

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

**ANNEXE I : Résumé**

Novembre 1971

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

**ANNEXE I : Résumé**

Novembre 1971

RAPPORT SUR LA CAPACITE CONCURRENTIELLE

DE LA COMMUNAUTE EUROPEENNE

par

un groupe de travail institué par la Commission

Président-Rapporteur : Pierre URI

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

---

RESUMES PAR CHAPITRES

Novembre 1971

INTRODUCTION

La fin de la période de transition, même si elle ne marque pas une rupture, les perspectives de l'union monétaire et les démarches complexes qu'elles exigent, celles de l'élargissement par l'entrée de nouveaux membres, appellent un bilan de la Communauté Européenne. Il n'a de sens que si les accomplissements sont jugés par comparaison avec ce qui s'est passé ailleurs, et principalement dans les trois pays qui, avec la Communauté, assurent la plus grande part du commerce mondial. La libéralisation du commerce international, le développement rapide de l'investissement à travers le monde, les progrès sans précédent de la technologie apportent des justifications supplémentaires à cette approche comparative. La capacité concurrentielle peut être considérée comme l'objectif même du Marché Commun. Encore doit-elle être entendue dans son véritable sens. L'équilibre ou même l'excédent de la balance des paiements n'est pas un critère suffisant s'il est obtenu par une dévaluation, une déflation ou des salaires déprimés. La capacité concurrentielle authentique se caractérise au contraire par un équilibre obtenu dans le plein emploi, la stabilité des prix, la croissance, et le niveau de vie le plus élevé possible pour la masse de la population. Elle exige, en outre, au stade de développement où en est l'Europe, l'aptitude à participer aux industries de pointe et celle de s'adapter devant la concurrence des pays en développement. Aussi le repérage des moyennes ne suffit pas. Et il est essentiel de mettre en évidence les disparités qui séparent cette part de l'économie qui est effectivement concurrentielle et celle qui demeure en retard.

La méthode choisie est également éloignée d'un modèle synthétique et d'une analyse par secteurs. Elle considère l'un après l'autre les éléments de l'économie qui influencent la croissance, la structure, les coûts et les échanges. Elle est ainsi un instrument, non seulement d'observation, mais d'action.

Un taux de croissance supérieur à celui des Etats-Unis et de la Grande-Bretagne, mais inférieur à celui du Japon, obtenu essentiellement par un progrès de productivité dû lui-même à un taux élevé d'investissement, un accroissement remarquable de la part prise dans les exportations mondiales tels sont les premiers repérages que permet une analyse de la place de la Communauté dans le Monde.

Mais on doit souligner les lacunes ou les contradictions de l'information statistique sur une masse de points qui sont essentiels pour assurer le jugement et pour définir des politiques. Des doutes s'élèvent sur des chiffres aussi fondamentaux que ceux des revenus nationaux qui ne se raccordent pas toujours sans contradiction avec des enquêtes spécialisées comme le recensement industriel, ou des données obtenues par sondage comme celles qui concernent les salariés. Et on s'aperçoit que les deux points les plus décisifs pour apprécier la capacité concurrentielle sont justement les plus mal connus : la productivité par heure de travail, faute de connaître nulle part le nombre total d'heures travaillées, affecté par l'absentéisme et par l'emploi à temps partiel; et l'évolution effective des prix à l'exportation et à l'importation dans chaque pays, qui est représentée de manière très trompeuse par celle des valeurs moyennes.

L'étude ambitieuse qui a été entreprise pose des questions neuves dont certaines ont trouvé des réponses inconnues jusqu'alors, dont les autres fournissent au moins un cadre cohérent pour des travaux statistiques à venir.

PREMIERE PARTIE LES RESSOURCES

La composition des ressources productives dans chaque économie est mise en évidence par la part de la valeur ajoutée dans la production de chaque secteur. L'analyse des variations de structure dans le temps est rendue possible à mesure que des tableaux d'échanges inter-industriels sont disponibles à intervalles réguliers.

Chapitre 1 : La main-d'oeuvre

On considère la main-d'oeuvre au sens large, c'est à dire toute la population active, dont la part dans la population totale dépend à la fois de la pyramide des âges et des politiques concernant en particulier l'appel aux femmes, la durée des études, l'âge de la retraite. Cette part est particulièrement élevée en Grande Bretagne. Partout diminue l'emploi dans l'agriculture, il reste plus élevé au Japon que dans la Communauté. Il est très réduit aux Etats-Unis et en Grande Bretagne. L'emploi dans l'industrie passe par un maximum en Allemagne, en Belgique, en Grande Bretagne, avant de décroître en faveur des services. Il n'a pas atteint ce niveau relatif en France, ni encore en Italie. Le nombre des salariés s'accroît par rapport à celui des indépendants. Le raccourcissement du temps de travail a été inégal suivant les pays, il reste le plus élevé en France; les différentes formes que peut prendre cette réduction, congés accrus ou diminution des horaires hebdomadaires, n'ont pas le même effet sur la productivité. Le travail à temps partiel est mal connu; les progrès de la production et l'adaptation aux commodités ou aux

goûts des travailleurs exigeraient que les résistances à son élargissement fussent surmontées. L'absentéisme paraît faire perdre beaucoup plus de jours de travail que les grèves, sans être diminué par le progrès des soins et le développement rapide des dépenses qui leur sont affectées.

La main-d'oeuvre n'est pas homogène, le degré d'éducation a une influence décisive sur sa qualité. Le problème reste de concilier la culture comme fin en soi et l'instruction comme moyen d'adaptation aux besoins changeants de l'économie. La comparaison des dépenses d'éducation se heurte à la disparité des systèmes, où la part prise par la puissance publique, la charge laissée aux particuliers, assez largement pour l'enseignement supérieur en Amérique, est très variable. L'accès aux études supérieures apparaît nettement plus large aux Etats-Unis , et aussi au Japon, qu'en Europe, encore que la délimitation des degrés d'enseignement ne soit pas exactement la même. Le rendement n'est pas mesuré par la dépense si une part qui, en France par exemple, dépasse la moitié des étudiants, s'arrête en route ou ne satisfait pas aux épreuves prévues. L'accès aux études est plus dominé en Europe qu'en Amérique par l'origine sociale.

L'orientation vers les sciences, contrairement à ce que donnaient à penser des chiffres anciens, est comparable en Europe à ce qu'elle est en Amérique. L'Allemagne paraît au mieux réussir à former des cadres moyens qui contribuent à l'efficacité de sa production. De plus en plus, avec le renouvellement constant des connaissances, s'impose l'effort de substituer la formation permanente à l'accumulation initiale : l'Amérique est la plus



avancée dans cette voie. Au surplus il est plus difficile de repérer l'élément décisif, la part des hommes qui ont été effectivement formés à différents niveaux, et qui représente le stock accumulé, que l'accroissement courant de ce stock par l'éducation. La formation spécifique aux affaires, où les Etats-Unis ont une avance nette, mais aussi le renouvellement des dirigeants suivant leur capacité plutôt que les titres acquis au départ, leur donne une avance dans la concurrence.

## CHAPITRE II - Capital et Investissement

Ce qui compte dans les conditions de production c'est le capital accumulé, non l'investissement annuel. Mais l'estimation en est extraordinairement difficile. Elle s'opère ordinairement en cumulant les investissements et en les diminuant de l'amortissement, qui est lui-même comparable entre les pays. Les chiffres sont très sensibles à l'inclusion ou à l'exclusion de la terre et aux estimations sur les prix et leur variation. Si le capital accumulé représente aux Etats-Unis un multiple plus fort de la production annuelle qu'en Grande-Bretagne par exemple, la différence dans ce coefficient moyen de capital est réduite : c'est que l'Amérique accroît la part des services comportant relativement peu d'équipements. A l'autre bout, cette relation est basse pour le Japon mais elle remonte rapidement. Pour interpréter les différences, il faudrait connaître la part du capital secteur par secteur.

L'investissement, qui est l'accroissement du stock du capital, ajouté à son entretien, peut le reconstituer rapidement, en particulier dans l'industrie. Il abaisse alors l'âge moyen de l'équipement, comme le montrent les chiffres disponibles pour les Etats-Unis et pour l'Allemagne. Le haut niveau de l'investissement se note en premier lieu au Japon, mais aussi en Allemagne et aux Pays-Bas, et, depuis les dernières révisions de la comptabilité nationale, en France. Le lien à la croissance n'est pas si simple s'il y a une concentration de la production dans des secteurs exigeant des investissements particulièrement lourds. Il est plus direct avec l'investissement productif proprement dit en excluant le logement. Il en faut relativement d'autant plus que la croissance s'opère avec une moindre augmentation de l'emploi : or cette augmentation de la population active est plus rapide aux Etats-Unis qu'en Europe et donc la charge d'investissement y peut être moins lourde. Il faut aussi tenir compte

des changements de structure de la production, le poids des investissements étant inégal suivant les secteurs ; mais des analyses régulières n'existent que pour l'Allemagne. Surtout il importe de considérer l'efficacité de l'investissement, qui dépend de son prix relatif aux autres composantes du produit national. A cet égard, l'Amérique dispose d'un avantage, non que les équipements y soient bon marché par rapport aux autres pays, mais bien par rapport aux autres prix intérieurs, notamment ceux des services. Ce facteur, et l'évolution différente de la population active, expliquent qu'un même pourcentage d'investissement conduise à une croissance plus élevée aux Etats-Unis qu'en Grande-Bretagne. Cet avantage de l'Amérique s'atténue : si le prix de la construction s'élève en Europe relativement aux autres prix, celui de l'équipement a tendance à s'abaisser, mais cet effet est encore beaucoup plus sensible au Japon. Il faut aussi tenir compte de la durée d'utilisation annuelle des équipements. L'Amérique, plus riche que l'Europe, paraît dépenser à ce titre moins de capital pour la même production. Il ne suffit pas d'encourager à tout prix l'investissement : il faut en améliorer le prix et les conditions d'emploi.

