



PREMIER MINISTRE



JUIN 2006

CONTRIBUTION AU SÉMINAIRE
SUR LA STRATÉGIE DE LISBONNE

*Priorités des réformes et conditions
de mise en oeuvre*

Centre d'analyse stratégique, 13 juin 2006

Comment améliorer la Stratégie de Lisbonne : les termes du débat

Dans le cadre de la mise en œuvre de la stratégie de Lisbonne, la puissance publique intervient à plusieurs niveaux (européen, national ou régional) et doit mobiliser une série de leviers sur des champs très divers (recherche, politiques macro-économiques, fiscalité, formation...). La manière dont ces différents leviers s'articulent entre eux est de la première importance et n'est pas aujourd'hui parfaitement finalisée. De plus, la largeur du spectre des réformes structurelles à mettre potentiellement en œuvre se heurte en pratique à la question des priorités. Souvent occultée, au motif de l'interdépendance des trois piliers, ou pour des raisons d'affichage politique, la nécessité d'une hiérarchie des priorités ne peut être écartée. Ce document a pour objet de recenser les enjeux et débats autour de ces questions.

1 - Enjeux et débats

Adoptée par le Conseil européen des 23 et 24 mars 2000, la stratégie de Lisbonne vise à faire de l'Union européenne « l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi, d'une plus grande cohésion sociale et d'un respect de l'environnement » à l'horizon 2010.

Cette stratégie a pour objectif de résorber quatre déficits (Creel et alii, 2005) : un déficit de niveau de vie – mesuré en termes de PIB/tête ; un déficit de

travail – mesuré par les taux d'emploi et de chômage ; un déficit de productivité et un déficit « environnemental ». Qualifiée de globale, elle vise notamment à :

- 1) préparer la transition vers une société et une économie fondées sur la connaissance. Il s'agit, ce faisant, de répondre aux besoins de la société de l'information, de développer la recherche & développement, de mettre l'accent sur des réformes structurelles afin de renforcer la compétitivité des économies ainsi que l'innovation et, *in fine*, d'achever le marché intérieur ;
- 2) moderniser le « modèle social européen » *via* un investissement dans les ressources humaines, l'éducation et la formation professionnelle tout en menant une lutte contre toute forme d'exclusion sociale ou territoriale ;
- 3) entretenir les conditions d'une évolution saine de l'économie européenne ainsi que des perspectives de croissance favorables en utilisant judicieusement les politiques macroéconomiques.

En 2004, le Conseil européen et la Commission décidaient de préparer une évaluation à mi-parcours de la stratégie de Lisbonne. L'ancien premier ministre néerlandais Wim Kok se voyait confier le soin, lors du Conseil européen de mars, de superviser ce travail d'évaluation en prenant la tête d'un groupe d'experts de haut niveau. Remis à la Commission en novembre 2004, le rapport Kok soulignait la modestie des progrès effectués

jusqu'à présent et préconisait de recentrer la stratégie sur un double objectif de croissance et de création d'emplois. Il encourageait également les Etats membres à « s'approprier » davantage le programme de réformes prévues dans le cadre de l'agenda. Il souhaitait également remanier le budget de l'UE en direction des priorités de Lisbonne. Il préconisait enfin d'opérer un contrôle des pairs plus strict.

La révision à mi-parcours de la stratégie de Lisbonne a constitué l'un des principaux sujets au programme du Conseil européen de printemps, organisé les 22 et 23 mars 2005. Les solutions retenues pour relancer le processus de Lisbonne sont au nombre de trois : recentrage, simplification et plus grande implication des Etats membres via l'élaboration de plans d'action nationaux. Ces propositions de la Commission s'appuyaient sur les recommandations contenues dans le rapport Kok, même si les plus innovantes étaient écartées.

En janvier 2006, la Commission publiait un rapport annuel d'évaluation des plans d'action nationaux. Suite à cette publication, lors du Conseil européen de printemps, les 23 et 24 mars 2006, la Commission attend des engagements clairs notamment de la part des Etats membres qui n'ont pas atteint l'objectif de Lisbonne de 3% du PIB pour leurs dépenses dans le domaine de la recherche et du développement. Les gouvernements doivent présenter leur rapport sur la mise en oeuvre des PRN d'ici octobre 2006.

Rapidement, la stratégie de Lisbonne a suscité de très nombreuses critiques que ce soit au sein même de la Commission, via, principalement, le document de Wim Kok ou en externe via quelques rapports en particulier :

- 1) le rapport « *An Agenda for a growing Europe* » d'André SAPIR en juillet 2003 ;
- 2) le rapport Wim KOK commandé par la Commission, publié en novembre 2004 ;
- 3) le rapport « Stratégie de Lisbonne et la MOC : 12 recommandations pour une stratégie à plusieurs niveaux efficaces » de *Notre Europe* en mars 2005 ;
- 4) le rapport « Bruegel » de Jean PISANI-FERRY & André SAPIR, publié en mars 2006

Quelques critiques récurrentes se retrouvent dans ces rapports :

- le nombre excessif d'objectifs ;
- le manque de cohérence entre les différents objectifs ;
- l'absence de cohérence entre objectifs et instruments mis en regard, notamment la difficile articulation entre politiques macro-économiques et politiques structurelles ;
- l'absence de prise en compte des diversités tant régionales que nationales accentuée par l'entrée de dix nouveaux Etats-membres dans l'Union le 1^{er} mai 2004 ;

- la non prise en compte, au-delà de ces diversités territoriales, d'une nécessaire diversité temporelle entre certains objectifs ;
- la mise en oeuvre du processus ou sa « gouvernance » : manque d'appropriation en aval du processus, faible suivi en cours, absence de mécanisme de sanction *a posteriori*.

Ces critiques diverses recouvrent des registres et des niveaux très différents mais pointent une inquiétude commune : la stratégie de Lisbonne ne doit pas relever de la compilation « fourre-tout » où chacun des Etats membres apporte sa « couleur » et son « idée » à un ensemble hétéroclite baptisé « stratégie ». Le but doit être bien d'élaborer une véritable politique économique commune.

En regard de ses rapports, les travaux de nature plus académique sur la stratégie de Lisbonne sont rares en Europe. La « stratégie de Lisbonne » n'est guère constituée comme objet scientifique propre étudié en tant que tel comme champ de recherche autonome.

Certes, de nombreuses problématiques liées à tel ou tel élément de la stratégie de Lisbonne sont abordées et travaillées par la recherche académique, notamment :

- la question de la coopération entre économies européennes¹ ;
- le sujet de la coordination des économies²
- la problématique de la gouvernance économique³ ;
- les enjeux de politiques d'emploi et sociales⁴ ;
- la question du capital humain⁵ ...

Mais il existe peu de travaux académiques sur « Lisbonne » comme politique économique à part entière, combinant plusieurs instruments (fiscaux, réglementaires, institutionnels), plusieurs niveaux d'intervention, permettant l'articulation d'objectifs intermédiaires et propre à conduire à un nouveau modèle de croissance fondé notamment sur l'hypothèse d'un progrès économique endogène. Jusqu'ici l'essentiel de la littérature sur la coordination des politiques économiques reste centré sur le « policy-mix » monétaire/budgétaire et n'explore que partiellement les enjeux de réforme structurelle.

Cette ambivalence du débat intellectuel européen sur le sujet de « Lisbonne » renforce la nécessité de repenser les enjeux et les débats liés à Lisbonne, de manière cohérente, et comme un objet d'étude per se. Dans ce contexte, après avoir rappelé les fondements théoriques et empiriques de la stratégie de Lisbonne, trois aspects de l'état des

¹ Frédérique SACHWALD de l'IFRI ;

² Bernard H. CASEY de la *London School of Economics* ;

³ Stephan COLLIGNON de la *London School of Economics* ;

⁴ Robert SALAIS de l'ENS Cachan

⁵ Notamment, Tito BOERI de l'Université *Bocconi*

lieux actuel de ces enjeux et débats seront plus particulièrement présentés dans ce document : le choix et la cohérence des priorités ; le besoin d'articulation entre réformes structurelles et politique macro-économique ; le bon partage des niveaux d'intervention et le degré de différenciation que doivent avoir les politiques nationales.

2 – Un rappel des fondements théoriques et empiriques de la stratégie de Lisbonne

En dépit du caractère surchargé de l'agenda de Lisbonne, il est abusif de réduire la stratégie à un catalogue car elle relève d'une inspiration doctrinale assez prononcée et marque un changement de logique dans la construction économique et sociale européenne. Si la recherche académique est relativement pauvre sur Lisbonne en tant que tel, en revanche, il est assez aisé de trouver au sein de la littérature économique des éléments théoriques qui viennent sous-tendre les objectifs poursuivis, notamment au sein des théories de la croissance endogène.

2.1 – Les théories de la croissance endogène comme toile de fond théorique de la stratégie de Lisbonne

L'enjeu saisi et formulé par les gouvernements européens, via la stratégie de Lisbonne, est en effet d'améliorer la séquence supposée vertueuse qui part de la formation et de l'efficacité des marchés pour conduire à un surcroît de productivité dans certains secteurs, puis à la croissance et à l'emploi. Daniel Cohen dans « La mondialisation et ses ennemis » oppose la croissance schumpétérienne américaine fondée sur l'innovation et le déplacement de la frontière technologique à la croissance smithienne européenne, fondée sur l'intégration des marchés. Adam Smith fait en effet du changement de la dimension du marché une source de croissance, un marché plus grand permettant une meilleure application de la division du travail génératrice de gains de productivité. Les rendements augmentent alors avec la taille de l'économie et les progrès dans l'organisation de la division du travail se diffusent dans l'industrie selon un processus de nature cumulative (A. Young [1990], p.95.).

Or c'est bien l'épuisement de cette logique qui motive l'engagement dans la stratégie de Lisbonne. L'engrenage intégration-croissance de la construction européenne est enrayé, pour reprendre les termes de Aghion, Cohen, Pisani (2005). Les effets positifs du marché unique s'essoufferaient car l'approfondissement de l'intégration fait face à des obstacles croissants dans plusieurs domaines : infrastructures (électricité), droit (société européenne), langue (brevet), sphère publique (enseignement). L'Euro n'aurait pas non plus produit le choc intégrateur attendu avec un effet modeste sur les échanges et

un effet anesthésiant sur les politiques budgétaires nationales.

Face à cette double panne, la stratégie de Lisbonne propose une relance avec pour préoccupation majeure :

- de progresser sur le terrain de la coordination des réformes structurelles,
- de définir des priorités communes mobilisatrices pour dynamiser la croissance potentielle.

