

## II. Bâtir une économie innovante et en prise avec le monde

On l'a vu au premier chapitre, le principal impératif pour la Nouvelle-Zélande est d'accélérer la croissance de la productivité de la main-d'œuvre. Près d'une vingtaine d'années se sont écoulées depuis que le pays, dont l'économie était l'une des plus réglementées de la zone de l'OCDE, s'est engagé dans un vaste programme de réformes structurelles et macroéconomiques. Ces réformes ont été parmi les plus complètes et les plus systématiquement axées sur le marché qui ont été appliquées dans les pays de l'OCDE. Pourtant, jusque dans les années 90 la Nouvelle-Zélande a continué de perdre du terrain sur les autres pays en termes de revenu par habitant, et ce n'est que vers la fin de cette décennie qu'elle a enregistré une reprise soutenue de la productivité tendancielle du travail. La baisse du niveau de vie relatif par rapport à la moyenne OCDE semble avoir été enrayée, mais on n'entrevoit pas encore la nouvelle accélération qui permettrait à la Nouvelle-Zélande de remonter dans la moitié supérieure du classement des pays de l'OCDE, comme le souhaite le gouvernement.

Deux catégories d'explications ont été avancées concernant cette performance peu remarquable. D'une part, on a fait valoir que les réformes axées sur le marché ne sont pas allées assez loin. Ainsi, la structure de marché non concurrentielle qui caractérisait encore la plupart des grands secteurs exportateurs de produits primaires jusqu'au démantèlement des offices de commercialisation il y a quelques années ne favorisait guère l'innovation dans ces secteurs. Les réformes du marché du travail et de la protection sociale et les efforts de privatisation se sont enlisés après l'impulsion initiale, et il y a même eu certains retournements de tendance depuis 1999. En outre, on affirme parfois que le ratio dépenses publiques/PIB aurait pu être réduit davantage, ce qui aurait permis de pratiquer de plus fortes réductions d'impôts. Aucun de ces problèmes n'apparaît à lui seul suffisamment sérieux pour expliquer les gains de productivité décevants, mais pris ensemble ils peuvent se révéler importants. Toutefois, il existe aussi une opinion répandue selon laquelle le déclin relatif au cours des 30 dernières années et les difficultés rencontrées pour le surmonter tiennent en partie à des handicaps propres à la Nouvelle-Zélande. Il s'agit là de la seconde catégorie d'explications. Parmi les coupables possibles, il en est trois qui sont souvent mentionnés : l'effet

conjugué de la faible taille de l'économie néo-zélandaise et de son éloignement des principaux marchés ; son avantage comparatif pour les produits agricoles, dont le marché mondial tend à croître relativement lentement et se trouve entravé par des barrières commerciales (Briggs et Ballingall, 2001) ; enfin, les effets négatifs sur l'investissement du coût du capital plus élevé, peut-être à cause de l'ampleur de la dette extérieure. Parmi ces facteurs, c'est la taille limitée et l'éloignement de la Nouvelle-Zélande qui ont été le plus soulignés ces derniers temps, notamment parce que les théoriciens de l'économie accordent une attention accrue à la géographie comme déterminant des échanges et de la croissance.

Dans le cadre analytique où s'inscrit la politique économique du gouvernement, les handicaps potentiels liés à la taille et à la distance – en particulier les possibilités plus réduites pour les entreprises locales de tirer parti des économies d'échelle et des effets d'agglomération – sont considérés comme des carences du marché nécessitant des interventions compensatoires spécifiques. Ainsi qu'on l'a indiqué au premier chapitre, dans le cas de la Nouvelle-Zélande l'impact réel de ces facteurs est difficile à détecter et à mesurer, mais il est clair que ces effets interagissent avec ceux émanant des paramètres fondamentaux plus traditionnels qui, par exemple, influencent les incitations des entreprises à investir et innover ainsi que l'efficacité de l'affectation des investissements. Par conséquent, les politiques visant à consolider les fondamentaux et les interventions plus spécifiques destinées à neutraliser les dysfonctionnements du marché doivent être considérées comme étant complémentaires et non interchangeables.

### **Cadre gouvernemental pour la croissance et l'innovation**

Le *Cadre pour la croissance et l'innovation* (Growth and Innovation Framework – GIF), présenté au début de 2002, sert de base pour la coordination des politiques axées sur la croissance dans toutes les agences gouvernementales. Il repose sur l'idée que des paramètres fondamentaux robustes sont une condition nécessaire mais sans doute pas suffisante pour instaurer une croissance économique plus vigoureuse. Par conséquent, tandis que le gouvernement entend poursuivre ses efforts afin de consolider la position de la Nouvelle-Zélande dans les domaines où les réformes passées lui ont déjà assuré une forte base de croissance (stabilité macroéconomique, ouverture aux échanges et aux investissements étrangers, marchés bien régulés et concurrentiels, population en bonne santé et hautement qualifiée, société moderne et solidaire, gestion environnementale avisée et robuste cadre de R-D et d'innovation), dans un certain nombre de secteurs ces actions doivent être complétées par des interventions plus volontaristes qui visent notamment à :

- *accroître la connectivité mondiale* en assurant une promotion plus efficace des échanges et des investissements, en rendant la Nouvelle-Zélande plus

- attractive aux yeux des travailleurs étrangers hautement qualifiés et en favorisant la création de réseaux avec les Néo-Zélandais travaillant à l'étranger ;
- *renforcer le cadre d'innovation existant*, par exemple en resserrant les liens entre les établissements de recherche publics, universitaires et privés, en créant des centres de recherche d'excellence, en favorisant le développement d'un marché du capital-risque et en appuyant les « pépinières d'entreprises » ;
  - *développer les compétences et attirer les talents*, en augmentant le taux de participation dans l'enseignement tertiaire, en affinant la structure de qualifications pour répondre aux besoins d'une économie fondée sur le savoir, en resserrant les liens internationaux des établissements d'enseignement supérieur et en élaborant une politique d'immigration flexible ;
  - *concentrer les efforts* pour promouvoir l'innovation et lever les obstacles à la croissance dans trois secteurs clés (biotechnologie, TIC et industries créatives), retenus en raison de leur potentiel de croissance, mais aussi de leurs effets secondaires potentiels sur la productivité dans le reste de l'économie.

Le premier de ces objectifs, à savoir le développement des liens à l'échelle mondiale, est en fait un axe majeur du cadre global, puisqu'il doit dynamiser tous les autres aspects. Ce qui distingue le programme GIF des politiques classiques visant à accentuer l'ouverture d'une économie sur l'extérieur, c'est la conviction qu'il ne suffit pas d'être « ouvert aux affaires » en poursuivant des politiques appropriées en matière d'échanges, d'investissements et de réglementation, mais que, pour « activer » les liens commerciaux et d'investissement potentiels, il faut dans certains cas éliminer les obstacles spécifiques qui affectent le comportement des agents économiques. Dans une large mesure, le GIF n'introduit pas de nouvelles dispositions mais offre un cadre conceptuel pour réévaluer le bien-fondé des politiques existantes, et exprime aussi une volonté de rationaliser leur application et d'améliorer la coordination des politiques. L'intervention des pouvoirs publics doit être justifiée par la nécessité de surmonter des carences de marché bien définies. Il est prévu une évaluation continue des résultats et de l'efficacité des programmes individuels. À cet effet, le gouvernement a récemment publié une série préliminaire d'indicateurs comparatifs (ministère du Développement économique, 2003a) et il a annoncé un calendrier de réexamen des programmes existants au cours des trois années à venir.

### **Le ciblage sectoriel : sélectionner les gagnants ?**

L'aspect le plus contesté du GIF est le fait qu'il se focalise sur trois grands secteurs. Jusqu'ici, le gouvernement a défini cette politique sectorielle

avec prudence, s'efforçant de dissiper l'idée qu'il entend « choisir les gagnants ». Les secteurs retenus sont ceux qui ont déjà un fort potentiel de croissance en Nouvelle-Zélande et qui, du fait de leurs liens avec d'autres branches de l'économie, sont susceptibles d'avoir les effets externes les plus marqués (c'est pourquoi on les appelle « secteurs porteurs »). Pour chacun des trois secteurs, des groupes de travail spéciaux composés d'experts et d'entrepreneurs ont été chargés de détecter les obstacles à la croissance et de formuler des recommandations d'action. Leurs rapports, qui viennent d'être publiés, préconisent un certain nombre de mesures sectorielles mais mettent aussi l'accent sur des problèmes de portée plus générale (obstacles à l'exportation dus à la faible taille des entreprises, régime fiscal de la R-D, accès au capital-risque, pénurie prévue de travailleurs qualifiés). Le gouvernement entend d'ailleurs s'appuyer sur ces rapports pour définir des stratégies sectorielles et pour recueillir des enseignements applicables à tous les secteurs, et affiner ainsi ses politiques de développement d'envergure plus générale.

Parmi ces trois secteurs, la biotechnologie et les TIC sont relativement bien implantés en Nouvelle-Zélande, et parmi les activités créatives, la production cinématographique a récemment été stimulée par la réalisation du projet mondial « Le Seigneur des Anneaux ». Les secteurs de la biotechnologie et des TIC semblent avoir fait l'un et l'autre des progrès considérables en termes de capacité d'innovation, comme en témoigne la nette progression de leur part respective des dépôts de brevets en Nouvelle-Zélande, même si le nombre total des brevets reste relativement faible dans ce pays (tableau 4). Les atouts potentiels de la biotechnologie résident dans le caractère unique de la biosphère néo-zélandaise, dans les liens avec une agriculture et une industrie forestière de grande taille et techniquement avancées, et dans l'existence d'un puissant appareil de recherche au sein des instituts de recherche de la Couronne (Crown Research Institutes – CRI) – pour la plupart spécialisés dans des domaines liés à l'agriculture, à la biologie et aux ressources naturelles – et des universités. Selon le groupe de travail sur la biotechnologie (2003), les segments les plus prometteurs en Nouvelle-Zélande sont les biotechnologies animales et végétales, les nouveaux aliments et les « alicaments », ainsi qu'un certain nombre de créneaux dans la recherche médicale. Parmi les principaux freins à la croissance du secteur les entreprises citent l'accès au capital, la difficulté de trouver du personnel qualifié et les entraves réglementaires (Statistics New Zealand, 2001). Avec sa *Stratégie pour la biotechnologie*, le gouvernement a entrepris de s'attaquer à ces problèmes dans le contexte de ses politiques de plus large portée destinées à appuyer l'innovation et à renforcer l'enseignement tertiaire (voir plus loin). Concernant la réglementation, il prévoit par exemple de simplifier la procédure d'agrément des OGM à faible risque et des médicaments contenant de nouveaux organismes. Les coûts de conformité liés aux réglementations très strictes visant à assurer la bio-sécurité de la Nouvelle-Zélande continuent à peser sur le secteur.

Tableau 4. Dépôts de brevets à l'OEB : total et part des TIC et de la biotechnologie

	Total des dépôts de brevets à l'OEB				Part dans les dépôts totaux de brevets à l'OEB			
	Nombre de brevets		Par million d'habitants		TIC		Biotechnologie	
	1991	1999	1991	1999	1991	1999	1991	1999
Canada	548	1 493	19.6	48.9	20.6	36.6	6.5	11.2
Mexique	14	40	0.2	0.4	7.2	12.5	3.1	9.1
États-Unis	17 401	28 109	68.7	100.7	31.4	38.5	6.4	9.3
Australie	399	885	22.9	46.4	15.8	39.5	8.3	8.7
Japon	11 804	17 454	95.3	137.8	45.9	42.9	2.8	3.3
Corée	168	972	3.9	20.9	43.2	45.6	3.7	5.5
<b>Nouvelle-Zélande</b>	<b>44</b>	<b>135</b>	<b>12.5</b>	<b>35.5</b>	<b>9.2</b>	<b>23.2</b>	<b>2.3</b>	<b>12.9</b>
Autriche	655	1 043	83.9	128.9	11.9	17.9	4.3	4.0
Belgique	596	1 277	59.6	124.9	14.3	22.7	6.9	10.6
République tchèque	28	60	2.7	5.8	1.2	8.5	2.1	6.1
Danemark	364	802	70.7	150.7	9.7	24.2	13.0	11.3
Finlande	417	1 367	83.1	264.6	31.7	59.5	3.2	2.8
France	4 961	7 050	84.9	116.9	24.3	28.6	2.9	4.2
Allemagne	11 285	20 397	141.1	248.5	17.2	23.4	1.9	3.1
Grèce	25	48	2.4	4.4	23.1	16.3	8.5	2.6
Hongrie	56	107	5.4	10.5	1.8	16.1	1.8	7.4
Islande	10	35	39.7	125.6	0.0	49.2	0.0	16.3
Irlande	64	216	18.1	57.5	26.8	41.3	4.1	5.2
Italie	2 285	3 638	40.3	63.1	11.8	14.4	2.1	1.6
Luxembourg	30	60	77.4	138.5	12.5	12.0	0.0	0.3
Pays-Bas	1 439	2 873	95.5	181.7	34.0	43.4	3.6	4.8
Norvège	173	356	40.6	79.7	18.4	22.7	0.8	6.3
Pologne	19	32	0.5	0.8	16.8	14.8	12.6	4.9
Portugal	10	36	1.1	3.5	14.4	13.5	0.0	8.4
République slovaque	0	15	0.0	2.9	0.0	21.1	0.0	17.8
Espagne	322	714	8.3	18.0	13.5	18.4	3.5	4.9
Suède	923	2 119	107.1	239.2	18.3	36.9	2.7	3.1
Suisse	1 593	2 424	234.3	339.2	18.0	20.9	2.8	3.9
Turquie	4	22	0.1	0.3	0.0	18.2	11.8	0.0
Royaume-Uni	3 452	5 492	60.1	93.8	23.3	34.4	5.2	7.7
Union européenne	26 827	47 130	73.0	125.0	19.7	27.5	3.0	4.2
Total OCDE	59 089	99 268	56.0	88.4	28.3	33.5	4.0	5.7
Monde	60 020	101 731	..	..	28.2	33.5	4.0	5.7

Note : Les données concernant les brevets présentées dans ce tableau concernent les dépôts de brevets auprès de l'Office européen des brevets (OEB) par le pays de résidence de l'inventeur (au moyen d'une méthode de comptage fractionnée) et par date de priorité (date à laquelle le brevet a été pour la première fois déposé dans le monde).

Source : OCDE, Tableau de bord de la STI.

S'agissant des TIC, les facteurs d'avantage comparatif en Nouvelle-Zélande ne sont pas aussi fermement établis. À l'heure actuelle, ils résident probablement dans une main-d'œuvre relativement peu coûteuse, bien formée et créative, mais il n'est pas certain que cela suffira à maintenir la croissance du secteur à l'avenir si l'on considère, par exemple, que la proportion des titulaires d'un diplôme universitaire en informatique est relativement faible (OCDE, 2003d)<sup>18</sup>. On estime que le secteur emploie 2 pour cent de la population active et génère 4.3 pour cent du PIB, mais il ne compte que 16 entreprises (dont la moitié sont des multinationales étrangères) ayant un chiffre d'affaires supérieur à 100 millions de dollars néo-zélandais et qui représentent près des deux tiers de la valeur ajoutée totale du secteur, tandis que la plupart des autres entreprises sont de taille très réduite (Groupe de travail sur les TIC, 2002). La plupart des entreprises de TIC performantes se spécialisent dans des produits spécifiques destinés aux utilisateurs finaux, mais les exportations sont encore très faibles : les ventes à l'étranger d'équipements et de logiciels TIC ne représentent que 10 pour cent des importations correspondantes, tandis que les exportations de services informatiques et informationnels représentent 80 pour cent des importations et 1.8 pour cent des exportations totales de services (OCDE, 2002d). Les services de conseil en informatique sont le segment TIC qui a enregistré la croissance de l'emploi de loin la plus rapide ces dix dernières années (Statistics New Zealand, 2002a).

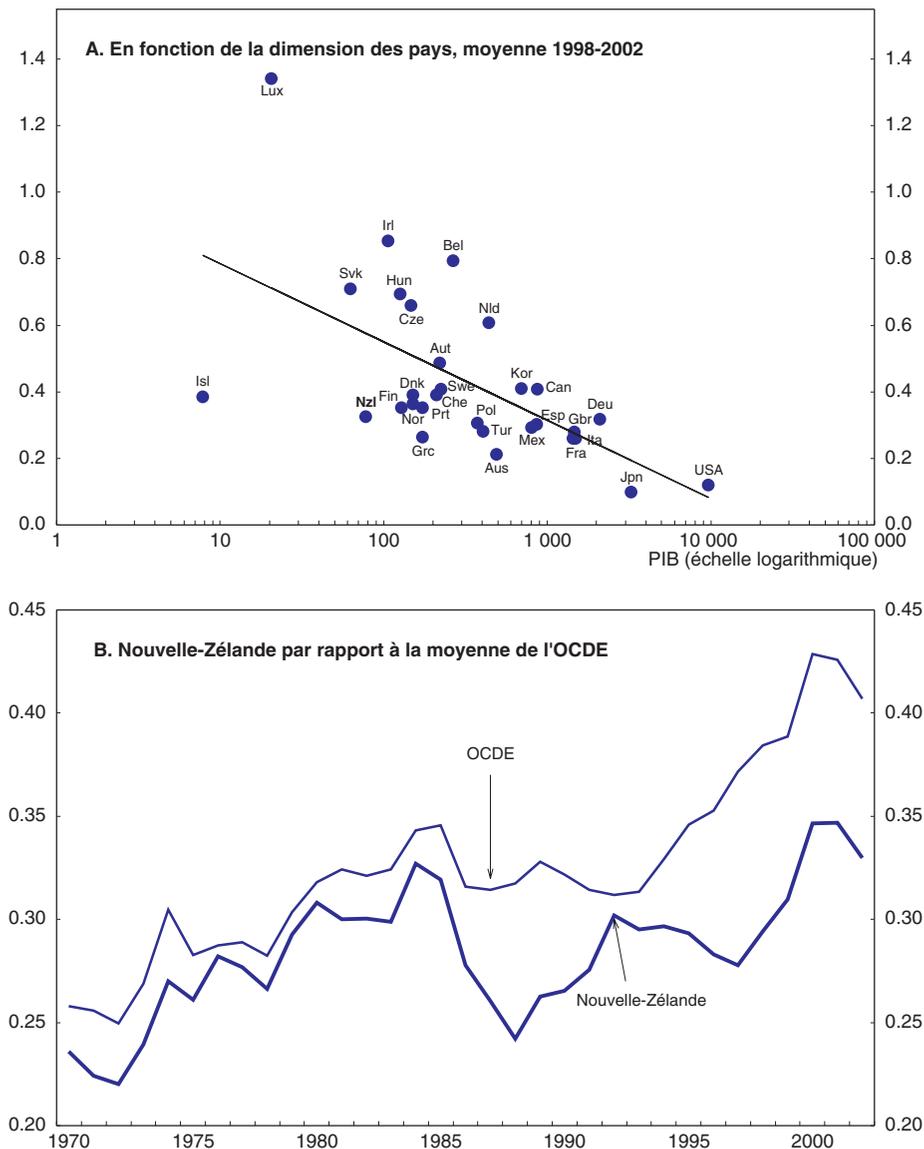
Parmi les « activités créatives », l'industrie cinématographique est celle qui a attiré jusqu'ici le plus d'attention<sup>19</sup>, mais elle bénéficie encore de subventions publiques. La production du « Seigneur des Anneaux » a reçu, grâce à l'existence d'une échappatoire fiscale, une aide de 300 à 400 millions de dollars néo-zélandais, montant très élevé en comparaison du budget de l'État mais aussi du coût total du film, qui se serait établi à 675 millions de dollars néo-zélandais<sup>20</sup>. Il reste à voir si cette subvention s'est traduite par un gain net pour la Nouvelle-Zélande. L'évaluation est difficile, car elle dépend de la question de savoir si le film aurait ou non été tourné en Nouvelle-Zélande en l'absence de subventions, et de la façon dont on mesure les retombées possibles du tournage – par exemple, la création de capacités dans l'industrie cinématographique naissante et la publicité internationale dont le pays a bénéficié en tant que site de production et destination touristique. Cette lacune fiscale a été comblée mais, en 2003, le gouvernement a décidé de créer un programme de subventions en faveur du cinéma. Ce programme, qui doit recevoir 40 millions de dollars néo-zélandais par an, s'adresse aux grandes productions, c'est-à-dire celles dont le coût est d'au moins 50 millions de dollars néo-zélandais, ou aux films dont le budget, compris entre 15 et 50 millions de dollars néo-zélandais, est dépensé au moins à 70 pour cent en Nouvelle-Zélande. Les subventions versées représenteront l'équivalent de 12.5 pour cent des dépenses de production effectuées en Nouvelle-Zélande. Même s'il s'agit pour l'instant du seul secteur dans lequel le gouvernement a dérogé à sa politique de neutralité, ce précédent pourrait susciter des demandes

similaires de la part d'autres branches d'activité, ce qui aurait pour effet de fausser les conditions de la concurrence et de conduire à une mauvaise affectation des ressources entre les différents secteurs. Ainsi, les groupes d'étude sur les TIC et sur la production cinématographique ont déjà inclus parmi leurs recommandations le souhait d'un traitement « équitable » dans le contexte des marchés publics. Le gouvernement devra résister aux pressions exercées pour qu'il assure, explicitement ou en fait, un quelconque traitement préférentiel aux producteurs locaux, et il devrait envisager d'assortir la subvention au cinéma d'une clause de caducité automatique.

### **Renforcer les connexions mondiales**

L'économie néo-zélandaise est très ouverte sur l'extérieur si l'on considère les politiques, mais le tableau apparaît plus contrasté lorsqu'on examine l'intensité de ses liens effectifs avec le reste du monde. L'intensité des échanges est relativement faible pour un petit pays, et elle n'a pas augmenté autant que dans la plupart des autres pays de l'OCDE (graphique 10). En revanche, les entrées d'investissements directs étrangers sont relativement importantes en proportion du PIB (graphique 11). Ces dernières années elles ont fluctué, en partie sous l'effet des vicissitudes du programme de privatisation, qui avait attiré d'abondants capitaux étrangers durant les années 90 mais qui a été depuis interrompu. À l'inverse, les sorties d'IDE sont plutôt faibles, ce qui s'explique par le nombre relativement restreint de sociétés internationales ayant leur siège en Nouvelle-Zélande. Enfin, le marché du travail est étroitement intégré à celui de l'Australie du fait de l'absence de toute restriction relative au lieu de travail ou de résidence entre les deux pays et de la grande mobilité professionnelle des Néo-Zélandais, et les flux migratoires bruts (étrangers et nationaux confondus) sont relativement importants (voir le chapitre III).

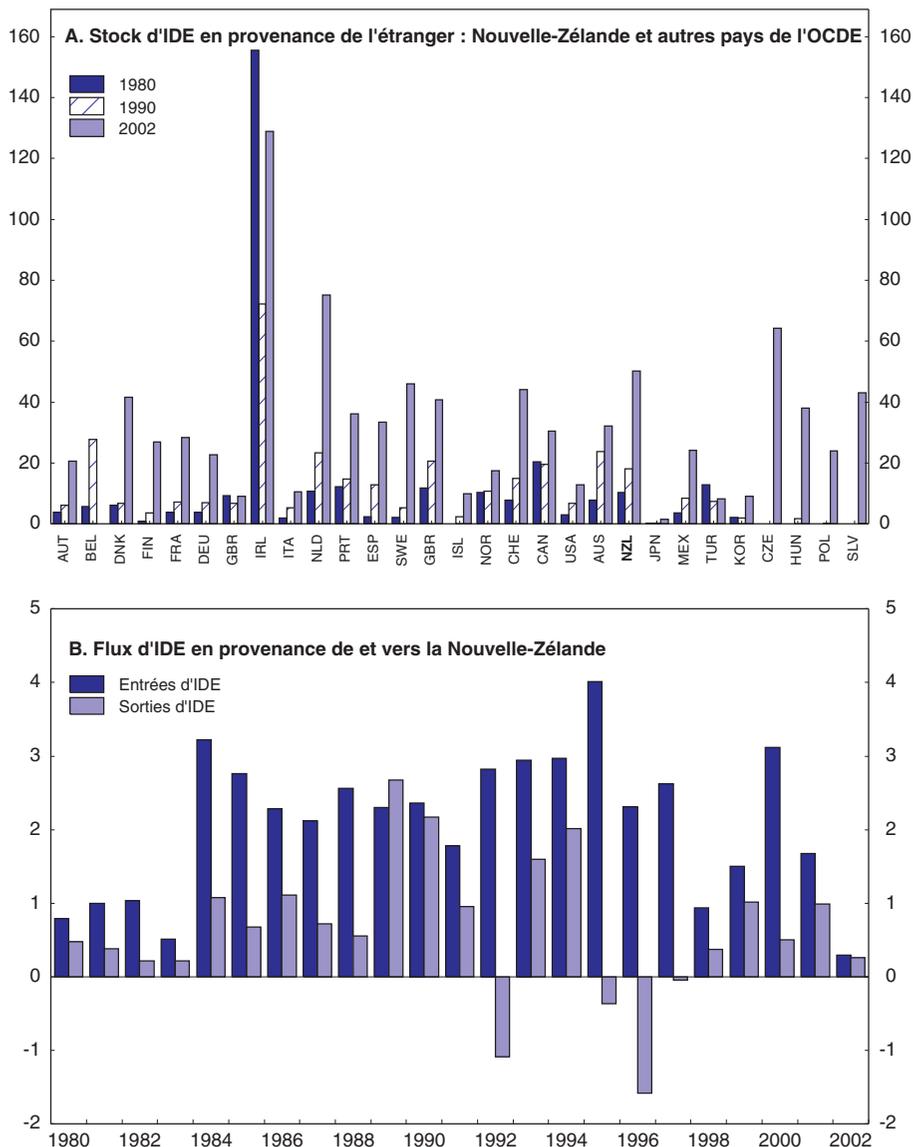
L'avantage comparatif traditionnel de la Nouvelle-Zélande pour l'exportation de produits primaires, conjugué à l'effet des politiques passées de protection à l'égard des importations, est l'un des facteurs à l'origine de la faible intensité des échanges. L'ouverture engagée dans les années 80 aurait pu induire une modification marquée de la composition sectorielle des exportations néo-zélandaises, mais ce changement se fait de façon plutôt progressive. Les principales exportations primaires traditionnelles (produits laitiers, viande, laine et produits forestiers) restent prédominantes, avec toutefois un redéploiement graduel vers des produits primaires à plus grande valeur ajoutée, tels que les produits alimentaires plus élaborés et le vin. Le secteur manufacturier a subi une profonde restructuration, et un certain nombre de créneaux exportateurs de pointe sont apparus. Leur taille est encore réduite, aussi les exportations manufacturières se composent toujours essentiellement de produits à faible intensité technologique (tableau 5). Il convient cependant de noter que tous les produits

Graphique 10. Intensité des échanges<sup>1</sup>

1. (Exportations de biens et services + importations de biens et services)/2 \* PIB.