Chapitre 3 : Ressources Naturelles et infra-structures

La dimension d'un territoire accroît la chance d'y trouver des ressources naturelles, mais comporte des coûts liés aux distances. Elle importe moins avec la réduction de la part de l'agriculture dans la production, mais permet un prix relativement moins haut des terrains comme en fait preuve la comparaison des Etats-Unis avec l'Europe, et, pour les terres agricoles, de la France avec les autres pays de la Communauté. Et le Japon, à force d'industrialisation, souffre moins de scnexigüité relative. La localisation des industries est plus indépendante que du temps où elles se plaçaient sur le charbon. Ne restent décisifs que l'hydro-électricité et le bois. Et les industries tendent à se placer sur les côtes, comme la sidérurgie italienne en a fourni un prototype.

L'incidence globale des matières premières dans les prix de revient diminue avec l'extension des services et aussi la valorisation dans l'industrie. Mais pour les industries de première transformation, le bon marché relatif de celles qui se tirent d'Outre-Mer est accentué par la tendance à la baisse des frêts. De cette situation résulte que tous les pays concurrents obtiennent leurs approvisionnements dans des conditions comparables. Une première exception, c'est la protection aux productions primaires internes qui grève particulièrement les prix de revient américains, et qui accentue les fluctuations sur les marchés mondiaux quand les importations sont marginales par rapport aux productions internes. Cette fluctuation est d'ailleurs accentuée par celles, très rapides, des frêts maritimes.

L'autre exception, ce sont les périodes de pénurie où le contrôle de sources extérieures donne un avantage de monopole. On constate l'importance des liens bilatéraux traditionnels dans le choix des régions où les pays industriels vont chercher leurs approvisionnements. L'Europe qui a des droits bas ou nuls sur les matières premières en tire un avantage concurrentiel, mais elle reste fortement protégée sur les demi-produits en proportion de la valeur ajoutée par les industries correspondantes.

L'énergie soulève la préoccupation la plus vive. Les craintes d'une pénurie à long terme ont été plusieurs fois démenties, mais les crises et de violentes fluctuations des prix à l'importation ne peuvent être écartées. Les présentations ordinaires en unités physiques tendent à exagérer la dépendance à l'importation, incontestablement croissante pour l'Europe. Mais ce qui compte en définitive, ce ne sont pas les disponibilités brutes, c'est l'énergie utile, résultant d'une transformation dont la part s'accroît, et d'un rendement qui s'améliore. Il y a fort à penser que l'incidence de l'énergie dans les produits nationaux, qui était inférieure à 6%, a décru plutôt que de s'accroître. Mais naturellement les différences entre secteurs sont considérables, d'un quart à un millième du prix de revient. La difficulté à définir une politique de l'énergie tient à la concurrence entre sources dont les conditions de production sont totalement différentes, notamment quant à la part de la main-d'oeuvre, et quant à l'élasticité pour répondre à un gonflement ou à une contraction des besoins.

Cette même disparité des charges et des obligations d'exploitation explique les échecs dans la coordination des transports. Leur incidence dans les coûts est d'autant plus difficile à mesurer qu'une part en est internationale et que la distinction est malaisée entre la part des entreprises et celle des particuliers. Encore une fois, l'incidence dans les coûts globaux paraît décroissante, mais un goulot d'étranglement peut résulter, soit d'une insuffisance de moyens, soit, au contraire, de l'encombrement dans les villes ou sur les routes. En Europe, l'accroissement du recours à la route est beaucoup plus rapide que pour le chemin de fer qui maintient au contraire sa part aux Etats-Unis et au Japon. Les voies navigables n'absorbent un trafic important qu'en Allemagne, aux Pays-Bas, aux Etats-Unis. La part des transports dans les investissements est presque cinq fois leur part dans le produit national et résulte pour les chemins de fer, sauf pour le Japon qui construit de grandes lignes modernes, d'une amélioration dans les conditions d'utilisation, dans les autres modes de transport à la fois de travaux d'infra-structure et d'augmentations du parc. Les délais moyens de livraison sont les plus courts dans les transports pour compte propre, ils s'accroissent légèrement pour le chemin de fer, traduisant la concentration sur les parcours les plus longs. Quant aux ports, Rotterdam en tête, le trafic en a grandi plus vite dans la Communauté que chez ses concurrents.

Partout les services postaux se détériorent, et le développement du téléphone est quelquefois freiné par l'affectation de ses bénéfices à subventionner le courrier. Or il offre une des conditions fondamentales d'une gestion

moderne, d'une décentralisation efficace, d'un développement des techniques de pointe telles que l'informatique. Et le retard pris notamment en France dans l'équipement téléphonique se rattrape difficilement.

Le logement, élément essentiel du niveau de vie, mais aussi de la productivité et de la mobilité, risque d'être d'autant plus difficilement assuré que les économies progressent davantage : tel est le double effet de la hausse des terrains et de celle des coûts de construction. Le nombre de logements par milliers d'habitants donne une indication trompeuse qui ne tient compte, ni de leur état, ni de l'adaptation de leur implantation aux déplacements de population. On constate que l'Allemagne a commencé le plus tôt un effort soutenu, la France n'a pas encore atteint le rythme indispensable, il a baissé en Italie, cependant qu'il s'accélère de façon impressionnante au Japon. Pour le nombre de pièces, la surface, l'équipement, l'Allemagne vient en tête dans la Communauté. Partout une amélioration qualitative se révèle dans l'accroissement des dépenses par logement calculées à prix constants. Mais partout aussi les prix effectifs de la construction montent plus vite que le niveau général, notamment en Allemagne sous l'effet d'un rattrapage dans les salaires du bâtiment. Seule l'extension des techniques nouvelles quant à la normalisation des éléments, l'organisation des chantiers, l'emploi des matériaux, pourrait arrêter cette tendance, aggravée par l'extraordinaire dispersion des entreprises du secteur. Dans le développement du logement, les conditions de financement sont primordiales. L'exemple des Etats-Unis, de la Grande-Bretagne, de l'Allemagne fait ressortir l'importance d'une

source majeure à laquelle les particuliers puissent recourir, tels que les "Savings and Loans Associations", les "Building Societies" ou les "Bausparkassen". Le financement public peut décroître s'il commence assez tôt et s'il est conçu pour avoir un effet d'entraînement : telle a été l'une des clés du succès allemand dans ce domaine. L'influence de la politique des loyers se révèle partout : on peut mettre en regard leur détermination en fonction de l'âge des bâtiments en Allemagne, provoquant une plus grande mobilité et permettant une libération progressive et générale, une étrange discrimination en France suivant le temps depuis lequel les locataires sont installés, qui fait au contraire obstacle à la mobilité, le rétablissement d'un blocage en Italie, après les hausses substantielles, qui a brisé l'élan de la construction. Quant à la hausse des terrains, le Japon, où elle est plus forte qu'ailleurs, en a étudié le lien avec l'accroissement de population et d'activités, mais aussi avec la distance aux centres des villes. Il en ressort, comme des exemples isolés le démontrent aussi ailleurs, une conjonction étroite entre le logement des hommes et l'organisation des transports, dont la rapidité et le confort commandent le style de la vie.



Chapitre 4 : Recherche et innovation

L'imagination est frappée par l'avance des Etats-Unis et de l'Union Soviétique dans le domaine de l'espace, l'avance dont dispose l'Amérique pour l'atome, les ordinateurs et même l'aviation. En fait, la part directe de ces secteurs dans la production globale reste limitée, mais il y a une diffusion de leur progrès à travers toute l'économie par les matériaux qu'ils réclament et, au delà des produits, par le renouvellement des procédés. L'Europe ne manque pas d'hommes pour la recherche, mais elle ne dépense pas assez pour les employer, au lieu que l'Amérique a longtemps dépensé plus qu'elle n'avait d'hommes pour y répondre : de là l'exode des cerveaux. Cependant la disproportion dans les dépenses de recherche est beaucoup moins flagrante si l'on met à part, du côté Américain, l'atome et l'espace. Et ce qui sert directement l'économie paraît de part et d'autre proportionné à la production.

