (2001),
« Job Loss in the United States, 1981-1999 », Princeton University, Industrial Relations Section, document de travail, n° 453, juin.
- FORTIN, N. et LEMIEUX, T. (1997),
« Institutional Changes and Rising Wage Inequality : Is There a Linkage? », *Journal of Economic Perspectives*, printemps, pp. 75-96.
- GASTON, N. et TREFLER, D. (1994),
« Protection, Trade and Wages : Evidence from US Manufacturing », *Industrial and Labour Relations Review*, vol. 47, pp. 574-593.
- GASTON, N. et TREFLER, D. (1995),
« Union Wage Sensitivity to Trade and Protection : Theory and Evidence », *Journal of International Economics*, vol. 39, pp. 1-25.
- GEROSKI, P.A. (1990),
« Innovation, Technological Opportunity, and Market Structure », *Oxford Economic Papers*, vol. 42, pp. 586-602.
- GERSBACH, H. et SCHNIEWIND, A. (1999),
« Imperfect Competition, General Equilibrium and Unemployment », CESifo Working Paper, n° 224, décembre.
- GITTLEMAN, M. et WOLFF, E.N. (1993),
« International Comparisons of Inter-Industry Wage Differentials », *Review of Income and Wealth*, Series 39, n° 3, pp. 295-312.
- GONENC, R., MAHER, M. et NICOLETTI, G. (2000),
« The Implementation and the Effects of Regulatory Reform : Past Experience and Current Issues », Document de travail du Département des affaires économiques, n° 251, OCDE, Paris.
- GOTTSCHALK, P. et SMEEDING, T. (1997),
« Cross-National Comparisons of Earnings and Income Inequality », *Journal of Economic Literature*, vol. 35, pp. 633-687.
- GUELLEC, D. et VAN POTTELSBERGHE, B. (2001),
« R&D and Productivity Growth : Panel Data Analysis of 16 OECD Countries », *OECD Economic Studies*, n° 33(2), pp. 103-126, OCDE, Paris.
- HAISKEN-DENEW, J.P. et SCHMIDT, C.M. (1999),
« Industry Wage Differentials Revisited : A Longitudinal Comparison of Germany and USA (1984-1996) », IZA Discussion Paper, n° 98.
- HASKEL, J. et SANCHIS, A. (1995),
« Privatisation and X-inefficiency : A Bargaining Approach », *The Journal of Industrial Economics*, vol. 43, n° 3, septembre.
- HATZICHRONOGLOU, T. (1997),
« Revision of the High-Technology Sector and Product Classification », Document de travail de la DSTI, OCDE, Paris.
- HENDRICKS, W. (1977),
« Regulation and Labor Earnings », *The Bell Journal of Economics*, vol. 8, pp. 483-496.
- HENDRICKS, W. (1994),
« Deregulation and Labor Earnings », *Journal of Labor Research*, vol. XV, n° 3, pp. 207-234, été.