Source : OCDE.

Graphique 11. Investissement direct à l'étranger  
Pourcentage du PIB



Source : CNUCED.

Tableau 5. Exportations manufacturières : parts sectorielles et taux de croissance, par niveau de technologie

	Part sectorielle par niveau de technologie								Taux de croissance en valeur des exportations (1992-2001)				
	Haute technologie <sup>1</sup>		Moyenne-haute technologie <sup>2</sup>		Moyenne-faible technologie <sup>3</sup>		Faible technologie <sup>4</sup>		Ensemble des industries manufacturières	Par niveau de technologie			
	1992	2001	1992	2001	1992	2001	1992	2001		Haute technologie <sup>1</sup>	Moyenne-haute technologie <sup>2</sup>	Moyenne-faible technologie <sup>3</sup>	Faible technologie <sup>4</sup>
Canada	11.3	14.3	43.0	43.5	18.4	16.6	27.2	25.6	7.7	10.5	7.8	6.4	6.9
Mexique	21.2	29.9	50.1	46.7	13.4	8.1	15.4	15.3	16.5	21.0	15.6	10.2	16.4
États-Unis	32.4	37.9	39.1	37.1	11.1	10.6	17.3	14.3	6.6	8.5	6.0	6.1	4.4
Australie	9.9	13.5	15.2	19.8	40.7	32.5	34.2	34.2	3.9	7.5	7.0	1.3	3.8
Japon	30.1	30.8	51.9	52.2	11.7	11.4	6.2	5.6	1.6	1.8	1.6	1.2	0.4
Corée	..	32.4	..	29.4	..	22.9	..	15.4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<b>Nouvelle-Zélande</b>	<b>2.1</b>	<b>3.0</b>	<b>8.8</b>	<b>13.0</b>	<b>12.6</b>	<b>10.9</b>	<b>76.6</b>	<b>73.1</b>	<b>4.0</b>	<b>8.3</b>	<b>8.7</b>	<b>2.3</b>	<b>3.4</b>
Autriche	9.8	15.6	41.2	40.5	22.0	18.3	27.0	25.7	4.2	9.7	4.0	2.1	3.7
Belgique	8.3	15.0	40.0	42.0	22.3	18.3	29.3	24.8	5.2	12.3	5.7	2.9	3.2
République tchèque	..	12.1	..	45.0	..	23.5	..	19.5	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Danemark	13.4	20.6	26.6	29.0	15.7	12.9	44.3	37.4	2.1	7.1	3.1	-0.1	0.2
Finlande	9.7	24.4	25.4	25.4	21.1	18.9	43.9	31.4	7.2	18.8	7.2	5.9	3.3
France	18.3	25.4	40.2	39.8	17.0	14.7	24.4	19.7	3.2	7.0	3.1	1.6	0.8
Allemagne	14.7	20.6	52.3	51.1	15.9	14.6	17.0	13.7	3.2	7.1	3.0	2.2	0.8
Grèce	2.0	9.0	8.9	15.1	26.6	34.8	62.5	41.1	1.0	19.4	7.1	4.1	-3.6
Hongrie	8.1	28.3	28.6	40.5	19.4	11.3	43.5	20.0	13.3	30.1	17.8	6.6	3.9
Islande	0.3	3.4	0.8	3.7	14.0	27.0	84.9	66.0	3.7	37.7	22.4	11.6	0.9
Irlande	32,7	58,2	21,7	23,9	7,4	3,0	38,2	15,0	11,8	19,2	13,0	1,0	0,8
Italie	10.6	11.8	37.4	38.8	18.5	18.0	33.5	31.3	3.8	5.2	4.3	3.5	3.0
Pays-Bas	16.6	29.8	30.1	29.0	20.0	17.3	33.3	23.9	3.6	10.6	3.2	1.9	-0.1
Norvège	8.6	12.0	24.5	25.8	43.6	39.3	23.3	22.9	3.1	6.9	3.7	1.9	2.9
Pologne	3.7	6.8	27.0	33.3	35.6	27.1	33.7	32.8	13.7	21.5	16.4	10.3	13.3
Portugal	6.3	11.2	20.9	31.6	13.2	13.3	59.6	43.8	3.2	10.1	8.1	3.3	-0.3
République slovaque	..	6.0	..	42.7	..	29.3	..	22.1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Espagne	9.3	10.2	46.9	46.8	21.9	19.2	22.0	23.8	6.9	8.1	6.9	5.3	7.9

Tableau 5. **Exportations manufacturières : parts sectorielles et taux de croissance, par niveau de technologie (suite)**

	Part sectorielle par niveau de technologie								Taux de croissance en valeur des exportations (1992-2001)				
	Haute technologie <sup>1</sup>		Moyenne-haute technologie <sup>2</sup>		Moyenne-faible technologie <sup>3</sup>		Faible technologie <sup>4</sup>		Ensemble des industries manufacturières	Par niveau de technologie			
	1992	2001	1992	2001	1992	2001	1992	2001		Haute technologie <sup>1</sup>	Moyenne-haute technologie <sup>2</sup>	Moyenne-faible technologie <sup>3</sup>	Faible technologie <sup>4</sup>
Suède	17.6	23.5	36.1	36.3	19.5	17.4	26.9	22.8	3.6	7.0	3.7	2.3	1.7
Suisse	28.3	37.1	42.7	38.0	11.8	12.0	17.2	12.9	2.8	6.0	1.5	3.0	-0.4
Turquie	2.8	6.6	13.8	22.5	24.1	23.1	59.3	47.8	9.9	20.9	16.0	9.4	7.3
Royaume-Uni	25.7	40.3	38.4	33.3	15.6	11.9	19.4	13.8	4.7	10.1	3.1	1.7	0.9
Union Européenne	15.5	23.5	41.1	40.2	17.7	15.3	25.7	20.8	4.1	9.1	3.9	2.5	1.7
Total OCDE	20.0	26.4	41.8	40.7	16.2	14.2	22.0	18.6	4.8	8.1	4.5	3.3	2.8

1. Couvre : l'industrie aéronautique et spatiale ; les produits pharmaceutiques ; les équipements de bureau, équipements comptables et informatiques ; le matériel de radiotélévision et communication, les instruments médicaux de précision et optiques.
2. Couvre : les machines et appareils électriques non dénommés ailleurs ; les véhicules à moteur, remorques et semi-remorques ; les produits chimiques à l'exclusion des produits pharmaceutiques ; le matériel ferroviaire et le matériel de transport non dénommés ailleurs ; les machines et outillages non dénommés ailleurs.
3. Couvre : le coke, les produits pétroliers raffinés et les combustibles nucléaires ; les produits en caoutchouc et en matière plastique ; les autres produits minéraux non métalliques, la construction et la réparation de bateaux et navires, les métaux communs et les produits métalliques usinés.
4. Couvre les industries manufacturières non dénommées ailleurs et les activités de recyclage ; le bois et les produits à base de bois et de liège, le papier et la pâte à papier et les produits en papier, l'édition et la publication ; les produits alimentaires, les boissons et le tabac ; les textiles, produits en textiles, cuir et chaussures.

Source : OCDE, *Tableau de bord de la STI*.

manufacturés figurant sur le tableau, dont certains sont très élaborés pour la Nouvelle-Zélande, sont classés parmi les produits à faible technologie. Même si les parts des industries de haute et moyenne technicité ont un peu augmenté ces dix dernières années, elles restent parmi les plus faibles de la zone de l'OCDE. Le taux de croissance globale des exportations manufacturières n'est pas remarquable. Au total, bien que le cadre général de la politique économique en Nouvelle-Zélande se prête au resserrement des liens internationaux, apparemment il manque encore quelque chose pour que ces liens soient activés. Cette section examine les moyens d'action traditionnels susceptibles d'influer sur le degré d'ouverture d'une économie vers l'extérieur : les politiques en matière d'échanges et d'investissement étranger, l'harmonisation réglementaire avec les autres pays (les politiques à l'égard des migrations internationales sont examinées au chapitre III). Dans la section suivante seront examinées les stratégies plus volontaristes que le gouvernement est en train d'élaborer afin d'éliminer les obstacles qui entravent l'accès des petites entreprises aux marchés mondiaux.

### **Politique commerciale**

Tandis que dans les décennies précédentes, l'intégration commerciale avait été entravée par des obstacles aux échanges, depuis le processus de libéralisation des années 80 la Nouvelle-Zélande est relativement ouverte. Les niveaux moyens des droits de douane consolidés y sont en général plus élevés que dans la plupart des autres pays de l'OCDE, mais les droits moyens appliqués sont inférieurs à la moyenne de l'OCDE et la Nouvelle-Zélande est l'un des rares pays où les marchés agricoles ne sont pas protégés<sup>21</sup>. Le gouvernement a récemment décidé de réactiver le processus de réduction des droits de douane à partir de 2005, lorsque le gel actuel instauré en 2000 arrivera à expiration. Les droits les plus élevés (17-19 pour cent), qui frappent les textiles et la chaussure, seront ramenés à 10 pour cent et les droits sur les autres marchandises passeront à 5 pour cent d'ici à 2008. Un réexamen aura lieu en 2006 pour déterminer si de nouvelles réductions devraient être opérées à partir de juillet 2009, compte tenu de l'état d'avancement des négociations commerciales internationales. La décision gouvernementale s'est partiellement appuyée sur une étude (Infometrics, 2002b), qui avait conclu que de nouvelles réductions tarifaires induiraient des gains relativement faibles (de l'ordre de 0.1 pour cent de PIB) mais contribueraient néanmoins à alléger les coûts pour les secteurs importateurs, les auteurs préconisant en conséquence une suppression préannoncée et progressive des droits de douane restants. Si la décision de reprendre les réductions tarifaires est encourageante, il serait préférable d'aller plus loin et de signaler l'intention de ramener progressivement les taux à zéro.

La Nouvelle-Zélande s'emploie aussi à conclure un certain nombre d'accords commerciaux bilatéraux : en 2001, elle a signé avec Singapour un rap-

port de partenariat pour un rapprochement économique et négocie actuellement un accord trilatéral avec Singapour et le Chili. Des travaux sont également engagés à des degrés divers avec le Mexique et la Thaïlande (des études sont en cours en vue de la conclusion d'éventuels accords de rapprochement économique) ainsi qu'avec Hong-Kong (les négociations ont été suspendues en attendant les résultats du récent réexamen des droits de douane). Le gouvernement s'est en outre déclaré intéressé par un accord de libre-échange avec les États-Unis, mais la date d'ouverture des négociations n'a pas encore été fixée. Une des principales sources de préoccupation à l'heure actuelle est le fait que l'Australie semble devoir conclure un accord de ce type avant la Nouvelle-Zélande, ce qui risque d'entraîner un détournement des flux d'échanges et d'investissements au détriment de la Nouvelle-Zélande. Une étude (Scollay, 2002) a estimé que l'effet commercial net serait probablement négatif mais faible : les exportateurs néo-zélandais perdraient des parts de marché aux États-Unis et en Australie, mais ils en gagneraient sur les marchés tiers du fait que les exportations australiennes seraient détournées de ces derniers. En revanche, les effets sur les flux d'IDE pourraient être beaucoup plus prononcées : la possibilité d'un accès plus aisé au marché américain à partir de l'Australie et les règles relatives au contenu local inscrites dans un accord de libre-échange tendraient à influencer les décisions d'implantation des nouveaux investisseurs potentiels mais aussi de certaines entreprises exportatrices existantes, dont beaucoup ont déjà des activités des deux côtés de la mer de Tasmanie. Ces effets sont très difficiles à chiffrer, et en tout état de cause ils dépendraient pour beaucoup du degré d'exhaustivité d'un éventuel accord de libre-échange, en particulier dans le domaine de l'agriculture. Une autre étude (NZIER, 2002), s'appuyant sur une enquête auprès des entreprises, a conclu que l'impact potentiel serait maximal dans certains secteurs exportateurs traditionnels (surtout le secteur laitier), tandis que les exportateurs opérant sur des créneaux spécifiques seraient moins affectés.

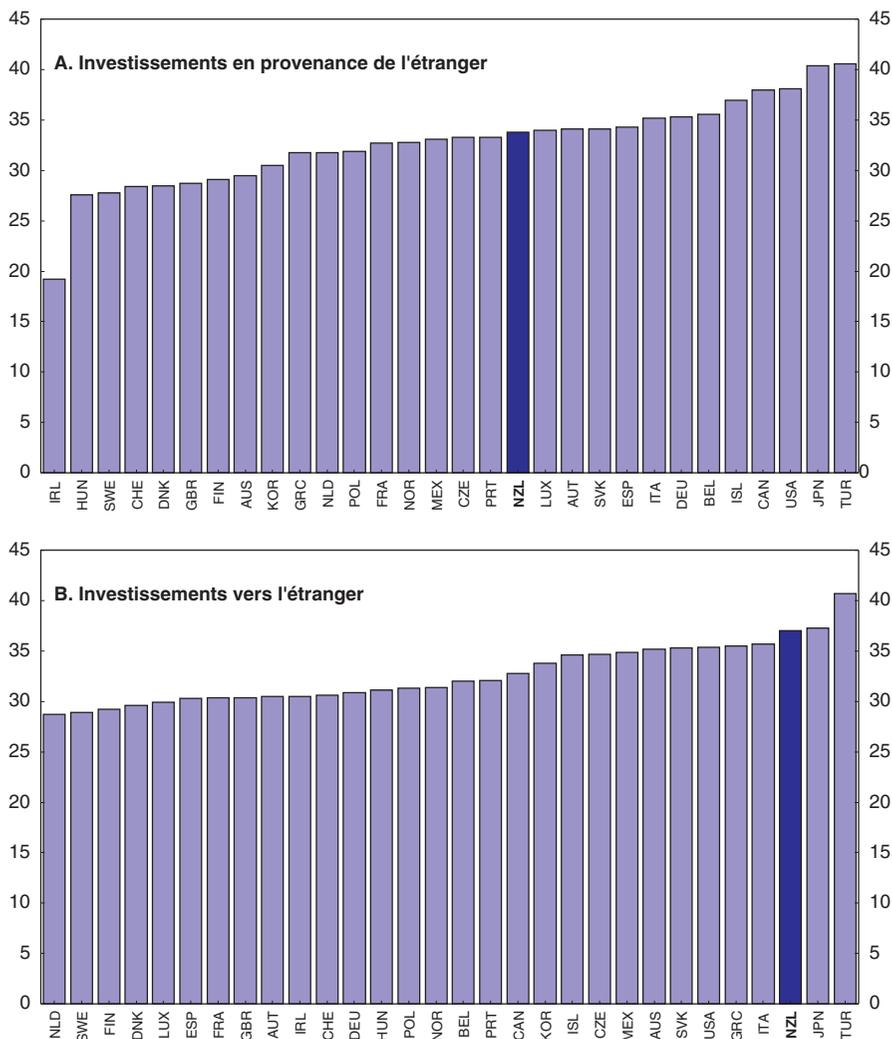
### ***Mesures destinées à attirer l'investissement direct étranger***

Pour le degré d'attractivité du régime réglementaire et fiscal en matière d'IDE, la Nouvelle-Zélande se situe à peu près dans la moyenne des pays de l'OCDE. Au-delà d'un faible seuil, les investissements étrangers font l'objet d'un contrôle par les pouvoirs publics, mais la procédure est très transparente et ne laisse pratiquement pas place à des pratiques discrétionnaires<sup>22</sup>. Les comparaisons internationales du régime fiscal des bénéficiaires rapatriés des entreprises ayant reçu un investissement étranger sont notoirement complexes, étant donné que la pression fiscale globale résulte de l'interaction des régimes d'imposition internationale du pays d'origine et du pays d'accueil. Les indicateurs de l'OCDE, construits à partir d'une série de référence d'hypothèses concernant le niveau du taux de rendement de l'investissement avant impôt et le mode de financement de l'investissement, montrent qu'en dépit d'un taux légal d'imposition des sociétés

supérieur à la moyenne, la pression fiscale sur l'IDE en Nouvelle-Zélande est voisine de la moyenne OCDE (graphique 12, partie A). Sous l'effet des interactions avec le régime de fiscalité internationale du pays d'origine de l'investisseur, les taux d'imposition moyens effectifs applicables aux investissements provenant de pays qui appliquent un système de crédit d'impôt (notamment les États-Unis, le Japon et le Royaume-Uni) tendent à être plus élevés que la moyenne OCDE, même si la différence est faible<sup>23</sup>. À l'opposé, la pression fiscale sur les investissements en Nouvelle-Zélande émanant de pays qui pratiquent un système d'exemption fiscale (notamment l'Australie, le Canada et Hong-Kong) est en général plus basse que la moyenne OCDE (Yoo, 2003). Le régime fiscal de la Nouvelle-Zélande est encore moins favorable, en termes relatifs, pour les sorties d'IDE (graphique 12, partie B). La possibilité d'utiliser les investissements directs à l'étranger pour effectuer une allocation optimale de la production et installer des partenariats avec des sociétés étrangères pourrait aussi largement contribuer à accroître la compétitivité des entreprises néo-zélandaises et à développer leurs liaisons internationales.

Il convient de se demander si, sur un marché mondial où l'implantation de l'IDE suscite une concurrence de plus en plus vive, la Nouvelle-Zélande pourra se contenter d'une performance moyenne, étant donné le handicap potentiel lié au fait d'être un petit État excentré et le désavantage supplémentaire qu'elle pourrait connaître à l'avenir dans l'éventualité d'un accord de libre-échange entre les États-Unis et l'Australie. Jusqu'ici la Nouvelle-Zélande a conservé l'un des systèmes fiscaux les plus neutres de la zone de l'OCDE, convaincue que c'est là le meilleur moyen de maximiser les avantages des flux de capitaux internationaux. En 2001, le groupe chargé de l'examen de la fiscalité a proposé que l'on envisage de réduire le taux de l'impôt sur les sociétés pour les investisseurs étrangers, soit d'une manière générale, soit uniquement pour les activités nouvelles. Toutefois, le cantonnement des « nouveaux » investissements (quelle qu'en soit la définition) a peu de chances de s'avérer longtemps efficace, tandis qu'une incitation fiscale générale en faveur de tous les investissements étrangers engendrerait une forte perte de recettes. De plus, pour les investissements originaires de pays appliquant un système de crédit d'impôt (qui représentent environ la moitié du total des entrées d'IDE en Nouvelle-Zélande), une réduction de l'impôt en Nouvelle-Zélande serait largement neutralisée par un alourdissement des impôts sur les bénéficiaires rapatriés dans le pays d'accueil, d'où un faible effet incitatif sur les investisseurs. Pour ces raisons, une étude gouvernementale préliminaire (Trésor de Nouvelle-Zélande, 2002) a conclu que, même avec des hypothèses favorables concernant le comportement de l'IDE, les incitations fiscales auraient peu de chances d'apporter à la Nouvelle-Zélande des gains nets suffisants pour compenser la perte de recettes associée. Cette conclusion apparaît judicieuse. Les données internationales montrent que, même si les incitations fiscales influencent à la marge les flux d'investissement, les paramètres fondamentaux (stabilité

Graphique 12. Taux d'imposition effectifs moyens sur les investissements transfrontaliers, 2001<sup>1</sup>



1. Les taux effectifs moyens d'imposition indiquent la mesure dans laquelle le régime fiscal des sociétés réduit le taux de rendement réel après impôt d'un investissement « inframarginal ». Ils sont obtenus en faisant la différence entre la rente économique avant et après impôt pour un taux de rendement donné avant impôt (dont on suppose ici qu'il est de 20 pour cent) en pourcentage de la valeur actualisée nette du flux de revenu avant impôt. On trouvera dans Yoo (2003, tableau 3) une description des hypothèses retenues pour calculer les taux d'imposition effectifs.

Source : OCDE.

macroéconomique, bonne gouvernance, dotations en ressources et en infrastructures, main-d'œuvre instruite et climat propice à l'entreprise), demeurent les déterminants majeurs de ces flux (Blomström, 2002). Du reste, tandis que les incitations fiscales devraient en principe être ciblées sur les investissements induisant des externalités positives, de manière à corriger un dysfonctionnement du marché, ce ciblage est difficile à réaliser dans la pratique (OCDE, 2003c). Les effets externes de l'IDE ne se produisent pas automatiquement et ils varient considérablement suivant les pays d'accueil et les conditions sectorielles, qui influencent par exemple la capacité et la volonté des entreprises locales d'apprendre au contact de leurs homologues étrangers. Ces effets ont plus de chances d'être positifs dans les pays dotés de fondamentaux robustes et dans les secteurs où les sociétés étrangères rencontrent une véritable concurrence locale (Blomström, 2002). De plus, comme dans la pratique les incitations fiscales en faveur des investisseurs étrangers ne peuvent pas se borner aux seuls cas de défaillance du marché, elles entraînent toujours une distorsion de concurrence entre les entreprises étrangères et les entreprises nationales. En général, les politiques les plus efficaces pour attirer l'investissement étranger et maximiser ses avantages sont aussi celles qui soutiennent l'investissement intérieur et font en sorte qu'il soit alloué de façon efficiente (OCDE, 2002c). La Nouvelle-Zélande réunit déjà la plupart de ces conditions, mais il y a place pour des améliorations dans un certain nombre de domaines tels que l'éducation, l'infrastructure et les coûts de mise en conformité avec la réglementation, comme on le verra plus loin. Les efforts pour améliorer l'attractivité relative du pays devraient se concentrer sur ces aspects. En outre, il faudrait au moins envisager de réduire le taux légal de l'impôt sur les sociétés à la fois pour les investisseurs nationaux et pour les investisseurs étrangers (OCDE, 2001b).

### **Harmonisation de la réglementation**

Les différences avec d'autres pays en matière de réglementation figurent parmi les obstacles potentiels à une intégration plus étroite aux flux internationaux d'échanges et de capitaux. Pour les entreprises exerçant des activités transfrontalières, se renseigner sur des normes et lois nationales différentes pour ensuite s'y conformer représente un processus coûteux. Cet inconvénient s'ajoute aux obstacles rencontrés par les entreprises locales désireuses d'entrer sur le marché mondial. Mais il peut aussi dissuader des entreprises étrangères de s'implanter en Nouvelle-Zélande. Ce problème se trouve partiellement atténué par le fait qu'en Nouvelle-Zélande la qualité de la réglementation est généralement élevée au regard de la moyenne internationale. En outre, depuis 1983, la Nouvelle-Zélande applique avec son principal partenaire commercial, l'Australie, un accord de rapprochement économique qui sert de base à un certain nombre d'accords plus spécifiques de coordination des réglementations. En particulier, le *Trans-Tasman Mutual Recognition Agreement* (accord transtasmanien de reconnaissance

mutuelle) de 1997 prévoit la reconnaissance mutuelle des normes de produits et des autorisations professionnelles. Des autorités conjointes ont été mises en place pour la fixation de normes alimentaires communes et pour l'accréditation des organismes de certification. Les systèmes réglementaires de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande étant globalement similaires, ce cadre de reconnaissance mutuelle est assez efficace, et les pressions qui s'exercent en faveur d'une harmonisation intégrale sont relativement faibles. Néanmoins, de nouveaux progrès sont en cours dans un certain nombre de domaines. En 2000, la Nouvelle-Zélande et l'Australie ont signé un mémorandum d'accord sur la coordination du droit des entreprises. Parmi les domaines dans lesquels une convergence plus poussée avait été initialement jugée nécessaire, de nouvelles dispositions ont été depuis lors adoptées concernant la politique de la concurrence (modification des dispositions du « *Commerce Act* » sur les fusions et acquisitions en 2001), le commerce électronique, la surveillance du marché des valeurs mobilières et les opérations d'initiés, et le gouvernement a récemment présenté des propositions législatives sur le droit des faillites. Certains nouveaux domaines doivent faire l'objet de mesures. Ainsi, après la décision de l'Australie d'adopter les *International Financial Reporting Standards* (normes internationales en matière de rapports financiers) d'ici à 2005, le gouvernement néo-zélandais a lui aussi décidé de les adopter entre 2005 et 2007.