Ainsi l'écart technologique ne tient pas tant à l'effort de recherche qu'à l'efficacité dans l'application. Elle paraît d'autant plus grande que le financement, surtout l'exécution, sont plus proches de la réalisation, c'est-à-dire, même si le financement dépend largement des fonds publics, que le travail s'opère largement dans les entreprises. Cette condition n'exclut pas, bien au contraire, une coopération étroite avec les organismes de recherche et les Universités. Partout la recherche est d'autant plus importante, et finalement plus efficace, qu'il y a de grandes entreprises.

La transformation de la recherche en réalisation, c'est-à-dire, l'innovation, réussit plus fréquemment en Amérique qu'en Europe, grâce en particulier à la disposition d'esprit de la

clientèle, davantage axée sur le futur. L'étendue du marché est également décisive, comme le prouve la comparaison entre les Etats-Unis et la Grande-Bretagne, où le risque, sur un marché trop étroit, est de s'en tenir à de petites séries. Pourtant, dès que l'on quitte les secteurs de pointe, on trouve dans les industries plus traditionnelles une situation d'égalité, même une avance de l'Europe. Et la balance des brevets et licences doit être réinterprétée. Il est normal qu'elle soit négative pour les pays de taille moyenne, dès lors qu'ils s'intéressent au progrès technique : on invente plus dans le reste du monde que chez chacun d'eux. L'innovation ne commande pas la croissance, dont le rythme est moins rapide aux Etats-Unis qu'en Europe ou encore davantage qu'au Japon, car les techniques peuvent être empruntées, et ce qui compte ici n'est pas la recherche totale mais celle qui porte plus directement sur l'économie.

La période de diffusion d'une innovation est essentielle, mais encore mal connue ; il semble qu'elle se raccourcisse, et qu'en particulier elle soit plus courte aux Etats-Unis et au Japon qu'en Europe. Pour déterminer les chances d'une politique de recherche et d'innovation, il faut reconnaître quatre stades : celui de la première mise en application, qui intervient souvent, mais non toujours, dans les plus grandes entreprises; celui de l'imitation, notamment par le jeu des licences, et où chacun peut avoir ses chances; celui de la concurrence technologique, où les perfectionnements donnent l'avantage; celui de la production standardisée, où tout dépend de l'étendue du marché d'une part, des coûts de production et notamment de la main-d'oeuvre de l'autre.

Jusqu'ici la politique européenne a été divergente. La coopération a buté sur le souci d'obtenir pour chaque industrie nationale l'équivalent de la contribution apportée par l'Etat en cause, et sur l'absence de choix rationnels. L'Europe ne rattrapera son retard qu'en élargissant le domaine des programmes communs, de sorte que chacun trouve spontanément sa part sans faire obstacle à une division rationnelle du travail. Elle ne peut non plus négliger la recherche fondamentale. Elle doit réorganiser les commandes publiques, qui aujourd'hui cloisonnent les marchés nationaux dans les domaines où l'élargissement du marché serait justement le plus nécessaire. Elle ne doit pas répéter avec retard le travail de l'Amérique, mais chercher les orientations originales dans lesquelles elle peut être le mieux placée. Elle ne doit surtout pas oublier qu'on ne peut réussir dans les secteurs les plus avancés sans avoir établi une base assez large d'industries telles que la mécanique ou la chimie, et qu'il y a un ordre à respecter dans les phases de développement. Elle doit enfin veiller à ce que le plus grand nombre d'entreprises soient associées, au moins indirectement, aux techniques neuves, sous peine d'accroître l'écart entre le secteur moderne et la masse de l'économie.

DEUXIEME PARTIE : LES STRUCTURES

Aucune économie ne forme un bloc. Il est important de repérer la part de ses régions, de ses branches ou de ses entreprises qui est compétitive. La difficulté est que les informations sur cette dispersion autour des moyennes ne sont rassemblées qu'à de rares intervalles, et, pour la plupart des pays de la Communauté Européenne, à l'occasion d'un recensement industriel unique. L'idéal serait de pouvoir lier entre elles les trois sortes de disparités : entre régions, entre secteurs et entre entreprises.

Chapitre I : Régions et Secteurs

Les disparités régionales ont des chances d'être d'autant plus grandes qu'un pays est plus étendu, ainsi aux Etats-Unis, mais aussi en France et en Italie plutôt que dans les autres membres de la Communauté. Les repérages faits par circonscriptions administratives ne représentent pas nécessairement les disparités les plus profondes. On les voit liées à la population urbaine et rurale, et à la répartition des activités entre l'agriculture, l'industrie, les services. Mais souvent l'agriculture est la moins prospère là où les industries sont aussi les plus retardataires. On observe que l'industrie tend à se concentrer dans certaines régions, puis, passé un certain stade de développement, commence à se décentraliser. L'émigration intérieure aggrave l'inégalité quand elle porte principalement sur la population active, et même sur sa part la plus jeune. Une politique résolue peut parer ces déséquilibres, mais il en est peu de cohérentes ; elle comporte une certaine charge sur la partie la plus développée de l'économie, ce qu'évitent les Etats-Unis où la politique régionale joue très peu de rôle. L'Amérique se heurte surtout aux difficultés de villes immenses, disposant de ressources financières insuffisantes pour les tâches qui, dans la vie moderne, sont de plus en plus celles des municipalités. On s'aperçoit qu'en Europe

la centralisation est inconsciemment favorisée par la gestion des finances publiques, qui tentent ensuite de combattre, par des subventions à la décentralisation, les distorsions qu'elles ont elle-mêmes créées.

La valeur ajoutée par personne active n'est qu'une mesure très imparfaite des différences de productivité. Certains secteurs reposent essentiellement sur l'équipement et emploient très peu de main-d'oeuvre. Par ailleurs, la valeur ajoutée peut être gonflée par des prix trop élevés; elle devrait être réévaluée dans un système de prix internationaux, aussi bien en ce qui concerne les achats à d'autres secteurs que les ventes.

On est surpris de découvrir des subventions maintenues, ou même nouvelles, après l'élimination des obstacles directs aux échanges dans le Marché Commun. Mais les plus grosses se lient aux transports, aux charbonnages, et, l'emportant de loin, à l'agriculture. Mais le déficit d'un secteur ne mesure pas la charge qu'il peut faire peser sur l'économie s'il sert de véhicule à des aides indirectes aux autres. Tel est le cas des chemins de fer. Il faut aussi distinguer les subventions temporaires et déclinantes, soit pour lancer une activité, - ainsi pour l'industrie nucléaire - ; soit pour en assister la régression, - ainsi pour les charbonnages -; et de l'autre côté, les subventions qui tendent à se perpétuer et à se gonfler d'elles-mêmes : telle est presque partout la conséquence des politiques agricoles.

Dans ce domaine, les dépenses de la Communauté Européenne et des Etats-membres sont plus élevées en proportion du produit national que celles des concurrents. Et la France, en dépit des transferts qu'elle recoit, garde la charge la plus lourde. On doit ajouter l'excès des prix payés par les consommateurs, et qui influencent les salaires monétaires, c'est-à-dire les charges de l'industrie, et plus directement encore celles des industries alimentaires.

L'Europe a la chance que les Etats-Unis et le Japon commettent des erreurs semblables, encore que l'Amérique s'efforce par des procédés souvent inefficaces, de limiter la croissance des productions ; mais le Japon paie son riz trois fois le prix mondial et accumule des surplus invendables. La politique de la Grande-Bretagne, qui n'est pas transposable à l'échelle de la Communauté, avait au moins l'avantage que les citoyens récupéraient comme consommateurs, à travers des prix plus bas, ce qu'ils payaient comme contribuables pour aligner les prix agricoles internes sur ceux de l'importation.

Une politique agricole active est nécessaire à cause de l'instabilité des conditions de production, d'une productivité qui, sous l'effet du passé, est plus basse qu'ailleurs, d'une croissance de productivité qui, aujourd'hui, est au contraire plus élevée, de sorte qu'il faut aménager le rythme des dépôts nécessaires. La différence de productivité ne mesure pas correctement celle des revenus, qui est corrigée pour l'agriculture par les aides et souvent par une fiscalité plus lâche : le revenu disponible par tête est moins défavorable que celui qui se tire de la production. Mais les méthodes employées accroissent les inégalités à l'intérieur même de l'agriculture en concentrant les dépenses sur le soutien des prix qui intéressent principalement les exploitations les plus grandes. Le marché commun agricole n'égalise pas les conditions de concurrence pour l'industrie, qui dépend davantage de ses prix au détail, encore divergents, il se redistribue pas les ressources productives, il détourne vers l'extérieur les productions moins coûteuses. Le Plan Mansholt, en essayant de transformer les structures, représente un progrès considérable ; mais si les déséquilibres de prix subsistent, les dépenses de soutien continueront de s'ajouter aux dépenses de structures. En outre, dans une Communauté élargie, la production britannique serait détournée vers les céréales et le déficit de viande s'accroîtrait.

