

ÉTUDES ÉCONOMIQUES DE L'OCDE

ROYAUME-UNI

1996

1-22/2793

Les *Études Économiques* de l'OCDE Livres Électroniques

L'OCDE, consciente de l'importance stratégique de l'édition électronique, publie désormais les *Études Économiques* de l'OCDE, pour les pays Membres et pour les pays d'Europe centrale et orientale sous la responsabilité du Centre pour la Coopération avec les Économies en Transition, sous forme de livres électroniques, reprenant l'intégralité des textes, tableaux et graphiques du périodique. Les informations apparaîtront à l'écran dans un format identique à celui de la version imprimée, y compris les graphiques en couleurs.

Le livre électronique, qui possède la qualité et la lisibilité de la version papier, utilise le logiciel ACROBAT (inclus dans la disquette), qui vous permettra de bénéficier des avantages suivants :

- Interface conviviale et fonctionnelle
- Index exhaustif pour une recherche rapide, comprenant une table des matières et la liste des tableaux et graphiques
- Fonctions « parcourir et rechercher »
- Zoom pour une lisibilité accrue des graphiques ou de la page
- Possibilité de couper/coller du texte
- Possibilité d'imprimer
- Volume réduit pour une plus grande facilité de transport et de classement

Environnement de travail : DOS, Windows ou Macintosh

Prix de l'abonnement : FF 1 800 US\$317 £200 DM 545

La série 1994/1995 complète sur CD-ROM :

 FF 2 000 US\$365 £220 DM 600

Veillez envoyer votre commande aux Éditions Électroniques de l'OCDE, mais de préférence au Centre ou au distributeur de votre pays avec lequel vous avez souscrit votre abonnement à ce titre.

**ÉTUDES
ÉCONOMIQUES
DE L'OCDE**

1995-1996

ROYAUME-UNI

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

En vertu de l'article 1^{er} de la Convention signée le 14 décembre 1960, à Paris, et entrée en vigueur le 30 septembre 1961, l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE) a pour objectif de promouvoir des politiques visant :

- à réaliser la plus forte expansion de l'économie et de l'emploi et une progression du niveau de vie dans les pays Membres, tout en maintenant la stabilité financière, et à contribuer ainsi au développement de l'économie mondiale ;
- à contribuer à une saine expansion économique dans les pays Membres, ainsi que les pays non membres, en voie de développement économique ;
- à contribuer à l'expansion du commerce mondial sur une base multilatérale et non discriminatoire conformément aux obligations internationales.

Les pays Membres originaires de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Luxembourg, la Norvège, les Pays-Bas, le Portugal, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie. Les pays suivants sont ultérieurement devenus Membres par adhésion aux dates indiquées ci-après : le Japon (28 avril 1964), la Finlande (28 janvier 1969), l'Australie (7 juin 1971), la Nouvelle-Zélande (29 mai 1973), le Mexique (18 mai 1994) et la République tchèque (21 décembre 1995). La Commission des Communautés européennes participe aux travaux de l'OCDE (article 13 de la Convention de l'OCDE).

Published also in English.

© OCDE 1996

Les demandes de reproduction ou de traduction totales ou partielles de cette publication doivent être adressées à :

M. le Chef du Service des Publications, OCDE
2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16, France.

Table des matières

Introduction	1
I. Le ralentissement de la reprise économique : une pause en milieu de cycle ou la fin de l'expansion ?	3
Vue d'ensemble	3
Modération de la croissance économique	5
Le chômage a enregistré un recul jusqu'à récemment	15
Une modération persistante des salaires	17
Persistance d'une faible inflation	17
Un déficit extérieur peu élevé	18
Combien de temps la reprise peut-elle se poursuivre ?	23
II. Politiques et perspectives macroéconomiques	27
Politique budgétaire	28
Évolution de la situation monétaire et du taux de change	37
III. La concurrence au Royaume-Uni	47
Introduction	47
Données générales et aspects de la concurrence	49
Une carte de la concurrence dans les différents secteurs	56
Politique de la concurrence	78
Conclusions	90
IV. Mise en œuvre de la stratégie de l'OCDE pour l'emploi	92
Introduction	92
Performances du marché du travail et de l'emploi	93
Impératifs de l'action gouvernementale	99

Mesures récentes	116
Évaluation et nouvelles actions envisageables	117
V. Conclusions	122
Notes	132
Références	147
<i>Annexe</i> : Chronologie économique	150
Annexe statistique et indicateurs structurels	155

Encadrés

1. Classification des structures industrielles	57
2. Politiques visant à assurer une concurrence effective	60
3. Stratégie de l'OCDE pour l'emploi : résumé des recommandations pour le Royaume-Uni	119

Tableaux

Texte

1. Demande et production	7
2. Le marché du travail	16
3. Salaires et prix	20
4. La balance des opérations courantes	22
5. Les finances du secteur public à moyen terme	29
6. Évolution budgétaire	31
7. Emprunts et endettement de l'État	34
8. Prévisions à court terme	45
9. Les cent premières entreprises du Royaume-Uni : changements entre 1978 et 1993	51
10. Modification du nombre total d'entreprises	52
11. Investissement direct étranger au Royaume-Uni : ventilation sectorielle du stock d'investissements de l'étranger, 1993	53

12. Grandes privatisations : ventilation sectorielle	55
13. Concentration et participation étrangère au capital dans les activités manufacturières	62
14. Classification des secteurs manufacturiers	64
15. Classification des activités non manufacturières	67
16. Incidence de la concurrence sur les tarifs téléphoniques des professionnels et des particuliers	73
17. Concentration dans le commerce de détail	76
18. Droit de la concurrence au Royaume-Uni	80
19. Couverture des comportements anticoncurrentiels	81
20. L'évolution de la politique de la concurrence	84
21. Ventilation sectorielle des rapports de la MMC	85

Annexe statistique et indicateurs structurels

A. Emplois du PIB	156
B. Formation intérieure brute de capital fixe	157
C. Compte d'affectation des ménages	158
D. Consommation et investissement	159
E. Production et main-d'œuvre	160
F. Salaires, prix et position extérieure	161
G. Mouvements de capitaux, net	162
H. Avoirs et engagements extérieurs	163
I. Compte des administrations publiques	164
J. Commerce extérieur par régions	165
K. Financement intérieur	166
L. Indicateurs du marché du travail	167
M. Structure de la production et indicateurs de performance	168
N. Secteur public	169
O. Marchés financiers	170

Graphiques

Texte

1. Principaux aspects de l'activité économique	4
2. Contributions à la croissance du PIB	6

3. Facteurs ayant influé sur les dépenses de consommation	9
4. Investissement par branche d'activité	11
5. Investissement et utilisation des capacités	13
6. Rapport entre les stocks et la production	14
7. Inflation	19
8. Compétitivité internationale des industries manufacturières	21
9. Inflation et chômage	24
10. Écart entre production effective et production potentielle	25
11. La stratégie financière à moyen terme	30
12. Taux d'intérêt	40
13. Anticipations inflationnistes	41
14. Niveaux de prix relatifs au Royaume-Uni et dans les pays de l'OCDE	50
15. Les caractéristiques du marché du travail	94
16. Évolution du marché du travail	95
17. Indicateurs du taux de chômage structurel	97
18. Utilisation de la main-d'œuvre	99
19. Salaires réels, productivité et part de travail dans le revenu des facteurs : secteur des entreprises	103

STATISTIQUES DE BASE DU ROYAUME-UNI

LE PAYS

Superficie totale (milliers de km ²)	241	Villes principales (milliers d'habitants, estimations au 1.7.1994) :	
Superficie agricole (milliers de km ²), en 1994	185	Londres (métropole)	6 967
		Birmingham	1 008
		Leeds	724
		Glasgow	680
		Sheffield	530

LA POPULATION

Population au 30.6.1994, en milliers	58 395	Total de la population active civile occupée, en juin 1995,	
Densité au km ²	242	en milliers	25 491
Accroissement net, moyenne annuelle 1984-94, en milliers	189	dont :	
Taux de variation annuel, 1984-94	0.3	Agriculture	584
		Industrie (avec construction)	6 093
		Autres activités	18 814

L'ÉTAT

Dépenses en biens et services du secteur public en 1995 (en pourcentage du PIB)	21	Composition de la Chambre des Communes, décembre 1995 (nombre de sièges) :	
Recettes ordinaires du secteur public en 1995 (en pourcentage du PIB)	38	Conservateurs	325
Dette publique nette au 31 mars 1995 (en pourcentage du PIB)	42	Travailleurs	270
		Libéraux	24
		Unionistes de l'Irlande du Nord	9
		Autres partis	21
		Sièges vacants	<u>2</u>
			651

LE COMMERCE EXTÉRIEUR

Exportations de biens et services, en % du PIB, en 1995	28	Importations de biens et services, en % du PIB, en 1995	29
Principaux produits exportés (en % des exportations totales, en 1995) :		Principaux produits importés (en % des importations totales, en 1995) :	
Produits alimentaires, boissons et tabacs	7	Produits alimentaires, boissons et tabacs	9
Matières premières	2	Matières premières	4
Combustibles minéraux	6	Combustibles minéraux	4
Produits semi-manufacturés	29	Produits semi-manufacturés	27
Produits manufacturés	55	Produits manufacturés	55
Autres	1	Autres	1

LA MONNAIE

Unité monétaire : Livre sterling		Unité monétaire par dollar des États-Unis, moyenne des données journalières :	
		Année 1995	0.6336
		Février 1996	0.6506

Note : On trouvera, dans un tableau de l'annexe, une comparaison internationale de certaines statistiques de base.

Cette étude a été établie à partir d'un rapport préparé par le Secrétariat pour l'examen annuel du Royaume-Uni par le Comité d'Examen des Situations Économiques et des Problèmes de Développement le 12 mars 1996.

•

Après révision à la lumière de la discussion au cours de la séance d'examen, l'étude a été finalement approuvée pour publication par le Comité le 5 avril 1996.

•

L'étude précédente du Royaume-Uni a été publiée en juillet 1995.

Introduction

Le Royaume-Uni, avec la croissance observée au printemps 1996, entame sa cinquième année de reprise économique. La croissance du PIB s'est révélée moins soutenue en 1995 qu'on ne l'escomptait et la forte accumulation imprévue de stocks va peser sur la production pendant un certain temps. Néanmoins, les conditions fondamentales d'une poursuite de la croissance et d'une faible inflation à moyen terme demeurent réunies. Par ailleurs, les effets de l'ajustement des stocks sur l'emploi et les perspectives d'investissement seront sans doute relativement limités. Malgré une légère accélération de l'inflation et un certain recul du chômage, la hausse des salaires reste remarquablement modérée, signe le plus manifeste jusqu'à présent, que l'économie devient probablement plus flexible, plus concurrentielle et moins sujette à l'inflation après 15 années de réformes microéconomiques.

Le premier chapitre de la présente Étude analyse les principaux aspects de la phase de maturation de la reprise économique au Royaume-Uni. L'accent y est mis sur les facteurs qui influent sur les bilans des ménages et des entreprises ainsi que sur leurs conséquences pour la poursuite de la croissance de la consommation et la reprise de l'investissement productif, peu soutenu pour l'instant. Ce chapitre s'achève par une brève analyse de l'évolution récente des marchés du travail, des coûts et des prix, de la balance des paiements et de l'offre potentielle.

La politique macroéconomique et les perspectives économiques à court terme sont décrites au chapitre II. Depuis longtemps, la politique budgétaire s'inscrit dans un cadre à moyen terme, qui est complété depuis la fin de 1992 par le nouveau cadre monétaire. L'orientation de la politique budgétaire et de la politique monétaire ayant pour objectif la stabilité à moyen terme a préparé le terrain pour la poursuite de la croissance économique dans le contexte d'une faible inflation. Le nouveau cadre de la politique monétaire n'a pas encore pu faire ses preuves sur la totalité du cycle économique, mais il a permis d'améliorer

la transparence des mesures prises et s'est révélé efficace pour déceler les pressions inflationnistes dès qu'elles apparaissent.

Dans une large mesure, l'amélioration de la situation sur le plan de l'inflation et de l'emploi tient à la plus grande ouverture de l'économie aux forces du marché et à la concurrence. Cette année, le chapitre structurel est consacré à la concurrence sur les marchés de produits. Les mesures destinées à promouvoir la concurrence, qui font partie intégrante du processus de réforme, s'inscrivent dans le cadre d'un régime libéral en matière de commerce extérieur et d'investissement direct étranger, complété par la privatisation et la déréglementation de la plupart des secteurs «abrités» de l'économie, y compris le secteur public. Ces aspects de la politique de concurrence, de même qu'une analyse de celle-ci, sont présentés au chapitre III.

Le chapitre IV constitue un prolongement de l'étude de l'OCDE sur l'emploi dans le contexte du Royaume-Uni. La réforme du marché du travail au Royaume-Uni, fondée sur les mécanismes du marché, s'est traduite par une baisse régulière du chômage structurel depuis le milieu des années 80 et par une évolution relativement satisfaisante des créations d'emplois et du chômage, par rapport à de nombreux pays d'Europe continentale. Le chômage de longue durée a reculé au cours de la dernière décennie mais demeure néanmoins un problème important. En outre, l'approche consistant à laisser jouer le marché en matière de création d'emplois, bien que présentant de nets avantages, a engendré des problèmes liés à la dispersion des revenus. Des recommandations tendant à améliorer encore la performance du marché du travail sont également proposées. Les conclusions de l'Étude sont présentées au chapitre V.

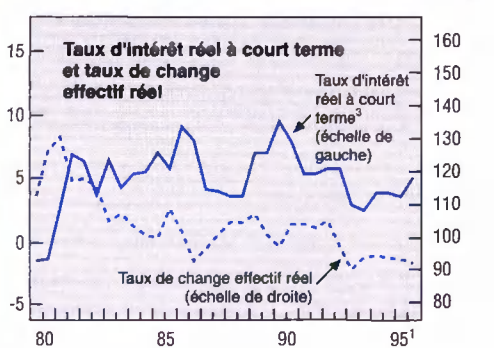
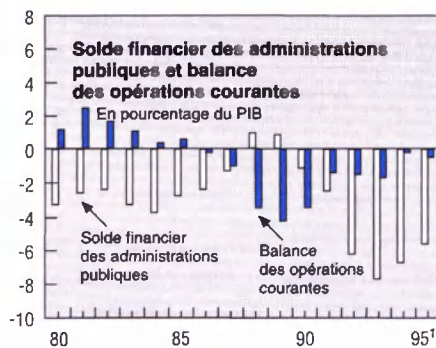
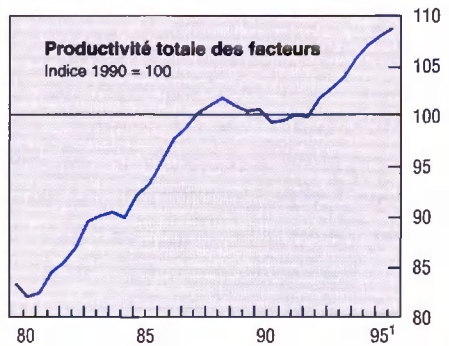
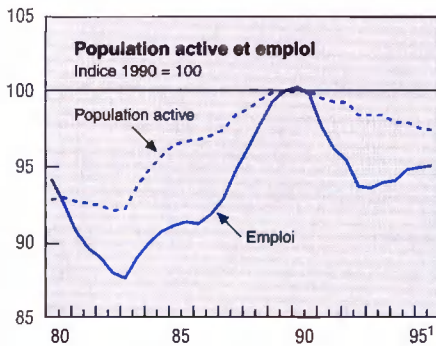
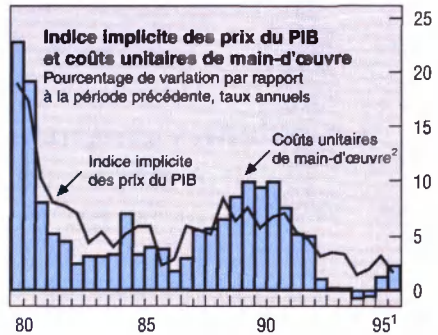
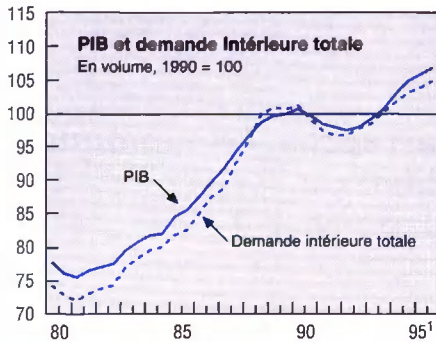
I. Le ralentissement de la reprise économique : une pause en milieu de cycle ou la fin de l'expansion ?

Vue d'ensemble

La phase d'expansion actuelle se caractérise par une faible inflation et une croissance de la production modérée mais régulière. La croissance stable de la consommation privée a constitué, jusqu'à présent, le principal facteur de reprise. Les fluctuations à court terme de la croissance de la production, moins marquées que dans les années 80, ont été dues principalement aux variations du solde commercial et de la formation de stocks. La part de l'investissement total dans le PIB ne s'est pas encore redressée, en raison d'une baisse continue de la part de la construction non résidentielle et du manque de dynamisme du marché du travail.

Le PIB réel a progressé de 2.6 pour cent en 1995, contre 3.9 pour cent en 1994 (graphique 1). La croissance de la production s'est ralentie entre 1994 et le début de 1996, passant sous la barre des 2 pour cent au milieu de 1995 mais se redressant un peu au quatrième trimestre (tous les taux de croissance sont annuallisés). Le resserrement des politiques budgétaire et monétaire est le facteur qui a le plus contribué à ralentir la progression de la demande intérieure finale. La croissance des exportations est devenue plus modérée, en partie sous l'effet d'un vif ralentissement de l'expansion des échanges mondiaux et des marchés d'exportation, entraînant une importante, et probablement imprévue, augmentation des stocks. Cependant, le ralentissement de la demande intérieure s'est traduit par un freinage encore plus marqué de la progression des importations en volume, si bien que le solde commercial a eu une incidence positive sur la croissance du PIB. Le taux de chômage a continué de baisser en 1995, mais à un rythme moins rapide qu'en 1994. L'inflation a augmenté jusqu'à l'automne de 1995, par suite de la hausse des cours mondiaux des matières premières et du

Graphique 1. PRINCIPAUX ASPECTS DE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE



1. Estimations pour le second semestre de 1995.

2. Ensemble de l'économie.

3. Taux interbancaire à trois mois, corrigé de l'indice implicite des prix du PIB.

Source : OCDE, Comptes nationaux, Principaux indicateurs économiques, et estimations.

tassement de la livre sterling. Cependant, cette accélération de l'inflation ne s'est pas répercutée sur les salaires. La modération persistante des salaires donne à penser que de nouvelles réductions du taux de chômage devraient encore être possibles sans engendrer de pressions inflationnistes sur le marché du travail.

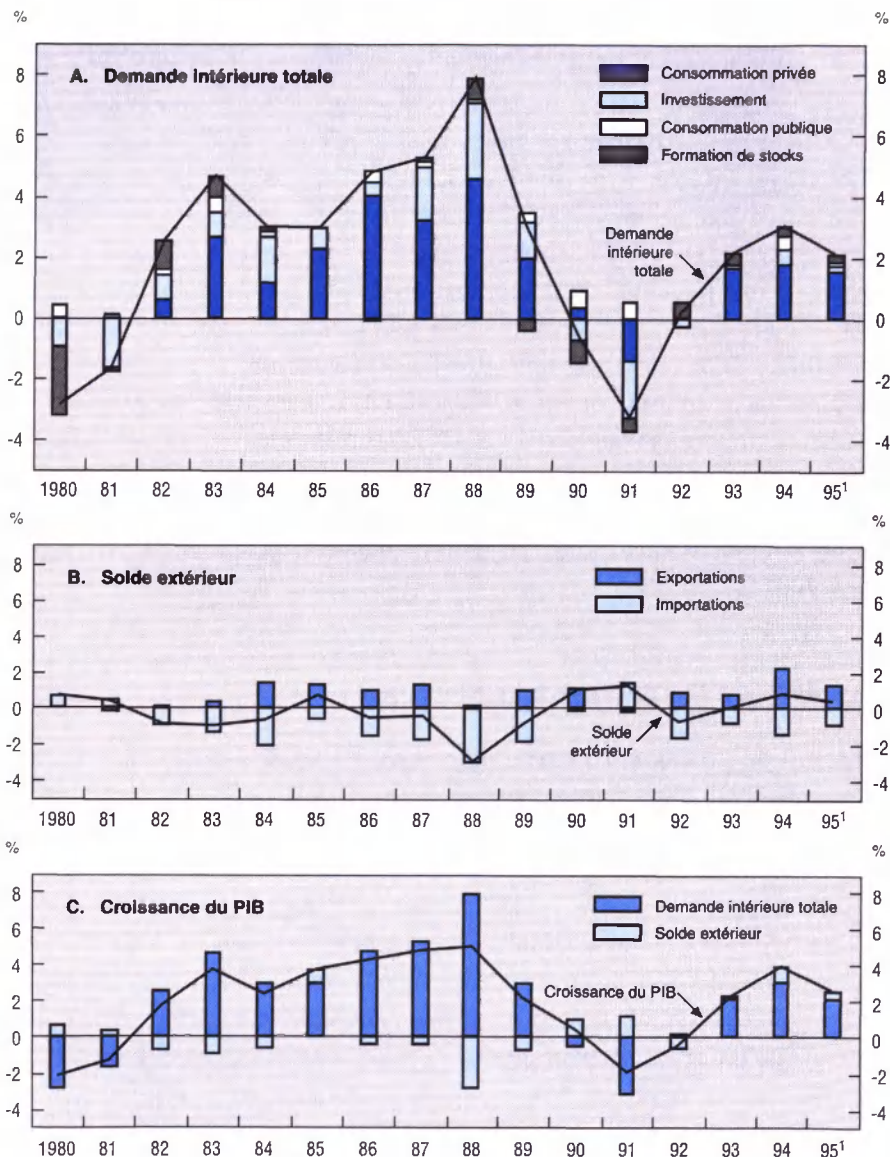
Le ralentissement marqué de la croissance de l'activité économique en 1995 a fait craindre un essoufflement de la reprise. Cette crainte semble excessive. L'inflation reste faible, il ne semble pratiquement pas y avoir de pénuries de capacité ou de main-d'œuvre et la compétitivité internationale sur le plan des coûts reste bonne. De plus, la situation financière des entreprises et des ménages est propice à une poursuite de la croissance de la consommation et de l'investissement. A court terme, la croissance de la production pourrait être peu soutenue, les entreprises se défaisant de leurs stocks excédentaires, et un ajustement prononcé pourrait nuire à la confiance. Cependant, le caractère extrêmement limité de l'inflation prévue devrait permettre un assouplissement de la politique monétaire si ce risque venait à se concrétiser. A plus long terme, les perspectives économiques sont favorables, à condition que les investissements en capital physique et humain nécessaires au renforcement du potentiel de production se concrétisent.

Modération de la croissance économique

Le PIB du Royaume-Uni avait progressé de près de 4 pour cent en 1994. Le solde commercial atteignait un niveau assez élevé, en raison de l'expansion soutenue des marchés d'exportation et des effets persistants de la diminution du taux de change réel depuis la sortie de la livre du mécanisme de change européen, en septembre 1992 (graphique 2). Des hausses d'impôts, à partir d'avril 1994, ont contribué à freiner l'augmentation de la consommation privée, mais la demande intérieure totale a encore progressé de quelque 3 pour cent (tableau 1). Le taux de croissance de la production était manifestement supérieur à celui de son niveau potentiel (de l'ordre de 2½ pour cent l'an, selon les estimations). Face à des taux d'utilisation des capacités supérieurs à la moyenne dans les industries manufacturières et à un recul rapide du chômage, les taux d'intérêt ont été relevés de 150 centièmes de point entre septembre 1994 et février 1995.

Le ralentissement de la croissance de l'activité en 1995 a été plus rapide et plus prononcé que prévu. Le rythme d'expansion économique, qui s'était déjà

Graphique 2. **CONTRIBUTIONS A LA CROISSANCE DU PIB**
Variation en pourcentage du PIB de l'année précédente



1. Estimations.

Source : Central Statistical Office et estimations de l'OCDE.

Tableau 1. **Demande et production**

Pourcentage de variation en volume, prix de 1990, taux annuels désaisonnalisés

	1989-91	1992	1993	1994	1995 ¹		
					T1	T2	T3
Consommation privée	0.5	-0.1	2.6	2.8	1.5	3.1	2.5
Consommation publique	2.2	-0.1	0.3	1.9	-0.7	2.1	0.9
Formation brute de capital fixe	-2.5	-1.5	0.6	3.1	5.2	2.5	-4.4
<i>dont :</i>							
Secteur public ²	9.2	13.6	1.5	5.6	-6.2	-40.1	27.0
Secteur privé, logement	-11.5	2.9	4.3	6.4	29.0	-6.7	-13.7
Secteur privé, hors logement	-2.4	-6.2	-0.6	1.5	3.0	22.5	-8.9
Demande intérieure finale	0.3	-0.3	1.8	2.7	1.7	2.8	0.9
Formation de stocks ³	-0.6	0.5	0.4	0.4	-3.6	1.2	1.1
Demande intérieure totale	-0.3	0.2	2.1	3.1	-1.9	3.9	2.0
Exportations	2.9	4.0	3.3	9.1	2.4	-1.1	8.6
Importations	0.7	6.5	2.8	5.3	-11.5	7.5	9.8
Solde de la balance extérieure ³	0.5	-0.7	0.1	0.9	4.2	-2.3	-0.4
Ajustement de compromis ³	0.0	0.0	0.0	-0.1	0.1	0.1	0.0
PIB au prix du marché	0.2	-0.5	2.3	3.9	2.3	1.6	1.6
<i>Pour mémoire</i>							
Mesure du PIB dans l'optique de la production	0.3	-0.5	2.0	4.0	2.3	1.5	1.9
Production manufacturière	-0.4	-0.7	1.2	4.2	0.0	1.1	1.6
Emploi ⁴	0.0	-2.4	-0.8	0.7	0.2	0.2	-0.3
Taux de chômage	6.9	9.9	10.2	9.2	8.4	8.3	8.1
Revenu disponible réel des ménages	2.1	2.3	1.6	0.7	7.3	-1.1	-0.9
Taux d'épargne des ménages	7.7	12.2	11.4	9.5	10.3	9.3	8.6

1. Par rapport à la période précédente.

2. Administrations publiques et entreprises publiques. Les chiffres sont affectés par le programme de privatisation.

3. Variations en pourcentage du PIB par rapport à la période précédente.

4. Les chiffres annuels sont des moyennes des chiffres trimestriels pour les mois de mars, juin, septembre et décembre.

Source : Central Statistical Office, *Economic Trends* et *Labour Market Trends*.

ralenti au second semestre de 1994, s'est vite essoufflé en 1995. Ce ralentissement a été dû dans une large mesure à une réorientation rapide de la politique économique dans un sens plus restrictif (*cf.* chapitre II). Des mesures de rigueur budgétaire ont été prises en 1994 et 1995. Les taux d'intérêt ont été relevés par précaution à la fin de 1994 puis en février 1995, et de nouvelles augmentations avaient été généralement anticipées pour le printemps de 1995. En outre, l'activité a réagi plus rapidement que dans le passé à ces mesures de rigueur, sans doute parce que les agents économiques ont tiré les leçons de l'accumulation de

la dette durant les années 80. Bien que les bilans des ménages et des entreprises se soient sensiblement redressés, le niveau d'endettement relativement élevé des ménages a probablement rendu les consommateurs et, partant, les entreprises plus sensibles aux mouvements des taux d'intérêt à court terme¹.

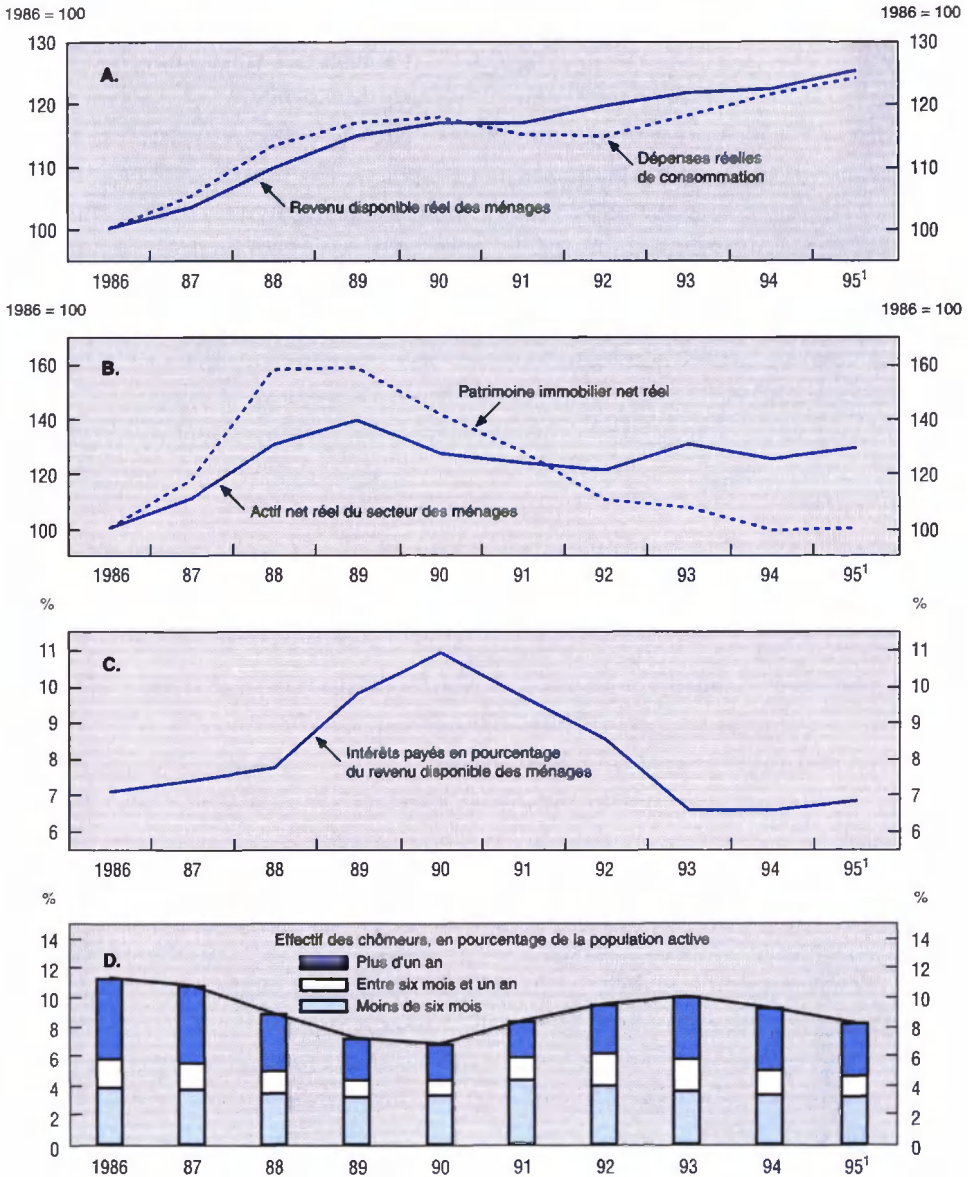
Parallèlement, la croissance du PIB s'est affaiblie presque simultanément dans les grands pays de l'OCDE, si bien que la croissance des marchés d'exportation du Royaume-Uni et ses exportations en volume ont marqué un recul au premier semestre de 1995. Ce fléchissement de la croissance des exportations était manifestement en contradiction avec les enquêtes de conjoncture faisant état d'un optimisme persistant en matière de perspectives d'exportations et d'une situation satisfaisante sur le plan des entrées en carnets de commandes et des livraisons à l'exportation. Le ralentissement des exportations en volume et de la progression du PIB en 1995 s'explique en partie par une croissance moins soutenue à l'étranger et par une moindre baisse du taux de change réel. Il n'en reste pas moins que les chiffres officiels concernant les exportations en volume contredisent manifestement les résultats des enquêtes.

Les dépenses de consommation ont soutenu la reprise

La consommation privée a progressé d'environ 2½ pour cent en 1995, soit un peu moins que les deux années précédentes, et sensiblement moins qu'à la fin des années 80. Les dépenses ont marqué le pas au premier trimestre de 1995. Cela a peut-être été dû aux effets de la loterie nationale². En tout état de cause, elles ont retrouvé pendant le reste de l'année le rythme d'augmentation tendancielle qu'elles avaient depuis 1992, de l'ordre de 2¾ pour cent. De fait, les dépenses de consommation ont été relativement stables en 1995 malgré l'augmentation des impôts, la faible progression des gains réels, le relèvement des taux d'intérêt, le recul plus lent du chômage et la croissance relativement faible du patrimoine réel (graphique 3).

Le taux d'épargne des ménages a accusé de fortes fluctuations ces dix dernières années, avec un minimum de 5.6 pour cent en 1988 et un maximum de 12.2 pour cent en 1992. En 1995, il était probablement proche de sa moyenne sur dix ans, d'environ 9 pour cent. La nette diminution enregistrée depuis 1992 a été associée au départ à la baisse des taux d'intérêt (cf. graphique 3, partie C) ainsi qu'au recul du chômage. Le patrimoine financier net a continué d'enregistrer une hausse tendancielle, soutenue probablement par la dégradation de la confiance

Graphique 3. FACTEURS AYANT INFLUÉ SUR LES DÉPENSES DE CONSOMMATION



1. Estimations.

Source : Central Statistical Office, Blue Book and Labour Market Trends ; estimations de l'OCDE.

des consommateurs et un accroissement de l'épargne de précaution, et le patrimoine total s'est redressé quelque peu depuis 1992.

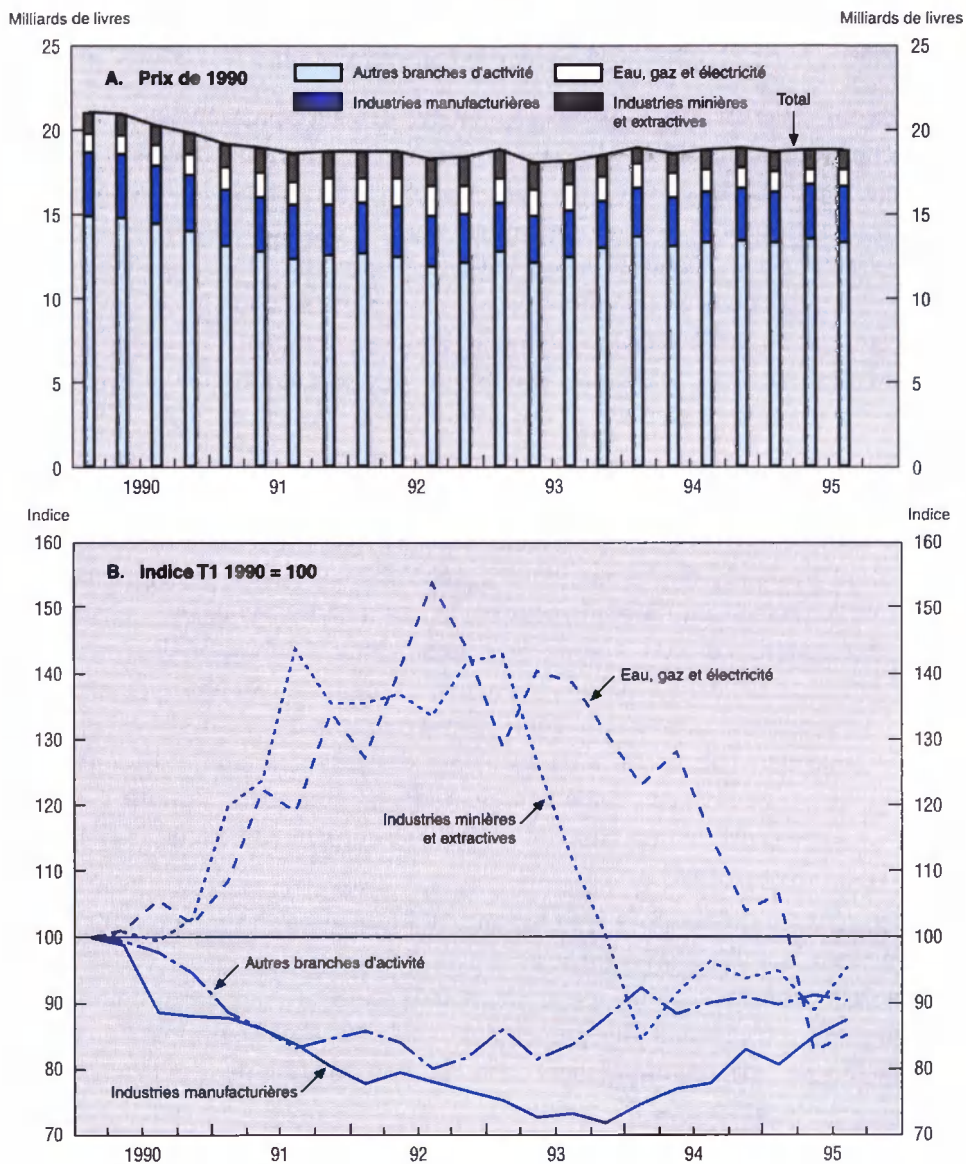
Dans ces conditions, le marché du logement et les mises en chantier de logements demeurent déprimés, mais le creux de la vague est probablement passé. En 1995, les transactions immobilières en Angleterre et au pays de Galles ont marqué un recul de 10 pour cent par rapport à 1994 et de quelque 35 pour cent par rapport à la période 1982-89³. Cependant, l'activité sur le marché du logement s'est redressée récemment. Le nombre d'approbations de prêts immobiliers, qui précèdent les transactions elles-mêmes, s'inscrivent sur une tendance à la hausse depuis le milieu de 1995. Les prix des logements ont baissé de près de 10 pour cent en termes nominaux depuis 1989 (mais depuis l'été 1995, ils ont augmenté de plus de 2 pour cent), si bien qu'un million de ménages, selon les estimations, auraient un « capital négatif », atteignant au total entre 4 et 5 milliards de livres, ce qui a peut-être eu pour effet de restreindre la mobilité de la main-d'œuvre⁴. En 1995, les prix réels des logements ont baissé de 2.6 pour cent, mais certains signes récents donnent à penser qu'ils ont cessé de diminuer⁵.

Les résultats en matière d'investissement sont partagés

Après quatre années de reprise, d'augmentation des taux d'utilisation des capacités et d'affermissement de la situation financière des entreprises, l'investissement aurait normalement dû connaître une accélération plus forte que prévue en 1995. En fait, l'investissement total a progressé de 1.2 pour cent au cours de l'année 1995, mais avec des différences très sensibles suivant les secteurs (graphique 4), on ne dispose de données sectorielles complètes que jusqu'au troisième trimestre de 1995). Au cours des trois premiers trimestres de 1995, les investissements réalisés dans les services d'utilité publique privatisés (gaz, électricité et eau) ont diminué de 27 pour cent par rapport à l'année précédente, alors que les investissements avaient fortement augmenté depuis 1991 ; et les investissements réalisés par les administrations publiques (qui ne sont en général pas liés au cycle général de l'activité économique) ont diminué de 15 pour cent, là encore après avoir fortement augmenté les années précédentes. En revanche, l'investissement non résidentiel du secteur privé, non compris les services d'utilité publique, a augmenté de 7 pour cent et l'investissement dans les industries manufacturières de 10½ pour cent au cours de la même période, avec toutefois un recul au quatrième trimestre. Les dépenses totales d'investissement (aux prix courants)

Graphique 4. INVESTISSEMENT PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ

Chiffres désaisonnalisés



Source : Central Statistical Office, UK Economic Accounts, A quarterly supplement to Economic Trends.

ont représenté 14.9 pour cent du PIB au cours des trois premiers trimestres de 1995, soit une proportion beaucoup plus faible que durant les années 80, où les investissements avaient été gonflés par des opérations spéculatives dans le secteur de la construction résidentielle et non résidentielle⁶ (graphique 5).

La faiblesse de l'investissement intérieur demeure préoccupante. Mais ces préoccupations sont, semble-t-il, injustifiées car les investissements n'ont pas manqué dans les secteurs où ils sont les plus nécessaires. Les données des enquêtes font apparaître une diminution sensible des contraintes de capacités dans le secteur manufacturier depuis avril 1995⁷. En outre les expansions précédentes ont généralement été entravées par des pénuries de qualifications, qui ne semblent pas poser de menaces immédiates dans cette phase⁸. Comme pour la capacité physique, ces contraintes, quelles qu'elles soient, peuvent être atténuées par des investissements en temps opportun dans la formation⁹.

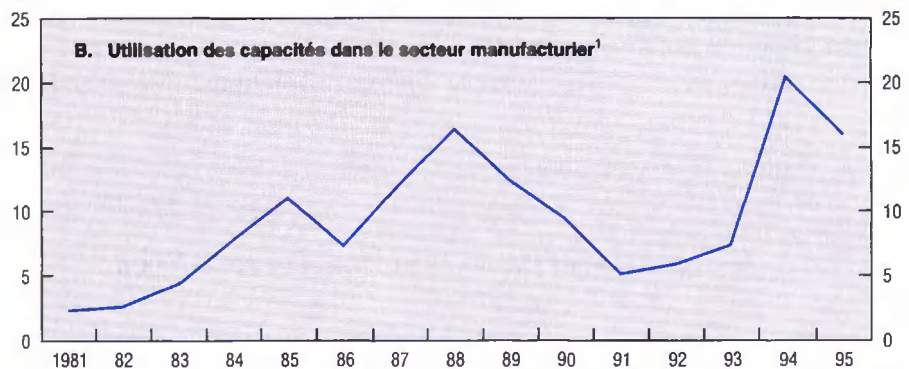
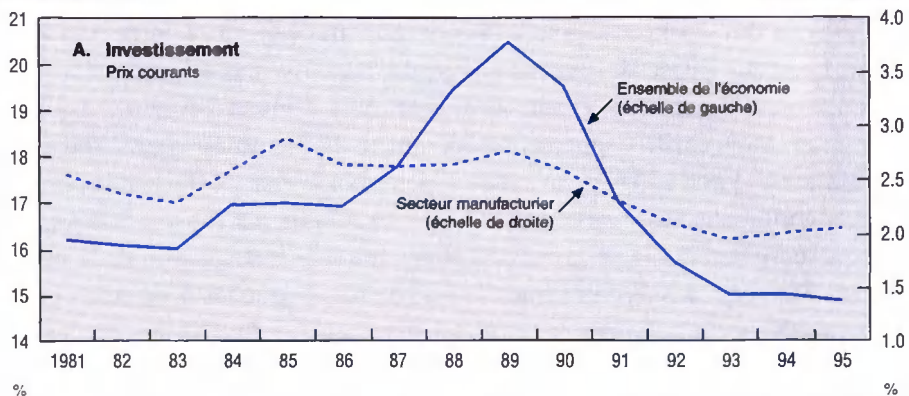
Néanmoins, il a été reproché aux entreprises de ne pas ajuster les taux de rendement nominaux à la lumière de la baisse de l'inflation pour évaluer les projets d'investissement¹⁰, et les résultats d'enquêtes indiquent que si les entreprises sont prudentes dans leurs plans d'investissement, c'est principalement en raison de l'insuffisance du rendement net et des incertitudes quant à l'évolution de la demande¹¹. Le haut niveau de l'investissement direct au Royaume-Uni donne peut-être aussi à penser que les sociétés nationales n'exploitent pas pleinement les possibilités d'investissement¹². Des politiques d'investissement excessivement prudentes (illustrées notamment par des périodes d'amortissement très courtes) face à des risques conjoncturels normaux pourraient de toute évidence limiter la croissance de la production potentielle et, par conséquent, le rythme et la durée de l'expansion.

En revanche, rares sont les éléments d'information qui montrent de façon convaincante que l'investissement pèse actuellement sur la reprise économique. Les entreprises gèrent plutôt mieux que par le passé un taux élevé d'utilisation des capacités, grâce à une plus grande flexibilité dans l'ajustement de l'emploi et l'échelonnement des investissements. En outre, l'évolution de la productivité du capital montre aussi que la qualité de l'investissement s'est améliorée. Ces facteurs expliquent sans doute en partie la réaction différée de l'investissement au cours de la reprise actuelle de l'activité. Cependant, pour que se produise le moment venu un redressement plus net de l'investissement, il n'en reste pas moins indispensable que les incertitudes se réduisent, de façon que la bonne

Graphique 5. INVESTISSEMENT ET UTILISATION DES CAPACITÉS

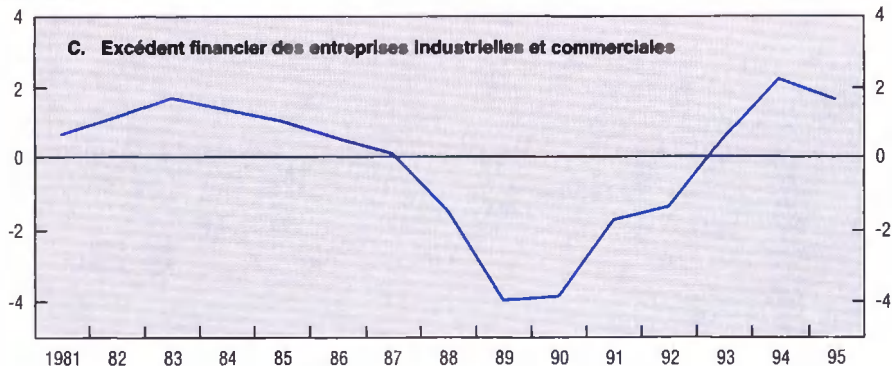
En pourcentage du PIB

En pourcentage du PIB



En pourcentage du PIB

En pourcentage du PIB



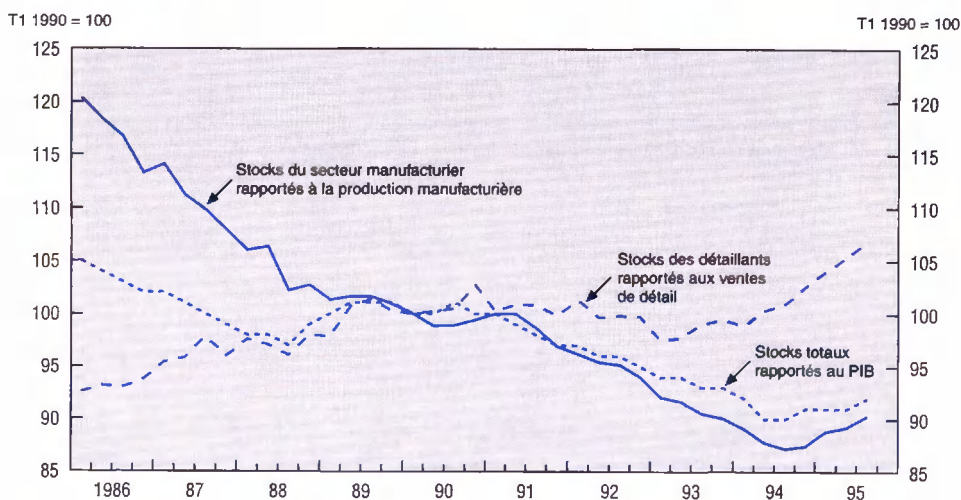
1. Pourcentage d'entreprises ayant une capacité insuffisante.