Une démarche souple a été adoptée pour instaurer la convergence avec l'Australie sur le droit des sociétés. La législation australienne sert de point de départ, mais les autorités ne visent pas nécessairement une harmonisation intégrale ; elles prennent aussi en compte les meilleures pratiques internationales et les spécificités de la Nouvelle-Zélande. Dans le contexte des accords de reconnaissance mutuelle, une certaine marge de concurrence réglementaire devrait subsister, encore que l'intégration économique continue de pousser à la convergence. La réglementation continuant d'évoluer, une coopération plus étroite au stade de l'élaboration des politiques rendrait le processus de coordination plus efficace. Le gouvernement devrait accélérer l'harmonisation des réglementations relatives aux valeurs mobilières, de manière à réduire les coûts que les émetteurs néo-zélandais supportent pour accéder au marché australien des capitaux. Les dispositions visant à préserver l'indépendance des commissaires aux comptes et à veiller à ce que leur conduite soit appropriée n'ont pas nécessité d'ajustements majeurs, car elles étaient déjà exemptes des distorsions apparues dans d'autres pays. Néanmoins, le gouvernement devrait continuer de les examiner pour faire en sorte qu'elles continuent de suivre l'évolution des meilleures pratiques internationales. Concernant le droit de la concurrence, en revanche, les avantages de l'harmonisation doivent être jugés au regard de la nécessité de relever le défi spécifique qui se pose à des petits pays tels que la Nouvelle-Zélande, dont les marchés intérieurs se caractérisent souvent par un nombre limité de concurrents qui doivent néanmoins lutter pour atteindre

l'échelle d'efficacité minimale. Par rapport aux grands pays, la Nouvelle-Zélande doit donc accorder plus de poids aux considérations d'efficacité économique (Gal, 2003), tout en veillant à ce que le nombre plus faible de concurrents soit compensé par une menace d'entrée plus forte résultant d'un régime ouvert en matière d'échanges et d'investissements. La législation de la Nouvelle-Zélande, qui vise expressément à promouvoir la concurrence sur les marchés dans l'intérêt à long terme des consommateurs nationaux, offre une marge de manœuvre suffisante pour agir dans ce sens (McLeod, 2003), et telle semble avoir été la démarche retenue par l'organisme responsable de la concurrence (Berry et Pickford, 2002).

### **Créer un environnement plus propice à la petite entreprise**

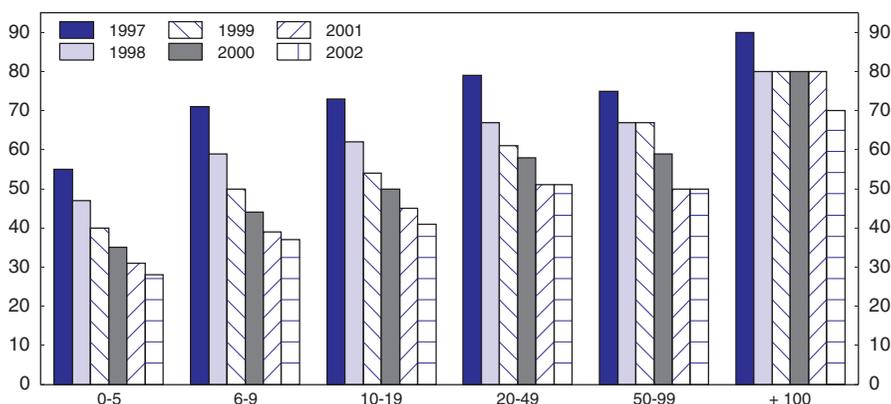
Que l'effet conjugué de la faible taille du marché néo-zélandais et de son éloignement des autres grands marchés explique ou non la faiblesse historique de son taux de croissance, cette configuration est bien une cause essentielle de la taille moyenne réduite des entreprises locales (graphique 4, chapitre I). La Nouvelle-Zélande n'est pas le seul pays où les petites et moyennes entreprises prédominent. L'Australie présente une structure similaire, de même qu'un certain nombre de pays européens. Toutefois, à la différence de la Nouvelle-Zélande, la plupart de ces pays offrent aux PME des avantages réglementaires ou fiscaux qui les incitent à ne pas grandir.

Si la taille réduite des entreprises reflète des contraintes externes plutôt que leur échelle d'efficacité minimale, cela peut représenter un handicap à plusieurs égards. *Premièrement*, l'étroitesse du marché national oblige les entreprises à se tourner vers l'exportation à un stade plus précoce de leur développement pour assurer leur croissance. Mais les petites entreprises rencontrent alors des obstacles proportionnellement plus importants que les grandes sociétés, puisqu'elles doivent réaliser de gros investissements pour obtenir des renseignements sur les marchés extérieurs et mettre en place des circuits de distribution ; l'éloignement des marchés ne fait que rendre le processus plus coûteux. De surcroît, pour devenir exportateur, il faut souvent augmenter notablement la production et adapter certaines caractéristiques des produits, ce qui peut mettre à l'épreuve à la fois l'appareil de production et les capacités de gestion de l'entreprise. *Deuxièmement*, les petites entreprises dépendent sans doute davantage des externalités en matière d'information (diffusion d'informations sur la commercialisation et transmission du savoir tacite, par exemple), mais dans un petit pays excentré et à la population dispersée, il existe moins de possibilités de profiter de ces externalités positives et des liens économiques en amont et en aval (diversité des fournisseurs d'intrants spécialisés et des clients) qui sont le propre des grandes agglomérations. À titre d'exemple, on peut citer la disponibilité plus réduite des compétences spécialisées requises pour mettre au point des produits

novateurs. *Troisièmement*, l'existence d'imperfections sur le marché des capitaux (par exemple des coûts de surveillance proportionnellement plus élevés liés aux asymétries d'information) fait que les petites entreprises ont plus de difficulté à obtenir des financements pour assurer leur croissance. Outre les contraintes du côté de l'offre, les propriétaires des petites entreprises répugnent souvent à assumer les risques liés à un endettement accru et à diluer leur portefeuille d'actions en ouvrant le capital, surtout si cela implique la perte du contrôle de la société. *Quatrièmement*, la couverture du risque de change est probablement plus coûteuse pour les petites entreprises. En Nouvelle-Zélande, à peine 20 pour cent des entreprises de moins de 25 salariés pratiquent une couverture de risque de change, tandis que plus de 90 pour cent des entreprises de plus de 50 salariés le font (Grimes *et al.*, 2000).

Il est difficile de démontrer qu'un grand nombre de petites entreprises sont incapables d'atteindre leur échelle de production efficiente minimale. Comme dans d'autres pays, les petites entreprises tendent à afficher un taux de rotation plus élevé que les grandes sociétés (graphique 13). Une rotation élevée n'est pas nécessairement préjudiciable – après tout, l'élimination par sélection naturelle des entreprises les moins productives et la réaffectation des ressources à de nouvelles entreprises est l'un des mécanismes fondamentaux permettant d'améliorer la productivité globale –, mais il n'est guère rassurant de constater qu'un nombre relativement réduit de petites entreprises parviennent à accroître leurs effectifs. De plus, il existe relativement peu d'entreprises exportatrices. En 2001, on en comptait à peine 4 pour cent. Parmi celles-ci, 151 sociétés (0.06 pour

Graphique 13. **Taux de survie des entreprises par taille**<sup>1</sup>  
Entreprises créées en 1995



1. Taille mesurée par le nombre de salariés équivalent plein-temps.

Source : New Zealand Ministry of Economic Development, SMEs in New Zealand : Structure and Dynamics (2003).

cent) assuraient 78 pour cent des exportations totales, tandis que la plupart des autres vendaient des quantités très faibles à l'étranger ou n'exportaient que de manière occasionnelle. Cependant, des constatations schématiques similaires s'appliquent à beaucoup d'autres pays, et faute de comparaisons internationales cohérentes il est difficile de savoir si les obstacles à la croissance des entreprises et à l'exportation sont plus importants en Nouvelle-Zélande qu'ailleurs.

Les entreprises néo-zélandaises ont adopté un certain nombre de stratégies pour surmonter les obstacles à l'exportation. Ainsi qu'on l'a déjà mentionné, l'une des principales difficultés réside dans la mise en place de circuits de distribution efficaces. Les enquêtes montrent que nombre d'entreprises dépensent beaucoup de temps et de ressources avant de parvenir, par tâtonnements, à trouver la solution la plus appropriée. Étant donné le coût prohibitif de la création d'un réseau de distribution propre à l'étranger, quelques sociétés néo-zélandaises ont eu recours aux acquisitions. Regrouper les ressources dans une grappe d'entreprises du même secteur est une autre option, qui a été choisie principalement dans les activités fondées sur les ressources naturelles. À défaut, lorsqu'elles se lancent dans l'exportation plusieurs entreprises exportatrices performantes préfèrent se focaliser sur un seul produit – souvent un article spécialisé novateur. L'un des avantages des produits de créneau est que, s'adressant à des clients spécialisés, ils ont plus aisés à distribuer. De même, quelques sociétés néo-zélandaises se sont spécialisées dans les produits sur mesure. Mais dans nombre de cas, il a fallu trouver un partenaire étranger, dont la participation peut prendre différentes formes. Dans le cas extrême, le partenaire étranger prend le contrôle de la société néo-zélandaise. De fait, plusieurs entreprises néo-zélandaises performantes n'ont pu prendre une envergure véritablement internationale qu'après avoir été rachetées par un investisseur étranger. À moins que les activités de production à forte intensité de connaissances de la société reprise ne soient transférées à l'étranger – ce qui ne semble heureusement pas être le cas le plus souvent – les externalités pour la Nouvelle-Zélande peuvent être très positives<sup>24</sup>. Ce processus, que l'on peut décrire comme la « capitalisation des recettes d'exportation », n'a pas lieu d'inquiéter dès lors que les entreprises qui deviennent multinationales ou qui sont rachetées par des sociétés étrangères maintiennent en Nouvelle-Zélande les activités les plus susceptibles de produire des retombées bénéfiques. À cet égard, il est intéressant de constater que d'après une enquête approfondie sur les entreprises exportatrices (Infometrics, 2002c) un nombre croissant de celles-ci avaient délocalisé au moins une partie de la production à l'étranger et concentré en Nouvelle-Zélande leurs activités les plus rentables (R-D, conception, production de prototypes ou production personnalisée).

### ***Surmonter les obstacles à la croissance et à l'exportation***

Dans ce contexte, les actions gouvernementales de soutien aux petites et moyennes entreprises tendent à se focaliser principalement sur la formation à

l'entreprise, l'assistance technologique, la diffusion de l'information (en particulier sur les marchés d'exportation) et l'aide à la création de réseaux et de grappes, même si certains programmes prévoient aussi une assistance financière limitée. Un bon exemple en est le programme BIZ, administré par Trade and Enterprise New Zealand, qui comprend un service d'information et d'aiguillage (BIZinfo), dispositif conçu pour aider les entreprises à établir des plans d'activité et à identifier les sources de financement les plus appropriées (*Investment Ready*), et les BIZ *Enterprise Awards*, qui octroient une assistance financière précoce aux petites entreprises sur une base 50/50. Les diverses composantes de ce programme sont sous-traitées à des prestataires privés, ce qui devrait permettre de répondre de façon souple aux besoins réels. Le ciblage de ces programmes et le choix des modes de prestation apparaissent globalement conformes aux meilleures pratiques internationales (OCDE, 1997 et 2002e). Il est particulièrement important de poursuivre le réexamen et la rationalisation des programmes existants, car leur multiplicité tend à engendrer des doublons et des incohérences. Le gouvernement a déjà fusionné les deux agences auparavant chargées de l'aide aux entreprises (Industry NZ) et de la promotion des échanges (Trade NZ) en un seul organisme, Trade and Enterprise New Zealand, qui comprend aussi une branche de promotion de l'investissement. La création d'un point d'entrée unique pour tous les programmes devrait faciliter l'accès. Toutefois, il faudra continuer de veiller à ce que les services fournis par les pouvoirs publics n'évincent pas l'offre privée. À cet égard, il apparaît judicieux de fournir gratuitement des informations et des orientations de base, mais de faire payer aux entreprises les services plus spécifiques ou personnalisés.

### **Utiliser plus largement le commerce électronique**

Il est évident que le commerce électronique pourrait largement aider les petites entreprises à surmonter le handicap de l'isolement. Comparativement aux autres pays de l'OCDE, la Nouvelle-Zélande compte un pourcentage relativement élevé d'entreprises ayant accès à l'Internet, mais relativement rares sont celles qui ont leur propre site Web, et le pourcentage d'entreprises utilisant l'Internet pour des opérations d'achat et de vente est lui aussi relativement faible (OCDE, 2003). Comme dans les autres pays, l'accès à l'Internet et l'utilisation du commerce électronique sont surtout le fait des grandes entreprises, et l'écart avec les petites entreprises n'est pas plus important que dans la plupart des autres pays. La faible propension à commercer par le biais de l'Internet s'explique notamment par le prix des services à large bande, généralement plus élevé que dans les autres pays de l'OCDE, raison pour laquelle ces services ne sont guère utilisés par les entreprises (compte tenu, qui plus est, qu'il s'agit le plus souvent de large bande à bas débit) et encore moins par les ménages<sup>25</sup>. Il est probable que la concurrence s'intensifiera à l'avenir si la recommandation de la Commission du commerce concernant le dégroupage de la boucle locale est appliquée (la Nouvelle-Zélande est l'un des

rare pays de l'OCDE où ce dégroupage n'a pas été encore opéré). Quoi qu'il en soit, l'offre croissante d'accès sans fil à la bande large renforce déjà la concurrence, l'opérateur en place se trouvant de ce fait poussé à offrir aux consommateurs des conditions plus attractives.

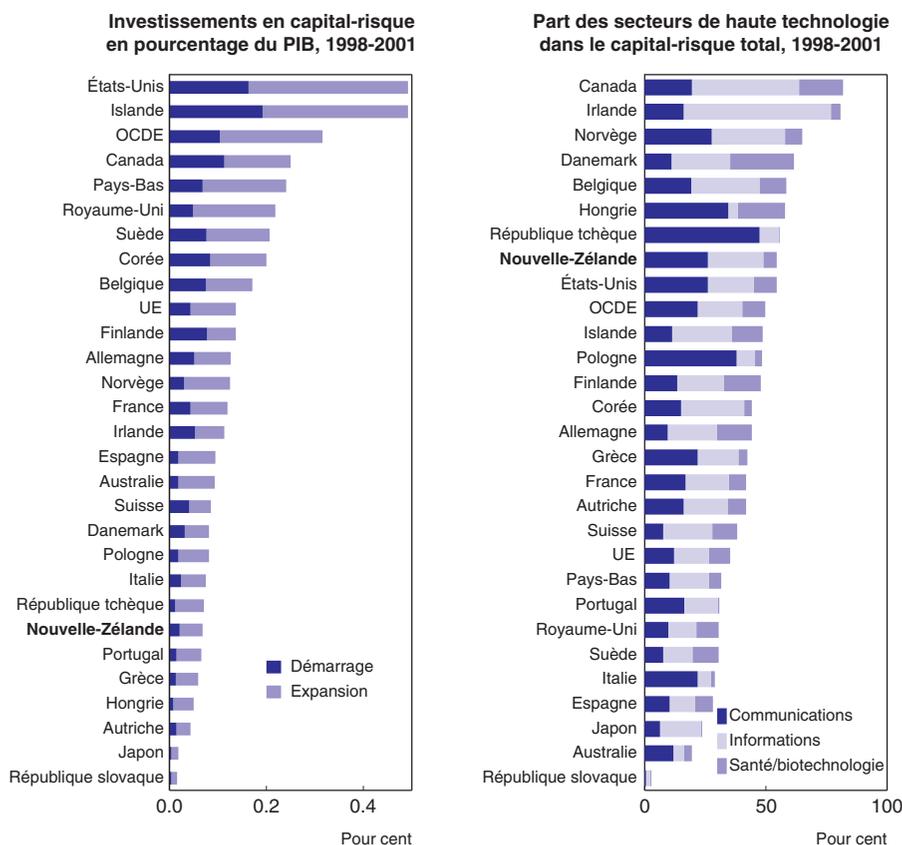
### ***Améliorer l'accès aux marchés de capitaux***

Il est difficile de savoir dans quelle mesure l'accès au capital représente une contrainte particulière pour les entreprises néo-zélandaises. On a des raisons de penser que le coût du capital a toujours été plus élevé en Nouvelle-Zélande qu'aux États-Unis, mais il n'est pas beaucoup plus élevé qu'en Australie. Des taux d'intérêt réels moyens élevés et un marché boursier illiquide sont les principaux facteurs sous-jacents. Ces dix dernières années l'écart de taux d'intérêt à long terme avec les États-Unis a été en moyenne de 1½ à 2 points de pourcentage. Il reflète en partie une prime de liquidité, mais aussi probablement une prime de risque liée à l'ampleur de l'endettement externe de la Nouvelle-Zélande et à la persistance de son déficit de balance courante (voir au chapitre V). Le principal marché boursier de Nouvelle-Zélande se caractérise par une capitalisation très faible, y compris lorsqu'elle est mesurée en proportion du PIB. Début 2000, un nouveau marché a été ouvert pour les jeunes entreprises à forte croissance, mais il a été frappé presque aussitôt par la dépression des marchés mondiaux. Après examen par le New Zealand Stock Exchange, il a été décidé de remplacer le nouveau marché par le NZAX qui offre aux petites entreprises un dispositif plus simple pour accéder à la cote et lever des capitaux. Le NZAX a ouvert en novembre 2003 avec 11 émetteurs cotés. Depuis lors, sept des entreprises initialement inscrites au nouveau marché ont été admises au premier marché. L'accès à des marchés financiers étrangers plus liquides tels que le NASDAQ des États-Unis représente une option théorique pour les sociétés néo-zélandaises, mais dans la pratique il s'avère difficile, étant donné la faible taille de ces entreprises au regard des seuils d'entrée applicables de facto sur ces marchés. Ainsi, seulement deux sociétés implantées en Nouvelle-Zélande sont cotées au NASDAQ, contre 26 pour l'Irlande et 70 pour Israël. Concernant l'accès au crédit bancaire, une étude récente (PriceWaterhouse Coopers, 2003) a constaté que les conditions de prêt et les pratiques d'évaluation des risques des banques néo-zélandaises vis-à-vis des PME sont comparables aux conditions et pratiques internationales, et que l'accès aux concours bancaires ne représente pas une contrainte forte pour la plupart des PME, sauf s'il s'agit de démarrages d'entreprise et de PME dont le principal actif est la propriété intellectuelle. Dans ces cas, l'étude a estimé qu'une certaine forme de prise de participation, en particulier un apport de capital-risque serait plus adaptée à leurs besoins.

En ce qui concerne plus particulièrement les secteurs émergents à forte intensité de savoir tels que la biotechnologie et les TIC, l'accès au capital-risque

dans les premières étapes du développement d'une entreprise représente une contrainte importante. Dans le cas de la biotechnologie, il s'écoule en moyenne un laps de temps particulièrement long avant que des bénéfices ne soient réalisés. Toutefois, le marché du capital-risque s'est développé plutôt lentement en Nouvelle-Zélande (graphique 14). Une étude menée il y a quelques années (Infometrics, 2000) attribuait en partie ce phénomène à des problèmes d'information – résultant peut-être de la taille des entreprises et de leur culture d'entreprise –, mais aussi à l'incertitude entourant le régime fiscal des plus-values<sup>26</sup>. Il faut en priorité éliminer les ambiguïtés de la réglementation existante. Afin de soutenir le

Graphique 14. Capital-risque



Source : OCDE, *Tableau de bord de la STI*.

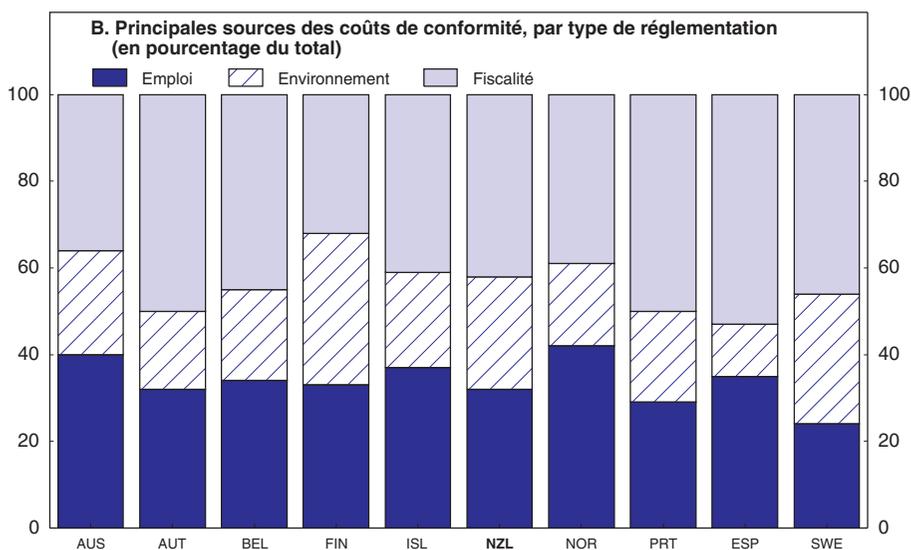
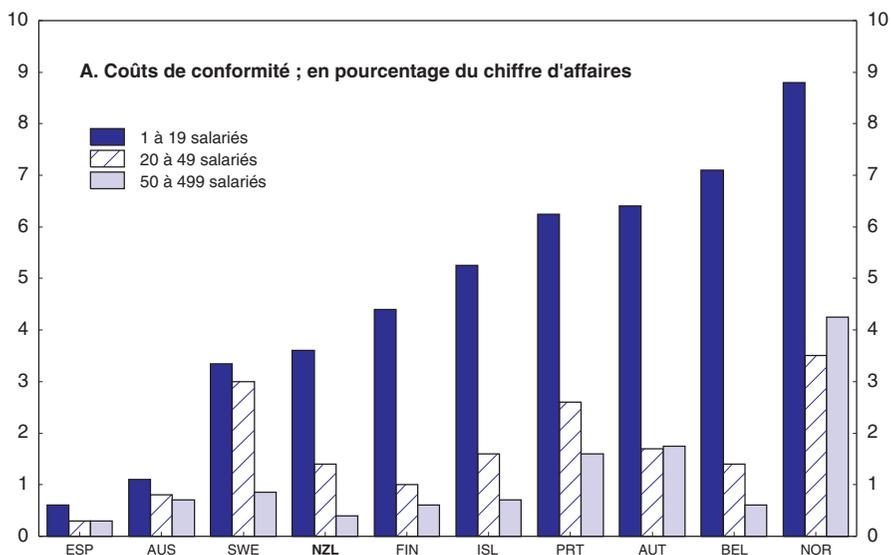
développement du marché du capital-risque, en 2001 le gouvernement a créé le New Zealand Venture Investment Fund (VIF), doté d'un capital de 100 millions de dollars néo-zélandais qui seront investis dans des fonds de financement de pré-projets à gestion privée, les investisseurs privés participant sur une base de un pour deux. Chaque fonds fonctionnera pendant dix ans, après quoi il sera clôturé et les bénéfices seront distribués aux investisseurs ; les fonds investiront dans des entreprises néo-zélandaises, au stade de l'amorçage, du démarrage et de l'expansion initiale. Deux éléments les rendent attractifs aux yeux des investisseurs privés : une option de rachat de la part du VIF et l'avantage fiscal lié au fait que les fonds de préprojets ne sont pas constitués en société, et qu'en Nouvelle-Zélande les particuliers ne sont pas imposés sur leurs gains en capital. Les quatre premiers fonds de préfinancement qui ont été créés avaient attiré 90 millions de dollars néo-zélandais de capitaux privés à la mi-2003 et s'apprêtaient à recruter de nouveaux investisseurs (quelques nouveaux fonds seront créés, dont l'un sera consacré au secteur de la biotechnologie). En revanche, les investissements effectifs dans des jeunes entreprises s'effectuaient à un rythme beaucoup plus lent (moins de 15 millions de dollars néo-zélandais au total), ce qui dénote la persistance de certains facteurs de faiblesse du marché du capital-risque en Nouvelle-Zélande.