Il faut distinguer revenus et prix ; rétablir l'équilibre des productions par une nouvelle politique de prix capable de

rétablir les échanges mondiaux; mais compenser les baisses éventuelles par des subventions calculées de telle sorte qu'elles apportent un avantage immédiat de revenu aux plus pauvres, et qu'elles facilitent les changements de structures de l'agriculture. De la sorte, la compétitivité de la Communauté Européenne cesserait d'être alourdie et une répartition plus équitable des avantages et des charges pourrait s'établir entre agriculteurs, entre consommateurs, entre pays-membres.

Chapitre 2 : Marchés et entreprises

L'opinion est frappée par la croissance des grandes entreprises, et non pas seulement américaines : elle est la plus rapide au Japon. En fait, il s'agit essentiellement d'un petit nombre de secteurs, et en outre, ce ne sont pas toujours les plus grandes qui croissent le plus vite dedans. Et la concentration entre entreprises dépend des politiques publiques, de sorte que les extrapolations sont très incertaines. La mesure des dimensions est d'ailleurs difficile : celle des actifs se heurte aux incertitudes comptables, celle des effectifs s'applique mal aux secteurs à équipements très lourds, celle des chiffres d'affaires marque la puissance sur le marché mais peut se coupler avec une décroissance de la valeur ajoutée si les entreprises développent leurs ventes en achetant davantage à des fournisseurs spécialisés. Surtout le développement de l'économie de services donne leur chance à beaucoup de petites entreprises indépendantes. Ainsi il n'y a pas de réponse nette, sauf peut-être en Allemagne, à la question de savoir si, comme on l'affirme souvent sans preuves, le taux de concentration est croissant dans les économies modernes.

Il faut distinguer soigneusement les établissements, c'est-à-dire les unités de production ou de vente, et les entreprises, c'est-à-dire les unités de gestion. Les établissements dans l'industrie américaine sont en moyenne beaucoup plus grands qu'en Europe et au Japon, mais les effectifs moyens se rapprochent si on exclut les établissements de moins de dix personnes, particulièrement nombreux, encore que d'importance décroissante, en France et en Italie. A l'autre bout, et de façon variable suivant les secteurs, plus que suivant les pays, il y a généralement plus de la moitié des effectifs dans 5% du nombre total des établissements.



Une autre mesure plus caractéristique, c'est la fraction du nombre total des établissements qu'il faut retenir par ordre décroissant pour couvrir la moitié des effectifs. L'accroissement de la part des plus grands établissements dans les effectifs est continu, mais lent, à regarder les chiffres allemands. Aux Etats-Unis, ce n'est pas tant leur part dans les effectifs qui s'accroît <sup>dans</sup> que le total des valeurs ajoutées, dans la masse des salaires, et dans celle des investissements. La taille optima se modifie d'ailleurs sans cesse sous l'effet de techniques nouvelles qui, intervenant même sur un point limité, changent l'échelle pour l'ensemble des procédés qui y sont liés. Dans le commerce, la part des établissements employant plus de vingt personnes est très basse au Japon, moyenne dans la Communauté, plus élevée en Grande-Bretagne, et atteint près de 50% aux Etats-Unis.

On n'a pas pour la Communauté de données sur le lien entre la taille des établissements et celle des entreprises. En ce qui concerne la Grande-Bretagne, les établissements paraissent d'autant plus grands qu'ils relèvent d'entreprises plus importantes, alors que la dimension des entreprises américaines dépend du nombre plutôt que de la taille des établissements. Dans le commerce, il n'y a plus d'unités indépendantes en France et en Italie qu'en Allemagne, une concentration assez avancée aux Pays-Bas, et plus encore en Grande-Bretagne. Pour la production industrielle, la gamme est immense, de l'artisan isolé aux effectifs des entreprises gigantesques. En outre, la notion même d'entreprises n'épuise pas le problème de la dimension, et il faut aller jusqu'à la notion de groupe, mais l'intensité des liaisons et l'unité de la gestion sont très inégales suivant les cas. Ainsi au Japon, ce n'est pas la part des grandes entreprises dans la production totale

qui s'accroît, mais celle des groupes. Mesurées à l'importance des actifs, les premières entreprises allemandes sont largement plus grandes que les premières entreprises françaises.

Ce qui paraît plus important pour le dynamisme de l'économie, c'est la création et la croissance d'entreprises nouvelles, qui viennent limiter le pouvoir des plus grandes parmi les anciennes : tel est l'un des avantages de l'Amérique, mais aussi du Japon et de l'Italie, alors qu'on trouve peu de créations industrielles en Allemagne, en France et en Grande-Bretagne. Quant aux concentrations, elles ont longtemps réuni des entreprises moyennes pour les rapprocher des plus grandes, et c'est récemment seulement qu'on voit en Europe, et aussi au Japon, des regroupements entre les entreprises de tête elles-mêmes.

La politique des cartels et des concentrations est surtout manifeste aux Etats-Unis, encore que les jurisprudences ne soient pas toujours ni constantes ni cohérentes. Elle ne protège pas seulement le consommateur mais la petite entreprise contre la grande, et peut-être aujourd'hui les concentrations établies contre les nouveaux conglomérats. Elle ne s'est pas toujours révélée efficace contre les politiques monopolistiques de prix, malgré la sévérité que comporte le droit de dissoudre des ensembles après qu'ils aient été formés. La Grande-Bretagne et le Japon disposent d'organismes ayant pouvoir d'interdire les concentrations à l'avance ; celui de l'Allemagne est mieux armé contre les ententes que contre les concentrations abusives. Mais on doit reconnaître que la formation même du Marché Commun est le meilleur obstacle au pouvoir de monopole. On a trop tendance à considérer en Europe les cartels comme une forme plus souple de concen-

trations alors qu'ils tendent souvent à conserver les exploitations marginales pour assurer une rente aux autres, au lieu que les concentrations peuvent comporter des rationalisations. Une politique cohérente accepterait des regroupements entre entreprises à la condition qu'elle s'accompagne de rationalisations dans les établissements ; et, à l'imitation de l'Amérique, elle s'opposerait à des participations croisées à l'intérieur d'un même secteur, qui limitent la concurrence.

En ce qui concerne la concurrence par des entreprises nouvelles, l'Amérique bénéficie de l'ampleur des capitaux disponibles, de leur disposition à prendre des risques, de l'esprit d'entreprise, de la mobilité du personnel de haut rang. Ce n'est pas l'importance des capitaux engagés qui fait obstacle, car ils s'accompagnent généralement de profits attrayants, mais plutôt celle des dépenses de publicité. La dimension concurrentielle peut être atteinte à la condition de spécialiser les productions, mais elle est éventuellement plus vaste au niveau de la distribution.

Il résulte de là qu'il n'y a pas trop de petites et moyennes entreprises ; il y en aurait plutôt trop peu, par exemple pour les objets de style, la réparation, certains services ; mais elles sont mal réparties, quand elles produisent à petite échelle ce qui peut l'être seulement à grande échelle. Les enquêtes françaises et communautaires relèvent des traits multiples de médiocre gestion, mais un progrès se dessine avec l'arrivée de nouveaux dirigeants. On constate aux Etats-Unis le succès d'entreprises petites mais spécialisées, leurs fonctions de sous-traitant au Japon, la réduction de leur nombre en Grande-Bretagne sous l'effet des hausses de salaires et de la suppression des prix imposés. Dans plusieurs pays européens, se rencontre une politique contradictoire : l'accès aux capitaux est malaisé pour les petites entreprises, mais elles reçoivent par ailleurs, et sporadiquement, des facilités

financières à des taux de faveur, et souvent bénéficient du caractère lâche des contrôles fiscaux. On y opposera la politique systématique des Etats-Unis, où le Small Business Administration sert de conseil technique et veille à ce que les petites entreprises soient insérées dans les grandes commandes publiques. Au Japon, des efforts particuliers de financement sont faits, mais l'écart reste plus considérable qu'ailleurs entre les petites et grandes firmes.

Au total, on distinguera les économies unitaires, où petites et grandes entreprises se concurrencent sur un même marché, où les écarts de coûts ou de salaires sont relativement réduits, et les économies dualistes, avec un secteur moderne et un secteur en retard. Le premier modèle est celui des Etats-Unis ; en Europe, la Grande-Bretagne, l'Allemagne, les Pays-Bas s'en rapprochent. Le deuxième modèle reste typiquement celui du Japon, mais aussi de l'Italie et encore de la France.

La vraie charge de l'économie, ce sont les entreprises inefficaces qui grèvent la gestion des autres.