- HICKS, J. (1935),
« Annual Survey of Economic Theory : The Theory of Monopoly », *Econometrica*, vol. 3, pp. 1-20.
- HOBIIJN, B. et JOVANOVIĆ, B. (2001),
« The Information Technology Revolution and the Stock Market : Evidence », *American Economic Review*, pp. 1203-1220, décembre.
- JEAN, S. et NICOLETTI, G. (2002),
« Product Market Regulation and Wage Premia in Europe and North America : Empirical Investigation », Document de travail du Département des affaires économiques, n° 318, OCDE, Paris.
- KAHN, L. (1998),
« Collective Bargaining and the Inter-Industry Wage Structure : International Evidence », *Economica*, vol. 65, pp. 507-534.
- KATZ, L.F. et AUTOR, D.H. (1999),
« Changes in the Wage Structure and Earnings Inequality », dans O. Ashenfelter et D. Card (dir. pub.), *Handbook of Labor Economics*, vol. 3a, chapitre 26, North-Holland Press, Amsterdam.
- KATZ, L.F. et SUMMERS, L.H. (1989),
« Industry Rents : Evidence and Implications », *Brookings Papers on Economic Activity : Microeconomics*, pp. 209-275, Washington D.C.
- KLETZER, L. (1992),
« Industry Wage Differentials and Wait Unemployment », *Industrial Relations*, vol. 31, n° 2, pp. 250-269.
- KLETZER, L.G. (1998),
« Job Displacement », *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 12(1), pp. 115-136.
- KRUEGER, A.B. et PISCHKE, J.S. (1998),
« Observations and Conjectures on the US Employment Miracle », *Third Public German-American Academic Council Symposium*, Bonn, pp. 99-112.
- KRUEGER, A.B. et SUMMERS, L.H. (1988),
« Efficiency Wage and Inter Industry Wage Structure », *Econometrica*, 56, pp. 259-293.
- LAYARD, R. et NICKELL, S.J. (1990),
« Is Unemployment Lower if Unions Bargain over Employment? », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 105(3), pp. 773-787.
- LAYARD, R., NICKELL, S.J. et JACKMAN, R. (1991),
Unemployment : Macroeconomic Performance and the Labour Market, Oxford University Press, Oxford.
- LYNCH, L. (1994),
Training and the Private Sector : International Comparisons, University of Chicago Press pour NBER, Chicago.
- MACHIN, S. et MANNING, A. (1999),
« The Causes and Consequences of Longterm Unemployment in Europe », dans O. Ashenfelter et D. Card (dir. pub.), *Handbook of Labor Economics*, vol. 3c, chapitre 47, North-Holland Press, Amsterdam.
- MARTIN, J. (2000),
« What Works Among Active Labour Market Policies : Evidence From OECD Countries' Experiences », *OECD Economic Studies*, n° 30, pp. 79-114, OCDE, Paris.
- McCUE, K. (1996),
« Promotions and Wage Growth », *Journal of Labor Economics*, vol. 14, pp. 175-209.
- MORTENSEN, D.T. et PISSARIDES, C.A. (1999a),
« New Developments in Models of Search in the Labor Market », dans O. Ashenfelter et D. Card (dir. pub.), *Handbook of Labor Economics*, vol. 3b, chapitre 39, North-Holland Press, Amsterdam.
- MORTENSEN, D.T. et PISSARIDES, C.A. (1999b),
« Job Reallocation, Employment Fluctuations and Unemployment », dans J. Taylor et M. Woodford (dir. pub.), *Handbook of Macroeconomics*, vol. 1b, chapitre 18, North-Holland Press, Amsterdam.
- MOULTON, B.R. (1986),
« Random Group Effects and the Precision of Regression Estimates », *Journal of Econometrics*, n° 32, pp. 385-397.
- NELSON, R. et WINTER, S. (1982),
An Evolutionary Theory of Economic Change, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- NICKELL, S. (1996),
« Competition and Corporate Performance », *Journal of Political Economy*, vol. 104, pp. 724-746.