### ***Réduire les coûts de conformité des entreprises***

En Nouvelle-Zélande, la réglementation est généralement de bonne qualité et les coûts de conformité sont peu élevés par rapport à la moyenne internationale (graphique 15). Néanmoins, depuis un certain temps, ces coûts préoccupent les petites entreprises, pour lesquelles ils représentent une charge proportionnellement beaucoup plus lourde que pour les grandes entreprises<sup>27</sup>. En 2001, un groupe d'étude ministériel a présenté un rapport qui formulait de nombreuses recommandations en vue de réduire les coûts de conformité actuels et d'améliorer le processus réglementaire de façon à limiter l'adoption de nouvelles dispositions inutiles. En décembre de la même année, le gouvernement a accepté en partie ou en totalité la plupart de ces recommandations et il s'emploie depuis à les mettre en œuvre ; un rapport d'étape à ce sujet a été présenté au début de cette année. Les autorités ont pris récemment un certain nombre d'initiatives visant en particulier les petites entreprises, notamment des propositions tendant à simplifier les formalités fiscales pour les petites sociétés et les travailleurs indépendants, ainsi que la mise en place d'un guichet informatisé unique offrant un accès aisé aux renseignements sur les exigences en matière de conformité.

L'une des principales questions mises en évidence dans le rapport de 2001, qui touche les grandes entreprises aussi bien que les petites, concernait l'application de la loi sur la gestion des ressources naturelles (RMA), en particulier la procédure selon laquelle un consentement pour les projets d'investissement est donné par les conseils locaux ou régionaux (ou par le Tribunal de l'environnement

Graphique 15. **Coûts de conformité des petites entreprises<sup>1</sup>**



1. Les données sont fondées sur une enquête réalisée auprès des petites et moyennes entreprises dans 11 pays de l'OCDE.

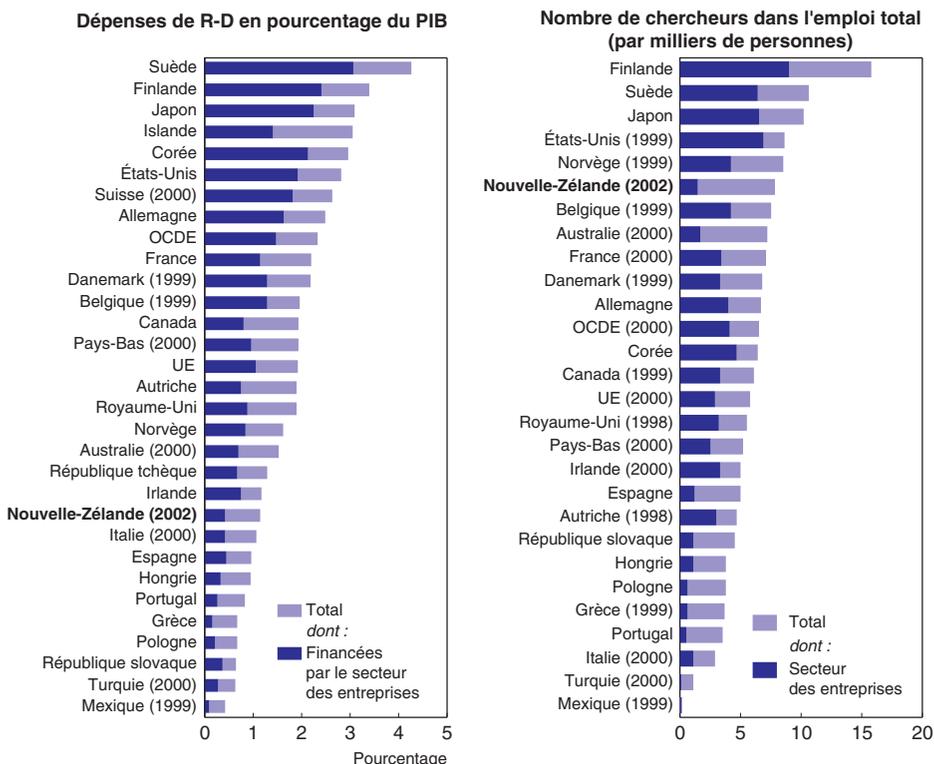
Source : OCDE, *La paperasserie vue par les entreprises*, 2001.

si celui-ci est saisi) sur la base d'une évaluation d'impact sur l'environnement. D'après une estimation gouvernementale, pour les grands projets d'investissement il s'écoule en moyenne quatre ans entre le moment où la demande est formulée et la décision définitive du Tribunal. Ces longs délais s'expliquent en partie par le manque de moyens du Tribunal et par la capacité insuffisante des conseils locaux mais aussi, dans une large mesure, par le fait que les procédures actuelles autorisent des objections abusives ou anticoncurrentielles. Le gouvernement a pris un certain nombre de décisions pour remédier à ces problèmes ; ainsi, il a offert aux conseils locaux des orientations, une formation et des étalons de performance améliorés, et il a accru les ressources financières du Tribunal de l'environnement pour lui permettre de ramener le nombre de dossiers en attente à un niveau acceptable. Des crédits supplémentaires de l'ordre de 2 millions de dollars néo-zélandais par an sur quatre ans devraient contribuer à la réalisation de cet objectif (le nombre des dossiers en attente a d'ores et déjà été réduit de 40 pour cent en un an). Le gouvernement devrait envisager de dégager de nouvelles ressources étant donné les retombées positives potentiellement importantes que l'on pourrait en attendre. L'instauration de procédures de « notification limitée » serait également utile, mais il faut explorer d'autres moyens de limiter encore les objections abusives, et notamment redéfinir la notion d'« intérêt légitime » et instaurer un système de cautionnement<sup>28</sup>. Plus important, le gouvernement s'est jusqu'ici refusé à modifier les procédures de manière à limiter les prérogatives décisionnelles ultimes des conseils locaux, telles qu'elles sont définies actuellement par la RMA (il s'agit par exemple des recommandations visant à fixer des dates butoir ou instaurer une standardisation du calcul des coûts pour les décisions de consentement et à autoriser la saisine directe du Tribunal de l'environnement dans les affaires importantes). Il faudra trouver les moyens de prendre en compte l'intérêt général dans les affaires de portée nationale. Le gouvernement examine actuellement comment accélérer le consentement pour les grands projets d'infrastructure et mieux guider les conseils locaux sur les questions d'intérêt national. Cela peut concerner à la fois les investissements des entreprises (y compris l'IDE) et les grands projets d'infrastructure (constructions de routes et de centrales électriques, par exemple) qui à l'heure actuelle peuvent se trouver bloqués par le refus de communautés locales attachées à leurs seuls intérêts.

### **Soutenir l'innovation**

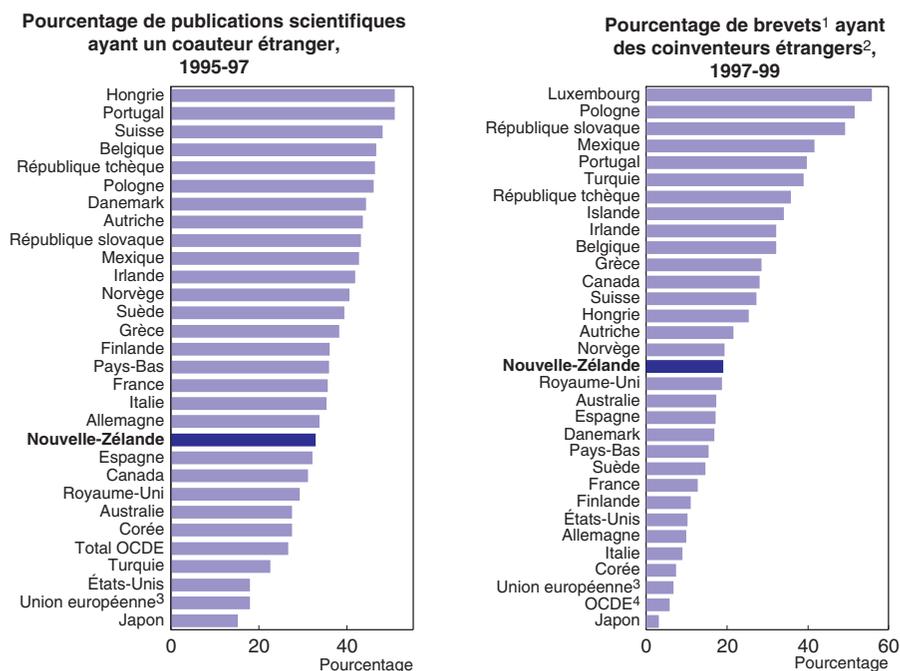
En Nouvelle-Zélande les dépenses totales au titre de la recherche-développement (R-D) sont relativement faibles en proportion du PIB (graphique 16). Cela tient essentiellement au niveau très bas de la composante « recherche des entreprises », les dépenses de R-D du secteur public et des universités étant proches de la moyenne OCDE. Il est vrai que la R-D mesurée des entreprises souffre sans doute de distorsions statistiques : le régime fiscal de la R-D est moins favorable que dans la plupart des autres pays, aussi les entreprises sont moins incitées

Graphique 16. **Ressources affectées à la R-D**  
2001 ou dernière année disponible



Source : Statistics New Zealand, Research and Development in New Zealand (2002) et OCDE, *Tableau de bord de la STI*.

à déclarer des dépenses sous cette rubrique. Mais le phénomène semble confirmé par un éventail plus large d'indicateurs. Ainsi, ce n'est pas seulement le niveau des dépenses, mais aussi le nombre total de chercheurs dans le secteur des entreprises en proportion de l'emploi total qui est faible par rapport à la moyenne de l'OCDE (voir graphique 16), et la part des chercheurs travaillant dans le secteur public est supérieure à la moyenne. Néanmoins, la qualité des recherches menées en Nouvelle-Zélande est généralement très satisfaisante, de même que les indicateurs des liens internationaux, par exemple le nombre de publications collectives et la propriété transfrontalière des inventions (graphiques 17 et 18). Parmi les causes le plus souvent citées de la faible activité de R-D du secteur privé figurent la taille moyenne réduite des

Graphique 17. **Coopération internationale pour la science et la technologie**

1. Dépôts de brevets auprès de l'Office européen des brevets (OEB).

2. Années prioritaires.

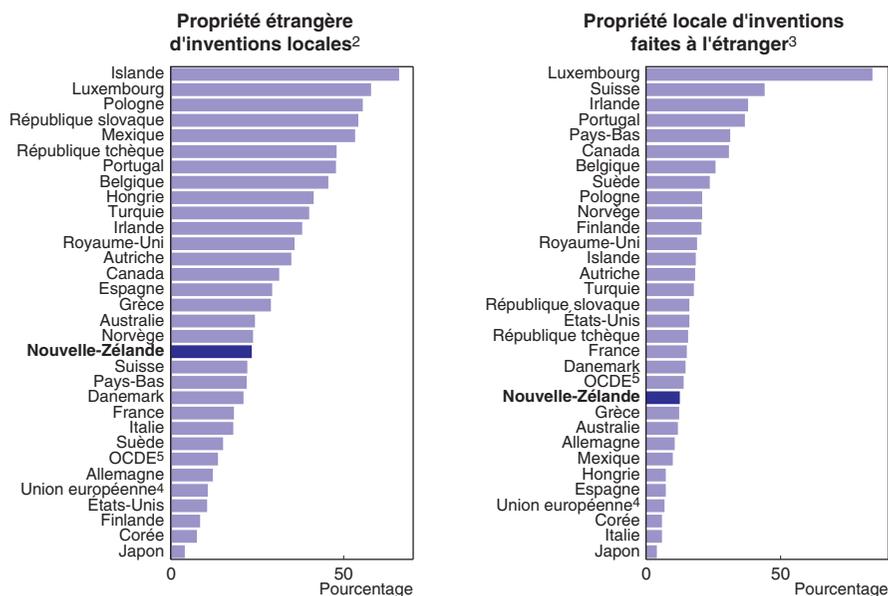
3. L'UE est traitée comme un seul pays ; il n'a pas été tenu compte de la coopération intra-UE.

4. Brevets de résidents de l'OCDE faisant intervenir une coopération internationale.

Source : OCDE, *Tableau de bord de la STI*.

entreprises néo-zélandaises et le fait que beaucoup de grandes entreprises sont des filiales de sociétés étrangères qui implantent souvent dans le pays du siège la plupart de leurs activités à forte intensité de savoir. Toutefois, le contrôle étranger n'est pas en lui-même une explication satisfaisante de cette activité médiocre dans le domaine de la R-D, et l'on peut citer plusieurs exemples d'entreprises néo-zélandaises qui après avoir été rachetées par des sociétés étrangères ont maintenu leurs activités de recherche en Nouvelle-Zélande. En définitive, la question cruciale est de savoir si la Nouvelle-Zélande peut offrir un cadre propice aux activités à forte intensité de savoir, qui nécessitent d'excellents chercheurs et des régimes fiscaux et réglementaires favorables.

Graphique 18. **Propriété transfrontalière des inventions, 1997-99<sup>1</sup>**  
Pourcentage



1. Années prioritaires.

2. Part des dépôts de brevets présentés à l'Office européen des brevets (OEB) par des résidents étrangers dans le nombre total de brevets inventés localement.

3. Part des dépôts de brevets présentés à l'OEB concernant des inventions faites à l'étranger dans le nombre total de brevets détenus par des résidents.

4. L'UE est traitée comme un seul pays ; il n'a pas été tenu compte de la coopération intra-UE.

5. Brevets de résidents de l'OCDE faisant intervenir une coopération internationale.

Source : OCDE, *Tableau de bord de la STI*.

### **Le système de recherche scientifique et d'innovation financé par l'État**

Le cadre pour l'attribution de financements publics à la recherche et à la technologie est l'un des mieux conçus et des plus élaborés parmi les pays de l'OCDE. Le financement public est géré par la Fondation pour la recherche, la science et la technologie (FRST), la société royale de Nouvelle-Zélande et la Conseil de la recherche en matière de santé, et les crédits sont répartis – pour l'essentiel selon un processus de mise en concurrence – entre les universités, les laboratoires publics (Instituts de recherche de la Couronne, ou CRI) et les entreprises privées, lesquelles peuvent soumissionner pour des subventions de recherche publiques. Les consortiums de recherche entre CRI, universités et entreprises privées sont encouragés et ont également la possibilité de solliciter des financements de la FRST. Le cadre pour l'attribution de crédits publics

repose explicitement sur le critère de l'intérêt général : les projets doivent être financés en fonction de l'avantage escompté pour la Nouvelle-Zélande, indépendamment des gains marchands qui peuvent être réalisés grâce à la commercialisation des produits de la recherche. Les directives utilisées pour évaluer les projets mettent clairement l'accent sur les retombées en termes de connaissances et sur le renforcement des capacités, même si l'on reconnaît que ces effets sont difficiles à chiffrer dans la pratique.

En règle générale, les droits de propriété intellectuelle (DPI) découlant de toutes les recherches financées par la FRST restent acquis au prestataire des activités de recherche, qui doit toutefois s'engager à veiller à ce que ces droits soient exploités d'une manière bénéfique pour la Nouvelle-Zélande. Dans le cas des CRI, l'opération peut être réalisée de plusieurs façons : accord de production sous licence, cession des droits, ou création d'une firme-rejeton (toujours de préférence avec un partenaire privé néo-zélandais). Les directives pour la gestion des DPI sont relativement souples et privilégient la mise en place d'incitations appropriées et la transparence, compte tenu du fait que les conditions peuvent varier considérablement suivant les secteurs et les projets. Les universités et les CRI sont encouragés à partager les retombées avec les chercheurs individuels qui ont contribué au projet. Cette approche reflète les meilleures pratiques internationales. Les fournisseurs d'activités de recherche sont généralement les mieux à même d'établir et de défendre les DPI (opération qui peut se révéler coûteuse) et de négocier leur exploitation, ce qui est plus aisé si l'on évite une dilution de la propriété (OCDE, 2003b). En même temps, il est judicieux d'aligner les incitations des chercheurs individuels sur celles de leur employeur. Bien qu'il n'existe pas de directive générale concernant la part des redevances octroyée aux chercheurs, un taux de 10 à 15 pour cent apparaît courant, du moins dans les CRI. Ce pourcentage semble faible au regard de la moyenne internationale : dans les autres pays où ce partage est pratiqué, une part équivalente à un tiers des redevances est plus répandue, encore que les chiffres varient considérablement (OCDE, 2002b).

Les CRI constituent une très vaste composante du système scientifique national, avec un effectif total de chercheurs comparable à celui des universités. Ils associent des activités de recherche scientifique fondamentale et de recherche appliquée, l'accent étant mis progressivement sur cette dernière. Ils reçoivent environ 60 pour cent des financements totaux alloués par la FRST et les autres organismes publics (tableau 6), mais ces ressources ne représentent désormais qu'un peu plus de la moitié de leurs recettes totales. Le fait qu'environ 5 pour cent de ces financements sont alloués sur une base concurrentielle renforce l'incitation à rechercher d'autres sources de recettes<sup>29</sup>. L'une des ressources complémentaires traditionnelles réside dans les travaux que les CRI effectuent sous contrat pour des entreprises privées (notamment de petites entreprises qui n'ont pas de capacité propre de R-D) ainsi que pour d'autres organismes publics. Mais ces dernières années, les CRI ont été également incités à gérer activement la pro-

Tableau 6. **Dépenses de R-D, par type de financement et par secteur exécutant**  
Chiffres de 2002, millions de dollars néo-zélandais

Secteur assurant le financement	Secteur exécutant			
	Secteur public	Entreprises	Universités	Total
Millions de dollars néo-zélandais				
Gouvernement néo-zélandais <sup>1</sup>	355.7	47.1	264.2	667.0
Entreprises néo-zélandaises <sup>2</sup>	96.7	415.5	23.2	535.4
Universités néo-zélandaises	1.8	0.1	113.2	115.1
Outre-mer	18.6	61.8	14.3	94.7
Autres sources de financement	1.2	4.5	20.9	26.6
<b>Total</b>	<b>474.0</b>	<b>529.0</b>	<b>435.8</b>	<b>1 438.8</b>
Pour cent				
Gouvernement néo-zélandais <sup>1</sup>	75	9	61	46
Entreprises néo-zélandaises <sup>2</sup>	20	79	5	37
Universités néo-zélandaises	0	0	26	8
Outre-mer	4	12	3	7
Autres sources de financement	0	1	5	2
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

1. Couvre les organismes publics locaux.

2. Couvre les entreprises appartenant à l'État.

Source : Statistics New Zealand, *Research and Development in New Zealand 2002*.

priété intellectuelle découlant de leur activité. Ces efforts, s'ajoutant à un resserrement des liens avec les partenaires commerciaux, ont commencé à modifier la culture des CRI, qui mettent davantage l'accent sur la réussite commerciale, en recherchant des applications commerciales pour leur production scientifique. En tant qu'entreprises publiques, les CRI sont censés dégager un rendement de leurs actifs suffisant pour couvrir le coût du capital<sup>30</sup> ; de plus, ils doivent, du moins en principe, verser des dividendes à l'État. Depuis la création des CRI en 1992, l'objectif prioritaire a été presque toujours de consolider leur bilan et d'accroître leurs capacités, de sorte que le gouvernement n'a exigé un dividende que dans un nombre limité de cas. Autoriser les CRI à conserver la totalité de leur bénéfice équivaut à leur accorder une subvention en capital susceptible de fausser la concurrence entre ces instituts et d'autres prestataires d'activités de recherche. Il vaudrait mieux demander aux CRI de verser régulièrement des dividendes, puis les redistribuer sur une base concurrentielle au sein du système de recherche scientifique et d'innovation, en fonction de critères compatibles avec la notion d'intérêt général. Étant donné la situation exceptionnelle de la Nouvelle-Zélande, où les établissements de recherche du secteur public représentent une part considérable de la recherche totale, il est particulièrement important d'éviter les mesures qui risqueraient d'évincer par inadvertance les activités de recherche

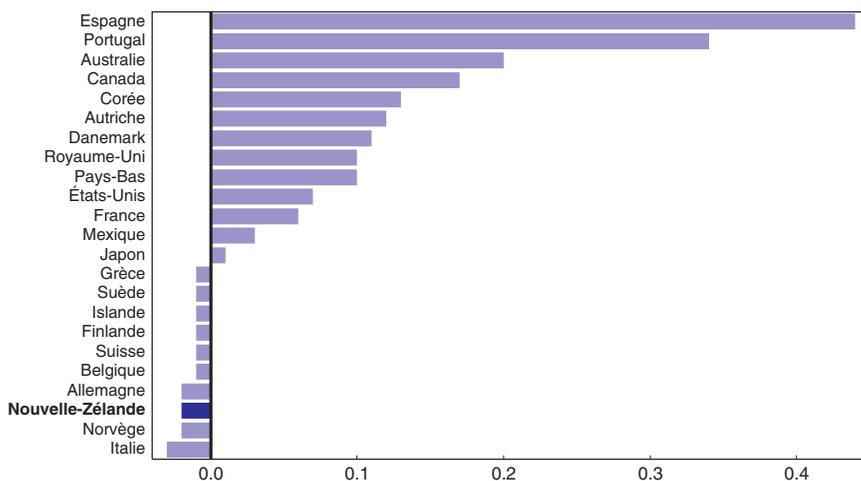
du secteur privé. De fait, l'un des objectifs de la politique d'innovation du gouvernement est de faire en sorte que les liens croissants des CRI avec les entreprises privées contribuent à renforcer les capacités de ces dernières en matière de recherche et d'utilisation de la technologie.

### **Régime fiscal des dépenses de R-D des entreprises**

Tandis que de nombreux pays de l'OCDE accordent des crédits d'impôts ou des allègements fiscaux en faveur des dépenses de R-D des entreprises (autrement dit, ils autorisent une entreprise à déduire de son revenu imposable un montant supérieur à celui qui est effectivement dépensé au titre de la R-D), la Nouvelle-Zélande a préféré maintenir un système fiscal aussi neutre que possible, et recourir plutôt à des subventions pour soutenir la R-D des entreprises. Cette approche présente des avantages potentiels : elle permet au gouvernement de cibler des projets censés offrir de plus larges retombées, alors que les incitations fiscales tendent à engendrer d'importantes pertes sèches si elles se fondent sur des niveaux absolus ou à s'avérer trop complexes à administrer si elles se fondent sur des variations ; en même temps, l'approche retenue préserve la simplicité du code fiscal, ce qui limite à la fois les coûts de conformité et les possibilités d'évasion fiscale. Les subventions sont allouées sur une base concurrentielle, les projets étant évalués par la Fondation pour la recherche, la science et la technologie (FRST). Étant donné cette attitude à l'égard de la R-D des entreprises, il n'est pas étonnant que, si l'on fait abstraction des crédits d'impôt ou des allègements en vigueur, la fiscalité de la R-D en Nouvelle-Zélande soit l'une des moins favorables comparativement à celles d'autres pays (graphique 19). Si l'on considère en revanche l'ensemble des dépenses publiques de R-D, la Nouvelle-Zélande est proche de la moyenne de l'OCDE.

Les nouvelles règles instaurées en 2001 ont simplifié le régime d'imposition en alignant les définitions à des fins fiscales sur celles utilisées pour l'établissement des rapports financiers. L'objectif était de préciser la limite capital/recettes de la R-D pour permettre de déterminer plus facilement les composantes de la R-D pouvant faire l'objet d'une déduction immédiate. On espérait ainsi atténuer les incertitudes de certains contribuables. Un Groupe de liaison composé de représentants du secteur privé a été chargé de suivre l'application des nouvelles règles et d'attirer l'attention du gouvernement sur ce qui pouvait poser problème. Ce Groupe a reconnu l'utilité de la réforme pour l'atténuation des incertitudes. Néanmoins, à la différence de beaucoup d'autres pays de l'OCDE, les dépenses en capital au titre de la R-D ne sont pas immédiatement déductibles et ne bénéficient pas d'un amortissement plus accéléré que les autres éléments d'actif, et les dépenses de développement courantes doivent être capitalisées si elles sont censées donner lieu à des actifs produisant des avantages économiques suffisamment sûrs. L'exclusion des apports en capital n'est sans

Graphique 19. **Subventions fiscales à la R-D**  
Taux de subvention fiscale pour 1 dollar US de dépenses de R-D  
Grandes entreprises, 2001



Source : OCDE, *Tableau de bord de la STI*.

doute pas très dommageable, étant donné qu'ils ne représentent en général qu'environ 10 pour cent des dépenses totales de R-D (encore que le pourcentage puisse être beaucoup plus élevé dans certains secteurs, notamment la biotechnologie) et que pour les rendre déductibles, il faudrait probablement des règles plus élaborées pour la prise en compte des apports de capital à usage multiple. Cependant, la limitation de la déductibilité fiscale aux activités de développement les plus risquées implique inévitablement un élément d'évaluation subjective et introduit donc un élément d'incertitude dans les calculs fiscaux des contribuables qui entreprennent ces activités. En outre, comme l'a souligné le Groupe de liaison (2003), l'application des nouvelles règles fiscales se heurte encore à certaines difficultés, notamment la présence de « trous noirs » (certaines catégories de dépenses de développement qui ne peuvent ni être déduites, ni donner lieu à des actifs amortissables). Ces questions sont activement examinées et le ministre des Finances a annoncé qu'il espérait que la prochaine loi fiscale autoriserait la déduction immédiate des dépenses constituant des « trous noirs », tels que les demandes de brevet non retenues et les demandes de consentement présentées en vertu de la loi sur la gestion des ressources, et rejetées.