Chapitre 3 : Productivité et gestion

La productivité définit le rapport entre les ressources utilisées et le produit obtenu. Elle n'est calculable en termes physiques que pour un petit nombre de produits très homogènes. Au-delà, l'évaluation soulève toujours des difficultés. L'évolution des valeurs ajoutées montre une croissance beaucoup moins rapide dans l'agriculture, mais plus que compensée par la diminution de l'emploi. La notion la plus correcte intégrerait l'ensemble des facteurs de production et non pas seulement la main d'oeuvre, mais on n'a pas encore uniformisé l'appréciation du capital employé, corrigé ou non par le degré d'utilisation. En ce qui concerne le produit, la valeur ajoutée peut être gonflée par des prix excessifs. Finalement la difficulté est d'arriver à la productivité par heure qui détermine les coûts, alors que le nombre effectif d'heures travaillées est mal connu. Il apparaît que la Grande-Bretagne n'a un niveau de consommation proche de la France ou de l'Allemagne que par une proportion plus élevée de population active, que la France n'a par homme/an une productivité égale à celle de l'Allemagne qu'avec un nombre supérieur d'heures travaillées, c'est-à-dire une productivité horaire inférieure. La productivité s'accroissant plus vite dans l'industrie qu'ailleurs, on constate que la demande pour ses produits est freinée en France et en Italie par des dépenses de consommation alimentaire proportionnellement élevées.

Il est tentant d'imaginer ce que serait la production totale si toutes les régions, ou les secteurs, ou les entreprises étaient alignés sur les plus productifs, ce calcul très conjectural livre une conclusion importante : si l'Italie

et la France ont beaucoup à gagner en rattrapant le retard de certaines régions, l'Europe dans son ensemble a un problème plus difficile que celui du Japon. Celui-ci dispose encore d'une énorme marge d'expansion par des transferts d'entreprises à entreprises à l'intérieur des mêmes secteurs; c'est davantage par des transferts de secteurs à secteurs que l'Europe accélérerait le progrès de sa productivité. Ainsi, tous les pays ont une part de chômage déguisé, importante dans l'agriculture, mais aussi dans certains services. Et les fluctuations conjoncturelles s'accompagnent dans l'industrie américaine de variations de l'emploi, plus sensibles qu'en Europe, où par conséquent, en basse conjoncture, la main-d'oeuvre est moins intensément utilisée.

La mobilité de la main d'oeuvre est mal connue, sauf en Italie, au Japon et aux Etats-Unis. Ailleurs les taux de rotation ne sont pas calculés, et par conséquent, les déclarations sur les limites au rythme des changements possibles ne sont pas fondés sur une connaissance effective. Le modèle japonais, à travers les apparences de l'emploi permanent dans la même entreprise, réalise en fait une modification constante dans l'affectation de la main d'oeuvre. Le modèle américain s'accompagne d'à-coups dans l'emploi difficilement acceptables en Europe. Les obstacles à la mobilité sont d'abord les conditions du logement ; et dans certains pays, notamment la Grande-Bretagne, l'attitude de syndicats mal informés des conditions du relèvement du niveau de vie. La Communauté pratique une politique d'immigration favorable à la croissance, les Etats-Unis et la Grande-Bretagne sont beaucoup plus restrictifs.

Dans l'utilisation de l'équipement, on constate que l'Amérique, plus riche en capital, en est aussi plus économe. La pratique de plusieurs équipes est plus rare en Europe, où en outre, le matériel est souvent réparti entre unités de production trop petites pour les utiliser un nombre d'heures suffisant par an. Et l'Europe ne suit pas d'aussi près que l'Amérique l'évolution des stocks, dont la charge peut être rendue décroissante par une gestion moderne.

Ce qui fait la qualité de la gestion, ce sont moins les techniques particulières qu'une attitude d'ensemble, sensible aux réalités et à l'inter-dépendance des moyens pour atteindre des objectifs donnés. Le recrutement traditionnel des dirigeants en Europe fait place progressivement, au moins en Allemagne, à une sélection par la compétence et par les résultats, telle qu'elle s'opère aux Etats-Unis où la décentralisation des décisions accroît l'efficacité.

Il importe de savoir si l'Etat met à la disposition des entreprises un cadre général d'action assez stable et des informations assez larges, ou s'il décourage la bonne gestion en offrant à chaque fois un recours contre les erreurs et en intervenant en désordre. Les limites du secteur public, plus larges en Europe qu'aux Etats-Unis ou au Japon, tendent à s'estomper par des formes mixtes d'association entre capital public et privé; et les modes de gestion se rapprochent entre les grandes entreprises, quelque en soit le régime de propriété.

TROISIEME PARTIE : LES COUTS

A la différence des parties précédentes qui examinent les structures à variations lentes, celle qui concerne les coûts est confrontée avec des variations souvent rapides. Et la difficulté de mettre en évidence les constances structurelles tient à ce que les enquêtes appropriées ne sont menées qu'à de longs intervalles ou souvent remontent à plusieurs années.

Chapitre 1 : le coût de la main-d'oeuvre

L'incidence de la main-d'oeuvre dans le coût de production est mise d'abord en évidence par la rémunération des salariés, incluant les charges patronales, dans le produit national brut aux prix de marché. Cette part est évidemment liée à la proportion de salariés dans la population active. Particulièrement élevée aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne, elle comporte dans ces pays une répercussion d'autant plus forte des hausses de salaire. la relation du salaire moyen au revenu moyen apparaît plus favorable quand les salariés sont relativement moins nombreux, comme en Italie et au Japon; s'agissant d'économies où le revenu moyen est encore aujourd'hui plus bas qu'ailleurs, ce paradoxe s'explique par la proportion d'agriculteurs, et un chômage déguisé dans les services.

L'analyse des salaires exige un cheminement complexe. Ce qui est le mieux connu, ce sont les gains horaires des ouvriers dans l'industrie. Mais il faut intégrer les employés et les cadres, ajouter les charges sociales, découvrir de l'autre côté le revenu disponible des salariés accru des prestations sociales et diminué des impôts directs, l'apprécier en termes réels, compte-tenu des prix, évaluer les



inégalités et leurs causes suivant les régions, les secteurs ou les entreprises. De pas en pas, on assistera à des retournements dans les relations qui se manifestent entre les pays.

Pour les gains horaires dans l'industrie, l'Amérique reste largement en tête, l'Allemagne, à la suite de hausses très rapides et de ré-évaluations successives, dépasse de 50% les autres pays de la Communauté, la Grande-Bretagne est au voisinage de l'Italie, le Japon paraît encore loin derrière, mais les bonus périodiques et les relèvements annuels plus forts qu'ailleurs comblent rapidement la différence. Dans la Communauté, les gains varient relativement peu avec l'âge ou l'ancienneté dans l'entreprise, alors qu'ils sont étroitement fonction de l'un et de l'autre au Japon. Les gains des femmes, moins sous l'effet d'une inégalité de principe que d'emplois et de qualifications différentes, atteignent dans la Communauté les trois quarts de ceux des hommes, la moitié seulement au Royaume-Uni et au Japon. Quant à la hiérarchie des rémunérations, elle apparaît plus ouverte en France et en Italie que dans les autres pays de la Communauté, ou qu'en Grande-Bretagne.

Les charges annexes aux salaires représentent une addition beaucoup plus considérable dans la Communauté que chez ses concurrents. Encore ne sont-elles pas un pourcentage fixe. Elles tendent à réduire les différences de coût suivant les qualifications. C'est en Italie et pour les ouvriers, qu'elles représentent la fraction la plus élevée du coût total de la main d'oeuvre. Rapporté à l'unité de produit, on constate un assez grand parallélisme dans l'évolution du coût de main-d'oeuvre entre les pays, jusqu'à une date récente où il s'élève plus rapidement en Amérique.

Si l'on considère le salaire chez ceux qui le reçoivent, on constate que le revenu disponible, accru des prestations sociales et diminué des impôts, est inférieur aux gains directs bruts aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne, à peu près équivalent en Allemagne, cependant qu'il est nettement supérieur en France. Mais le niveau des prix, sous l'effet des impôts indirects, et peut-être des conditions de la distribution, corrige encore une fois ce tableau.

L'incidence des coûts de main-d'oeuvre est évidemment très variable suivant les secteurs, et la part qu'ils y représentent dans la valeur ajoutée. L'écart de secteur à secteur dans la Communauté est le moins fort en Allemagne, le plus large en Italie et en Belgique. Il est plus faible encore aux Etats-Unis, cependant que le Royaume-Uni se situe entre l'Allemagne et la France ou les Pays-Bas. Autre constatation valable partout; les grandes entreprises paient des salaires sensiblement plus élevés que les moins grandes.

Il y a là sans doute un reflet des différences de productivité, mais aussi de l'action syndicale. L'organisation des syndicats est très variable : largement unifiée aux Etats-Unis, mais agissant au sein de chaque entreprise; apparemment unifiée en Grande-Bretagne, mais en fait comportant dans toutes les branches des syndicats concurrents en très grand nombre avec le risque de surenchère entre eux, encore plus fort que dans les pays comme la France, l'Italie, les Pays-Bas ou le Japon, où il y a plusieurs centrales syndicales structurées autour des branches d'industrie.