Parmi les éléments essentiels pour permettre une croissance rapide de la production, la disposition plus ou moins grande à l'innovation est mise en avant dans la stratégie. L'innovation est considérée comme le fondement de l'activité économique, elle est au cœur du mécanisme concurrentiel. Dans un optique inspirée de Schumpeter, l'efficacité du marché vient de la sanction positive (profit) ou négative (faillite) qui est attachée à l'activité de l'entrepreneur. Le processus d'innovation est indissociable du fonctionnement concurrentiel des marchés. C'est pour desserrer la pression concurrentielle que les entreprises sont incitées à différencier leurs produits. Concurrence et développement industriel sont donc intimement liés, à condition que le marché de la propriété intellectuelle fonctionne de manière efficiente. Selon Douglas North (1990), c'est l'introduction et le développement des droits de propriété intellectuelle (brevets) qui encourage (récompense) l'innovation. L'innovation se produit parce qu'elle est la seule manière pour l'entrepreneur d'obtenir un profit supérieur à la rémunération normale de son activité : le profit est réduit par la concurrence entre les entrepreneurs dès que le monopole lié à l'innovation disparaît.

Plus globalement, les théories de la croissance endogène, intimement liées à la lecture schumpétérienne du progrès technique depuis les travaux de Aghion et Howitt, ont indéniablement fécondé la stratégie de Lisbonne. Elles mettent en évidence trois facteurs clés « producteurs d'externalités » qui influent sur le taux de croissance d'une économie : les infrastructures publiques, la recherche et développement et l'accumulation de capital humain. Les ressorts de la croissance ne sont plus exclusivement recherchés dans l'intégration accrue des marchés, même si cette dimension demeure d'actualité notamment dans les services. L'accumulation et la diffusion de connaissance constituent le moteur de la croissance économique. Et une économie utilisant une forte part de son capital humain à la recherche, aura tendance à croître plus vite qu'une autre. Le rendement privé de la recherche est inférieur à son rendement social : ces dépenses ont des « effets externes » importants pour les producteurs. Comme leur rendement privé est négatif elles ne sauraient être mises en œuvre par les entreprises privées. Il faut donc que l'État mette en place cet environnement favorable à la croissance par l'intermédiaire des dépenses publiques

d'équipement, de formation et par une politique de soutien à la recherche-développement.

Ces théories, et dans leur sillage la stratégie de Lisbonne, donnent la possibilité aux acteurs sociaux de choisir des solutions plus ou moins favorables à une forte croissance économique. L'État peut être ainsi conduit à inciter les innovateurs à accroître leurs efforts, en renforçant la législation sur les brevets ou en encourageant la coopération entre firmes. Parallèlement, pour inciter à investir dans le capital humain, la puissance publique peut favoriser l'accès à l'éducation et la

formation professionnelle. Ainsi, le modèle de croissance endogène réhabilite une forme d'intervention publique, non pas dans une perspective de régulation conjoncturelle, mais dans une vision structurelle de croissance à long terme. En diminuant le coût de l'information, ces interventions publiques favorisent la mise en place des conditions de la concurrence. Les facteurs de la croissance endogène présentent une caractéristique commune : ils engendrent des externalités positives.

Tableau 1 : Comparaison de la stratégie de Lisbonne à celle du marché commun

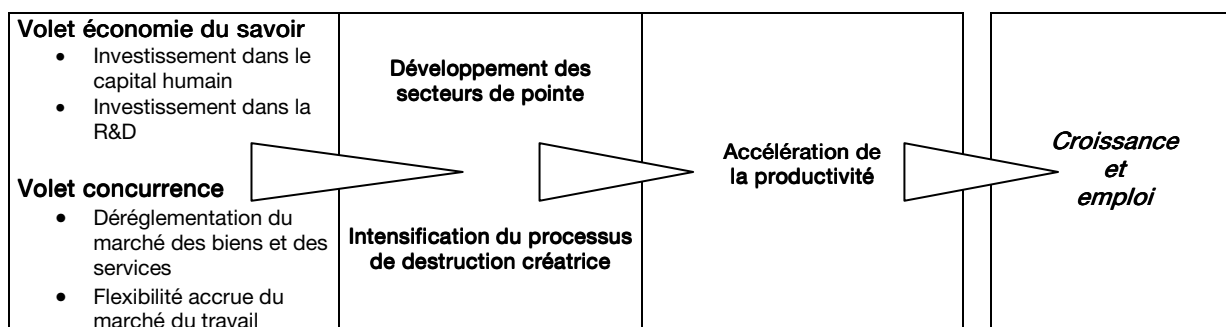
	Marché commun	Lisbonne
But final	Intégration et croissance	Croissance, cohésion sociale, emploi
Objectifs intermédiaires	Baisse du coût des transactions transfrontalières pour les produits et les services	Progrès dans l'éducation et l'innovation, Accroissement des dépenses de R&D, Libéralisation des industries de services, Accroissement de la participation de la population active, des taux d'emploi, etc.
Moyens	Élimination des contrôles frontaliers, Harmonisation législative	Définition de cibles communes, Rapports de performances et comparaison des bonnes pratiques, Supervision conjointe
Instruments	Directives européennes Application par la jurisprudence européenne	Mise en œuvre essentiellement nationale (dépenses, taxes et régulation)

Source : Rapport Sapir, 2003 (An agenda for a growing Europe)

Dans la vision « Lisbonne » (tableau 1 ci-dessus), comme illustré dans le rapport Sapir (2003), la concurrence est le ressort de l'innovation et la formation devient un préalable à l'entrée dans l'économie de la connaissance et, partant, dans une économie de plein emploi. Une séquence s'impose ainsi peu à peu, qui enchaîne l'accumulation de la ressource rare que constitue le savoir, l'investissement en recherche fondamentale puis appliquée, le brevetage et le développement de nouveaux procédés. L'économie de demain serait celle qui combine un système de formation

efficace, des marchés efficients, une organisation spatiale qui favorise les grappes technologiques. Le système éducatif devrait produire les compétences rares qui permettent aux entreprises de différencier leur production face à la concurrence frontale des pays intermédiaires. C'est même cette stratégie qui est considérée comme la principale parade aux délocalisations : « *The Lisbon agenda was Europe's answer to the competitive challenges coming from low-cost and high-quality suppliers abroad* » (D. Gros 2005).

Schéma 1 : Représentation simplifiée des enchaînements vertueux de Lisbonne



2.2 – Les études sur la comptabilité de la croissance constituent un socle empirique de la stratégie de Lisbonne

La stratégie de Lisbonne trouve aussi un fondement dans l'identification empirique d'un certain nombre de retards à combler. Le déficit de PIB par tête, d'emploi et de productivité sont interprétés comme étant les différentes faces d'un même problème, à savoir un retard d'adaptation technologique qui prendrait lui même racine dans un sous-investissement et un défaut de concurrence.

La question du décrochage de l'UE en terme de PIB par habitant, depuis le milieu des années quatre-vingt, ou de productivité horaire depuis 1995, relativement aux États-Unis est devenu emblématique. Après une phase de rattrapage, où la progression de la productivité européenne dépasse celle des États-Unis entre 1979 et 1995, un retournement se produit. La productivité progresse ainsi de 2,2 % par an en Europe, contre 1,4 % par an aux États-Unis entre 1979 et 1990. L'écart se creuse encore en faveur de l'Europe de 1990 à 1995, avec 2,3 % en Europe contre 1,1 % aux États-Unis. Puis il s'inverse de 1995 à 2001 : la productivité américaine gagne depuis lors 2,3 % par an, l'européenne 1,7 %.

Nombre d'indicateurs reflètent la difficulté que semble éprouver l'Europe à s'insérer dans le nouveau paradigme technologique, supposé être celui de l'économie de la connaissance (« Etalonnage de la politique des entreprises » de la Commission par exemple) : une moindre diffusion des technologies de l'information et de la communication (TIC) qu'aux États-Unis et au Japon, une plus faible part des secteurs innovants dans la structure productive, une activité d'innovation moins dynamique (OCDE, 2000)... A cet égard, la situation délicate de l'Europe ne constitue pas une nouveauté. Des inquiétudes sur le risque que courait l'Europe de rater l'insertion dans le nouveau paradigme technologique étaient déjà apparues il y a au moins une dizaine d'années (Amable et Boyer, 1994). Tout semblait indiquer que l'Europe (alors à 15) prenait du retard sur le Japon et les États-Unis dans les activités à fort contenu technologique comme l'électronique ou les technologies de l'information. L'analyse des causes de ce décrochage est ainsi un préalable incontournable à tout argumentaire en faveur des réformes structurelles en Europe et de la mise en relief de priorités

La mise en évidence de l'impact des TIC repose en particulier sur une importante littérature empirique portant sur la décomposition de la croissance, pays par pays. Aux États-Unis, plusieurs études (par exemple Jorgenson et Stiroh, 2000 ou Oliner et Sichel, 2000 & 2002) ont ainsi mis en évidence la contribution à la croissance de la productivité globale des facteurs des secteurs producteurs de TIC et la contribution de l'investissement en TIC à la croissance de la productivité apparente du travail. ; O'Mahony et Van Ark, 2003, ont généralisé

à l'Europe ce type d'approche pour le compte de la Commission.

Les nouvelles technologies contribueraient à expliquer les évolutions de la productivité dans les années quatre-vingt-dix, notamment la forte hausse du taux de croissance moyen de la productivité américaine dans la seconde moitié des années quatre-vingt-dix. Les différences de croissance de la productivité horaire entre l'Europe et les États-Unis sur la période 1995-2000 sont principalement attribuables à des écarts de substitution du capital TIC et non TIC au travail, les écarts dans les contributions de la qualité du travail étant peu significatifs et ceux de la PGF variables selon les études.

Même si elles sont divergentes l'une de l'autre (notamment du fait de la prise en compte ou non de la qualité du travail) les études sur la décomposition de la croissance (voir annexe) s'accordent au moins sur deux points :

- La diffusion des TIC (à travers l'intensité capitaliste) explique une grande partie des écarts de performance entre États-Unis et Europe dans les années récentes.
- Le ralentissement de la substitution du capital au travail dans l'ensemble des secteurs de l'économie (notamment non-TIC) est le principal facteur de ralentissement de la productivité en Europe.

Les études réalisées au niveau des branches (Van Ark et al., 2002 ; Pilat et al., 2002 ; O'Mahony et Van Ark, 2003 ; Pilat et Wölfl, 2004) montrent que le secteur manufacturier producteur de TIC a contribué sensiblement à l'amélioration de la productivité du travail et de la productivité globale des facteurs dans certains pays membres de l'OCDE (Finlande, l'Irlande et la Corée et que les États-Unis).