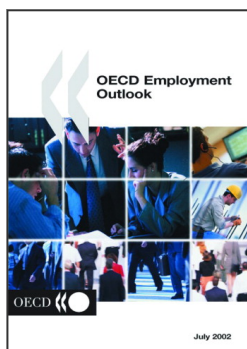
- NICKELL, S. (1999),
« Product Markets and Labour Markets », *Labour Economics*, vol. 6, pp. 1-20.
- NICKELL, S. et LAYARD, R. (1999),
« Labour Market Institutions and Economic Performance », dans O. Ashenfelter et D. Card (dir. pub.), *Handbook of Labor Economics*, vol. 3, North-Holland Press, Amsterdam.
- NICKELL, S., VAINIOMAKI, J. et WADHWANI, S. (1994),
« Wages and Product Market Power », *Economica*, n° 61, pp. 457-473.
- NICOLETTI, G. et SCARPETTA, S. (2002),
« Interactions Between Product and Labour Market Regulations : Do They Affect Employment? Evidence from OECD Countries », Document de travail du Département des affaires économiques, OCDE, Paris (à paraître).
- NICOLETTI, G., SCARPETTA, S. et BOYLAUD, O. (1999),
« Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation », Document de travail du Département des affaires économiques, n° 226, OCDE, Paris.
- NICOLETTI, G., BASSANINI, A., ERNST, E., JEAN, S., SANTIAGO, P. et SWAIM, P. (2001a),
« Product and Labour Market Interactions in OECD Countries », Document de travail du Département des affaires économiques, n° 312, OCDE, Paris.
- NICOLETTI, G., HAFFNER, R.C.G., NICKELL, S., SCARPETTA, S. et ZOEGER, G. (2001b),
« European Integration, Liberalisation and Labour Market Performance », dans G. Bertola, T. Boeri et G. Nicoletti (dir. pub.), *Welfare and Employment in a United Europe*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- OCDE (1993),
Regards sur l'éducation – Les indicateurs de l'OCDE, Paris.
- OCDE (1994a),
L'étude de l'OCDE sur l'emploi : faits, analyse, stratégies, Paris.
- OCDE (1994b),
L'étude de l'OCDE sur l'emploi : données et explications, Partie II, Paris.
- OCDE (1996a),
« Concurrence, salaires et productivité », Département des affaires économiques, Document pour le Groupe de travail n° 1 du Comité de politique économique, Paris.
- OCDE (1996b),
Perspectives de l'emploi, Paris.
- OCDE (1997a),
Perspectives de l'emploi, Paris.
- OCDE (1997b),
Rapport de l'OCDE sur la réforme de la réglementation, Paris.
- OCDE (1998a),
Stimuler l'esprit d'entreprise, Paris.
- OCDE (1998b),
Perspectives de l'emploi, Paris.
- OCDE (1999a),
« Profil international de la réglementation des marchés des produits », *Perspectives économiques de l'OCDE*, n° 66, Paris.
- OCDE (1999b),
La mise en œuvre de la Stratégie de l'OCDE pour l'emploi. Évaluation des performances et des politiques, Paris.
- OCDE (1999c),
Perspectives de l'emploi, Paris.
- OCDE (2000a),
« Tendances récentes de la croissance dans les pays de l'OCDE », *Perspectives économiques de l'OCDE*, n° 67, Paris.
- OCDE (2000b),
« Liens entre la politique économique et la croissance : Constatations au niveau international », *Perspectives économiques de l'OCDE*, n° 68, Paris.
- OCDE (2000c),
Regards sur l'éducation – Les indicateurs de l'OCDE, Paris.