Source : Central Statistical Office, *Blue Book*; CBI Survey; OCDE, *Comptes nationaux*.

position financière globale des entreprises puisse se traduire par une amélioration soutenue de la confiance des chefs d'entreprises.

Le cycle des stocks aura une influence déterminante sur la durée de l'amplitude de l'actuelle phase de ralentissement de la croissance. L'accumulation des stocks a représenté environ $\frac{1}{2}$ pour cent du PIB en 1994 et environ $\frac{3}{4}$ pour cent en 1995, soit un chiffre nettement supérieur à la moyenne de 0.1 pour cent observée entre 1981 et 1995, le rapport des stocks à la production ayant augmenté en termes absolus, mais surtout en termes relatifs par rapport à sa tendance de longue période orientée à la baisse (graphique 6). La stagnation de la production manufacturière au dernier trimestre tend à prouver que les entreprises puisent dans leurs stocks pour répondre à une légère reprise des ventes de détail, et qu'elles pourraient continuer de le faire pendant un certain temps. Il est difficile de prévoir le profil temporel et l'ampleur de cet ajustement. Cependant, un ou plusieurs trimestres de croissance faible du PIB, à partir du premier trimestre de 1996, ne seraient pas à exclure, compte tenu des évolutions observées dans le passé¹³.

Graphique 6. **RAPPORT ENTRE LES STOCKS ET LA PRODUCTION**



Source : Central Statistical Office, *Economic Trends*.

Le chômage a enregistré un recul jusqu'à récemment

Le ralentissement de la croissance de la production a eu des répercussions rapides sur les marchés du travail. Les créations d'emplois se sont poursuivies en 1995, mais elles se sont un peu ralenties vers le milieu de l'année. L'enquête sur la population active réalisée durant l'automne 1995 a révélé que 259 000 nouveaux emplois avaient été créés par rapport à l'année précédente. Les emplois à plein temps ont contribué pour environ 37 pour cent à l'augmentation de l'emploi total, mais sont restés inférieurs de près de 1.1 million à leur niveau du printemps de 1990. Environ 40 pour cent de l'augmentation enregistrée entre l'automne 1994 et l'automne 1995 sont imputables aux emplois masculins. Ceux-ci sont restés inférieurs de quelque 900 000 à leur niveau du printemps 1990, tandis que l'emploi féminin marquait une progression de près de 50 000. Cependant, la ventilation exacte des créations d'emplois reste ambiguë¹⁴.

Le ralentissement des créations d'emplois s'est accompagné d'un nouveau recul du taux de chômage, moins marqué toutefois qu'en 1994 (tableau 2). Entre décembre 1994 et décembre 1995, le nombre de demandeurs d'indemnités de chômage a diminué de 180 000, passant à 2.2 millions (8 pour cent de la population active)¹⁵. La baisse avait été de 360 000 au cours des douze mois précédents¹⁶. Le nombre de chômeurs a diminué encore de 29 000 en janvier 1996 (le 29^e mois consécutif de baisse) mais s'est légèrement redressé en février. Il est difficile d'apprécier l'importance de ce mouvement de hausse car les données mensuelles sont très instables.

La baisse persistante du taux de chômage en 1995 correspond dans une large mesure à une croissance de l'emploi, la population active restant pratiquement inchangée entre l'automne 1994 et l'automne 1995; elle est encore inférieure de 1 pour cent à son niveau de 1990. De fait, le taux d'activité total est tombé de 64.5 pour cent au printemps 1990 à 62.9 pour cent durant l'automne 1995, le vif recul du taux d'activité des hommes étant partiellement compensé par une légère augmentation du taux d'activité féminin¹⁷. La baisse du taux d'activité a été particulièrement marquée chez les jeunes de 16 à 24 ans, du fait d'une forte augmentation de la proportion des jeunes poursuivant leurs études¹⁸. Il s'agit peut-être là en partie d'un phénomène conjoncturel; il semble toutefois que la cause principale en soit une modification permanente des sentiments et des attitudes à l'égard de l'enseignement post-obligatoire¹⁹.

Tableau 2. **Le marché du travail**

Pourcentage de variation par rapport à la période précédente, taux annuels désaisonnalisés

	1989-91	1992	1993	1994	1995			
					T1	T2	T3	T4
Population active ¹	0.1	-0.6	-0.4	-0.5	-0.8	-0.3	-1.0	-
Emploi total	0.0	-2.4	-0.8	0.7	0.2	0.2	-0.3	-
Emploi salarié	-0.2	-2.0	-0.7	0.4	0.5	1.3	0.0	-
<i>dont</i> : Industries manufacturières	-3.5	-6.1	-3.5	-0.5	1.4	0.5	0.5	-
Travail indépendant	1.1	-4.5	-0.9	3.5	1.1	-2.5	-2.4	-
Taux d'emploi (niveau)	71.3	68.0	67.3	67.6	68.0	68.0	68.0	-
Offres d'emploi non satisfaites ² (en milliers)	170.4	117.1	127.9	158.0	174.3	180.3	185.0	190.5
Nombre de demandes d'allocations de chômage								
Données corrigées (en milliers)	1 910.4	2 765.0	2 900.6	2 619.3	2 368.5	2 319.6	2 290.3	2 248.3
Taux de chômage déclaré								
Données corrigées ³	6.7	9.7	10.3	9.3	8.4	8.3	8.2	8.0
Taux de chômage standardisé ⁴	7.6	10.1	10.4	9.5	8.7	8.8	8.7	8.6
Chômage des jeunes ⁵	11.1	15.5	17.3	16.1	15.3	-	-	-

1. Tous les chiffres se rapportent au Royaume-Uni. La population active comprend l'emploi salarié, l'emploi indépendant, les forces armées, les personnes inscrites dans des stages publics de formation en vue d'un emploi et les chômeurs. Les chiffres trimestriels sont les chiffres des mois de mars, juin, septembre et décembre. Les chiffres annuels sont des moyennes de ces quatre périodes.

2. A l'exclusion des offres du Programme d'activités d'intérêt collectif.

3. Les données corrigées ne couvrent que les personnes de 18 ans et plus faisant valoir leurs droits à des indemnités de chômage, cela afin d'éviter des ruptures dans la série statistique du fait des nouvelles dispositions adoptées le 12 septembre 1988 en ce qui concerne les possibilités pour les jeunes de bénéficier des indemnités de chômage ; ces données prennent aussi en compte les discontinuités antérieures de façon à être compatibles avec le champ d'application actuel des mesures. Pour une description complète, voir *Employment Gazette*, décembre 1988.

4. Définition BIT/OCDE, données tirées des Enquêtes sur la population active.

5. Moins de 25 ans. Définition du chômage de l'OIT. D'après le *Spring Labour Force Survey*. Chiffres non désaisonnalisés.

Source : Central Statistical Office, *Labour Market Trends*, et OCDE, *Principaux indicateurs économiques*.

Une modération persistante des salaires

La persistance d'augmentations modérées des salaires nominaux a été l'une des principales caractéristiques de la phase actuelle d'expansion. Malgré de vastes réformes microéconomiques, l'inflation n'a pas été ramenée durablement au-dessous de 4 pour cent avant 1992. La raison en est sans doute qu'il a fallu attendre l'émergence d'un climat désinflationniste à l'échelle mondiale et, surtout, la réorientation des deux axes de la politique macroéconomique dans le sens de la stabilité à moyen terme (*cf.* chapitre II).

Les accords de salaire conclus en 1995 n'ont pratiquement pas été affectés par la légère remontée de l'indice global des prix de détail et la baisse persistante du taux de chômage. La croissance tendancielle des gains nominaux a fait preuve d'une stabilité remarquable au cours des deux dernières années, se situant entre $3\frac{1}{4}$ et 4 pour cent. De fait, le taux de croissance des gains a diminué jusqu'à l'été 1995 et s'est maintenu à $3\frac{1}{4}$ pour cent sur la période de douze mois qui s'est achevée en janvier 1996, un glissement « négatif » s'étant amorcé dans les composantes des gains autres que la rémunération de base²⁰. Dans le secteur des services, les gains n'ont progressé que de $2\frac{3}{4}$ pour cent, alors que dans les industries manufacturières, la hausse a été de 4 pour cent environ sur la même période. La dispersion des gains suivant les régions s'est aussi accentuée en 1995, ce qui a peut-être contribué à réduire encore la dispersion régionale du chômage.

La modération très sensible des salaires réels entre 1991 et 1995 a encouragé la création d'emplois et a accru la rentabilité des entreprises. La rémunération réelle avant impôt dans le secteur des entreprises a baissé de 1.7 pour cent au cours de cette période, tandis que la productivité du travail augmentait de 8.5 pour cent (*cf.* chapitre IV). Les coûts unitaires de main-d'œuvre sont ainsi restés modérés dans l'ensemble de l'économie et dans les industries manufacturières, ce qui a contribué à améliorer les bénéfices des entreprises.

Persistance d'une faible inflation

Depuis la mise en place du nouveau cadre monétaire en octobre 1992, l'inflation tendancielle, mesurée par l'indice des prix de détail hors paiements d'intérêts sur les prêts hypothécaires (IPCX), s'est établie à 2.8 pour cent en

moyenne, contre 7 pour cent dans les années 80, 12.6 pour cent dans les années 70 et 3.5 pour cent dans les années 60. Bien que l'inflation soit faible depuis 1993 par comparaison avec les chiffres enregistrés dans le passé, elle est légèrement plus forte que chez les principaux partenaires commerciaux du Royaume-Uni. Néanmoins, les résultats enregistrés sont remarquables. Dans le passé, lorsque la livre perdait de sa valeur, que les prix des matières premières augmentaient et que la croissance de la production était soutenue, l'inflation progressait. Or, depuis la fin de 1992, ces pressions ont été maîtrisées grâce, semble-t-il, à une amélioration de la flexibilité du marché du travail et à une vive concurrence sur les marchés de produits.

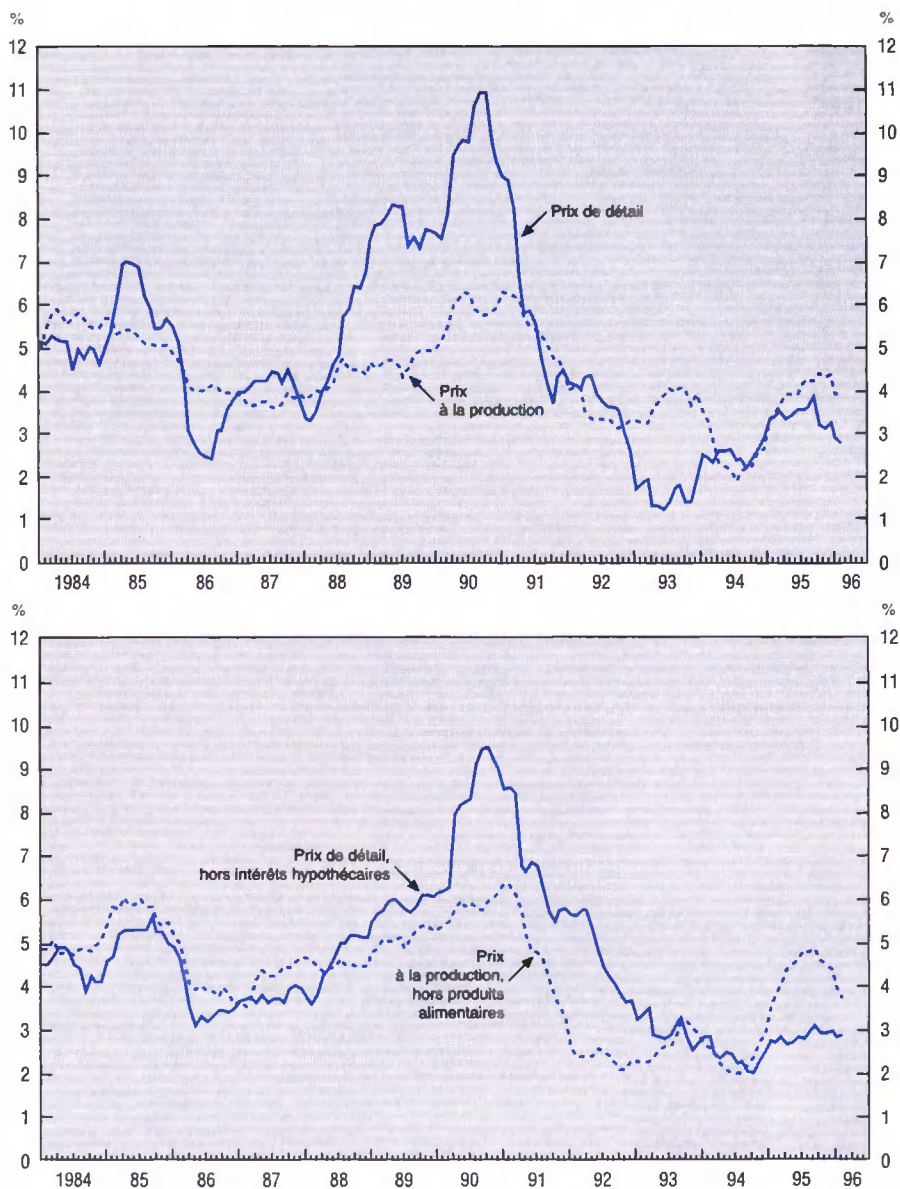
La hausse des prix de détail a cessé de se ralentir à la fin de 1994 pour s'accroître légèrement en 1995 (graphique 7). La hausse de l'IPCX a atteint un maximum de 3.1 pour cent sur 12 mois en septembre, avant de revenir à 2.8 pour cent en janvier 1996 (tableau 3)²¹. Les coûts unitaires de main-d'œuvre étant restés à peu près stationnaires, l'accélération de l'inflation tendancielle s'explique principalement par la répercussion de la hausse des prix des matières premières et par la baisse du taux de change effectif de la livre sterling. De fait, ces facteurs ont fait passer la hausse des prix à la production dans le secteur exportateur²² aux alentours de 5 pour cent au troisième trimestre de 1995, alors que l'inflation dans le secteur « abrité » des services tombait à un peu plus de 2 pour cent.

La vive concurrence par les prix s'explique en partie par un écart encore important entre la production effective et la production potentielle, héritage de la récession de 1990-91. Cependant, les privatisations, la déréglementation et l'externalisation des approvisionnements ont aussi très largement contribué à promouvoir la concurrence sur les marchés de produits et à réduire l'inflation. Inversement, ce sont des mesures de réglementation qui ont joué un rôle déterminant dans les entreprises d'utilité publique récemment privatisées (télécommunications, gaz, électricité et eau). Dans ces branches, l'application judicieuse d'un système de réglementation par trajectoire tarifaire a contribué à faire baisser les prix tout en améliorant l'efficacité des services (*cf.* chapitre III).

Un déficit extérieur peu élevé

Le Royaume-Uni a manifestement perdu des parts de marchés d'exportation en 1995, après de bons résultats en 1994. Les exportations de marchandises hors

Graphique 7. **INFLATION**
 Pourcentages de variation d'une année sur l'autre



Source : Central Statistical Office, *Economic Trends*.

Tableau 3. Salaires et prix

Pourcentage de variation par rapport à la période correspondante de l'année précédente

	1989-91	1992	1993	1994	1995	1995			
						T1	T2	T3	T4
Prix de détail									
Total	7.7	3.7	1.6	2.5	3.4	3.4	3.4	3.7	3.2
Alimentation	6.8	3.1	2.6	1.8	3.9	3.5	3.5	4.3	4.6
Prix à la production ¹									
Matériaux et combustibles	0.5	-0.4	4.4	2.6	9.5	11.6	11.1	9.2	6.4
Production, ventes sur le marché intérieur	5.5	3.1	3.9	2.6	4.1	3.7	4.2	4.4	4.4
Prix à l'importation ²	2.8	-0.5	7.7	2.8	-	10.9	9.5	7.7	-
Gains et salaires									
Gains moyens	8.9	6.1	3.4	4.0	3.3	3.7	3.2	3.1	3.2
Industries manufacturières	8.8	6.6	4.5	4.7	4.5	5.0	4.7	4.3	3.9
Services publics	9.3	5.9	4.6	3.6	-	3.5	1.9	1.7	-
<i>Pour mémoire</i>									
Indices de prix implicites des comptes nationaux									
Consommation privée	6.3	4.7	3.5	2.5	-	2.7	2.7	2.6	-
PIB aux prix du marché	6.7	4.4	3.3	2.0	-	2.0	2.5	2.5	-
Prix des logements ³	5.1	-3.9	-2.4	1.4	-0.1	-0.3	0.7	-0.3	-0.3
Coûts salariaux unitaires ⁴									
Indice global	8.9	3.9	0.0	-0.4	-	0.4	1.4	0.8	-
Industries manufacturières	5.6	0.8	-0.2	0.0	3.3	2.0	3.1	3.7	4.5

1. Industries manufacturières.

2. Biens et services. Définition de la balance des paiements.

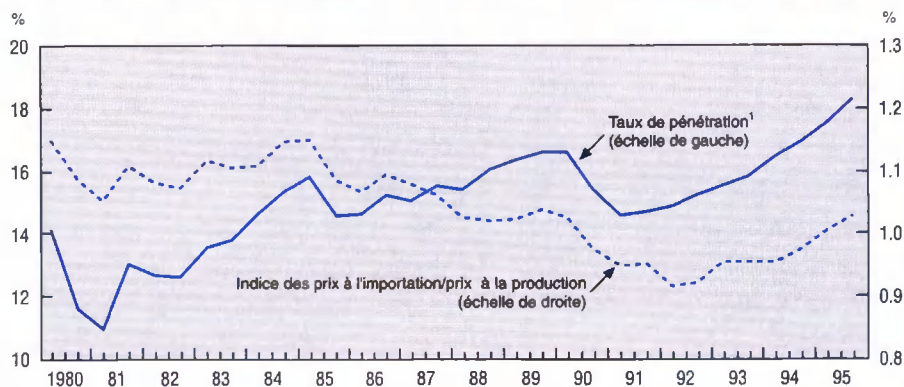
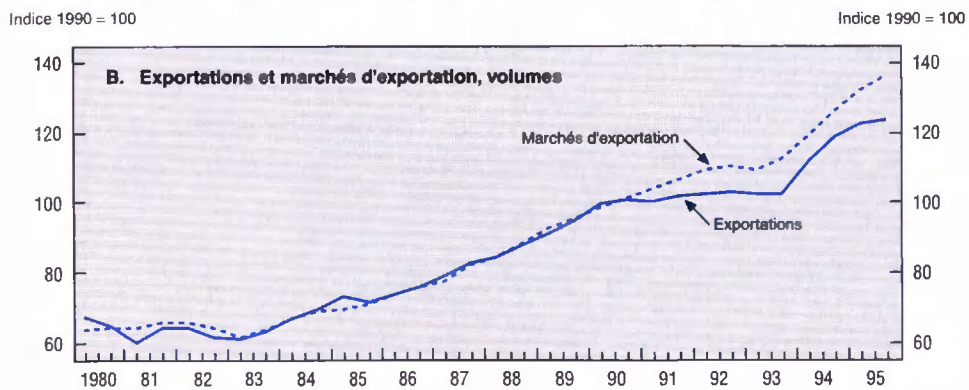
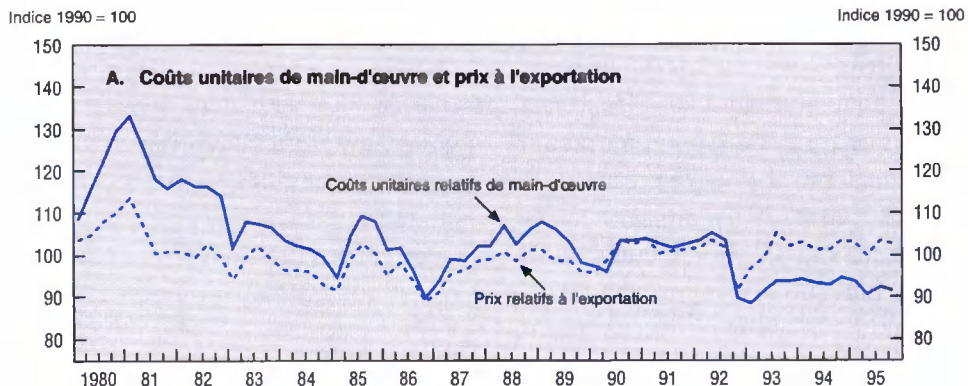
3. Ensemble des logements.

4. Salaires et traitements par unité produite.

Source : Central Statistical Office, *Economic Trends* et *Labour Market Trends*.

produits pétroliers ont progressé de quelque 7 pour cent en volume en 1995, alors que la croissance des marchés a été de plus de 9 pour cent. La croissance des exportations a été étonnamment peu soutenue au premier semestre de 1995 (*cf.* plus haut, les résultats contradictoires des enquêtes), mais elle s'est redressée au troisième trimestre. Depuis la fin de 1992, la compétitivité internationale sur le plan des coûts a été à peu près préservée grâce à la hausse modérée des coûts et à une nouvelle légère baisse du taux de change effectif de la livre sterling (graphique 8). Le ralentissement de la croissance des exportations en volume en 1995 s'est accompagné d'une forte augmentation des prix à l'exportation. Les rôles respectifs des prix et des volumes dans l'évolution des exportations

Graphique 8. COMPÉTITIVITÉ INTERNATIONALE DES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES



1. Rapport des importations de produits manufacturés à la demande intérieure totale.

Source : Central Statistical Office et estimations de l'OCDE.

en 1995 restent difficiles à expliquer dans un contexte de ralentissement de la croissance des échanges mondiaux et d'intense concurrence sur les prix, étant donné que le Royaume-Uni est généralement considéré comme «preneur de prix» sur les marchés mondiaux.

Les importations de biens ont augmenté de plus de 3 pour cent en 1995, après une forte diminution au premier trimestre, avant de s'accroître à nouveau aux deuxième et troisième trimestres et de se tasser au quatrième. S'ajoutant au ralentissement de la croissance des exportations, cela a entraîné une légère augmentation du déficit commercial. L'excédent des invisibles a accusé une baisse plus prononcée, principalement en raison d'une diminution de l'excédent au titre des revenus d'investissement. En 1994, ce poste avait été gonflé par un certain nombre de facteurs exceptionnels, tels qu'une baisse prononcée des bénéfices des établissements financiers étrangers exerçant des activités au Royaume-Uni; en 1995, il a souffert des pertes associées à l'effondrement de la Banque Barings. Ces facteurs temporaires ont contribué à un léger creusement du déficit de la balance des opérations courantes, qui est passé de 1/4 pour cent du PIB environ en 1994 à environ 3/4 pour cent en 1995 (tableau 4). Cependant, les

Tableau 4. **La balance des opérations courantes**¹

En milliards de livres sterling

	1990	1991	1992	1993	1994	1995		
						T1	T2	T3
Exportations	101.7	103.4	107.3	121.4	134.6	36.9	37.5	39.1
Importations	120.5	113.7	120.4	134.8	145.3	38.8	40.7	42.5
Balance commerciale	-18.8	-10.3	-13.1	-13.4	-10.7	-1.9	-3.2	-3.4
Services, net	4.4	3.1	8.7	7.6	14.1	2.3	3.7	3.8
Revenu d'investissement, net	0.7	-0.6	3.7	1.9	9.4	0.8	2.0	2.1
Services hors facteurs, net	3.7	3.7	5.1	5.7	4.7	1.5	1.7	1.6
Transferts privés	-0.3	-0.3	-0.3	-0.3	-0.3	-0.1	-0.1	-0.1
Transferts publics	-4.6	-1.1	-4.8	-4.9	-5.1	-1.2	-1.6	-1.6
Invisibles, net	-0.5	1.8	3.6	2.3	8.7	1.1	2.0	2.0
Balance courante	-19.3	-8.5	-9.5	-11.0	-2.0	-0.9	-1.2	-1.3
En pourcentage du PIB	-3.5	-1.5	-1.6	-1.8	-0.3	-0.5	-0.7	-0.8

1. Définitions de l'OCDE.

Source : OCDE.

estimations de la balance des paiements restent incertaines et sont sujettes à révisions, ainsi qu'en témoigne l'importance persistante des erreurs et omissions dans la balance des paiements²³.

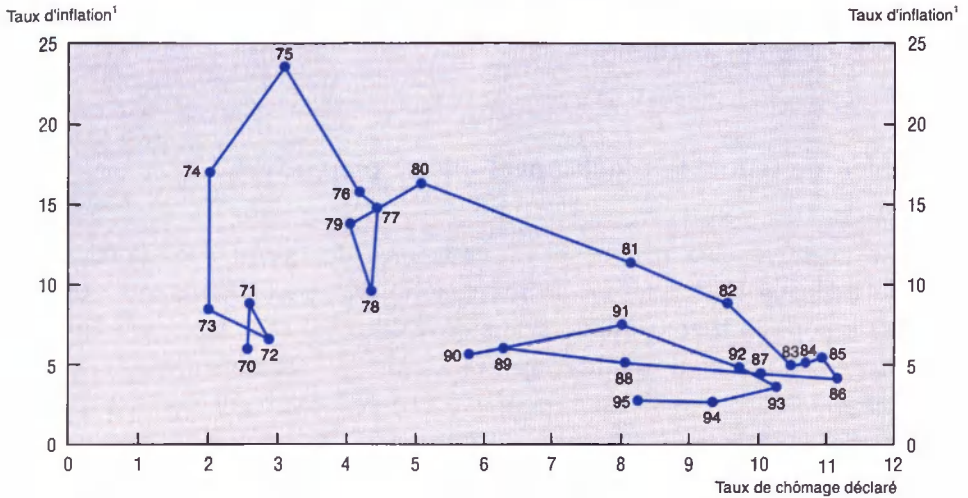
Combien de temps la reprise peut-elle se poursuivre ?

Le ralentissement marqué de la croissance de l'activité économique au Royaume-Uni en 1995 et les médiocres perspectives de croissance pour l'ensemble de l'Europe en 1996 ont fait craindre l'éventualité d'une récession à l'échelle européenne. Pour le Royaume-Uni, ces craintes ne semblent pas justifiées. L'expansion des années 80 a duré neuf ans. Qui plus est, on ne voit pas apparaître les déséquilibres qui ont généralement provoqué des récessions dans le passé. Il n'y a manifestement pas de pression inflationniste soutenue sur les marchés d'actifs, de produits ou du travail. Enfin, la légère augmentation du déficit de balance courante en 1995 a été due dans une large mesure à la disparition de facteurs particuliers qui avaient gonflé les revenus d'investissement en 1994, et non à un déséquilibre fondamental entre l'épargne intérieure et l'investissement. De fait, le taux de change réel (mesuré par les coûts unitaires de main-d'œuvre relatifs) se situe encore en dessous de sa moyenne des années 80 (*cf.* graphique 8).

La désinflation que l'on a pu observer dans l'ensemble des pays de l'OCDE, s'est accompagnée au Royaume-Uni, comme dans beaucoup d'autres pays, d'une forte augmentation du chômage. Le Royaume-Uni est néanmoins parvenu à rendre son économie plus flexible et moins sujette à l'inflation. Les réformes mises en œuvre au niveau de l'offre depuis les années 80 ont visé à éliminer les obstacles structurels à une baisse du chômage tout en maintenant l'inflation à un faible niveau. Cet objectif est en voie d'être atteint. L'inflation est aujourd'hui inférieure à 3 pour cent et le chômage tendanciel diminue, ce qui signifie que le problème de l'arbitrage entre le chômage et l'inflation se pose en des termes plus satisfaisants qu'au milieu des années 80 (graphique 9).

Il s'agit maintenant de savoir à quel point et à quel rythme le chômage peut encore baisser, sans entraîner une résurgence de l'inflation. Pour répondre à cette question, on s'appuie généralement sur des estimations de l'écart entre la production effective et la production potentielle et du taux de chômage structurel.

Graphique 9. INFLATION ET CHÔMAGE

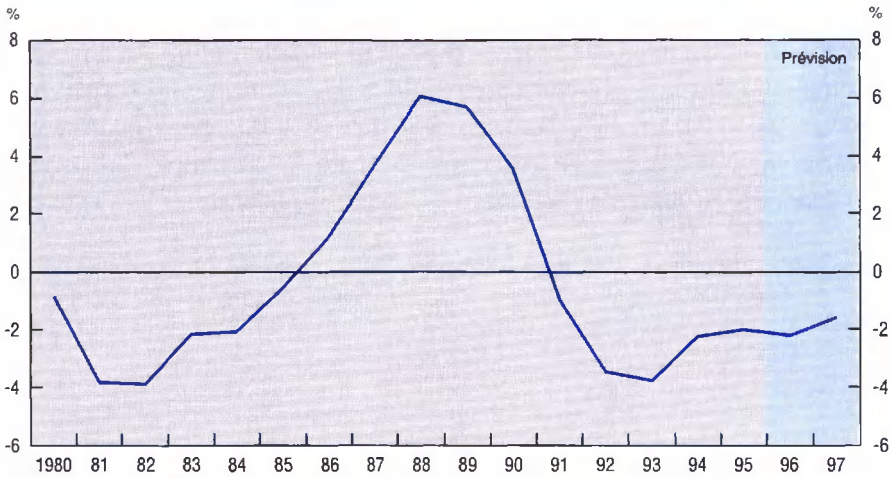


1. Croissance de l'indice implicite des prix de la consommation privée.
Source : OCDE.

Le Secrétariat de l'OCDE estime que l'écart entre la production effective et la production potentielle (écart mesurant le degré des capacités disponibles dans l'économie)²⁴ est actuellement de l'ordre de 2 pour cent (graphique 10). Cela signifie que le PIB pourrait augmenter un peu plus rapidement que la production potentielle, dont le taux de croissance est estimé à environ 2.5 pour cent l'an²⁵, pendant quelques années avant que des contraintes de capacité ne se fassent sentir.

L'écart de production dépend essentiellement de la différence entre le niveau actuel du chômage et le NAWRU (taux de chômage non accélérateur des salaires). La faible progression des salaires en 1995 est compatible avec un NAWRU sensiblement inférieur au taux de chômage actuel, qui est de 7.9 pour cent. Les réformes mises en œuvre au niveau de l'offre semblent avoir nettement réduit le NAWRU, encore qu'il soit difficile de dire précisément dans quelle proportion elles l'ont fait. C'est pourquoi les estimations du niveau du NAWRU (ainsi que celles du NAIRU et du taux naturel de chômage) s'échelonnent de moins de 5 pour cent à 7 pour cent ou plus²⁶.

Graphique 10. **ÉCART ENTRE PRODUCTION EFFECTIVE ET PRODUCTION POTENTIELLE¹**



1. En pourcentage de la production potentielle.
Source : OCDE.

L'écart de production calculé par le Secrétariat de l'OCDE repose sur l'hypothèse que le NAWRU se situe actuellement aux alentours de 7 pour cent, contre plus de 10 pour cent au milieu des années 80. Il est possible que sous l'effet des réformes structurelles en cours, le NAWRU ait baissé davantage encore, mais on ne pourra véritablement le savoir que lorsque le chômage s'approchera effectivement de ce niveau.

L'estimation du NAWRU est d'autant plus difficile que son niveau n'est pas indépendant de la rapidité avec laquelle le chômage effectif atteint sa valeur d'équilibre estimée. En d'autres termes, une expansion trop rapide pourrait entraîner des goulets d'étranglement à court terme en raison des délais nécessaires à la réalisation des investissements productifs et au recrutement ou à la formation de travailleurs qualifiés supplémentaires. Des contraintes de capacité pourraient ainsi se faire sentir à des niveaux de chômage plus élevés, que ce ne serait le cas si l'activité progressait de façon plus modérée, mais régulière.

Un suivi attentif de tous les indicateurs, afin de détecter l'apparition de tensions inflationnistes sur un marché ou sur un autre, est sans doute le seul

moyen pratique de déterminer si le rythme d'expansion est trop rapide ou trop lent. L'expérience récente incite à penser que, étant donné l'importance actuelle de l'écart de production, une croissance du PIB réel de l'ordre de 3 à 3.5 pour cent serait compatible avec une baisse régulière du chômage, sans risque excessif d'inflation, pendant un ou deux ans, tant qu'une modération persistante des salaires et une amélioration des bénéfices permettront de réaliser les investissements matériels et humains nécessaires à l'accroissement de l'offre potentielle.

II. Politiques et perspectives macroéconomiques

Par comparaison avec les phases de reprise précédentes, la politique budgétaire a été resserrée à un stade plus précoce du cycle économique. Les deux budgets établis en 1993 prévoyaient d'importantes mesures d'assainissement des finances publiques pour l'exercice 1994/95 et l'exercice 1995/96²⁷, l'objectif étant de ramener le besoin de financement du secteur public de 7 pour cent du PIB en 1993/94 à l'équilibre à moyen terme. L'assainissement budgétaire progressant à peu près comme prévu, le budget de novembre 1994 devait être neutre en ce qui concerne les effets sur le besoin de financement du secteur public pour l'exercice 1995/96 et au-delà. En fait, l'activité économique s'est révélée moins soutenue que prévu en 1995, et le chiffre prévisionnel du besoin de financement du secteur public pour l'exercice 1995/96 a été révisé à la hausse de 1 pour cent du PIB. Le budget pour l'exercice 1996/97 se caractérise par une réduction de l'impôt et des dépenses publiques, avec une incidence à peu près neutre sur le besoin de financement du secteur public. Toutefois, les principales raisons du volume plus élevé que prévu des emprunts publics au cours de l'exercice 1995/96 vont persister au cours des prochaines années, et ceci entraîne le report d'un an de l'objectif d'assainissement budgétaire à moyen terme de l'exercice précédent. Depuis la fin de 1992, la politique monétaire vient compléter la politique budgétaire. Les taux directeurs ont d'abord été relevés de 50 centièmes de point en septembre 1994, puis de 100 centièmes de point, en deux étapes, pour atteindre 6.75 pour cent en février 1995. Ils sont restés à ce niveau avant d'être réduits de 25 centièmes de point en décembre 1995, puis en janvier et en mars 1996, pour se situer à 6 pour cent. Les conditions monétaires ont été légèrement assouplies dans le courant de 1995 : le taux de change effectif de la livre a baissé de quelque 6 pour cent au cours des quatre premiers mois, pour se stabiliser ensuite ; les taux d'intérêt à long terme ont baissé légèrement, tandis que la croissance des agrégats monétaires s'est accélérée.

Politique budgétaire

La stratégie financière à moyen terme

Depuis le début des années 80, la politique budgétaire s'inscrit dans le cadre d'une stratégie financière à moyen terme. Les objectifs intermédiaires de cette stratégie ont sensiblement évolué avec le temps, mais sa finalité essentielle demeure l'assainissement des finances publiques à moyen terme. Le budget présenté en novembre 1995 reprenait l'objectif du gouvernement qui consiste à ramener le besoin de financement du secteur public à l'équilibre à moyen terme. Cela suppose, lorsque l'économie est sur son sentier de croissance tendancielle, que le besoin de financement du secteur public ne soit pas supérieur au montant net des dépenses en capital du secteur public. Le déficit financier des administrations publiques devrait, selon les prévisions officielles, être proche du critère de Maastricht de 3 pour cent du PIB pour l'exercice 1996/97 et tomber au-dessous de ce niveau les années suivantes (tableau 5). Un solde des opérations courantes du secteur public équilibré est prévu pour l'exercice 1998/99. Le Royaume-Uni (contrairement à beaucoup de pays de l'Union européenne) satisfait déjà au critère de convergence du traité de Maastricht concernant la dette publique²⁸.

La stratégie financière fixe des objectifs budgétaires précis à moyen terme, et la fiscalité et les programmes de dépenses publiques sont adaptés en conséquence. Ainsi, le rôle de la politique budgétaire est d'assurer une affectation des ressources efficace, les autorités considérant qu'elle doit essentiellement influencer sur la composition du PIB à moyen terme (et non sur son niveau). La stratégie à moyen terme permet aux stabilisateurs automatiques de fonctionner mais évite en principe le recours à des mesures budgétaires discrétionnaires d'action conjoncturelle. Depuis 1992, le nouveau cadre monétaire complète la stratégie financière à moyen terme en orientant la politique monétaire vers la réalisation d'un objectif d'inflation à moyen terme.

Une approche à moyen terme de la politique budgétaire présente des avantages, tant que les prévisions d'évolution du besoin de financement du secteur public et les prévisions macroéconomiques qui les sous-tendent sont réalistes et régulièrement confirmées. En revanche, l'accent qui est mis sur le moyen terme rend une telle approche vulnérable à d'importantes erreurs de prévision²⁹ et à une «dérive des objectifs». Ainsi, les mesures prises pour corriger la dérive budgétaire à court terme risquent d'être insuffisantes (si cette dérive est systématique),

Tableau 5. **Les finances du secteur public à moyen terme¹**

En milliards de livres sterling

	Résultat	Prévisions budgétaires		Projections ²			
	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99	1999/2000	2000/01
Dépenses des administrations publiques	287.8	302.1	308.3	319	329	338	346
Recettes des administrations publiques	250.0	271.9	284.8	304	323	340	359
Besoin de financement des administrations publiques	37.8	30.2	23.5	16	6	-2	-13
Emprunts des entreprises publiques sur le marché et à l'étranger	-1.9	-1.2	-1.1	-1	0	0	0
Besoin de financement du secteur public	35.9	29.0	22.4	15	5	-2	-14
En pourcentage du PIB	5 1/4	4	3	2	3/4	-1/4	-1 1/2
Déficit du secteur public (en pourcentage du PIB) ³	6 1/4	4 1/4	3 1/2	2 1/4	3/4	-1/4	-1 1/2
<i>Pour mémoire</i>							
Croissance du PIB réel (en pourcentage)	3.6	2 1/4	3	3	2 3/4	2 3/4	2 3/4
Inflation (indice implicite des prix du PIB) (en pourcentage)	2.0	2 3/4	2 3/4	2 1/2	2 1/4	2	2

1. Les chiffres ayant été arrondis, les totaux peuvent ne pas correspondre à la somme de leurs composantes.
2. Les chiffres prévus sont arrondis à partir de l'exercice 1997/98 au milliard de livres sterling le plus proche.
3. Mesure prévue dans le Traité de Maastricht pour suivre l'évolution des emprunts publics.

Source : *Financial Statement and Budget Report 1996/97* et estimations de l'OCDE.

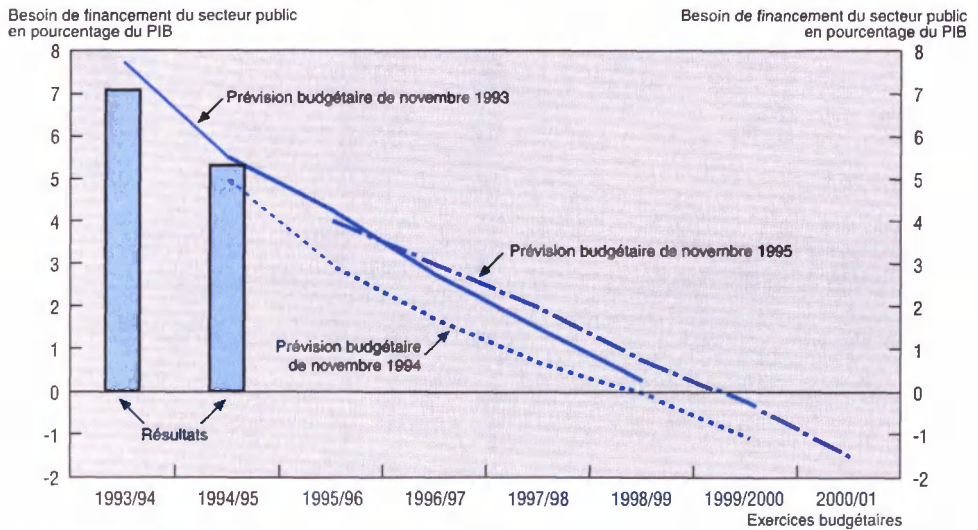
ce qui a des conséquences pour l'encours de la dette³⁰ et la prime de risque. Autrement dit, pour que la stratégie financière à moyen terme et le cadre de la politique monétaire soient crédibles, il faut que les mesures prises s'inscrivent dans l'optique des objectifs à moyen terme.

Le besoin de financement du secteur public en 1994/95 et 1995/96

Les modifications qui ont été successivement apportées à l'orientation budgétaire à moyen terme illustrent les fluctuations très importantes de l'évolution effective du besoin de financement du secteur public d'une année sur l'autre et les effets de la «dérive des objectifs» sur le profil de la stratégie financière à moyen terme (graphique 11). Par exemple, le budget présenté en novembre 1993 prévoyait un besoin de financement du secteur public de 5 1/2 pour cent du

PIB pour l'exercice 1994/95 et un passage à l'équilibre après l'exercice 1998/99. Or, en novembre 1994, l'activité se redressant plus rapidement que prévu et l'inflation étant plus faible qu'on ne l'escomptait, le besoin de financement du secteur public pour l'exercice 1994/95 a été révisé à la baisse et les prévisions de dépenses du gouvernement fortement réduites, le passage à l'équilibre étant alors avancé d'un an, à l'exercice 1998/99 (cf. graphique 11).

Graphique 11. LA STRATÉGIE FINANCIÈRE A MOYEN TERME



Source : *Financial Statement and Budget Report*, 1994-95, 1995-96, 1996-97.

En revanche, pour l'exercice 1995/96, le besoin de financement du secteur public a été sensiblement révisé à la hausse. Ce glissement s'explique en partie par le fléchissement de l'activité économique³¹. Cependant, les recettes fiscales (notamment la TVA et l'impôt sur les sociétés) se sont accrues moins rapidement qu'escompté (tableau 6). Il est difficile de dire s'il s'agit là d'un changement structurel permanent ou d'une aberration. La moins-value des recettes fiscales par rapport au niveau escompté devrait persister pour les années à venir, ce qui a des conséquences pour le besoin de financement du secteur public. Par ailleurs, les

Tableau 6. Évolution budgétaire

En milliards de livres sterling

	Résultats		Estimations	
	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97
Recettes	233.0	254.0	276.1	289.9
<i>dont :</i>				
Impôts sur le revenu et redevances pétrolières	74.7	84.3	95.9	98.8
Impôts sur la dépense	92.4	98.5	104.3	111.7
Cotisations de sécurité sociale	39.5	42.5	44.6	47.0
Excédent commercial brut	3.6	5.4	6.2	6.1
« Community charge »/« Council tax »	8.0	8.6	9.0	9.8
Dépenses	282.9	294.6	307.5	315.4
<i>dont :</i>				
Consommation finale	139.6	145.3	149.6	152.4
Subventions	7.0	7.2	7.7	7.5
Transferts courants au secteur des ménages	89.8	93.1	96.1	99.8
Intérêts de la dette	19.7	22.5	25.5	26.9
Formation brute de capital fixe	16.6	17.3	17.6	15.2
Transferts en capital au secteur privé	5.3	4.9	5.1	5.0
Crédits non distribués	–	–	–	0.3
Déficit financier	49.9	40.5	31.4	25.4
Transactions financières	–4.5	–5.4	–2.4	–3.0
<i>dont :</i> Transactions sur titres de sociétés ¹	–5.3	–6.7	–3.1	–4.0
Besoin de financement du secteur public	45.4	35.1	29.0	22.4
<i>dont :</i>				
Administration centrale	48.9	38.3		
Collectivités locales	–2.1	–0.6		
Entreprises publiques	–1.4	–1.9		

1. Y compris le produit des privatisations.

Source : Central Statistical Office, *Financial Statistics ; Financial Statement and Budget Report 1996/97*.

dépenses publiques prévues pour l'exercice 1995/96 ne devraient être que légèrement inférieures au « plafond global des dépenses » (qui ne comprend pas les dépenses conjoncturelles d'assurance sociale ni le service de la dette), en dépit d'une inflation plus faible que prévu, car les plafonds de dépenses sont fixés en termes nominaux.