Dans les conditions de concurrence, ce qui soulève une difficulté permanente, ce sont les distorsions introduites par la différence des structures salariales : ainsi la charge de la sécurité sociale porte largement dans la Communauté sur les industries qui emploient le plus de main-d'oeuvre, alors qu'elle est partagée par les industries de capital dans le système britannique où elle est couverte par le budget général; et le salaire à l'ancienneté au Japon aboutit à alléger la charge des industries employant une main-d'oeuvre féminine jeune ou utilisant des jeunes cadres pour la recherche. Le mouvement global des salaires, s'il est partout disproportionné à celui de la productivité, entraîne une généralisation des hausses de prix. Si, comme dans la période la plus récente, les hausses de salaires sont parallèles et les progrès de productivité divergents les déséquilibres de change qui en résultent ne peuvent être indéfiniment entretenus.

## Chapitre 2 : Le coût des capitaux

L'épargne totale, essentielle à la fois pour la stabilité et pour la croissance, réunit celle des particuliers, celle des entreprises, celle de la puissance publique. Supérieure partout à 20% du revenu national dans les pays de la Communauté, elle atteint le pourcentage fantastique de 39% au Japon, cependant qu'on trouve des chiffres aussi faibles que 16% en Grande-Bretagne et 15% aux Etats-Unis. On constate une tendance à une part croissante de l'épargne des ménages dans le total, une part décroissante des excédents publics sur les dépenses courantes, sauf en Grande-Bretagne. Naturellement, la part des ménages est plus considérable dans l'épargne nette que dans l'épargne brute, où entrent les amortissements des entreprises. A un niveau d'investissement moins élevé, la part des entreprises dans l'épargne nette est naturellement plus forte aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne qu'en Europe, et plus encore qu'au Japon.

L'analyse des ressources financières dont disposent les entreprises couvre à la fois leurs investissements et leurs placements; et il faut éviter les doubles-emplois qui résultent de souscriptions de certaines firmes ou banques au capital d'autres firmes. La part des obligations est particulièrement élevée aux Etats-Unis et en Italie. Le financement propre par l'épargne des entreprises varie selon la conjoncture, il est particulièrement bas au Japon où, en revanche, les crédits bancaires couvrent plus de la moitié de leurs investissements.

Les charges financières peuvent être entendues au sens large, c'est-à-dire, y compris la rémunération des capitaux accumulés et des actions, ou seulement comme le service de la dette aux tiers. La part des revenus du capital dans la valeur ajoutée nette varie naturellement suivant les secteurs, mais pour la Communauté la moyenne s'établit à 40 ou 45%. Le coût du service des capitaux n'est pas très aisé à reconnaître. Il se monte à près de 15% des coûts de production au Japon, entre 5 et 6% en Grande-Bretagne, moins de 4% en France. Des calculs indirects, tenant compte de la part des fonds empruntés et des fluctuations des taux d'intérêt, révèleraient une incidence comprise entre  $2 \frac{2}{3}$  et  $5 \frac{1}{3}$  dans les prix de revient. L'écart de taux d'intérêt, qui constituait autrefois un avantage pour les Etats-Unis, et qui ne favorise plus que la Suisse, a très largement disparu. Toutefois, dans le coût pour les entreprises, il faut tenir compte pour les emprunts de frais d'émissions et de service, qui paraissent plus élevés en France qu'ailleurs. On pourrait s'étonner du niveau qu'ont atteint les taux d'intérêt sans provoquer de dépression. C'est que pour les entreprises, ils étaient largement réduits en valeur réelle par les déductions fiscales en ce qui concerne celles qui font des bénéfices, et par l'érosion monétaire. Mais le fait le plus grave est le freinage des investissements publics, surtout ceux des collectivités locales dont les charges ne comportent pas ces éléments d'allègement.

Ainsi, dans la concurrence, c'est moins le coût de l'argent que sa disponibilité qui joue. L'auto-financement se prête à des définitions et des mesures très diverses. La comptabilité nationale donne une appréciation trop globale

et par ailleurs très sensible aux erreurs sur des éléments estimés par différence. Les échantillons portent normalement sur de grandes entreprises qui peuvent n'être pas représentatives de l'ensemble. A l'auto-financement, on impute l'allègement des charges financières ultérieures, mais le relèvement des prix dans l'immédiat. Sa faiblesse relative au Japon suffit à montrer qu'il n'y a pas là un élément essentiel de la croissance. Une politique systématique pour augmenter la part des profits dans l'investissement risque de se payer par une diminution de l'investissement lui-même, ou des facilités fiscales au détriment d'autres contribuables, ou des diminutions de salaires réels conduisant à des situations explosives. Une conception plus correcte éviterait ces difficultés : compte-tenu des disparités entre entreprises, les mieux organisées disposent d'une rente qui ne coûte rien, ni aux travailleurs, ni aux usagers.

L'appel au marché financier est élevé en Italie et en Belgique, aux Etats-Unis et au Japon, faible en France et aux Pays-Bas, fluctuant en Grande-Bretagne. Les souscripteurs sont largement les banques en Italie. L'importance des actions par rapport aux obligations apparaît d'autant plus élevée en France que les émissions d'obligations sont plus limitées. Si on exclut le secteur public, la relation entre actions et obligations se relève, mais partout, sauf en France, le recours à l'emprunt demeure dominant.

Le marché international se compose à la fois des émissions pour l'étranger sur un marché national, qui sont importantes en Allemagne et au Royaume-Uni, et du phénomène nouveau des euro-émissions. Celles-ci ont été rapidement croissantes.

les entreprises américaines en prenant la part la plus importante. Mais il y a eu un ralentissement quand le crédit a été relâché aux Etats-Unis mêmes. Ce marché a contribué à une égalisation, peut-être prématurée, des taux d'intérêt, interdisant certaines différenciations utiles suivant les conjonctures nationales. La mesure de la création de monnaie qui s'y opère, sans contrôle et même sans comptabilisation précise, est délicate. Ce qui est mis en évidence, c'est l'absence d'un marché européen des capitaux.

Le marché financier dépend du fonctionnement des bourses. Seuls New York et Londres, et à certains moments Tokyo, fonctionnent à grande échelle. L'instabilité des cours des actions n'a été nulle part effectivement parée. Les deux grands marchés font ressortir l'importance d'une information précise, et des investisseurs institutionnels.

La part des finances publiques dans le financement des investissements productifs est fonction de l'importance du secteur économique public ou semi-public. L'IRI en Italie reçoit une dotation plus régulière que les entreprises nationalisées françaises. L'organisme d'intervention britannique a été supprimé dans le même temps que la France en créait l'équivalent. On constate une diminution du rôle de l'Etat dans la transformation du court terme en long terme, mais partout, y compris aux Etats-Unis, l'appel à son concours pour les industries nouvelles et risquées.

Partout, les banques jouent un rôle d'intermédiaire capital, mais surtout au Japon et en Italie, et les crédits à long terme représentent une fraction plus importante du

total en Allemagne qu'en France. Les structures bancaires demeurent profondément différentes de pays à pays, et les conditions d'octroi du crédit défavorisent dans certains d'entre eux la création d'entreprises nouvelles. Ces conditions dépendent de la politique des banques centrales. Celle du Japon paraît la plus dynamique en même temps que la plus propre à contrôler l'équilibre extérieur. Le recours excessif qui s'est constaté, et non pas seulement aux Etats-Unis, aux restrictions monétaires plutôt qu'à la politique fiscale ou à celle des revenus, a provoqué davantage le ralentissement de l'activité que celui de la hausse des prix.



### Chapitre 3 : les finances publiques

L'incidence des finances publiques ne se tire que d'un budget consolidé comprenant à la fois le pouvoir central et les collectivités locales et annulant les transferts de compte à compte. Les proportions divergent suivant que la structure est fédérale ou centralisée. En outre, les limites des dépenses publiques diffèrent suivant le système de sécurité sociale et la part des dépenses d'enseignement et de santé laissées aux particuliers. Malgré tout, on trouve une grande similitude du rapport au produit national pour les dépenses directes, soit 16 à 20%, pour les dépenses totales, soit plus de 35%, sauf le Japon qui, systématiquement, comprime ses dépenses publiques.

L'orientation diverge bien davantage : les tableaux croisés, par type de dépenses et par missions, montrent les disparités qui subsistent dans la Communauté. Le budget central aux Etats-Unis consacre 40% à la défense, mais la différence des charges militaires doit être analysée de plus près et la disproportion de la charge affectant la Grande-Bretagne, la France ou l'Allemagne est beaucoup moins frappante si l'on harmonise le classement entre dépenses civiles et militaires, et la rémunération de la troupe. Le Japon avait très peu de dépenses militaires jusqu'ici mais se prépare à perdre cet avantage économique. Au total, la structure des dépenses publiques européennes paraît plus favorable que l'américaine à l'éducation, au bien-être et à l'investissement.