L'Union européenne tarde notamment par rapport aux États-Unis à enregistrer une progression des gains de productivité dans les services utilisateurs de TIC. Selon (O'Mahony et Van Ark (2003) ou C. Denis (2005), la productivité de l'Union européenne a dépassé celle des États-Unis dans la plupart des industries, à l'exception de celles liées aux TIC. L'utilisation des TIC permettrait d'augmenter la productivité globale des facteurs des secteurs qui utilisent intensément ces technologies, comme les assurances, la finance, la grande distribution ou l'aéronautique. Les TIC, en favorisant notamment une meilleure coordination des intervenants du processus de production, permettraient une meilleure utilisation des facteurs de production. Dans le secteur de la grande distribution, par exemple, des gains de productivité importants ont été enregistrés aux États-Unis ; certains auteurs les attribuent à l'utilisation des TIC.

La question spécifique de la diffusion des TIC dans les services

Outre leur propre contribution directe à la hausse de la productivité, les industries manufacturières sont étroitement associées aux industries des services. En particulier, une part notable de la croissance de la productivité de la main d'œuvre enregistrée dans le secteur des services, résulte de l'approfondissement du capital par une utilisation croissante des TIC. Cet effet est le plus marqué dans les secteurs de la finance et des communications et d'autres services utilisant les TIC de manière intensive. Les données sur la composition de la croissance de la productivité de la main-d'œuvre disponibles pour quatre pays de l'UE (France, Allemagne, Pays-Bas et Royaume-Uni) tendent à montrer que les investissements en capital dans les TIC l'utilisation des TIC eu un effet majeur sur la productivité de la main d'œuvre dans les activités financières immobilières et les services aux entreprises ainsi qu'une influence croissante sur les activités de ventes en gros et au détail. Un petit groupe d'industries de services sont principalement responsables de l'accélération de l'intensité capitaliste dans les TIC aux États-Unis et en Europe, cependant leur contribution à la croissance est plus faible dans l'UE qu'aux États-Unis.

Au-delà de la décomposition comptable, une vaste littérature économétrique a été consacrée aux facteurs explicatifs des écarts de la productivité (du travail ou multifactorielle), en distinguant les déterminants de très long terme (les grandes innovations technologiques...) de long terme (les investissements en recherche et développement, les investissements publics éducatifs ou d'infrastructures...) de moyen terme (l'accumulation du capital, la diffusion des techniques, les aspects organisationnels...) ou de court terme (les effets de cycle...). L'analyse économétrique proposée par Belorgey, Lecat et Maury (2004) ou Jorgenson (2003) permet d'en rappeler rapidement quelques résultats empiriques usuels. Les différences de niveau de productivité entre pays sont liées aux écarts :

- de développement des infrastructures publiques (Aschauer, 1989) ;
 - de scolarisation (Nicoletti et Scarpetta, 2002) ;
 - dépenses de R&D (Greenan, Mairesse et Topiol-Bensaid, 2001, Scarpetta et Tressel, 2002 ou Guellec et de la Potterie, 2001),
 - de variables macroéconomiques comme le taux d'emploi, dont l'influence est négative Belorgey, Lecat et Maury (2004)
 - l'importance des crédits au secteur privé dans le PIB et la variabilité de l'inflation (dont l'influence est également négative).
- Les différences entre pays de croissance de la productivité par employé sont, par ailleurs, liées aux écarts de variations de :

- l'importance de la production et de la diffusion des TIC ;
- la durée du travail (avec des rendements très fortement décroissants) ;
- taux d'emploi (dont l'influence est également négative) ;
- taux d'investissement ;
- la position dans le cycle appréciée par les variations du taux d'utilisation des capacités de production.

Ces résultats confirment donc l'influence déterminante des investissements tout particulièrement en produits TIC, des structures favorisant la mobilisation de l'épargne et de la stabilité des prix (la variabilité de l'inflation).

2.3 – L'influence des institutions au cœur de la stratégie de Lisbonne.

Ces dernières années une importante littérature s'est attachée à décrire les effets sur la croissance à long terme des institutions organisant les marchés des biens des services et du travail. Ces études ne sont pas nécessairement convergentes mais elles montrent clairement que les institutions des marchés des biens et du marché du travail et les institutions financières jouent un rôle important dans la détermination de l'efficacité économique et du niveau de croissance économique. Les années quatre-vingt-dix ont été notamment fécondes concernant l'analyse des réglementations des marchés des biens et du travail (voir annexe 2). On peut considérer que ces travaux constituent le soubassement analytique du volet « déréglementaire » de Lisbonne et qu'ils fondent la conviction assez largement partagée selon laquelle l'Europe pâtirait d'un manque d'engagement sur le terrain des réformes dites structurelles.

Une littérature empirique assez abondante souligne aussi le rôle des freins réglementaires dans la diffusion des technologies : pour Nicoletti et Scarpetta (2003), la régulation anticoncurrentielle pourrait empêcher l'adoption des technologies existantes, en réduisant les pressions concurrentielles, les transferts de technologie, ou l'entrée de nouvelles entreprises dans les secteurs à haute technologie. Ces résultats pourraient expliquer les différences observées récemment dans les profils de croissance des pays de l'OCDE, particulièrement entre les grands pays de l'Europe continentale et les États Unis. Une régulation trop sévère des marchés des biens, ainsi que le manque d'entrain dans le processus de réforme de la réglementation, sont probablement à la base des résultats de productivité relativement décevants obtenus dans plusieurs pays européens, surtout dans les industries où l'Europe a accumulé un retard technologique important (par exemple dans les industries qui produisent ou utilisent les technologies de l'information et de la communication).

L'impact de la déréglementation du marché des biens transite par deux canaux :

- La compression des marges des monopoles, la baisse des prix et une hausse induite du salaire réel (Nickell 1999) ;
- La hausse des entrées et des sorties d'entreprises sur le marché, ce qui est favorable à l'emploi, à l'innovation et au progrès technique, et facilite les transferts sectoriels de ressources (Bertrand et Kramarz, 2001 et Amable et Gatti, 2001).

Plus largement, l'analyse empirique semble confirmer que l'influence sur les performances économiques d'une série de variables – investissement éducatif, effort de recherche-développement, barrières à l'entrée sur le marché des biens, taux d'ouverture aux échanges internationaux, etc ... Pour Acemoglu, Aghion et Zilibotti (2003), cette influence dépend du niveau de développement du pays. Faible voire négative pour des économies peu développées, elle gagne en importance à mesure que l'on approche de la frontière technologique. Ce devrait être assez pour, au moins, s'interroger sur la responsabilité des institutions économiques des pays européens et de l'Union dans son ensemble dans les performances de croissance.

Les éléments issus d'enquêtes donnent aussi à penser que la transformation de l'investissement dans les TIC en gains de productivité ne répond pas un mécanisme simple. Il faut généralement des changements et mutations complémentaires, par exemple dans le capital humain, le changement organisationnel et l'innovation. De plus, les changements liés aux TIC s'inscrivent dans un processus de recherche et d'expérimentation, dans lequel certaines entreprises connaissent le succès et croissent, et d'autres échouent et disparaissent. Les pays dans lesquels l'environnement économique permet ce processus de destruction créatrice peuvent être mieux à même de s'approprier les bénéfices des TIC que des pays dans lesquels ces changements sont plus difficiles et lents à s'opérer (Pilat, 2004).

3 – Le choix et la cohérence des priorités

Si la Stratégie de Lisbonne repose donc sur un socle théorique et empirique assez fourni, il n'en demeure pas moins que le choix et la cohérence des différents objectifs poursuivis restent posés, notamment sur trois aspects.

3-1 Le diagnostic d'un déficit de productivité qui sous-tend la stratégie de Lisbonne est parfois contesté

Un débat existe sur la nature et les causes de la divergence des niveaux de vie et de productivité entre les Etats-Unis et l'Europe. Pour certains,

l'Europe ne va pas mal, en fait elle aimerait le loisir (O. Blanchard, 2005). Pour une part, l'écart des revenus par tête renverrait à des choix sociaux différents quant à l'arbitrage entre revenu et loisir. Qu'une fraction des gains de productivité soit en Europe affectée à augmenter le temps libre, plutôt que le revenu monétaire, ne serait en rien un signe de déclin. Pour d'autres, la crise de l'UE apparaît comme une illusion statistique ; les petits pays vont bien ; les problèmes proviennent de la France, de l'Allemagne et de l'Italie. (Ch. Wyplosz, 2005). Au total, le diagnostic de Lisbonne pourrait être soit pour partie inopérant, soit pour partie inadapté.

L'observation empirique soulève également des questions de cohérence temporelle de la stratégie. La séquence innovation – productivité – croissance – emploi qui sous-tend Lisbonne n'est pas nécessairement celle qui se concrétise le plus souvent dans les faits. Même dans l'économie supposée être emblématique de cet enchaînement, ie les Etats-Unis, le plein emploi n'a pas été porté dans un premier temps par les secteurs « TIC », et l'accélération de la productivité semble avoir été aussi en partie la résultante du plein-emploi :

- La hausse du taux d'emploi de plus de 7 points et le retour induit du plein emploi se sont produits entre 1983 et 1995 dans un contexte de très faibles gains de productivité et de fort ralentissement de la substitution du capital au travail. Cette phase correspond à une montée en puissance de services riches en main d'œuvre et à faible productivité.
- Le retour au plein emploi a constitué la condition préalable d'une accélération de la productivité après 1995 (et non l'inverse). En 1995 le chômage américain est passé en dessous de la barre de 5,5 % et le taux d'emploi a atteint 73 %, niveau auquel il s'est stabilisé depuis, au lieu de 66 % en 1983. A partir de 1995, la productivité globale s'est accélérée, à la faveur d'une réorganisation des entreprises confrontées à la rareté de la main d'œuvre. Le plein-emploi a été un déclencheur d'une recherche d'efficacité accrue de la part des entreprises.

L'Europe a bien connu une phase similaire de hausse du taux d'emploi (de 3 points) et de ralentissement de la substitution du capital au travail dans la seconde moitié des années quatre-vingt-dix, mais le processus s'est enrayé à mi-parcours. L'Europe peut-elle se mobiliser efficacement en faveur de la connaissance et de la productivité, dans un contexte de sous-emploi qui dans certains grands pays émousse la vitalité organisationnelle des entreprises ?

Bruno Amable (2005), soulève le même type de réserve sur la séquence innovation-productivité-croissance postulée par Lisbonne en relevant que plusieurs schémas de croissance coexistent en Europe.