## Enseignement tertiaire

Le système éducatif tertiaire de la Nouvelle-Zélande donne d'excellents résultats – la proportion des diplômés de l'enseignement tertiaire dans la population d'âge actif dépasse la moyenne OCDE et la qualité de l'enseignement est relativement élevée –, cela pour un coût en pourcentage du PIB qui jusqu'à une date récente était proche de la moyenne OCDE (OCDE, 2003d)<sup>31</sup>. Néanmoins, le gouvernement voit dans l'édification d'un système éducatif tertiaire plus robuste un élément essentiel de sa stratégie de croissance, et il a augmenté les financements du secteur de 30 pour cent au cours de ces deux dernières années. Plusieurs des grands objectifs à moyen terme de la *Stratégie pour l'enseignement tertiaire 2002-2007* (TES) présentée l'année dernière, notamment la création des compétences générales et spécialisées requises pour une économie du savoir performante, la focalisation des efforts de recherche sur des grappes et des réseaux susceptibles d'atteindre la masse critique, le resserrement des liens avec l'industrie et le renforcement des connexions mondiales au niveau des universités, sont explicitement liés aux objectifs du gouvernement en matière de croissance.

Le nouveau système de financement de l'éducation tertiaire est l'un des outils que le gouvernement s'est donnés pour mettre en œuvre cette stratégie. La toute nouvelle Commission de l'enseignement tertiaire (TEC) est à la fois l'agence de financement et l'organisme de régulation des prestataires de l'enseignement tertiaire, qu'ils soient publics ou privés. Le gouvernement a supprimé le gel des frais de scolarité imposé en 2000 et instauré un système de plafonds (modulés par discipline) et d'augmentations annuelles maximales autorisées. S'il peut être justifié d'instaurer des normes de transparence minimales pour les frais de scolarité, il n'est pas nécessaire pour cela de réglementer leur niveau, car cela risquerait d'inhiber la concurrence entre les prestataires privés et publics, d'autant plus que le gouvernement a cessé de les traiter sur un pied d'égalité en termes de financement. En fait, le plafonnement des financements publics en faveur des établissements d'enseignement privés (PTE) instauré initialement en 2001 a été maintenu, même si son niveau a été relevé en 2003. Le financement public des prestataires de services d'enseignement tertiaire présente trois composantes : enseignement, recherche et développement stratégique<sup>32</sup>. La composante enseignement est allouée principalement en fonction du nombre d'étudiants en équivalent plein-temps, à des taux qui varient suivant le type de programme de manière à prendre en compte les coûts<sup>33</sup>, encore que le gouvernement envisage d'ajouter un critère de résultat. La composante recherche, qui est nouvelle (dans le passé, les prestataires percevaient une dotation globale, aucune distinction n'étant faite entre l'enseignement et la recherche), vise à récompenser l'excellence par un mécanisme d'allocation en fonction de la performance, calqué en partie sur le dispositif britannique correspondant. Selon ce mécanisme, qui sera mis en place à partir de 2007, les financements de recherche seront attribués en

fonction de trois facteurs : la qualité des chercheurs (évaluée par des pairs), le nombre de diplômes de recherche obtenus et les revenus de recherche externes réalisés, avec des coefficients de pondération de 60, 25 et 15 pour cent respectivement<sup>34</sup>. Comme le montre l'expérience du Royaume-Uni, l'une des principales difficultés consiste à mettre au point un système pas trop lourd à gérer, mais suffisamment flexible pour récompenser les nouvelles équipes de recherche ainsi que les chercheurs les plus performants. Enfin, la troisième composante, à savoir le financement du développement stratégique, est destinée à renforcer les capacités du système d'enseignement tertiaire à la fois sur un plan général et dans des domaines spécifiques (apprentissage électronique, instituts polytechniques régionaux, liens avec les entreprises), et sera principalement allouée sur une base concurrentielle.

Même si la stratégie gouvernementale en matière d'enseignement tertiaire exige le développement de capacités de prévision des compétences et la production par le système tertiaire de compétences techniques hautement spécialisées dans des « domaines de développement hautement prioritaires », et bien que plusieurs éléments du système de financement décrit ci-dessus puissent en principe être utilisés pour canaliser des ressources vers ces domaines, le gouvernement s'est jusqu'ici abstenu d'appliquer une approche explicite de « planification de la main-d'œuvre ». Il s'emploie plutôt à résoudre ces problèmes par un certain nombre d'initiatives qui consistent par exemple à rassembler et diffuser des informations sur les pénuries de compétences actuelles, à encourager les prestataires de l'enseignement tertiaire, à tirer profit de contacts plus étroits des employeurs locaux pour faire en sorte que l'éventail des programmes et leur teneur soient mieux adaptés aux besoins du marché du travail et à mieux informer les étudiants sur les perspectives d'emploi et de gains des diplômés de l'enseignement tertiaire dans les différents secteurs. Cette démarche est louable puisqu'elle vise à permettre aux participants de faire des choix plus éclairés, même s'il n'est pas certain que le gouvernement dispose d'informations privilégiées sur les secteurs où apparaîtront des pénuries de compétences, ni qu'il soit en mesure de les combler efficacement compte tenu de la rapidité du changement structurel et de la forte mobilité internationale des diplômés de l'enseignement supérieur.

L'un des objectifs pour lesquels le gouvernement a adopté une attitude plus volontariste est la création d'une masse critique dans les secteurs où existe déjà une importante capacité de recherche. À cet effet, il a constitué des centres de recherche d'excellence (Centres of Research Excellence, CoRE). Les établissements tertiaires sont encouragés à former des partenariats entre eux et avec d'autres organismes de recherche, des entreprises ou des utilisateurs de la recherche, et à mettre en commun des ressources dans des domaines de recherche spécifiques. Des crédits substantiels ont été mobilisés pour appuyer la création des sept premiers CoRE (40 millions de dollars néo-zélandais sur les trois premières années et 24.6 millions de financement permanent pour les frais de fonctionnement, à quoi

s'ajoutent 40 millions pour les dépenses en capital). Une autre initiative, le programme de Partenariats pour l'excellence, vise à attirer des ressources privées plus abondantes dans l'enseignement tertiaire et la recherche, en fournissant des fonds publics de contrepartie aux partenariats entre des établissements tertiaires et des entreprises. Cette mesure est logique puisqu'il faut atteindre une masse critique non seulement pour réaliser des économies d'échelle, surtout dans certains domaines de recherche à forte intensité de ressources, mais aussi pour permettre aux institutions établies en Nouvelle-Zélande d'attirer des chercheurs et des étudiants diplômés étrangers de haut niveau et de tirer le meilleur profit des liens à l'échelle internationale. Le fait que la Nouvelle-Zélande attire déjà un nombre substantiel d'étudiants étrangers, ainsi qu'on l'a vu au chapitre précédent, représente un point de départ favorable. De plus, en renforçant ses capacités de recherche propres, la Nouvelle-Zélande améliorerait ses chances de tirer profit de la mobilité croissante de ses propres étudiants et chercheurs, car elle leur ouvrirait des perspectives de retour attrayantes<sup>35</sup>.

### **Comblers les déficits d'infrastructure**

Même si dans l'ensemble la Nouvelle-Zélande est dotée d'une infrastructure de grande qualité, ces dernières années un certain nombre de problèmes sont apparus ; les plus aigus sont les pénuries d'électricité et la congestion de la circulation. Ces difficultés résultent peut-être d'investissements passés insuffisants, du fait notamment d'un freinage rigoureux des dépenses durant les années 90, mais il n'est pas certain que la réglementation en place offre des incitations appropriées à investir. Le gouvernement réexamine à bon escient ces questions réglementaires et il a aussi commandé une étude globale de l'infrastructure. Dans les deux domaines examinés ici, à savoir l'électricité et les transports terrestres, il convient de garder à l'esprit deux aspects : le besoin de résoudre les questions du côté de la demande et de l'offre, notamment en veillant à ce que la structure de tarification favorise une utilisation efficace de l'infrastructure, et la nécessité d'éliminer les obstacles réglementaires indésirables à l'investissement infrastructurel, par exemple ceux qui résultent de la mise en œuvre de la loi sur la gestion des ressources naturelles.

### **Électricité**

Fortement tributaire de la production hydroélectrique (environ 60 pour cent de la capacité totale, le reste étant assuré principalement par le gaz et par quelques ressources géothermiques et charbonnières), la Nouvelle-Zélande est vulnérable en période de sécheresse et doit s'appuyer à la fois sur des capacités de réserve non hydrauliques et sur des mécanismes de gestion de la demande pour faire face à d'éventuelles pénuries. Deux épisodes de pénurie d'électricité dus à un temps anormalement sec se sont produits à intervalles rapprochés (au

milieu de 2001 puis au début de 2003)<sup>36</sup>. Dans les deux cas, le marché de gros de l'électricité a fonctionné de façon relativement satisfaisante, et les coupures de courant ont été évitées, mais le coût économique a été considérable. Comme la plupart des utilisateurs domestiques bénéficiaient de contrats à prix fixe, les grands industriels ont dû supporter pour l'essentiel la hausse des prix de gros, ce qui a entraîné des arrêts de production. Ces récents épisodes peuvent être imputés à la malchance, mais l'incertitude entourant la sécurité future de l'approvisionnement en électricité risque de décourager l'investissement. Le problème présente trois aspects. Premièrement, l'élasticité-prix de la demande au niveau de détail pourrait être mieux exploitée pour réduire les charges de pointe lorsque les réserves en eau sont basses. Deuxièmement, les carences du réseau de transport empêchent une utilisation optimale de la capacité de production existante. Troisièmement, la capacité de production non hydraulique susceptible d'être activée durant une année sèche n'est peut-être pas suffisante, mais il est vrai que pour évaluer l'ampleur de la pénurie éventuelle, il faudrait d'abord résoudre les deux premiers problèmes.

Ces trois questions sont interdépendantes. Si la plupart des clients de détail ont des contrats prévoyant des prix fixes, c'est sans doute en partie parce qu'ils préfèrent la stabilité des prix et sont disposés à payer pour cette « assurance », mais l'absence d'une concurrence vigoureuse sur le marché du détail n'a guère poussé les détaillants à développer le comptage en fonction de la période d'utilisation, ce qui permettrait de limiter les charges de pointe grâce à une modulation des tarifs. En conséquence, l'élasticité-prix globale de la demande est très faible<sup>37</sup>, et le coût est réparti de façon inefficace, puisqu'il est répercuté presque entièrement sur l'industrie (exception faite de quelques programmes volontaires d'économies d'énergie). Une raison importante de l'insuffisance de la concurrence sur le segment de détail est que les carences du réseau de transport incitent à implanter les capacités de production près des marchés de détail, d'où la création de monopoles géographiques. Par ailleurs, l'insuffisance des investissements dans la modernisation du réseau de transport est apparemment imputable à l'utilisation d'un modèle contractuel pour les investissements de réseau, les opérateurs devant passer un accord par Transpower, l'entreprise publique qui possède et exploite le réseau, pour réaliser de nouveaux investissements. Ce système a des coûts de transaction élevés et entraîne de nombreux problèmes d'opportunisme. Les carences du réseau tendent aussi à segmenter le marché de gros au comptant, les prix variant d'un noeud à l'autre. Ce facteur renforce l'incitation à une intégration verticale entre producteurs et détaillants, rend plus difficile l'apparition d'un marché liquide des couvertures financières et rend les signaux de prix moins transparents. Le manque de fiabilité des signaux de prix et l'incertitude entourant les projets du gouvernement ont également contribué à freiner les investissements privés dans la création de capacités de production supplémentaires. Mais une autre entrave importante à l'investissement réside dans les retards occasionnés par la procédure de consentement environnemental (dans le contexte de la loi sur la gestion des ressources naturelles évoquée précédemment).

À peine deux ans après la mise en place d'un nouveau cadre législatif pour le secteur, certains de ses éléments clés ont été modifiés. Le gouvernement a créé un organe de régulation, la Commission de l'électricité. Il a également proposé plusieurs mesures pour améliorer le fonctionnement du marché de gros. La première consiste à habiliter la Commission de l'électricité à contraindre les producteurs de jouer le rôle de teneurs de marché dans le segment des opérations de couverture financière. Une autre vise à créer un marché des droits de transports financiers, qui permettra aux utilisateurs du réseau de se couvrir contre des différences de prix nodal liées aux pertes et contraintes de transport. Ces dispositions devraient accroître la transparence du marché et ainsi mieux éclairer les décisions en matière d'investissement. De plus, le gouvernement a esquissé le cadre réglementaire des services de transport. La Commission de l'électricité a été chargée de définir les normes de qualité et de fiabilité et d'approuver les propositions de Transpower concernant les investissements de réseau, ainsi que de déterminer la méthode de tarification pour permettre la récupération des coûts de ces investissements, tandis que la Commission du commerce continuera de réguler les besoins globaux de financement de Transpower. La tarification du transport reposera sur les principes de l'utilisateur-payeur et de la répercussion intégrale des coûts, et la structure tarifaire devra indiquer correctement les possibilités d'arbitrage à la marge entre les investissements dans le réseau et dans la capacité de production sur différents sites. Toutefois, il est difficile pour l'heure de savoir comment ces principes se traduiront dans la pratique. L'une des priorités du gouvernement devrait d'être d'assurer un investissement suffisant pour la modernisation du réseau de transport. L'allocation des investissements devrait prendre en compte les gains potentiels en termes d'efficacité du marché ainsi que la sécurité de l'approvisionnement.

Enfin, le gouvernement a annoncé comment il entend constituer une réserve de capacité pour les années de sécheresse. Il a décidé d'intervenir car des investissements de capacité pour les années sèches avaient peu de chances de voir le jour, principalement à cause du risque inhérent à ce type d'investissement (les centrales seraient très rarement utilisées, et il existe toujours une certaine incertitude sur le point de savoir si l'État plafonnera les prix dans une situation de crise). Néanmoins, comme on n'a pas totalement étudié les gains potentiels résultant de mesures du côté de la demande, il est difficile de savoir dans quelle mesure des capacités additionnelles soient réellement nécessaires. L'objectif du gouvernement est de disposer d'une réserve de 1 200 GWh sur une période quatre mois, ce qui suppose une capacité de production de l'ordre de 400 à 500 MW (soit l'équivalent de 13 à 16 pour cent de la capacité non hydraulique existante), de préférence sous forme de centrales à charges fixes réduites (unités nouvelles ou unités anciennes qui seraient sinon mises hors service). Une centrale de 155 MW a déjà reçu l'agrément. Le coût de la réserve sera financé par un prélèvement dont la structure n'a pas été décidée, mais il devrait en définitive

être supporté par les consommateurs d'électricité. Ceux-ci acquitteraient de fait une prime d'assurance pour éviter des crises électriques à l'avenir<sup>38</sup>. Les autorités se sont attachées à cantonner la réserve, c'est-à-dire à définir clairement les conditions dans lesquelles elle sera activée, afin de ne pas décourager l'investissement privé dans les capacités ordinaires. Fixer un seuil de prix comme l'a décidé le gouvernement (à 20 cents/kWh, soit environ quatre fois le prix de gros moyen en période normale) est la solution la plus efficace sur le plan économique. Toutefois, une clause a été introduite qui autorise la Commission de l'électricité à activer la réserve même à des prix inférieurs à ce seuil si le niveau de stockage hydraulique est particulièrement bas : à en juger par cette disposition, les autorités semblent craindre des défauts d'information sur le marché. À cela s'ajoute le risque que, en cas de positions dominantes sur le marché de gros, le prix d'intervention ne soit utilisé comme mécanisme de coordination pour des pratiques collusives. Néanmoins, cette clause risque de réintroduire l'incertitude et devrait donc être plus clairement limitée ou supprimée dès que le marché fonctionnera de façon suffisamment satisfaisante pour permettre le recours à un simple seuil de prix. En tout état de cause, le gouvernement devrait explorer plus avant les possibilités d'économies d'énergie du côté de la demande, et notamment encourager les revendeurs et les utilisateurs à installer des compteurs distinguant les périodes d'utilisation. Ceci permettrait non seulement de faire face aux risques inhérents aux années sèches mais aussi, plus généralement, d'améliorer le rendement énergétique en prévision des problèmes que posera l'expansion prévue de la demande d'énergie du fait de la croissance économique<sup>39</sup>.

### **Transports terrestres**

La Nouvelle-Zélande, qui se caractérise par une densité démographique relativement faible dans l'ensemble, doit maintenir une infrastructure routière de qualité, dont certaines parties ne sont pas utilisées de façon intensive, tout en répondant aux besoins des agglomérations. Les sérieux problèmes de congestion apparus dans la région d'Auckland, qui regroupe près de 40 pour cent de la population nationale, sont de plus en plus perçus comme une entrave à la croissance des entreprises (Infometrics, 2003). Ces contraintes à la croissance urbaine pourraient être particulièrement préjudiciables dans la mesure où elles limitent les possibilités de tirer parti des effets d'agglomération bénéfiques examinés au premier chapitre.

À la base de ces problèmes figurent deux questions interdépendantes : quel devrait être le niveau du financement de la construction routière, et comment faudrait-il utiliser les mécanismes de prix pour rationner l'utilisation du réseau d'une manière efficace sur le plan économique. La construction des routes est financée par une taxe sur l'essence, par des redevances kilométriques sur les véhicules diesel, par des impôts locaux et par les droits d'immatriculation des véhicules. Toutefois, la moitié à peine des ressources ainsi collectées (à l'exception des

impôts locaux) est affectée à la construction et à l'entretien des routes, tandis que d'autres crédits financent les services de transport et qu'un quart environ du total est reversé au budget général. Bien que la part destinée aux transports de la taxe sur l'essence ait été augmentée de 30 pour cent en 2002, les financements totaux effectivement disponibles (y compris les ressources complémentaires provenant des collectivités locales) peinent à couvrir l'entretien des routes et à répondre à l'expansion de la demande reflétant la croissance économique. En principe, on pourrait compléter ces ressources de plusieurs façons : construire de nouvelles routes à péage, créer des partenariats public-privé (PPP) et instaurer des redevances d'utilisation, éventuellement liées au degré de congestion, applicables au réseau existant. Le gouvernement qui, jusqu'à ces derniers temps, n'était favorable à aucune de ces options, les étudie désormais activement toutes les trois. Le nouveau projet de loi sur la gestion des transports terrestres introduit en décembre 2002 devrait faciliter la construction de nouvelles routes à péage, soit par les pouvoirs publics, soit dans le cadre des PPP, encore que ces projets nécessitent toujours un agrément ministériel et non local. Afin de résoudre les problèmes d'Auckland, le gouvernement a également augmenté sa part des financements publics et mis sur pied un groupe d'étude chargé d'envisager toutes les options, y compris diverses formes de tarification des usagers de la route ; ce groupe fera un rapport à la fin de 2003. L'expérience internationale montre que des redevances d'utilisation calculées sur la base d'un facteur de congestion, lorsqu'elles sont techniquement applicables, constitueraient la meilleure solution.

Un élément très pertinent du nouveau cadre de gestion des transports terrestres est la décision d'étendre les responsabilités de l'organisme de financement au transport ferroviaire aussi bien qu'au transport routier. Une approche intégrée devrait permettre de mieux allouer les ressources et de jauger la viabilité d'un système ferroviaire en proie à des difficultés. Au début de cette année, le gouvernement est intervenu pour renflouer Tranz Rail, l'exploitant du réseau ferroviaire, qui était confronté à des problèmes financiers. Peu après, Tranz Rail a reçu une proposition de rachat de la part d'une compagnie australienne (Toll Holdings), et l'opération s'est achevée en octobre. Dans le cadre d'un accord conclu à l'avance avec le nouveau propriétaire, le gouvernement a promis de reprendre le réseau ferré et d'investir 200 millions de dollars néo-zélandais pour sa reconstruction, tandis que Toll, qui exploitera les services de fret ferroviaire, s'est engagé à investir 100 millions de dollars néo-zélandais dans le matériel roulant et détiendra un accès exclusif aux lignes sur la base d'une répercussion intégrale des coûts. Bien que le plan de renflouement se soit révélé moins coûteux pour le contribuable qu'on ne le prévoyait avant l'offre de reprise, il est nécessaire de réexaminer la viabilité économique du fret ferroviaire<sup>40</sup>. Toutefois, dans le contexte d'une évaluation sur la base du véritable coût social relatif du transport par rail et du transport routier, la tarification des usagers de la route devrait être fixée à un niveau qui prenne en compte intégralement le coût du maintien de

l'infrastructure routière, indépendamment d'une éventuelle taxation des carburants sur la base de paramètres environnementaux (y compris les émissions de gaz à effet de serre). L'étude actuellement entreprise par le gouvernement sur les coûts et les charges des transports de surface vise à répondre à ces questions.

## Conclusions

La stratégie de croissance du gouvernement vise opportunément à accélérer les gains de productivité en stimulant l'innovation et en renforçant les liens à l'échelle mondiale. Au cours de sa mise en œuvre, le plus difficile sera de préserver et d'amplifier les atouts existants de la Nouvelle-Zélande, découlant de la vaste panoplie de réformes engagées ces deux dernières décennies. Ainsi, les efforts déployés pour supprimer les obstacles spécifiques rencontrés par les entreprises néo-zélandaises sur la voie de l'innovation, de l'investissement et de l'exportation ne devraient pas conduire à remettre en cause l'actuel système fiscal et réglementaire qui reste remarquablement neutre. Il faut s'attaquer en priorité à certaines carences subsistantes des paramètres fondamentaux notamment en ce qui concerne les droits d'importation, l'infrastructure, les coûts de conformité avec la RMA et le régime fiscal de la R-D. Des mesures plus dynamiques et plus sélectives ne sauraient être adoptées que lorsqu'il apparaît clairement une défaillance du marché et que les actions peuvent être efficacement ciblées sur celle-ci, de manière à éviter le risque de créer par inadvertance de nouvelles distorsions. À de rares exceptions près, les politiques gouvernementales ont été conformes à cette approche. Le gouvernement s'efforce à bon escient d'activer les liaisons à l'échelle mondiale pour neutraliser les possibles handicaps dus à la faible taille et à l'isolement du pays. Les politiques à l'égard des migrations internationales, examinées dans le chapitre suivant, sont un aspect important de cette stratégie. Le tableau 2 présente les principales évaluations et recommandations de politique structurelle contenues dans ce chapitre, accompagnées de celles relatives aux autres chapitres et d'un suivi des recommandations formulées dans les précédentes *Études*.

## Notes

1. Sauf indication contraire, les « moyennes » dont il est fait mention dans la présente *Étude* sont les moyennes non pondérées des pays concernés.
2. On estime que, en 1991, la production était inférieure de 6 pour cent à son potentiel. De ce fait, la croissance enregistrée depuis est attribuable pour 6 points au moins à une reprise conjoncturelle. Toutefois, si la production potentielle a fléchi de façon plus marquée que ne le suggèrent les estimations actuelles, par exemple en raison de l'obsolescence d'une partie importante du stock de capital, une part plus importante de la croissance depuis 1991 serait attribuable à un redressement du taux de croissance tendanciel, et non conjoncturel.
3. D'après plusieurs études utilisant diverses approches, le taux tendanciel de la croissance de la productivité a connu une amélioration vers le milieu des années 90. Voir Razzak (2002), Black *et al.* (2003a) et Buckle *et al.* (2002). Downing *et al.* (2002) proposent une série d'estimations de la croissance de la production potentielle qui correspondent dans l'ensemble aux estimations du Secrétariat.
4. Cette prévision part du principe que le taux d'activité de chaque groupe d'âge reste inchangé à son niveau de 2002, et repose sur l'hypothèse implicite soit d'une migration nulle, soit que les taux d'activité et la répartition par âge sont identiques pour les migrants et les Néo-Zélandais de naissance.
5. Dans la zone OCDE, il y a 18 agglomérations situées dans 11 pays qui sont plus importantes que Sydney (dont la population atteint 4 millions d'habitants) et 30 qui sont plus importantes que Melbourne (3.2 millions d'habitants) ([www.xist.org/charts/city\\_million.php](http://www.xist.org/charts/city_million.php)).
6. Voir McCallum (1995), par exemple.
7. Pendant la majeure partie des années 90, environ un tiers des jeunes qui quittaient l'école n'avaient pas de diplôme ou avaient seulement un certificat de fin d'études (exposé du ministère de l'Éducation à l'OCDE, décembre 2001).
8. Par exemple, les résultats en lecture des enfants âgés de 10 ans dans l'étude PIRLS (2001) étaient égaux à la moyenne des 17 pays de l'OCDE ayant participé à cet exercice, mais leur dispersion était aussi la plus grande.
9. Pour dix nouveaux entrants dans des établissements scolaires du premier décile supérieur (les plus privilégiés) ayant des aptitudes normales ou supérieures en mathématiques, sept nouveaux entrants dans des établissements du décile inférieur obtiennent les mêmes résultats. Mais dès le deuxième cycle du secondaire, pour dix élèves d'établissements privilégiés qui se qualifient pour entrer à l'université, seuls trois élèves d'établissements désavantagés obtiennent des notes comparables (ministère de l'Éducation, 1999).