Le budget de l'exercice 1996/97

L'orientation de la politique budgétaire demeure fondamentalement restrictive, étant donné que les mesures déjà prises visent à éliminer le déficit structurel

lorsque la production se situe sur son sentier de croissance tendancielle. Cependant, le budget présenté en novembre 1995 pour l'exercice 1996/97 est en soi à peu près « neutre », avec l'annonce de réductions d'impôts de 3.1 milliards de livres et de réductions de dépenses de 3.3 milliards de livres. Les principaux changements concernant les dépenses sont les suivants : le précédent plafond global de dépenses publiques pour l'exercice 1996/97 a été réduit de 3.2 milliards de livres ; des réductions sont opérées dans les coûts de fonctionnement des administrations ainsi que dans la défense et le logement public alors que les prévisions de transferts à la Communauté européenne ont été révisées en baisse. Toutefois, des ressources accrues sont affectées à l'enseignement, au *National Health Service* et à la police.

Au total, les nouvelles prévisions se traduisent par une diminution de 1/2 pour cent des dépenses des administrations publiques en termes réels³² pour l'exercice 1996/97, suivie par une augmentation de 1/2 pour cent en 1997/98. La réduction prévue des dépenses réelles pour assurer le plafonnement global (qui ne couvre pas les dépenses conjoncturelles d'assurance sociale et du service de la dette)³³ pour l'exercice 1996/97 atteint presque 1.0 pour cent³⁴.

Les dépenses publiques d'équipement seront aussi fortement réduites, en termes nets, passant de 12.2 milliards de livres en 1995/96 à 9.9 milliards en 1996/97 (et à 8 milliards en 1998/99). Toutefois, les dépenses d'équipement au titre du programme « Private Finance Initiative » devraient dépasser 7 milliards de livres sur la période de trois ans s'achevant en 1998/99 (voir plus loin), mais ces dépenses ne seront pas comptabilisées comme des investissements publics.

Les mesures fiscales annoncées dans le cadre du budget de l'exercice 1996/97 sont les suivantes :

- réduction de 25 à 24 pour cent du taux de base de l'impôt sur le revenu ;
- relèvement de 700 livres de la première tranche d'imposition assujettie au taux minimum de 20 pour cent ;
- réduction de 25 à 20 pour cent du taux normal de l'impôt sur les revenus de l'épargne ;
- majoration de 240 livres de la principale déduction au titre de l'impôt sur le revenu des personnes physiques ;
- relèvement de 1 200 livres du plafond d'application du taux de base ;
- augmentation à 200 000 livres du seuil d'application des droits de succession ;

- réduction à 24 pour cent de l'impôt sur les sociétés frappant les petites entreprises ;
- réduction de 500 millions de livres, à compter d'avril 1997, des cotisations patronales à l'assurance nationale ;
- diverses mesures d'aide aux personnes âgées nécessitant des soins de longue durée³⁵.

Les mesures destinées à abaisser les impôts sur les revenus de l'épargne permettront de réduire la double imposition de l'épargne et pourraient encourager celle-ci en rapprochant davantage le système fiscal d'un régime assis sur les dépenses. Le relèvement de la première tranche d'imposition à 20 pour cent et la réduction à 24 pour cent du taux de base réduiront les taux marginaux d'imposition de la plupart des travailleurs et l'augmentation des déductions permettra également à certains travailleurs peu rémunérés de devenir non imposables.

En définitive, le budget de l'exercice 1996/97 a une incidence à peu près neutre sur le déficit structurel, lequel se situe toutefois à un niveau plus élevé qu'on ne l'avait prévu précédemment. En revanche, les objectifs retenus pour le besoin de financement du secteur public pourraient se révéler difficiles à atteindre. Premièrement, le taux de croissance de 3 pour cent officiellement prévu pour le PIB réel en 1996 pourrait ne pas être atteint. Deuxièmement, les réductions programmées des dépenses publiques sont ambitieuses, encore que les niveaux des dépenses courantes aient été soit maintenus soit inférieurs à ceux prévus ces dernières années. Les prévisions précédentes étaient déjà rigoureuses dans leur principe, et les tentatives qui ont été faites pour réduire les dépenses en termes réels (notamment dans le domaine de la sécurité sociale³⁶) n'ont pas toujours été couronnées de succès. Par conséquent, la réalisation des prévisions officielles de dépenses et de recettes fiscales au cours de l'année à venir n'ira pas sans problème. Cependant, le respect du programme de réduction du déficit présenté dans le budget de novembre 1995 dans le cadre de la stratégie financière à moyen terme permettrait d'assainir les finances publiques à moyen terme, avec un taux d'endettement sensiblement inférieur au critère de Maastricht.

Orientation de la politique budgétaire

Les fortes fluctuations du besoin de financement du secteur public au cours des dernières années s'expliquent par des facteurs à la fois conjoncturels et

structurels. Des facteurs conjoncturels ont contribué à la forte détérioration de la position financière du secteur public entre 1989 et le milieu de 1993, puis à son amélioration entre le milieu de 1993 et le milieu de 1995. D'après les estimations du Secrétariat de l'OCDE, le besoin de financement des administrations publiques (hors produit des privatisations) pourrait tomber de 6.9 pour cent du PIB en 1994 à 3½ pour cent en 1997. Le déficit corrigé des influences conjoncturelles pourrait passer quant à lui de 5½ à 3½ pour cent du PIB au cours de la même période. Cependant, les estimations corrigées des influences conjoncturelles doivent être utilisées avec prudence car elles sont sensibles à l'écart estimé entre la production effective et la production potentielle (cf. chapitre I).

Les mesures d'assainissement budgétaire adoptées en 1994 et 1995 ont remis les finances publiques sur une trajectoire viable à moyen terme. Malgré un certain glissement au cours de la période récente, le déficit structurel est en voie de réduction et la dette devrait cesser d'augmenter en proportion du PIB en 1997 (tableau 7). A ce stade du cycle économique, la politique budgétaire doit rester orientée vers l'assainissement à moyen terme. Un budget équilibré (pour les dépenses courantes) permettrait d'accroître la contribution du secteur public à l'épargne nationale. L'annonce de mesures destinées, dans le budget de l'exercice 1996/97, à compenser les réductions d'impôts par des réductions de dépenses sont conformes à cette stratégie. Cependant, il est indispensable que les compressions de dépenses *ex ante* se concrétisent *ex post*.

Tableau 7. **Emprunts et endettement de l'État**
En pourcentage du PIB

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Administrations publiques							
Solde							
Financier	-2.6	-6.1	-7.8	-6.8	-5.7	-4.7	-3.5
Structurel	-2.2	-4.3	-5.8	-5.5	-4.6	-3.5	-2.6
Primaire	-0.5	-4.1	-5.6	-4.2	-2.9	-1.6	-0.4
Dette							
Brute ¹	34.3	35.4	41.5	47.2	49½	52½	53½

1. Dette à la fin mars en pourcentage du PIB centré sur fin mars.

Source : Banque d'Angleterre et estimations de l'OCDE.

Initiatives récentes concernant les finances publiques

La Private Finance Initiative (PFI)

Le budget de l'exercice 1996/97 comporte un certain nombre de mesures destinées à promouvoir la PFI. Celle-ci repose sur l'idée qu'un changement fondamental doit intervenir dans le rôle du secteur public qui, après avoir été un prestataire direct de services, doit devenir un intermédiaire et un régulateur pour des services qui étaient auparavant assurés par l'État³⁷.

Les privatisations et la sous-traitance vont dans le même sens. Cependant, la PFI s'en distingue par le fait que le secteur public conserve un rôle actif à long terme, en tant que principal client ou participant. La spécialisation en est une autre caractéristique. La fourniture de biens et de services dans des conditions efficaces constitue l'essentiel de l'activité du secteur privé. La PFI vise également à transférer le risque sur le secteur privé, lorsqu'il est mieux à même de le gérer (par opposition au schéma traditionnel dans lequel les auteurs d'un projet et les acheteurs d'un bien n'assument parfois pas la responsabilité directe de leur mise en œuvre effective). L'appel à la concurrence et la gestion par le secteur privé permettent peut-être aussi d'obtenir une meilleure rentabilité.

Dans son budget de novembre 1995, le gouvernement a fixé comme objectif la conclusion d'ici à 1998-99 de contrats au titre de la PFI pour un montant minimum de 14 milliards de livres. Afin d'accélérer le processus, des programmes intensifs de formation à la mise en œuvre de la PFI ont été mis en place à l'intention des fonctionnaires et les ressources d'État consacrées à la promotion de l'Initiative ont été triplées. Le budget de 1995 annonçait plusieurs nouveaux contrats illustrant la gamme de projets adoptés et montrant comment la PFI vise à améliorer la qualité des services et à obtenir une plus grande rentabilité par le recours à une gestion et à des capitaux privés³⁸. Le principal projet, le *Channel Tunnel Rail Link*, d'une valeur en capital d'environ 3 milliards de livres, a été approuvé en février 1996. Afin de permettre aux collectivités locales de participer à la PFI, des modifications ont été apportées au début de l'exercice budgétaire 1995-96 à leurs règles en matière de financement qui, sous réserve de consultations et de l'approbation parlementaire, prendront effet au début de l'exercice 1996-97.

Challenge Funds

Cette initiative encourage les groupes à faire appel à des fonds publics pour développer les services locaux. Par exemple, le SRB *Challenge Fund* favorise les partenariats entre le secteur public, le secteur privé et le secteur communautaire dans le but d'entreprendre des projets de réhabilitation au niveau local. Lors de la première série de soumissions, les financements privés ont représenté près de trois fois les financements publics. Huit cent millions de livres ont été prévues pour les deux premières séries de soumissions entre 1995 et 1998 et 250 autres millions de livres pour les troisième et quatrième séries entre 1997-98 et 1998-99. Dans le budget de novembre étaient annoncés des plans pour une expansion majeure de cette initiative dans l'ensemble des administrations. Les services du gouvernement étudient actuellement plusieurs options possibles. Il est prévu notamment d'affecter :

- 300 millions de livres sur trois ans pour accélérer le transfert de logements sociaux situés dans des quartiers défavorisés à des propriétaires privés;
- 55 millions de livres sur trois ans pour la réalisation de dépenses par les TEC en faveur de l'emploi, de l'entreprise et de la formation au niveau local;
- 40 millions de livres pour la rénovation de certain établissements scolaires.

Privatisation des chemins de fer

La privatisation de British Rail se poursuit en vertu de la loi de 1993 sur les chemins de fer. Cette privatisation se caractérise par le fait qu'une distinction est établie entre, d'une part, le réseau ferroviaire et, de l'autre, son exploitation, Railtrack (société publique qui doit être privatisée au milieu de 1996) étant chargé de tout le réseau et des infrastructures ferroviaires, tandis que les services passagers sont assurés par British Rail jusqu'à leur concession en franchise. British Rail a restructuré ses services passagers en 25 unités d'exploitation en vue de leur privatisation. Des appels d'offres ont été lancés pour la concession de ces lignes (les soumissionnaires étant invités à demander un minimum de subventions), et les deux premières lignes privées ont commencé à fonctionner en février 1996. Le service de transport de colis de la British Rail a été privatisé à la

fin de 1995 et trois autres sociétés de transport de fret devraient être cédées au premier semestre de 1996.

Régimes sociaux

De nouveaux changements concernant les régimes sociaux ont été annoncés dans le cadre du budget présenté en novembre 1995, dans le but de freiner l'augmentation rapide des dépenses et de mieux les cibler sur les personnes qui en ont le plus besoin : les indemnités de logement versées aux célibataires de moins de 25 ans seront soumises à des règles plus strictes ; des mesures ont été annoncées dans le but d'améliorer l'efficacité des incitations au travail et de combler l'écart entre les prestations versées aux familles monoparentales et celles qui sont versées aux autres familles ; simultanément, l'abattement pour enfant à charge a été porté de 40 à 60 livres par semaine ce qui implique une hausse du plafond de revenu à partir duquel s'applique la dégressivité de l'allocation logement et du *Family Credit*, cela devrait inciter plus de mères de famille à accroître leur revenu provenant du travail et à sortir de la dépendance des aides sociales.

Évolution de la situation monétaire et du taux de change

Le nouveau cadre de la politique monétaire

En octobre 1992, le Royaume-Uni a adopté un objectif explicite en matière d'inflation à la suite de la suspension de la participation de la livre au mécanisme de change. Ce nouveau cadre monétaire s'inspirait de l'expérience de la Nouvelle-Zélande (1990) et de celle du Canada (1991)³⁹ et avait comme objectif immédiat d'établir un nouveau point d'ancrage nominal et d'assurer une faible inflation. Il reflétait également une certaine désillusion à l'égard des agrégats monétaires en tant que points d'ancrage nominaux, ainsi qu'une certaine réputation à remettre en place prématurément un régime de parité fixe⁴⁰. De fait, les résultats enregistrés au cours des quatre dernières années sur le front de l'inflation ont été remarquables. Le nouveau cadre monétaire a permis d'accroître la transparence, l'accent étant mis de plus en plus sur la nécessité d'établir un équilibre entre les risques pour atteindre l'objectif d'inflation. Cependant, son fonctionnement n'a pas encore été mis à l'épreuve sur la totalité du cycle économique. Par conséquent, la crédibilité de la politique monétaire, en termes

d'anticipations inflationnistes et de stabilité du taux de change sur les marchés financiers, n'est que partiellement établie.

En juin 1995, le Chancelier de l'Échiquier a révisé l'objectif officiel d'inflation qui restera en vigueur dans le futur. Les autorités continueront à viser un objectif d'inflation pour l'indice des prix de détail hors paiements d'intérêts sur prêts hypothécaires (de 2½ pour cent ou moins) au-delà de la présente législature (au plus tard au printemps 1997, lorsque l'objectif précédent viendra à expiration⁴¹). Les autorités estiment qu'en fixant régulièrement les taux d'intérêt au niveau jugé nécessaire pour que la hausse de l'indice soit égale ou inférieure à 2½ pour cent, l'inflation se maintiendra dans une fourchette de 1 à 4 pour cent⁴². Le cadre monétaire permet ainsi de comparer l'évolution de l'inflation à la fourchette annoncée à l'avance, ainsi qu'à sa moyenne de longue période. Il va de soi que, bien qu'il y ait une fourchette de taux, une inflation moyenne régulièrement supérieure à 2.5 pour cent ne serait pas acceptable⁴³. Le respect régulier de l'objectif d'inflation à moyen terme assurerait une stabilité « approximative » des prix, étant donné les erreurs systématiques de mesure de l'indice des prix de détail⁴⁴.

Le cadre de la politique monétaire se distingue par son caractère prospectif. Autrement dit, les autorités reconnaissent qu'il faut de 18 mois à deux ans pour que les modifications de la politique monétaire se répercutent presque intégralement sur l'activité économique et les perspectives d'inflation. En conséquence, la politique est définie sur la base non pas de l'inflation présente mais des perspectives d'inflation deux ans plus tard. Ainsi, un rôle plus important est donné aux prévisions, qui sont sujettes à des erreurs et à des différences d'évaluation de la conjoncture. Cependant, cette approche a l'avantage de rendre explicite l'élément de prévision, et elle semble avoir permis un meilleur ciblage des analyses économiques officielles.

La transparence est l'autre aspect essentiel du cadre monétaire. L'objectif d'inflation représente clairement un point d'ancrage nominal pour les anticipations inflationnistes, tandis que la publication des procès-verbaux des réunions monétaires mensuelles révèle quels indicateurs sont utilisés par les autorités pour évaluer la situation économique, de même que les raisons qui motivent les décisions officielles. La transparence impose une responsabilité supplémentaire à la Banque du fait de la publication des recommandations du Gouverneur.

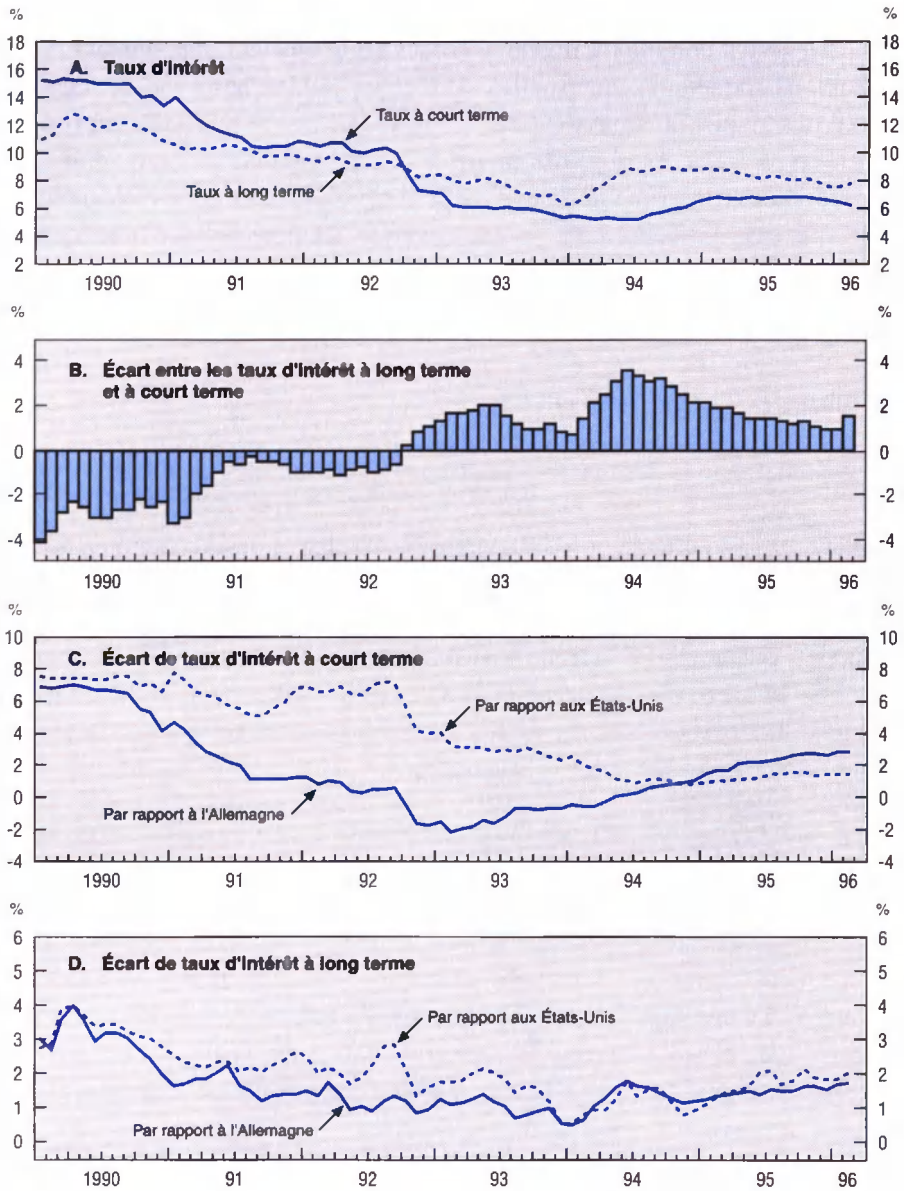
La situation peut devenir inconfortable si les perspectives d'inflation ne sont pas évaluées de la même manière par tous les intéressés. C'est ce qui s'est passé durant l'été 1995, comme l'a révélé le procès-verbal exceptionnellement complet des réunions monétaires mensuelles. Un débat public basé sur de meilleures informations a ainsi pu s'ouvrir. Cependant, le fait que le public ait pu percevoir des différences dans les objectifs monétaires à moyen terme a sans doute accru les incertitudes et la prime de risque sur la dette libellée en livres. Néanmoins, il semble que cela ait représenté le prix à payer temporairement pour qu'un tel débat public puisse avoir lieu, pour une plus grande transparence et pour que les prévisions de la Banque en matière d'inflation puissent être jugées objectives.

Évolution des taux d'intérêt

Les anticipations des marchés financiers concernant les taux d'intérêt à court terme se sont radicalement modifiées depuis l'automne de 1994. À partir de septembre 1994, la crainte de voir apparaître une demande excédentaire a poussé les autorités à relever par précaution les taux d'intérêt, de 150 centièmes de point en trois étapes, à 6.75 pour cent en février 1995. Ces augmentations (la première notamment) ont amélioré la confiance du marché et les cours des obligations à long terme se sont raffermis vis-à-vis de ceux de l'Allemagne et des États-Unis (graphique 12, parties 3 et 4), malgré le fléchissement de la livre à la fin de 1994 et durant les quatre premiers mois de 1995.

En mai 1995, on s'attendait assez largement à de nouvelles augmentations des taux directeurs, et le Gouverneur a effectivement recommandé un nouveau relèvement de 50 centièmes de point lors de la réunion monétaire de mai. Le Chancelier, en revanche, voyait les perspectives d'inflation avec plus d'optimisme. En conséquence, les taux directeurs sont restés inchangés durant l'été et l'automne⁴⁵. La décision prise en mai a eu au départ un effet négatif sur les cours des obligations et sur la livre. Cependant, lorsqu'il est apparu que l'activité se ralentissait, les taux du marché ont marqué une détente et une réduction des taux directeurs est devenue probable durant l'automne (compte tenu aussi des réductions de taux d'intérêt opérées aux États-Unis, en Allemagne et au Japon). De fait, les taux directeurs ont été réduits de 0.25 pour cent en décembre 1995 et à nouveau en janvier et en mars 1996, à 6 pour cent. Les rendements obligataires à long terme ont dans l'ensemble baissé parallèlement au redressement du marché

Graphique 12. TAUX D'INTÉRÊT

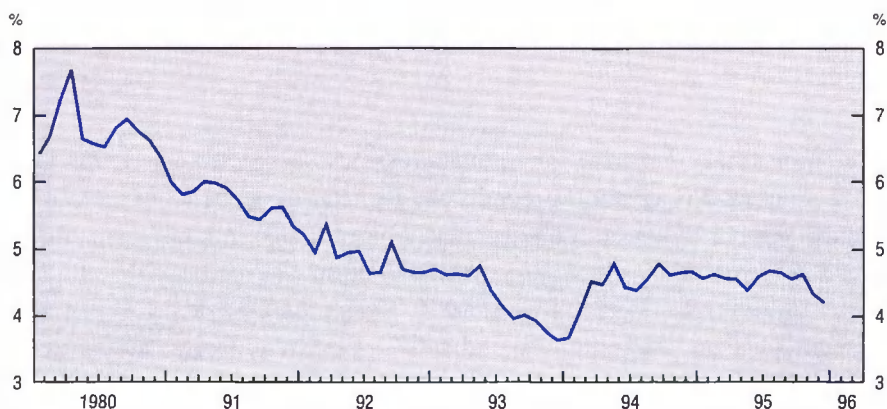


Source : Central Statistical Office, *Economic Trends*, et OCDE, *Statistiques financières*.

obligataire mondial depuis la fin de 1994, et la pente de la courbe des rendements s'est régulièrement atténuée (cf. graphique 12, parties 1 et 2).

Malgré la baisse des taux obligataires au Royaume-Uni, les écarts de taux d'intérêt à long terme vis-à-vis des États-Unis et de l'Allemagne se sont creusés de façon plus ou moins marquée depuis la fin de 1994⁴⁶ (cf. graphique 12, partie 4). Ce décalage persistant se reflète également dans l'écart entre les rendements des obligations indexées et des obligations classiques au Royaume-Uni (graphique 13). Une interprétation de ces indicateurs est que l'on a peu réussi à améliorer la crédibilité de la politique monétaire à long terme du Royaume-Uni en 1995, encore que la situation soit noircie par des problèmes de mesure⁴⁷. D'autres indicateurs, comme l'évolution des salaires, donnent à penser que les anticipations d'inflation restent modérées. Plus fondamentalement, l'inflation est restée régulièrement faible avec le nouveau cadre monétaire, et le maintien de l'inflation à un faible niveau est un élément important de crédibilité.

Graphique 13. **ANTICIPATIONS INFLATIONNISTES**¹
Pourcentage de variation d'une année sur l'autre



1. Mesurées par la différence entre le rendement brut réel à l'échéance des obligations à long terme indexées sur les valeurs du Trésor et le rendement brut des bons du Trésor.

Source : Central Statistical Office, *Financial Statistics*.

Évolution du taux de change

Depuis la fin de 1992, les conditions monétaires sont plus susceptibles d'être influencées par les mouvements de la livre. Après un recul initial, le taux effectif de celle-ci s'est maintenu dans une marge relativement étroite jusqu'à la fin de 1994, avant d'accuser une baisse de quelque 6 pour cent entre janvier et avril 1995. Cette baisse est difficile à expliquer, mais tient peut-être à une réévaluation des risques par les marchés financiers à la suite de la crise financière mexicaine, ainsi qu'à la «recherche de la qualité», dans le deutschemark et le franc suisse notamment. De plus, elle s'est produite alors que la situation du Royaume-Uni était favorable sur les plans de l'inflation tendancielle, de la balance des opérations courantes et des perspectives budgétaires. Par ailleurs, elle a en grande partie neutralisé les effets des trois précédentes augmentations des taux directeurs sur les conditions monétaires. De fait, le taux de change effectif de la livre a accusé des fluctuations erratiques à l'intérieur d'une marge étroite pendant le reste de 1995 et les premiers mois de 1996, même si les écarts de taux vis-à-vis des États-Unis et de l'Allemagne se sont légèrement creusés.

Agrégats et conditions monétaires

Le nouveau cadre monétaire tient compte de la croissance de la monnaie et du crédit pour apprécier les conditions monétaires. Le rôle de ces variables a un caractère strictement indicatif, avec des fourchettes de 0 à 4 pour cent pour M0 et de 3 à 9 pour cent pour M4.

La croissance des agrégats monétaires s'est accélérée en 1995, laissant penser à un assouplissement des conditions monétaires. Cependant, la croissance monétaire semble avoir été sérieusement entravée par le passage à un faible niveau d'inflation et les fluctuations rapides de la vitesse de circulation de la monnaie. Entre février 1995 et février 1996, M0 a progressé de 6.1 pour cent, soit légèrement plus que la fourchette indicative. Cependant, cette accélération ne s'est pas reflétée dans la dépense nominale, ce qui incite à penser que la faible inflation et la baisse des coûts d'opportunité se sont traduites par une augmentation de la demande de numéraire. La masse monétaire au sens large a elle aussi augmenté fortement en 1995, M4 enregistrant en février 1996 une progression de 9.9 pour cent sur douze mois⁴⁸.

En résumé, les conditions monétaires globales ont été légèrement assouplies depuis le début de 1995. Bien que les taux de crédit soient restés inchangés pendant la plus grande partie de 1995, les rendements obligataires à long terme ont légèrement diminué et le taux effectif de la livre a accusé une baisse de quelque 6 pour cent. Le secteur privé n'a pas eu de difficulté à obtenir des crédits. La position financière nette des entreprises et des ménages est assez confortable et les banques ont réduit les marges entre taux débiteur et créateur afin d'accroître leur portefeuille de prêts.

Perspectives économiques à court terme

La politique macroéconomique devrait avoir une incidence relativement limitée sur l'activité au cours des deux années à venir. La politique budgétaire sera en principe légèrement restrictive, tandis que les conditions monétaires resteront sans doute à peu près inchangées. Les perspectives économiques du Royaume-Uni pour les deux années à venir sont résumées ci-après, sur la base des hypothèses techniques habituelles :

- la politique monétaire visera à ramener la hausse de l'indice des prix de détail hors intérêts hypothécaires à 2.5 pour cent ou moins sur les deux années à venir ;
- les mesures fiscales et les programmes de dépenses annoncés dans le cadre du budget présenté en novembre 1995 seront globalement appliqués, d'où une réduction régulière du déficit budgétaire structurel ;
- le taux de change effectif restera inchangé à son niveau du 14 février 1996 ;
- le prix du pétrole se situera à 18 dollars le baril en moyenne en 1996 et restera inchangé en termes réels en 1997 ;
- le taux d'expansion des marchés d'exportation des produits du Royaume-Uni sera de l'ordre de 6½ pour cent en 1996 et de 7¼ pour cent en 1997.

Les forces à l'œuvre

La situation est fondamentalement propice à une poursuite de l'expansion économique à moyen terme et à une faible inflation. Quatre années de reprise économique modérée n'ont guère fait apparaître de goulets d'étranglement importants, de pressions inflationnistes naissantes ou de manque de compétitivité

internationale sur le plan des coûts. La politique budgétaire sera légèrement restrictive au cours des deux années à venir, mais elle le sera sensiblement moins qu'au cours des trois années précédentes. L'ajustement des bilans des ménages et des entreprises à une faible inflation semble par ailleurs être en grande partie achevé.

L'OCDE prévoit que la pause actuelle de la croissance de l'activité économique au Royaume-Uni, en milieu de cycle, sera de courte durée. Une fois achevé l'ajustement des stocks, la croissance du PIB devrait s'accélérer pour atteindre un rythme annuel de l'ordre de $2\frac{3}{4}$ pour cent au second semestre de 1996 et en 1997. Au cours des années civiles 1996 et 1997, le PIB pourrait s'accroître de quelque 2 pour cent (à comparer avec la prévision officielle de 3 pour cent) et $2\frac{3}{4}$ pour cent, respectivement (tableau 8). Ces prévisions sont assez sensibles à la date d'achèvement de l'ajustement des stocks (voir plus loin). Étant donné que la croissance de la production devrait être proche de la croissance estimée de la production potentielle (soit $2\frac{1}{2}$ pour cent environ), tant le taux de chômage que l'écart entre la production effective et la production potentielle ne devraient pas beaucoup changer. Par conséquent, les pressions inflationnistes devraient rester faibles, ce qui permet de tabler sur le maintien d'une orientation monétaire à peu près inchangée au cours des deux prochaines années.

Les facteurs influant sur l'activité économique devraient contribuer à soutenir la croissance de la consommation privée et de la demande intérieure finale en 1996 et par la suite. Les réductions d'impôts sur les revenus au cours de l'exercice 1996/97 se traduiront par une augmentation du revenu disponible des ménages. La conjonction de facteurs particuliers viendra encore gonfler les revenus et le patrimoine en 1996⁴⁹. Une part importante de ces gains « inattendus » sera probablement épargnée, mais les dépenses de consommation pourraient néanmoins s'en trouver accrues.

Des dépenses de consommation soutenues seront probablement le principal élément qui permettra à la reprise de se poursuivre. Cela devrait contribuer à réduire les incertitudes entourant le niveau futur de la demande et encourager une reprise plus vigoureuse de l'investissement productif. Le niveau élevé des taux d'utilisation des capacités et la situation de trésorerie satisfaisante se sont traduits par un raffermissement des intentions d'investissement. Cependant, il est toujours difficile de prévoir l'ampleur et le profil temporel d'une reprise de l'investisse-

ment productif, compte tenu notamment de l'instabilité du climat des affaires au cours de la période récente.

La formation de stocks va probablement peser sur la croissance de la production dans les premiers mois de 1996. Le rapport des stocks à la production a dépassé sa tendance de longue période en 1995 et une correction est donc attendue. Un ajustement prononcé pourrait entraîner un fléchissement de la croissance de la production, voire un recul de celle-ci, pendant quelques trimestres. Dans les prévisions centrales décrites plus haut, le déstockage est censé être

Tableau 8. **Prévisions à court terme**
Pourcentage de variation par rapport à la période précédente

	1994	1995	1996	1997
Données en volume (prix de 1990)				
Consommation privée	2.8	2.4	3.0	3.0
Consommation publique	1.9	0.6	0.8	0.8
Formation brute de capital fixe	3.1	1.2	2.0	3.9
Secteur public ¹	5.6	-9.3	-6.4	-4.6
Secteur privé	2.5	3.8	3.8	5.6
Demande intérieure finale	2.7	1.8	2.4	2.7
Formation de stocks ²	0.4	0.2	-0.3	0.0
Demande intérieure totale	3.1	2.0	2.1	2.7
Exportations	9.1	5.2	5.2	6.1
Importations	5.3	3.5	5.7	5.9
Solde de la balance extérieure ²	0.9	0.4	-0.2	0.0
PIB	4.0	2.6	2.0	2.8
<i>Pour mémoire</i>				
Indice implicite des prix du PIB	2.0	2.4	2.2	2.1
PIB aux prix courants	6.0	5.0	4.2	5.0
Revenu disponible réel des ménages	0.7	2.4	2.5	2.9
Taux d'épargne des ménages ³	9.5	9.4	8.9	8.8
Indice implicite des prix de la consommation privée	2.5	2.7	2.5	2.3
Emploi	0.7	0.6	0.1	0.6
Taux de chômage ^{3, 4}	9.2	8.2	8.2	7.9
Production manufacturière	4.3	1.9	1.5	2.5
Balance des paiements courants				
En milliards de livres sterling	-2.0	-4.2	-7.1	-7.8
En pourcentage du PIB	-0.3	-0.6	-1.0	-1.0

1. Administrations publiques.

2. Variations en pourcentage du PIB de la période précédente.

3. Données en niveaux.

4. Sur la base des demandes d'allocations de chômage, données brutes.

Source : Estimations de l'OCDE.

modéré et parvenir à son terme au milieu de 1996, avec des effets limités sur l'investissement et l'emploi.

La croissance des importations en volume devrait s'accélérer en 1996, comme suite au raffermissement de la demande intérieure, tandis qu'un accroissement des capacités inutilisées et une bonne compétitivité sur le plan des coûts devraient soutenir les exportations du Royaume-Uni grâce au ralentissement de l'expansion des marchés mondiaux. La croissance des importations en volume sera sans doute supérieure à celle des exportations, à moins que la reprise jusqu'ici peu soutenue en Europe continentale s'accélère tout à coup. Par conséquent, le solde commercial ne devrait plus stimuler la croissance du PIB en 1996 et 1997, après y avoir largement contribué en 1995 (*cf.* tableau 8). Cependant, les excédents importants de la balance des invisibles et des revenus d'investissements devraient rester proches de leur niveau révisé du milieu de 1995. Le déficit de la balance des opérations courantes devraient se creuser légèrement pour atteindre environ 1 pour cent du PIB en 1996 et en 1997.

La croissance de l'emploi pourrait faiblir quelque peu au premier semestre de 1996, mais s'accélérer ensuite. A supposer que les taux d'activité restent stables, le taux de chômage pourrait monter légèrement en 1996; cependant, il pourrait ensuite reculer quelque peu en 1997, se retrouvant alors à peu près à son niveau actuel d'environ 8 pour cent. Ce chiffre serait encore supérieur au «taux naturel», ce qui impliquerait des hausses de salaire modérées et une quasi-stabilité des coûts intérieurs. L'augmentation des salaires réels devrait être à peu près équivalente aux gains de productivité au cours de la période examinée, continuant ainsi à encourager la création d'emplois.

Les incertitudes qui entourent ces prévisions semblent équilibrées. A court terme, les principales incertitudes concernent l'ampleur de l'ajustement probable des stocks (et ses effets sur la production et les intentions d'investissement) ainsi que la vigueur de l'expansion prévue des échanges mondiaux en 1996. A moyen terme, il est difficile de dire si l'inflation restera faible à mesure que l'écart entre la production effective et la production potentielle diminuera. Cependant, les estimations du taux naturel de chômage effectuées par le Secrétariat de l'OCDE diminuent régulièrement depuis plus d'une décennie, et se situent à 7 pour cent environ à l'heure actuelle, si bien qu'une modération persistante des salaires pourrait être compatible avec une poursuite du mouvement de baisse.

III. La concurrence au Royaume-Uni

Introduction

La concurrence est à maints égards le moteur du progrès économique. C'est sous la pression de la concurrence que les producteurs sont amenés à rechercher une plus grande efficacité et une meilleure productivité ainsi qu'à mettre au point des produits nouveaux ou améliorés. La progression de la productivité est le principal facteur déterminant de la hausse des revenus réels, alors que le fonctionnement de la concurrence conduit directement à l'élimination des profits de monopole et, par conséquent, à une diminution des prix. Le fait que l'innovation soit encouragée élargit les choix des consommateurs. Le renforcement de la concurrence sur les marchés de produits peut aussi avoir des retombées sur les autres marchés (par exemple, le marché du travail)⁵⁰.

Compte tenu de ces avantages, l'enjeu de la politique économique consiste à trouver le meilleur moyen d'assurer une véritable concurrence sur les marchés de produits. Il n'y a pas, à cet égard, une seule manière de procéder, car les pressions de la concurrence varient en fonction des caractéristiques particulières de chaque secteur. Dans un grand nombre d'activités, les politiques de déréglementation et de libéralisation seront très efficaces, alors que dans d'autres elles risquent d'être vouées à l'échec car la dynamique du processus de concurrence conduit naturellement à un renforcement de la concentration industrielle, qui tend à éliminer la concurrence au fil du temps. Le jeu de la concurrence peut aussi être entravé par la formation de cartels de production et par des pratiques commerciales restrictives. Dans ces conditions, pour être efficace, une politique de la concurrence doit se situer à mi-chemin entre deux objectifs potentiellement contradictoires – veiller à empêcher l'exploitation abusive d'un pouvoir de marché tout en évitant dans le même temps d'imposer des contraintes injustifiées à la recherche par les entreprises d'un avantage concurrentiel.

Le Royaume-Uni reconnaît depuis longtemps la nécessité d'une politique de la concurrence active. A l'origine de la politique menée actuellement dans ce domaine se situe la création, en 1948, de la Commission sur les monopoles et les pratiques restrictives alors que les principales caractéristiques de la législation et des institutions actuelles datent du milieu des années 70. Plus récemment, deux rapports d'orientation du gouvernement (ministère du Commerce et de l'Industrie, 1994 et 1995) ont réaffirmé l'importance de la politique de la concurrence pour le maintien de la compétitivité⁵¹. Dans une perspective plus large, la politique de la concurrence est considérée comme l'un des éléments d'une stratégie visant à améliorer la flexibilité de l'économie du côté de l'offre. Cette stratégie suppose :

- de faire jouer les mécanismes du marché dans des secteurs où ils n'ont jusqu'ici guère, voire pas du tout, joué (par la privatisation des entreprises d'État et l'introduction de quasi-mécanismes du marché dans l'enseignement et la santé);
- de faire en sorte que les marchés fonctionnent mieux, grâce à la politique de la concurrence, à la réforme du marché du travail et à la déréglementation;
- de reproduire les effets de mécanismes du marché, là où ceux-ci ne sont pas présents naturellement (au moyen, par exemple, d'une réglementation fondée sur la trajectoire tarifaire et la concurrence comparative appliquée par les organismes de réglementation);
- d'appliquer des politiques fiscales qui pénalisent le moins possible l'activité d'entreprise et la concurrence;
- d'assurer le meilleur rapport coûts-avantages pour les services que le secteur public est le mieux à même de fournir.

Deux évolutions intervenues au cours des vingt dernières années ont eu des effets importants sur la situation de la concurrence. La première est la mise en place d'un seul marché européen intégré dans un grand nombre de secteurs, ce qui a accentué la concurrence des entreprises étrangères. La deuxième est le programme de privatisation et de déréglementation mis en œuvre depuis 1980. Plusieurs sociétés privatisées se situent dans des secteurs où les tendances à des dysfonctionnements du marché sont bien connues (notamment les sociétés assurant des services publics, traditionnellement considérées comme des « monopoles naturels »). Ces secteurs posent des problèmes particuliers pour la politique de la

concurrence, problèmes dont la résolution incombe aux organismes de réglementation propres aux secteurs, qui sont chargés de suivre et d'encourager la concurrence dans leur domaine de compétence.

Le présent chapitre passe tout d'abord en revue certaines statistiques générales et examine les principaux aspects de la concurrence sur les marchés de produits au Royaume-Uni. Il dresse ensuite une «carte de la concurrence» pour les différents secteurs qui composent l'économie britannique puis examine la portée de la politique actuelle de la concurrence. Cette carte s'appuie sur les statistiques de la concentration, qui ne donnent, toutefois, qu'une idée partielle de la question car les modifications de la concentration peuvent se traduire par des innovations favorables à la concurrence aussi bien que par des évolutions anti-concurrentielles. En outre, la concurrence exercée par les producteurs étrangers impose une discipline rigoureuse sur un grand nombre de marchés intérieurs. Elle se manifeste non seulement au niveau des courants d'échanges, mais aussi dans la capacité des entreprises multinationales étrangères de localiser leur production au Royaume-Uni. C'est là l'une des principales voies par lesquelles la concurrence a été encouragée au Royaume-Uni, qui occupe depuis longtemps le premier rang en Europe par l'investissement direct en provenance de l'étranger.

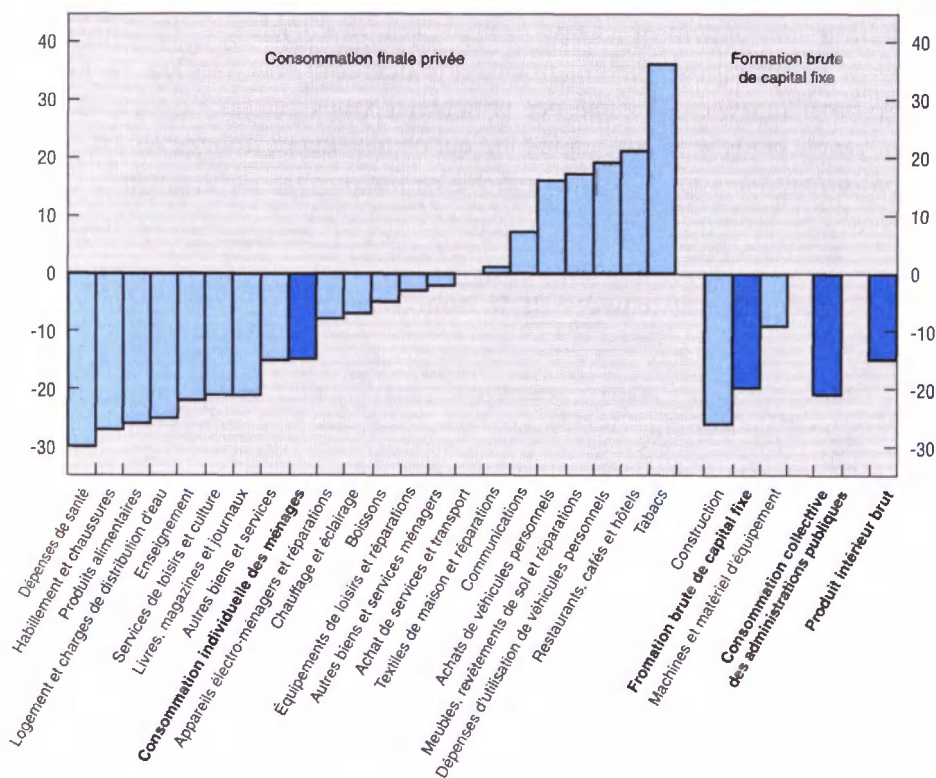
Données générales et aspects de la concurrence

Avant de passer à l'analyse sectorielle plus détaillée, il est sans doute utile de commencer par examiner brièvement certaines données générales. D'après les estimations des prix relatifs dans différents pays comparés à l'aide des parités de pouvoir d'achat, le niveau général des prix intérieurs était au Royaume-Uni de quelque 15 pour cent inférieur à celui observé dans les autres pays de l'OCDE en 1993, plaçant ce pays au huitième rang par ordre croissant de niveau de prix des 24 pays qui étaient Membres de l'OCDE à l'époque⁵². Les comparaisons générales des niveaux de prix doivent être interprétées avec prudence, car les écarts entre les pays peuvent être attribués à plusieurs facteurs, notamment des différences en matière de prix des terrains, de coûts salariaux et d'imposition indirecte⁵³, outre les effets de la concurrence sur les marchés de produit. Néanmoins, le bas niveau des prix au Royaume-Uni est compatible avec la proposition selon laquelle le jeu de la concurrence y est peut-être plus marqué qu'ailleurs.

Une comparaison plus désagrégée fait apparaître les secteurs où les niveaux de prix sont relativement plus élevés au Royaume-Uni (graphique 14).

D'après les informations figurant dans les comptes des entreprises (pour les exercices les plus proches), le chiffre d'affaires global des cent premières sociétés britanniques se chiffrait à 512 milliards de livres en 1993, contre 146 milliards de livres en 1978. Cela représente une augmentation de 250 pour cent sur une période au cours de laquelle le PIB nominal s'est accru de 300 pour

Graphique 14. NIVEAUX DE PRIX RELATIFS AU ROYAUME-UNI ET DANS LES PAYS DE L'OCDE 1993



Source : OCDE, Parités de pouvoir d'achat et dépenses réelles.

cent (passant à peu près de 150 à 600 milliards de livres). A première vue, cela indiquerait une baisse de la concentration globale mais, bien évidemment, la totalité du chiffre d'affaires ne saurait être imputée aux seules activités intérieures et ces statistiques doivent être interprétées avec prudence. La principale chose à retenir est peut-être l'importance même des grandes entreprises britanniques.