- Il relève d'une part que les pays qui souffrent d'un déficit de croissance en matière de productivité partent de niveaux élevés. La productivité horaire de l'économie française est par exemple de 25% supérieure à celle de l'économie britannique. Dans cet ordre d'idée, Creel, Laurent et Le Cacheux (2005), soutiennent, s'appuyant sur les résultats de Jorgenson (2003), que la différence majeure entre l'Europe et les États-Unis réside plus dans les quantités de facteurs de production (travail et capital) incorporées dans la production, que dans les performances en termes de productivité globale des facteurs (PGF) : en moyenne sur les 4 pays européens, la quantité d'input par tête est 30 % inférieure à celle des États-Unis, alors que la PGF est à peine 2 % inférieure (voir annexe 1).
- D'autre part si les petits pays du nord (Suède et la Finlande) constituent bien des modèles technologiques à en juger par la hiérarchie mondiale des dépôts de brevets de haute technologie, l'activité d'innovation de la Grande Bretagne est, elle, très inférieure à celle de l'Allemagne. La croissance anglaise ne repose pas seulement sur des activités de service à fort contenu en qualification, mais aussi et peut-être essentiellement sur des activités à relativement faible contenu en capital humain.

Moins radical mais non moins décisif, se développe aussi un débat sur les origines du ralentissement des gains de productivité en Europe. Est-il le fait des entreprises déjà en place ou d'un défaut de régénérescence du tissu productif ? Autrement dit les innovations sont-elles le fruit des départements de R&D des entreprises déjà en place ou bien sont-elles portées par de nouveaux entrants sur le marché ? L'issue du débat n'est pas neutre sur le dosage des instruments de régulation : la priorité doit-elle viser le soutien à l'investissement des grands centres de R&D déjà en place sur le territoire européen ? Ou doit-elle porter sur le volet de la concurrence en luttant contre les barrières à l'entrée qui freineraient le jeu de destruction créatrice ? Logique déréglementaire versus logique d'investissement... Cette tension est au cœur de Lisbonne.

Des travaux récents de l'OCDE (Scarpetta, Hemmings Tressel et Woo, 2002) tentent de mettre en lumière l'influence du jeu de destruction-créatrice sur la productivité. Ils indiquent, sur la base de données certes fragiles, et avec peu de profondeur temporelle, que dans certains secteurs un tiers des gains de productivité viendrait du remplacement d'entreprises peu efficaces par des entreprises nouvelles, incorporant de nouvelles technologies. Selon Jean Pisani-Ferry, « le régime de croissance américain est de plus en plus basé sur l'émergence de nouvelles entreprises qui incorporent de nouvelles technologies et de nouvelles techniques de management, tandis que le nôtre reste fondé sur les gains de productivité

réalisés au sein des entreprises existantes ». (Interview à la Lettre de Confrontations Europe, n° 63, août-septembre 2003).

D'autres études relativisent le fait que le ralentissement du processus de destruction créatrice en Europe. Dans le cadre d'une étude de la croissance en France qui isole les années 1987-1990 et 1996-1999, B. Crépon et R. Duhautois (2003) parviennent à la conclusion suivante : le ralentissement marqué de la productivité du travail et de la productivité globale des facteurs entre ces deux périodes de forte croissance repose essentiellement sur les difficultés rencontrées par les entreprises pérennes. Les entrées brutes de nouvelles entreprises; agissent positivement sur la progression de la productivité globale des facteurs mais contribuent négativement à la croissance de la productivité du travail. En définitive, il convient surtout de retenir que cette influence reste stable au cours du temps et que ses inflexions sont sans commune mesure avec celles qui affectent la productivité des entreprises déjà existantes. C'est donc plutôt du côté des changements qualitatifs et quantitatifs qui affectent l'utilisation des facteurs de production au sein des entreprises envisagées individuellement qu'il conviendrait de rechercher les causes d'un ralentissement de la productivité.

3.2 - La compatibilité des objectifs : comment combiner hausse du taux d'emploi et gains de productivité ?

C'est principalement sur la possibilité de combiner accélération de la productivité et retour au plein emploi que le débat prend place.

Selon G. Cette (2004) la productivité horaire est fonction décroissante de la durée du travail et du taux d'emploi. Le niveau élevé de la productivité horaire dans un certain nombre de pays européens, notamment en France et en Allemagne, relativement aux États-Unis, est dû à la fois à l'exclusion du marché du travail d'une fraction importante des moins productifs – les moins qualifiés, les jeunes et les salariés âgés –, et aussi à une durée du travail plus courte. Structurellement, c'est-à-dire après correction des effets des écarts de taux d'emploi et de durée du travail, les États-Unis demeurent le pays où la productivité est la plus élevée, d'environ 10 % par rapport à la France et 20 % par rapport à l'Union européenne, définissant bien la frontière technologique. A contrario, une politique d'activation des chômeurs peut avoir des effets ambigus sur la productivité.

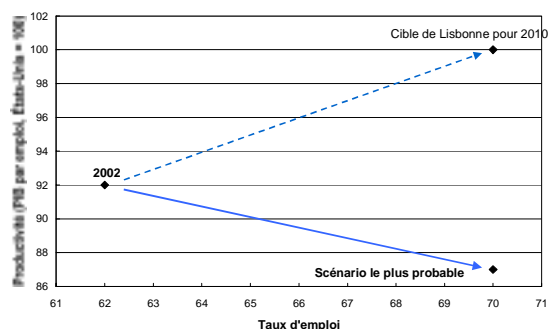
Plusieurs études s'accordent en particulier concernant l'impact négatif sur la productivité des politiques en faveur de l'emploi mises en œuvre au niveau européen dans les années quatre-vingt-dix. La décélération généralisée de la croissance de la productivité globale des facteurs et du capital hors TIC intervient pour presque 80 % du ralentissement de la productivité du travail dans l'UE-4 selon

O'Mahony et Van ark 2003. Selon ces auteurs, le déploiement en Europe de politiques d'emploi en faveur du travail peu qualifié, notamment par des baisses de charges sociales sur les bas salaires ont contribué à ralentir la substitution du capital non-TIC au travail

S'appuyant sur le même effet, Creel, Laurent et Le Cacheux (2005) contestent la possibilité de concilier, d'ici à 2010, « l'employabilité » de chômeurs moins qualifiés que les actifs actuels et l'augmentation de la productivité horaire des travailleurs européens.

D. Gros (2005) soulève également la même contradiction : une augmentation de 1 point par an du taux d'emploi dans les 7 prochaines années, suppose une croissance de 1,5 % de l'emploi par année. En maintenant la tendance sur long terme de baisse de la durée du travail, ceci implique une croissance de 1 % de la quantité de travail. Si les taux d'accumulation du capital devaient se maintenir sur les même tendances que par le passé (3 % par an dans l'UE-4, Royaume-Uni, France, Allemagne, Italie), la croissance du capital par heure travaillée serait de 2% et contribuerait pour 0,66 % à la croissance au lieu de 0,78 % entre 1995-2000. Autrement dit, à rythme inchangé de la productivité globale des facteurs et de l'accumulation du capital, la productivité tendrait encore à ralentir.

Graphique 1 : Lisbonne : emploi versus productivité



Source : D. Gros (2005)

3.3- La cohérence des instruments : quelle articulation opérer entre réforme du marché du travail et réforme du marché des biens ?

La question du policy mix porte principalement sur l'articulation entre politique budgétaire et monétaire. Elle est moins abordée concernant les politiques structurelles. On en trouve toutefois une ébauche concernant la question d'une bonne articulation entre réglementation sur le marché du travail et réglementation sur le marché des biens.

L'idée d'une complémentarité entre réformes du marché du travail et réformes du marché des biens est dominante dans la littérature actuelle. De nombreux travaux étudient les liens entre réglementations des marchés des biens et du travail (Mankiw et Romer, 1991, Dixon et Rankin, 1995, Gersbach et Sheldon, 1996 et Nicoletti, Bassanini, Ernst, Jean, Santiago et

Swaim, 2001). L'idée de départ est que le niveau de réglementation du marché des biens détermine le montant des rentes générées par les entreprises, et que celui de la réglementation du marché du travail détermine le partage des rentes entre entreprises et salariés (OCDE, 2002 et Blanchard et Giavazzi, 2003).

Les travaux de l'OCDE, sur le terrain empirique, tendent à montrer que la performance du marché du travail peut aussi être influencée par les réglementations des marchés de produits, notamment celles qui ont un effet sur le niveau de concurrence. Les réformes réglementaires visant à réduire les obstacles aux échanges, la rigueur des contrôles étatiques et les coûts d'entrée des entreprises peuvent stimuler la production et l'emploi en diminuant la segmentation du marché du travail, en augmentant l'élasticité de la demande de produits et, par le fait même, en modérant les majorations de prix. Au cours des deux décennies écoulées, les progrès accomplis dans la réforme de ces réglementations auraient induit une majoration des taux d'emploi comprise entre 1/2 et 2 1/2 points de pourcentage dans les pays de l'OCDE selon Nicoletti et al, 2001).

Certes, une intensification de la concurrence sur le marché des produits entraîne à court terme une pression à la baisse sur les salaires, particulièrement dans les secteurs fortement protégés et où les possibilités de capture de rente par les travailleurs sont les plus élevées. De fait, l'un des facteurs qui ont contrarié la réforme des politiques du marché du travail dans beaucoup de pays est la rente associée dont bénéficient des catégories spécifiques bien armées pour s'opposer aux réformes (Blanchard et Giavazzi, 2001). Toutefois, dans le long terme, une plus forte concurrence tend à générer des hausses de salaires réels via l'impact favorable sur la productivité.

A l'opposé, Amable B. et D. Gatti (2006), soutiennent que la conduite simultanée de politiques de déréglementation sur les marchés des biens et du travail, peuvent avoir des conséquences contradictoires sur l'emploi.

Si une firme construit un capital spécifique, humain ou technologique, elle ne peut le faire que dans le cadre d'une relation durable avec ses salariés, valorisant le fait que ce capital n'a d'intérêt qu'à l'intérieur de l'entreprise. L'environnement institutionnel optimal dépendrait donc des caractéristiques des entreprises et la protection de l'emploi est favorable économiquement lorsque les entreprises ont besoin d'une implication à long terme des salariés (voir, par exemple, Amable et Ernst, 2003).

Une trop forte déréglementation du marché du travail pourrait aussi entraîner l'instabilité de l'emploi, et donc une hausse inefficace des salaires d'efficacité (Amable et Gatti, 2002). Ou encore, à

l'inverse, et de manière paradoxale, une forte réglementation du travail, par les salaires élevés qu'elle entraîne, peut inciter les entreprises à utiliser des technologies innovantes (Acemoglu, 2003).