10. L'intervalle interquartile de l'indice PISA de la situation économique, social et culturelle est inférieur à la moyenne et à la médiane de l'OCDE. Voir tableau 8.4 de OCDE (2001a).
11. Les enfants appartenant aux 5 pour cent de familles maori et polynésiennes les plus défavorisés suivant la définition de l'*indice socio-économique international du statut professionnel* du Programme PISA ont atteint environ 500 sur l'échelle combinée de capacité de lecture du PISA. Il s'agit à peu près du même résultat que celui atteint par les enfants appartenant aux 5 pour cent de familles pakeha les plus défavorisées. Voir graphique 6.1B de Sturrock et May (2002).
12. En termes de flux bruts, 1,35 million de Néo-Zélandais ont quitté le pays depuis 1970 avec l'intention de rester à l'étranger pour au moins un an et 0,7 million seulement sont revenus (un petit nombre d'entre eux avaient quitté la Nouvelle-Zélande avant 1970). Environ 1,1 million d'étrangers sont arrivés pendant cette même période, et 0,5 million sont partis. Il convient d'observer que ces chiffres concernent les citoyens néo-zélandais, et non la population née en Nouvelle-Zélande. Par conséquent, certains des citoyens néo-zélandais qui ont émigré pendant cette période étaient nés à l'étranger et avaient acquis la citoyenneté néo-zélandaise lors de leur séjour dans le pays.
13. Fabling et Grimes (2003), utilisant des résultats d'enquêtes auprès des entreprises néo-zélandaises, observent une étroite corrélation entre d'une part les performances des entreprises et, de l'autre, l'achat de technologies externes et l'utilisation d'équipements modernes. Les facteurs liés aux TI sont d'après cette étude beaucoup plus importants dans les petites et moyennes entreprises que dans les grandes entreprises.
14. L'utilisation des routes progresse approximativement au même rythme que le revenu, si bien que les niveaux d'investissement doivent suivre le rythme de croissance du PIB (Ingram et Zhi, 1997). En Nouvelle-Zélande, les investissements annuels sont actuellement insuffisants pour couvrir les coûts d'amortissement et répondre simultanément à la croissance de la demande. En vertu des programmes budgétaires, les dépenses consacrées à la construction routière devraient en principe s'accroître en moyenne de 3,3 pour cent par an au cours des dix années à venir, ce qui est très inférieur au taux de croissance prévu du PIB nominal, de 5 pour cent (NBNZ, 2003). Le niveau prévu des investissements suffirait peut-être à réduire les encombrements si les fonds étaient affectés essentiellement aux zones les plus congestionnées, aux dépens de l'entretien des parties sous-utilisées du réseau routier.
15. Le  $\beta$  de l'IDE se mesure par régression de l'évolution de l'IDE de la Nouvelle-Zélande sur l'évolution de l'IDE mondial. Le coefficient  $\beta$  obtenu est de 0,51 (avec une valeur de  $t$  de 1,1) sur la période 1980-2001.
16. Voir par exemple « Red tape worry as firms cut investment », INL Newspapers, 5 mai 2003 et « New Zealand rules forcing investors overseas, say fish farmers », INL Newspapers, 30 juin 2003.
17. Il s'agit de l'OBERAC ou *operating balance of the Core Crown* (administration centrale), abstraction faite des effets de réévaluation et des changements comptables.
18. En revanche, la Nouvelle-Zélande affiche la plus forte proportion de diplômés universitaires des sciences de la vie parmi les pays de l'OCDE.
19. Un groupe de travail sur les activités de conception a été également mis sur pied ; il a produit un rapport (2003) qui précise toutefois qu'au lieu d'être une branche à part entière, la conception représente une capacité, de sorte que les entreprises axées sur la conception sont présentes dans un large éventail de secteurs.

20. Ce dégrèvement d'impôt résultait d'une lacune fiscale que le gouvernement a comblée en 1998, mais qui pourrait encore être exploitée pour les films dont le tournage a commencé avant cette date. Les producteurs avaient pu obtenir une déduction d'impôt anticipée pour le coût total de la trilogie du « Seigneur des Anneaux ».
21. Le taux consolidé moyen (moyenne simple sur l'ensemble des lignes tarifaires) est de 13.8 pour cent, contre 4.2 pour cent en moyenne dans les pays de la Quadrilatérale (États-Unis, Union européenne, Japon et Canada). Cependant, le taux NPF appliqué moyen est beaucoup plus bas, à 4.1 pour cent (OMC, 2003).
22. Ainsi, les indicateurs des restrictions à l'IDE qui ne tiennent pas compte des obligations de contrôle placent la Nouvelle-Zélande parmi les pays les moins restrictifs de l'OCDE. En revanche, étant donné la difficulté de tenir compte de la façon dont un système de contrôle est effectivement appliqué, le régime de la Nouvelle-Zélande serait considéré comme plus restrictif que la moyenne de l'OCDE si la seule existence d'un système de contrôle était considérée comme une forme de restriction (Golub, 2003).
23. À titre d'exemple, même si l'Irlande appliquait un taux d'impôt sur les sociétés de 10 pour cent (12.5 pour cent depuis 2003), contre 33 pour cent en Nouvelle-Zélande, en 2001, le taux d'imposition effectif moyen d'un investissement américain en Irlande n'était inférieur que de 1 point de pourcentage à celui d'un investissement comparable en Nouvelle-Zélande (Yoo, 2003).
24. On a même affirmé (Simmons, 2002) que la Nouvelle-Zélande fonctionne peut-être comme une « économie de pépinières », suscitant des idées et des petites entreprises novatrices qui ne peuvent toutefois être pleinement mises en œuvre que par des sociétés étrangères.
25. Dans le cas des ménages, une raison supplémentaire est que le prix d'accès à l'Internet à bas débit est maintenu à un niveau artificiellement faible dans la mesure où, conformément à l'accord « kiwi share » passé avec le gouvernement, Telecom est tenu d'offrir la possibilité d'appels locaux gratuits, obligation couvrant aussi bien la transmission vocale que l'accès à l'Internet normal (à bas débit). Il faut ajouter à cela que, Telecom n'offrant qu'un accès payant au haut débit, bon nombre de consommateurs ont probablement hésité à abandonner un service gratuit pour un service tarifé.
26. En Nouvelle-Zélande, il n'existe pas d'imposition générale des gains en capital. Les plus-values de prises de participation réalisées dans le contexte de certains accords sont imposées, tandis que d'autres ne le sont pas. Le principal critère consiste à déterminer si la détention et le négoce de valeurs mobilières sont une composante normale de l'activité d'une entreprise : ainsi, un fonds commun de placement est considéré comme détenant son portefeuille de titres à des fins lucratives et il est imposé sur les éventuelles plus-values consécutives, tandis qu'un petit investisseur ne l'est pas. Toutefois, la marge d'interprétation est très large, en particulier lorsque de nouveaux accords financiers voient le jour.
27. Une étude de la chambre de commerce d'Auckland a constaté que les entreprises les plus petites (de 1 à 5 salariés) consacrent à la mise en conformité un montant de ressources par salarié jusqu'à 30 fois plus élevé que dans les entreprises de 100 salariés ou plus.
28. Le Tribunal de l'environnement est déjà habilité à mettre les dépens à la charge des auteurs d'objections abusives.
29. Outre le financement des projets de recherche sur une base concurrentielle, chaque CRI reçoit de la FRST un complément « non spécifique » égal à 10 pour cent de l'allocation totale de l'année précédente, qui est destiné à renforcer les capacités dans le long

- terme. Dans certains cas, les CRI peuvent aussi solliciter des financements publics pour de grosses dépenses d'équipement qu'ils ne peuvent pas financer sur leur budget propre.
30. La loi sur les CRI stipule que chaque CRI devra, dans l'exercice de sa mission, pratiquer une gestion responsable de manière à maintenir sa viabilité financière. Cela signifie qu'il devrait couvrir le coût intégral des recherches exécutées, y compris le coût du capital utilisé (voir CCMAU, 2002).
  31. Les données comparables sur les dépenses d'enseignement tertiaire n'existent que pour l'année 2001, et dans le cas de la Nouvelle-Zélande elles ne portent que sur la composante du secteur public, qui représente 0.9 pour cent du PIB, contre une moyenne OCDE de 1 pour cent du PIB (OCDE, 2003d). Toutefois, les dépenses publiques pour l'enseignement tertiaire ont augmenté de plus de 30 pour cent entre 2001 et 2003 et il est probable qu'elles dépassent désormais la moyenne OCDE.
  32. Pour avoir accès à un financement public, un établissement d'enseignement tertiaire doit soumettre une charte et un profil annuel indiquant les plans stratégiques, les activités proposées et les objectifs de performance, qui sont ensuite évalués par la TEC et doivent être conformes aux objectifs de la TES.
  33. Les autorités ont récemment entrepris de réexaminer le système de classification des cours utilisé pour définir les catégories de financement, afin de remédier à certaines distorsions des taux de financement susceptibles d'affecter le comportement des prestataires et des étudiants. Toutefois, le gouvernement n'a pas fait sienne la proposition formulée par la Commission consultative sur l'enseignement tertiaire dans son quatrième rapport (TEAC, 2001), à savoir moduler la répartition du financement public entre les programmes et les disciplines en fonction d'objectifs stratégiques nationaux.
  34. Outre ce financement géré par la TEC, les universités, ainsi qu'on l'a déjà mentionné précédemment dans ce chapitre, ont droit à des crédits alloués par la FRST pour des projets de recherche spécifiques sur une base concurrentielle.
  35. En 2001, les étudiants étrangers représentaient 6.2 pour cent du total des inscriptions dans l'enseignement tertiaire en Nouvelle-Zélande, proportion supérieure à la moyenne OCDE, les étudiants venus d'Asie et d'Océanie représentant 80 pour cent du total. Le nombre d'étudiants néo-zélandais inscrits dans des établissements tertiaires à l'étranger représentait 3.5 pour cent de l'effectif total en Nouvelle-Zélande, chiffre inférieur à la moyenne OCDE (4 pour cent) ; les trois quarts d'entre eux étudiaient en Australie et la plupart des autres aux États-Unis et au Royaume-Uni (OCDE, 2003d).
  36. Un autre épisode de sécheresse s'était produit en 1992.
  37. Une étude récente (Energy Link, 2002) a constaté que l'élasticité de la demande d'électricité était pratiquement nulle à des prix relativement bas, et ne commençait à s'élever (en termes absolus) progressivement qu'au-dessus d'un prix de 10 cents/kWh (soit à peu près le double du prix moyen historique). Même dans ce cas, la demande ne diminuerait que de 2 pour cent à 20 cents/kWh et de 6 pour cent à 40 cents/kWh.
  38. Le coût net de la passation des marchés et de la gestion de la réserve a été estimé à quelque 60 millions de dollars néo-zélandais par an, ce qui représente un peu plus de 2 pour cent du budget électricité annuel des Néo-Zélandais (aux prix de détail). Le montant du prélèvement ne devrait donc pas être très élevé.
  39. Selon le document récemment publié par le gouvernement sous le titre *Energy Outlook to 2025* (ministère du Développement économique, 2003b), il faudra créer d'ici 2025 une capacité de production supplémentaire de 3 350 MW (la capacité actuelle est de 8 700 MW), en partie pour remplacer les centrales obsolètes (en particulier au cours de

la période 2006-10) et en partie pour répondre à l'augmentation de la demande. Celle-ci devrait progresser de 1.2 pour cent en taux annuel, à supposer que le PIB augmente de 2.5 pour cent (ce qui est assez faible aussi bien par rapport à l'expérience récente que par rapport aux objectifs officiels) et que le rendement énergétique s'améliore plus sensiblement que ces dernières années. Les besoins d'investissement pourraient donc être nettement plus importants si la croissance économique était plus forte que prévu et/ou si la stratégie du gouvernement concernant les économies d'énergie (National Energy and Conservation Strategy) obtenait de moins bons résultats qu'on ne l'espère.

40. Le transport de voyageurs a été supprimé dans les années 90, sauf pour les trains de banlieue dans les agglomérations de Wellington et d'Auckland.
41. On peut vraisemblablement expliquer en partie ce recul par l'évolution, début 2001, des mesures australiennes de protection sociale dont bénéficiaient les ressortissants néo-zélandais. Autre explication possible : l'insécurité croissante du monde après les attentats du 11 septembre.
42. Les principales données relatives aux flux migratoires nets portent sur ce qu'il est convenu d'appeler des « migrants à titre permanent et de longue durée ». Il s'agit de personnes qui, à leur arrivée ou à leur départ de Nouvelle-Zélande, déclarent leur intention de demeurer dans leur pays de destination pendant plus d'un an. Les flux d'entrées peuvent donc englober de nombreux individus titulaires d'un permis de travail temporaire ainsi que des Néo-Zélandais de retour, en plus des personnes ayant obtenu un visa d'installation, bien que seules ces dernières soient visées dans les totaux planifiés. Les flux de départ comprennent les personnes émigrant à titre définitif ou « pour acquérir de l'expérience à l'étranger », ainsi que celles qui ont séjourné temporairement sur le territoire.
43. Les conjoints résidents de citoyens néo-zélandais peuvent déposer une demande de naturalisation au bout de deux ans de séjour sur le territoire.
44. 30 000 environ avaient l'intention de séjourner plus d'un an mais non de s'installer à titre permanent (cette distinction entre « séjour permanent » et « séjour temporaire de longue durée » existe dans les statistiques de l'Australie mais pas dans celles de la Nouvelle-Zélande). Or, environ 17 pour cent de ce total n'étaient pas nés en Nouvelle-Zélande. Au cours des trois années considérées, la Chine, Hong-Kong Chine, le Taipei chinois et la Corée du Sud ont, tous chiffres confondus, fourni un sur quatre nouveaux arrivants n'étant pas nés en Nouvelle-Zélande, et une sur six personnes venues pour un séjour temporaire de longue durée. Les habitants des îles du Pacifique ont constitué environ 20 pour cent du flux total d'immigrants nés hors de Nouvelle-Zélande, et les personnes venant du Royaume-Uni quelque 13 pour cent.
45. De surcroît, depuis que l'Australie a modifié son régime de protection sociale à l'égard des ressortissants néo-zélandais, ceux parmi ces derniers qui étaient nés en Asie ont été beaucoup moins nombreux que les immigrants néo-zélandais nés en Nouvelle-Zélande. Mais, contrairement à ce qu'on pouvait attendre si ce facteur avait été important, aucune baisse significative du nombre de demandes d'admission en Nouvelle-Zélande depuis les pays asiatiques n'a été enregistrée.
46. Voir L.E.K. Consulting (2001). Bien que l'échantillon ait été assez large (1 500 personnes), il n'est pas nécessairement représentatif de la population néo-zélandaise vivant à l'étranger. Toutefois, on ne dispose que de très peu d'autres informations concrètes.

47. Tests définis par le Service (britannique) organisant des examens de langue anglaise pour l'étranger. Le niveau de langue est noté sur une échelle de 1 à 9 (1 correspondant à l'absence totale de maîtrise et 9 à la maîtrise totale de l'anglais). Les principaux candidats à l'immigration dans les catégories « compétences générales » et « affaires » sont tenus de se soumettre à ce test s'ils ne sont pas en mesure de prouver qu'ils sont issus d'un contexte anglophone (qu'ils arrivent d'un pays anglophone ou qu'ils possèdent des diplômes universitaires ou des qualifications professionnelles délivrés dans un pays anglophone, par exemple). Depuis novembre 2002, les candidats de la catégorie « compétences générales » doivent obtenir une note de 6.5 au minimum (niveau intermédiaire entre « satisfaisant » et « bon ») alors que ceux de la catégorie « compétences en affaires » doivent obtenir un 5 (niveau « modeste »). Ces deux notes ont été relevées car elles étaient auparavant de 5 et de 4 respectivement. Les notes moyennes obtenues en 2001-02 par les candidats de divers pays ayant réussi le test sont les suivantes : Afrique du Sud : 7.0, Philippines : 6.6, Inde : 6.4, Roumanie : 6.2, Russie : 5.8, Chine : 5.7, Japon : 5.6, Corée du Sud : 5.5.
48. Parents, enfants et adultes membres de la même fratrie sont admis mais ils doivent satisfaire à divers critères supplémentaires. Il faut notamment que le « centre de gravité » de la famille soit en Nouvelle-Zélande ou, dans le cas d'enfants ou de frères et sœurs adultes, qu'ils soient en possession d'une offre d'emploi convenable. Les résidents en Nouvelle-Zélande peuvent également « parrainer » des membres de leur famille qui ne pourraient prétendre à l'admission à d'autres titres, en leur garantissant l'hébergement et un soutien financier pendant les deux premières années. Cette catégorie est soumise à un quota annuel qui est actuellement fixé à 250 individus.
49. La catégorie « admission de personnes provenant de la région Pacifique » (PAC) inclut un quota annuel de 1 100 Samoans, autorisés à entrer s'ils disposent d'une offre d'emploi et se situent dans la tranche d'âge des 18 à 45 ans. Il existe des quotas plus faibles pour Tonga (250 personnes), Tuvalu (75) et Kiribati 50, chiffre porté à 75 en juillet 2003). En juillet 2003, un quota de 250 personnes a été introduit pour les Fidjiens qui ne pouvaient auparavant prétendre à l'entrée au titre de la PAC. Hormis les demandeurs d'asile dont le dossier est traité cas par cas, il existe un quota pour les réfugiés statutaires : ce quota est fixé à 750 individus.
50. Ce total correspond à la somme des trois catégories, mais le gouvernement entend traiter chacune de manière indépendante, autrement dit ne pas compenser les écarts en plus ou en moins par rapport à ces objectifs en jouant sur les niveaux fixés pour chacune respectivement.
51. Le gouvernement néo-zélandais craint que les dispositions visant à limiter l'admission de candidats possédant de bonnes qualifications aient un effet préjudiciable pour la qualité des candidats de demain, même si l'on ne sait pas très bien si cette crainte peut être étayée par des données empiriques. Certains travaux de recherche montrent que la rapidité des délais de traitement des dossiers peut avoir une incidence sur le choix du pays de destination de certains. Oliver (2000) constate qu'a priori les émigrants chinois n'ont pas de préférence pour le Canada, l'Australie ou la Nouvelle-Zélande car ils sont avant tout en quête d'un pays de destination accueillant sur le plan matériel et politique. Beaucoup d'entre eux ont vu dans la rapidité de traitement des demandes par la Nouvelle-Zélande la preuve que le pays tenait à laisser entrer les gens parce qu'elle avait besoin d'eux. Les candidats en puissance en ont déduit qu'il leur serait facile de trouver un emploi.
52. Les personnes déposant un dossier alors qu'elles sont déjà présentes sur le territoire et y travaillent peuvent être exemptées de cette obligation si elles payent à l'avance

les frais d'un cours d'anglais, ces frais étant inversement proportionnels à la note obtenue au test IELTS. Le conjoint/concubin et les enfants d'âge adulte des immigrants qualifiés ou pour raisons d'affaires doivent également satisfaire à certains critères de maîtrise de l'anglais (un peu moins rigoureux, toutefois, que ceux appliqués au candidat principal), ou payer d'avance des cours d'anglais.

53. Selon Stuart (2000), les immigrants (asiatiques) pour raisons d'affaires ont constaté que le plan d'entreprise qu'ils soumettent aux services néo-zélandais de l'immigration est sans importance et qu'il n'en est pas tenu compte en Nouvelle-Zélande.
54. Une vérification approfondie des qualifications et de l'expérience professionnelle des candidats sera effectuée, mais après réponse de ceux qui auront été sélectionnés dans le fichier centralisé.
55. Selon les estimations de Larsen et Vincent-Laurin (2002), les recettes provenant des étudiants étrangers ont été d'environ 200 millions de dollars néo-zélandais en 2000, soit 4.7 pour cent de la totalité des exportations de services de la Nouvelle-Zélande. Les recettes de l'Australie sont 10 fois supérieures, soit près de 12 pour cent des exportations de services de ce pays. En valeur absolue, le Royaume-Uni et les États-Unis y ont même gagné beaucoup plus mais, compte tenu de la part de ce type de recettes par rapport aux exportations de services, la Nouvelle-Zélande se classerait en réalité au deuxième rang, juste derrière l'Australie.
56. L'un des domaines en expansion des exportations de services dans ce secteur est le télé-enseignement, version moderne des cours par correspondance, permettant aux apprenants d'étudier sans avoir à quitter leur pays. Dans ce contexte, il est bien évident que ces étudiants n'entretiennent aucun contact direct qui leur permettrait de mieux connaître le pays exportateur de services et qu'il ne faut s'attendre, par conséquent, à aucune retombée de ce côté-là.
57. En 1999, dans les pays de l'OCDE, sept pour cent de l'ensemble des étudiants du cycle tertiaire étaient originaires de Chine, et cinq pour cent de Corée. S'agissant de la Chine, la dernière « vague » en date d'étudiants – de même que l'afflux de migrants pour raisons d'affaires – présentent une différence significative par rapport aux populations chinoises expatriées à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle : à l'époque, la main-d'œuvre chinoise non qualifiée affluait en masse dans un certain nombre de pays. C'est de là que date la constitution d'une communauté chinoise ancrée de longue date en Nouvelle-Zélande. Les générations précédentes avaient participé à la « ruée vers l'or » dans le pays.
58. Dans le passé, les étudiants devaient souvent rentrer dans leur pays d'origine et déposer une demande depuis ce pays. Désormais, cette restriction ne s'applique qu'aux étudiants bénéficiant de bourses accordées au titre du programme néo-zélandais d'aide au développement.
59. Il se peut que cette consigne n'ait pas été formulée avec suffisamment de clarté. D'aucuns laissent entendre que, dans certains cas, les établissements d'enseignement n'auraient pris en compte que leurs frais de fonctionnement courants pour calculer les frais à facturer aux étudiants étrangers et que, par conséquent, ils auraient grevé à l'excès leur budget d'investissement. Toutefois, cette pratique ne semble pas très répandue.
60. Il serait également possible de comparer l'arrivée d'immigrants à la rotation de la main-d'œuvre, mais il est malaisé de déterminer quel serait l'indicateur approprié. Sur l'année 2001, par exemple, on constate que chaque trimestre quelque 85 000 personnes trouvent un emploi alors qu'elles ne travaillaient pas le trimestre précédent, contre 10 à 15 000 immigrants (dans les deux cas, les chiffres sont des

moyennes). Mais ce calcul ne tient pas compte des personnes qui changent d'emploi ni de l'accélération de la fréquence des entrées et sorties du marché du travail.

61. Un projet pilote a été entrepris pour mettre au point une enquête longitudinale sur les immigrants (« LisNZ ») analogue à celle qui existe déjà en Australie. Il faudra plusieurs années pour obtenir des résultats vraiment exploitables, mais certains résultats préliminaires n'en sont pas moins évoqués ci-après. Il serait utile, à des fins de recherche, de mener en parallèle une enquête longitudinale sur la population née en Nouvelle-Zélande. Précisons à cet égard que l'une des limites de l'enquête longitudinale sur les immigrants en Australie – enquête par ailleurs extrêmement précieuse – est précisément le manque d'informations directement comparables concernant la population née sur le territoire.
62. Ces chiffres, qui sont des indicateurs permettant de mesurer à quel point la Nouvelle-Zélande intègre bien ses immigrants, ne tiennent toutefois pas compte des variations des caractéristiques présentées par les cohortes successives d'immigrants et de personnes nées sur le territoire, ni de la manière dont chaque cohorte évolue au fil du temps (en particulier parce qu'en vieillissant ces personnes accumulent une l'expérience professionnelle par rapport à la population moyenne).
63. Ces chiffres ne concernent que les salariés. Comme la population originaire des îles du Pacifique a aussi dès l'abord un chômage relativement élevé (voir sections suivantes), le revenu relatif de l'immigrant moyen des îles du Pacifique récemment arrivés sera même plus bas.
64. En 1991, seuls 28 pour cent des individus originaires des îles du Pacifique possédaient un niveau d'études du deuxième cycle de l'enseignement secondaire (contre 62 pour cent pour la population dans son ensemble). Par ailleurs, l'enquête sur la population active et les ménages n'a pas permis de donner de chiffre relatif à l'enseignement tertiaire, la valeur obtenue étant trop faible par rapport à l'erreur d'échantillonnage (voir Ministry of Social Policy, 2001).
65. Ce constat correspond aux observations (examinées au chapitre I) selon lesquelles les différences en matière de résultats scolaires sont dans une large mesure liées à l'origine ethnique. Les immigrants originaires des îles du Pacifique et leurs descendants nés en Nouvelle-Zélande qui, avec les Maoris, constituent les groupes les plus défavorisés représentent probablement un pourcentage d'enfants non anglophones supérieur à celui de l'ensemble des immigrants de la troisième génération (issus des enfants nés en Nouvelle-Zélande de parents immigrants).
66. Au cours de cette enquête, on a interrogé un échantillon d'immigrants déjà sur place ou dont la demande avait été acceptée fin 2000 ou début 2001. Ces personnes ont été interrogées 6 mois et 18 mois après leur arrivée (ou après acceptation de leur dossier dans le cas des candidats déjà présents sur le territoire).
67. L'enquête longitudinale de l'Australie révèle que, si 63 pour cent des immigrés arrivés en 1993-95 (candidats principaux uniquement) avaient été au chômage ou ne s'étaient pas insérés sur le marché du travail au cours des 4 à 5 mois suivant leur arrivée, ce chiffre était retombé à 48 et à 42 pour cent au bout, respectivement, d'un an et demi et de trois ans et demi. Dans le cas de l'Australie, les chiffres varient énormément selon la catégorie d'immigrants. Chez les immigrants qualifiés, les pourcentages étaient respectivement de 33, 15 et 11 pour cent. Chez les immigrants admis dans le cadre de la préférence familiale (dont de nombreux conjoints), ils étaient de 69, 56 et 51 pour cent respectivement.