La charge fiscale ne peut s'apprécier sans considérer

à quelles dépenses elle va. Partout la masse des fonctionnaires se situe dans l'enseignement, la sécurité, l'administration financière. La part des transferts, c'est-à-dire de ce qui transite par les finances publiques au bénéfice des particuliers ou des entreprises, est beaucoup plus élevée en Europe qu'aux Etats-Unis ou au Japon. Aucune comparaison de la charge fiscale n'est exempte de distorsion suivant la part des impôts directs et indirects. On peut dire qu'elle apparaîtrait au total très proche aux Etats-Unis, en Grande-Bretagne, en Allemagne et en France, l'Italie et la Belgique restant en arrière, et plus encore le Japon. Quant à la structure globale, la Grande-Bretagne, les Pays-Bas, l'Allemagne et le Japon tirent la moitié de leurs ressources de l'impôt direct. Les Etats-Unis, la presque totalité pour l'Union, la France et l'Italie le quart, mais l'expérience de la Communauté prouve que ces différences d'ensemble ne créent pas de distorsions dans la concurrence. Au surplus, seule une faible partie des impôts, la plus élevée se constatant en Allemagne, affecte directement les prix de revient.

On s'étonne que l'Amérique soulève à nouveau une question qui avait été réglée au début des Communautés Européennes : l'effet des exemptions à l'exportation et des compensations à l'importation concernant les impôts indirects. Ces modalités sont nécessaires parce que le change peut bien compenser les impôts qui ont la même incidence sur toutes les industries, non ceux qui sont différenciés suivant les produits.

Les différences considérables dans la part du revenu reprise par l'impôt direct tiennent moins à la différence des taux qu'à l'écart entre le revenu imposable et le revenu national. Partout, mais beaucoup plus gravement en France et en Italie, cet écart est beaucoup plus fort pour les revenus non salariaux que pour les salaires.

L'impôt sur les bénéficiaires des sociétés a décru par rapport au revenu national en Europe, il en demeure une part beaucoup plus élevée aux Etats-Unis et au Japon. Il faudrait pouvoir combiner ce que paie chaque secteur en impôts directs, indirects et cotisations sociales, ce qu'il reçoit en subventions, en transferts de toutes sortes, et en services publics, pour découvrir la manière dont les différents secteurs sont déchargés ou surchargés. Ces interférences aveugles importent à la concurrence plus que le montant des déficits budgétaires, dont seul l'accroissement brusque a d'importantes répercussions inflationnistes comme on l'a vu aux Etats-Unis. Et il importerait d'organiser le système fiscal de telle sorte qu'il encourage l'épargne au lieu de lui faire concurrence, sans pour autant taxer le revenu du capital moins que celui du travail. Cette double exigence ne peut être conciliée que par une détaxation du revenu au moment même où il est épargné.

IVème Partie : LES RELATIONS INTERNATIONALES

Chapitre 1 : La balance des paiements

La balance des paiements ne suffit pas à mesurer la capacité concurrentielle : outre les facteurs accidentels affectant telle ou telle année, et notamment les mouvements de capitaux, la signification d'un déficit est différente suivant qu'il y a diminution des avoirs extérieurs à long terme, ou au contraire accroissement comme dans le cas des Etats-Unis. Et de toute manière, le rapport au produit national est très variable, particulièrement bas pour l'Amérique.

Un premier indicateur se trouve dans l'évolution des réserves, qui ont monté dans la Communauté, surtout en Allemagne et, sauf des accidents temporaires, en France et en Italie, plus rapidement encore, dans la période récente, au Japon. Elles se redressent en Grande-Bretagne, elles baissent constamment aux Etats-Unis. Les droits de tirage spéciaux, dans le système actuel d'attribution, constituent un accroissement de réserves non gagné; l'extension des crédits internationaux voile la diminution des réserves. L'Amérique compte les fonds à court terme qu'elle reçoit comme un déficit, alors que l'Angleterre les inclut dans son excédent.

La balance de base, comprenant les opérations courantes et les capitaux à long terme, a le mérite de faire apparaître par différence dans quelle mesure les capitaux à

court terme servent seulement à régler les soldes ou accentuent le déséquilibre. Mais l'essentiel est de voir si les recettes courantes, au titre des biens et services, couvrent les dépenses correspondantes, les transferts et les investissements au dehors, que les pays développés doivent être capables de financer eux-mêmes. Or les Etats-Unis empruntent plus qu'ils ne prêtent ou investissent. Les dépenses militaires ne constituent une charge extérieure sensible que pour les Etats-Unis et la Grande-Bretagne, une recette pour l'Allemagne, dont les dépenses au titre de l'aide s'accroissent, tandis que celles des Etats-Unis baissent dramatiquement.

Seuls la Grande-Bretagne et, beaucoup plus en détail, les Etats-Unis, ont un bilan extérieur évaluant non seulement les mouvements annuels, mais la valeur à des dates déterminées de leurs actifs extérieurs nets. Dans l'accroissement américain, l'Europe vient en première ligne, mais ses crédits l'emportent sur l'investissement américain chez elle. L'accroissement des actifs américains tient moins aux transferts de fonds qu'à des gains en capital et au ré-investissement des profits sur place. Il est vrai en un sens que l'Amérique joue le rôle de banquier transformant le court terme en long terme, mais ce jeu conduit, au plan international, à des crises de liquidité, que parerait sur un marché interne le rôle des banques centrales. La liquidité fournie par l'étalon-dollar se paie de l'instabilité, d'autant plus grande que la convertibilité a été partout rétablie sans coordination des politiques, notamment celles des taux d'intérêt. Le Sterling ne joue plus guère le rôle de monnaie de réserve, les avoirs en cette devise demeurant pratiquement stables. Le problème britannique est ramené à la mesure commune : les conditions dans lesquelles s'équilibre la balance d'année en année.

L'investissement direct américain s'est porté en Europe à un bout sur les industries de science et de recherche, à l'autre bout, sur les secteurs que la gestion européenne paraissait rendre peu rentables. Face au libéralisme britannique, à la réticence japonaise à l'égard de ces investissements directs, on ne trouve aucune politique concertée en Europe, mais une attitude restrictive de la France qui s'est trouvée tournée, une surenchère entre les autres pays. Il devrait être aisé de convenir d'écarter toute discrimination, notamment quant au financement, à l'exportation et à l'emploi, de tirer tout le parti de l'investissement étranger, notamment pour la recherche, la gestion et les recettes fiscales, enfin de répondre à cette émulation par la constitution de sociétés européennes et un marché européen des capitaux.

En cas de déséquilibre de la balance, le Japon manifeste le redressement le plus rapide, la Grande-Bretagne n'y échappe qu'au prix d'un ralentissement d'activité, qui n'en sauve pas même les Etats-Unis. Les mouvements de capitaux, à moins qu'ils soient provoqués par les divergences des politiques du taux d'intérêt, manifestent ou amplifient un déséquilibre de base beaucoup plus qu'ils n'en sont responsables.

## Chapitre 2 - Les Echanges

L'abondance des chiffres tirés des statistiques douanières ne doit pas faire illusion. Les chiffres portant sur les mouvements de marchandises se raccordent mal aux règlements repris dans les balances des paiements, les origines et les destinations sont sujettes à des évaluations contradictoires du fait des réexportations. Et les connaissances sont très limitées sur les prix effectivement pratiqués, les entreprises participant à l'exportation, la mesure réelle de la protection.

Le renversement constaté dans l'après-guerre a été une croissance du commerce international beaucoup plus rapide que celle de la production mondiale, mais elle a porté plus que proportionnellement sur les produits manufacturés. Une part considérable est assumée par le commerce à l'intérieur de groupes, non seulement la Communauté européenne, mais l'Association de Libre-Echange et l'ensemble Etats-Unis/Canada. Les relations commerciales du Japon avec les Etats-Unis sont beaucoup plus intenses qu'avec la Communauté et contribuent au déficit américain. La Communauté n'apparaît comme ayant développé ses échanges plus rapidement que le monde dans son ensemble que si l'on inclut le commerce entre ses membres. Le Japon a accru ses exportations deux fois plus vite que la moyenne, l'Amérique a maintenu sa part, celle du Royaume Uni s'est abaissée. La répartition géographique accuse encore l'effet des liens traditionnels, mais aussi des efforts de prospection. Une des difficultés de la Grande-Bretagne tient à la part trop grande qui subsiste de ventes sur les marchés du Commonwealth où le dynamisme de l'importation est plus faible qu'ailleurs. On constate que les deux pays qui ont accru le plus vite leur part des échanges mondiaux, l'Allemagne et le Japon, sont ceux qui travaillent sur le plus grand nombre de marchés et qui ont les instruments les plus appropriés de marketing.