4/ Quel besoin d'articulation entre réformes structurelles et politique macro-économique

L'analyse sous-jacente à la stratégie de Lisbonne est celle d'une faiblesse de l'offre. Pour la Commission, l'échec relatif de Lisbonne vient de la combinaison d'une intégration inachevée et de réformes incomplètes. L'analyse de Daniel Gros (2005) rejoint le point de vue de la Commission. Pour cet économiste, le fait majeur et incontournable en Europe est celui du ralentissement de la croissance potentielle, lié à deux facteurs décisifs :

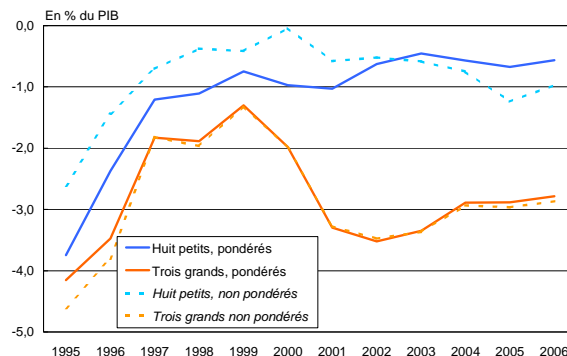
- Le vieillissement démographique qui produit spontanément et mécaniquement un ralentissement de la population disponible pour travailler. Le ratio population en âge de travailler sur population totale décroît déjà dans certains pays comme l'Allemagne sur la période 2000-2005.
- Le ralentissement de la productivité dont la principale cause est le ralentissement de la substitution capital/travail dans les secteurs non TIC.

Ce ralentissement de la croissance potentielle n'a pas été pris en compte dans la conduite des politiques budgétaires des grands pays, ce qui nuirait in fine à leur potentiel de croissance.

Les écarts de performance entre les économies européennes conduisent en effet à différencier nettement la France, l'Allemagne et l'Italie du reste des petits pays continentaux de la zone Euro. Entre 1999 et 2004 il existe un écart permanent de croissance de 1,6 point en moyenne entre les 3 grands et les 8 petits pays de la zone Euro. Cet écart est dû en grande partie à la vigueur de la tendance à la désindustrialisation à l'œuvre dans les grandes économies. Mais l'orientation délibérée des politiques budgétaires, clairement différenciée entre grands et petits pays de la zone, serait également en jeu. La politique budgétaire restrictive menée dans les petits pays a eu un impact modéré sur leur croissance et a considérablement amélioré leur situation relative en terme d'endettement : voisin de 75 % en moyenne dans les deux groupes de pays en 1994, la ratio d'endettement public est inférieur à 60 % dans les 8 petits pays en 2004 et proche de 80 % dans les 3 grands. De fait ces économies sont aujourd'hui moins vulnérables dans l'hypothèse d'une remontée des taux longs. En sens inverse, le relâchement de la discipline du pacte de stabilité chez les grands pays induirait une éviction de l'investissement privé dont témoignerait la corrélation inverse entre le taux d'investissement et les déficits structurels. Selon Daniel Gros, une

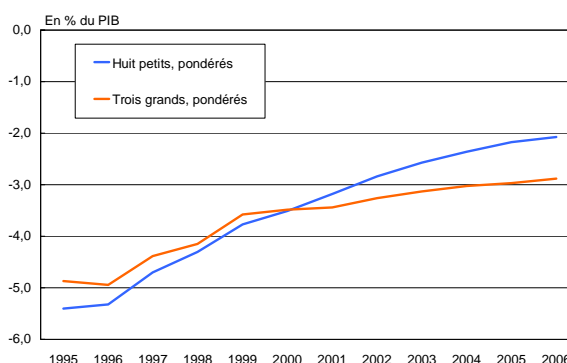
réduction de 2 points du déficit structurel européen, induirait une hausse de 1 point du taux d'investissement et limiterait in fine le ralentissement de la productivité.

Graphique 2 : Solde budgétaire corrigé des influences conjoncturelles



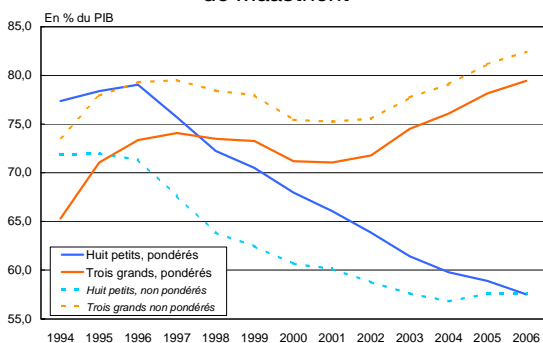
Source : OCDE

Graphique 3 : Charges nettes d'intérêt



Source : OCDE

Graphique 4 : Taux d'endettement public au sens de Maastricht



Source : OCDE

A contrario de cette analyse, les politiques macroéconomiques restrictives seraient responsables pour certains auteurs du retard de croissance européen. Plus précisément, c'est l'absence de dispositif d'accompagnement ou d'incitation budgétaire aux réformes structurelles qui est pointé, plutôt que l'orientation générale du *policy-mix*.

Pour ces auteurs, le système de politique économique européen porterait une part de responsabilité dans l'échec relatif de Lisbonne par le jeu de trois mécanismes : la panne de l'intégration, les coûts d'une mauvaise régulation macro-économique et surtout les coûts d'une absence d'incitation aux réformes.

Pour certains, la politique de stabilité dans la zone Euro pourrait constituer une trappe à réformes.

L'existence potentielle d'une telle « trappe à réformes » dans une union monétaire a été détectée précocement, notamment par Bean (1998). Le cadre de politique économique de la zone euro n'inciterait pas les gouvernements à conduire des réformes (Pisani & Sapir, 2006) : l'accompagnement macroéconomique des réformes ne peut aujourd'hui guère venir des politiques budgétaires : les finances publiques accusent déjà des déficits supérieurs à 3 % du PIB et le Pacte de stabilité invite à privilégier le retour vers l'équilibre ; l'appui de la politique monétaire n'est pas non plus disponible : son mandat la conduit à privilégier la stabilité des prix, et en outre la BCE ne peut évidemment pas agir en fonction de la situation ou des politiques de tel ou tel pays. Elle ne peut répondre qu'à la situation d'ensemble de la zone.

- S'agissant de la politique monétaire, cela résulterait en partie au moins d'un défaut de coordination. En effet, un pays qui améliore son potentiel de croissance non inflationniste va créer une marge de manoeuvre supplémentaire pour une baisse (ou une moindre hausse) des taux d'intérêt de la BCE. Mais cette baisse sera proportionnelle au poids économique du pays dans la zone. Cette baisse sera donc partagée entre tous les pays participant à la zone : elle sera insuffisante pour celui qui a initié les réformes, et aura le caractère d'un effet d'aubaine pour les autres.
- Les réformes rapportent à long terme mais coûtent à court terme : coût économique de transition et coût politique car la réforme fait des perdants. Il peut exister différentes incitations à les conduire. Soit les réformes constituent la réponse incontournable à une crise (politique du bâton), soit elles sont promues par un soutien macro-économique (politique de la carotte) qui actualise les bénéfices de long terme de la réforme en compensant les effets négatifs immédiats pour les perdants. Or, selon Aghion, Cohen, Pisani, 2005, l'Euro éloigne à la fois les crises et restreint les possibilités d'accompagnement. Ni bâton, ni carotte, le système de politique économique européen pourrait alors être une trappe à réformes.

Des politiques contra-cycliques seraient insuffisantes au regard du faible développement financier et du dysfonctionnement des marchés dans la zone Euro

- L'examen des soldes budgétaires structurels révèle des politiques contra-cycliques moins actives (voire actives à contretemps) dans la zone Euro qu'en Suède, au Royaume-Uni et aux États-Unis. De surcroît, la croissance américaine, depuis 1993, est devenue aussi stable et plus résiliente que celle de la zone Euro.
- Or les récessions peuvent freiner la croissance si, au lieu de faire « tomber le bois mort », favorisant ainsi les entreprises d'innovation, elles font mourir les jeunes pousses et découragent l'investissement dans l'innovation. L'impact des récessions sur la dynamique de croissance dépend, d'une part, du développement financier (accès à la liquidité) : plus le marché financier est développé, moins il faut stabiliser la conjoncture. Il dépend, d'autre part, du fonctionnement des marchés (des biens et du travail) : si ces marchés sont rigides, l'innovation est de toutes façons découragée.
- Selon Aghion, Cohen, Pisani, 2005, **politique contra-cyclique et bon fonctionnement des marchés (biens, travail, crédit) sont ainsi des compléments**. Si les États-Unis bénéficient d'un développement financier avancé, d'une politique contra-cyclique et de marchés flexibles, la zone Euro pâtit, pour sa part, d'un moindre développement financier, de politiques macro-économiques peu actives et de marchés dysfonctionnels. La zone Euro n'a pas la politique macro-économique de ses institutions micro-économiques, et cela a un coût pour la croissance. Une politique plus contra-cyclique pourrait améliorer la croissance de long terme de l'ordre de 0,25 point par an. Les résultats empiriques montrent d'un côté que, en coupe internationale, **politique contra-cyclique et développement financier sont des substituts**.

En conclusion, selon ses économistes, le système de politique économique européen serait bien en cause car il négligerait les effets potentiels de long terme des politiques contra-cycliques et n'inciterait pas aux réformes (dans les grands pays au moins).

Recommandations : priorité à l'intégration et à la macroéconomie (Aghion, Pisani & Cohen)

Selon Aghion, Cohen, Pisani, 2005, trois mécanismes du système européen de politique économique contribuent à expliquer le retard de croissance persistant entre l'Europe et les États-Unis : la panne de l'approfondissement de l'intégration européenne, les coûts d'une mauvaise régulation macro-économique et les coûts d'une absence d'incitation aux réformes. Pour relancer la croissance, il faut relancer l'intégration et mettre en place une gouvernance économique de la zone Euro permettant aux États d'infléchir leur politique

budgétaire à condition que ces derniers mettent en œuvre des réformes structurelles.

Priorité à l'intégration

Il faut éloigner la tentation politique de faire une pause dans la stratégie européenne et jouer *a contrario* la division du travail dans l'UE 25 et l'intégration dans la zone Euro. Il faut donc relancer l'intégration en Europe pour la croissance (et non pour l'intégration elle-même). Concrètement, cela signifie qu'il faut agir dans le sens d'une plus grande intégration dans les services, les systèmes financiers, les infrastructures, et dans l'enseignement et la recherche, moyennant un appui aux victimes des restructurations et un redéploiement du budget communautaire.

Priorité à la macroéconomie

- **Réhabiliter les politiques contra-cycliques** en dotant la BCE d'une fourchette d'inflation symétrique autour de 2 % et en fixant un objectif de dette publique sur la durée du cycle économique et non plus sur l'année.
- **Appuyer les politiques structurelles de croissance** grâce à un engagement plus explicite de la BCE et un soutien budgétaire aux réformes.
- **Renforcer la gouvernance de la zone Euro** en atténuant l'effet des représentations nationales sur les décisions de politique monétaire (créer un comité de politique monétaire de taille réduite) et en prenant mieux en compte l'effet des réformes dans l'encadrement des politiques budgétaires.
- **Institutionnaliser la zone Euro** en enrichissant la surveillance exercée par la Commission sur les politiques budgétaires par un dialogue sur les réformes structurelles, en remplaçant le système de règles fixes qui régit la zone Euro par un Conseil de la zone Euro doté d'un pouvoir de décision, et enfin en créant un Conseil européen en format « Euro » pour donner des impulsions politiques.