Les changements dans le classement des cent premières entreprises mettent en évidence certaines évolutions importantes intervenues au cours de cette période de quinze années (tableau 9). Seulement deux tiers des cent premières entreprises en 1978 étaient encore parmi les cent premières en 1993 ; un sixième avait disparu, essentiellement du fait de leur acquisition par d'autres entreprises dominantes, alors que l'autre sixième était remplacé par des entreprises ayant connu une croissance plus forte. La ventilation sectorielle fait apparaître la

Tableau 9. Les cent premières entreprises¹ du Royaume-Uni : changements entre 1978 et 1993

Composition des cent premières entreprises en 1993	
« Entreprises survivantes » du groupe des 100 premières de 1978	68
« Entreprises entrées » dans le groupe des 100 premières entre 1978 et 1993	32
Par suite de l'expansion interne ou de l'acquisition d'entreprises qui ne faisaient pas partie des 100 premières en 1978	30
Par suite d'un désinvestissement d'une autre entreprise faisant partie des 100 premières de 1978	2
« Entreprises sorties » du groupe des 100 premières de 1978	32
Acquises par une autre entreprise faisant partie des 100 premières	9
Tombées au-delà du 100 ^e rang	16
Disparues (ou acquises par une entreprise qui ne fait pas partie des 100 premières)	7
Variation nette du nombre d'entreprises faisant partie des 100 premières par secteur²	
Secteur manufacturier	-13
Distribution	+4
Services aux entreprises	+3
Media	+2
Transports	+2
Loisirs, hôtellerie	+2

1. Ce tableau a été établi à partir d'une comparaison, faite entre 1978 et 1993, des 100 premières entreprises industrielles du Royaume-Uni telles qu'elles figurent sur les listes présentées dans les éditions 1979 et 1995 du *Times Top 1000*, Times Books Ltd., Londres. Les critères pris en compte pour l'établissement de ces listes ont légèrement changé. En particulier, les entreprises nationalisées étaient exclues en 1979, mais les entreprises privatisées sont incluses en 1995 ; il apparaît aussi que les « négociants en produits » et les « courtiers » sont traités différemment ces deux années. Afin d'améliorer la comparabilité, les nombres indiqués dans ce tableau ne tiennent pas compte de ces deux groupes.
2. La variation nette par secteur correspond au nombre d'entreprises entrées, diminué du nombre d'entreprises sorties, chaque entreprise étant rattachée à un secteur principal.

Source : *Times Top 1000*, Times Books Ltd., Londres.

contraction de la part des activités manufacturières dans le PIB; en ce qui concerne les services, c'est la distribution qui a le plus progressé – un indicateur de la concentration croissante dans ce secteur. Il est intéressant de noter que parmi les cent premières figurent actuellement dix des nouvelles entreprises privatisées, y compris British Telecom (4^e place), British Aerospace (6^e), British Gas (9^e) et British Airways (17^e).

Un autre aspect important de l'évolution générale de la structure industrielle est le taux d'entrée d'entreprises entièrement nouvelles. Malheureusement, les données sur le nombre total d'entreprises et les taux d'entrée sont notoirement peu fiables en raison de problèmes de mesure. Cependant, la plupart des données disponibles font bien apparaître une croissance globale du nombre total d'entreprises dans l'économie au cours de la dernière décennie (voir, par exemple, tableau 10). En fait, le nombre d'entreprises semble être resté à peu près stable dans la plupart des secteurs, mais une augmentation surprenante est intervenue dans les services financiers et les services aux entreprises : les principales raisons de cette évolution étant peut-être les progrès de la technologie de l'information (qui ont élargi le marché tout en permettant aux entreprises de relativement petite taille d'exercer une concurrence effective) et la déréglementation (qui a supprimé

Tableau 10. **Modification du nombre total d'entreprises**

Milliers

	Nombre d'entreprises d'après les déclarations de TVA	
	1994	1986
Agriculture, sylviculture et pêche	169	182
Industries minières, eau, gaz et électricité	1	2
Industries manufacturières	160	159
Construction	200	221
Transports	69	67
Postes et télécommunications	2	1
Commerce de gros	134	126
Commerce de détail	226	267
Services financiers	183	118
Hôtellerie et restauration	116	125
Commerce automobile	73	77
Services aux entreprises	147	84
Autres services	146	106
Total	1 628	1 533

Source : Central Statistical Office (1995), *Size Analysis of UK Businesses, 1994*, Business Monitor BM PA1003.

certaines des barrières à l'entrée). Les seuls secteurs où des réductions notables ont été enregistrées sont la construction (en raison sans doute du faible niveau de l'activité dans ce secteur tout au long de la majeure partie de cette période) et la distribution de détail – un autre aspect de la concentration croissante observée dans ce secteur.

L'investissement direct des entreprises étrangères est une autre forme de pénétration sur un marché, qui a des effets allant bien au-delà du renforcement de la concurrence. Les entreprises en question tendent à avoir une meilleure productivité, bénéficient d'une diffusion rapide des nouvelles technologies et méthodes de travail et sont courtisées par les pouvoirs publics en raison, entre autres, de leur aptitude à créer des emplois dans les zones de fort chômage. Il ne fait pas de doute que la forte augmentation des investissements au Royaume-Uni à la fin des années 80 en particulier était liée en partie à la mise en place du marché unique en Europe. La majeure partie de ces investissements ont été réalisés dans le secteur de l'énergie (essentiellement le pétrole) et les activités manufacturières, mais il y a eu aussi une explosion de l'investissement dans le secteur des services financiers et dans celui des services aux entreprises. Les estimations du stock actuel d'investissements étrangers au Royaume-Uni témoignent de cette évolution (tableau 11). Comme cela est le cas depuis de nombreuses décennies, le Royaume-Uni est un pays important pour l'investissement étranger. Entre 1984 et

**Tableau 11. Investissement direct étranger au Royaume-Uni :
ventilation sectorielle du stock d'investissements de l'étranger, 1993**

Milliards de livres

Agriculture, sylviculture et pêche	0.1
Énergie	30.7
Industries manufacturières	40.3
Construction	0.4
Distribution, hôtellerie et restauration	8.9
Transports et communications	1.2
Services financiers	23.2
Autres	15.1
Total ^{1, 2}	119.9

1. Dans le total, 40,5 pour cent sont représentés par les États-Unis, 31,1 pour cent par les autres pays Membres de l'Union européenne, et 4,5 pour cent par le Japon. Par rapport à 1987, la part des États-Unis a diminué de 3,7 pour cent, tandis que celles de l'Union européenne et du Japon ont augmenté de 5,4 pour cent et 1 pour cent respectivement.
2. Le stock d'investissements à l'étranger (c'est-à-dire les investissements du Royaume-Uni dans le reste du monde) s'établissait à 165,2 milliards de livres.

Source : Central Statistical Office (1995), *Overseas Direct Investment*, Business Monitor MA4.

1992, il a attiré 43 pour cent de l'ensemble des investissements directs réalisés dans les pays de l'Union européenne (Eurostat, 1995) et actuellement il entre pour 40 pour cent environ dans les investissements réalisés par le Japon et les États-Unis dans l'UE.

L'investissement direct étranger peut imposer aux entreprises nationales une stricte exigence de compétitivité. En moyenne, la productivité de la main-d'œuvre dans les filiales étrangères opérant dans le secteur manufacturier du Royaume-Uni est de 40 à 50 pour cent environ plus élevée que celle observée dans les entreprises britanniques (Davies et Lyons, 1991⁵⁴). Environ la moitié de cet écart peut être expliquée par la tendance des multinationales étrangères à se situer dans des secteurs de pointe sur le plan technologique, mais il n'en reste pas moins que l'entreprise multinationale étrangère type jouira d'un important avantage de coût par rapport à sa rivale locale.

L'autre évolution majeure intervenue sur le front de la compétitivité ces quinze dernières années est la mise en œuvre d'un grand programme de privatisation et de déréglementation (tableau 12). Les secteurs concernés ont été, notamment, l'énergie, l'eau, les transports et les communications. De fait, l'ensemble du secteur de l'électricité et du gaz et la majeure partie du secteur de l'eau sont passés sous contrôle privé, et la majeure partie du secteur des transports a été privatisée et/ou déréglementée (transports aérien et routier au milieu des années 80 et transports ferroviaires en 1995/1996). Dans le secteur des communications, British Telecom a été l'une des premières privatisations, mais les plans prévoyant de privatiser les services postaux ont été mis en attente face à la résistance de l'opinion publique et des milieux politiques en 1994/1995. La Poste est quasiment la seule des activités précédemment nationalisées à continuer de relever du service public, encore que certaines branches soient aujourd'hui déréglementées et ouvertes à la concurrence du secteur privé.

La plupart de ces activités sont des activités «en réseau» qui comportent au moins certains éléments d'un monopole naturel, ce qui confère aux nouvelles sociétés privatisées un important pouvoir de marché. Pour éviter les abus, chacun des grands services publics privatisés a son propre organisme de réglementation⁵⁵. Ces organismes de réglementation sont chargés à la fois d'assurer que leur secteur n'exploite pas abusivement son pouvoir de marché et d'encourager activement la concurrence dans le secteur lui-même.

Tableau 12. **Grandes privatisations : ventilation sectorielle**

Industries extractives et pétrole

British Coal
British Petroleum
Britoil
Enterprise Oil

Eau, gaz et électricité

British Gas
National Power
Power Gen
Northern Ireland Generation (4 entreprises)
Northern Ireland Electric
Scottish Hydro-Electric
Scottish Power
National Grid
Regional Electricity Distribution (12 entreprises)
Regional Water Holding Companies (10)

Industries manufacturières

British Aerospace
British Rail Engineering
British Steel
British Shipbuilders
Harland and Wolff
Short Bros.
Rolls Royce
Royal Ordnance
Jaguar
Rover Group
Amersham International
British Technology Group Holdings (ICL, Fairey, Ferranti, Inmos)

Distribution, hôtellerie et restauration

British Rail Hotels

Transports et communications

British Railways
National Freight
National and Local Bus Companies
Sealink
British Airways
B.A.A. (et autres aéroports)
Associated British Ports
Trust Ports
British Telecommunications
Cable and Wireless

Banque, finances, etc.

Girobank

Source : Secrétariat de l'OCDE.

Le comportement et la performance des services publics privatisés continuent de susciter une controverse considérable au Royaume-Uni à la fois dans l'opinion publique et dans les milieux universitaires, les questions les plus médiatisées étant la rémunération des cadres dirigeants, les restructurations des effectifs, les fusions et les perturbations des approvisionnements. Mais les problèmes soulevés par ces activités tiennent à leurs caractéristiques économiques et sont indépendants de la structure du capital. Avec les privatisations, les performances des secteurs concernés ont été passées au crible – par les marchés, les organismes de réglementation et le public. Les multiples pressions exercées par les uns et les autres ont conduit à une amélioration sensible de la productivité et à une réduction impressionnante des prix réels. Ces résultats ne sont pas intervenus uniquement du fait de la privatisation, mais tiennent aussi à l'introduction de la concurrence et à l'établissement d'organismes indépendants de réglementation pour surveiller les secteurs où la concurrence ne joue pas encore ou n'est pas possible en raison de l'existence de monopoles naturels.

Il y a eu aussi de nombreuses privatisations dans d'autres secteurs de l'économie (en particulier le secteur manufacturier et le pétrole). Plusieurs de ces privatisations ont concerné des figures de proue de l'industrie nationale – par exemple British Steel, Rover, British Aerospace – occupant depuis longtemps une position dominante sur le marché du Royaume-Uni, mais n'exerçant plus qu'un rôle relativement mineur sur le marché mondial. Dans ces cas, on peut supposer que la concurrence existait, même avant la privatisation.

Une carte de la concurrence dans les différents secteurs

Une classification des structures industrielles

Pour un examen plus détaillé des données au niveau micro-économique, il est utile de réduire à juste quatre grands groupes les structures sectorielles très diversifiées observées dans toute économie comme celle du Royaume-Uni (GEE-PD, GEE-PH, PEE-PD, PEE-PH, voir encadré 1). Cette classification s'inspire des recherches contemporaines sur l'organisation industrielle et établit une distinction entre les secteurs en fonction de deux caractéristiques : l'importance des économies d'échelle dans la production (par rapport au marché) et la différenciation des produits (reflétée par les dépenses de base en matière de R-D

Encadré 1. Classification des structures industrielles

A. Deux caractéristiques clés

Traditionnellement (d'après Bain, 1956), les économistes de l'organisation industrielle ont estimé que les *économies d'échelle* constituent le facteur déterminant le plus important de la structure industrielle. Lorsque les économies d'échelle au niveau de la production sont importantes, par rapport à la taille du marché, le processus concurrentiel tend à favoriser la concentration dans le secteur, avec un nombre relativement peu important de grandes entreprises efficaces; en outre, si les économies d'échelle supposent aussi d'importants coûts irréversibles, l'entrée n'est pas intéressante. A la limite, le marché sera peut-être en mesure de soutenir *une seule* entreprise efficace – le monopole naturel. Plus généralement, toutefois, l'expansion du marché (ou la suppression des obstacles tarifaires et non tarifaires) facilite les nouvelles entrées et le secteur devient moins concentré.

On a reconnu récemment que, dans nombre de secteurs, la taille importante des entreprises découle davantage de la nécessité d'engager d'importantes dépenses de R-D et/ou de commercialisation/publicité que de la nécessité de réaliser des économies d'échelle au niveau de la production. Cela a conduit les économistes à faire une distinction entre les secteurs produisant des biens *différenciés*, par rapport aux biens largement *homogènes* (par ex. Sutton, 1991; Shaked et Sutton, 1983; Davies, Lyons *et al.*, 1996). Lorsque les entreprises se concurrencent en différenciant leurs produits, la publicité et/ou la R-D seront alors peut-être les armes concurrentielles les plus importantes. Dans ces conditions, les coûts irréversibles deviennent alors *endogènes* du jeu de la concurrence (et non plus *exogènes* comme avec des économies d'échelle concernant exclusivement la production). L'expansion du marché encourage alors des dépenses encore plus importantes dans ces domaines : les coûts irréversibles liés à la concurrence augmentent effectivement conjointement avec la taille du marché et les conditions d'entrée ne sont sans doute pas facilement améliorées. Ainsi, les entreprises établies sont en mesure de maintenir une position dominante, même sur des marchés importants et en expansion.

B. Quatre grands types de secteurs d'activité

Production à grandes économies d'échelle, produits différenciés (GEE-PD)

Il s'agit des «oligopoles naturels», où les entrées sont en général réduites et la concentration forte, avec la possibilité d'exercer un pouvoir de marché.

Production à grandes économies d'échelle, produits homogènes (GEE-PH)

On observe aussi dans ce cas une tendance à une forte concentration, mais celle-ci est moindre lorsque la croissance du marché facilite l'entrée.

Production à petites économies d'échelle, produits différenciés (PEE-PD)

Cela correspond en gros à la situation de «concurrence monopolistique» (Chamberlin, 1933; Dixit et Stiglitz, 1977). Au niveau national, la concentration ne peut être que modérée, avec un grand nombre d'entreprises relativement petites; toutefois, cela peut

(voir page suivante)

(suite)

cache un pouvoir de monopole localisé (soit du point de vue géographique, soit du point de vue d'un produit).

Production à petites économies d'échelle, produits homogènes (PEE-PH)

Les entreprises établies tendent à avoir peu de pouvoir sur le marché, la concentration est faible et l'entrée est facile. En bref on peut parler de concurrence parfaite.

et de publicité). Ces caractéristiques aboutissent vraisemblablement à des structures ayant des résultats différents sur le plan de la compétitivité et qui ont des conséquences particulières pour la conduite de la politique de la concurrence. Néanmoins, l'élément déterminant de la concurrence dans un secteur est le niveau des obstacles à l'entrée. Lorsque ceux-ci sont peu élevés, des parts de marché importantes ne sont pas nécessairement préoccupantes et peuvent être une juste récompense d'un comportement compétitif ou novateur.

En l'absence de concurrence internationale, les secteurs d'activité à grandes économies d'échelle (GEE-PD et GEE-PH) sont ceux où risquent de se poser les problèmes les plus graves en matière de concurrence. Étant donné que le marché ne pourra sans doute accueillir qu'un petit nombre d'entreprises et que les nouvelles entrées sont difficiles, on peut craindre des pratiques de collusion et un comportement anticoncurrentiel de la part des entreprises en place. Ce problème peut être particulièrement aigu si le produit est aussi très différencié (GEE-PD), les entreprises réalisant d'importantes dépenses de publicité et de R-D. Ces dépenses supposent peut-être des coûts irréversibles et rendent l'entrée encore plus difficile. En outre, elles tendent à enfler à mesure que la compétitivité doit être améliorée sur des marchés en expansion; en conséquence (contrairement aux produits homogènes, secteur GEE-PH), on ne peut attendre de la croissance du marché qu'elle ouvre de nouvelles possibilités d'entrée qui permettraient autrement de contrôler les positions dominantes de certaines entreprises.

Lorsque les économies d'échelle sont moins grandes, la concentration est plus faible et l'entrée d'entreprises nationales doit suffire à maintenir une concu-

rence effective ; cependant, même dans ce cas, l'importante différenciation des produits (secteur PEE-PD) peut contribuer à maintenir un pouvoir de marché sur certains segments (soit géographiquement, soit pour certains créneaux) et faciliter un comportement anticoncurrentiel.

Cependant, ces problèmes se trouvent sensiblement réduits (voire totalement éliminés) lorsqu'il y a possibilité de concurrence par des entreprises étrangères. Quand un produit peut fondamentalement faire l'objet d'échanges internationaux, la concurrence des importations devrait imposer une exigence de compétitivité même lorsque les économies d'échelle rendent difficile l'entrée d'entreprises nationales : on ne voit pas très bien comment un secteur national, aussi concentré soit-il, peut exercer un pouvoir de marché quel qu'il soit en l'absence d'obstacles tarifaires et non tarifaires. De fait, même pour les biens et services moins exposés à la concurrence internationale, les investissements directs de l'étranger peuvent suffire à assurer la concurrence lorsque l'entrée d'entreprises nationales est entravée par une intense différenciation des produits (GEE-PD et PEE-PD). Les entreprises multinationales ont déjà en général une forte image de marque et des capacités technologiques importantes et sont en général moins à même d'être dissuadées par ces obstacles à l'entrée.

Au Royaume-Uni, très peu d'obstacles au commerce subsistent, qu'ils soient tarifaires ou non tarifaires ; en outre, il n'y a pas de restrictions concernant l'autorisation ou le financement des investissements directs étrangers. Compte tenu de cette ouverture, les forces internationales suffiront souvent à assurer une concurrence effective, quelle que soit la structure industrielle nationale. Dans ces conditions, il n'y a pas d'autre choix que de se concentrer sur un sous-ensemble particulier de secteurs dans lesquels i) les échanges sont moins faciles, ii) l'investissement direct de l'étranger est peu attrayant du fait de la nature du produit ou du secteur et iii) il y a concentration au niveau national et l'entrée est entravée. Dans ces cas, l'intervention des pouvoirs publics peut jouer un grand rôle (encadré 2). Il s'agira sans doute de supprimer toutes les réglementations qui freinent l'entrée d'entreprises nationales ; de contrôler les pratiques de collusion et les restrictions verticales utilisées par les entreprises en place et, lorsque la production à grandes économies d'échelle empêche effectivement l'entrée (GEE-PD et GEE-PH), de réglementer activement les prix et les quantités⁵⁶.

Enfin, bien qu'il puisse être raisonnable de supposer qu'en règle générale une forte présence étrangère suffit à assurer une concurrence effective, il peut

Encadré 2. Politiques visant à assurer une concurrence effective

A. Produits et services exposés à la concurrence internationale

Lorsque le produit fait fondamentalement l'objet d'échanges internationaux, la suppression des obstacles tarifaires et non tarifaires devrait suffire généralement à assurer une concurrence effective dans tous les secteurs, sauf dans le cas des oligopoles mondialisés, où une politique de la concurrence supranationale pourrait être nécessaire.

B. Produits et services moins exposés à la concurrence internationale

<i>Secteur</i>	<i>Politique propre à encourager la concurrence</i>
Production à grandes économies d'échelle (GEE-PD, GEE-PH)	Politique de la concurrence concernant les pratiques anticoncurrentielles Réglementation des monopoles naturels
Production à petites économies d'échelle, produits différenciés (PEE-PD)	Suppression des restrictions à l'entrée des entreprises nationales par : la déréglementation la politique de la concurrence
Production à petites économies d'échelle, produits homogènes (PEE-PH)	Éventuellement, déréglementation pour encourager l'entrée

arriver que ce ne soit pas le cas (cela est le plus vraisemblable dans les secteurs GEE-PD, mais c'est aussi possible dans les secteurs GEE-PH). Par exemple, dans les cas extrêmes, un secteur très impliqué dans les échanges peut constituer un oligopole mondial (ou du moins européen) naturel : cette situation est d'autant plus vraisemblable que les économies d'échelle sont très marquées et associées à des produits très différenciés, le marché mondial étant alors dominé par un petit nombre d'entreprises multinationales. Dans ces cas, la mise en œuvre d'une politique de la concurrence supranationale pourrait être indiquée. Autrement, dans les secteurs produisant des biens très différenciés et peu impliqués dans les échanges, quelques multinationales étrangères pourront s'assurer une position de plus en plus dominante sur le marché du Royaume-Uni et des risques d'exploitation abusive d'une situation de monopole peuvent se faire jour.

Les deux sections ci-après utilisent cette classification comme cadre pour examiner certaines des données disponibles secteur par secteur, en commençant

par les activités manufacturières pour passer ensuite aux activités non manufacturières.

Activités manufacturières

Après une longue période d'expansion continue tout au long du siècle (Prais, 1976), la concentration globale dans le secteur manufacturier du Royaume-Uni s'est stabilisée autour de 1970, avant de diminuer légèrement jusqu'au milieu des années 1980. Entre 1909 et 1970, la part des cent plus grandes entreprises dans la production manufacturière totale est passée de 16 pour cent à 41 pour cent avant de revenir en 1986 à 38 pour cent. D'après les données du dernier recensement industriel, une augmentation (peu significative) s'est produite entre 1986 et 1992 (tableau 13) : en fait, la concentration globale dans les activités manufacturières est restée largement inchangée au cours des vingt-cinq dernières années. Bien que l'on ne dispose généralement pas de données comparables récentes pour d'autres pays, les estimations antérieures donnent à penser que cette concentration est de 5 pour cent environ plus importante qu'aux États-Unis, sensiblement plus faible qu'au Japon et à peu près égale à celle des autres pays européens similaires (Davies, Lyons *et al.*, 1996, qui estiment aussi à 28 pour cent la part des cent premières entreprises dans l'ensemble des pays de l'Union européenne).

Au niveau de la classification à trois chiffres (les activités manufacturières se répartissent selon environ cent positions à trois chiffres), la part des cinq premières entreprises – taux de concentration sur cinq entreprises – était, en 1992, de 40.7 pour cent en moyenne. Cela représente une légère diminution par rapport à la moyenne de 1986, elle-même légèrement inférieure à la moyenne de l'échantillon comparable en 1979. Cependant, ces diminutions ne sont pas importantes quantitativement⁵⁷. Si l'on ventile les différents éléments des quatre types de secteurs, la concentration est, comme on pouvait s'y attendre, généralement moins importante dans les secteurs où les économies d'échelle sont faibles ; en outre, la catégorie des GEE-PH s'écarte de la norme en se distinguant par une nette augmentation entre 1986 et 1992.

A l'opposé du processus de concentration, on a observé une augmentation générale et significative du taux de pénétration des filiales d'entreprises étrangères dans le secteur manufacturier. Du début et au milieu des années 80, la part de ces filiales dans le secteur manufacturier était restée stable à 18-19 pour cent.

Tableau 13. **Concentration et participation étrangère au capital dans les activités manufacturières**

	Pourcentage				
	1992		1986		1979
Ensemble des industries manufacturières					
Concentration globale ¹	38.6		38.3		40.2
Concentration moyenne des branches d'activité					
Ensemble des branches d'activité de la position à 3 chiffres	40.7		41.9		
Échantillon ²			47.8		48.2
Part des multinationales étrangères ³	24.2		18.8		18.6
	Concentration moyenne par branche d'activité		Part des multinationales étrangères		Croissance de la productivité ⁵
	1992	1986	1992	1986	1992/1986
Par type d'industrie⁴					
GEE-PD	55.1	56.5	37.0	26.7	61.3
GEE-PH	64.9	60.5	19.5	15.7	41.2
PEE-PD	22.0	21.0	25.9	16.0	58.7
PEE-PH	22.1	24.5	14.2	9.6	53.1

1. Part des 100 premières entreprises dans la production nette globale du secteur manufacturier.
2. Moyenne (pondérée en fonction des ventes) des taux de concentration de 5 entreprises. La comparaison entre 1992 et 1986 porte sur 98 branches d'activité de la position à 3 chiffres. La comparaison entre 1979 et 1986 porte sur un échantillon plus restreint, de 54 branches d'activité – celles dont la définition n'a pas changé entre les différentes classifications industrielles utilisées ces années-là (voir Davies et Geroski, 1991). Comme on peut le constater, ce sous-échantillon est un peu plus concentré que pour l'ensemble des entreprises.
3. Part de la production nette globale du secteur manufacturier représentée par des filiales d'entreprises étrangères.
4. Cette partie du tableau indique une moyenne (pondérée en fonction des ventes) de toutes les branches d'activité de la position à 3 chiffres qui entrent dans chaque catégorie. On trouvera une typologie dans l'encadré 1.
5. La productivité est mesurée par la valeur de la production nette par salarié.

Source : Central Statistical Office, *Annual Census of Production 1979, 1986 et 1992*.

Mais, entre 1985 et 1992, elle a progressé de cinq points et, en 1992, les multinationales étrangères entraînent pour près d'un quart dans la production nette du secteur manufacturier⁵⁸. Bien que cela semble être une tendance générale dans les quatre types de secteurs, tant le niveau que le taux de progression de la pénétration étrangère sont de toute évidence plus prononcés pour les secteurs où les produits sont différenciés. La lecture des ouvrages existants sur les entreprises multinationales aurait d'ailleurs conduit à cette conclusion : beaucoup d'éléments

indiquent que ces entreprises opèrent le plus souvent dans les secteurs où la différenciation des produits est prononcée (et où les actifs sont très spécifiques de l'entreprise). Cela donne aussi à penser que l'entrée d'entreprises étrangères n'a pas un effet aussi marqué sur la compétitivité dans les secteurs produisant des biens homogènes. Il est donc peut-être important de noter que la croissance de la productivité de la main-d'œuvre au cours de cette période a été nettement inférieure dans les secteurs GEE-PH⁵⁹.

Pour ce qui est des différentes activités dans chaque type de secteur, le tableau 14 permet de vérifier rapidement celles qui présentent vraisemblablement le plus d'intérêt pour la politique des pouvoirs publics. Il regroupe les 98 activités à trois chiffres (généralement en agrégats à deux chiffres) et indique les taux de concentration moyens pondérés, les taux de pénétration étrangère et les niveaux et gains de productivité.

Parmi les industries du secteur à grandes économies d'échelle et à produits très différenciés (GEE-PD), celles qui sont relativement peu exposées à la concurrence internationale sont, semble-t-il, celles où les risques sont les plus importants. En effet, les industries indiquées dans le tableau soulèvent deux questions importantes mais assez différentes. D'une part, l'aérospatiale, la construction navale, le matériel ferroviaire et certains équipements électriques sont autant de cas où, par le passé, des distorsions dues à la participation des pouvoirs publics, à la réglementation et/ou aux marchés publics étaient évidentes⁶⁰. Cependant, avec la privatisation et la législation concernant le marché unique européen, (qui interdit les distorsions en matière de marchés publics), les obstacles à la concurrence de l'étranger pourraient maintenant se trouver sensiblement réduits. En revanche, les industries produisant certains types de produits alimentaires, boissons, tabac et de produits chimiques destinés à la consommation (par exemple, savons et détergents, préparations pour la toilette, produits pharmaceutiques et peintures) sont caractérisées par une publicité en général importante, une concentration relativement élevée (et croissante) et de larges parts de marché pour les entreprises multinationales (il y a presque autant d'entreprises étrangères que d'entreprises britanniques). Compte tenu de la forte différenciation par marque et des importantes économies d'échelle, l'entrée d'entreprises nationales et la concurrence des importations sont limitées et beaucoup dépend de la volonté des multinationales de se concurrencer efficacement sur le plan des prix et des quantités. Il est intéressant de noter que ces industries,

Tableau 14. Classification des secteurs manufacturiers

Caractéristique de la branche d'activité	Concentration		Part des multinationales		Productivité	
					Croissance	Niveau
	1992	1986	1992	1986	Pour cent 1992/86	£1 000 1992
Type I (grandes économies d'échelle, produits différenciés)						
Exposé à la concurrence internationale						
Produits chimiques destinés à la production	44	43	35	28	41	53.4
Ordinateurs	51	65	76	48	2	42.1
Matériel électrique ¹	39	41	38	25	60	27.6
Véhicules automobiles	66	74	61	48	50	36.1
Tracteurs	71	65	forte ²	64	70	28.3
Articles en caoutchouc	46	47	46	36	54	30.6
Peu exposé à la concurrence internationale						
Produits chimiques destinés à la consommation ³	47	40	39	42	69	62.7
Aérospatiale, navires, matériel ferroviaire	73	76	10	2	61	31.8
Produits alimentaires hautement transformés, boissons, tabacs	62	60	27	19	90	68.3
Câbles isolés, équipements de télécommunication, etc.	37	45	29	13	43	28.6
Type II (grandes économies d'échelle, produits homogènes)						
Exposé à la concurrence internationale						
Produits sidérurgiques	80	75	6	4	51	37.8
Métaux non ferreux	43	35	47	45	32	31.2
Peu exposé à la concurrence internationale						
Ciment	78	87	3	0	29	68.6
Verre	50	50	22	6	36	28.9
Type III (petites économies d'échelle, produits différenciés)						
Exposé à la concurrence internationale						
Construction mécanique	21	20	25	15	57	30.5
Fabrication d'instruments	29	27	32	28	69	26.9
Type IV (petites économies d'échelle, produits homogènes)						
Exposé à la concurrence internationale						
Textiles	28	33	8	5	58	21.1
Peu exposé à la concurrence internationale						
Industries alimentaires de base ⁴	34	38	8	5	49	24.3
Autres matériels de construction	40	42	10	7	31	36.8
Articles en métaux	16	17	20	12	50	24.5
Habillement et cuirs	27	22	6	4	60	16.3
Bois d'œuvre et meubles	18	17	5	3	45	23.2
Papier, impression et édition	16	21	21	14	60	39.2
Autres activités manufacturières	12	14	18	17	58	29.3

Notes : Voir aussi notes du tableau 13.

Définitions : La concentration est la moyenne pondérée des taux de concentration des ventes de 5 entreprises dans les branches d'activité de la classification à 3 chiffres; l'implication dans les échanges est fondée sur des estimations des coûts habituels de transport et de l'importance des échanges intra-UE; la part des multinationales est la part des entreprises sous contrôle étranger; l'échelle et la différenciation des produits sont fondées sur des estimations des échelles minimum efficaces et des intensités de publicité et de R-D.

1. A l'exclusion des câbles isolés et des équipements de télécommunication.

2. Pas de chiffres précis disponibles.

3. Peinture, produits pharmaceutiques, produits d'hygiène, savons et détergents.

4. Mouture des céréales, aliments pour animaux, produits à base de viande et produits à base de poisson.

Source : Pour la concentration et la part des multinationales, voir tableau 13; les estimations relatives au degré d'exposition à la concurrence internationale et à la différenciation sont tirées de Davies and Lyons (1996).

dans leur ensemble, enregistrent une forte croissance de la productivité sur la période : cela peut tenir à des améliorations d'efficacité, mais refléter aussi d'importantes augmentations de prix.

Les industries du secteur GEE-PD exposées à la concurrence internationale posent un problème différent. Il s'agit de plusieurs oligopoles mondiaux dans lesquels une forte proportion des courants commerciaux correspond à des échanges entre entreprises appartenant à de grands groupes multinationaux. On dénombre cinq industries du secteur GEE-PD dans lesquelles le taux de concentration sur cinq entreprises au niveau de l'Union européenne dépasse 50 pour cent : informatique (71 pour cent), véhicules à moteur (63 pour cent), produits chimiques pour la maison et le bureau (63 pour cent), fibres artificielles (63 pour cent) ainsi que l'aérospatiale (57 pour cent). Lorsque des problèmes de concurrence se posent dans ces secteurs, ils relèvent plutôt de la politique de la concurrence de l'Union européenne que de la politique du seul Royaume-Uni.

Parmi les quatre industries du secteur à grandes économies d'échelle produisant des biens homogènes (GEE-PH), le ciment est celui qui peut de toute évidence susciter le plus de préoccupations sur le plan de la concurrence, avec une forte concentration et des possibilités limitées d'entrée pour les entreprises nationales et apparemment aussi étrangères⁶¹. La très forte concentration et la très faible participation étrangère au capital dans la sidérurgie reflètent le statut historique de British Steel en tant que porte-drapeau des entreprises britanniques nationalisées, mais la concurrence des importations dans ce secteur est forte. Il en va de même pour les métaux non ferreux, dans lequel la participation étrangère au capital est beaucoup plus marquée.

La concentration est faible, alors que l'implication dans les échanges et la pénétration étrangère sont relativement importantes dans le secteur à petites économies d'échelle et à produits différenciés comme la construction mécanique et la fabrication d'instruments.

Enfin, dans le secteur PEE-PH figurent les industries plus traditionnelles à relativement faible technologie (et faible productivité). Toutefois, certaines de ces activités ont des caractéristiques plus proches de celles d'autres secteurs. Ainsi, comme le secteur du ciment, le secteur des autres matériaux de construction se caractérise par une concentration assez forte, une faible implication dans les échanges et une participation étrangère peu importante. Dans ce cas, le déclin du marché du Royaume-Uni associé à des économies d'échelle modérément élevées,

fait effectivement obstacle à l'entrée et peut susciter des inquiétudes sur le plan de la concurrence. Les autres caractéristiques de certaines de ces industries sont leur hétérogénéité et, parfois, leur segmentation géographique ; c'est le cas, par exemple, des biens métalliques et de la presse locale à l'intérieur de l'activité de l'imprimerie et de l'édition. Une étude aussi rapide que celle-ci ne permet pas d'identifier tous les risques de pouvoir de monopole. Il est significatif, par exemple, que les fusions dans le secteur de la presse locale aient longtemps fait l'objet d'une attention spéciale de la part de la *Monopolies and Mergers Commission* (voir ci-après).

Activités non manufacturières

En dehors du secteur manufacturier, la situation paraît plus disparate et il est risqué de vouloir dégager des conclusions générales (tableau 15). Cependant, c'est dans les activités non manufacturières que la majeure partie des changements significatifs, résultant de la privatisation et de la déréglementation, sont intervenus ces quinze dernières années.

Les secteurs privatisés

La majeure partie des activités privatisées sont des activités à grandes économies d'échelle (GEE-PH ou GEE-PD). Cependant, une distinction capitale s'impose entre les réseaux de distribution, qui ont souvent tous les aspects d'un monopole naturel, et la fourniture de services sur ces réseaux. C'est dans ce dernier cas que l'on a parfois davantage de possibilités d'encourager une véritable concurrence.

Les secteurs de l'électricité, du gaz et de l'eau sont des secteurs GEE-PH par excellence, produisant des biens manifestement homogènes avec des économies d'échelle très importantes et des barrières à l'entrée. Le risque de problèmes de concurrence est donc évident. Chacun de ces secteurs a aujourd'hui son propre organisme de réglementation qui a notamment pour tâches d'encourager, d'assurer ou de faciliter la concurrence. Ces organismes peuvent intervenir à deux niveaux : *i*) par le biais des clauses figurant initialement dans les licences attribuées au moment de la privatisation et *ii*) au titre du droit général de la concurrence. Dans les conditions de licence entrent le contrôle des prix, l'interdiction de comportements anticoncurrentiels spécifiques (par exemple, subven-

Tableau 15. Classification des activités non manufacturières

Caractéristique de la branche d'activité	Concentration	Concurrence internationale	Présence de multinationales étrangères au Royaume-Uni
GEE-PD (grandes économies d'échelle, produits différenciés)			
Télécommunications	forte	faible mais croissante	faible
Banque et assurance	forte	forte par endroits	forte et croissante
Transports aériens	forte	forte sur les vols extérieurs, mais réglementée	faible
GEE-PH (grandes économies d'échelle, produits homogènes)			
Industries minières et extractives	forte	pétrole : très forte ; charbon : forte	pétrole : oligopole mondial ; charbon : faible
Eau, gaz, électricité	forte	très faible	faible
Services postaux	forte	inexistante	inexistante
Chemins de fer	forte	inexistante	inexistante
Appui aux transports (par exemple, aéroports)	forte	inexistante	inexistante
PEE-PD (petites économies d'échelle, produits différenciés)			
Distribution	faible mais croissante dans le commerce de détail	inexistante	inexistante
Hôtellerie et restauration	faible	inexistante	faible
Services aux entreprises	faible mais croissante	faible mais croissante	faible mais croissante
Loisirs/services culturels	généralement faible	faible	faible
Services aux ménages	généralement faible	faible	faible
PEE-PH (petites économies d'échelle, produits homogènes)			
Construction	généralement faible	inexistante	inexistante
Transports routiers	forte localement	inexistante	inexistante

Source : OCDE.

tions croisées et discrimination indue) ainsi que des obligations de service universel.

Les organismes de réglementation sont chargés d'assurer que les entreprises de leur secteur respectent les obligations précisées dans les licences qui leur sont accordées. Ils peuvent aussi proposer des changements à ces licences. Si une entreprise conteste ces changements, la question peut être renvoyée à la *Monopolies and Mergers Commission* (MMC) qui émet un avis indépendant. Si celle-ci juge que les changements correspondent à l'intérêt public, les organismes de réglementation doivent les imposer.

La principale condition imposée dans les licences est la trajectoire tarifaire (*price cap*) qui correspond à un plafond tarifaire, exprimé par rapport aux prix de détail globaux. Ce plafond tient compte des améliorations d'efficacité et des économies correspondantes que les entreprises doivent pouvoir réaliser et il est revu tous les 4 à 5 ans. La trajectoire tarifaire est établie de manière à inciter les entreprises à dégager des gains de productivité (si elles améliorent leurs profits et la rentabilité de leur capital, elles conservent le fruit de cet effort) mais elle est suffisamment dure pour assurer aux consommateurs la restitution d'une partie de ces gains à moyen terme⁶². Ce système a conduit à des réductions sensibles des prix relatifs dans plusieurs secteurs réglementés⁶³.

Aux termes de la loi générale sur la concurrence, les organismes de réglementation sont habilités à rechercher des changements dans la structure des secteurs d'activité. Ils peuvent saisir la *Monopolies and Mergers Commission*, et le Secrétaire d'État au commerce et à l'industrie peut, sur l'avis de l'organisme concerné, demander aux entreprises de prendre des engagements de désinvestissement soit pour éviter la saisine de la *Monopolies and Mergers Commission*, soit pour donner suite à un avis de la MMC⁶⁴.

Ce système de réglementation peut poser plusieurs problèmes : son succès dépend de la facilité avec laquelle l'organisme de réglementation peut obtenir des informations sur la structure des coûts dans le secteur, sur l'ampleur des subventions croisées et sur les raisons des décisions d'investissement. Il y a aussi le risque que les conditions fixées par l'organisme de réglementation ne soient pas suffisamment rigoureuses pour contrôler le producteur dominant ou, inversement, que ces conditions soient trop dures et nuisent en fin de compte à l'efficacité économique⁶⁵.

Dans le secteur de l'électricité, le Royaume-Uni a été l'un des premiers pays (avec la Norvège) à expérimenter de nouveaux dispositifs réglementaires. Ces dispositifs visent à permettre à la concurrence de s'exercer dans les phases où c'est possible – c'est-à-dire au niveau de la production et de l'approvisionnement – et de réglementer les prix dans les phases verticales qui correspondent à des monopoles de réseau (transport et distribution). La création d'un «pool» de l'électricité – ou marché *spot* dans le secteur de l'électricité de gros – a été l'un des aspects les plus intéressants de cette expérience. Ce pool⁶⁶ permet une fixation des cours demi-heure par demi-heure. Les prix *spot* reflètent les conditions de l'offre par les producteurs et de la demande des distributeurs (services publics) et des autres gros consommateurs (hôpitaux, usines, etc.). Malgré certaines prévisions pessimistes antérieures à la réforme, le pool fonctionne de façon satisfaisante et d'importants volumes d'électricité en gros y sont échangés⁶⁷. Les contrats à terme sont aussi autorisés : les producteurs peuvent passer des contrats à long terme avec des distributeurs d'électricité. Les réglementations de prix s'appliquent au transport (sur le réseau national), à la distribution (dans les réseaux de transport locaux) et à certains petits consommateurs. La concurrence est de plus en plus vive dans le secteur de la production d'électricité, environ 10 pour cent de la production totale du Royaume-Uni étant assurés à la fin de 1995 par des sociétés installées dans le secteur après sa privatisation. A compter de 1998, il est prévu de déréglementer davantage, en particulier en donnant une plus grande liberté de choix aux ménages entre les différents distributeurs.

Le renforcement des pressions concurrentielles dans ce secteur a conduit à d'importantes économies de coûts⁶⁸, essentiellement grâce à des délestages de main-d'œuvre. Le gouvernement estime que ses objectifs initiaux ont été atteints et que les nouveaux dispositifs ont bien fonctionné. Mais cette évaluation appelle des réserves pour plusieurs raisons. Premièrement, elle est compliquée par d'autres évolutions intervenues au cours de la période qui a suivi la réforme et qui ont modifié les conditions de fonctionnement, en particulier dans le secteur de la production⁶⁹. Deuxièmement, en tant que moyens pour répondre aux besoins du marché, les rôles respectifs du marché *spot*, des contrats à terme et de l'intégration verticale directe sont encore examinés. Troisièmement, certaines conditions prévues dans les licences, en particulier les trajectoires tarifaires, font encore l'objet de modifications. Un certain durcissement de ces trajectoires est intervenu en raison d'une sous-estimation initiale des économies de coûts que

devaient favoriser la privatisation et le renforcement de la concurrence⁷⁰. Ces problèmes devraient être résolus à mesure que le secteur retrouve un rythme de croisière après sa réorganisation et que les organismes de réglementation acquièrent plus d'expérience du fonctionnement du marché. Enfin, la structure du secteur qui fait suite à la privatisation est encore en train d'évoluer et un problème important auquel doivent faire face les organismes de réglementation et les autorités de la concurrence est l'établissement des conditions en vertu desquelles des fusions – en particulier des fusions verticales entre producteurs et distributeurs – pourront être autorisées.

British Gas a été privatisé en 1986 et a gardé le monopole de la distribution sur le marché des petits consommateurs – essentiellement les ménages et les petites installations commerciales et industrielles – ayant une consommation annuelle de moins de 25 000 thermies. Au départ, la concurrence s'est développée lentement, en raison de la position dominante occupée sur le marché par *British Gas*, du contrôle exercé par cette compagnie sur le système intégré de canalisation et des délais requis pour que les concurrents puissent s'approvisionner eux-mêmes en gaz. Une série de mesures prises par le gouvernement et les responsables de la concurrence au Royaume-Uni ont progressivement instauré une véritable concurrence sur le marché. Le gouvernement a réduit de 25 000 à 2 500 thermies le seuil du monopole de BG en 1992 et à la fin de 1995 les concurrents avaient pris plus de 60 pour cent du marché au-dessus de ce seuil. On compte maintenant plus de 40 fournisseurs dans le secteur commercial et industriel, alors qu'en 1990 *British Gas* avait un quasi-monopole. La loi de 1995 sur le gaz prévoit de laisser jouer librement la concurrence sur le marché des consommateurs de moins de 2 500 thermies et cette mesure sera progressivement appliquée sur la période se terminant en 1998⁷¹.

Le secteur de l'eau a été privatisé en 1989 et comprend désormais dix agences régulatrices sectorielles, qui sont statutairement responsables de l'alimentation en eau, du contrôle de la qualité et de l'adéquation des approvisionnements ainsi que du traitement et de la collecte des eaux usées. En outre, on compte quelque vingt compagnies chargées seulement de la distribution, qui alimentent en eau environ un quart de la population. Le secteur est réglementé par le Directeur général des services des eaux qui a pour mandat d'assurer que les compagnies sont en mesure de financer et de respecter leurs obligations statutaires, d'encourager l'économie et l'efficacité dans le secteur, de garantir le

maintien de la qualité des services et de protéger les intérêts des consommateurs. La concurrence directe dans le secteur est limitée à l'heure actuelle, mais il est proposé, pour la renforcer, de supprimer aux compagnies des eaux le droit d'usage exclusif de leurs réseaux de transport. L'organisme de réglementation se donne les moyens d'assurer une concurrence « comparative » (comparaison des performances dans le secteur) pour évaluer l'efficacité, encore que ces comparaisons soient gênées par des différences régionales dans l'offre et la demande⁷². Contrairement aux autres services publics réglementés, les entreprises de distribution d'eau ont été au départ autorisées à augmenter leurs prix de détail afin de financer les investissements supplémentaires requis pour se conformer aux dispositions législatives concernant la qualité de l'eau et le traitement des eaux usées.

Dans le secteur des communications, les monopoles sur les structures de réseau sont aussi importants, mais la concurrence est plus envisageable du côté des services. La réduction partielle du monopole de la Poste en 1981 a permis l'épanouissement d'un secteur privé dynamique cherchant à se positionner dans les activités de distribution de colis, de paquets, de courrier exprès, de journaux et de produits publicitaires. Le projet de privatisation et de déréglementation des services postaux de base a été différé face à la résistance des milieux politiques et de l'opinion publique. Il ne fait guère de doute que la Poste jouit de davantage de sympathie dans le public que la plupart des prestataires de services en situation de monopole (comme le confirme les études de l'Association des consommateurs)⁷³ et il se pourrait que le mieux pour introduire une plus grande concurrence soit de procéder par la voie de la déréglementation tout en maintenant certains services publics.