Dans la distinction de la valeur et du volume on constate que les données sont trompeuses. Les valeurs moyennes à l'importation et à

l'exportation sur lesquelles se calculent les termes de l'échange peuvent donner une image fautive de l'évolution effective des prix : deux pays seulement, l'Allemagne et le Japon, calculent aussi des indices de prix à l'importation et à l'exportation et les chiffres divergent de ceux qui représentent les valeurs moyennes. Une étude pilote du National Bureau of Economic Research, recherchant les prix effectifs des transactions sur quelques industries et pondérant les produits par leur part dans le commerce international, non dans celui de chaque pays, donne à penser que les prix américains, plus élevés qu'ailleurs, ne voyaient pas pour autant leur situation relative se détériorer. Mais cette longue enquête devrait être reprise sur une base plus large et une période plus récente.

En ce qui concerne les termes de l'échange, si l'on constate une baisse progressive des céréales et des fibres naturelles, on ne peut affirmer qu'il y ait pour l'ensemble des produits primaires une détérioration à long terme. Les fluctuations paraissent fonction de la vitesse de croissance de la production industrielle. Les prix industriels à l'exportation sont généralement stables; ils décroissent au Japon malgré la hausse des prix à la consommation. Cependant un mouvement de relèvement se produit qui est sans doute lié à la réévaluation du Deutschemark.

Le structure de l'importation comporte partout une dépendance aux produits primaires et à l'énergie tirés du dehors. On ne doit pas exagérer l'insécurité qui en résulte pour autant qu'il y a une diversification suffisante des sources d'approvisionnement. Les obstacles non tarifaires sont principalement constitués par des contingentements qui demeurent et par la discrimination qui s'opère dans les achats dépendant de la puissance publique. Un autre obstacle, c'est que les réseaux de distribution des produits importés sont à part, et plus coûteux. Les tarifs douaniers de la Communauté sont légèrement plus bas en moyenne qu'aux Etats-Unis, plus encore qu'en Grande Bretagne et au Japon, mais surtout le tarif américain est plus protecteur parce qu'il est plus différencié. En revanche, la protection nette est souvent



moins forte à cause de celle qui est accordée aux matières premières produites en Amérique même. Partout elle est considérable en proportion de la valeur ajoutée sur les produits de première transformation.

Du côté des exportations le rapport au produit national est trompeur si l'on ne prend pas garde à l'exemption des ventes au dehors aux impôts indirects. La croissance est plus rapide que celle de la production interne dans les pays de la Communauté, surtout l'Italie et la Belgique, la part se maintient aux Etats-Unis et baisse en Grande-Bretagne. Mais cette mesure habituelle compare ce qui est un produit à ce qui est une somme de valeurs ajoutées. Si l'on déduit des exportations les importations qui y sont incluses, on a une mesure plus correcte de la contribution du commerce international à l'emploi. Il apparaît que l'augmentation de la part de l'exportation dans le produit national s'est accompagnée d'une baisse de sa valeur ajoutée dans les industries directement exportatrices. Il y a donc eu une restructuration où ces industries se spécialisent et accroissent leurs achats aux industries placées en amont : le développement des échanges extérieurs améliore la division du travail interne.

Dans la structure de l'exportation la part des produits industriels est particulièrement élevée en Allemagne, au Royaume Uni et au Japon, la France et plus encore les Etats-Unis gardent une part considérable de produits agricoles. On constate l'affaiblissement de la Grande-Bretagne, mais aussi des Etats-Unis, sur le marché des machines et du matériel de transport, où l'automobile a un rôle dominant, et une faiblesse de la France, surtout par comparaison à l'Allemagne, pour les machines dont elle importe un multiple de ce qu'elle exporte. La balance des échanges industriels est décroissante pour la France et ne demeure légèrement positive que grâce aux ventes en Afrique. Elle décroît en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis. Elle marque une ascension considérable en Allemagne, en Belgique et beaucoup plus encore au Japon.

Il apparaît que partout un tout petit nombre d'entreprises se chargent d'assurer l'exportation, essentiellement les plus grandes, mais une analyse précise n'est disponible que pour la France. Les entreprises multinationales assurent, en particulier dans leurs relations avec leurs filiales, une part considérable de l'exportation américaine. La mobilité du capital et des cadres dirigeants ramène pour l'essentiel les conditions de concurrence internationale aux coûts de main d'oeuvre. De là une politique pour les pays industrialisés qui devrait les amener à se retirer progressivement des branches dont la productivité comparative est la plus faible : ce n'est pas seulement la condition nécessaire au développement du Tiers Monde, c'est la contribution la plus importante pour eux-mêmes au relèvement des salaires réels et au progrès du niveau de vie.

## CONCLUSION

Par delà les actions que suggèrent les analyses menées au cours des différents chapitres, la Communauté Européenne n'atteindra ses objectifs qu'en donnant un sens neuf à trois politiques d'ensemble :

- celle de la croissance,
- celle des revenus,
- celle de la concurrence internationale.

La nécessité d'une croissance accélérée ne devrait pas être mise en cause quand il subsiste tant de besoins fondamentaux insatisfaits, et quand seule elle peut fournir les moyens d'améliorer la qualité même de la vie. La première condition est que la balance des paiements n'y fasse pas obstacle; l'attention donnée à l'exportation, et aux structures de production et de marché qui la favorisent, doit lever toute contradiction à cet égard. La deuxième condition, c'est le haut niveau d'emploi, qui facilite les mutations : et les objections concernant les limites au rythme des changements tolérables auraient plus de poids si la mesure de la mobilité effective n'était pas si mal connue. La troisième condition, c'est que les différences de salaires entre secteurs attirent la main-d'oeuvre là où elle est la plus nécessaire c'est-à-dire là où les besoins de la production l'emportent sur les accroissements de productivité. Le modèle américain n'est pas acceptable pour l'Europe : les progrès lents de la Sécurité Sociale n'y compensent pas suffisamment la brutalité des changements d'emploi. Le modèle japonais est intransposable : il repose sur des liens entre le travailleur et l'entreprise allant jusqu'à des motivations indépendantes des rémunérations. Le modèle suédois est plus près d'ouvrir une voie : la mobilité est encouragée par les syndicats eux-mêmes, moyennant des garanties de revenus. L'Europe a besoin d'associer un degré plus actif de concurrence et un effort plus résolu

de formation continue qui transforme les changements d'emploi en une chance de promotion. Telle est la condition pour gagner aux progrès nécessaires l'assentiment des travailleurs.

Une politique des revenus doit être tout autre chose qu'une police déguisée des salaires. La croissance dans la stabilité n'exige pas seulement que les revenus monétaires soient contenus dans les limites des ressources réelles : cet effet ne peut être lui-même atteint que si les inégalités sont progressivement réduites. Il y faut une politique fiscale qui assure un prélèvement aussi correct sur les autres revenus que sur les salaires, et qui, en détaxant le revenu au moment où il est épargné, non celui de l'épargne antérieure, encourage l'épargne des salariés aussi bien que celle des autres catégories sociales. L'orientation des dépenses publiques aussi bien que l'impôt contribuera à réduire les inégalités si les investissements sont orientés vers les besoins du plus grand nombre, si l'éducation obtient les ressources nécessaires, si d'importants moyens sont dégagés, au niveau des collectivités locales, pour faciliter une urbanisation exempte des fléaux de l'encombrement. Les mécanismes essentiels pour réduire les inégalités sont indirects. Entre régions, un développement des infra-structures, et certaines aides temporaires à celles qui sont en retard ou en déclin, permettront d'accroître la demande de main d'oeuvre, et donc de relever les salaires, là où elle est disponible. Entre secteurs, on ne se passe pas d'une politique de reconversion. Pour resserrer la hiérarchie des rémunérations, il faut que le développement de l'éducation réduise la rareté des spécialités les plus hautes, l'abondance de la main-d'oeuvre banale. Et les gains de monopole seront rognés si le crédit est orienté vers la création et la croissance d'entreprises nouvelles qui feront concurrence aux positions établies.

Dans le domaine international, la Communauté a le devoir et les moyens de faire prévaloir les conditions sans lesquelles la concurrence n'atteindrait pas l'objectif de la meilleure répartition des activités et du plus grand progrès dans l'ensemble du monde. Pour l'agriculture, des échanges normaux ne peuvent être rétablis sans que les mesures nécessaires de stabilisation passent du plan national ou communautaire au plan mondial. Dans l'industrie, plus la correction ou la compensation des distorsions sera clairement opérée, plus les protections pourront être abaissées. La politique de développement doit être conçue comme une politique régionale à l'échelle du monde : c'est-à-dire qu'une base de fonds publics est d'abord nécessaire pour que l'investissement privé apparaisse effectivement plus rentable là où il a d'abord été le moins abondant. Enfin la protection de l'environnement, tout comme les conditions sur les lieux de travail, soulève des difficultés qui n'ont rien à voir avec le régime économique, mais sont liées à un stade défini de la technique : elles ne peuvent être surmontées que par un dépassement; et la lutte contre les pollutions ne cessera d'être freinée que si les mêmes règles sont appliquées partout, et d'autant plus que les échanges sont plus libres. Dans le Marché Commun il y a là une tâche éminemment communautaire. Il appartient à l'Europe de faire partager au reste du monde une vision de la concurrence tendue vers plus de bien-être et de justice.