X. Timbeau (2006), souligne de surcroît la dérive des politiques fiscales, qui tendent à dégénérer en politique de désinflation compétitive ou de dévaluation déguisée avec des externalités négatives en terme de croissance pour l'ensemble de la zone Euro (tableau 2).

Tableau 2 : Baisse des coûts relatifs allemands de 1,5 % : Impact sur les voisins

En %	Elasticité des parts de marché aux coûts allemands	Variation des coûts	Impact sur les exportations	Impact sur le PIB
Allemagne	1,1	-1,25	1,7	0,7
France	-0,5	1,5	-1,1	-0,3
Italie	-0,3	2,3	-0,7	-0,2
Espagne	-0,2		-0,6	-0,1

Source : OFCE(2006)

5/ Niveau d'intervention, degré de différenciation des politiques

Le partage des compétences et des niveaux d'interventions dans les domaines économique et social (degré de centralisation et de décentralisation), tel qu'il s'opère aujourd'hui, ne fait pas toujours l'objet d'une représentation homogène d'un auteur à l'autre. Cela tient notamment à deux raisons :

- La notion de réforme du marché des biens et des services est parfois entendue au sens étroit de « politique de la concurrence », auquel cas elle relève de la compétence communautaire. Elle englobe selon d'autres acceptions toutes les politiques de l'offre autres que celles qui ont trait à l'emploi (la R&D, la formation, la fiscalité, l'ensemble des réglementations et des procédures administratives...).
- Le Pacte de stabilité et de croissance est conçu comme un abandon de souveraineté budgétaire par certains auteurs alors que pour d'autres la politique budgétaire demeure sans ambiguïté une compétence nationale, soumise à contrainte.

Selon Aghion, Cohen, Pisani, Pisani, (2005), le modèle de politique économique européen est fondé sur une double séparabilité :

- Séparabilité verticale de l'action de l'Union et des États,
- Séparabilité horizontale des fonctions entre niveaux micro- et macro-économiques, **la croissance se jouant au niveau micro** et la stabilité au niveau macro.

Les États sont ainsi responsables, au niveau micro, des réformes structurelles (marchés du travail), dans le cadre de la stratégie de Lisbonne et, au niveau macro, des politiques budgétaires, sous la contrainte du PSC réformé (Pacte de Stabilité et de Croissance). L'Union est, quant à elle, responsable de l'intégration (des marchés des biens et des capitaux) au niveau micro (mise en œuvre de la stratégie de Lisbonne), et de la politique monétaire au niveau macro (application du PSC). Cette représentation simplifiée rejoint celle de Sapir (2004).

Tableau 3 : Niveau de gestion des politiques au sein du système européen

	Niveau national	Niveau communautaire
Politiques micro Objectif de croissance	Régulations du marché du travail	Régulations du marché des produits et des capitaux
Politiques macro Objectif de stabilité	Politique budgétaire	Politique monétaire

André Sapir : *Globalisation and the reform of European Social Models*, Bruegel, 9 septembre 2005

Pour Tabellini, Wyplosz (2004), en adoptant le pacte de stabilité et de croissance et en abandonnant leur souveraineté monétaire, les États membres de l'Union européenne ont réduit leur capacité à mener des politiques de demande autonome. Les politiques de l'offre en revanche, à l'exception notable de celles relevant du Marché unique, restent du ressort des États pour l'essentiel. C'est en particulier le cas pour ce qui a trait au marché du travail, à la santé, aux retraites, à la R&D, à l'éducation et à la fiscalité.

Au regard de ces formulations, la présentation graduée de Sapir (2003), tableau 4, paraît plus nuancée. Actuellement, la gouvernance économique au sein de l'UE se partage entre domaines de délégation, de surveillance de la part de la commission, de coordination entre États membres et institutions communautaires et enfin d'autonomie des États membres.

Tableau 4 : Représentation schématique des systèmes de gouvernance de l'UE

	Micro	Macro
Délégation de souveraineté	PAC Commerce (des biens) Concurrence (en majeure partie) Régulation du marché des produits Développement régional (en partie) R&D (UE)	Politique monétaire*
Souveraineté sous contrainte Fixation de règles	TVA Aides d'État Emission de gaz à effet de serre	Politique fiscale (Art.104)
Coordination (MOC)	Marchés du travail Supervision financière Marché des services Développement régional	Politique fiscale (Art.99)
Autonomie (subsidiarité)	Impôts directs Dépense publique nationale Éducation Protection sociale R&D (nationale)	

*Uniquement membres de la zone Euro

Source : *Rapport Sapir, 2003 (An agenda for a growing Europe)*

Pour Tabellini, Wyplosz (2004), la coordination des réformes devrait être l'exception plutôt que la règle. En présence d'externalités ou de rendements d'échelle croissants (certaines activités sont moins coûteuses lorsqu'elles sont menées à une échelle qui dépasse l'espace économique national), les politiques sont plus efficaces à un niveau de gouvernement supérieur au gouvernement national. La coordination, voire la centralisation, est alors justifiée. Ces conditions ne concernent pas, en général, les politiques de l'offre. En effet, les politiques d'offre efficaces, celles qui conduisent à relever durablement l'emploi et la productivité, peuvent générer des externalités, mais celles-ci sont pécuniaires, c'est-à-dire qu'elles donnent lieu, au travers des mécanismes du marché, à des résultats qui créent les bonnes incitations pour chaque gouvernement : ceux qui conduisent de bonnes politiques voient leurs économies progresser et mettent en pression les autres pour faire de même. La centralisation pourrait apparaître

comme une issue pour échapper aux freins de l'opinion nationale ou à la pression électorale, mais le danger d'un tel cas de figure est de conduire les gouvernements à s'entendre pour mener des politiques inefficaces. Pour échapper à ce dilemme, les auteurs proposent de s'en remettre pour certains domaines à des agences européennes indépendantes.

La fiscalité des bases les plus mobiles soulève notamment ce type de questionnement. La concurrence fiscale jouerait alors un rôle utile lorsque les gouvernements ont tendance à trop taxer et dépenser. Elle peut devenir préjudiciable à partir d'un certain seuil, et la mise en place de règles du jeu au niveau central, peut être bénéfique (Tabellini, Wyplosz (2004)).

Le rapport Sapir (2004) reconnaît la confusion et les tensions résultant de l'état actuel de l'organisation institutionnelle de l'UE. Dans de nombreux

domaines, les institutions restent nationales ; les préférences sont spécifiques ; il y a conflit d'intérêts et de pouvoir entre pays, les pays et les instances communautaires et nationales. La gouvernance européenne a notamment du mal à fonctionner sur la base de l'engagement et de la coordination. Le bilan mitigé de la politique d'innovation, à impulsion centralisée mais initiatives décentralisées, en est une illustration.

Collignon et alii (2004), constate aussi la faiblesse du mécanisme de coordination. La MOC implique le développement d'une vision partagée entre les experts et les décideurs politiques (convergence cognitive).

- Le travail d'analyse régulière des leçons tirées est expressément confié à la Commission. Mais cette dernière ne posséderait pas la même autorité que dans le domaine communautaire et les gouvernements seraient rétifs à une telle autorité. Ces formes de résistance risquent alors d'entraîner une autocensure de la Commission.
- Le processus attribue un rôle de premier plan dans le domaine de l'orientation et de la coordination au Conseil européen, qui se réunit chaque printemps pour examiner les progrès réalisés et définir de nouvelles lignes directrices. Mais conférer un rôle de coordination générale aux chefs d'État et de gouvernement n'est pas en phase avec la logique fonctionnelle étayant la MOC. Ces derniers sont des généralistes et ne sont pas les mieux placés pour guider des processus à forte dominante technique. De fait le conseil tend à ratifier les conclusions des formations spécialisées du Conseil.
- Cette procédure, qui de fait relève d'une coopération entre experts au sein de réseaux, n'assoit pas par ailleurs la légitimité démocratique de Lisbonne.

En matière économique, les compétences sont aujourd'hui partagées pour la plupart des sujets entre instances nationales et européennes. Pour remédier à ce problème, le rapport Sapir préconise

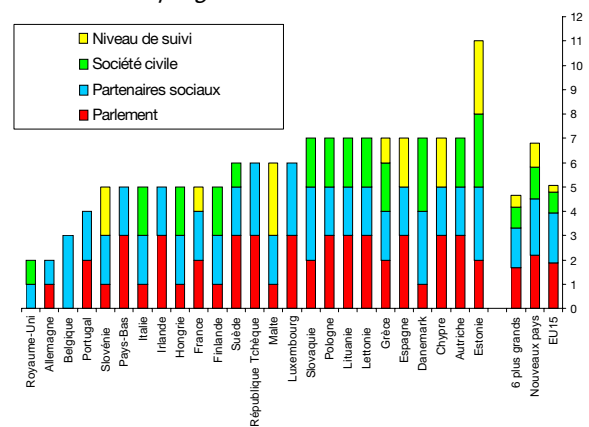
- l'extension des décisions prises au niveau européen à la majorité qualifiée,
- dans le domaine des compétences communes ou partagées, de créer des agences indépendantes. Il s'agit notamment de déléguer au niveau européen (organismes indépendants) certaines fonctions de financement et de régulation (sciences et recherche académiques, enseignement, concurrence et fusions).
- De décentraliser davantage les fonctions de régulation.

Réorganiser le budget européen serait également nécessaire afin d'agir dans un sens conforme aux orientations de Lisbonne.

- Concentrer les dépenses sur certains postes : croissance (R&D, éducation et infrastructures), convergence et restructuration
- Aligner la base de l'impôt sur le périmètre de l'UE
- Mettre en place de nouvelles procédures : responsabilité au niveau de la mise en œuvre, majorité qualifiée pour les perspectives financières

Plus que le degré de centralisation, le rapport Pisani & Sapir (2006) pointe le défaut d'appropriation de la stratégie de Lisbonne par les acteurs nationaux. Collignon et alii (2004) font un constat similaire : le dépolitisation de Lisbonne aurait dû être compensée par l'implication des parties prenantes. L'implication des partenaires sociaux dépend en fait de la relation que ces derniers entretiennent avec les gouvernements nationaux. Mais de fait, ces acteurs autonomes ne jouent pas leur rôle de pression sur les administrations chargées de la mise en œuvre de la stratégie de Lisbonne. De même, la stratégie souffre d'un défaut d'information des citoyens concernant aussi bien la teneur que les progrès réalisés. Ce déficit provient grandement du fait qu'elle ne fait pas l'objet de débat au parlement européen.