Les télécommunications, en revanche, ont été privatisées tôt et constituent vraisemblablement la meilleure illustration des efforts concertés faits pour introduire une véritable concurrence et privatiser en même temps un monopole d'État. Dans le passé, le secteur était caractérisé par des coûts fixes considérables qui, conjointement avec l'objectif d'accès universel, en justifiaient le maintien dans le secteur public. Cependant, le progrès de la technologie et les nouveaux produits (qui ont conduit à faire figurer ce secteur dans la catégorie GEE-PD) ont rendu l'entrée dans les divers services de plus en plus facile et ce secteur est aujourd'hui l'un de ceux où l'exercice d'une concurrence effective est véritablement envisageable. Au moment de la privatisation (1984), le monopole a été

remplacé par un duopole asymétrique (British Telecom et Mercury). Cela a permis à la concurrence de s'exercer de façon sensible sur le marché des télécommunications commerciales et longue distance alors que le marché des services locaux aux particuliers n'a guère été affecté. L'octroi de licences à deux opérateurs et la création d'un marché de la revente pour la capacité de téléphonie mobile a renforcé la concurrence dans le secteur de la téléphonie locale. La concurrence s'est beaucoup plus développée en 1991, lorsque les restrictions à l'entrée ont été en partie levées. En février 1996, 110 licences d'exploitation avaient été accordées au titre de la *Telecommunications Act*. Même ainsi, du point de vue des parts du marché, BT reste de loin le principal opérateur. En 1993/94, il conservait 95 pour cent des recettes des abonnements sur le marché résidentiel et 79 pour cent sur le marché des entreprises.

Le développement de la concurrence a conduit à des modifications dans la structure des prix semblables à celles observées dans les autres pays qui ont libéralisé les télécommunications. Les subventions croisées ont été réduites et les charges fixes accrues par rapport aux redevances d'utilisation⁷⁴. Depuis la privatisation, les tarifs de *British Telecom* ont diminué globalement de près de 40 pour cent en termes réels. Entre 1992 et 1994, les tarifs pour les particuliers ont diminué de 8½ pour cent et les tarifs pour les usagers professionnels de 11 pour cent, soit un recul sensible par rapport aux tarifs pratiqués dans les pays aux marchés non compétitifs (tableau 16). La qualité des services s'est aussi améliorée, les huit indicateurs mis au point par le Secrétariat de l'OCDE pour apprécier la qualité des services marquant une amélioration entre 1985 et 1993⁷⁵.

Ces évolutions tiennent au progrès de la technologie ainsi qu'au renforcement des pressions de la concurrence. L'évolution de la technologie des télécommunications a permis l'utilisation de nouveaux supports (par exemple, liaisons hertziennes, fibres optiques, câbles) pour la transmission de données et la téléphonie traditionnelles. On ne peut encore dire avec certitude comment ces changements affecteront la structure du secteur, mais une certaine convergence d'activités jusque là séparées – comme les télécommunications et l'industrie du spectacle – paraît probable. Un secteur des télécommunications libéralisé est bien placé pour répondre rapidement à ces évolutions.

Dans les transports, certains secteurs sont privatisés (transports aériens et aéroports), un secteur vient d'être privatisé (chemin de fer) et, dans certains

Tableau 16. **Incidence de la concurrence sur les tarifs téléphoniques des professionnels et des particuliers**

Indice 1990 = 100

	1990	1991	1992	1993	1994
Particuliers					
Royaume-Uni	100	101.5	104.1	101.7	95.4
Marchés concurrentiels ¹	100	102.2	100.3	98.8	96.9
Marchés non concurrentiels	100	106.7	106.7	106.7	108.7
Professionnels					
Royaume-Uni	100	98.6	99.0	95.7	88.3
Marchés concurrentiels ¹	100	100.7	99.4	97.7	91.4
Marchés non concurrentiels	100	102.3	98.9	97.5	96.7

1. En 1994, les marchés concurrentiels étaient l'Australie, le Canada, le Japon, la Nouvelle-Zélande, la Suède, le Royaume-Uni et les États-Unis.

Source : OCDE, *Perspectives des communications 1995*.

secteurs, privatisation et déréglementation vont de pair (transports routiers). Si l'on revient à la classification visée plus haut, en l'absence de concurrence internationale (sauf dans les transports aériens), les principaux problèmes de concurrence risquent de se poser dans deux secteurs classés GEE-PH : chemins de fer et aéroports. La décision de privatiser le monopole British Rail a été annoncée en 1992. Le *Railways Bill* de 1993 a établi Railtrack en tant que propriétaire des installations, a créé un organisme de réglementation du rail chargé de veiller à l'application de la réglementation en matière de prix et une direction de la franchisation du rail passager chargée d'attribuer les franchises à vingt-cinq nouvelles compagnies exploitantes de transport et de suivre les résultats des franchises. Ainsi, la structure de la privatisation ressemble à celle de l'électricité, le réseau étant séparé des services. En revanche, le recours aux franchises se rapproche par certains côtés de la pratique utilisée de longue date pour l'octroi de licences aux stations de TV commerciale. A ce jour, le résultat du processus d'appels d'offre n'est pas encore connu et la mise en service de Railtrack n'a pas encore eu lieu; en conséquence, il serait prématuré de dresser un bilan. Cependant, les possibilités de concurrence entre les sociétés de services seront vraisemblablement très limitées et beaucoup dépendra des conditions exactes des franchises (par exemple, en ce qui concerne la fréquence des services). Il faut aussi tenir compte de la concurrence des autres formes de transport

(par exemple, les transports par autocars) et, à cet égard, l'identité des entreprises auxquelles seront éventuellement accordées les franchises sera déterminante.

Les trois principaux aéroports londoniens appartiennent tous à la société privatisée *British Airport Authority* (BAA) et elle occupe donc une part dominante du marché. Comme Manchester, le plus grand aéroport régional, elle doit tous les cinq ans rendre compte de ses activités à la *Monopolies and Mergers Commission* (MMC) en vertu de la loi de 1986 sur les aéroports. Cette loi recommande l'augmentation maximale des redevances aéroportuaires à l'autorité de l'aviation civile. Compte tenu de la nature du secteur, la décision initiale de privatiser les aéroports londoniens et de les placer sous le contrôle de la même autorité signifiait que la réglementation, et non la concurrence, était inévitable. Les principaux problèmes relatifs à la concurrence concernent les redevances aéroportuaires appliquées aux transporteurs et la qualité des services offerts aux passagers. Ceux-ci n'ont que dans une mesure très limitée la possibilité d'utiliser d'autres grands aéroports internationaux (par exemple Amsterdam, par le biais des aéroports de desserte régionaux)⁷⁶.

Le secteur des transports routiers comprend d'une part le camionnage qui a été déréglementé en 1968 et dont la principale compagnie publique a été privatisée en 1982, et d'autre part les services de transport par autocars déréglementés (à l'exception de la région de Londres) en 1986 puis peu à peu privatisés⁷⁷. Malgré le classement de ces derniers dans la catégorie PEE-PH, l'importance des réglementations avant la privatisation a fait obstacle à l'entrée; une déréglementation plus poussée et la privatisation ont été considérées comme un moyen de rendre le marché contestable. Cette hypothèse était fondée sur la supposition (largement confirmée depuis) que les coûts irréversibles étaient faibles. Depuis la privatisation, une série de fusions ont entraîné une concentration de plus en plus grande du secteur, les trois principales compagnies d'autocars s'appropriant une part de marché de 40 pour cent environ. Dans certains cas, il semble que les espoirs de contestabilité aient été déçus : bien que les coûts irréversibles soient faibles, les entreprises établies peuvent s'opposer de façon préemptive et agressive aux nouvelles entrées. Cela a suscité un grand nombre d'enquêtes de la part de l'*Office of Fair Trading* et de la *Monopolies and Mergers Commission* (voir ci-après). Dans plusieurs cas, les sociétés se sont engagées à remédier aux problèmes de concurrence identifiés par cet organisme.

*Autres secteurs de services*⁷⁸

Deux statistiques citées antérieurement dans ce chapitre mettent en évidence une importante concentration dans le secteur de la distribution de détail. L'une est l'augmentation de la présence de gros détaillants parmi les entreprises se classant parmi les premières au Royaume-Uni et l'autre est la baisse du nombre global d'entreprises, contrairement à la tendance générale observée dans la plupart des autres secteurs. Cette impression est confirmée par les statistiques relatives à la concentration tirée du *Census of Distribution* (tableau 17). Un sous-secteur clé est l'alimentation, où la concentration est sensiblement plus importante au Royaume-Uni que dans les autres pays comparables.

Plusieurs problèmes de concurrence se posent. Premièrement, on constate en général dans la plupart des pays qu'une grande proportion des pratiques jugées anticoncurrentielles dont sont saisies les autorités antitrust concernent l'interface entre le secteur manufacturier et le secteur de détail. Il s'agit souvent dans ces cas d'entreprises manufacturières qui utilisent les restrictions verticales, sur le marché de détail, pour freiner la concurrence en amont. Ce rôle passif de la distribution devient moins probable lorsque les détaillants ont un important pouvoir de marché. Un indicateur à cet égard est la forte poussée des produits vendus par les supermarchés sous leur propre marque – là encore, il s'agit d'un phénomène observé partout dans le monde mais particulièrement au Royaume-Uni. Les marques de distributeur pourraient être un moyen de combattre tout renforcement du pouvoir de marché lié à la concentration dans la fabrication de denrées alimentaires, boissons et tabacs dont il a été fait état plus haut. En revanche, la distribution est un secteur où les économies d'échelle sont de plus en plus importantes. Conjointement avec la volonté nouvelle des grands détaillants d'encourager au moyen d'un matraquage publicitaire la fidélité des consommateurs à l'égard du point de vente plutôt que de tel ou tel produit, cette évolution ne peut qu'éveiller des craintes quant aux conditions d'entrée.

Il s'est donc produit une rupture considérable par rapport au passé. Jusquelà, les principales barrières dans la distribution tenaient aux réglementations concernant les heures d'ouverture et aux restrictions concernant la localisation des nouveaux points de vente. Au Royaume-Uni, ces deux domaines ont été libéralisés ces dernières années, surtout en ce qui concerne les heures d'ouverture. Conjugué à la tendance mondiale à la multiplication des grands hypermarchés, situés à la périphérie des villes, cela a conduit à une croissance rapide des

Tableau 17. **Concentration dans le commerce de détail**

En pourcentage

	1993	1986
Taux de concentration de 5 entreprises		
Ensemble du commerce de détail	23.3	18.1
Par grande catégorie :		
Alimentation	39.3	34.6
Boissons et tabacs		19.6
Habillement	34.1	36.7
Articles ménagers	20.9	19.9
Autres produits non alimentaires	23.8	19.8
	Part de marché des 5 premiers détaillants en alimentation	Part de marché des marques de distributeur
Concentration et part des « marques de distributeur » dans le commerce alimentaire de détail		
Grande-Bretagne	60	30
Allemagne	49	25
France	47	22
Italie	11	8
États-Unis	18	16

Notes : La marque de distributeur (autrement dit la « marque privée ») est la part des ventes des détaillants représentée par les produits qui portent leur propre marque. Ces derniers sont généralement produits par des fabricants indépendants (dont le nom n'est pas indiqué) spécialement pour le détaillant.

Source : Central Statistical Office (1986 et 1995), *The UK Service Sector: Retailing*; Boston Consulting Group, cité dans *The Economist*, 4 mars 1995.

grandes chaînes de distribution. Les barrières traditionnelles peuvent être en effet remplacées par les barrières résultant du jeu de la concurrence entre entreprises géantes.

Les services aux entreprises sont une catégorie générale dans laquelle entrent les professions traditionnelles (comptables, conseils juridiques, architectes, contremaîtres, courtiers), mais aussi la publicité, l'informatique, les fabricants de logiciels, etc. C'est donc un secteur très disparate, encore qu'il soit probablement raisonnable de caractériser la plupart des activités qui le constituent comme fragmentées, avec des entreprises individuelles offrant des produits différenciés. Ces professions ont toutes des organismes d'auto-réglementation qui fixent des normes. Dans une large mesure, bien évidemment, ces normes visent à protéger les consommateurs; mais il ne fait pas de doute qu'elles peuvent aussi avoir pour effet de limiter la concurrence (par exemple, en établissant des

barèmes de rémunération ou en renforçant les barrières à l'entrée). Les modifications des règles applicables à ces organismes, notamment la déréglementation, ont résulté dans une certaine mesure d'une vague de onze enquêtes réalisées par la MMC en 1976/77 et de trois autres enquêtes réalisées en 1989 (ces dernières concernant la concentration dans la publicité). Dans plusieurs secteurs, un régime spécial a été établi⁷⁹. Néanmoins, il est juste de dire que la situation de la concurrence dans ces activités est beaucoup moins connue que dans la plupart des autres secteurs de l'économie. On peut aussi se demander si des termes génériques comme «services professionnels» sont bien adaptés pour décrire un groupe très hétérogène de structures de marché. Les comptables, par exemple, ont depuis longtemps cessé de correspondre à l'image d'une profession constituée par un grand nombre de petites entreprises indépendantes. Les six premiers cabinets d'audit représentaient, selon les estimations, 92 pour cent de la part de marché des 500 premières sociétés de services aux entreprises⁸⁰, et ils ont une activité multinationale très importante.

Les autres services aux entreprises constituent une source majeure de croissance dans l'économie. Certains sont liés à la technologie de l'information et ont généralement les caractéristiques associées à toute innovation spectaculaire en matière de produit – croissance rapide de la demande et entrée de nouvelles entreprises (tableau 10). A l'heure actuelle, on dispose de très peu de données fiables sur la structure du marché, mais il semble probable que le faible niveau des barrières à l'entrée ait maintenu un environnement compétitif. A mesure que ces secteurs gagnent en maturité, les parts de marché devraient se stabiliser et une augmentation de la concentration est probable. Dans cette hypothèse, des types relativement nouveaux de problèmes de concurrence peuvent apparaître, concernant notamment la question difficile des droits de propriété intellectuelle. Le secteur de la publicité est un peu plus avancé dans son cycle de développement et les grandes entreprises publicitaires commencent déjà de figurer en bonne place parmi les entreprises dominantes (voir tableau 9). La concentration au niveau national s'accroît presque certainement, encore que d'après certaines données il y aurait une mondialisation de la concurrence entre les plus grandes entreprises. Néanmoins, sous l'effet de l'échelle importante des opérations, de la différenciation des produits et de la concurrence internationale limitée, ce secteur devrait poser pas mal de problèmes de concurrence. De fait, la MMC a déjà réalisé quelques enquêtes à la suite d'allégations de pratiques anticoncurrentielles.

Les services de loisirs et les autres services culturels constituent un groupe encore plus disparate, certaines activités posant des problèmes très spécifiques du point de vue de la concurrence, par exemple le cinéma, la télévision et les sports professionnels. L'industrie cinématographique est très concentrée et intégrée verticalement et a fait l'objet de plusieurs enquêtes de la MCC ces trente dernières années. Si l'apparition des salles multiplex a transformé la structure de la diffusion des films, les petites salles indépendantes et les producteurs britanniques de films continuent de se plaindre. Le secteur de la télévision présente des caractéristiques particulières. La société publique de radiodiffusion, la BBC, tirant ses revenus des droits de licence, voisine avec des stations commerciales régionales franchisées, vivant de la publicité, et des sociétés de TV à péage (par câble et par satellite), qui tirent leurs recettes de la publicité et des abonnements. L'entrée est de toute évidence restreinte, en partie par la réglementation et en partie du fait des économies d'échelle et, pour le moment, de la capacité limitée des satellites et du spectre. La rapidité du développement technologique offre de toute évidence la possibilité d'un renforcement de la concurrence⁸¹, mais cela dépendra de l'orientation réglementaire tant du gouvernement du Royaume-Uni que de la Commission européenne. Pour le moment, on s'inquiète de la monopolisation croissante de la couverture des événements sportifs, en particulier, par le diffuseur sur satellite sur ses chaînes thématiques à péage.

Politique de la concurrence

La politique actuelle de la concurrence au Royaume-Uni date d'une cinquantaine d'années, la *Monopolies and Restrictive Practices Commission* ayant été établie en 1948. Depuis lors, plusieurs changements institutionnels et juridiques ont eu lieu, reflétant un élargissement du champ d'application de la politique et se traduisant par une activité antitrust de plus en plus importante. Il est souvent suggéré que, de par les diverses lois du Parlement, les institutions et l'orientation générale de l'action des pouvoirs publics, il existe une approche spécifiquement britannique de la concurrence. Ces dernières années, cette approche a fait l'objet de différentes critiques. Des réformes ont été suggérées afin de rapprocher, pour l'essentiel, le système britannique de l'orientation plus simple et plus prohibitive de la politique de la concurrence de l'Union européenne.

La présente section résume tout d'abord les principaux aspects juridiques et institutionnels de la politique britannique et procède à une brève comparaison avec les politiques au niveau européen et dans d'autres pays. Elle met ensuite en évidence diverses caractéristiques de la politique mise en œuvre en analysant les rapports de la MCC depuis 1950. Pour finir, elle passe en revue les principales critiques et possibilités de changement actuellement examinées.

Cadre institutionnel et juridique⁸²

Les principales institutions du Royaume-Uni dans le domaine de la concurrence sont l'*Office of Fair Trading* (OFT), la *Monopolies and Mergers Commission* (MMC) et le *Restrictive Practices Court* ; la responsabilité politique générale incombe au Secrétaire d'État au commerce et à l'industrie (un des principaux membres du gouvernement). L'OFT a essentiellement un rôle de surveillance. Il est chargé de déceler les problèmes potentiels⁸³, réalise des enquêtes initiales et peut renvoyer des cas à la MCC pour enquête plus approfondie. Enfin, suivant la réponse du Secrétaire d'État aux recommandations de la MCC, il fait en sorte que les entreprises ayant fait l'objet d'enquêtes prennent des engagements et veille ensuite au respect de ces engagements. La MCC est un tribunal indépendant, qui n'est pas habilité à demander des enquêtes. Elle étudie plutôt des marchés spécifiques ou bien le comportement des sociétés ou encore des projets de fusion, décide ce qui est dans l'intérêt public et fait des recommandations au Secrétaire d'État dans un rapport publié. L'OFT établit aussi le registre des pratiques commerciales restrictives et est habilité à renvoyer des accords ayant un effet restrictif au *Restrictive Practices Court* (RPC), organe juridictionnel ayant la capacité d'interdire ces accords. Mis à part le RPC, c'est toujours au Secrétaire d'État qu'incombe en dernier ressort la décision finale.

Le cadre juridique est déterminé par trois lois principales (tableau 18) : pour simplifier, le *Fair Trading Act* (FTA) couvre l'exploitation abusive d'un pouvoir de monopole et de fusion, le *Competition Act* (CA) traite des pratiques anti-concurrentielles et le *Restrictive Trade Practices Act* (RTPA) couvre les accords de collusion. Si les enquêtes sur les monopoles et les fusions sont généralement entreprises comme suite au *Fair Trading Act*, d'autres types de comportements anticoncurrentiels peuvent être couverts par plus d'un texte (tableau 19)⁸⁴. Il existe aussi diverses autres dispositions législatives particulières concernant les prix imposés, les industries privatisées, les organismes du secteur public et

Tableau 18. Droit de la concurrence au Royaume-Uni

Principales lois¹	
Fair Trading Act (FTA)	1973
Abus potentiel de pouvoir de marché ou de position dominante	
Fusions	
Dispositions générales	
Pratiques restrictives à l'encontre de la main-d'œuvre	
Competition Act (CA)	1980
Concurrence	
Secteur public	
Lois faisant intervenir les tribunaux²	
Restrictive Trade Practices Act (RTPA)	1976
Resale Prices Act (RPA)	
Lois relatives aux industries privatisées	
Telecommunications Act	1984
Gas Act	1986
Airports Act	1986
Electricity Act	1989
Water Industry Act	1991
Railways Act	1993
Gas Act	1995
Autres lois sur la concurrence	
Broadcasting Act	1990
Le Directeur général du Fair Trading enquête sur le réseau de TV commercial et l'ouverture de la BBC aux indépendants	
Financial Services Act	1986
Le Directeur général du Fair Trading surveille le marché boursier et d'autres organismes professionnels afin de déceler des restrictions à la concurrence. Rapports au ministre des Finances.	
Courts and Legal Services Act	1990
Le Directeur général du Fair Trading surveille la profession juridique. Conseille le Président de la Haute Cour de Justice.	
Companies Act	1989
Contrôle les organismes réglementant les activités des commissaires aux comptes. Rapports au Secrétaire d'État.	
1. Il s'agit de textes administratifs, prévoyant des enquêtes de l'Office of Fair Trading, de la Monopolies and Mergers Commission, et du Secrétaire d'État. Dans des cas exceptionnels, des engagements volontaires d'intervention par ordonnance sont pris afin de remédier à la situation.	
2. Il peut y avoir dans les deux cas intervention des tribunaux. Pas d'intervention de la Monopolies and Mergers Commission et intervention limitée du Secrétaire d'État.	
Source : Secrétariat de l'OCDE.	

d'autres secteurs économiques. Le *Deregulation and Contracting-out Act* de 1994 a sensiblement modifié certains aspects de ces lois.

Dans la législation britannique, un monopole est défini comme une situation où une seule entreprise approvisionne (ou achète) au moins 25 pour cent du

Tableau 19. Couverture des comportements anticoncurrentiels

	Royaume-Uni ¹	Union européenne ²	États-Unis
Prix de monopole/influence dominante sur les prix	FTA	Article 86	Sherman Act (1890)
Fusions	FTA	Réglementation des fusions Article 85 Article 86	Clayton Act (1914) Celler/Kaufman Act (1950) Directives concernant les fusions
Ententes	RTPA FTA	Article 85	Sherman Act
Fixation de prix d'éviction	FTA CA	Article 86	Sherman Act Robinson-Patman Act (1936)
Fixation de prix discriminatoires	FTA CA	Article 86	Robinson-Patman Act Sherman Act
Restrictions verticales	FTA CA RPA	Article 85	Sherman Act Clayton Act Lois des États

1. FTA : Fair Trading Act (1973) ; RTPA : Restrictive Trade Practices Act (1976) ; CA : Competition Act (1980) ; RPA : Resale Practices Act (1976).

2. Article pertinent du Traité de Rome.

Source : OCDE.

marché ou bien celle où un groupe d'entreprises (dont la part conjuguée dépasse 25 pour cent) se comporte d'une manière qui nuit à la concurrence (on parle dans le premier cas de monopole d'échelle et dans le second de monopole complexe). Le monopole n'est pas considéré en soi comme contraire à l'intérêt public, mais son existence est une condition nécessaire à la réalisation d'une enquête par la MMC au titre du *Fair Trading Act*. C'est à la MMC qu'il appartient de déterminer si les pratiques en cause sont contraires à l'intérêt public. Le *Competition Act* couvre plus directement les pratiques anticoncurrentielles spécifiques, définies comme toute pratique qui a pour effet de « limiter, fausser ou empêcher la concurrence ». Là encore, ce n'est pas la pratique elle-même mais son effet sur la concurrence qui est le facteur déterminant. En principe, une pratique donnée peut être jugée contraire à l'intérêt public dans certaines conditions du marché, mais pas dans d'autres. Les projets de fusions (ou dans certains cas les fusions réalisées) peuvent faire l'objet d'une enquête si le montant brut total des actifs de la société à acquérir dépasse 70 millions de livres et/ou si la fusion entraîne une part de marché de 25 pour cent ou plus. Dans les pratiques commerciales restrictives entrent les restrictions sur les prix, les parts de marché et les conditions dans lesquelles les opérations sont réalisées.

Si l'on prend du recul par rapport aux aspects théoriques, juridiques et institutionnels, on peut caractériser de façon moins formelle la philosophie générale de l'ensemble de la politique de la concurrence du Royaume-Uni. Premièrement, cette politique a évolué peu à peu, sa portée étant progressivement élargie par les législations successives. Il s'agit d'une politique souple, qui peut intrinsèquement évoluer en fonction des circonstances. Chaque affaire est jugée en fonction de circonstances particulières, donc, si les précédents sont pris en compte, ils ne jouent pas un rôle décisif. Elle privilégie de toute évidence le volontarisme : des engagements volontaires sont recherchés des entreprises jugées « coupables » d'un comportement contraire à l'intérêt public et ce n'est que dans de rares cas de désaccord que le Secrétaire d'État se voit dans l'obligation de faire imposer une décision. Aucune pratique ne fait l'objet d'une interdiction générale et des amendes ne sont imposées que si les entreprises sont jugées coupables d'avoir passé outre l'avis du *Restrictive Trade Practices Court*. Du point de vue institutionnel, la MMC et l'OFT restent des organismes distincts, indépendants l'un de l'autre et du Secrétaire d'État au commerce et à l'industrie, afin que chacun s'en tienne à ses tâches respectives.

La politique de la concurrence du Royaume-Uni dans une perspective internationale

Les sociétés britanniques sont aussi assujetties au droit de la concurrence communautaire, administré par la DG IV de la Commission européenne. De fait, la politique de la concurrence est au coeur de la doctrine du marché unique de l'UE. Elle est fondée sur deux articles du Traité de Rome : l'Article 85 couvrant les associations et pratiques restrictives et l'Article 86 qui couvre l'exploitation abusive d'une position dominante (voir tableau 19). Ces articles constituent en fait un système d'interdictions, en vertu duquel un comportement constituant un abus de pouvoir est automatiquement considéré comme illégal ; point n'est besoin pour les autorités de la concurrence de l'établir. Des amendes peuvent être imposées par la Commission, et le sont effectivement. Cependant, l'Article 85.3 prévoit des exemptions dans certains cas individuels, ou des «exemptions par catégorie» pour certains accords (automobiles et bière, par exemple). Une réglementation de la CE applicable aux fusions ayant une dimension européenne a été introduite en 1990.

Le principe qui détermine les domaines relevant de la politique de l'UE et ceux relevant de la politique britannique est que l'UE ne doit intervenir que lorsqu'il peut y avoir un effet notable sur les échanges entre États membres. Cette condition est suffisamment souple pour entraîner des chevauchements considérables entre les deux juridictions. Les entreprises doivent donc respecter les deux systèmes qui diffèrent sur des aspects importants⁸⁵.

Le tableau 19 présente une brève comparaison des systèmes juridiques au Royaume-Uni, dans l'Union européenne et aux États-Unis. Le système des États-Unis présente la même complexité relative et les mêmes caractéristiques évolutives que le système britannique, mais avec une participation beaucoup plus lourde des tribunaux. Plusieurs autres États membres de l'Union européenne (y compris l'Italie, la Belgique, l'Espagne, l'Irlande, le Portugal, la Grèce et la Suède) ont adapté ou adopté des lois inspirées des Articles 85 et 86, avec parfois d'importantes variations⁸⁶. Les systèmes allemand et français ont aussi beaucoup plus de points communs avec la politique européenne que le système britannique, en particulier depuis les modifications importantes dont ils ont fait l'objet (1989 en Allemagne et 1986 en France).

Analyse de l'activité de la MMC

Étant donné que la MMC intervient dans la plupart des domaines de la politique de la concurrence, au sens large, une analyse de la ventilation de tous les rapports publiés par la Commission depuis sa création donne une indication du développement, de la portée et des changements d'orientation de la politique britannique au cours des 45 dernières années (tableaux 20 et 21). Néanmoins, il ne s'agit là que d'un indicateur partiel, qui ne tient pas compte du rôle de l'OFT dans l'étude des pratiques anticoncurrentielles et la mise en œuvre de mesures correctrices.

Tableau 20. L'évolution de la politique de la concurrence

	Par sous-période						Total
	1950-57	1958-65	1966-73	1976-79	1980-86	1987-95	1950-95
Rapports de la MMC sur :							
Monopoles	20	6	24	27	18	43	138
Fusions	—	—	18	21	41	91	171
Pratiques générales	1	—	4	—	2	1	8
Pratiques restrictives à l'égard de la main-d'œuvre	—	—	—	—	—	1	1
Concurrence	—	—	—	—	6	4	10
Secteur public	—	—	—	—	20	16	36
Secteurs privatisés	—	—	—	—	—	11	11
Broadcasting Act	—	—	—	—	—	2	2
Total	21	6	46	48	87	169	377
Moyenne annuelle	3	1	6	8	12	19	8.2

Source : Revues annuelles de la Monopolies and Mergers Commission. Black Sun Publishers.

Aux premières sous-périodes indiquées dans le tableau correspondent des modifications du titre et responsabilités de la Commission. Après 1957, avec l'établissement du *Restrictive Practices Court*, la Commission est devenue simplement la *Monopolies Commission*; à partir de 1965, elle a été chargée des fusions; 1973 a vu l'introduction du *Fair Trading Act* (qui est encore le fer de lance de la politique britannique) et un changement d'appellation de la Commis-

Tableau 21. Ventilation sectorielle des rapports de la MMC

	Part du secteur dans le PIB %	Nombre de rapports de la MMC			Pourcentage du nombre total de rapports de la MMC
		1994	1950-79	1980-95	
Agriculture, sylviculture et pêche	1.9	1	0	1	0.3
Industries minières et extractives	2.5	0	9	9	2.6
Eau, gaz, électricité	2.4	0	25	25	7.2
Industries manufacturières	22.7	78	110	188	54.3
Construction	6.3	0	3	3	0.9
Distribution, hôtellerie, restauration	14.2	3	11	14	4.0
Transports et communications	8.7	2	49	51	14.7
Banque et finances	18.7	16	19	35	10.1
Autres services	21.0	3	17	20	5.8
Divers	-	18	13	31	-
Total	100.0	121	256	377	100.0

Note : Cette ventilation sectorielle n'est pas fondée sur une classification officielle de la MMC. Elle reflète plutôt un jugement pour chaque rapport sur le principal secteur concerné. Cela a été impossible dans les cas « divers ».

Source : OCDE.

sion reconnaissant sa responsabilité en matière de fusions ; en 1980, les responsabilités de la Commission ont été élargies par la nouvelle loi sur la concurrence et 1986 marque le début de responsabilités supplémentaires découlant de la législation spécifique sur les industries privatisées.

Tout au long de cette période, l'activité de la MMC a connu une expansion plus ou moins continue. Sur les huit dernières années, en particulier, on dénombre une moyenne annuelle de dix-neuf rapports, contre une moyenne annuelle de seulement trois rapports durant les vingt-cinq premières années de la Commission. Une partie de cette augmentation est due à l'élargissement des responsabilités mais aussi à un doublement de la fréquence des rapports sur les monopoles dans le cadre de ses responsabilités de base en 1987-95 par rapport à 1980-86. L'augmentation du nombre de rapports sur les fusions a été encore plus marquée, leur chiffre annuel doublant entre 1974-79 et 1980-86 avant de doubler à nouveau en 1987-95. Comme suite à la législation plus récente, des rapports sur les secteurs public et privatisé ont été établis au rythme de trois par an, encore que l'équilibre entre les deux ait de toute évidence changé à mesure que davantage d'industries publiques ont été privatisées. Seule la loi sur la concurrence n'a pas contribué sensiblement à la croissance globale.

La ventilation sectorielle (tableau 21) montre que les rapports de la MMC ont porté beaucoup plus sur le secteur manufacturier que sur les services, surtout si l'on considère leurs parts respectives dans le PIB. Cela est dû en partie à l'orientation plus étroite de la politique antitrust jusqu'en 1980 mais, même au cours des seize dernières années, le secteur manufacturier entre encore pour 43 pour cent dans le total. Au niveau désagrégé, les activités les plus fréquemment étudiées sont le papier, l'imprimerie et la publication (39 rapports, encore que ce chiffre soit gonflé par les saisines souvent obligatoires pour la presse⁸⁷), l'alimentation, les boissons et le tabac (31), les produits chimiques (18), la construction électrique (17) et les matériaux de construction (13).

Bien évidemment, on peut se poser la question de savoir pourquoi le secteur non manufacturier a fait l'objet de relativement moins d'attention. Comme on peut le voir, cette question ne s'applique de toute évidence pas aux deux secteurs identifiés plus tôt comme ceux où une intervention antitrust a le plus de chances d'être requise : l'électricité, le gaz et l'eau (qui ont fait l'objet d'enquêtes au fil des années au titre de diverses législations) ainsi que les transports et communications. Dans ce dernier cas, toutefois, le chiffre est gonflé du fait des transports

par autocars, sous-secteur spécifique mentionné plus tôt : depuis la réglementation de 1986, il y a eu vingt rapports (loi sur les monopoles, les fusions et la concurrence) concernant ce secteur relativement peu important. Comme on l'a déjà mentionné, cela s'explique par la crainte d'un comportement d'éviction, une pratique très difficile à prouver et à contrôler partout dans le monde. On peut avancer, néanmoins, que l'intérêt disproportionné accordé à ce secteur représente une mauvaise affectation des rares ressources pouvant être consacrées à la lutte antitrust⁸⁸. La politique de la concurrence, assortie d'interdictions directes et d'amendes, pourrait être plus efficace pour décourager le type de pratiques anticoncurrentielles visées. Cependant, le gouvernement estime que ces problèmes seront réglés en donnant au Directeur général du *Fair Trading* de plus grandes possibilités d'enquêtes ainsi que les moyens d'empêcher les sociétés d'agir de façon anticoncurrentielle pendant que la MMC étudie des plaintes.

Plus généralement, la ventilation des enquêtes de la MMC reflète une approche au cas par cas, en vertu de laquelle une enquête est engagée pour répondre à des préoccupations spécifiques en matière de concurrence (par exemple existence d'importantes parts de marché ou de barrières à l'entrée). Cet indicateur ne permet de prendre en compte ni des autres aspects de la politique de la concurrence, comme le régime réglementaire spécial appliqué aux entreprises d'utilité publique privatisées, ni des problèmes de concurrence traités dans le cadre de la *Restrictive Trade Practices Act*.

Propositions de changement

Des changements sont probablement imminents dans la politique actuelle de la concurrence du Royaume-Uni, pour ne pas dire inévitables, compte tenu des différences importantes par rapport au droit communautaire. Cette question a donné lieu à de nombreuses discussions et critiques, concernant tant la philosophie générale que l'administration de la politique ; d'aucuns se sont prononcés en faveur de l'interdiction pure et simple de certaines pratiques et de l'introduction de pénalités financières et il a aussi été suggéré de fusionner l'OFT et la MMC.

En fait, le gouvernement actuel a enclenché le processus de changement avec diverses déclarations. La moins contestée concerne les réformes de la politique à l'égard des accords restrictifs. Après un livre vert à caractère consultatif («*Review of Restrictive Trade Practices Policy*», Cmnd 331) en 1988, un livre blanc a été publié en 1989 («*Opening Markets*», Cmnd 727) qui proposait

d'introduire un système d'interdictions semblable à celui prévu à l'Article 85 afin d'accroître les possibilités d'enquêtes de l'OFT et de donner à un nouveau Tribunal la possibilité de fixer des amendes. Bien que le gouvernement reste publiquement attaché à cette recommandation, six ans après il n'a pas encore introduit la législation nécessaire. Il a actuellement engagé des consultations sur des aspects précis de l'architecture de cette législation⁸⁹.

La réforme du cadre d'action à l'égard des monopoles et comportements anticoncurrentiels est beaucoup plus contestée. Un livre vert de 1992 (« Abuse of Market Power », Cmnd 2100) définit trois options : *i*) renforcement du cadre existant, *ii*) remplacement du FTA et du CA par une interdiction du pouvoir de marché et *iii*) système hybride, c'est-à-dire système d'interdictions parallèlement au FTA. En fait, en 1993, le gouvernement a annoncé qu'il avait l'intention de choisir l'option *i*), les réformes devant être limitées aux aspects suivants : renforcer les pouvoirs d'enquête de l'OFT; assurer de la part des sociétés des engagements contraignants au lieu de la saisine de la MMC; donner à l'OFT la possibilité d'empêcher des entreprises de poursuivre certaines pratiques lorsqu'elles font l'objet d'une enquête de la MMC et étendre la compétence du FTA et du CA aux situations où des droits de propriété spécifiques sont exercés d'une manière qui nuit à la concurrence. La deuxième réforme a été adoptée aux termes de la *Deregulation and Contracting-out Act* de 1994 et le gouvernement engagera bientôt des consultations sur des aspects précis des trois autres réformes.

Les réformes ont été très critiquées car elles étaient jugées trop peu ambitieuses. Parmi les critiques les plus importantes, exprimées de manière explicite ou implicite, on peut citer celles d'un *Parliamentary Select Committee* et de l'ancien Directeur général du *Fair Trading*⁹⁰. Ces critiques mettent diversement l'accent sur le caractère tentaculaire de la législation, son caractère opportuniste et l'insuffisance des possibilités de participation politique. Des contre-propositions ont été faites, notamment l'introduction d'interdictions plus sévères, d'amendes financières et la rationalisation des institutions et lois antitrust.

Plus précisément, le *Select Committee* a recommandé que l'OFT et la MMC soient remplacés par une seule autorité de la concurrence. Cette autorité devrait être dirigée par un petit nombre de commissaires à plein temps qui statueraient ensemble sur les cas étudiés, de manière indépendante, par le Secrétaire général et des agents de l'autorité. Il a aussi recommandé l'interdiction de l'exploitation

abusive du pouvoir de marché, des pratiques anticoncurrentielles et des pratiques commerciales restrictives⁹¹.

L'ancien Directeur général du *Fair Trading* (Sir Bryan Carsberg), aujourd'hui à la retraite, s'est prononcé dans son dernier rapport annuel⁹² en faveur d'une orientation plus restrictive de la politique du Royaume-Uni. A son avis, cela permettrait d'introduire un élément important de dissuasion, réduirait l'incertitude, diminuerait les coûts administratifs de la politique antitrust et, bien entendu, permettrait une harmonisation avec les pratiques européennes en général. Cependant, il n'a pas estimé qu'il fallait interdire de manière générale tous les types de monopoles : la fixation de prix d'éviction et le refus de vente se prêtaient, à son avis, à une interdiction, mais pas la fixation de prix de monopole excessifs car il était difficile d'établir la ligne de partage entre un comportement abusif et un comportement acceptable. Le Directeur général a aussi ajouté sa voix à ceux qui défendaient l'établissement d'une institution unique antitrust, en fusionnant la MMC et l'OFT. Il considérait, en effet, que cela permettrait de pousser plus loin qu'à l'heure actuelle les enquêtes préliminaires avant renvoi. De toute évidence, l'autre option serait de doter l'OFT d'un plus grand pouvoir d'investigation ; cependant, comme l'a souligné le Directeur général, le risque de chevauchement des efforts serait encore plus important que cela n'est le cas avec la procédure actuelle en deux phases.

Le gouvernement du Royaume-Uni n'a rien en principe contre les interdictions, reconnaissant que celles-ci ont d'importants avantages, en particulier comme instruments de dissuasion. Il admet que les interdictions sont efficaces dans le cas des accords restrictifs et des cartels car ce qui est interdit peut être bien précisé et défini tant pour les autorités de la concurrence que pour les entreprises. Mais les pratiques interdites sont beaucoup plus difficiles à définir, de façon satisfaisante, dans le cas des comportements monopolistiques et anticoncurrentiels d'entreprises ayant un pouvoir de marché. Des directives pourraient être publiées et une jurisprudence pourrait à terme se développer, mais les entreprises seraient confrontées à de graves conséquences si elles n'appréciaient pas correctement les comportements qui sont interdits. Dans ces conditions, une interdiction visant l'exploitation abusive d'un pouvoir de marché risquerait de museler l'instinct concurrentiel des entreprises dont dépend le succès de l'économie de marché.

En ce qui concerne la proposition de ne garder qu'une seule autorité de la concurrence, le gouvernement estime qu'il importe de disposer de pouvoirs et de contre-pouvoirs adéquats lorsque de difficiles décisions doivent être prises sur ce qui constitue un comportement anticoncurrentiel. Il n'est pas persuadé qu'un organisme unitaire assorti d'un mécanisme d'appel serait en mesure de s'occuper des cas plus rapidement, plus efficacement, plus équitablement ou de manière plus transparente que le système actuel, tel que renforcé par les réformes envisagées. Ces réformes devraient permettre à l'OFT d'agir davantage comme un organisme unitaire, d'entreprendre des enquêtes et de mettre en œuvre les mesures qui s'imposent sans saisir au préalable la MMC. Il faudra peut-être pour cela rééquilibrer les rôles de l'OFT et de la MMC, mais celle-ci sera maintenue en tant qu'organisme indépendant à même de donner son avis dans les cas litigieux.

Conclusions

La situation actuelle de la concurrence au Royaume-Uni doit être replacée dans le contexte de l'ouverture générale de l'économie à l'innovation et à la concurrence tant des importations que des filiales des entreprises multinationales étrangères, renforcée par la mise en place d'un marché unique européen. Cela ne veut pas dire que la concurrence soit assurée dans tous les secteurs de l'économie. Un grand nombre de secteurs sont, de par leur nature, peu à même d'être confrontés à une grande concurrence étrangère. On peut citer, notamment, les secteurs non manufacturiers (y compris un grand nombre des secteurs privatisés, la distribution et les services professionnels), mais aussi certains secteurs manufacturiers, par exemple une partie du secteur de l'alimentation, des boissons et du tabac. Dans ces cas, les possibilités d'entrée d'entreprises nationales sont doublement importantes. A cet égard, certains aspects de la déréglementation générale de l'industrie ces dernières années ont facilité les choses. Toutefois, la déréglementation a parfois aussi d'autres effets. Par exemple, dans la distribution, elle a probablement contribué à la concentration générale des vendeurs alors que dans les services locaux d'autocars elle a fait craindre des comportements d'éviction. Dans ces cas, il est indispensable de pouvoir s'appuyer sur une politique de la concurrence efficace. De même, le large programme de privatisation a révolutionné certains secteurs qui pour la plupart n'appartiennent pas au secteur impor-

tateur. L'approche réglementaire adoptée au Royaume-Uni a permis un renforcement sensible de la concurrence dans les secteurs se caractérisant par un monopole naturel et a contribué à assurer de substantielles réductions des prix réels pour les consommateurs.

La politique de la concurrence elle-même semble être arrivée à un tournant. Plusieurs critiques ont proposé la mise en place d'interdictions et de pénalités financières afin de décourager les comportements anticoncurrentiels; ou, plus simplement, l'alignement sur le droit communautaire afin de réduire les incertitudes découlant de l'application de deux ensembles distincts de dispositions législatives dans certains cas. Le gouvernement engagera bientôt des consultations sur les aspects détaillés de l'action à entreprendre pour introduire dans la législation nationale une interdiction des pratiques commerciales restrictives conforme à celle figurant à l'Article 85 du Traité de Rome sans faire peser des charges indues sur les entreprises. Il estime, toutefois, qu'une interdiction frappant l'exploitation abusive d'un pouvoir de marché (conforme à celle de l'Article 86 du Traité de Rome) présente d'importants inconvénients et propose plutôt de résoudre ce problème en renforçant les pouvoirs d'investigations de l'*Office of Fair Trading* et en donnant à celui-ci les moyens d'empêcher les sociétés d'agir de façon anticoncurrentielle pendant que la MMC est en train de mener une enquête. Certaines de ces propositions ont été entérinées pour la première fois il y a plus de six ans et des incertitudes considérables seraient levées si elles étaient formellement adoptées.

IV. Mise en œuvre de la stratégie de l'OCDE pour l'emploi

Introduction

Tout au long des années 60 et 70, le chômage et l'inflation n'ont cessé de croître, avec une sérieuse aggravation au lendemain du premier choc pétrolier. A la fin des années 70, il était largement admis que les structures de fixation des salaires et des prix au Royaume-Uni étaient trop isolées des mécanismes de marché et que les systèmes obsolètes de relations du travail et de formation professionnelle faisaient obstacle à une amélioration des performances économiques. Un changement de cap radical a été opéré par le nouveau gouvernement au début des années 80. La nouvelle stratégie gouvernementale visant à accroître durablement l'utilisation des ressources humaines et le niveau de vie mettait l'accent sur la stabilité de l'environnement macro-économique et sur le bon fonctionnement des marchés. Dans le cadre de cette orientation générale, des réformes importantes ont été mises en œuvre pour améliorer l'efficacité des marchés et renforcer la base de connaissances et de qualifications et la capacité innovatrice de l'économie.

Vers le milieu des années 90, la plupart des réformes prioritaires avaient été mises en place. Ces réformes ont eu un effet positif sur les performances de l'économie britannique, presque toutes les mesures du taux structurel de chômage étant à la baisse depuis la fin des années 80. Selon les estimations de l'OCDE, le «taux de chômage naturel» au Royaume-Uni est aujourd'hui plus élevé qu'aux États-Unis mais plus bas que dans beaucoup d'autres pays européens. En revanche, malgré la hausse des rémunérations en termes réels sur l'ensemble de l'échelle des salaires observé au Royaume-Uni, on a une accentuation très marquée des disparités de salaires, une multiplication des emplois temporaires, un sentiment de moins grande sécurité de l'emploi et un élargissement du fossé entre

les ménages bien pourvus d'emplois et ceux qui en sont démunis. Pour assurer le suivi de l'Étude de l'OCDE sur l'emploi dans le contexte britannique, on passera d'abord en revue les traits saillants de l'évolution du marché du travail depuis le début des années 70. Seront ensuite examinés les principaux aspects des politiques influant sur le fonctionnement des marchés du travail et des produits, ainsi que des considérations plus générales qui interviennent dans la nature et le rythme des créations d'emplois, ceci afin de définir des orientations spécifiques qui pourraient se révéler fécondes. L'encadré 3 présente un résumé de ces recommandations.