- OCDE (2000d),
Une nouvelle économie ? Transformation du rôle de l'innovation et des technologies de l'information dans la croissance, Paris.
- OCDE (2001a),
Revue économique de l'OCDE, n° 32, Numéro spécial sur la réforme de la réglementation, Paris.
- OCDE (2001b),
 « Productivité et dynamique de l'entreprise : leçons à tirer des microdonnées », *Perspectives économiques de l'OCDE*, n° 69, Paris.
- OCDE (2001c),
Perspectives de l'emploi, Paris.
- OCDE (2001d),
Perspectives économiques de l'OCDE, n° 70, Paris.
- OCDE (2001e),
Réforme de la réglementation en Italie, Paris
- OI, W. et IDSON, T.L. (1999),
 « Firm Size and Wages », dans O. Ashenfelter et D. Card (dir. pub.), *Handbook of Labor Economics*, vol. 3, North-Holland Press, Amsterdam.
- OLIVEIRA-MARTINS, J. (1993),
 « Market Structure, International Trade and Relative Wages », Document de travail du Département des affaires économiques, n° 134, OCDE, Paris.
- PAVITT, K. (1984),
 « Sectoral Patterns of Technical Change : Towards a Taxonomy and a Theory », *Research Policy*, vol. 13, pp. 343-373.
- PAVITT, K. (1995),
 « Key Characteristics of Large Innovating Firms », dans M. Dodgson et R. Rothwell (dir. pub.), *The Handbook of Industrial Innovation*, Elgar.
- PEOPLES, J. (1998),
 « Deregulation and the Labor Market », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, n° 3, pp. 111-130.
- PHELPS, E.S. (1994),
 « Structural Slumps : The Modern Equilibrium Theory of Unemployment, Interest and Assets », Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- PISSARIDES, C. (1998),
 « The Impact of Employment Tax Cuts on Unemployment and Wages : The Role of Unemployment Benefits and Tax Structure », *European Economic Review*, vol. 42, pp. 155-183.
- PISSARIDES, C.A. (2001),
 « Employment Protection », *Labour Economics*, n° 8, pp. 131-159.
- PISSARIDES, C.A. (2002),
 « Start-up Costs and Employment », Centre for Economic Performance Discussion Paper, n° 520.
- PIZER, S.D. (2000),
 « Does International Competition Undermine Wage Differentials and Increase Inequality? », *Journal of International Economics*, vol. 52, pp. 259-282.
- SCHMALENSEE, R. (1989),
 « Inter-Industry Studies of Structure and Performance », dans R. Schmalensee et R. Willig (dir. pub.), *Handbook of Industrial Organization*, vol. II, North-Holland Press, Amsterdam.
- SOSKICE, D. (1997),
 « German Technology Policy, Innovation, and National Institutional Frameworks », *Industry and Innovation*, vol. 4, pp. 75-96.
- SPECTOR, D. (2000),
 « Competition and the Capital-Labor Conflict », document non publié, <http://www.ecare.ulb.ac.be/ecare/papers/ds2301.pdf>, mai.
- TOPEL, R. et WARD, M. (1992),
 « Job Mobility and the Careers of Young Men », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, pp. 439-480.
- ZIMMERMANN, K. (1998),
 « German Job Mobility and Wages », dans I. Ohashi et T. Tachibanaki (dir. pub.), *Internal Labour Markets, Incentives and Employment*, MacMillan, Londres.

Table des matières

Éditorial – Maintenir le bon cap pour l’emploi	7
Chapitre 1. Évolution récente et perspectives du marché du travail	15
Introduction	17
1. Évolution récente et perspectives.....	18
A. Perspectives économiques d’ici 2003.....	18
B. Emploi et chômage	18
C. Rémunération et coûts de main-d’œuvre	21
2. Un meilleur départ pour les jeunes ?.....	22
A. Introduction	22
B. Les tendances du marché du travail des jeunes	24
C. Les dépenses publiques consacrées aux mesures du marché du travail des jeunes.....	31
D. L’évolution des politiques du marché du travail des jeunes.....	34
Conclusions	48
<i>Annexe 1.A.</i> Initiatives récentes concernant le marché du travail des jeunes.....	54
<i>Annexe 1.B.</i> Tendances des taux d’emploi et de chômage des jeunes et des adultes d’âge très actif	58
Bibliographie	63
Chapitre 2. Les femmes au travail : qui sont-elles et quelle est leur situation ?	67
Introduction	69
Principaux résultats	70
1. L’écart entre les femmes et les hommes en matière d’emploi.....	72
A. Une mesure basée sur le décompte	72
B. Tenir compte du nombre d’heures travaillées	74
2. Les femmes au travail : qui sont-elles ?.....	77
A. Effets d’âge et de cohorte.....	77
B. Taux d’emploi par sexe et niveau d’études.....	80
C. Taux d’emploi en fonction du sexe et de la présence d’enfants	84
D. Effet conjugué du niveau d’études et de la présence d’enfants sur l’emploi féminin...	86
E. Une vision dynamique : l’accumulation d’expériences d’emploi	89
3. Les femmes au travail : que font-elles ?.....	93
A. La segmentation professionnelle et sectorielle de l’emploi par sexe.....	94
B. La ségrégation verticale de l’emploi	103
4. Les femmes au travail : combien gagnent-elles ?	106
A. Écart non ajusté entre les salaires masculins et féminins.....	106
B. Une décomposition de l’écart salarial	110
C. L’écart de salaire « d’ordre familial »	117
Conclusions	119
<i>Annexe 2.A.</i> Définitions et sources de données	125
<i>Annexe 2.B.</i> Sources, définitions et méthodes de décomposition de l’écart de salaire entre les hommes et les femmes et entre les mères de famille et les femmes sans enfant.....	128
Bibliographie	134
Chapitre 3. Prendre la mesure du travail temporaire	137
Introduction	139
Principaux résultats	140
1. Tendances et principales caractéristiques.....	142
A. Évolution de l’emploi temporaire.....	143
B. Caractéristiques des travailleurs et des emplois temporaires	148