68. Ces données sont extraites d'un test pilote de LisNE et sont limitées à un petit échantillon de migrants installés dans des régions déterminées, parlant un groupe donné de langues et arrivés en Nouvelle-Zélande au cours d'une période de deux mois déterminée (décembre 2000 et janvier 2001). La vague I était composée de 690 migrants et la vague II de 540. Les résultats de ce test n'ont qu'une valeur indicative parce qu'ils ont été obtenus à partir d'un échantillon choisi pour évaluer la méthodologie de LisNZ et non pour produire des statistiques fiables. Il convient donc de les traiter avec prudence.
69. Là encore, comme il ne s'agit pas de données longitudinales, les améliorations enregistrées à mesure que la durée du séjour se prolonge sont fonction du temps mais aussi d'autres différences possibles des caractéristiques des diverses cohortes d'immigrants.
70. BERL (2003) utilise les données du recensement de 2001 pour examiner les recettes budgétaires et les dépenses publiques imputables aux immigrants, en distinguant parmi eux différentes catégories, déterminées principalement par la durée de séjour et la région d'origine, et il compare la contribution de ces personnes à celle de la population née en Nouvelle-Zélande. À la différence des travaux récemment effectués pour l'Australie, il n'est pas possible d'étudier les immigrants en fonction du programme au titre duquel ils ont été admis, puisque les données proviennent d'un recensement (Access Economics, 2002). Il n'est pas non plus possible de prendre directement en compte l'ampleur de la variation de ces contributions au fil du temps, notamment parce que les immigrés vieillissent et sont alors susceptibles de bénéficier de pensions ou d'occasionner une augmentation des dépenses de santé, et parce que certaines estimations de dépenses en faveur des immigrés reposent sur l'hypothèse que ces personnes adoptent le même comportement que les Néo-Zélandais à âge et à revenu égal. Les auteurs notent en outre qu'il ne faut pas nécessairement voir dans les résultats l'impact budgétaire de la présence des immigrés étant donné qu'une partie de cet impact ne se fait sentir que par le biais des effets sur les recettes et les dépenses représentées par les entreprises et les personnes nées en Nouvelle-Zélande dont la situation a été modifiée du fait des migrations. Parmi les autres aspects de la méthodologie, citons l'hypothèse selon laquelle les postes de dépenses non mentionnés au tableau 14 n'évoluent pas en fonction de la démographie. Faute de données sur le montant réel des impôts acquittés dans l'enquête, nombre de postes sont calculés en prenant, par exemple, les barèmes fiscaux applicables aux personnes physiques en fonction de leur revenu. Pour chaque type d'impôt et chaque poste de dépenses, les montants calculés de cette manière pour chaque groupe de population recensé sont extrapolés dans des proportions égales. Ainsi, les totaux globaux correspondent-ils aux montants effectifs des recettes et des dépenses budgétaires.
71. D'autres pays traditionnels « d'installation » (le Canada et l'Australie, par exemple) partagent ce point de vue, en partie fondé sur le fait que ces populations et ces sociétés n'auraient aucune existence sous la forme qu'elles revêtent actuellement sans les flux d'immigration substantiels et incessants (quoique que d'intensité variable) qui se produisent depuis plus d'un siècle. L'idée est aussi en partie fondée sur l'observation selon laquelle certaines « agglomérations » affichent généralement des taux de progression de croissance plus élevés, cette croissance semblant aller de pair avec une plus forte activité de recherche et de développement. Si le succès des activités de R-D est lui-même tributaire de la concentration géographique (ou de l'existence de « masses critiques ») de chercheurs dans des secteurs particuliers, plus la population sera importante, plus la probabilité d'engendrer un accroissement du revenu par habitant sera forte.

72. Par exemple, une récente étude empirique sur les économies d'échelle réalisables au niveau d'une économie toute entière (Ades et Glaeser, 1999) n'a porté que sur « les économies pauvres où il semble que les rendements croissants opèrent ».
73. Dans une étude sur la France et le Japon, Eaton et Eckstein (1997) estiment qu'il n'y a guère de rapport entre la taille d'une ville et la croissance. Wheeler (2002) a obtenu des résultats analogues à partir de données sur les villes des États-Unis, mais a constaté qu'il existe une relation en forme de U entre la population et la croissance quand on utilise des données correspondant à certaines circonscriptions administratives (comtés).
74. De nombreux immigrants (et les récentes mesures prises par les pouvoirs publics devraient en augmenter le pourcentage) arrivent alors qu'un emploi les attend déjà, ce qui fait qu'ils contribuent à augmenter l'offre presque immédiatement. Bien entendu, la part des immigrants pourvus d'un emploi s'accroît avec la durée de leur séjour. Mais une fois que les individus ont un emploi, leur solvabilité augmente. En revanche, s'ils étaient endettés avant de trouver un emploi, ils risquent de désespérer encore plus qu'avant, et de contribuer davantage à la demande qu'à l'offre, même si la production augmente à mesure que les immigrants s'insèrent sur le marché du travail.
75. L'étude n'explique pas ce qu'il faut entendre par « court terme », bien que la période soit inférieure à un an.
76. Une partie de ces entrées s'explique probablement par l'arrivée d'immigrants pour raisons d'affaires qui, par la suite, ont préféré placer le montant de leur « investissement » sur des comptes rémunérés, sans contribuer directement à accroître la demande. Il se peut également que ces entrées aient contribué à la hausse du taux de change qui s'est produite au milieu des années 90 et dont des signes sont réapparus ces derniers temps. L'étroitesse des liens entre les variations de ces entrées et celles des flux migratoires n'est pas totalement naturelle, étant donné que les données sont estimées à partir d'une articulation entre flux migratoires et transferts. Or les transferts ne font pas l'objet d'une observation directe. Des données relatives à la balance des paiements, on ne peut extraire les estimations des transferts courants opérés par les immigrés (rapatriements de fonds dans leur pays d'origine) car la méthodologie utilisée n'est pas considérée comme suffisamment fiable pour que l'on puisse séparer ces mouvements des autres. Il semble toutefois que les volumes en jeu soient nettement inférieurs à ceux des flux de capitaux.
77. Les différences entre les parts respectives des deux populations sont négligeables sauf dans les secteurs du bâtiment et de l'agriculture. Une enquête effectuée par le NZIS auprès d'immigrés arrivés en 2000-01 fait apparaître des différences plus marquées, quoique toujours faibles, dans la quasi-totalité des secteurs économiques, le bâtiment et l'agriculture demeurant les seules exceptions.
78. Voir, par exemple, les études économiques de l'OCDE de 2003 concernant l'Espagne et le Luxembourg. Toutefois, l'agriculture néo-zélandaise emploie à des travaux saisonniers un certain nombre de personnes combinant vacances et travail. Ces effectifs n'apparaissent pas dans les données d'enquête sur la population active citées dans le texte.
79. Les Néo-Zélandais expatriés sont bien connus pour leur utilisation des réseaux lorsqu'ils recherchent des informations. Il est peu vraisemblable que ceux qui partent séjourner à l'étranger n'aient pas recueilli d'informations de qualité relativement bonne sur ce à quoi ils devaient s'attendre. Ils ne doivent pas être nombreux dans ce cas. Selon toute probabilité, ils ont donc pris une décision rationnelle.

80. Ou du moins leur bien-être s'est amélioré. Beaucoup d'expatriés peuvent choisir d'exercer un travail à mi-temps ou n'exigeant que de faibles qualifications pour bénéficier de davantage de loisirs, quoique leur revenu s'en trouve probablement réduit également, pendant une partie de leur séjour.
81. Voir, par exemple, Chiswick *et al.*, (2002) et, pour des résultats de cette nature concernant le Royaume-Uni, voir Shields et Wheatley Price (2001).
82. Il s'agissait d'un échantillon non représentatif de 1 600 expatriés environ, contactés, entre autres, par le biais d'associations d'anciens élèves d'universités, d'organisations patronales ou des consulats de Nouvelle-Zélande.
83. La recherche portait sur un groupe de personnes ayant obtenu un diplôme universitaire en Irlande en 1992 et qui résidaient dans ce pays en 1998. Les hommes ayant travaillé à l'étranger entre ces deux dates affichaient un revenu supérieur d'environ 10 pour cent à celui de leurs homologues sédentaires. Aucune différence n'a été observée dans le cas des femmes.
84. L'étude de Winkelmann et Winkelmann (1998) a en fait été ordonnée par le gouvernement en 1997 afin d'enquêter sur ce problème.
85. Ces travaux englobent l'enquête longitudinale sur les immigrants envisagée, déjà citée.
86. Comme cette enquête n'englobe pas les employeurs qui auraient pu embaucher des immigrants mais ne l'ont pas fait, on observe une erreur systématique allant dans un sens positif dès lors que les employeurs sont parvenus à embaucher. Les résultats proviennent d'une enquête menée en 2000-01 auprès de 387 employeurs.
87. Voir [www.newkiwis.co.nz](http://www.newkiwis.co.nz) et [www.hi-q.nz/main/index.html](http://www.hi-q.nz/main/index.html).
88. La chambre de commerce d'Auckland estime que, généralement, pas moins de 70 pour cent des offres d'emploi ne sont pas publiées dans la presse mais pourvues grâce au « bouche à oreille », ce qui, à l'évidence, constitue un handicap pour les immigrants de fraîche date.
89. Parmi les personnes ayant bénéficié sans interruption d'allocations de chômage pendant les deux années allant d'octobre 1997 à septembre 1999, la moitié y faisait encore appel pendant les douze mois suivants, tandis qu'un peu plus d'un quart était sorti du régime d'indemnisation et subvenait à ses propres besoins. Gobbi et Rea (2002) ont examiné une cohorte de chômeurs à court terme et de chômeurs de longue durée qui étaient sortis du registre du chômage en 1993. La moitié d'entre eux bénéficiait à nouveau de l'allocation chômage moins d'un an plus tard et ils étaient 70 pour cent dans ce cas dans les quatre années suivantes.
90. En 2003, 83 pour cent des bénéficiaires de l'allocation chômage de longue durée (plus d'un an) n'avaient pas d'enfants à charge. La proportion est à peu près la même pour l'allocation maladie.
91. Voir les tableaux 3.2 et 3.5 d'OCDE (2002f). On se réfère ici au taux net de remplacement (après impôt) par rapport à un emploi salarié rémunéré aux deux tiers du salaire moyen (la majorité des bénéficiaires en mesure de trouver un emploi risquant fort de ne trouver qu'un emploi faiblement rémunéré).
92. Voir OCDE (2003f) et Blundell (2002) pour une analyse plus approfondie.
93. On trouvera dans OCDE (2001d) et Fredriksson et Holmlund (2003) des exposés de la théorie et un certain nombre d'exemples.

94. En juin 2003, 4.1 pour cent des personnes âgées de 15 à 64 ans recevaient soit une allocation maladie, soit une allocation d'invalidité. Ce chiffre est comparable à ceux relevés en Allemagne et au Canada, mais il est nettement inférieur à la moyenne de l'OCDE (5.8 pour cent en 1999). Dans certains pays, comme la Pologne, la Norvège, les Pays-Bas et la Suède, les taux d'invalidité sont supérieurs à 8 pour cent de la population d'âge actif. Voir OCDE (2003h).
95. D'après une enquête de l'University of Auckland Business School publiée en juin 2003.
96. À partir d'un échantillon composé d'un millier de conventions collectives signées dans le cadre de l'ERA, le Department of Labour (2003) constate que les trois quarts des conventions qui couvrent les deux tiers des salariés contenaient des clauses relatives à la vente ou au transfert de tout ou partie de l'entreprise (aux termes de la loi, le pourcentage devrait être de 100 pour cent, mais aucune pénalité n'est prévue en cas de non-respect). Aux termes de la grande majorité de ces clauses, les travailleurs qui restent employés par le nouveau propriétaire aux mêmes conditions et modalités ne peuvent prétendre à une indemnité de licenciement.
97. L'Allemagne est le seul pays de l'OCDE où un travailleur qui démissionne volontairement dans ces conditions a droit à une indemnité de licenciement. Une directive de l'UE précise que le personnel continuera d'être employé aux mêmes conditions et modalités, mais laisse aux États membres le soin de décider la réponse à apporter lorsqu'un salarié décide volontairement de ne pas travailler pour le nouveau propriétaire. Au Danemark, une indemnité de licenciement peut être versée si un travailleur donne sa démission parce que le changement de propriété entraîne une grave dégradation de son statut. Voir Blanpain et Engels (1998), IPD (1995) et Watson Wyatt (1997) pour plus de détails sur la législation du travail au niveau de l'UE et dans les États membres. La directive de l'UE à laquelle il est fait référence est la directive 77/187 amendée par la directive 98/50. En Australie, la pratique varie selon les États, certains n'assurant ni la continuité de l'emploi, ni le transfert automatique des avantages accumulés.
98. Sauf indication contraire, le PIB se réfère à la mesure fondée sur la production qui est considérée comme plus fiable que la mesure fondée sur les dépenses.
99. En termes bruts, l'excédent n'était que de 2 milliards de dollars néo-zélandais (1.5 pour cent du PIB), ce qui est légèrement inférieur aux résultats de l'année précédente et aux prévisions budgétaires, en dépit d'une augmentation des recettes beaucoup plus importante que prévu : une réduction du taux d'actualisation présumé a conduit à une forte diminution du solde en raison de son effet sur la valorisation des engagements non financiers du gouvernement au titre des retraites des agents de l'État (10.7 milliards de dollars néo-zélandais) et au titre de l'encours des demandes d'indemnisation au titre de l'assurance accidents (9.2 milliards de dollars néo-zélandais en termes bruts et 4.3 millions en termes nets). Des estimations plus élevées de l'augmentation des coûts de main-d'œuvre à long terme ont également contribué à la hausse des demandes d'indemnisation estimées au titre de l'assurance accidents, tout comme les pertes d'investissement et les dévaluations d'actifs dans les secteurs de la défense et de l'électricité. Le financement total des engagements au titre de l'assurance accidents est prévu pour 2014.
100. Statistics New Zealand n'a pas publié de comptes pour les administrations publiques depuis 1997. Toutes les données figurant dans le texte sont des estimations de l'OCDE.
101. La contribution totale de l'État est de près de 1½ milliard de dollars néo-zélandais par an. Le fonds devrait commencer à investir au dernier trimestre de la présente

- année civile. Au milieu de l'année, ses actifs s'élevaient à 1.9 milliard de dollars néo-zélandais.
102. Ce chiffre diffère des estimations publiées par le gouvernement car il ne tient pas compte des actifs financiers du Fonds New Zealand Superannuation (NZS).
  103. De fait, si l'on prolongeait les projections au-delà de 2051, l'écart estimé serait beaucoup plus important dans la mesure où le solde de fonctionnement se détériorerait de plus en plus vite et où la dette nette augmenterait de façon explosive. Quelques autres pays comme le Danemark tentent d'assurer l'équilibre de leurs finances publiques sur une période supérieure à 50 ans.
  104. Il s'agirait d'intégrer les changements dus à l'évolution démographique, au règlement des différends juridiques et aux pertes estimées sur les prêts aux étudiants. Certains éléments instables précisés à l'avance seront exclus et ne seront pris en compte que dans le cadre des évaluations de fin d'année. Les dépenses de capital seront évidemment incluses, mais l'objectif recherché par cette nouvelle approche est de parvenir à un meilleur équilibre entre les dépenses courantes et les dépenses en capital.
  105. L'impact de ces changements devra être limité et lissé dans le temps pour conserver au projet sa crédibilité.
  106. Les changements prioritaires identifiés par cet examen visaient à i) améliorer la prestation de services mieux intégrés, axés sur les usagers ; ii) réduire la fragmentation et améliorer la cohérence ; et iii) relever le niveau des agents du secteur public et développer une culture du secteur public (rapport au Parlement, projet de loi sur les finances publiques – State Sector Management Bill, p. 4).
  107. Les entités de la Couronne sont au nombre de 2 780 dont 2 600 sont des School Boards of Trustees. (conseils d'administration d'établissements scolaires) Les autres revêtent différentes formes : quelques unes sont des organismes statutaires (l'ACC par exemple), d'autres sont des sociétés (comme les neuf instituts de recherche de la Couronne) et un petit nombre d'entre elles sont des entités comportant un membre unique, comme le Commissioner for Children.
  108. C'est aussi une proposition de la State Services Commission (2003).
  109. À prix courants, sans redevance d'émission, les centrales au charbon ont un léger avantage économique et représenteraient 31 pour cent de la capacité nouvelle de 2 200 MW à installer, contre 14 pour cent pour les turbines à gaz à cycle combiné (ministère du Commerce, 2000). Même fixée à un faible niveau, la redevance d'émission pourrait modifier sensiblement cet équilibre, puisqu'une redevance de 13 dollars néo-zélandais (environ 8 dollars des États-Unis) par tonne de CO<sub>2</sub> majorerait de 9 pour cent le prix du charbon par rapport au gaz. Cela encouragerait la poursuite des efforts de prospection, étant donné que les gisements de gaz sont en voie d'épuisement.
  110. L'exemption du secteur agricole implique des réductions d'émissions inférieures à celles qu'engendrerait une taxe optimale. La Nouvelle-Zélande aura donc moins de permis à vendre sur le marché international, d'où des effets négatifs sur les termes de l'échange et le revenu national. La perte économique estimée est toutefois très faible, de l'ordre de 0.1 pour cent de la consommation des ménages, car le prix prévu des permis (13 dollars néo-zélandais par tonne de CO<sub>2</sub>) est très bas, à en juger par l'ensemble des estimations actuelles (voir AIE, 2002 et NZIER, 2001a).
  111. Estimations de l'OCDE d'après des données présentées dans NZIER (2001b). Le chiffre de 40 dollars néo-zélandais est obtenu par péréquation des valeurs actuelles nettes avec un taux d'actualisation de 10 pour cent, comme indiqué dans NZIER (2001b).

Bien que l'étude NZIER (2001b) mentionne un taux d'actualisation de 10 pour cent, l'auteur obtient un chiffre différent pour la valeur de seuil car il égalise les taux de rendement internes respectifs, méthodologie qui n'est pas appropriée.

112. Les données nationales récentes ne sont pas comparables avec celles du rapport précédent sur ce sujet (ministère de l'Environnement, 1997). Une étude nationale à jour sur la qualité de l'eau, qui devrait dessiner les tendances au fil du temps, doit être publiée au début de 2004. Un si long intervalle depuis 1997 ne permet pas au public de suivre l'évolution de la qualité de l'eau à l'échelle nationale. Toutefois, les conseils régionaux publient plus régulièrement des rapports contenant des données comparables, qui permettent de détecter certaines tendances.
113. Entre 1990 et 2002, le troupeau laitier a augmenté de 51 pour cent pour atteindre 3,9 millions de têtes ; il génère un volume d'effluents équivalent à celui que produiraient 52 millions de personnes (Poore, 2003).
114. Une moyenne de 7 839 bactéries de ce type par litre a été relevée dans des échantillons d'eaux de surface pris sur 465 sites au cours de la période 1995-2001, soit un niveau approprié pour faire boire le bétail mais très supérieur au seuil de 2 000 bactéries par litre prévu pour les eaux de baignade.
115. Lors d'une étude réalisée pour le ministère de la Santé (2002), des campylobactéries ont été trouvées dans 60 pour cent des échantillons d'eau prélevés sur 25 sites.
116. Aux termes de la RMA de 1991, tous les rejets de contaminants doivent bénéficier d'un consentement de la part du Conseil régional intéressé ou être autorisés par une disposition d'un plan régional.
117. Cette remarque se fonde sur les conclusions tirées dans Statistics New Zealand (2002b), mais l'OCDE n'a pas reçu de données qui la confirment.
118. Cette estimation comprend les dépenses d'équipement pour la collecte et le traitement des eaux usées mais aussi pour la distribution d'eau potable et la collecte des eaux pluviales.
119. Au niveau à 6 chiffres du Système harmonisé.
120. Les pays de la Quadri-latérale sont les États-Unis, l'Union européenne, le Japon et le Canada.
121. Les taux tarifaires aujourd'hui situés dans une fourchette de 17 à 19 pour cent, notamment pour le textile, la chaussure et les vêtements, seront ramenés à 10 pour cent d'ici à juillet 2009. Les autres taux passeront à 5 pour cent d'ici à juillet 2008.
122. La Nouvelle-Zélande n'importe pas d'oeufs frais ni de volailles et interdit tous les fromages non pasteurisés à l'exception d'une liste restreinte de fromages spécifiques fabriqués en Suisse. Quelques membres de l'OMC ont critiqué officiellement les restrictions que la Nouvelle-Zélande impose à l'importation de produits laitiers (OMC, 2003).

## Bibliographie

- Access Economics (2002), « The Impact of Permanent Migrants on the Commonwealth Budget », Report for the Department of Immigration and Multicultural and Indigenous Affairs, Canberra, mai.
- Ades, A.F. et E.L. Glaeser (1999), « Evidence on Growth, Increasing Returns, and the Extent of the Market », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, n° 3.
- Antweiler, Werner et Daniel Treffler (2002), « Increasing Returns and All That: A View from Trade », *American Economic Review*, vol. 92, n° 1, mars.
- Arjona, Roman, Maxime Ladaique et Mark Pearson (2001), Growth, Inequality and Social Protection, OCDE, Politique du marché du travail et politique sociale. Documents hors série, n° 51.
- Barrett, A. et P.J. O'Connell (2001), « Is There a Wage Premium for Returning Irish Migrants? », *The Economic and Social Review*, vol. 32, n° 1, janvier.
- Bedford, R., E. Ho et J. Lidgard (2001), « International Migration in New Zealand: Context, Components and Policy Issues », *Journal of Population Research and New Zealand Population Review* (joint issue), septembre.
- Bedford R., C. Bedford, E. Ho et J. Lidgard (2002), « The Globalisation of International Migration in New Zealand: Contribution to a Debate », *New Zealand Population Review*, vol. 28, n° 1.
- BERL, Business et Economic Research Ltd (2003), *The Fiscal Impact of Migrants to New Zealand 2003*, Report to New Zealand Immigration Service, Wellington, avril.
- Berry, Mark et Michael Pickford (2002), « The Efficiencies Defence in Merger Analysis: A New Zealand Perspective », New Zealand Institute for the Study of Competition and Regulation.
- Biotechnology Taskforce (2003), *Growing the Biotechnology Sector in New Zealand: A Framework for Action*, mai.
- Black, Melleny, Melody Guy et Nathan McLellan (2003a), « Productivity in New Zealand 1988 to 2002 », Treasury Working Paper 03/06, Wellington.
- Black, Melleny, Mark Vink et Bruce White (2003b), « Aspects of the New Zealand Export Performance: An Evaluation of the Contribution of Exports to Economic Growth », Paper presented to the New Zealand Association of Economists' Conference, Auckland, juin.
- Blanpain, Roger et Chris Engels (1998), *European Labour Law*, Fifth and Revised Edition, Kluwer Law International, The Hague.
- Blomström, Magnus (2002), « L'économie des incitations à l'investissement international » dans OCDE, *Perspectives de l'investissement international* n° 1.