Performances du marché du travail et de l'emploi

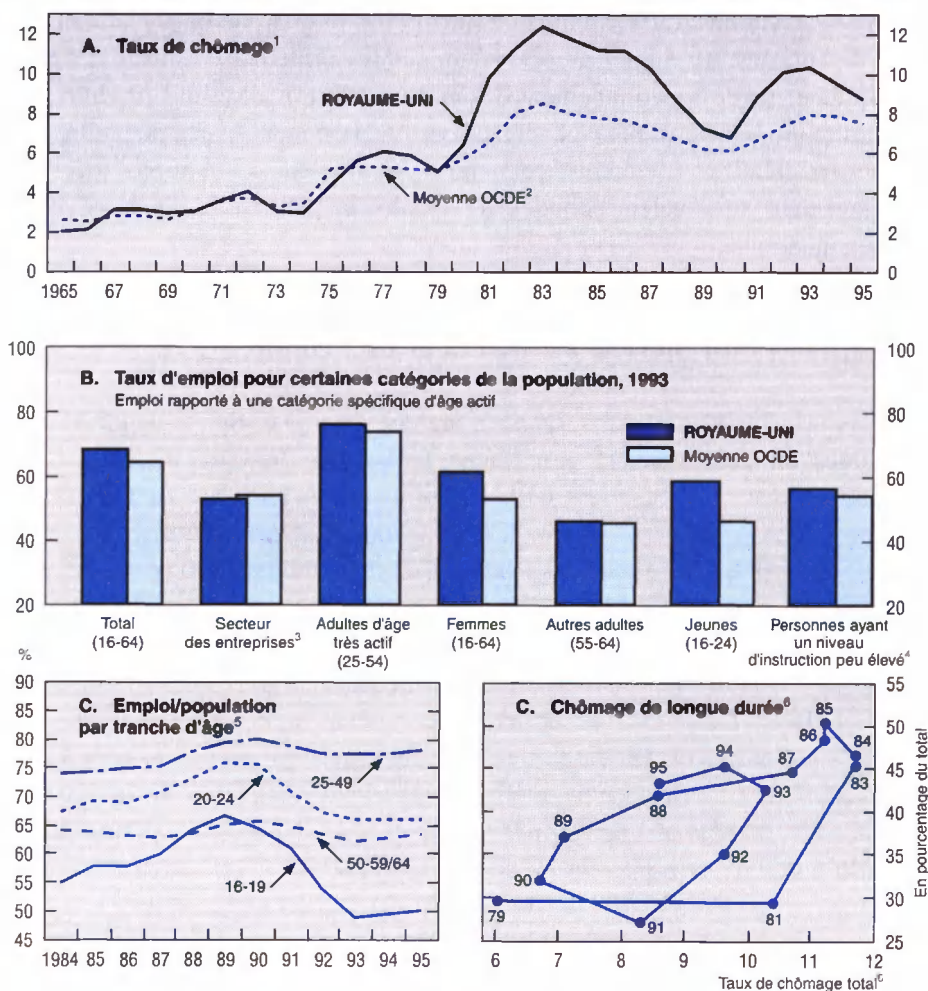
Les principales caractéristiques du marché du travail du Royaume-Uni sont présentées au graphique 15 (en même temps que le taux de chômage du Royaume-Uni sur une base standardisée, comparé à la moyenne de l'OCDE). Le taux de chômage déclaré est l'indicateur le plus largement utilisé des performances du marché du travail au Royaume-Uni (graphique 16, partie A). Il est monté progressivement de 2 à 5 pour cent durant les années 70, pour culminer à 11 pour cent au milieu des années 80. Par la suite, il a touché un point bas de l'ordre de 5½ pour cent en 1990, avant de rebondir à plus de 10 pour cent au début de 1993. La reprise économique actuelle a vu une décrue relativement rapide du chômage (du fait en partie d'une croissance plus lente de la population d'âge actif). En février 1996, le niveau du chômage déclaré avait baissé de quelque 770 000 unités par rapport à son pic de début 1993 pour revenir à 2.2 millions, soit 7.9 pour cent de la population active.

L'évolution du chômage a été conditionnée par les fluctuations de l'emploi ; la croissance de la population active a été relativement stable, encore que ses légères variations aient amorti partiellement les fluctuations du chômage (graphique 16, partie B). Sur l'ensemble du cycle, soit entre 1979 et 1990, la croissance totale de l'emploi s'est chiffrée à plus de 1½ million, soit la progression la plus rapide enregistrée depuis les années 60. L'emploi total s'est inscrit en hausse très légère entre 1970 et 1980, mais il s'est contracté de 1.3 million de postes (5 pour cent de la population active) au cours de la récession de 1980-81⁹³. Ensuite, il a connu une période de forte croissance avec quelque 3.3 millions de créations nettes d'emplois entre le début de 1983 et 1990. Toutefois, 1.3 million d'emplois

Graphique 15. LES CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ DU TRAVAIL

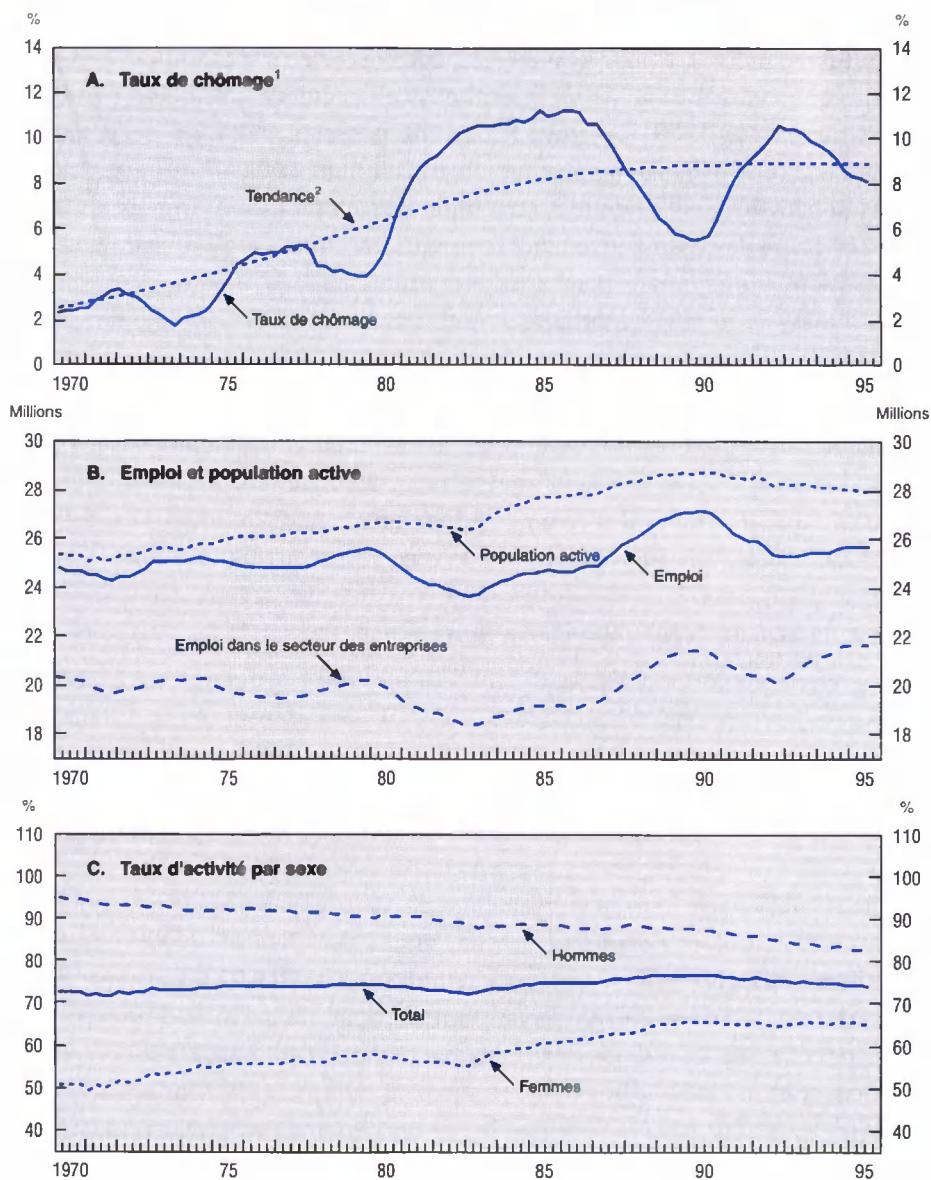
En pourcentage de la population active

En pourcentage de la population active



1. Taux de chômage standardisés de l'OCDE. Estimations pour 1995.
 2. Pour 18 pays, à l'exclusion du Mexique, de l'Autriche, du Danemark, de l'Islande, de la Grèce, du Luxembourg et de la Turquie.
 3. Emploi dans le secteur des entreprises, divisé par la population d'âge actif.
 4. Inférieur au deuxième cycle du secondaire.
 5. Données fondées sur le Spring Labour Force Survey (LFS) pour la Grande-Bretagne, disponibles depuis 1984.
 6. Les chômeurs de longue durée sont ceux qui sont sans emploi depuis 52 semaines ou plus. Les données d'avant 1987 sont des estimations de l'OCDE ; elles ne sont pas strictement comparables aux données établies à partir de 1987, fondées sur le LFS, en raison de différences dans le champ couvert.
- Source : Central Statistical Office, *Labour Market Trends*, et OCDE, *Principaux indicateurs économiques, Regards sur l'éducation et Étude emploi-chômage*.

Graphique 16. ÉVOLUTION DU MARCHÉ DU TRAVAIL



1. Moyennes trimestrielles du chômage déclaré pour le Royaume-Uni.

2. Filtre de Hodrick-Prescott (paramètre 250000).

Source : OCDE, Principaux indicateurs économiques et Statistiques de la population active.

environ ont été perdus lors de la récession suivante en 1990-92. A l'été de 1995, l'emploi total avait augmenté de 560 000 postes pour s'établir à quelque 25.5 millions, mais sa composition s'était considérablement modifiée. Le nombre des emplois salariés était de 21.9 millions, en recul de quelque 713 000 par rapport au pic de 1979. Le travail à temps partiel a continué de prendre de l'importance, et l'expansion soutenue du travail indépendant⁹⁴ qui avait caractérisé les années 80 s'est ralentie à l'exemple de l'emploi total. Depuis les années 80, les effectifs des industries manufacturières ont diminué d'un quart et ceux de la construction ont baissé dans une proportion un peu moindre. A l'inverse, l'emploi dans les services a progressé régulièrement (exception faite de la récession de 1990-92).

Le taux d'activité global a peu varié au cours des 25 années écoulées, l'augmentation régulière du taux féminin ayant été largement compensée par une contraction progressive du taux masculin (graphique 16, partie C). La vive hausse du taux d'activité des femmes reflète un changement d'attitude à l'égard du travail et une élévation rapide du niveau d'instruction. Le taux d'activité global du Royaume-Uni est comparable à ceux des autres pays de langue anglaise, et sensiblement supérieur à la moyenne de l'OCDE.

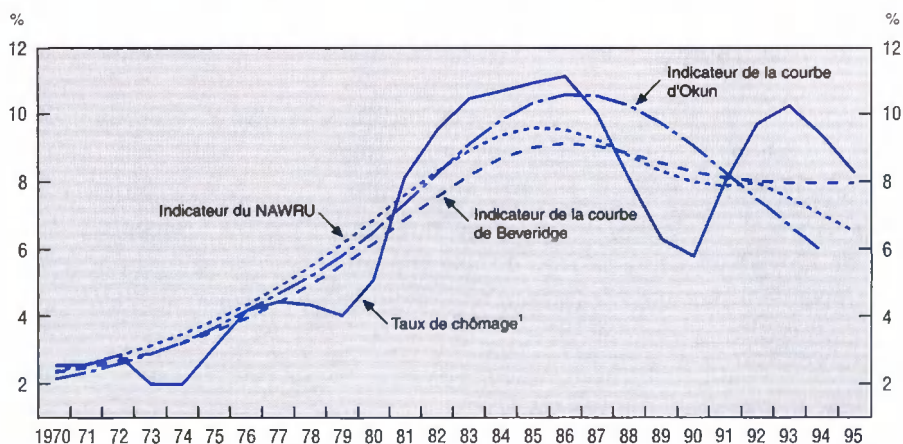
Le taux emploi/population d'âge actif en 1993 (graphique 15, partie B) dépasse de 3 à 4 points la moyenne de l'OCDE, notamment chez les femmes et les jeunes; mais son niveau reste inférieur à celui de 1990 et à la moyenne des années 70. Les taux d'emploi des jeunes (qui prennent en compte les programmes publics d'aide à l'emploi) sont encore bien supérieurs à la moyenne de l'OCDE – mais l'écart s'est réduit considérablement par rapport à la fin des années 70, où le ratio du Royaume-Uni était beaucoup plus élevé parce que la majorité des jeunes quittaient alors l'école à l'âge de 16 ans. Les taux d'emploi des adultes âgés sont aussi légèrement supérieurs à la moyenne de l'OCDE. Les taux emploi/population relativement élevés dénotent une capacité de création d'emplois comparable à celle des autres pays anglophones, mais sensiblement plus grande que dans beaucoup de pays d'Europe continentale. D'après les données recueillies dans le cadre de l'Étude sur l'emploi, le régime réglementaire relativement libéral des pays anglophones est l'un des facteurs qui auraient contribué au niveau élevé de ces taux.

Un large éventail d'indicateurs révèle une amélioration notable des performances du marché du travail depuis le milieu des années 80. Les mesures du taux

de chômage structurel – taux naturel, taux de chômage non accélérateur des salaires (NAWRU), indicateurs de la courbe de Beveridge et de la courbe d’Okun – ont augmenté régulièrement de 1970 à 1986 mais se sont repliées depuis aux alentours de 7 à 8 pour cent (graphique 17)⁹⁵. D’après les estimations de l’OCDE, le NAWRU n’a cessé de décroître depuis la fin des années 80 pour atteindre aujourd’hui un niveau égal ou légèrement inférieur à 7 pour cent de la population active (1.8 million de chômeurs complets)⁹⁶. Ces estimations se fondent sur l’expérience passée; or un certain nombre de réformes antérieures mettront des années à faire sentir pleinement leurs effets. De fait, l’absence remarquable de pressions salariales après quatre années de reprise laisse penser que le NAWRU est peut-être même plus bas que ne l’indiquent les estimations de l’OCDE – mais cette hypothèse ne sera confirmée que lorsque l’économie retrouvera le niveau de sa production tendancielle (voir au chapitre II).

L’une des manifestations de la flexibilité accrue du marché du travail a été la réduction marquée de la dispersion des taux de chômage d’une région à l’autre par rapport aux années 80. En octobre 1995, l’écart entre les taux régionaux et les taux nationaux n’a dépassé 1.5 point que dans deux régions, au lieu de sept

Graphique 17. INDICATEURS DU TAUX DE CHÔMAGE STRUCTUREL



1. Moyennes annuelles du chômage déclaré pour le Royaume-Uni.

Source : Central Statistical Office, *Labour Market Trends* ; estimations de l'OCDE.

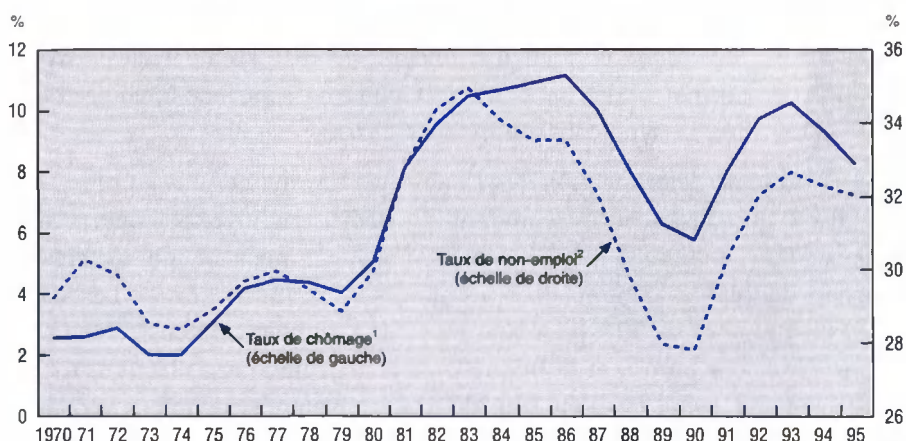
en 1984. Le taux de chômage du sud de l'Angleterre est remonté aux environs de la moyenne, tandis que ceux du pays de Galles et de l'Écosse sont redescendus au voisinage ou même au-dessous de la moyenne nationale.

Le chômage des jeunes a pu également être abaissé dans une certaine mesure au cours des années 80, du fait surtout de la forte diminution du pourcentage des jeunes quittant l'école sans qualifications. Comme le chômage total, le chômage des jeunes est revenu à son dernier pic (17.3 pour cent en 1993) à un niveau inférieur au pic précédent (19.4 pour cent en 1984) et sa position relative dans le chômage total est resté relativement stable. Entre 1993 et 1995, tant le chômage des jeunes que le chômage total ont diminué de 2 points de pourcentage.

La principale carence du marché du travail au Royaume-Uni a été la vive hausse du chômage de longue durée, à la suite du doublement du taux de chômage global au début des années 80. A partir d'un point bas de 17 pour cent du chômage total en 1970, la part du chômage de longue durée a culminé aux environs de 50 pour cent en 1985⁹⁷. Par la suite, on a observé une amélioration, cette part, telle que mesurée par le BIT, revenant au cours du cycle de son point haut jusqu'à 45 pour cent après être descendue jusqu'à 27 pour cent en 1991 (cf. graphique 15, partie D). Depuis 1994, la part du chômage de longue durée a diminuée plus vite que le chômage total. Ainsi, bien que toujours important, le chômage de longue durée représente aujourd'hui un pourcentage moindre d'un total, lui aussi, en diminution.

Le taux de non-emploi a suivi à peu près la tendance globale du chômage, mais il n'a pas baissé aussi rapidement que le taux de chômage à partir de 1992 – contrairement à la période 1983-87 (graphique 18)⁹⁸. L'un des aspects importants a été la forte hausse du taux de non-emploi parmi les adultes de sexe masculin (25-64 ans) n'ayant reçu qu'une éducation de base. Ce groupe a subi de plein fouet l'ajustement entraîné par les modifications de la demande de qualifications professionnelles. Au cours de la période 1971-78, le taux de non-emploi de ce groupe était de 11 pour cent environ; de 1987 à 1995 il a dépassé 30 pour cent, bon nombre des personnes de cette catégorie ayant obtenu une retraite anticipée, une allocation d'invalidité⁹⁹ ou un congé maladie de longue durée¹⁰⁰. Cela laisse penser que le taux observé du chômage de longue durée mésestime l'ampleur du problème de la sous-utilisation de la main-d'œuvre (voir ci-dessus).

Graphique 18. UTILISATION DE LA MAIN-D'ŒUVRE



1. Moyennes annuelles du chômage déclaré pour le Royaume-Uni.

2. Le taux de non-emploi est le nombre d'adultes sans emploi divisé par la population adulte (16-59/64 ans).

Source : Central Statistical Office, *Labour Market Trends*, et OCDE, *Statistiques de la population active* et estimations.

Impératifs de l'action gouvernementale

Renforcer la capacité d'ajustement et d'adaptation

Flexibilité accrue des dispositifs en matière de rémunération et de travail

Une profonde déréglementation des marchés du travail conjuguée à l'intensification des pressions concurrentielles sur les marchés de produits a engendré une plus grande flexibilité des conditions de rémunération et de travail. Le marché du travail britannique est aujourd'hui l'un des moins réglementés parmi les pays de l'OCDE, en ce qui concerne les restrictions des conditions d'emploi, le temps de travail et les règles d'embauche et de licenciement¹⁰¹. Le monopole syndical a été considérablement affaibli dans les années 80 : la législation a interdit le monopole syndical d'embauche et les piquets de grève secondaires, assoupli les règles de travail et de définition des attributions et imposé aux

syndicats une plus grande responsabilité judiciaire pour leurs actions. Les employeurs peuvent désormais choisir de ne pas reconnaître les syndicats et de négocier à titre individuel avec les travailleurs ; ce renforcement du pouvoir de négociation du patronat au détriment des travailleurs a contribué à réduire l'avantage de salaire dû à la syndicalisation.

Le système de détermination des salaires est devenu de plus en plus décentralisé. Bien que les accords couvrant plusieurs employeurs conservent de l'influence, leur nombre a baissé considérablement pour ne plus représenter qu'un quart de tous les contrats dans les années 90¹⁰². La proportion des salariés syndiqués est tombée de 50.3 pour cent en 1980 à 33 pour cent en 1994 (23 pour cent dans le secteur privé), et la fréquence des négociations collectives a baissé parallèlement. En 1984, 66 pour cent de tous les salariés travaillaient dans des établissements où les syndicats étaient reconnus. En 1994, cette proportion était de 48 pour cent, voire 34 pour cent à peine dans le secteur privé. En l'absence de négociations collectives, les décisions sur les conditions de rémunération et de travail sont prises désormais au niveau de la direction de l'établissement.

Le système décentralisé de formation des salaires a renforcé l'importance des conditions locales et du niveau de rentabilité des différentes unités et entreprises. Une grande majorité des entreprises pratiquent aujourd'hui la rémunération en fonction des résultats – la proportion dépasse peut-être 75 pour cent pour les grosses sociétés. Ces facteurs ont sans doute contribué au creusement considérable des écarts de salaire en fonction des compétences depuis la fin des années 70 (voir ci-après). La variation régionale des salaires a également augmenté pour s'aligner plus étroitement sur les taux de chômage régionaux¹⁰³.

La flexibilité accrue du marché du travail s'est traduite par une plus grande diversité des habitudes de travail. Environ un quart de la main-d'œuvre travaille à temps partiel, et près de 45 pour cent des femmes occupées sont sur des postes à temps partiel. Les employeurs ont apparemment constaté que les femmes (souvent des primo-entrantes) font preuve d'une plus grande souplesse en matière de durée du travail et de rémunération que les hommes d'âge actif. Le travail à temps partiel a une incidence supérieure d'un tiers environ à ce qui est observé en France ; il est essentiellement volontaire, même si le pourcentage de ceux qui préféreraient un emploi à plein temps est passé à 14 pour cent. Dans une certaine mesure, cette tendance a été favorisée par l'exemption des cotisations d'assurance nationale pour certains emplois faiblement rémunérés et par le taux élevé d'utili-

sation des droits aux prestations liées à l'exercice d'un emploi chez les familles avec personnes à charge (voir ci-après).

On observe toujours au Royaume-Uni un large éventail de répartition des heures ouvrées. Cet éventail s'est encore élargi, du fait de l'extension du travail à temps partiel et indépendant¹⁰⁴. La proportion des salariés et des travailleurs indépendants effectuant entre 31 et 40 heures par semaine est descendue aux alentours de 33 pour cent en 1994. Inversement, davantage de personnes ont un temps de travail plus court ou plus long. Le nombre de jours ouvrés par semaine est également très variable. En 1994, environ 40 pour cent des travailleurs étaient occupés cinq jours par semaine, mais près de 20 pour cent travaillaient 6 ou 7 jours par semaine.

L'accentuation des disparités salariales et l'élargissement sensible du profil de répartition des heures ouvrées ont engendré une inégalité salariale croissante (voir ci-après). L'interaction de ces deux facteurs a pu aussi creuser l'écart entre les unités familiales pourvues d'emplois et celles qui en sont démunies.

La proportion des emplois de courte durée a sans doute augmenté. Les travailleurs temporaires, c'est-à-dire les salariés titulaires de contrats de moins de deux ans¹⁰⁵, représentaient, au cours de la période 1984-91, quelque 5 pour cent de l'effectif salarié total, et leur nombre a très peu varié. En revanche, à partir de 1992 le travail temporaire s'est développé rapidement, pour atteindre près de 7½ pour cent de l'ensemble des salariés au milieu de 1995. Cette hausse peut traduire la réticence des employeurs à embaucher des travailleurs permanents, en raison des incertitudes entourant la vigueur et la durabilité de l'expansion économique. Elle a peut-être aussi contribué à la réaction plus rapide de l'emploi à l'expansion de la production après la récession.

Ces facteurs, conjugués à l'affaiblissement de la représentation syndicale et de la protection de l'emploi, ont contribué à créer un environnement plus compétitif pour les nouvelles recrues¹⁰⁶ et un sentiment de moins grande sécurité de l'emploi dans les années 90, avec des répercussions sur les rémunérations. Contrairement à l'évolution observée dans de nombreux pays d'Europe continentale, la croissance du salaire réel, au cours de la longue expansion de 1982-89, est restée inférieure à celle de la productivité (graphique 19, parties B et C). La hausse du salaire réel s'est poursuivie bien après la récession de 1990-92, mais en dépit de la dépréciation de la livre sterling à la fin de 1992, la progression du salaire nominal s'est fortement réduite à partir de 1993 jusqu'à fin 1995, pour

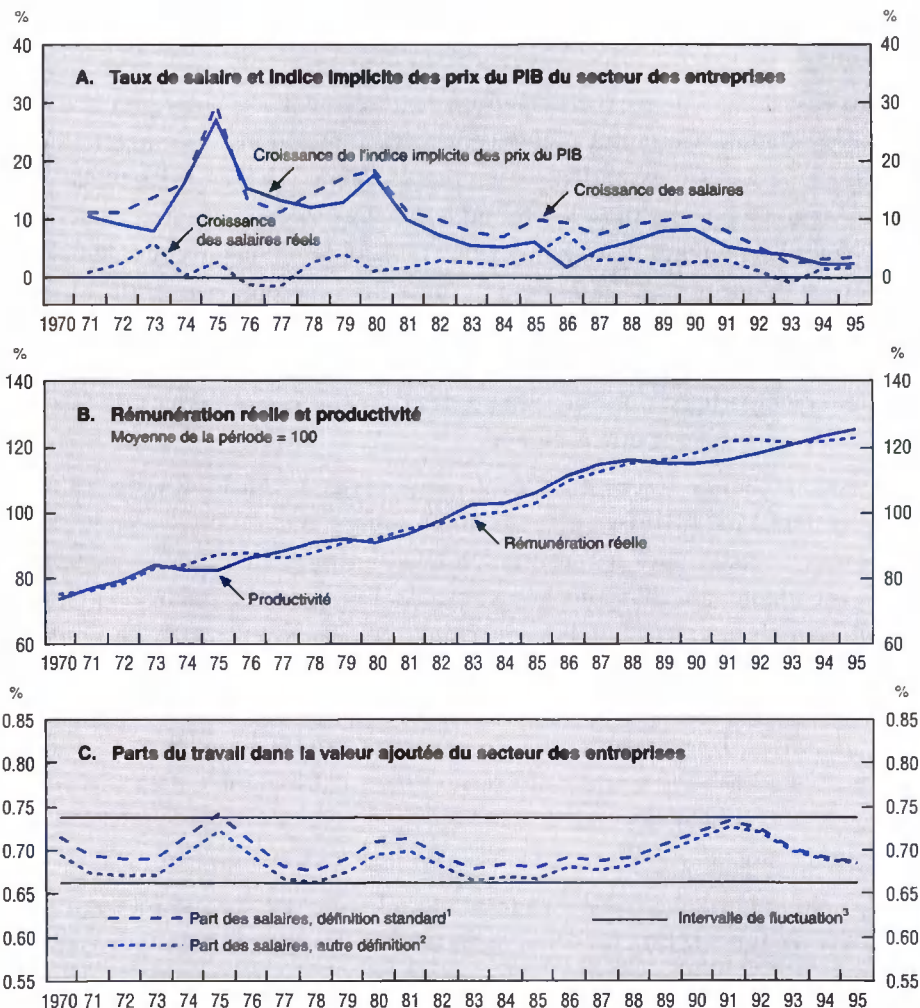
tomber à des taux sans précédent depuis une génération (graphique 19, partie A). Depuis le début de 1994, la croissance du salaire de la production (et de la consommation) réelle s'est considérablement ralentie par rapport à la productivité, contribuant à stimuler la création d'emplois (voir au chapitre I).

Politiques actives du marché du travail

Les politiques actives du marché du travail ont été instaurées pour la première fois à la fin des années 70 pour répondre au chômage élevé des jeunes, puis étendues de manière à aider les chômeurs de longue durée à se réinsérer dans le monde du travail au lieu de rester indéfiniment tributaires du système de garantie de ressources. Depuis le milieu des années 80, cette stratégie a été resserrée et complétée par une baisse des cotisations d'assurance nationale pour les bas salaires et par l'extension des prestations liées à l'exercice d'emploi¹⁰⁷. Cette approche s'écartait radicalement des efforts déployés précédemment pour s'attaquer au chômage par le biais de grands programmes de formation à caractère général et de qualité disparate (comme le programme de formation des jeunes). A compter de 1986, avec l'introduction de *Restart*¹⁰⁸ et l'application de règles plus strictes en matière de disponibilité pour l'emploi, les politiques actives du marché du travail ont été de plus en plus recentrées sur le Service de l'emploi. Les activités de versement des prestations et d'aide à la recherche d'un emploi ont été à nouveau fusionnées et le Service de l'emploi est devenu le passage obligé vers un ensemble de programmes destinés essentiellement à aider les chômeurs de longue durée à résoudre leurs problèmes particuliers¹⁰⁹. On s'est aussi beaucoup plus attaché à vérifier que les demandeurs d'emploi étaient disponibles et activement à la recherche d'un emploi.

L'objectif de toutes ces politiques était de remettre les chômeurs au travail grâce à des programmes et à des mesures visant soit à améliorer l'aptitude à l'emploi soit à supprimer les obstacles à l'embauche. Parmi ces obstacles figurent l'insuffisance des compétences, les préjugés des employeurs ou les problèmes financiers. Pour répondre aux besoins des chômeurs de longue durée, un large éventail d'interventions sont prévues qui représentent plus de 1.5 million d'offres par an. Plus le chômage s'aggrave, plus la portée et le coût de ces interventions augmentent. En outre, l'aspect central du mandat du Service de l'emploi, à savoir trouver un travail à un nombre toujours plus grand de chômeurs, en particulier de chômeurs de longue durée, est un élément important des politiques actives du

Graphique 19. SALAIRES RÉELS, PRODUCTIVITÉ ET PART DE TRAVAIL
DANS LE REVENU DES FACTEURS : SECTEUR DES ENTREPRISES



1. Calculée en imputant aux travailleurs indépendants une rémunération salariale égale à la rémunération moyenne pour les salariés.
2. Calculée en imputant aux travailleurs indépendants une rémunération salariale passant de 70 pour cent de la rémunération moyenne en 1970 à 100 pour cent en 1995.
3. Les lignes horizontales délimitent l'intervalle de fluctuation au cours de la période allant jusqu'à la fin de 1980. Elles représentent la part moyenne des salaires, calculée selon la première méthode, +/- deux fois son écart type.

Note : Les données pour 1995 sont des estimations du Secrétariat.

Source : OCDE.

marché du travail. Au cours de l'exercice 1995/96, il doit assurer l'embauche de 1.9 million de personnes, dont 29 pour cent de travailleurs sans emploi depuis plus de six mois. Il se pourrait que ces politiques aient contribué à la diminution du chômage de longue durée enregistrée au cours de la dernière décennie.

Le Royaume-Uni a expérimenté un large éventail de politiques actives du marché du travail. Certaines d'entre elles, les subventions à l'emploi (« Work-start »), les périodes d'essai dans un emploi (« Work Trials ») et les méthodes de familiarisation à un emploi (« Job Introduction Guarantee »), visent essentiellement à surmonter les préjugés des employeurs à l'égard des chômeurs de longue durée. D'après les données dont on dispose jusqu'ici, ces mesures peuvent contribuer à élargir les offres si elles sont suffisamment bien ciblées. Or, les systèmes de caractère plus général, comme les subventions salariales, sont en général mal ciblés et coûteux. Il est donc nécessaire de concevoir ces politiques de façon très attentive et de les gérer efficacement¹¹⁰.

Pour les jeunes, l'accent a été mis surtout sur l'éducation et la formation. Cette dernière a été favorisée notamment en subordonnant l'octroi d'une garantie de ressources aux jeunes à l'inscription dans un programme de formation¹¹¹, à quoi s'est ajouté un changement radical de l'attitude du public à l'égard de l'enseignement supérieur, comme en témoigne la hausse des taux de rendement privés de l'investissement dans l'éducation et la formation. Les principaux dispositifs en place pour promouvoir la formation des jeunes sont les programmes *Youth Training*, *Youth Credits* et *Modern Apprenticeships*¹¹². Beaucoup de ces programmes sont relativement nouveaux, et il est indispensable d'en surveiller de près les résultats pour déterminer dans quelle mesure ils dispensent des compétences professionnelles négociables pour un coût raisonnable.

Ces politiques ont contribué à restreindre l'afflux de jeunes non qualifiés sur le marché du travail. En revanche, la formation des travailleurs âgés (généralement des hommes) pourvus de qualifications professionnelles réduites se révèle particulièrement difficile et coûteuse. La contraction régulière de la demande de travailleurs peu qualifiés et l'élévation du niveau général d'instruction¹¹³ ont rendu la tâche encore plus ardue.

Impôts et transferts

Un autre problème qui se pose aux autorités est de fournir une protection sociale appropriée tout en limitant la pression fiscale globale et en maintenant les

incitations à travailler. Le Royaume-Uni a toujours consacré aux dépenses publiques de protection sociale une fraction de son produit national plus réduite que ce n'est le cas dans la plupart des autres pays de l'UE¹¹⁴. Dans le domaine de la sécurité sociale, on y est parvenu essentiellement en limitant la progression des prestations contributives à la hausse des prix et non à l'augmentation des rémunérations. Les autres mesures prises dans ce sens ont été la suppression de l'allocation proportionnelle de chômage et l'extension du système de soutien sous condition de ressources en faveur des familles exerçant un emploi, par l'intermédiaire du *Family Credit* (1988). Ces changements ont renforcé les incitations à la recherche d'un emploi sans pour autant entraîner une baisse du niveau réel des prestations.

L'incidence des prestations sous condition de ressources s'est accrue. Depuis 1978 la part de ces prestations dans le total des aides a doublé¹¹⁵. Cette évolution s'explique en partie par le fait que, dans le secteur du logement, le soutien par le biais des loyers subventionnés (secteur public) ou contrôlés (secteur privé) a été réduit au projet d'allocation logement sous condition de ressources en faveur des ménages à faible revenu¹¹⁶. La progression des dépenses réelles au titre du logement a entraîné une augmentation importante des dépenses et a contribué à l'accroissement de la part des prestations sous condition de ressources par rapport aux prestations contributives. Tant les coûts que les effets d'incitation de l'augmentation des dépenses au titre des allocations logement suscitent aujourd'hui des préoccupations.

L'extension des prestations sous condition de ressources se poursuit avec l'introduction prévue de l'allocation de recherche d'emploi qui réduit de 12 à 6 mois la période maximum de versement des prestations contributives. Du fait de ces changements, les travailleurs ont été davantage incités à exercer un emploi rémunéré car les taux de compensation en cas de non-emploi ont été maintenus à un niveau inférieur à celui observé dans la plupart des autres pays de l'OCDE (bien que les comparaisons soient difficiles en raison du traitement des allocations logement)¹¹⁷. Toutefois, ce processus a eu des effets négatifs sur l'accroissement marginal des revenus d'une fraction importante de la population : 29 pour cent des ménages ont aujourd'hui droit à une allocation sous condition de ressources (ce pourcentage comprend aussi les retraités) qui leur est retirée quand leur revenu augmente. Certains de ces ménages sont de ce fait fortement dissuadés d'augmenter leur offre de travail une fois qu'ils ont retrouvé un emploi.

Ces changements, conjugués au système de prestations liées à l'exercice d'un emploi, signifient que le Royaume-Uni a presque totalement supprimé le piège du chômage – la grande majorité des personnes concernées ont financièrement intérêt à travailler – mais cela s'est fait en partie au détriment d'une augmentation de l'incidence du piège de la pauvreté; les travailleurs sont moins incités à accroître leur effort une fois qu'ils ont un emploi.

Plus généralement, le système de prestations multiples ainsi créé est lourd et complexe pour les allocataires, et coûteux à administrer. En outre, on reconnaît de plus en plus que l'incertitude entourant les conséquences financières de l'exercice d'un emploi peut agir comme une contre-incitation à travailler¹¹⁸. Deux catégories suscitent une préoccupation particulière :

- les ménages confrontés à des taux marginaux d'imposition effectifs élevés à cause de la réduction des prestations sous condition de ressources;
- les ménages bénéficiaires de la garantie de ressources (Income Support), lorsque les règles relatives au partage des revenus et aux gains suscitent des obstacles au travail.

Le ciblage des prestations sous condition de ressources s'est traduit inévitablement par des taux marginaux d'imposition effectifs extrêmement élevés pour certaines unités familiales (en 1994-95, environ 355 000 individus étaient assujettis à des taux marginaux effectifs de 80 pour cent ou plus)¹¹⁹. Depuis la refonte du système de prestations en 1988, les droits à prestations sont calculés sur la base des revenus nets et non bruts, ce qui supprime les taux d'imposition marginaux effectifs supérieurs à 100 pour cent. Il n'en reste pas moins qu'un petit nombre de familles (à un seul apporteur de revenus) ayant un salaire inférieur à la moyenne sont encore soumises à des taux marginaux effectifs de 97 pour cent (compte tenu de l'impôt sur le revenu, des déductions au titre de l'assurance nationale et du retrait de la «Housing Council Tax Benefit» ainsi que des prestations liées à l'exercice d'un emploi comme le «Family Credit»). Par conséquent, le système de prestations peut dissuader les personnes percevant le «Family Credit» et travaillant à temps partiel de rechercher un emploi à temps plein. Toutefois, d'autres considérations peuvent contrebalancer l'effet du niveau élevé des taux d'imposition marginaux effectifs. De nombreuses personnes sans emploi préfèrent travailler, peut-être en raison d'une éthique du travail profondé-

ment enracinée, pour d'autres motifs non pécuniaires ou compte tenu des possibilités d'amélioration de leurs revenus futurs.

Le régime de la garantie de ressources (perçu par la majorité des chômeurs à titre de substitut ou de complément de l'allocation de chômage) renferme aussi de fortes contre-incitations au maintien sur le marché du travail. La « marge de franchise » pour les gains est très limitée (6 livres sterling par semaine pour les chômeurs) et semble décourager le travail à temps partiel ou occasionnel (ou, à l'inverse, encourager le travail au noir)¹²⁰. Les modifications récentes applicables au régime de la garantie de ressources et du « Family Credit » pour les parents isolés ont remédié partiellement aux problèmes qui se posaient dans cette catégorie. Cependant, le système de garantie de ressources, du fait qu'il implique une obligation de partage des revenus, a encore une incidence très négative sur les incitations à travailler pour le conjoint d'une personne en chômage – ce qui accentue la polarisation entre les unités familiales pourvues d'emplois et celles qui en sont démunies.

Il serait possible de diminuer les taux marginaux effectifs d'imposition pour les familles actives en abaissant les taux de réduction progressive des prestations. Mais cette stratégie présente des limites, car elle est coûteuse et un taux de réduction plus bas donnerait des droits à prestation à des ménages ayant des revenus plus élevés qui n'en bénéficiaient pas précédemment, affaiblissant ainsi leurs incitations. Ce groupe serait donc assujéti à des taux marginaux effectifs plus élevés qu'auparavant et aurait des revenus plus élevés ; les effets de revenu comme les effets de substitution conduiraient les intéressés à réduire leur offre de travail. Ce dernier effet pourrait être substantiel si, comme cela paraît inévitable, toute réduction du taux de retrait des prestations étend le bénéfice de la prestation à un segment relativement dense de l'éventail de distribution des gains. Les impôts négatifs sur le revenu ne sont pas non plus une solution satisfaisante en raison de leur coût ; une nouvelle réduction du montant des prestations n'est guère envisageable étant donné leurs bas niveaux actuels, et le choix du maintien des prestations individuelles, avec « reprise partielle » par l'impôt, reviendrait simplement à déplacer les taux marginaux effectifs élevés vers le haut de l'échelle des revenus.

En guise de compromis, on peut aménager le système de prestations sociales existant de manière à supprimer les anomalies et les contre-incitations à travailler. Le Royaume-Uni a déjà fait des progrès dans ce domaine, grâce notamment

aux extensions récentes du *Family Credit*, aux primes de retour au travail, à la *Jobfinder's Grant* et à des mesures comme la reconduction de l'allocation logement, qui ont facilité la transition du chômage à l'emploi. Il subsiste néanmoins des possibilités d'amélioration. Pour ne citer que quelques exemples, il faudrait faciliter la transition financière entre chômage et activité, rendre l'allocation de garantie de ressources plus indépendante du niveau des gains et accorder un droit à prestations individuel à chaque membre d'une famille de façon que les échecs sur le marché du travail de l'un des membres ne réduisent pas les incitations à travailler des autres membres du ménage¹²¹. Une plus grande déductibilité des avantages au titre des enfants à charge et des frais professionnels justifiés pourrait aussi se révéler utile.

En résumé, offrir une garantie minimum de ressources tout en évitant les taux marginaux effectifs d'imposition élevés et en limitant les coûts budgétaires suppose un compromis entre les objectifs d'efficacité, d'équité et d'équilibre budgétaire, le choix d'une configuration particulière relevant d'une décision politique. Le faible niveau du taux moyen de compensation favorise l'exercice d'une activité par la très grande majorité des travailleurs. Dans le même temps, le système de sécurité sociale du Royaume-Uni fait une large place aux prestations sous condition de ressources en faveur de certaines catégories. Il en résulte de puissants effets contre-incitatifs pour une minorité non négligeable de la population qui ne cherche pas à accroître ses revenus. Mais cette stratégie ne permet pas de remédier efficacement au sort des éléments les plus pauvres et souvent les plus vulnérables de la collectivité, qui forment le noyau dur des chômeurs de longue durée et qui sont sur-représentés dans les groupes marginalisés. De surcroît, il apparaît que ces problèmes se localisent dans des catégories et régions spécifiques, créant des poches de pauvreté et d'exclusion sociale extrêmement concentrées.

*Disparité des salaires et des revenus*¹²²

Le bilan généralement positif en matière de création d'emplois s'est accompagné d'une aggravation des disparités de salaire et de revenu. Malgré la progression des gains en termes réels, l'inégalité, mesurée par la dispersion entre les déciles inférieurs et supérieurs de l'échelle de gains des ménages, s'est accrue rapidement entre 1977 et 1990. Mais à l'inverse de l'évolution observée aux États-Unis, les gains réels au Royaume-Uni ont augmenté en termes absolus dans

les déciles inférieurs au cours des années 80 (en particulier après impôts), et les salaires du décile inférieur (exprimés en fonction des parités de pouvoir d'achat) apparaissent aujourd'hui plus élevés qu'aux États-Unis¹²³. Dans une large mesure, cet élargissement de l'écart des gains était un effet prévisible et souhaitable de la réforme structurelle. Lorsqu'on évalue la «flexibilité» du marché du travail, la question essentielle est de savoir si les derniers déciles de l'échelle des gains se composent principalement de primo-entrants qui progresseront ensuite vers les déciles supérieurs, ou bien d'un groupe statique de travailleurs prisonniers d'emplois médiocres et mal rémunérés, qui se retrouvent en chômage à intervalles réguliers. On ne dispose que d'informations fragmentaires sur ce point capital, mais il semble raisonnable de supposer que ce noyau statique a un poids significatif même s'il est au total relativement restreint, étant donné la fréquence connue du chômage de longue durée parmi les catégories sociales vulnérables.

L'inégalité des salaires s'est accentuée dans les années 80 pour des raisons très diverses. Cette aggravation observée de l'inégalité des salaires tient au fait que les rémunérations ont été décentralisées et qu'elles réagissent davantage aux signaux du marché, ce qui paraît avoir eu des effets bénéfiques sur l'emploi et l'acquisition de qualifications. Le rendement croissant de l'éducation a également joué. Ce phénomène «explique» seulement pour une faible part la disparité des salaires, mais le niveau d'instruction a plus d'influence qu'auparavant sur les perspectives en matière de salaire et d'emploi. De fait, les salaires réels des travailleurs de sexe masculin les plus faiblement rémunérés n'ont pratiquement guère évolué depuis 1978 et la prise de conscience de cette tendance a sans doute contribué à modifier les mentalités dans le sens d'un relèvement du niveau d'instruction. La progression rapide de l'emploi indépendant a également joué, la dispersion des gains étant extrêmement forte pour cette catégorie.

Du point de vue de la distribution des revenus, deux éléments prédominent. Premièrement, bien que les transferts augmentent du fait de la hausse des prix de détail (et que dans le cas des prestations qui sont fonction des ressources la progression ait été plus rapide, essentiellement en raison de la revalorisation en termes réels de l'allocation logement), cette hausse a été inférieure à celle des salaires. Le deuxième élément est le chômage. Malgré l'amélioration constatée cette dernière décennie, il reste plus élevé que dans les années 70. Enfin, il y a davantage de titulaires de pensions d'invalidité et de bénéficiaires de prestations en faveur des familles monoparentales. L'inégalité des revenus au Royaume-Uni

était plus accusée en 1990 qu'elle ne l'avait jamais été depuis la Seconde Guerre mondiale et elle s'est aggravée plus rapidement que dans la plupart des autres pays de l'OCDE.

En définitive, l'inégalité des revenus s'est accentuée dans les années 80 pour toutes sortes de raisons, liées pour la plupart à l'augmentation du chômage. C'est ce qui explique la haute priorité accordée aux mesures visant à instaurer les conditions et les incitations propres à créer des emplois et aux mesures d'insertion dans le monde du travail, d'autant que le nombre des couples à deux salaires et celui des couples « sans salaire » ont l'un et l'autre augmenté ; d'où un écart grandissant entre les familles pourvues d'emplois et les familles qui en sont démunies.