Graphique 5 : degré d'appropriation des programmes de réforme



Source :Pisani-Ferry, Sapir (2006)

A la fois par défaut de méthode, par un déficit de gouvernance (centralisation des orientations et décentralisation de la mise en œuvre), la stratégie de Lisbonne tendrait donc à devenir une sorte de prêt-à-porter de la réforme. Plusieurs auteurs soulignent ainsi la difficulté d'ajustement de la stratégie à la diversité nationale.

- Selon Pisani-Ferry, Sapir (2006) la stratégie de Lisbonne a été conçue pour un groupe de pays relativement homogène du point de vue du PIB/tête et l'élargissement soulève la question de l'adéquation de certains objectifs pour les nouveaux entrants en particulier. Comment l'objectif de 3 % de R&D doit-il être décliné par

pays alors que la Finlande dépasse nettement la cible de 3 % et que Malte est à 0,3 % ? Acemoglu, Aghion & Zilibotti (2003 et 2006) repris par le rapport Sapir & Pisani-Sapir, tendent à démontrer que l'efficacité de ce type de dépense est lié à la distance des pays à la frontière technologique. Ces investissements sont d'autant plus décisifs que s'épuisent le ressort du rattrapage. Par ailleurs ce type d'investissement obéit à une logique d'agglomération et son efficacité marginale est donc accrue par la concentration initiale. Le texte mentionne le cas américain ou l'intensité en R&D varie de 5 % dans le Maryland à 0,5 % en Louisiane, avec des écarts de PIB par tête moins prononcés qu'en Europe.

- Il existe aussi une hétérogénéité politique et institutionnelle. Cette diversité est particulièrement marquée concernant la régulation sur le marché du travail où le degré de syndicalisme, les formes de négociation, les modalités d'assurance et d'activation varient considérablement entre pays européens. En d'autres termes le « prêt-à-porter » n'est pas pertinent en matière de réforme, l'efficacité des préconisations étant profondément tributaire de l'environnement dans lequel elles s'insèrent.
- Pour Tabellini, Wyplosz (2004), les « indicateurs semblent par moment artificiels ». Ils ont tendance à refléter un consensus aisément établi entre pays. Il est par exemple impensable de fixer un objectif de taux d'emploi pour l'ensemble des pays en ignorant les spécificités nationales. Cet objectif est hors de portée pour beaucoup d'États membres. Il importe par ailleurs de doubler cet objectif de critères concernant la qualité des emplois.

Au final, la réussite de la stratégie de Lisbonne suppose un véritable travail d'appropriation de la part des États-membres. Cet enjeu n'est pas seulement une question de gouvernance au sens où elle se mesurerait au nombre et au degré

d'implication des parties prenantes dans le processus. Il constitue un véritable défi méthodologique et intellectuel pour l'élaboration de priorités adaptées au contexte national. A travers la montée en puissance de la thématique des *trade-off*, c'est à dire de la possibilité de combiner selon des dosages variés divers instruments de régulation pour une même efficacité, la stratégie de Lisbonne invite chaque pays à renforcer la cohérence interne de son modèle, plus qu'elle n'invite à importer in extenso des recettes toutes faites. Ce degré de liberté constitue une exigence puisqu'elle reporte sur les pays le défi de la cohérence. Cette marge de manœuvre ne doit pas voiler le fait que les pays sont attendus sur deux registres : la qualité de leurs investissements et la correction de leurs dysfonctionnements de marché. Le souhait d'ajuster au plus près les réformes nécessite donc un certain degré de décentralisation, mais les outils d'une véritable coopération, qui constitue l'essence même de Lisbonne et de la MOC, restent à élaborer. Le réglage reste à opérer dans certains domaines d'un côté sur le degré de centralisation et le cas échéant sur les institutions qui accompagnent cette centralisation et, de l'autre côté, sur des outils de coopération en appui de la MOC.

Rédacteurs :

Marie Lecerf
Olivier Passet
Vanessa Wisnia-Weill

Centre d'analyse stratégique
*Département des Affaires économiques et
financières*

Bibliographie

- ACEMOGLU, D., Ph. AGHION, et F. ZILIBOTTI, (2002), Distance to Frontier, Selection and Economic Growth, NBER Working paper N° 9066.
- AGHION Ph. et P. Howit, (1992), « A model of growth, trough creative destruction », *Econometrica*, p.p. 323, 351
- Aghion Ph., E. COHEN et J. PISANI-FERRY, (2006), *Politique économique et croissance en Europe*, Rapport du CAE N° 59
- AMABLE B. and D. GATTI, [2006], « Labour and product market reforms : questioning policy complementarity, industrial and Corporate Change ». Vol.15, No. 1, pp.101-122.
- AMABLE B. and P. ASKENAZY, (2003), « Introduction à l'économie de la connaissance », *Contribution pour le rapport UNESCO Construire des sociétés du savoir*.
- AMABLE, B. et R. BOYER, (1994), « L'Europe est-elle en retard d'un modèle technologique ? », *Economie Internationale*, n°56, pp.
- ASCHAUER D., (1989), « Is Public Expenditure Productive? », *Journal of Monetary Economics*, n° 23, pp. 177-200, mars.
- ARTUS P. et G. CETTE, (2004), *Productivité et croissance*, rapport du CAE N° 48.
- BETBEZE J.-P., (2006), « Une stratégie de croissance pour l'Union européenne au XXIème siècle », *Entretien d'Europe*, Fondation Robert Schuman, 20 mars.
- BELORGEY, N., R. LECAT et T. MAURY (2004) « Déterminants de la productivité apparente du travail », *Bulletin de la Banque de France*, janvier.
- BLANCHARD O., (2004), « The economic future of Europe », *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 18, n° 4, Automne.
- BOERI T., (2005), « The Lisbon Process and European Women at Work », *Indiana University, Bloomington*, 11 novembre.
- CASEY Bernard H., (2004), "Coordinating 'Coordination': Beyond 'Streamlining', in *The Open Method of Coordination in the field of Pensions – Quo Vadis?*, Frankfurt a. M. Verband der Deutschen Renten vericherungstätiger.
- COLLIGNON S., (2006), « The Lisbon Strategy, Macroeconomic Stability and the dilemma of Governance with Governments », *Harvard University and London School of Economics*, 31 janvier.
- COLLIGNON S., R. DEHOUSSE, J. GABOLDE, M. JOUEN, Ph. POCHE, R. SALAIS, R.-U. SPRENGER et H. ZSOLT de SOUSA, (2004), « La stratégie de Lisbonne et la méthode ouverte de coordination – 12 recommandations pour une stratégie à plusieurs niveaux plus efficace », *Policy Paper* n°12, Etudes & Recherches, Notre Europe, Octobre.
- CREEL J., E. LAURENT et J. LE CACHEUX, (2005), « La stratégie de Lisbonne engluée dans la tactique de Bruxelles », *Lettre de l'OFCE*, n°259, mercredi 23 mars.
- DAVERI, F., (2004), « Why is there a productivity problem in Europe? », *CEPS Working Document No. 205*, Centre for European Policy Studies (CEPS), Brussels, June.
- DENIS C., K. MC MORROW, W. RÖGER et R. VEUGELERS, (2005), «The Lisbon Strategy and the EU structural productivity problem», DG ECFIN, février 2005.
- FITOUSSI J.-Paul et J. LE CACHEUX, sous la dir., (2005), *L'état de l'Union européenne – 2005*, OFCE, Paris, Fayard/Presses de Sciences Po.
- GREENAN N., J. MAIRESSE et A. TOPIOL-BENSAID (2001) : « Information Technology and Research and Development Impacts on Productivity and Skills: Looking for Correlation on French Firm Level Data », *NBER Working Paper*, N° 8075.
- GROS D., (2005), « Prospects for the Lisbon Strategy: How to increase the competitiveness of the European economy? », *CEPS Working Documents*, N°224/July.
- GUELLEC D. et B. POTTERIE, (2001), « Recherche-développement et croissance de la productivité : analyse des données d'un panel de 16 pays de l'OCDE », *Revue Économique de l'OCDE*, n° 33, 2001/III.
- JORGENSEN D.W. et K.J. STIROH, (2000) : « Raising the Speed Limit: US Economic Growth in the Information Age », *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 2.
- JORGENSEN D.W., (2003), « Information Technology and the G7 Economies », *World Economics*, Vol. 4, No. 4, October-December, 2003, pp. 139-169; Mis à jour dans *Revista di Politica Economica*, Vol. 95, Nos. 1-2, January-February 2005, pp. 25-56.

- KOK W., (2004), « Relever le défi : la stratégie de Lisbonne pour la croissance et l'emploi », *Rapport du groupe de haut niveau*, Luxembourg, Office des publications officielles des Communautés européennes, Novembre.
- LAURENT E. (2005), « Quand Bruxelles attend Godot », *Le Monde*, 22 octobre 2005.
- LE CACHEUX J. et H. STERDYNIAK, (2003), « Comment améliorer les performances économiques de l'Europe ? », *Revue de l'OFCE* N° 87 - octobre, pp. 229-253
- O'MAHONY M. and B. VAN ARK, Editors, (2003), *EU Productivity and Competitiveness: An Industry Perspective - Can Europe Resume the Catching-up Process?* European Commission.
- NICOLETTI G. et S. SCARPETTA (2003), "Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence" *OECD Economics Department Working Papers 347*, OECD Economics Department.
- NICOLETTI, G., A. BASSANI, E. ERNST, S. JEAN, P. SANTAGIO et P. SWAIM (2001), "Product and labour markets interactions in OECD countries", *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 312.
- NICOLETTI G. et S. SCARPETTA (2005) : "Product Market Reforms and Employment in OECD Countries," *OECD Economics Department Working Papers 472*, OECD Economics Department.
- North Douglas, (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Douglas North Cambridge University Press, Cambridge.
- OCDE, (2000), *A New Economy? The Changing Role of Innovation and Information Technology in Growth*, Paris, OCDE.
- OLINER S.D. et D.E. SICHEL, (2002), *Information Technology and Productivity: Where Are We Now and Where Are We Going ?*, Federal Reserve Board.
- PILAT D., (2004), « Le paradoxe de la productivité : l'apport des micro-données », *Revue économique de l'OCDE* N° 38, 2004/1, pp41-73
- PILAT, D. et A. WÖLF, (2004), « ICT production and ICT use – what role in aggregate productivity growth? », dans OCDE (2004), *The Economic Impact of ICT – Measurement, Evidence and Implications*, OCDE, Paris.
- PILAT, D., F. LEE et B. VAN ARK, (2002), « Production et utilisation des TIC : perspectives sectorielles sur la croissance de la productivité dans la zone OCDE », *Revue économique de l'OCDE*, n° 35, Paris, pp. 47-78.
- PILAT D. et F.C. LEE, (2001), « Productivity growth in ICT-Producing and ICT-Using Industries : A Source of Growth Differentials in the OECD? », *STI Working Papers*, n° 2001/4, OCDE.
- PISANI-FERRY J. et A. SAPIR, (2006), « Last exit to Lisbon », *Bruegel policy brief*, issue 2006/02, mars, pp. 111-136.
- PRESCOTT, E., (2004), « Prosperity and Depression », Richard T. Ely Lecture, *The American Economic Review Papers and Proceedings*, Vol. 92, n° 2, mai.
- SACHWALD F., (2005), « De Maastricht à Lisbonne : adapter la stratégie économique de l'UE à la mondialisation, *politique étrangère*, 4 : 2005
- SAPIR A., (2003), *An Agenda for a Growing Europe*, Rapport d'un groupe de travail de haut niveau, juillet.
- SCARPETTA S., HEMMINGS P., TRESSSEL T. and WOO J., (2002), « The role of policy and institution for productivity and firm dynamics : evidence from micro and industry data », *Working paper* n° 329, OCDE, April.
- SCARPETTA S. et T. Tressel, (2002), « Productivity and Convergence in a Panel of OECD Industries: Do Regulations and Institutions Matter? », *Economics Department Working Papers*, n° 342, OCDE.
- SCHUMPETER J., (1943), *Capitalisme, socialisme et démocratie*, édition anglaise 1943, traduction française, Payot, 1983.
- Tabellini, G. et C. Wyplosz, (2004), *Réformes structurelles et coordination en Europe*, Rapport du CAE N° 51
- TIMBEAU X., (2006), « Mener des politiques de coût convergentes en Europe », *Les Echos*, 17 février 2006
- VAN ARK, B., R. INKLAAR et R.H. MC GUCKIN, (2002), « Changing Gear – Productivity, ICT and Service Industries : Europe and the United States », *Research Memorandum* GD-60, Université de Groningue, décembre.
- WANLIN A., (2006), « The Lisbon scorecard VI – Will Europe's economy rise again? », *Center for European Reform* (CER), mars.
- YOUNG A. [1990 (1928)], « Rendements croissants et progrès économique », *Revue Française d'Economie*, vol.V(2), printemps, pp. 85-109 ; paru originellement dans *The Economic Journal*, 38, pp. 527-542.