- Briggs, Phil et John Ballingall (2001), « A comparison of Australia's and New Zealand's export performance using shift share analysis », NZ Institute of Economic Research paper; Wellington.
- Blundell, Richard (2002), « Welfare-to-Work: Which Policies Work and Why? », *Keynes Lectures in Economics 2001*, [www.ifs.org.uk/conferences/keynes2001.pdf](http://www.ifs.org.uk/conferences/keynes2001.pdf).
- Boyd, C. (2003), « Migrants in New Zealand: An Analysis of Labour Market Outcomes for Working Aged Migrants Using 1996 and 2001 Census Data », Department of Labour, Wellington.
- Buckle, Robert A., David Haugh et Peter Thomson (2002), « Growth and Volatility Regime Switching Models for New Zealand GDP data », Treasury Working Paper 02/08, Wellington.
- Bushnell, P. et Wai Kin Choy (2001), « Go West, Young Man, Go West! », Treasury Working Paper 01/7, Wellington.
- Chiswick, Barry R., Lew Liang Lee et Paul W. Miller (2002), « Immigrants' Language Skills and Visa Category », IZA Discussion Paper n° 471, Bonn.
- Crown Company Monitoring Advisory Unit (CCMAU) (2002), *Briefing to the Incoming Minister for Crown Research Institutes*, Wellington.
- Department of Labour (2003), *ERA Info*, vol. 11, Wellington.
- Design Industry Task Force (2003), « A Report and Strategic Plan », Wellington.
- Downing, Richard, Nathan McLellan, Kam Szeto et John Jansen (2002), « Trend Growth in NZ: An Exploration of Recent Developments and Prospects », note non publiée du ministère des Finances, Wellington.
- Eaton, J. et Z. Eckstein (1997), « Cities and Growth: Theory and Evidence from France and Japan », *Regional Science and Urban Economics*, n° 27.
- Energy Link (2002), *NZ Electricity Outlook – Dry Year Risk 2003/04-2006/07*, Rapport préparé pour le ministère du Développement économique, décembre.
- Equal Employment Opportunities Trust (2000), « Recruiting Talent: A Research Report », Auckland.
- Commission européenne (2001), « Campylobacter », *Report on Trends and Sources of Zoonotic Agents in the European Union and Norway*, Bruxelles.
- Fabling, Richard et Arthur Grimes (2003), « Practice Makes Profit: Business Practices for Firm Success », Communication à la New Zealand Association of Economists' Conference, Auckland.
- Fredriksson, Peter et Bertil Holmlund (2003), « Improving Incentives in Unemployment Insurance: A Review of Recent Research », document non publié de l'OCDE, Paris.
- Gal, Michal S. (2003), *Competition Policy for Small Market Economies*, Harvard University Press.
- Gobbi, Maria et David Rea (2002), « The Unemployment Spells of Registered Jobseekers », *Labour Market Bulletin 2000-02 Special Issue*, Department of Labour, Wellington.
- Goh, K. et R. Downing (2002), « The Impact of Net Migration on the Macroeconomy », New Zealand Treasury.
- Golub, Stephen (2003), « Measures of Restrictions in Inward Foreign Direct Investment for OECD Countries », OCDE, Documents de travail du Département des affaires économiques n° 357.
- Glass, H. et Wai Kin Choy (2001), « Brain Drain or Brain Exchange? », Treasury Working Paper 01/22, Wellington.

- Grimes, Arthur, Frank Holmes et Roger Bowden (2002), « An ANZAC Dollar? Currency Union and Business Development », Institute of Policy Studies, Wellington.
- Hamill, K.D. et B. McBride (2003), « River Water Quality Trends and Increased Dairying in Southland, New Zealand », *New Zealand Journal of Marine and Freshwater Research*, vol. 37, The Royal Society of New Zealand.
- Head, K. et J. Ries (1998), « Immigration and Trade Creation: Econometric Evidence from Canada », *Revue canadienne d'économique*, vol. 31, n° 1.
- ICT Task Force (2002), *Breaking Through the Barriers*. Draft Report, novembre.
- Infometrics (2000), « New Zealand's Venture Capital Market ». NZ Treasury Working Paper n° 00/19.
- Infometrics (2002a), « Firm Level Manufacturing Export Study », Wellington.
- Infometrics (2002b), *Review of Import Tariffs beyond 2005*. Report commissioned by the Ministry of Economic Development, Wellington.
- Infometrics (2002c), *Firm-Level Manufacturing Export Study*. A report prepared for the Ministry of Economic Development, The Treasury and Trade New Zealand. Wellington.
- Infometrics (2003), *Generating Growth: Infrastructure*. Report prepared for the Growth and Innovation Advisory Board, Wellington.
- Ingram, Gregory K. et Zhi Liu (1997), « Motorization and the Provision of Roads in Countries and Cities », World Bank Policy Research Working Paper n° 1842, Washington.
- International Energy Agency (Agence internationale de l'énergie) (2002), *Beyond Kyoto: Energy Dynamics and Climate Change Stabilisation*.
- Larsen, K. et S. Vincent-Lancrin (2002), « Le commerce international de services d'éducation: est-il bon ? Est-il méchant ? » Politiques et gestion de l'enseignement supérieur, vol. 14, n° 3, OCDE, Paris.
- L.E.K. Consulting (2001), *New Zealand Talent Initiative, Strategies for Building a Talented Nation*, Auckland, novembre.
- McCallum, John (1995), « National Borders Matter: Canada-US Regional Trade Patterns », *American Economic Review*, vol. 85, n° 3.
- McCann, Philip (2003), « Geography, Trade and Growth: Problems and Possibilities for the New Zealand Economy », Treasury Working Paper 03/03, Wellington.
- McLeod, Rory (2003), « Competition Policy in Small Economies. New Zealand ». Communication au Forum mondial de l'OCDE sur la concurrence, février 2003.
- Ministry of Commerce (2000), *Energy Outlook to 2020*, Wellington.
- Ministry of Economic Development (2003a), *Growth and Innovation Framework. Benchmark Indicators Report 2003*, Wellington.
- Ministry of Economic Development (2003b), *New Zealand Energy Outlook to 2025*, Wellington.
- Ministry of Education (1999), « Briefing to the Incoming Minister of Education », Wellington.
- Ministry of the Environment (1997), *The State of New Zealand's Environment*, Wellington.
- Ministry of Health (2002), *Potential Transmission Routes of Campylobacter from the Environment to Humans*, Wellington.
- Ministry of Research, Science and Technology (2003), *New Zealand Biotechnology Strategy*, Wellington, mai.
- Ministry of Social Policy (2001), *The Social Report 2001*, Wellington.

- NBNZ (2003), « One for the Road », *National Bank of New Zealand Comment*, 3 July, Wellington.
- NZCCP, New Zealand Climate Change Programme (2002), *The Government's Preferred Policy Package: a Discussion Document*, Wellington.
- NZIER, New Zealand Institute of Economic Research (1998), *Economic Impacts of Migration*, Report for Department of Labour, Wellington.
- NZIER, New Zealand Institute of Economic Research (2000), *The Net Fiscal Cost of Sub-Groups of the Australian Population*, Report to the Ministry of Social Policy, Wellington, juillet.
- NZIER, New Zealand Institute of Economic Research (2001a), *The Economic Effects of Greenhouse Gas Emission Policies: a Quantitative Evaluation*, Wellington.
- NZIER, New Zealand Institute of Economic Research (2001b), *Effects of New Zealand's Climate Change Policies on the Forestry Sector: Stage I Preliminary Assessment*, Wellington, septembre.
- NZIER, New Zealand Institute of Economic Research (2002), *A US-Australia Free-Trade Agreement. A qualitative assessment of the qualitative impacts on New Zealand*. Report to the Ministry of Foreign Affairs and Trade and Treasury
- NZIS, New Zealand Immigration Service (2001), « The Immigration Consulting Industry in New Zealand », Wellington, juillet.
- New Zealand Treasury (2002), « Taxation of inbound investment », mai. Wellington.
- New Zealand Treasury (2003), « The New Zealand Fiscal Management Approach – An Explanation of Recent Changes », Wellington, janvier.
- Nolan, Patrick (2002), « New Zealand's Family Assistance Tax Credits: Evolution and Operation », Treasury Working Paper 02/16, Wellington.
- Nolan, Patrick (2003), « New Zealand's Social Assistance System: Financial Incentives to Work », Treasury Working Paper 3/18, Wellington.
- Nicoletti, Giuseppe, Stefano Scarpetta et Olivier Boylaud (1999), « Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation », OCDE, Documents de travail du Département des affaires économiques n° 226.
- OCDE (1997), *PME et mondialisation*, Paris.
- OCDE (1999), « Protection de l'emploi et performance du marché du travail », *Perspectives de l'emploi 1999*, Paris.
- OCDE (2000a), *La littératie à l'ère de l'information : Rapport final de l'Enquête internationale sur la littératie des adultes*, OCDE et Statistiques Canada, Paris.
- OCDE (2000b), « Conditions d'attribution des indemnités de chômage », chapitre 4 des *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*, juin, Paris.
- OCDE (2000c), *Indicateurs environnementaux pour l'agriculture, Volume 3 : Méthodes et résultats*, Paris.
- OCDE (2000d), « Nouvelle-Zélande », *Dossiers du CAD*, vol. 1, n° 3, Paris.
- OCDE (2001a), *Connaissances et compétences : des atouts pour la vie – Premiers résultats de PISA 2000*, Paris.
- OCDE (2001b), *Impôt sur les sociétés et investissement direct étranger : L'utilisation d'incitations fiscales*, Paris.
- OCDE (2001c), *Connaissances et compétences : des atouts pour la vie – Premiers résultats de PISA 2000*, Paris.
- OCDE (2001d), *Politiques du marché du travail et service public de l'emploi*, Paris.
- OCDE (2001e), *Implications budgétaires du vieillissement : prévisions des dépenses liées à l'âge*, chapitre IV des *Perspectives économiques de l'OCDE n° 69*, juin.

- OCDE (2002a), « Échanges intra-branche et intra-groupe et internationalisation de la production », chapitre 6 des *Perspectives économiques de l'OCDE n°71*, juin, Paris.
- OCDE (2002b), *Benchmarking Industry-Science Relationships*, Paris.
- OCDE (2002c), *L'investissement direct étranger au service du développement : Optimiser les avantages, minimiser les coûts*, Paris.
- OCDE (2002d), *Perspectives des technologies de l'information de l'OCDE*, Paris.
- OCDE (2002e), *Perspectives de l'OCDE sur les PME 2002*, Paris.
- OCDE (2002f), *Prestations et salaires : Les indicateurs de l'OCDE*, Paris.
- OCDE (2003) *Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2003*, Paris.
- OCDE (2003a), *Quelle politique pour la croissance*, Paris.
- OCDE (2003b), *Des débouchés commerciaux pour la science*, Paris.
- OCDE (2003c), *Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies*, Paris.
- OCDE (2003d), *Regards sur l'éducation*, Paris.
- OCDE (2003e), *Études économiques de l'OCDE : Canada*, Paris.
- OCDE (2003f), « Rendre le travail rémunérateur et accessible à tous », chapitre 3 des *Perspectives de l'emploi 2003*, Paris.
- OCDE (2003g), « Prestations et emploi : amis ou ennemis? Interactions entre mesures sociales actives et passives », chapitre 4 des *Perspectives de l'emploi 2003*, Paris.
- OCDE (2003h), *Transformer le handicap en capacité*, Paris.
- OCDE (2003i), *Flexibilité structurelle et résilience des économies en cas de choc*, ECO/CPE/WP1 (2003)7.
- OCDE (2003j), *Agriculture, échanges et environnement : le secteur porcin*, Paris.
- Oliver, P. (2000), *Employment of Professional Migrants to New Zealand – Barriers and Opportunities*, Report prepared for Work and Income New Zealand.
- Parliamentary Commissioner for the Environment (2000), *Ageing Pipes and Murky Waters: Urban Water Systems Issues for the 21st Century*, Wellington.
- Perkins, J., P. Brain, I. Manning et T. Klingender (1990), *Immigration and Scale Economies*, Australian Government Publishing Services, Canberra.
- PIRLS (2001), *IEA's Study of Reading Literacy Achievement in Primary Schools in 35 Countries*, International Association for the Evaluation of Educational Achievement, Boston.
- Poore, M. (2003), *Intensive Dairying: Implications for Public Health*, communication à la New Zealand Geographical Society's 22nd Conference, Auckland, 6-11 juillet, cité dans le *New Zealand Herald* du 25 juillet 2003.
- PriceWaterhouse Coopers (2003), *Bank Lending Practices to Small and Medium Enterprises*. Rapport préparé pour le ministère du Développement économique.
- Private Sector Liaison Group on Research and Development (2003), *Private Sector Views on current Tax Treatment of Research and Development*.
- Razzak, Weshah A. (2002), « Towards Building a New Consensus About New Zealand's Productivity », Paper presented to the Workshop on Technical Change, Productivity and Economic Growth, Wellington.
- RBNZ (2003), *Monetary Policy Statement September 2003*, Reserve Bank of New Zealand, Wellington.

- Rhodes, D. et J. Novis (2002), « The Impact of Incentives on the Development of Plantation Forest Resources in New Zealand », Ministry of Agriculture and Forestry Information Paper n° 45, Wellington.
- Scollay, Robert (2002), « The impact on New Zealand of a FTA between Australia and the United States », mimeo, APEC Study Centre, University of Auckland.
- Scott, Graham (1996), « NZ's Fiscal Responsibility Act », *Agenda*, vol. 2, n° 1, Canberra.
- Sharp, B.M. (2001), « Sustainable Development: Environment and Economic Framework Integration », Treasury Working Paper 01/27, Wellington.
- Shields, M.A. et S. Wheatley Price (2001), « Language Fluency and Immigrant Employment Prospects: Evidence from Britain's Ethnic Minorities », *Applied Economics Letters*, vol. 8.
- Simmons, Geoff (2002), « Growing Pains: New Zealand Qualitative Evidence on Hurdles to Exporting Growth », New Zealand Treasury Working Paper 02/10, Wellington.
- State Services Commission (2003), « Doing the Right Things and Doing Them Right – Improving Evaluative Activity in New Zealand », Wellington, septembre.
- Statistics New Zealand (2000), « New Zealand's International Trade in Services », *Key Statistics*, Wellington, mars.
- Statistics New Zealand (2001), *Modern Biotechnology Activity in New Zealand*, Wellington.
- Statistics New Zealand (2002a), *Statistics on Information Technology in New Zealand Updated to 2002*, Wellington.
- Statistics New Zealand (2002b), *Monitoring Progress towards a Sustainable New Zealand*, Wellington.
- Stuart, D. (2000), *Asian Community Needs, Lifestyle and Interaction with Auckland City Council*, Kudos Organisational Dynamics Ltd.
- Sturrock, Fiona et Steven May (2002), *PISA 2000: The New Zealand Context*, Ministry of Education, Wellington.
- Tertiary Education Advisory Commission (TEAC) (2001), *Shaping the Funding Framework*, Wellington.
- Vernez, G. et K.F. McCarthy (1996), « The Costs of Immigrants to Taxpayers », RAND.
- Watson, Wyatt (1997), *Employment Terms and Conditions: Europe*, Watson Wyatt Worldwide, Bruxelles.
- Wheeler, C. (2003), « Evidence on Agglomeration Economies, Diseconomies, and Growth », *Journal of Applied Econometrics*, vol. 18, n° 1.
- Winkelmann, L. et R. Winkelmann (1998), « Immigrants in New Zealand: A Study of Their Labour Market Outcomes », Report for the Department of Labour, Wellington.
- WTO (OMC), World Trade Organisation (Organisation mondiale du commerce) (2003), *Examen des politiques commerciales – Nouvelle-Zélande – Rapport du Secrétariat*.
- Yoo, Kwang-Yeol (2003), « Corporate Taxation of Foreign Direct Investment Income, 1991-2001 », OCDE Documents de travail du Département des affaires économiques n° 365.

# Table des matières

<b>Évaluation et recommandations</b>	9
<b>I. Principaux enjeux</b>	25
Comprendre l'évolution de la productivité	27
Renforcer la croissance de la productivité	31
Accroître les taux d'emploi des groupes marginaux	44
Continuer de faire preuve de prudence sur le plan budgétaire	46
Résumé	48
<b>II. Bâtir une économie innovante et en prise avec le monde</b>	51
Cadre gouvernemental pour la croissance et l'innovation	52
Renforcer les connexions mondiales	57
Créer un environnement plus propice à la petite entreprise	68
Soutenir l'innovation	76
Comblar les déficits d'infrastructure	86
Conclusions	91
<b>III. L'impact économique des migrations</b>	93
Introduction	93
Évolution passée et faits nouveaux concernant les flux migratoires	94
Action des pouvoirs publics	101
L'impact économique des migrations	115
Politique d'intégration (« installation »)	127
Conclusions	129
<b>IV. Améliorer le fonctionnement du marché du travail pour les groupes marginaux</b>	133
Qui sont les chômeurs de longue durée ?	133
Caractéristiques du système de garantie de ressources	138
Vers l'adoption d'un système de prestations liées à l'exercice d'un emploi	142
Il faut simultanément renforcer les mesures d'activation et les appliquer de manière plus rigoureuse	147
Préserver la flexibilité du marché du travail et ses effets bénéfiques	153
<b>V. Évolution et politique macroéconomiques</b>	159
Évolution macroéconomique	159
Résultats budgétaires récents et sujets de préoccupation pour l'avenir	166

<b>VI. Quelques aspects du développement durable</b>	177
Changement climatique	177
Réduire la pollution de l'eau	186
Améliorer les conditions de vie dans les pays en développement	190
Notes	196
Bibliographie	210
Annexes	233



### Encadrés

1. Admission temporaire	110
2. La flexibilité des marchés du travail est favorable à la croissance et à la capacité d'adaptation de l'économie	154
3. Le nouvel objectif d'inflation de la Banque de réserve	166
4. Intégration des différents éléments du développement durable dans l'action des pouvoirs publics	178

### Tableaux

1. Croissance de la production potentielle à moyen terme	28
2. Croissance de la productivité par secteur en Nouvelle-Zélande et en Australie	30
3. Autres scénarios budgétaires	47
4. Dépôts de brevets à l'OEB : total et part des TIC et de la biotechnologie	55
5. Exportations manufacturières : parts sectorielles et taux de croissance, par niveau de technologie	60
6. Dépenses de R-D, par type de financement et par secteur exécutant	81
7. Corrélation entre les écarts de production et les flux migratoires de Nouvelle-Zélande	99
8. Arrivées et départs à titre permanent et de longue durée	100
9. Lieu de naissance des résidents nés à l'étranger, 1996 et 2001	102
10. Évolution du test à points pour l'admission en Nouvelle-Zélande dans la catégorie « compétences générales	103
11. Programme en matière d'immigration, 2003-04	104
12. La nouvelle catégorie « compétences générales » tableau d'attribution des points	106
13. Taux d'emploi de certaines catégories d'immigrants : données de l'étude pilote LisNZ	120
14. La contribution budgétaire des immigrants	122
15. Les chômeurs et les méthodes de recherche d'emploi	134
16. Taux d'emploi	135
17. Prestations en fonction de leur durée	137
18. Taux de compensation de la perte de revenu assuré par les prestations pour les parents isolés	140
19. Éléments des stratégies d'activation au Danemark, en Irlande, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni	149

20.	Période d'essai avant de pouvoir bénéficier d'une indemnité pour licenciement injustifié	157
21.	Prévisions économiques à moyen terme	165
22.	Résultats budgétaires récents	167
23.	Le bilan de l'État	170
24.	Estimations de l'écart budgétaire	173
25.	Principaux indicateurs : changement climatique	180
26.	Émissions de GES et indicateurs sectoriels	181
27.	Indicateurs de performance : pollution de l'eau	187
28.	Importations non énergétiques des pays de l'OCDE en provenance des pays en développement	191
29.	Droits consolidés applicables aux produits industriels	193
A1.	Évaluation de la surveillance structurelle et recommandations	216
A2.	Dépenses publiques au titre des programmes du marché du travail	228
A3.	Exemples de prestations subordonnées à l'exercice d'un emploi	230

### Graphiques

1.	PIB réel par habitant par rapport à la moyenne de la zone OCDE	25
2.	Composantes de l'écart de revenu	26
3.	Croissance tendancielle de la productivité	29
4.	Taille moyenne des entreprises	33
5.	Personnes ayant au moins un diplôme du second cycle de l'enseignement secondaire	35
6.	Taux d'investissement des entreprises	38
7.	Taux d'investissement dans les TIC	39
8.	Parts de marché à l'exportation	40
9.	Taux d'emploi	44
10.	Intensité des échanges	58
11.	Investissement direct à l'étranger	59
12.	Taux d'imposition effectifs moyens sur les investissements transfrontaliers, 2001	65
13.	Taux de survie des entreprises par taille	69
14.	Capital-risque	73
15.	Coûts de conformité des petites entreprises	75
16.	Ressources affectées à la R-D	77
17.	Coopération internationale pour la science et la technologie	78
18.	Propriété transfrontalière des inventions, 1997-99	79
19.	Subventions fiscales à la R-D	83
20.	Part des différents pays dans les flux migratoires	95
21.	Taux de migration nets en Nouvelle-Zélande et dans certains autres pays de l'OCDE	96
22.	Variabilité des migrations depuis 1960 par rapport à la taille de la population	97
23.	Contributions du solde migratoire et de l'accroissement naturel de la population à la croissance démographique	97
24.	Pyramide des âges de la population : personnes nées en Nouvelle-Zélande et personnes nées à l'étranger	98

25.	Flux migratoires et demande de main-d'œuvre qualifiée	99
26.	Niveau d'études atteint par les immigrants de fraîche date et par les Néo-Zélandais	113
27.	Écarts de revenu entre les immigrants et les personnes nées en Nouvelle-Zélande, 1986 et 1996	117
28.	Écarts de revenus entre les immigrés et les personnes nées en Nouvelle-Zélande par région d'origine, 1996	117
29.	Revenus relatifs des immigrants en 2001, par tranche d'âge et date d'arrivée	119
30.	Situation au regard du marché du travail des personnes nées en Nouvelle-Zélande et des immigrants	121
31.	Les transferts de capitaux opérés par les immigrés dans la balance des paiements	125
32.	Bénéficiaires de prestations	135
33.	Indicateurs des taux d'emploi	136
34.	Le salaire minimum des adultes	141
35.	Prestations liées à l'exercice d'un emploi	144
36.	Les dépenses publiques au titre des crèches et de l'enseignement préprimaire	146
37.	Prix des produits de base et résultats à l'exportation	160
38.	Indicateurs de l'inflation	162
39.	Contributions à la croissance du PIB	163
40.	Nouvelles plantations forestières	184
41.	Prévalence de l'infection par campylobactérie	188
42.	APD nette des membres du CAD en 2001	192
43.	Revenu moyen et gouvernance dans les pays bénéficiaires	195

## STATISTIQUES DE BASE DE LA NOUVELLE-ZÉLANDE

### LE PAYS

Superficie totale (en milliers de km <sup>2</sup> )	268.0	Population urbaine <sup>1</sup> , pourcentage du total (juin 2003)	78.6
Ensemble des terres occupées par des exploitations agricoles, en pourcentage du total, 1996	49.5	Population des principales agglomérations (juin 2003, 1 000 personnes) :	
		Auckland	1 199.3
		Wellington	363.4
		Christchurch	358.0

### LA POPULATION

Population, juin 2003 (en milliers)	4 009.5	Population civile occupée, 2002 (en milliers)	1 876.8
Densité au km <sup>2</sup>	15.0	<i>dont</i> :	
		Agriculture, sylviculture et pêche	159.8
		Industries manufacturières	289.9
		Commerce (gros et détail)	420.5
		Éducation, santé et services fournis à la collectivité	310.5

### LE PARLEMENT ET LE GOUVERNEMENT

Composition de l'actuel Parlement :

Parti travailliste	52	Gouvernement actuel :	
Parti national	27	Parti travailliste	
New Zealand First	13	Prochaine élection générale : juillet 2005	
ACT New Zealand	9		
Parti des Verts	9		
United Future	8		
Progressive Coalition	2		

### LA PRODUCTION (2002)

Produit intérieur brut (millions de dollars néo-zélandais)	125 428	PIB par habitant (dollars néo-zélandais)	31 842
---------------------------------------------------------------	---------	------------------------------------------	--------

### LE COMMERCE EXTÉRIEUR (2002)

Principales exportations (pourcentage du total) :		Principales importations (pourcentage du total) :	
Poissons et produits de la mer	22.1	Machines et matériel de transport	40.6
Biens manufacturés	20.0	Biens manufacturés	18.7
Produits laitiers	16.7	Minéraux, produits chimiques, matières plastiques	25.6
Viandes	13.8	<i>dont</i> :	
Bois et articles en bois	11.5	Combustibles minéraux, lubrifiants, etc.	9.3

### LA MONNAIE

Unité monétaire : le dollar néo-zélandais		Unité monétaire par dollar des États-Unis, moyenne journalière	
		Année 2002	2.1633
		Novembre 2003	1.5915

1. Population des 30 agglomérations principales et secondaires.

*Cette Étude est publiée sous la responsabilité du Comité d'examen des situations économiques et des problèmes de développement, qui est chargé de l'examen de la situation économique des pays membres.*

•

*La situation économique et les politiques de la Nouvelle-Zélande ont été évaluées par le Comité le 17 novembre 2003. Le projet de rapport a ensuite été révisé à la lumière de la discussion et finalement approuvé par le Comité plénier le 26 novembre 2003.*

•

*Le projet de rapport du Secrétariat a été établi pour le Comité par Pietro Catte et Dave Rae sous la direction de Peter Jarrett.*

•

*L'Étude précédente de la Nouvelle-Zélande a été publiée en juin 2002.*



Extrait de :  
**OECD Economic Surveys: New Zealand 2003**

Accéder à cette publication :

[https://doi.org/10.1787/eco\\_surveys-nzl-2003-en](https://doi.org/10.1787/eco_surveys-nzl-2003-en)

**Merci de citer ce chapitre comme suit :**

OCDE (2005), « Bâtir une économie innovante et en prise avec le monde », dans *OECD Economic Surveys: New Zealand 2003*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: [https://doi.org/10.1787/eco\\_surveys-nzl-2003-4-fr](https://doi.org/10.1787/eco_surveys-nzl-2003-4-fr)

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

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

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