Ce dernier phénomène soulève le problème des mouvements entre le chômage et l'emploi. On dispose de données complètes sur les personnes en situation de pauvreté ou à faibles revenus à une date déterminée, mais il n'existe que des informations fragmentaires sur le laps de temps pendant lequel les individus se trouvent cantonnés à ces niveaux de revenu. L'enquête auprès d'un échantillon de ménages britanniques (BHPS) de 1991 et les deux suivis préliminaires sont la seule source disponible de données longitudinales pour le Royaume-Uni. La BHPS n'a pas été conçue exclusivement, ni même principalement, pour la collecte de données relatives à la répartition du revenu. Néanmoins, une première analyse fait apparaître un taux de migration relativement élevé (quelque 50 pour cent) hors du décile inférieur entre les deux premières années pour lesquelles des données sont disponibles¹²⁴. Mais cela peut refléter d'autres facteurs que l'obtention d'un emploi, notamment des modifications des conditions de formation ou de dissolution de la famille ainsi qu'une évolution de l'état de santé¹²⁵. On ne connaît pratiquement pas le degré d'alternance entre travail et chômage dans les déciles inférieurs.

En bref, la déréglementation et l'accroissement de la « flexibilité » ont créé davantage de possibilités d'emploi et permis un meilleur équilibre du marché du travail. Bien qu'il n'y ait pas de lien de causalité nécessaire entre flexibilité et répartition des revenus, l'inégalité s'est accrue parallèlement. Dans la mesure où le chômage a aggravé les disparités de revenu, une accélération du rythme des créations d'emplois pourrait résoudre nombre de ces difficultés. A cet effet, il faudra que l'accroissement manifeste de la flexibilité micro-économique se traduise par une baisse durable du chômage et en fin de compte par une élévation du

niveau de vie de la population dans son ensemble. Mais il subsistera probablement un groupe de personnes défavorisées et d'autres mesures seront sans doute nécessaires pour aider les personnes les plus touchées.

Renforcer la base de connaissances, l'efficacité et la capacité d'innovation de l'économie

Améliorer les qualifications et les compétences

On peut estimer qu'avant les années 80 le système scolaire britannique ne dispensait pas une base de connaissances professionnelles suffisante, ce qui limitait considérablement le potentiel de croissance de la productivité. De fait, le niveau relativement médiocre du capital humain était (et reste) probablement l'une des principales causes du niveau réduit du PIB par habitant au Royaume-Uni par rapport à d'autres pays anglophones et à de nombreux pays d'Europe continentale. L'enseignement supérieur était l'un des meilleurs au monde, mais une majorité de jeunes terminaient leur scolarité obligatoire à l'âge de 16 ans avec un bagage professionnel pratiquement inexistant. Une vaste réforme des établissements d'enseignement et de formation a été lancée dans les années 80, en vue de créer un quasi-marché, un programme national et une orientation plus efficace pour l'enseignement professionnel après l'âge de 16 ans¹²⁶. Par ailleurs, la fusion récente des ministères de l'Éducation et de l'Emploi est destinée notamment à faciliter le passage de l'école au monde du travail.

Une réforme aussi radicale s'est heurtée inévitablement à des difficultés initiales, mais il apparaît qu'elle donne des résultats prometteurs, notamment dans l'enseignement scolaire. Le taux de poursuite des études après l'âge de 16 ans s'est accru de près de 50 pour cent depuis le début des années 80. En 1993/94, 80 pour cent des jeunes de 16 ans suivaient un enseignement à temps complet ou à temps partiel; pour les jeunes de 17 ans le chiffre correspondant était de 67 pour cent. Près d'un jeune sur trois fait des études supérieures et au niveau du premier cycle le taux d'obtention de diplômes au Royaume-Uni est l'un des plus élevés d'Europe. Parmi les autres mesures destinées à remédier aux carences anciennes de l'enseignement professionnel, il faut citer la création des diplômes professionnels nationaux (*National Vocational Qualifications* ou NVQ et GNVQ) et du système moderne d'apprentissage. Il conviendra de suivre de

près ces programmes et d'en évaluer l'efficacité lorsqu'ils tourneront à plein régime.

L'afflux de jeunes dans l'enseignement supérieur et dans la filière des NVQ représente à la fois une chance et un défi. Il est indispensable de maintenir la qualité de l'enseignement afin d'inciter les employeurs à se fonder sur les qualifications obtenues pour jauger les capacités de leurs salariés potentiels. A cet égard, il importe tout particulièrement d'instaurer une plus grande uniformisation des normes NVQ. Le maintien de qualifications scolaires et professionnelles appropriées suscite aussi des préoccupations, d'autant plus que le montant des financements par personne pour l'enseignement supérieur a été sensiblement réduit au cours de la dernière décennie¹²⁷.

Pour améliorer les compétences professionnelles des travailleurs âgés, les autorités encouragent la formation permanente. Parmi les initiatives dans ce domaine on peut citer le programme «The Investors in People Standard» (Investir dans le capital humain) destiné à améliorer les performances des entreprises en liant la formation et le développement des salariés aux besoins de l'entreprise, ainsi que le «Pick-up Industry Training Scheme». En outre, la formation financée individuellement est encouragée par l'octroi de «Career Development Loans» (75 000 prêts sont prévus pour la période 1995-98), tandis que les conseils pour la formation et l'entreprise (*Training and Enterprise Councils*) mettent en place des services d'information et de conseil pour faire connaître aux adultes les formations disponibles. Jusqu'ici, ces initiatives n'ont connu qu'une progression relativement lente parmi les travailleurs âgés, mais cela n'est pas pour surprendre étant donné la difficulté qu'il y a à instaurer une éthique de l'apprentissage à vie¹²⁸.

Les progrès récents accomplis dans l'amélioration des qualifications des primo-entrants, révélés par la vive hausse des taux de poursuite des études chez les jeunes de plus de 16 ans, sont certes remarquables. Toutefois, des efforts accrus s'avèrent nécessaires pour suivre et évaluer ces actions, et faire en sorte que le capital humain du Royaume-Uni (en particulier celui des jeunes de 16 à 19 ans) se développe au moins aussi efficacement que chez ses principaux partenaires commerciaux. Le problème posé par l'existence d'un groupe nombreux de travailleurs âgés peu qualifiés (notamment des chômeurs de longue durée de sexe masculin) n'a pas encore été correctement résolu.

Concurrence sur les marchés de produits

La concurrence sur les marchés de produits est un intermédiaire essentiel entre la flexibilité du marché du travail et les performances globales de l'économie. Lorsque cette concurrence est faible, les salariés bénéficient souvent d'un avantage de salaire mais en contrepartie les niveaux d'emploi sont plus bas et les conditions de travail moins souples que dans les branches exposées à une concurrence plus vive. A terme, l'intensification de la concurrence sur les marchés de produits est un puissant stimulant de l'innovation et donc une source de gains de productivité – qui déterminent en dernier ressort le niveau du revenu réel.

Au Royaume-Uni, l'importance d'une concurrence active sur les marchés de produits a été mise en lumière dans les derniers livres blancs sur la concurrence¹²⁹. Le rôle de l'État dans l'économie a été réduit (ou redéfini) depuis le début des années 80 dans le contexte des programmes de privatisation et de déréglementation, tandis que l'instauration du Marché unique européen a amplifié les pressions concurrentielles¹³⁰. Une application libérale du régime du commerce extérieur a également exposé les producteurs britanniques à une concurrence internationale active. Par ailleurs, des conditions propices à l'investissement direct étranger ont incité un grand nombre d'entreprises multinationales à créer des activités au Royaume-Uni. Ces implantations ont apporté de nouveaux emplois, mais elles ont aussi mis la main-d'œuvre en contact avec les technologies et les méthodes de gestion les plus évoluées du monde¹³¹. Il ressort de comparaisons à parité de pouvoir d'achat que le niveau des prix au Royaume-Uni est plus bas que dans beaucoup d'autres pays de l'OCDE, ce qui s'accorde avec un degré de concurrence relativement élevé sur les marchés de produits.

La législation britannique prévoit une approche pragmatique, au cas par cas, des pratiques commerciales restrictives et de l'abus de position dominante. On peut néanmoins se demander si les dispositions institutionnelles et juridiques actuelles sont suffisantes pour prévenir les pratiques anticoncurrentielles répétitives. L'augmentation du nombre des affaires soumises à l'*Office of Fair Trading* et à la *Monopolies and Mergers Commission* démontre que les questions de concurrence restent une source de préoccupation. Une politique de la concurrence davantage axée sur l'interdiction, à l'instar de celle de l'Union européenne (assortie de sanctions financières plus efficaces), pourrait contribuer à atténuer ces problèmes, en particulier dans les domaines où la législation britannique est faible (par exemple, les prix abusifs et le refus de vendre; voir au chapitre III).

Petites et moyennes entreprises (PME)

Les PME contribuent pour une large part à l'activité économique : entre 1985 et 1989, elles ont créé deux fois plus d'emplois que les grandes entreprises. Les entreprises de moins de 100 salariés représentent 50 pour cent des effectifs du secteur privé et 27 pour cent de son chiffre d'affaires. Plus de 96 pour cent des entreprises comptent moins de 20 salariés. Les PME ont affiché une croissance particulièrement soutenue, favorisée en partie par des programmes de soutien spéciaux comme l'*Enterprise Allowance Scheme*¹³². Le programme d'évaluation des nouvelles réglementations du point de vue de leur coût pour les entreprises renferme des critères spéciaux relatifs aux petites entreprises.

Les institutions financières ont tendance à investir relativement peu dans les petites entreprises. Pour remédier au manque de capital-risque, le gouvernement encourage les investissements dans les petites sociétés à l'aide de plusieurs dispositifs. Les *Venture Capital Trusts* (VCT, fonds de placement en capital-risque) ont été créés par la loi de finances de 1995 pour fournir du capital-risque à des entreprises dynamiques dotées d'un bon potentiel de croissance. Le nouvel *Enterprise Investment Scheme* (EIS) a été rendu plus attrayant et plus aisé à utiliser pour les sociétés et les investisseurs¹³³.

Le gouvernement dispose de plusieurs programmes pour aider les petites entreprises, notamment le *Small Firms Loan Guarantee Scheme* et les services offerts dans le cadre du *Business Links Network*. Celui-ci relie entre eux les organismes de soutien de manière à fournir des services complets aux entreprises locales¹³⁴.

Technologie et innovation

Au Royaume-Uni, le financement public de la recherche-développement civile est inférieur mais assez semblable à celui offert dans la plupart des autres pays ayant d'importantes dépenses de défense. Les fonds publics alloués à la R-D des entreprises sont passés de 33 pour cent du total en 1971 à 14 pour cent environ à l'heure actuelle. Cette évolution est due surtout à la baisse des dépenses liées à la défense, mais elle est attribuable aussi à une modification de l'approche globale en matière de politique scientifique et technologique. La priorité est désormais donnée à l'amélioration des conditions-cadre de la diffusion de la

technologie et de l'innovation au détriment des subventions directes (autres que les programmes visant les petites entreprises et le financement de la R-D dans des secteurs spécifiques comme l'énergie, l'espace et l'aéronautique).

A titre d'exemple, on peut citer l'accent mis sur les mesures destinées à encourager les entreprises à tirer parti des dépenses publiques d'un montant de 1 300 millions de livres consacrées à la R-D fondamentale et stratégique réalisée dans les universités et autres établissements du même type. Un *Technology Foresight Programme* financé par les pouvoirs publics a été lancé en 1993 pour encourager le monde des affaires et les milieux scientifiques à collaborer en vue de détecter les tendances technologiques et les opportunités de marché. Depuis 1988, la *Link Initiative* incite les entreprises à coopérer avec le système scientifique dans des activités de recherche préconcurrentielle répondant aux besoins de l'industrie. Le gouvernement encourage aussi la participation des sociétés britanniques aux programmes de recherche de l'UE et les récents Livres blancs sur la compétitivité ont conduit à la mise en place de partenariats sectoriels entre les pouvoirs publics et l'industrie afin de résoudre les questions essentielles en matière de compétitivité, en partie grâce à la recherche des technologies les plus performantes. Une partie (15 pour cent) de la R-D réalisée dans l'industrie est financée de l'étranger : c'est l'un des pourcentages les plus élevés observés dans la zone de l'OCDE, ce qui témoigne de l'efficacité des efforts faits par les pouvoirs publics pour attirer des investissements étrangers des États-Unis, du Japon et d'ailleurs.

Les petites et moyennes entreprises peuvent bénéficier de subventions destinées à promouvoir les activités novatrices. Le programme SMART (*Small Firms Merit Award for Research and Technology*) a été lancé en avril 1986 pour stimuler les projets de haute technologie dans les petites entreprises (de moins de 200 salariés), y compris les entreprises en phase de démarrage. Le programme SPUR (*Support for Products Under Research*, programme de trois ans lancé en février 1991) prévoit une aide pour inciter des PME établies à entreprendre davantage de R-D et à développer de nouveaux produits et procédés. Le postulat de départ est que ces entreprises éprouvent généralement des difficultés à financer de tels projets, en particulier au stade initial. Des études d'évaluation réalisées par le ministère du Commerce et de l'Industrie en 1994 font apparaître que les dépenses improductives liées à ces programmes sont faibles.

Mesures récentes

Les initiatives annoncées depuis deux ou trois ans visent à réduire encore les prestations universelles, par exemple en restructurant la prestation d'invalidité et en instaurant une allocation de recherche d'emploi qui doit entrer en vigueur en octobre 1996, mais vise aussi à étendre des programmes existants ou à lancer de nouveaux projets pilotes en vue d'aider davantage de chômeurs à revenir sur le marché du travail. Dans le cadre du budget 1995/96 les mesures suivantes ont été annoncées :

- extension à l'ensemble du pays des programmes «Workwise» et «1-2-1» (qui facilitent la recherche d'un emploi pour les jeunes en chômage depuis plus d'un an);
- développement du programme «Work Trials» (qui autorise des employeurs à recruter des personnes en chômage depuis plus de six mois pour une période d'essai de trois semaines avec exonération des charges);
- extension à l'ensemble du pays de «Jobfinders Grant» (aide financière de 200 livres sterling en moyenne par personne destinée à couvrir les dépenses de recherche d'emploi des personnes en chômage depuis plus de deux ans).

Les autorités ont également annoncé la mise à l'essai de deux nouveaux programmes dans un certain nombre de régions :

- le programme «Workstart» prévoit l'octroi de subventions salariales aux employeurs qui recrutent des personnes sans emploi depuis plus de deux ans;
- le programme «Jobmatch» prévoit le versement pendant six mois d'une indemnité aux personnes en chômage depuis plus de deux ans qui prennent un emploi à temps partiel tout en continuant à chercher un emploi à temps plein ou un emploi complémentaire à temps partiel.

En outre, les cotisations patronales au système d'assurance nationale ont été de nouveau modulées de façon à favoriser l'emploi des travailleurs à temps partiel, des travailleurs faiblement rémunérés et des chômeurs de longue durée. A partir d'avril 1996, les employeurs seront exonérés d'un an de cotisations pour l'embauche d'une personne en chômage depuis plus de deux ans (ils devraient

ainsi économiser 300 livres sterling par an pour chaque personne recrutée). Dans le contexte du budget pour 1996/97, cette disposition a été étendue aux personnes couvertes par des programmes de formation ou exerçant un emploi temporaire pendant la période éligible de deux ans.

Pour un meilleur ciblage de l'aide au profit des personnes réellement inaptes au travail, depuis avril 1995 l'allocation d'invalidité a été remplacée par une allocation d'incapacité. Cette nouvelle prestation est assortie d'un contrôle médical plus strict destiné à évaluer l'incapacité et l'éligibilité. En d'octobre 1996, l'allocation de chômage sera remplacée par l'allocation de recherche d'emploi (*Jobseeker's Allowance*). La durée de versement sera réduite de moitié et ramenée à six mois pour la composante de l'allocation fondée sur les cotisations, tandis que la composante liée au revenu sera alignée sur l'allocation de garantie de ressources (qui reste la prestation minimale prévue par le filet de protection sociale)¹³⁵. Ces mesures devraient se traduire par une recherche d'emploi plus active durant les premiers mois de chômage¹³⁶.

Évaluation et nouvelles actions envisageables

En résumé, il apparaît que l'amélioration de la flexibilité micro-économique au Royaume-Uni a élargi les perspectives d'emploi et permis aux marchés du travail de s'équilibrer de manière plus efficiente depuis la fin des années 80. L'élargissement de l'éventail des horaires de travail, la fréquence réduite des grèves, la souplesse des conditions d'embauche et de licenciement, la décentralisation accrue du système de détermination des rémunérations et des conditions de travail et le creusement des écarts de salaire en fonction des compétences et des variations régionales sont autant de signes manifestes d'une plus grande flexibilité du marché du travail. Ce processus en cours devrait contribuer à réduire le chômage global à mesure que l'expansion se poursuivra.

Les problèmes qui subsistent sont plus épineux et demanderont du temps avant d'être réglés. Le chômage de longue durée reste un sérieux obstacle à la réalisation d'un « haut niveau d'emploi » : au cours de l'automne de 1995, soit quatre années après le début de la reprise économique, on comptait encore près de 950 000 personnes sans emploi depuis plus d'un an. Le chômage de longue durée touche surtout les personnes non qualifiées et un impératif est d'assurer une amélioration continue des qualifications et des compétences de la main-d'œuvre

pour égaler les meilleures performances mondiales dans ce domaine ; il importe tout particulièrement de trouver des moyens efficaces de renforcer les qualifications des adultes dont le niveau d'études est relativement bas. Enfin, si les prestations n'ont pas diminué en termes réels, voire se sont accrues, il n'en reste pas moins que depuis seize ans le revenu minimum garanti s'est sensiblement érodé par rapport aux salaires et que le nombre des bénéficiaires de cette prestation est bien plus élevé que dans les années 80 (encadré 3).

Pour s'attaquer au problème du chômage de longue durée, on peut améliorer les qualifications des intéressés et renforcer leurs liens avec le marché du travail. Mais la tâche est ardue, car bon nombre des personnes appartenant à cette catégorie se trouvent dès le départ dans une situation défavorisée. L'efficience et l'efficacité des politiques dans ce domaine continueront de dépendre de leur adaptation aux besoins particuliers du groupe-cible. Au Royaume-Uni, les périodes de chômage de longue durée tendent à toucher de préférence les travailleurs âgés (généralement des hommes ayant peu de qualifications utilisables sur le marché du travail et un niveau d'instruction réduit), les parents isolés, les handicapés et d'autres catégories défavorisées – il s'agit en général des éléments les plus vulnérables de la société, qui représentent la principale composante des déciles inférieurs de l'éventail des revenus.

Les initiatives déployées ces dernières années au Royaume-Uni en faveur des chômeurs de longue durée s'accordent avec l'esprit des recommandations de l'Étude de l'OCDE sur l'emploi. Leur effet quantitatif sur le chômage de longue durée est difficile à jauger, mais il est vraisemblablement positif, et à mesure que le niveau global du chômage diminue. Il convient de suivre de près ces initiatives de façon à estimer les taux de maintien dans l'emploi et le rapport coût-efficacité.

Les mesures, y compris les subventions salariales visant à surmonter la réticence des employeurs à embaucher des chômeurs de longue durée, peuvent être justifiées. Toutefois, ces mécanismes sont coûteux à administrer et entraînent des pertes sèches élevées ; ils impliquent donc nécessairement un compromis entre efficience économique et équité sociale. Néanmoins, ils ont sans doute un rôle à jouer s'ils ont des effets positifs sur le taux d'activité et améliorent les chances de réinsertion sociale.

Les taux de compensation des indemnités de chômage sont faibles et il existe peu de contre-incitations à travailler pour la grande majorité des allocataires. Le système d'impôts et de transferts, qui accorde une grande place aux

Encadré 3. **Stratégie de l'OCDE pour l'emploi : résumé des recommandations pour le Royaume-Uni**

L'Étude de l'OCDE sur l'emploi a mis en lumière neuf domaines d'action qui influent sur la capacité d'ajustement des marchés du travail face au changement structurel. Ces domaines clés sont : la politique macro-économique, la création et la diffusion du savoir-faire technologique, la flexibilité du temps de travail, la promotion de l'esprit d'entreprise, la flexibilité des salaires et des coûts de main-d'œuvre, la législation sur la protection de l'emploi, les politiques actives du marché du travail, le développement des compétences de la main-d'œuvre et les effets des prestations sociales sur le taux d'activité. Des progrès sensibles ont été accomplis au Royaume-Uni depuis les années 80, mais un certain nombre d'aspects appellent une attention particulière.

Le grand problème qui se pose aux autorités britanniques est de réduire durablement le nombre des chômeurs de longue durée tout en relevant le niveau de qualification de la main-d'œuvre afin de rejoindre le groupe de tête des pays de l'OCDE. Les grands axes à suivre sont les suivants :

Améliorer l'efficacité des politiques actives du marché du travail. Certaines études pilotes concernant les subventions salariales et d'autres mesures visant à l'embauche des chômeurs de longue durée sont actuellement en place. Ces initiatives doivent faire la preuve de leur bon rapport coût/efficacité et il faut suivre de près les programmes pilotes. S'ils sont bénéfiques du point de vue de la participation au marché du travail et des perspectives sociales qui s'offrent aux groupes désavantagés, leur extension pourrait être justifiée.

Améliorer les qualifications et les compétences de la main-d'œuvre. Des progrès ont été réalisés en vue de limiter l'afflux de jeunes non qualifiés sur le marché du travail et de valoriser le stock de capital humain. Mais le niveau d'instruction des jeunes de 16 à 19 ans au Royaume-Uni accuse encore du retard par rapport aux principaux concurrents, et des ressources accrues seront nécessaires pour le combler. Il reste aussi des efforts à faire pour résoudre le problème du nombre élevé des travailleurs âgés non qualifiés, peut-être en offrant des chèques-formation pour encourager la formation continue.

Réforme du système d'assurance-chômage et des régimes de prestations connexes. Les possibilités de réduire le « piège du chômage » sont limitées dans la structure actuelle, étant donné que le système d'impôts et de transferts en place est dans l'ensemble satisfaisant et que le groupe confronté à des taux marginaux effectifs d'imposition très élevés représente une minorité comparativement faible. Il serait possible de diminuer les contre-incitations frappant certains groupes en établissant les droits à prestations sur une base individuelle et en ajustant les règles administratives de manière à faciliter le passage du chômage à l'emploi. Mais il faudra correctement tenir compte de l'impact sur les coûts et de la complexité du dispositif.

Enfin, l'inégalité des salaires s'est nettement accentuée depuis le milieu des années 80, bien que les salaires et les transferts aient augmenté en termes réels. Dans la mesure où cette évolution a des répercussions sur la distribution des revenus, il faudra sans doute bien garder à l'esprit la situation des catégories à bas revenu.

prestations sous condition de ressources, est fondamentalement sain. Mais une petite minorité de personnes reste assujettie à des taux marginaux effectifs d'imposition élevés. Il existe donc des possibilités, certes réduites, d'améliorer le système et d'ajuster les règles administratives de manière à faciliter le passage du chômage à l'emploi. Établir le droit à la garantie de ressources (*Income Support*) sur une base individuelle (comme en Australie) permettrait par exemple de réduire les contre-incitations pour le conjoint d'un chômeur (il faudra cependant veiller à éviter les abus et à limiter les coûts). Les autorités pourraient exploiter cette possibilité, ainsi que d'autres mesures administratives¹³⁷ permettant d'adoucir le passage du chômage à l'emploi.

L'élargissement marqué de l'éventail des revenus primaires depuis la fin des années 70 ne semble pas avoir été compensé par des transferts sociaux depuis le milieu des années 80. Bien qu'il soit difficile d'évaluer un profil donné de répartition du revenu, on constate que la position relative des déciles inférieurs s'est sensiblement érodée. Par conséquent, il conviendrait à l'avenir d'examiner les niveaux de la garantie minimale de ressources ainsi que leurs effets sur les incitations au travail.

S'agissant du problème à moyen terme de la valorisation du capital humain, une première étape prometteuse a été franchie récemment dans la réforme du système d'enseignement et de formation, avec l'accroissement du taux de poursuite des études après 16 ans et le relèvement des qualifications. Mais il reste une marge de progression, puisque le Royaume-Uni se classe encore derrière ses principaux concurrents en ce qui concerne le niveau d'instruction des jeunes de 16 à 19 ans. Davantage reste à faire également pour résoudre les problèmes spécifiques des chômeurs de longue durée, en particulier les travailleurs âgés dépourvus de qualifications – peut-être pourrait-on offrir des chèques-formation pour améliorer l'efficacité des programmes de formation permanente.

En conclusion, la politique du Royaume-Uni visant à instaurer un climat économique propice à la création d'emplois s'est soldée par des résultats en matière d'emploi et de chômage plus satisfaisants que dans beaucoup de pays d'Europe continentale. Le maintien des incitations à travailler grâce au niveau relativement bas des prestations sociales et des taux de compensation a été un facteur crucial à cet égard. Si quelques catégories peu nombreuses sont encore sérieusement menacées par le piège du chômage, la grande majorité de la population n'en est pas moins présente sur le marché du travail. Cette stratégie a

contribué à augmenter fortement la dispersion des revenus. Dans la mesure où la hausse du chômage a joué un rôle dans cette évolution, l'augmentation des créations d'emplois atténuera ce problème. Toutefois, d'autres mesures seront peut-être aussi requises pour aider ceux qui sont les plus touchés, notamment les pauvres.

V. Conclusions

Après les résultats particulièrement favorables enregistrés en 1994, l'activité économique est restée soutenue au Royaume-Uni l'an passé. Le PIB réel a progressé de 2.6 pour cent, le chômage a encore reculé, l'indice implicite des prix du PIB a tout juste augmenté de 2.4 pour cent et la balance des opérations courantes est restée à peu près équilibrée. Les créations d'emplois se sont poursuivies en 1995, mais à un rythme moins soutenu que précédemment. Néanmoins, l'emploi a augmenté de 2.4 pour cent entre le printemps de 1993 et l'automne de 1995. La population active n'ayant pas progressé, le chômage a ainsi continué de baisser, quoique plus lentement en 1995, son taux tombant à quelque 8 pour cent à la fin de l'année. Les hausses de salaire sont restées remarquablement faibles, à un peu plus de 3 pour cent, preuve la plus tangible jusqu'à présent de l'interaction positive des réformes économiques et d'un cadre macroéconomique stable.

La période récente s'est caractérisée par un ralentissement beaucoup plus prononcé que prévu de la croissance à la fin de 1994 et au premier semestre de 1995. Le taux de croissance du PIB est tombé à moins de 2 pour cent en rythme annuel au milieu de 1995, avant de s'accélérer légèrement au dernier trimestre. On s'attendait certes à un certain ralentissement de l'activité étant donné que la politique budgétaire et la politique monétaire avaient été resserrées relativement tôt. Cependant, la sensibilité de la confiance des consommateurs et des entreprises aux taux d'intérêt à court terme semble avoir été accentuée par l'endettement important des ménages ; par ailleurs, le tassement de l'activité a été amplifié par le ralentissement imprévu des échanges commerciaux dans la zone de l'OCDE. Les entreprises ont relativement peu investi malgré une situation financière confortable, des taux élevés d'utilisation des capacités et une amélioration des intentions d'investissement dans les premiers mois de 1995, bien que des investissements aient été réalisés dans les secteurs qui en avaient besoin. Abstraction faite d'un fléchissement temporaire au premier trimestre, la croissance régu-

lière de la consommation privée a été jusqu'à présent l'élément moteur de l'expansion.

La croissance de la production sera sans doute encore peu soutenue durant les premiers mois de 1996, les entreprises continuant à puiser dans leurs stocks excédentaires. Cependant, les perspectives d'emploi et d'investissement pourraient s'améliorer rapidement, la situation étant fondamentalement propice à une poursuite de la croissance à moyen terme dans un contexte de faible inflation. L'OCDE s'attend à ce que le ralentissement que connaît actuellement la croissance au Royaume-Uni soit un phénomène relativement temporaire. Les dépenses de consommation seront le principal élément qui viendra stimuler la reprise, des réductions d'impôts et des facteurs particuliers venant gonfler le revenu disponible et le patrimoine des ménages durant l'exercice 1996/97. L'investissement des entreprises devrait progresser à la faveur du redressement de la demande intérieure. Une fois que les stocks auront retrouvé un niveau normal, la croissance du PIB devrait s'accélérer pour atteindre près de 3 pour cent en rythme annuel au second semestre de 1996 et en 1997. Pour les années civiles 1996 et 1997, le PIB pourrait progresser de quelque 2 pour cent et $2\frac{3}{4}$ pour cent respectivement. Ces prévisions, qui dépendent du profil temporel du cycle des stocks, étant proches du taux de croissance estimé de la production potentielle, de l'ordre de $2\frac{1}{2}$ pour cent, le taux de chômage et l'écart entre la production effective et la production potentielle ne devraient guère se modifier. Par conséquent, l'inflation tendancielle devrait tomber aux alentours de $2\frac{1}{2}$ pour cent, et la balance des opérations courantes resterait à peu près équilibrée.

Les incertitudes qui entourent ces prévisions semblent équilibrées. D'un côté, les dépenses de consommation pourraient se révéler un peu plus soutenues, et l'investissement des entreprises pourrait aussi se raffermir davantage. La situation financière des entreprises et des ménages au Royaume-Uni est propice à une poursuite de la croissance de la demande. Il ne semble guère y avoir de pénuries de capacités ou de qualifications, et le Royaume-Uni est très compétitif sur le plan des coûts. En revanche, la faiblesse de la croissance économique en Europe continentale pourrait peser sur les exportations du Royaume-Uni et la correction des stocks pourrait être plus marquée que prévu.

A moyen terme, il est difficile de dire si l'inflation restera aussi faible à mesure que l'écart se comblera entre la production effective et la production potentielle. Dans une certaine mesure, les perspectives d'inflation actuelles reflètent des facteurs conjoncturels favorables. Cependant, il est de plus en plus

clair que les réformes structurelles réalisées durant la dernière décennie ont contribué à rendre l'économie plus flexible et moins sujette à l'inflation. En outre, la productivité tendancielle s'améliore depuis les années 70; elle contribue à relever le niveau de vie en termes réels, même si le PIB par habitant en termes de parités de pouvoir d'achat est légèrement inférieur à la moyenne pour l'OCDE. A plus long terme, les perspectives économiques restent favorables, à condition que les investissements en capital physique et humain nécessaires à l'accroissement de l'offre potentielle et à de nouvelles baisses du chômage soient réalisés.

Dans une large mesure, les bons résultats enregistrés au cours de la période récente s'expliquent par la réorientation de la politique macroéconomique dans le sens de la stabilité à moyen terme, ainsi qu'au caractère explicitement prospectif de l'action des pouvoirs publics. Les deux volets de la politique économique ont fait l'objet d'un resserrement beaucoup plus précoce, au cours du présent cycle économique, que lors des reprises précédentes. Les deux budgets présentés en 1993 et les relèvements de taux d'intérêt opérés à titre préventif à partir de la fin de 1994 ont joué un rôle déterminant à cet égard.

L'objectif budgétaire officiel consiste à ramener la position financière du secteur public à l'équilibre à moyen terme. Cela veut dire qu'il faut aller au-delà d'un autre objectif souhaitable, à savoir faire en sorte que lorsque l'économie atteint son régime tendanciel, les emprunts du secteur public ne soient pas supérieurs à ses dépenses nettes en capital. Selon les estimations du Secrétariat de l'OCDE, le besoin de financement du secteur public pourrait avoir dépassé de 1¼ pour cent du PIB pour l'exercice budgétaire 1995/96 le chiffre prévu au moment du budget de novembre 1994. Ce dépassement est en partie attribuable à une activité économique moins soutenue que prévu. Malgré tout, les recettes fiscales (au titre de la TVA et de l'impôt sur les sociétés, en particulier) ont moins augmenté qu'on ne l'escomptait sans que l'on sache très bien quelle est la part des éléments transitoires et des facteurs structurels. Le budget présenté en novembre 1995, qui ne comporte pas de mesures destinées à corriger ce glissement, est neutre en ce qui concerne le besoin de financement du secteur public pour l'exercice budgétaire 1996/97 et pour les suivants. Quoi qu'il en soit, les mesures actuelles devraient permettre une baisse régulière à moyen terme du besoin de financement du secteur public, le retour à l'équilibre n'intervenant toutefois qu'un an plus tard par rapport aux prévisions antérieures.

Le déficit financier des administrations publiques devrait, d'après les prévisions officielles, être proche du critère de Maastricht, de 3 pour cent du PIB, en 1996/97. Il se pourrait toutefois que ces prévisions pèchent par excès d'optimisme. Il est possible que le taux de croissance du PIB réel n'atteigne pas les 3 pour cent officiellement prévus pour 1996. En outre, les 3.3 milliards de livres de réductions de dépenses prévues constituent un objectif ambitieux, même si les plafonds de dépenses courantes ont toujours été respectés ces dernières années. Bien que le Royaume-Uni (contrairement à beaucoup de pays de l'Union européenne) satisfasse déjà au critère de convergence de Maastricht concernant la dette publique, on s'attend à une augmentation de la dette en proportion du PIB jusqu'en 1997.

La réalisation de l'objectif budgétaire à moyen terme permettra d'assainir les finances publiques. Selon les estimations de l'OCDE, le déficit structurel pourrait atteindre environ 3½ pour cent du PIB en 1996. De nouvelles mesures budgétaires ont été programmées pour les cinq prochaines années. Il importe de respecter ces programmes si l'on veut éliminer le déficit structurel et stabiliser le ratio dette/PIB.

Le nouveau cadre monétaire a fonctionné de façon satisfaisante jusqu'à présent. Depuis sa mise en place, en octobre 1992, l'inflation tendancielle, mesurée par la hausse des prix de détail hors paiements d'intérêts sur les prêts hypothécaires (IPCX), s'est établie à 2.8 pour cent en moyenne et l'augmentation enregistrée depuis le point bas de la fin de 1994 a été limitée. En juin 1995, le Chancelier de l'Échiquier a révisé l'objectif officiel d'inflation qui restera en vigueur dans le futur. Les autorités continueront de viser à ramener ou à maintenir la hausse de l'IPCX à moins de 2½ pour cent sur un horizon de deux ans. En fixant régulièrement les taux d'intérêt au niveau jugé nécessaire pour atteindre cet objectif, les autorités pensent que l'inflation devrait normalement se maintenir dans une fourchette de 1 à 4 pour cent. Cette optique prospective donne un rôle explicite aux prévisions et aux analyses de conjoncture dans l'élaboration de la politique économique.

Les taux directeurs ont été relevés de 150 centièmes de point entre septembre 1994, date où la hausse de l'IPCX s'inscrivait encore à 2 pour cent, et février 1995, face à la forte progression de la demande en 1994, à la hausse des cours mondiaux des matières premières et à la baisse du taux de change effectif de la livre au début de 1995. Cependant, lorsqu'il est devenu manifeste que l'activité

économique se ralentissait, une réduction des taux directeurs est apparue probable durant l'automne (d'autant plus que des baisses sont aussi intervenues aux États-Unis, en Allemagne et au Japon). Les taux directeurs ont été réduits de 25 centièmes de point à la mi-décembre puis en janvier et mars 1996, revenant à 6 pour cent. Les réductions récentes des taux ont été peu importantes et se justifient sans doute par la perspective d'une faible inflation et d'une croissance peu soutenue au Royaume-Uni et dans les autres pays européens. Si le ralentissement de l'activité devait être plus prononcé, un nouvel assouplissement de la politique monétaire serait possible étant donné le faible niveau de l'inflation prévue. Cependant, compte tenu des perspectives favorables de poursuite de la croissance à moyen terme, toute nouvelle réduction des taux devra être mise en balance avec le risque d'une répétition des erreurs commises à la fin des années 80, où l'assouplissement des conditions monétaires s'était finalement révélé procyclique ; l'expérience incite aussi à penser qu'il ne faudra envisager de nouvelles modifications des taux qu'avec prudence, étant donné les coûts élevés qu'implique toute réduction de l'inflation.

Les rendements obligataires à long terme ont généralement marqué une baisse à la faveur du redressement des marchés obligataires mondiaux depuis la fin de 1994, et la pente de la courbe des rendements s'est régulièrement réduite. Malgré la baisse des taux obligataires au Royaume-Uni, les écarts de taux à long terme vis-à-vis des États-Unis et de l'Allemagne se sont creusés de façon erratique depuis la fin de 1994, ce qui signifie que les marchés financiers associent toujours un risque d'inflation ou de dévaluation au Royaume-Uni. On peut interpréter les indicateurs des marchés obligataires en ce sens que la crédibilité à long terme de la politique monétaire du Royaume-Uni ne s'est guère améliorée en 1995, mais ces indicateurs souffrent de problèmes d'estimation. D'autres indicateurs, notamment l'évolution des salaires, montrent que les anticipations inflationnistes sont modérées et l'inflation reste elle-même faible depuis trois ans. C'est là un élément important, puisque la crédibilité dépend en fin de compte de la capacité avérée de la politique monétaire à maintenir durablement l'inflation sur une trajectoire satisfaisante.

Les coûts de la désinflation ont été réduits grâce à de vastes réformes structurelles. En particulier, des mesures ont été prises dans le but de promouvoir la concurrence sur les marchés de produits. Les conditions d'une concurrence plus soutenue sont réunies depuis la fin des années 70 au Royaume-Uni. Dans les

années 80, les privatisations ont permis de réduire le soutien public à l'industrie, tandis que, plus récemment, on a cherché à déterminer dans quelle mesure un certain nombre de réglementations favorisaient ou entravaient la concurrence. La concurrence a aussi été stimulée par la poursuite de la libéralisation des échanges extérieurs et des investissements directs (le Royaume-Uni reçoit environ 40 pour cent des investissements directs étrangers réalisés dans l'Union européenne), ainsi que par la mise en place du marché unique dans l'Union européenne. En général, les marchés du Royaume-Uni sont ouverts et concurrentiels.

Les autorités du Royaume-Uni restent néanmoins très attentives à la concurrence. L'augmentation du nombre d'affaires soumises à l'*Office of Fair Trading* (OFT) et à la *Monopolies and Mergers Commission* (MMC) (autocars, ciment, construction et bière, par exemple) montre, selon certains observateurs, que dans le cadre de l'approche pragmatique et de l'analyse au cas par cas qui caractérisent la loi du Royaume-Uni, des pouvoirs suffisants n'ont pas été accordés aux autorités chargées de la concurrence et que le gouvernement devrait adopter l'approche de l'UE – l'interdiction – qui conférerait aux autorités chargées de la concurrence de plus larges pouvoirs d'enquête et serait assortie de plus lourdes sanctions. Le gouvernement s'est engagé en 1989 à réformer la réglementation des pratiques commerciales restrictives et, en 1993, à renforcer la réglementation de l'abus de pouvoir de marché. L'une des propositions de 1993 a été adoptée et des consultations sont actuellement en cours au sujet des modalités des autres propositions.

L'attention s'est portée en particulier sur les services d'utilité publique récemment privatisés, dans lesquels les entreprises dominantes détiennent un monopole ou un quasi-monopole. Ces situations font l'objet de mesures de réglementation spécifiques au niveau des branches d'activité ou des entreprises. Globalement, les privatisations semblent avoir été généralement bénéfiques. Le transfert de propriété a permis de mieux soustraire les entreprises concernées aux interventions politiques, et les organismes de réglementation ont permis de rendre leur fonctionnement plus transparent. Depuis les privatisations, la plupart des entreprises de service public soumises à une réglementation ont sensiblement amélioré leur productivité et les consommateurs ont bénéficié de réductions importantes en termes de prix réels (corrigés de l'inflation) ainsi que d'une meilleure qualité de service, encore que la situation varie suivant les pressions concurrentielles qui s'exercent dans chaque branche. Des organismes de régle-

mentation sont chargés de promouvoir la concurrence au niveau des différentes branches d'activité.

La concurrence ne s'est développée que lentement dans certains secteurs des entreprises de service public privatisées, mais elle constitue aujourd'hui l'une des grandes préoccupations du gouvernement. Dans les télécommunications, la concurrence s'est nettement intensifiée après l'octroi de licences à de nouveaux exploitants en 1991, qui a mis fin au duopole de British Telecom et Mercury. Dans le secteur du gaz, une série de mesures prises par le gouvernement et l'organisme de réglementation depuis 1992 ont progressivement soumis le marché à une véritable concurrence. La concurrence s'exerce aujourd'hui efficacement pour l'approvisionnement des gros consommateurs, comme elle s'exerce pour les gros consommateurs d'électricité depuis la privatisation. Des mesures sont prévues pour mettre en place en 1998 un régime de concurrence pour l'approvisionnement de tous les consommateurs de gaz et d'électricité. Le gouvernement procède actuellement à des consultations en vue d'un renforcement de la concurrence dans le secteur de l'eau. A l'heure actuelle, la concurrence s'exerce plus largement dans ces secteurs que dans la quasi-totalité des autres pays de l'OCDE.

L'efficacité de la politique de la concurrence peut être améliorée de plusieurs façons. Il semblerait pour le moins souhaitable que l'OFT ait de plus larges pouvoirs d'enquête, puisse imposer des mesures provisoires pour mettre fin à des comportements anticoncurrentiels au cours d'une enquête de la MMC et dispose de moyens d'action plus efficaces, notamment des sanctions financières plus lourdes, pour lutter contre les pratiques restrictives. Il y aurait également certains avantages (réduction des coûts de mise en conformité et des incertitudes) à aligner les dispositions législatives du Royaume-Uni en matière de concurrence sur la législation de l'Union européenne, notamment dans les domaines où l'approche suivie par le Royaume-Uni n'a pas été particulièrement efficace (prix d'éviction, par exemple). Le gouvernement procède actuellement à des consultations au sujet des modalités de mise en place d'un régime d'interdiction des pratiques commerciales restrictives (sur le modèle de l'article 85 du traité de Rome) qui ne créerait pas de trop lourdes contraintes pour les entreprises. Mais, vu les difficultés auxquelles on se heurte pour distinguer les comportements proconcurrentiels et anticoncurrentiels, le gouvernement n'est toujours pas convaincu qu'une interdiction de l'abus de pouvoir de marché (du type de celle

édictee à l'Article 86 du Traité de Rome) serait plus efficace que l'approche réglementaire actuelle du Royaume-Uni, pour autant qu'on la renforce en conférant à l'OFT de plus larges prérogatives d'enquête et le pouvoir d'empêcher des comportements anticoncurrentiels lorsqu'une enquête de la MMC est en cours. Tant qu'on n'aura pas établi clairement quels sont les avantages et les inconvénients d'une interdiction du type de celle de l'article 86 du traité de Rome, il semble raisonnable de ne pas clore le débat.

Le chapitre IV de l'Étude est un suivi de l'Étude de l'OCDE sur l'emploi dans le contexte spécifique du Royaume-Uni. Grâce aux vastes réformes mises en œuvre depuis le début des années 80, le Royaume-Uni satisfait déjà à un grand nombre des recommandations de l'Étude sur l'emploi. Ces réformes ont modernisé les mécanismes de fixation des salaires et des prix, jusqu'alors trop isolés des forces du marché, ainsi que les relations professionnelles et les systèmes de formation professionnelle, largement dépassés. Le Royaume-Uni a aujourd'hui l'un des marchés du travail les moins réglementés des pays de l'OCDE, et les taux de compensation de la perte de revenu, ainsi que les niveaux des prestations sociales, y sont généralement faibles. Presque toutes les estimations font apparaître une baisse du taux de chômage structurel depuis la fin des années 80, les estimations du Secrétariat de l'OCDE se situant aujourd'hui à 7 pour cent ou un peu moins.

Les problèmes qui subsistent sont plus tenaces. Le chômage de longue durée est plus faible qu'au milieu des années 80, mais il reste préoccupant. Selon la définition du BIT, plus de 3 pour cent de la population active étaient en chômage depuis plus d'un an à l'automne de 1995; il s'agissait pour une large part de personnes sans qualifications. Par ailleurs, il est indispensable de veiller à une amélioration constante des qualifications des travailleurs, afin de parvenir aux meilleurs niveaux mondiaux. Enfin, bien que le niveau des allocations ait été maintenu en termes réels, la garantie de revenu minimal a nettement diminué par rapport aux salaires, et les personnes qui la reçoivent sont plus nombreuses qu'elles ne l'étaient dans les années 80.

Avant les années 80, l'enseignement au Royaume-Uni ne permettait manifestement pas d'acquérir de solides qualifications professionnelles. Une majorité de jeunes achevaient l'enseignement obligatoire pratiquement sans diplôme. Une réforme du système d'enseignement et de formation a été lancée dans les années 80, dans le but de créer un quasi-marché, de mettre en place un pro-

gramme national et d'offrir des possibilités de formation professionnelle plus efficaces après 16 ans. Les taux de rétention scolaire ont atteint 80 pour cent pour les jeunes de 16 ans en 1993/94, ce qui a sensiblement réduit le flot de jeunes sans qualifications arrivant sur le marché du travail. Cependant, le niveau général de formation des jeunes de 16 à 19 ans demeure moins élevé au Royaume-Uni que chez ses principaux partenaires, et il est impérieux de combler cet écart. Un certain nombre d'initiatives ont également été prises dans le domaine de la formation des jeunes, mais elles n'ont pas permis pour l'instant à ceux-ci d'acquérir pour un coût raisonnable des qualifications répondant aux besoins du marché. Davantage reste aussi à faire face aux problèmes des travailleurs âgés sans qualifications, en créant une éthique d'apprentissage à vie, peut-être au moyen de chèques-formation.