Annexe 1 : principaux résultats concernant la comptabilité de la croissance

1/ Les résultats de Jorgenson (2005)

A- Décomposition de la production par tête, en niveau, moyenne = 100

Année	États-Unis	Canada	UK	France	Allemagne	Italie	Japon
Output par tête							
1980	63,9	67,6	45,0	45,9	49,3	45,9	43,6
1989	79,7	78,8	56,5	54,1	58,6	57,3	58,4
1995	85,6	79,6	61,4	57,0	65,0	62,1	65,4
Input par tête							
1980	70,5	64,2	50,2	46,5	61,0	43,1	61,9
1989	83,9	74,4	61,2	53,3	71,1	55,5	74,8
1995	88,8	75,2	67,0	57,0	73,7	58,8	78,8
2001	100,8	83,7	73,6	61,7	79,0	67,2	81,1
Productivité globale							
1980	90,6	105,4	89,5	98,6	80,8	106,6	70,4
1989	94,9	105,9	92,3	101,5	82,4	103,2	78,0
1995	96,4	105,9	91,7	99,9	88,1	105,6	83,0
2001	99,5	109,7	96,9	103,6	87,6	102,5	86,8

B - Décomposition de la production par tête, contribution au taux de croissance

Année	États-Unis	Canada	UK	France	Allemagne	Italie	Japon
Output par tête							
1980-1989	2,46	1,92	2,54	1,84	1,93	2,46	3,25
1989-1995	1,20	0,17	1,38	0,85	1,72	1,33	1,90
1995-2001	2,64	2,38	2,50	1,93	1,04	1,72	1,23
Input par tête							
1980-1989	1,94	1,86	2,20	1,52	1,71	2,82	2,10
1989-1995	0,94	0,17	1,49	1,11	0,60	0,96	0,86
1995-2001	2,10	1,80	1,59	1,33	1,14	2,21	0,48
Productivité globale							
1980-1989	0,52	0,06	0,34	0,32	0,23	-0,36	1,15
1989-1995	0,26	0,00	-0,11	-0,26	1,12	0,37	1,04
1995-2001	0,54	0,58	0,91	0,60	-0,10	-0,49	0,75

C - Décomposition de la productivité horaire, contributions

Year	U.S.	Canada	U.K.	France	Germany	Italy	Japan
Productivité horaire							
1980-1989	1,58	1,23	1,87	3,04	1,88	2,36	2,89
1989-1995	1,40	1,19	2,79	1,71	3,05	2,09	2,74
1995-2001	2,23	1,41	1,71	1,43	1,29	0,92	2,59
Substitution capital / travail TIC							
1980-1989	0,40	0,35	0,22	0,19	0,19	0,23	0,42
1989-1995	0,44	0,48	0,29	0,2	0,28	0,28	0,33
1995-2001	0,92	0,79	0,71	0,39	0,46	0,45	0,63
Substitution capital / travail non TIC							
1980-1989	0,37	0,42	1,20	2,29	1,2	2,25	0,69
1989-1995	0,34	0,16	2,11	1,15	1,33	1,06	1,06
1995-2001	0,55	-0,14	-0,21	0,25	0,70	0,61	0,83
Qualité du travail							
1980-1989	0,30	0,40	0,12	0,24	0,26	0,23	0,63
1989-1995	0,36	0,55	0,49	0,61	0,33	0,38	0,31
1995-2001	0,23	0,18	0,30	0,19	0,23	0,35	0,38
Productivité globale des secteurs TIC							
1980-1989	0,23	0,14	0,23	0,29	0,28	0,32	0,15
1989-1995	0,23	0,14	0,32	0,29	0,43	0,38	0,20
1995-2001	0,48	0,17	0,82	0,56	0,65	0,68	0,46
Productivité globale des secteurs non TIC							
1980-1989	0,29	-0,08	0,11	0,03	-0,05	-0,68	1,00
1989-1995	0,03	-0,14	-0,43	-0,55	0,69	-0,01	0,84
1995-2001	0,06	0,41	0,09	0,04	-0,75	-1,17	0,29

Source : Jorgensen (2003 mis à jour 2005)

2/ Les résultats de O'Mahony, Van Ark, 2003

Décomposition de la croissance de la productivité du travail

	1980-1990	1990-1995	1995-2001	1995-2001 comparé à 1990-1995	1995-2001 comparé à 1980-1990
Union Européenne					
Productivité du travail	2,28	2,43	1,37	-1,07	-0,92
Substitution capital / travail	1,16	1,3	0,9	-0,4	-0,26
TIC	0,34	0,29	0,42	0,13	0,08
Non TIC	0,82	1,01	0,48	-0,53	-0,34
Productivité globale (PGF)	1,12	1,14	0,46	-0,67	-0,66
États-Unis					
Productivité du travail	1,46	1,19	1,85	0,66	0,39
Substitution capital / travail	0,71	0,58	1,05	0,46	0,33
TIC	0,52	0,4	0,72	0,33	0,2
Non TIC	0,19	0,19	0,32	0,13	0,13
Productivité globale (PGF)	0,75	0,61	0,8	0,2	0,05
Différence					
Productivité du travail	-0,82	-1,24	0,48	1,73	1,3
Substitution capital / travail	-0,45	-0,71	0,14	0,86	0,6
TIC	0,18	0,11	0,3	0,2	0,12
Non TIC	-0,63	-0,82	-0,16	0,66	0,47
Productivité globale (PGF)	-0,37	-0,53	0,34	0,87	0,71

Source : O'Mahony, Van Ark, 2003

3/ Les résultats de Daveri (2004)

Décomposition de la croissance de la productivité du travail dans le secteur des entreprises

	États-Unis		UE-4*	
	1979-95	1995-2000	1979-95	1995-2000
Productivité du travail	1,21	2,46	2,3	2,02
Contributions				
Substitution capital / travail				
TIC	0,46	0,86	0,33	0,53
Non TIC	0,35	0,43	0,70	0,25
Productivité globale (PGF)	0,26	1,05	0,94	1,07
Qualité du travail	0,13	0,13	0,33	0,18

*France, Allemagne, Royaume-Uni, Italie

Source : Daveri (2004)

Annexe 2 : Revue de la littérature : effet des réglementations sur la productivité, l'innovation et l'emploi

	Analyse : T / E (1)	Aspects étudiés	Principaux résultats	Commentaires
Nicoletti et Scarpetta (2003)	E	– baisse barrières à l'entrée – baisse de l'emprise de l'État – privatisations	Effet positif sur la productivité totale des facteurs	Données : – 1984-1998 – 18 pays OCDE – panel sur 17 industries manufacturières et 6 services commerciaux
Melitz (2003)	T	Ouverture des marchés	Augmentation de la productivité agrégée	
Bassanini et Ekkehard (2002) :	E	– baisse de la réglementation des marché de produit	– effet positif sur la performance innovatrice nationale	Ambiguïté de la relation entre l'innovation et la protection de l'emploi
Alesina et al. (2003)	T et E	– baisse barrières à l'entrée – baisse de l'emprise de l'État – privatisations	– effet positif sur l'investissement – stimule l'investissement fixe dans certaines branches	Données : – 1975-1998 – 18 pays OCDE – panel sur 17 industries manufacturières et 6 services commerciaux
Amable et Gatti (2004)	T	– baisse de la réglementation	– hausse des taux d'embauche et de séparation – effet négatif sur l'emploi	
Ebell et Haefke (2004) (2003)	T	– baisse des barrières à l'entrée – interactions entre les réglementations des marchés de produits et du travail	Effet positif sur l'emploi Impact de la nature des négociation salariale (individuelles ou collectives)	– Modèle à la Mortensen-Pissarides – avec concurrence monopolistique sur le marché des biens – négociations salariales individuelles – Exercice de calibration
Bertrand et Kramarz (2002)	E	– baisse barrières à l'entrée	– effet positif sur l'emploi	Analyse sur données françaises.
Blanchard et Giavazzi (2001)	T et E	– hausse de la substituabilité des biens – baisse des coûts d'entrée (baisse des barrières à l'entrée)	– à CT : • baisse des mark-up • baisse du chômage • hausse des salaires réels – à LT pas d'effet • baisse des mark-up • baisse du chômage • hausse des salaires réels	Spécificité du modèle : – productivité fixe – nombre d'entreprises fixes – un seul facteur de production (le travail) Importance des interactions entre les réglementations des marchés de produits et du travail
Nickell (1999)		– baisse de la réglementation	– hausse de l'élasticité prix de la demande de biens – hausse de l'emploi – hausse du salaire réel	

(1) T : Théorique, E : Empirique