2. Rémunération, avantages annexes et satisfaction au travail des travailleurs temporaires...	152
A. Niveau de rémunération des travailleurs temporaires.....	152
B. Avantages annexes accordés aux travailleurs temporaires	156
C. Satisfaction au travail et conditions de travail	163
3. La dynamique de carrière des travailleurs temporaires.....	167
A. Durée des emplois et contrats temporaires	167
B. Accumulation du capital humain et formation.....	170
C. Mobilité des travailleurs temporaires	172
Conclusions	181
<i>Annexe 3.A.</i> Définition et mesure du travail temporaire.....	185
<i>Annexe 3.B.</i> Satisfaction dans l'emploi et conditions de travail.....	196
Bibliographie	199
Chapitre 4. Le chômage de longue durée : tenants et aboutissants	203
Introduction	205
Principaux résultats	206
1. Analyse	208
A. L'ampleur du chômage de longue durée	208
B. Chômage de longue durée et non-emploi de longue durée	210
C. Périodes répétées de chômage et diverses mesures du chômage de longue durée	213
2. Les mesures actives du marché du travail et le chômage de longue durée.....	227
A. Rappel des grandes lignes	227
B. Le calendrier des interventions relatives au marché du travail	228
C. Mesures visant le chômage répétitif.....	235
Conclusions	245
<i>Annexe 4.A.</i> Données relatives à la variable « Statut principal d'activité » du tableau 4.2	253
<i>Annexe 4.B.</i> Transitions des situations au regard de l'emploi dans les données du Panel communautaire des ménages.....	254
<i>Annexe 4.C.</i> Utilisation des techniques de profilage statistique dans les pays Membres de l'OCDE	256
Bibliographie	260
Chapitre 5. La rencontre de deux logiques : effets croisés des politiques des marchés du travail et des politiques des marchés des produits.....	265
Introduction	267
Principaux résultats	268
1. Effets des réglementations des marchés des produits sur les résultats du marché de l'emploi.....	269
A. Emploi	271
B. Primes salariales sectorielles	276
C. Insécurité	282
D. Inégalité.....	292
2. Effets des politiques et institutions des marchés du travail sur les résultats des marchés des produits.....	296
A. Potentiel d'innovation des activités manufacturières.....	296
B. Spécialisation dans les secteurs où la R-D est importante et les salaires élevés....	304
Conclusions	307
<i>Annexe 5.A.</i> Définitions et sources des données	315
<i>Annexe 5.B.</i> Méthodes économétriques	320
Bibliographie	321
Annexe statistique.....	327
Index des éditions antérieures des <i>Perspectives de l'emploi de l'OCDE</i>.....	359



Extrait de :
OECD Employment Outlook 2002

Accéder à cette publication :

https://doi.org/10.1787/empl_outlook-2002-en

Merci de citer ce chapitre comme suit :

OCDE (2002), « La rencontre de deux logiques : Effets croisés des politiques des marchés du travail et des politiques des marchés des produits », dans *OECD Employment Outlook 2002*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: https://doi.org/10.1787/empl_outlook-2002-7-fr

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à rights@oecd.org. Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) info@copyright.com ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) contact@cfcopies.com.