Il y a peu de possibilités de réformer le système d'imposition et de prestations actuel de manière à maximiser l'incitation au travail tout en préservant un filet de sécurité acceptable pour les plus démunis. Le rôle des prestations contributives a été régulièrement réduit au profit des prestations assorties de conditions de ressources. Les prestations en cas d'exercice d'un emploi ont été réaménagées, la valeur en termes réels des déductions fiscales a augmenté par rapport aux prix (mais pas par rapport aux gains) et le taux le plus faible de l'impôt sur le revenu a été réduit. Aujourd'hui, rares sont les cas dans lesquels une personne se trouverait dans une situation plus favorable en continuant à percevoir les prestations qu'en travaillant (le « piège du chômage » s'est nettement atténué), bien que certaines personnes, notamment les conjoints sans enfants de chômeurs bénéficiant de la garantie de revenu, se trouvent soumis à des taux marginaux effectifs élevés d'imposition. Toutefois, l'interaction entre la fiscalité et les transferts est telle que, lorsqu'elles ont un emploi, les personnes qui perçoivent l'allocation versée en cas d'exercice d'un emploi (le *Family Credit*) et qui travaillent à temps partiel peuvent être dissuadées de travailler plus longtemps (dans certains cas, le « piège de la pauvreté » subsiste). Il serait sans doute possible de traiter ces problèmes en augmentant encore la majoration du *Family Credit* au titre de l'allongement de la durée du travail et en calculant la garantie de revenu sur une base individuelle, mais il faudrait alors prendre des mesures pour éviter les abus et limiter les coûts.

Enfin, il y aurait sans doute lieu d'envisager de recourir plus largement à des mesures (notamment des subventions salariales) visant à améliorer les perspec-

tives d'emploi des chômeurs de longue durée. Certains projets pilotes ont été lancés et il conviendra d'examiner attentivement les taux de rétention obtenus et les coûts engagés. Les systèmes de subventions salariales sont généralement coûteux à mettre en œuvre et se traduisent par des effets de déplacement massifs ou par d'importantes dépenses improductives. Néanmoins, les avantages qu'ils présentent sur le plan d'une meilleure réinsertion des chômeurs de longue durée dans le marché du travail et de l'amélioration des possibilités individuelles pourraient justifier de tels coûts.

Pour résumer, la politique consistant à préserver un environnement économique propice à la création d'emplois a permis au Royaume-Uni d'enregistrer de meilleurs résultats que beaucoup de pays d'Europe continentale sur le plan de l'emploi et du chômage. On observe en particulier une plus grande flexibilité pour la fixation des salaires et l'aménagement du travail. Bien que le piège du chômage dans lequel risque de se trouver un petit nombre de personnes soit encore important, la grande majorité de la population peut s'intégrer au marché du travail. Cette approche fondée sur les mécanismes du marché a été manifestement bénéfique sur le plan de la création d'emplois. Mais elle s'est également accompagnée d'un creusement marqué des écarts de revenus, d'une certaine augmentation des emplois temporaires, d'un sentiment de moindre sécurité de l'emploi et d'une polarisation croissante entre les familles « dotées d'emplois » et les familles « sans emploi ». Dans la mesure où l'aggravation du chômage a contribué à cette évolution, un accroissement des créations d'emplois permettra d'atténuer les problèmes, mais d'autres mesures pourraient être nécessaires pour aider les personnes les plus touchées.

En conclusion, la stratégie financière à moyen terme du Royaume-Uni trace en termes clairs une trajectoire pour l'assainissement des finances publiques, tandis que le nouveau cadre de la politique monétaire s'est révélé être un mécanisme efficace de détection des tensions inflationnistes naissantes. La réorientation de la politique budgétaire et monétaire dans une optique à moyen terme au cours des trois dernières années a permis d'asseoir durablement la reprise économique sur des bases saines. Tant que la politique économique restera orientée vers la stabilité macroéconomique à moyen terme et que les réformes microéconomiques seront vigoureusement poursuivies, tout porte à penser que l'expansion économique se poursuivra et que le chômage diminuera encore dans un contexte de faible inflation.

Notes

1. Par exemple, l'enquête trimestrielle *Quarterly Industrial Trends Survey* de la Confederation of British Industry révèle que l'écart entre les entreprises s'attendant à une amélioration de leur situation et celles qui prévoient une détérioration s'est réduit à plusieurs reprises entre janvier et octobre 1995, les pessimistes l'emportant sur les optimistes en juillet et en octobre. La confiance des consommateurs a suivi une évolution parallèle.
2. Le traitement des dépenses consacrées à la loterie nationale, récemment mise en place, a influé sur les données relatives aux dépenses de consommation. Seule la moitié environ des ventes de billets est comptabilisée sous forme de dépenses de consommation, le reste étant considéré comme un transfert de revenu, non comptabilisé dans le PIB. Pour de plus amples détails, se reporter aux Comptes économiques du Royaume-Uni et à T. Doggett (1995).
3. En Angleterre et au pays de Galles, le nombre de transactions immobilières a dépassé 1.5 million chaque année de la période 1982-89, avec un record de 2.1 millions en 1988. Depuis 1980, il y a moins de 1.4 million transactions chaque année, le minimum ayant été atteint en 1992, avec 1.1 million.
4. Le capital devient « négatif » lorsque l'encours du crédit hypothécaire sur un logement dépasse la valeur marchande du bien. Il est difficile de mesurer précisément le capital négatif. Les estimations de la Banque d'Angleterre dépendent des hypothèses retenues pour tenir compte des effets des saisies et des ajustements sur avances et arriérés. Cf. J. Cutler (1995).
5. Les prix réels des logements sont calculés au moyen de l'indice des prix des logements établi par le ministère de l'Environnement, corrigé de l'indice de prix implicite de la consommation privée. Des données partielles rassemblées par les organismes de prêt au logement donnent à penser que les « prix réels des logements » se sont stabilisés et ont même peut-être légèrement augmenté au dernier trimestre de 1995.
6. En 1995, le rapport de l'investissement total au PIB (en prix constants) était de 17.2 pour cent. Le chiffre plus élevé en prix constants s'explique dans une large mesure par une progression plus faible du prix des investissements que de l'indice implicite des prix du PIB. Les comparaisons en prix constants entre les périodes sont aussi compliquées par les problèmes de mesure dus à la nécessité de prendre en compte des changements qualitatifs (notamment dans le secteur de l'informatique) et les modifications des périodes de référence tous les cinq ans.
7. L'enquête de la CBI indique une baisse de l'utilisation des capacités depuis avril 1995. La proportion d'entreprises n'ayant pas une capacité suffisante pour répondre à la demande

escomptée a aussi diminué (de 19 pour cent en avril 1995 à 14 pour cent en janvier 1996) tout comme le pourcentage des entreprises mentionnant la capacité des installations comme un facteur risquant de limiter la production dans les mois à venir (de 26 pour cent en avril 1995, ce pourcentage est tombé à 18 pour cent en janvier 1996). Toutefois, une proportion croissante d'entreprises ont invoqué pour justifier leurs investissements à venir la nécessité d'accroître leurs capacités (40 pour cent en janvier 1996 contre 31 pour cent en octobre 1994).

8. Dix pour cent seulement des entreprises citent la pénurie de main-d'œuvre qualifiée comme facteur susceptible de limiter l'investissement et la production dans l'enquête réalisée en octobre 1995 par la CBI (*Industrial Trends Survey*).
9. Il est encourageant de constater que 36 pour cent des entreprises interrogées par la CBI prévoient d'accroître leurs dépenses de formation ou de recyclage au cours de l'année à venir, tandis que 7 pour cent d'entre elles seulement comptaient réduire leurs dépenses à ce titre.
10. Voir Bank of England (1994).
11. L'enquête réalisée en janvier 1996 par la CBI révèle que 45 pour cent des entreprises considèrent «l'insuffisance du taux de rentabilité» comme un facteur susceptible de limiter leurs investissements au cours de l'année à venir et 48 pour cent citent à cet égard «les incertitudes concernant la demande». Ces incertitudes peuvent conduire à des taux critiques de rentabilité élevés, même dans un contexte de faible inflation. Une minorité d'entreprises (17 pour cent environ) mentionnent «le manque de ressources financières internes» comme une contrainte pesant sur l'investissement. Cela ne constitue pas un problème pour l'ensemble du secteur d'activité, car les sociétés non financières dégagent des excédents financiers depuis 1993 (graphique 5, cadre C).
12. Le Royaume-Uni a reçu plus de 40 pour cent des investissements directs étrangers réalisés dans l'Union européenne depuis la fin des années 80. L'investissement étranger a représenté 14 pour cent environ de l'investissement intérieur total sur la période 1986-90, contre une moyenne de 4 pour cent dans la zone de l'OCDE. Le Royaume-Uni est aussi le pays du monde qui a effectué les plus gros investissements directs à l'étranger entre 1986 et 1988. Ces investissements à l'étranger ont fortement diminué durant la récession de 1990-91, mais atteignaient 16.4 milliards de livres en 1994, chiffre toutefois nettement inférieur au record de quelque 21.5 milliards de livres enregistré en 1989. Pour de plus amples détails, cf. Banque d'Angleterre (1995a) et Central Statistical Office (1995).
13. Les évolutions observées dans le passé incitent à penser que le déstockage pourrait abaisser le niveau du PIB d'environ 1/2 point au milieu de 1996. Cependant, la marge de fluctuation autour de cette moyenne est importante.
14. La série statistique «Workforce In Employment» (WIE), utilisant les chiffres des effectifs permanents, a été révisée l'an passé et concorde désormais mieux avec l'Enquête sur la population active (cf. chapitre IV). Ces deux enquêtes font apparaître une tendance analogue entre la fin de 1992 et la fin de 1994, encore que l'Enquête sur la population active indique une croissance de l'emploi plus soutenue en 1995. Toutefois, la ventilation entre les créations d'emplois à temps plein, à temps partiel, masculins et féminins est encore très

différente. Les données de la WIE pourraient ne pas rendre compte aussi bien sur le court terme des créations d'emplois dans les petites et nouvelles entreprises.

15. Le nombre d'allocataires est l'indicateur de chômage le plus couramment utilisé au Royaume-Uni. Le taux de chômage standardisé sur la base des définitions de l'OIT est actuellement plus élevé d'environ 0.5 point. Cependant, la plupart des analyses et des estimations du taux de chômage structurel se fondent sur le nombre d'allocataires (cf. chapitre IV).
16. Cette comparaison est faussée par le fait que les conditions d'attribution des indemnités d'incapacité de travail sont devenues plus strictes, ce qui a sans doute accru d'environ 6 000 le nombre des demandeurs d'indemnités de chômage en septembre 1995.
17. Le taux d'activité des hommes a reculé de 3.2 points entre le printemps 1990 et l'été 1995, tandis que le taux féminin progressait de 0.2 point. Ces taux sont calculés sur l'ensemble de la population de 16 ans ou plus.
18. Le taux d'activité a diminué de 11 points parmi les jeunes de 16 à 19 ans et de 6 points parmi ceux de 20 à 24 ans entre les enquêtes réalisées au printemps 1990 et au printemps 1995.
19. L'augmentation tendancielle des inscriptions dans l'enseignement supérieur a été encouragée par les réformes du système éducatif et par l'introduction de nouveaux diplômes. Cf. chapitre IV et *Étude économique de l'OCDE sur le Royaume-Uni, 1995*.
20. D'après la nouvelle enquête sur les gains, la rémunération de base représente en moyenne 75 pour cent de la rémunération brute; les heures supplémentaires comptent pour 6 pour cent et les primes pour 6 pour cent également. Le reste est imputable au sursalaire pour travail posté et au glissement indiciaire.
21. L'indice « global » des prix de détail (paiement d'intérêts sur les prêts hypothécaires compris) a atteint un maximum de 3.9 pour cent en septembre et est revenu à 2.9 pour cent en janvier 1996.
22. On exclut généralement des prix à la production les prix des produits alimentaires, des boissons, du tabac et des produits pétroliers en raison des fortes fluctuations qu'ils accusent en cas de modification des droits d'accise et des impôts indirects.
23. La balance extérieure du Royaume-Uni se caractérise par le montant élevé des avoirs extérieurs bruts (1 556 milliards de livres), presque complètement contrebalancé par les engagements (1 535 milliards de livres). Bien que sa position extérieure nette soit peu excédentaire (20 milliards de livres), le Royaume-Uni dégage régulièrement d'importants excédents au titre des revenus d'investissement, les taux de rendement des avoirs extérieurs semblant être systématiquement plus élevés que ceux qu'obtiennent les étrangers sur leurs avoirs libellés en livres. Cela est dû probablement à une sous-comptabilisation des actifs sous forme d'investissements directs, qui sont mesurés sur la base de la valeur comptable et non de la valeur marchande.
24. L'estimation de la production potentielle, fondée sur une fonction de production, correspond au niveau de production compatible avec une inflation stable. La production effective est égale à la production potentielle à un niveau normal d'utilisation des capacités et lorsque le chômage se situe au niveau du NAWRU (taux de chômage non accélérateur des salaires).

25. La croissance de la production potentielle correspond pour 1.75 point environ à la croissance de la productivité totale des facteurs, pour 0.5 point à l'accroissement de l'emploi et pour 0.25 point à l'augmentation du stock de capital.
26. Cf. Minford et Riley (1994) et Barrell, Pain et Young (1994).
27. L'exercice budgétaire commence le 1^{er} avril.
28. D'après les prévisions, la dette brute des administrations publiques devrait atteindre un maximum de 51³/₄ pour cent du PIB en 1996/97, et la dette nette, 44¹/₂ pour cent du PIB. Cf. HM Treasury (1995a).
29. Dans les prévisions effectuées en automne en ce qui concerne l'évolution du besoin de financement du secteur public sur un an, l'erreur absolue atteint 11 milliards de livres (à prix courants), soit environ 1¹/₂ pour cent du PIB. Par conséquent, le dépassement de 9 milliards de livres environ prévu pour l'exercice 1995/96 est important, mais il n'est pas sans précédent.
30. Par exemple, les révisions apportées dans le cadre du budget de novembre 1995 à la stratégie financière à moyen terme pourraient se traduire par une augmentation de quelque 40 milliards de livres de l'encours de la dette entre l'exercice 1995/96 et l'exercice 1999/2000, ce qui représente 5.5 pour cent du PIB.
31. On estime qu'une augmentation (diminution) de 1 pour cent de la production par rapport à la tendance se traduit au bout de deux ans par une réduction (augmentation) d'environ ³/₄ de point du besoin de financement du secteur public en proportion du PIB. Cf. HM Treasury (1995b).
32. Les dépenses des administrations publiques sont calculées nettes des recettes des privatisations, des dépenses effectuées grâce aux recettes de la Loterie nationale et des recettes au titre des intérêts sur la dette.
33. D'après les prévisions, les dépenses de sécurité sociale n'augmenteraient que de 5 pour cent en termes réels sur les trois prochaines années, tandis que le service de la dette continuerait de s'accroître jusqu'en 1997/98, pour se stabiliser ensuite.
34. Au cours des quinze dernières années, les dépenses ont diminué en termes réels durant les exercices 1985/86 et 1988/89.
35. Le plafond de ressources en deçà duquel ces personnes ont droit à une aide de l'État pour des soins en résidence et en maison de soins a été doublé, passant à 16 000 livres. Les prestations reçues au titre d'un certain nombre d'assurances pour les soins de longue durée ont également été exonérées d'impôt.
36. De nombreuses mesures ont déjà été prises pour freiner l'augmentation rapide des dépenses de sécurité sociale. Malgré certains dépassements, elles ont permis de ralentir la croissance des dépenses en termes réels à environ 3 pour cent par an au cours des deux ou trois dernières années. Les nouvelles mesures visant les indemnités de logement, les indemnités d'invalidité et les allocations aux familles monoparentales ont pour objet de limiter la croissance des dépenses à environ 1 pour cent par an en termes réels. Si cet objectif est atteint, cela représentera une rupture de tendance décisive.
37. Cf. HM Treasury (1995c).

38. Parmi les nouveaux contrats, on peut citer un partenariat entre le secteur privé et le National Health Service en vue de la modernisation d'un hôpital général de district, une nouvelle tranche de 500 millions de livres pour 25 programmes routiers et un programme de rénovation d'une prison, d'un montant de 50 millions de livres.
39. Le cas de la Nouvelle-Zélande est examiné dans «Crédibilité de la politique monétaire et incertitudes concernant les prix : l'expérience néo-zélandaise en matière d'objectifs d'inflation», OCDE (1994a); celui du Canada est examiné dans OCDE (1995a).
40. Les autres pays de l'OCDE qui fixent explicitement des objectifs d'inflation annuels en termes quantitatifs sont l'Australie, l'Espagne, la Finlande et la Suède. Israël a aussi un objectif d'inflation annuel. Pour de plus amples détails sur les fourchettes retenues et les dispositifs institutionnels utilisés, cf. A. Haldane (1995).
41. L'objectif précédent consistait à maintenir la hausse de l'indice des prix de détail hors paiement d'intérêts hypothécaires entre 1 et 4 pour cent, et de la ramener dans la moitié inférieure de cette fourchette à la fin de la législature (au plus tard au printemps 1997).
42. En d'autres termes, un objectif «ponctuel» est explicitement fixé pour le moyen terme, et, parallèlement, les autorités indiquent comment l'inflation a des chances d'évoluer (étant donné que certains événements, tels que de vifs mouvements des prix des matières premières, échappent au contrôle de l'État). Les autres caractéristiques institutionnelles du cadre monétaire restent inchangées pour l'essentiel :
- publication d'une évaluation trimestrielle indépendante des perspectives d'inflation par la Banque d'Angleterre;
 - examen mensuel des perspectives d'inflation par le Chancelier de l'Échiquier et le Gouverneur de la Banque d'Angleterre, et publication des procès-verbaux de chacune de leurs réunions deux semaines après la réunion suivante;
 - lorsque le Chancelier décide de modifier les taux d'intérêt, la Banque est libre de déterminer le moment exact de ces modifications;
 - mise en place d'un groupe d'économistes indépendants qui procède à une évaluation des perspectives économiques et formule des recommandations au Trésor deux fois par an, et publication ultérieure d'un rapport.
- Le cadre de la politique monétaire est décrit en détail dans «The Panel of Independent Forecasters November 1995 Report», encadré B, 3 novembre 1995.
43. Cf. M. King (1995).
44. L'analyse d'un certain nombre d'études microéconomiques révèle que la surestimation systématique de l'indice des prix de détail au Royaume-Uni pourrait être de l'ordre de 0.35 à 0.8 pour cent par an, si l'on tient compte des substitutions entre produits et entre points de vente, ainsi que des distorsions introduites par les différences de qualité et les nouveaux produits. Il s'agit cependant d'une estimation relativement basse, puisqu'elle ne tient pas compte des flux additionnels de services résultant de l'amélioration de la qualité. Pour de plus amples détails, cf. Banque d'Angleterre (1995b).
45. Le Gouverneur avait précisé que les divergences de points de vue lors de la réunion de mai n'étaient pas imputables à une conception différente de l'objectif de faible inflation à moyen terme, mais à une évaluation différente des risques. Les risques d'apparition d'une demande

excédentaire et d'accélération de l'inflation s'étant atténués durant l'été, le Gouverneur a estimé qu'un relèvement des taux était moins urgent. Cf. Banque d'Angleterre (1995c).

46. En 1994, l'instabilité des prix des obligations du Royaume-Uni a été près de deux fois plus grande que celle des obligations des États-Unis, elle-même plus grande que celle des obligations allemandes. En 1995, l'instabilité a diminué de façon assez générale, mais il semblerait qu'au Royaume-Uni, elle soit le reflet d'une « économie réelle » plus instable. En 1995, la Banque d'Angleterre a annoncé des réformes institutionnelles touchant le marché obligataire (création d'un marché des coupons et d'un marché des prises en pension) qui devraient accroître la liquidité et réduire l'instabilité.
47. Il est difficile d'arriver à une estimation fiable du niveau des anticipations inflationnistes à partir de l'écart de rendement entre les obligations indexées et les autres obligations en raison de la difficulté à mesurer la prime de risque. Les détenteurs d'obligations indexées sont différents des détenteurs d'autres obligations, puisqu'il s'agit généralement pour l'essentiel de grands fonds de pension ou de particuliers titulaires de haut revenu et recherchant des placements présentant peu de risques, l'assurance d'un revenu réel, des avantages fiscaux ou des plus-values. Par conséquent, l'évolution de cette mesure des anticipations inflationnistes est sans doute un indicateur plus fiable que son niveau à un moment donné.
48. Une croissance aussi soutenue des agrégats monétaires devrait normalement avoir des conséquences au niveau de la dépense nominale et de l'inflation. Cependant, elle semble avoir été due pour une large part à des facteurs particuliers touchant à la fois la demande et l'offre de crédit. L'analyse sectorielle donne à penser qu'une grande partie de cette augmentation de la masse monétaire au sens large, et de sa contrepartie sous forme de prêts, a été attribuable à un renforcement sensible de l'incidence des fusions et acquisitions d'entreprises. Les fusions augmentent généralement la liquidité des entreprises car les acheteurs empruntent des fonds que les vendeurs de l'entreprise déposent par la suite. Cependant, à mesure que l'activité de fusions se ralentit à nouveau, cette liquidité disparaît généralement ; ce qui donne à penser que la progression de M4 ne génère guère d'anticipations inflationnistes. En janvier 1996, la croissance de la masse monétaire au sens large a été favorisée également par la mise en place d'un marché de gré à gré des mises en pension de valeurs du Trésor. Cette réforme permet au secteur bancaire et au secteur non bancaire privé de procéder à des mises en pension et à des prises en pension de valeurs du Trésor directement entre eux pour la première fois. Cela a fait gonfler M4 car les agents ont commencé à restructurer leurs portefeuilles pour tenir compte de ce nouvel instrument. Toutefois, une fois qu'ils auront achevé cette restructuration, la croissance de la masse monétaire devrait à nouveau se tasser, là encore sans incidences inflationnistes évidentes. Pour plus de précision, voir Bank of England (1995d).
49. Il s'agit d'une réduction de 50 livres sur les factures d'électricité, de l'arrivée à échéance de comptes d'épargne exonérés d'impôt et de versements exceptionnels de dividendes à la faveur d'une série de fusions et d'acquisitions parmi les sociétés de crédit immobilier. Ces facteurs particuliers pourraient représenter quelque 10 milliards de livres.
50. Les données empiriques suggèrent l'existence d'un lien entre la concurrence sur les marchés de produits et les salaires, ce qui tend à corroborer l'hypothèse selon laquelle les travailleurs sont en mesure de s'approprier certaines des rentes de monopole qui reviennent aux

- producteurs sur des marchés non compétitifs (Geroski, Gregg et Van Reenen, 1995) et OCDE (1994b).
51. Les Livres blancs sur la compétitivité constituent une étude exhaustive des progrès réalisés dans dix domaines influant sur la capacité d'une économie de maximiser son potentiel de production. Sur ces dix domaines, trois sont directement liés au renforcement de la concurrence sur les marchés de produits : marchés libres et ouverts ; cadre commercial ; activités et marchés publics (ministère du Commerce et de l'Industrie, 1994 et 1995).
 52. Voir OCDE (1995), «Parités de pouvoir d'achat et dépenses réelles, résultats EKS», volume 1, tableau 1.6.
 53. En outre, les résultats pour 1993 peuvent être faussés à la baisse pour le Royaume-Uni en raison d'un ajustement incomplet des prix intérieurs à la dévaluation marquée de la livre à la fin de 1992 – encore que les résultats d'inflation postérieurs donnent à penser que cette distorsion a été peu importante.
 54. Les données de Davies et Lyons concernent la fin des années 80, époque à laquelle l'écart était de 48.6 pour cent. Il ressort d'une analyse semblable de chiffres portant sur 1992 (tableau 17, *Report on the Census of Production, 1992, Summary Volume PA1002, CSO, HMSO, 1995*) que l'écart s'est rétréci légèrement depuis : en moyenne, la productivité de la main-d'œuvre dans les multinationales étrangères est de 44.7 pour cent plus élevée.
 55. *Office of Telecommunications (OFTEL), Office of Electricity Regulation (OFFER), Office of Gas Supply (OFGAS), Office of Water Services (OFWAT).*
 56. A strictement parler, ces réglementations ne créent pas la concurrence mais elles permettent aux effets de la concurrence de se faire sentir – du moins pour ce qui concerne les prix.
 57. Ici encore, des comparaisons actualisées avec d'autres pays sont rendues difficiles par le manque de données comparables, mais les éléments d'information disponibles donnent à penser que ce niveau est plus ou moins conforme à celui observé dans les grandes économies occidentales lorsqu'on tient compte des différences dans la taille du pays. Davies, Lyons *et al.*, (1996) estiment à 23.9 pour cent le taux type de concentration dans l'Union européenne.
 58. Une ventilation par pays d'origine confirme le sentiment général d'une augmentation de la participation du Japon (qui entre pour un tiers dans cette progression), mais les multinationales françaises ont aussi joué un rôle important. En outre, malgré certains changements notables, plus de la moitié de l'ensemble de la production des multinationales au Royaume-Uni est encore attribuable à des entreprises des États-Unis – leur part étant cette fois plus importante que celle du Japon. Les parts respectives pour 1992 (1985 entre parenthèses) sont les suivantes : 12.4 (12.3) pour les États-Unis, 2.15 (0.6) pour la France, 2.9 (2.0) pour l'Union européenne, 1.8 (0.1) pour le Japon, Source : *Report on the Census of production, Summary Volume PA1001, CSO, HMSO, 1995.*
 59. Il convient de souligner que les chiffres concernant la croissance de la productivité qui figurent dans le tableau 13 sont au mieux des indicateurs très imprécis des écarts d'efficacité. La productivité est mesurée dans ce cas comme la croissance de la valeur de la production nette par salarié et les différences tiendront donc à des écarts dans les hausses de prix et à des modifications de l'intensité de capital tout autant qu'à des écarts d'efficacité.

60. Il est intéressant de noter que chaque activité concernée (aérospatiale, construction navale, matériel ferroviaire, matériel de télécommunication et fils et câbles électriques) figure sur la liste des secteurs considérés, pour cette raison, comme les plus à même d'être affectés par le marché interne (*European Economy: Social Europe*, 1990, CE, Luxembourg).
61. Il est intéressant peut-être de noter qu'à la fin de 1994 les premières entreprises de l'industrie du ciment ont été condamnées par la CE à verser une amende de 5 500 millions de livres pour collusion. Au Royaume-Uni, les entreprises fabriquant du béton prêt à l'emploi ont été condamnées à verser 8 375 000 livres pour violation des engagements pris auprès de la *Restrictive Practices Court* dans le cadre d'une ancienne affaire de fixation des prix et de partage des marchés.
62. Pour une analyse plus détaillée de la formule de la trajectoire de prix et une comparaison des différentes approches, voir Viehoff (1995).
63. Par exemple, British Telecom est actuellement assujéti à un plafond tarifaire de IPC-7.5, s'appliquant chaque année sur une période de quatre ans alors que pour British Gas il y a deux plafonds tarifaires applicables chaque année : IPC-5 pour les transports et IPC-4 pour la fourniture de gaz aux particuliers.
64. Pour illustrer la façon dont ces attributions peuvent s'exercer, l'organisme de réglementation dans le secteur de l'électricité a annoncé en février 1994 qu'il avait obtenu de *National Power* et de *Power Gen* qu'elles s'engagent à faire tout leur possible au cours des deux prochaines années pour négocier la vente ou la liquidation d'installations de 4 000 MW et 2 000 MW alimentées respectivement au pétrole ou au charbon; ces deux sociétés ont maintenant annoncé des plans précis pour la liquidation des installations.
65. On trouvera une analyse détaillée des problèmes de réglementation dans Vickers et Yarrow (1988).
66. Le pool est géré par NGC, la société qui exploite le réseau national de transport d'électricité.
67. Initialement, trois grands producteurs d'électricité nationaux – National Power, Power Gen, et Nuclear Power – dominaient le pool. Aujourd'hui, des distributeurs français et écossais exportent vers le pool et un grand nombre de petits producteurs essaient de se positionner sur le marché. Ainsi, la concurrence semble de manière générale mieux fonctionner dans ce secteur. Le gouvernement a contraint à des réductions de capacité dans les centrales utilisées pour répondre à la charge intermédiaire et à la charge de pointe de façon à améliorer la concurrence sur ce segment du marché.
68. Les frais d'exploitation de la production nucléaire, par exemple, ont diminué de 50 pour cent environ au cours de la période qui a suivi la réforme.
69. Plusieurs facteurs ont entraîné des modifications majeures, en particulier dans la phase de production. Premièrement, des problèmes ont été rencontrés lorsqu'on a essayé de modifier les dispositifs antérieurs favorisant les centrales au charbon. Deuxièmement, les politiques d'environnement – notamment la directive de la CE sur le contrôle des émissions – obligeaient les producteurs à passer relativement rapidement à des sources d'énergie plus propres. Troisièmement, en partie en raison des deux premières évolutions et en partie en raison des nouvelles technologies (introduction des centrales à cycles combinés au gaz qui permettaient aux producteurs de respecter les nouvelles règles en matière d'émission pour

un coût en capital assez faible initialement), les producteurs sont passés massivement au gaz naturel. Il faudra sans doute du temps avant que le secteur s'ajuste pleinement à ces évolutions, car l'adaptation de la capacité physique suppose de gros investissements en capital dans des actifs ayant une durée de vie économique longue. Il faut tenir compte de ces facteurs lorsqu'on cherche à évaluer la réforme du point de vue des prix, de l'investissement et de l'efficience.

70. Avec le plafonnement des prix, les prix réglementés au niveau de la distribution ont été initialement bloqués pour cinq ans. Certaines compagnies électriques sont devenues extrêmement rentables et ont redistribué les bénéfices sous la forme de fortes rémunérations à leurs cadres supérieurs et de la distribution de dividendes aux actionnaires. La réaction du public à ce résultat inattendu de la libéralisation n'a pas été favorable.
71. En février 1996, *British Gas* a annoncé son intention de se scinder en deux compagnies distinctes : Transco International, qui gèrera le réseau de distribution du Royaume-Uni et s'occupera des activités d'exploration, de production et de distribution à l'étranger ; British Gas Energy, qui sera chargée de la commercialisation du gaz sur le marché intérieur et de la production à partir de deux grands champs de gaz au Royaume-Uni.
72. Les régions où les pluies sont les plus abondantes tendent à être celles où la densité de population est la plus faible.
73. Voir, par exemple, « Competition for Mail », P. Cullum et C. Meek, *Consumer Policy Review*, janvier/février 1995.
74. Dans ces conditions, les usagers professionnels ont bénéficié davantage de cette disposition que les particuliers et les communications à longue distance plus que les communications locales.
75. Voir OCDE (1995d).
76. Le transport aérien lui-même revêt davantage les caractéristiques d'un secteur GEE-PD, les principales compagnies internationales mettant en avant la qualité du produit et l'image du marque. Dans ce domaine, les problèmes concernant la concurrence sont importants, notamment la nécessité, d'une part, d'abolir le système international d'accords bilatéraux en instaurant parallèlement une allocation des créneaux d'atterrissage et de décollage fondée sur l'offre et la demande et, de l'autre, d'assurer une plus grande facilité d'accès pour les nouveaux arrivants. Toutefois, ce sont là des questions qui sortent du cadre de la politique nationale de la concurrence.
77. Hormis quelques compagnies de transport dans certaines localités.
78. La plupart des autres services appartiennent à la catégorie des PEE-PH. La seule exception est le secteur des banques et assurances, qui appartient à la catégorie des GEE-PD. Malgré une structure intérieure oligopolistique accentuée par la vague récente de fusions, ce secteur opère de plus en plus sur un plan international ainsi que le confirme, par exemple, les statistiques déjà citées sur l'investissement direct étranger. Comme avec tout marché mondial, des problèmes peuvent se poser au niveau de la concurrence internationale, mais les évolutions intérieures doivent être de plus en plus envisagées dans le contexte du renforcement de la concurrence découlant de l'intégration européenne en particulier et de la mondialisation en général.

79. Par exemple, dans la *Courts and Legal Services Act* de 1990 figurent des dispositions spéciales établissant un régime de concurrence pour les auxiliaires de justice.
80. *The Economist*, 11 mars 1995.
81. En particulier, l'introduction de la numérisation, qui diminuera les contraintes liées au spectre et améliorera le potentiel de la concurrence dans l'ensemble du secteur de la radiodiffusion.
82. Utton (1995, surtout chapitre 3) décrit longuement et dans le détail la législation de la concurrence au Royaume-Uni et procède à une comparaison intéressante avec les États-Unis et l'Union européenne.
83. Cette tâche consiste à recevoir les plaintes du public en général, des entreprises rivales et d'autres parties intéressées. Par nécessité peut-être, ce sont les plaintes qui dans une large mesure, mais pas exclusivement, déclenchent le dispositif britannique.
84. Par exemple, les accords de collusion tendent à faire l'objet d'enquêtes aux termes du *Restrictive Trade Practices Act*, mais plusieurs cas ont fait l'objet d'enquêtes au titre du *Fair Trading Act* (sel, compteurs électriques, ferries trans-Manche). Les restrictions verticales ont été au centre des cas étudiés aux termes de trois lois différentes : le *Fair Trading Act* (films, bière, pièces détachées d'automobiles), le *Competition Act* (cycles Raleigh, Black & Decker) et le *Resale Practices Act* (cas concernant les prix imposés).
85. Le cinquième Rapport du *House of Commons Trade and Industry Committee* sur la «UK policy on Monopolies» (pp. xxxiv-xxxviii) décrit certains cas spécifiques à l'interface des deux politiques, où des problèmes se sont posés dans la pratique. Une divergence importante entre le droit de la concurrence européen et le droit de la concurrence britannique se situe dans le domaine des accords verticaux : au Royaume-Uni, ceux-ci peuvent être assujettis aux dispositions de la *Fair Trading Act* qui concernent les monopoles ; alors qu'aux termes du droit communautaire, un échappatoire est possible grâce aux «exemptions par catégorie» de l'Article 85.
86. Par exemple, les Italiens appliquent la règle de raison en une seule étape, ce qui fait que très peu de questions relèvent de l'interdiction visée à l'Article 85.
87. Aux termes d'une disposition particulière de la législation en matière de fusions, les propriétaires de journaux diffusés au Royaume-Uni doivent obtenir le consentement du Secrétaire d'État au commerce et à l'industrie pour acquérir une participation de contrôle dans un journal si la diffusion journalière des journaux de la société faisant l'objet de la fusion dépasse 500 000 exemplaires. Ce consentement n'est normalement pas donné sans une enquête préalable de la MMC.
88. Une observation identique peut aussi être faite dans le cas de la presse.
89. En particulier, le gouvernement veut s'assurer que les dispositions du Royaume-Uni ne créeront pas les mêmes problèmes que ceux identifiés dans le système communautaire et qu'elles n'imposeront pas des charges indues sur l'industrie.
90. L'Association des consommateurs a aussi formulé des critiques sévères, fondées sur certains détails de rapports de la MMC, «A new approach to competition policy», S. Locke, *Consumer Policy Review*, vol. 4, n° 3, juillet 1994.

91. «UK Policy on Monopolies», cinquième Rapport du House of Commons Trade and Industry Committee, HC 249-I, HMSO, 1995.
92. *The Annual Report of the Office of Fair Trading*, 1994, HMSO, Londres.
93. L'analyse des tendances de l'emploi et de l'offre de travail présentée ci-après se fonde essentiellement sur les données de l'enquête *Labour Force Survey* (LFS), distinctes des données de l'enquête *Workforce in Employment* (WIE) recueillies auprès des établissements. En général, les deux séries se recoupent assez étroitement, mais la couverture et les niveaux des échantillons diffèrent. Depuis le point bas de l'emploi, la série WIE a enregistré une progression de 374 000, contre 564 000 pour l'estimation LFS. Les données LFS présentent l'avantage d'être compatibles avec les définitions types du BIT, mais elles sont disponibles tous les deux ans seulement à partir de 1979, tous les ans à partir de 1984 et tous les trimestres depuis 1992.
94. De 1979 à 1995, l'accroissement de l'emploi indépendant a été supérieur à l'augmentation de 1.1 million du nombre total des emplois. Au cours de cette période l'effectif des travailleurs indépendants a presque doublé pour atteindre près de 3.2 millions de personnes.
95. Une augmentation du taux de chômage structurel à un peu plus de 8 pour cent en 1988 est également implicite dans les estimations du taux naturel établies par Layard, Nickell et Jackman (1991).
96. Les estimations du Secrétariat de l'OCDE font ressortir un accroissement de la flexibilité du salaire réel en cas de fortes fluctuations de la productivité et de l'inflation depuis le milieu des années 80. Ces estimations ne sont pas encore statistiquement significatives aux niveaux des tests classiques, mais si la modération des salaires observée en 1995 se poursuit, elle serait compatible avec une nouvelle baisse du taux naturel. Voir OCDE (1995b).
97. Les données sur le chômage de longue durée citées pour 1970 sont établies à partir des demandes d'allocations de chômage. Les données pour la période 1979-86 sont des estimations de l'OCDE fondées sur la *Community Labour Force Survey*, les données après 1987 sont tirées de l'enquête de la population active.
98. Au total, le taux de non-emploi a suivi étroitement le profil de l'évolution du taux de chômage, même s'il a baissé un peu plus lentement ces deux dernières années (du fait en partie de la hausse des taux d'inscription dans les établissements d'enseignement supérieur). Si l'on en juge par cet indicateur, l'évolution des performances du Royaume-Uni dans les années 90 par rapport aux années 70 est plus défavorable qu'au Japon et aux États-Unis, mais plus satisfaisante que dans beaucoup d'autres pays européens, où le taux de non-emploi a accusé une dégradation encore plus forte.
99. En 1994, les personnes déclarées «invalides» représentaient plus de 5 pour cent de la population active, chiffre inférieur à la moyenne de l'OCDE, mais bien plus élevé que la proportion de 2.5 pour cent observée aux États-Unis. Le régime d'invalidité était financièrement plus attrayant que le régime d'indemnisation du chômage, et certains transferts ont pu se produire entre les deux systèmes; en avril 1995, l'allocation d'invalidité a été remplacée par une allocation d'incapacité, assortie d'un contrôle plus rigoureux de l'incapacité au travail.
100. Voir R. Marris (1995).

101. Cependant, tous les travailleurs sont protégés contre la discrimination en fonction du sexe ou de la race. Il existe un cadre législatif complet dans le domaine de la santé et de la sécurité.
102. Voir M. Beatson (1995).
103. *Ibid.* p. 101.
104. M. Beatson, 1995, *op. cit.*
105. Un travailleur permanent n'a droit à la protection contre un licenciement abusif ou aux indemnités de licenciement statutaires qu'à l'issue d'une période de deux ans. Parmi les autres raisons favorisant le recours aux travailleurs temporaires, on peut citer un accès différencié aux prestations non salariales (prestations privées de retraite et de santé), ainsi que les contraintes budgétaires.
106. En 1992/93, 63 pour cent de tous les postes étaient des emplois permanents à temps plein, mais 30 pour cent à peine des nouveaux recrutements étaient de ce type – en revanche le travail à temps partiel ou le travail indépendant représentait 40 pour cent de tous les emplois nouvellement remplis. Parmi les personnes privées d'emploi qui ont trouvé du travail, 20 pour cent ont obtenu un poste permanent à temps plein et les deux tiers des postes à temps partiel et/ou temporaire (50 pour cent de postes à temps partiel). Voir P. Gregg et J. Wadsworth (1995).
107. Le *Family Credit* est la principale prestation liée à l'exercice d'un emploi ouverte aux familles à bas salaires avec enfants ; il a pour effet de majorer les gains familiaux de près de 50 livres sterling par semaine en moyenne. Le *Family Credit* est perçu à l'heure actuelle par près de 600 000 familles, soit un taux de couverture théorique de 81 pour cent. Les deux tiers environ des familles cessent de bénéficier du *Family Credit* parce qu'elles obtiennent un emploi à temps complet ou plusieurs emplois à temps partiel, la durée moyenne de versement du *Family Credit* étant de six mois. Toutefois, comme l'octroi du *Family Credit* implique un minimum de 16 heures de travail par semaine, certaines personnes occupant des postes à bas salaire l'ont obtenu en réduisant leur temps de travail aux 16 heures requises. Cette anomalie devrait être corrigée avec la décision récente de majorer le *Family Credit* de 10 livres par semaine pour ceux qui travaillent 30 heures ou davantage. Dans huit régions du pays, un programme pilote intitulé *Earnings Top-Up* prévoit l'extension des prestations liées à l'exercice d'un emploi aux travailleurs faiblement rémunérés sans personne à charge. Après évaluation des résultats, une décision sera prise sur l'opportunité de mettre en œuvre le programme à l'échelle nationale.
108. Le programme *Restart*, lancé en 1986, a remplacé les *Work Projects* des programmes communautaires, ces derniers étaient dans l'ensemble inefficaces, car ils n'avaient pas permis à de participants pour la plupart jeunes d'acquérir une expérience dans un cadre professionnel normal. Ce programme a été supprimé en 1988.
109. Tous les six mois les chômeurs sont conviés à un entretien qui a pour but de suivre et au besoin de faciliter leurs efforts de recherche d'emploi. Ces entretiens apportent aussi au Service de l'emploi des informations sur les caractéristiques des demandeurs, ce qui lui permet de contrôler les agissements frauduleux et d'imposer des sanctions pouvant aller jusqu'au retrait des prestations, ou d'orienter les demandeurs vers un régime de prestations plus approprié en cas de problèmes de santé.

110. Certains employeurs sont susceptibles d'embaucher de la main-d'œuvre subventionnée après avoir licencié des travailleurs non subventionnés. Il apparaît aussi des dépenses improductives lorsqu'un employeur perçoit une subvention pour une embauche qu'il aurait faite de toute manière. Ce que l'on n'apprécie souvent pas bien, c'est l'ampleur des sorties du chômage de longue durée. Par exemple, on constate que le pourcentage des travailleurs qui sortent des rangs des chômeurs de longue durée dans les douze mois suivants est de 75 pour cent environ après six mois de chômage, de 70 pour cent environ après un an de chômage et de 50 pour cent environ après deux ans de chômage. Voir ministère de l'Éducation et de l'Emploi (1995).
111. De 1976 à 1992, la proportion des jeunes de 16 à 18 ans inscrite dans les programmes de formation est passée de 0 à 11 pour cent, tandis que le pourcentage des inscriptions dans des établissements d'enseignement à temps complet est passé de 27 à 47 pour cent. Voir OCDE (1995b).
112. Le programme *Youth Training* s'adresse à tous les jeunes de 16 à 17 ans qui ne suivent pas des études à plein temps ou une formation ou qui ne sont pas pourvus d'un emploi. Il garantit une offre de formation professionnelle appropriée au minimum jusqu'au niveau 2 de la *National Vocational Qualification*. Les « Youth Credits » sont des « chèques formation » pour les jeunes de 16 à 17 ans qui ont quitté l'école. Le programme « Modern Apprenticeships » constitue une réforme majeure du système antérieur d'apprentissage, un certain nombre de projets pilotes étant déjà en place. Toutefois l'efficacité de ces programmes est limitée par le manque de places de formation et par les doutes qui subsistent concernant l'utilité de la formation dispensée en ce qui concerne l'amélioration des perspectives d'emploi à long terme.
113. En 1979, la moitié environ de tous les adultes de sexe masculin déclaraient ne pas posséder de qualifications; en 1993, ce ratio était tombé à un quart.
114. La part du PIB absorbée par les dépenses publiques de protection sociale au Royaume-Uni a été tous les ans inférieure à la moyenne des douze pays de l'UE entre 1980 et 1993 (dernière année pour laquelle ces données sont disponibles). OCDE (1995c).
115. Les prestations sous condition de ressources sont les suivantes : *Income Support* (garantie de ressources), *Family Credit*, *Housing Benefit* (allocation logement), *Council Tax Benefit*, et deux autres dispositifs qui seront institués sous peu, à savoir l'élément soumis à un critère de ressources de l'allocation de recherche d'emploi (*Jobseeker's Allowance*) et le programme pilote de prestations complémentaires des gains (*Earnings Top-Up*).
116. Ce processus a commencé au début des années 70 et s'est accéléré tout au long des années 80 après la mise en place d'un programme intégré d'aides au logement en 1982.
117. L'*Étude de l'OCDE sur l'emploi* relève qu'en 1991, sur 21 pays Membres, seuls la Grèce, l'Italie, le Japon et les États-Unis avaient un indicateur global des droits à prestations de chômage inférieur à celui du Royaume-Uni.
118. Voir, par exemple, les conclusions d'une enquête citée dans A. Marsh et S. McKay (1993). On peut citer en exemple la modification récente de l'allocation logement. Si une personne qui bénéficie à l'heure actuelle de l'allocation logement perd celle-ci (par exemple en obtenant un emploi), puis la perçoit de nouveau (par exemple après avoir perdu son emploi), elle sera assujettie aux nouvelles règles qui prévoient un plafonnement du montant des

versements. De telles mesures administratives peuvent aboutir à une situation paradoxale : les incitations financières à se présenter sur le marché du travail semblent puissantes, mais l'incertitude et un système de prestations complexe font que pour des personnes peu disposées à prendre des risques les revenus en période d'activité apparaissent incertains. Un changement destiné à régler ce problème est la reconduction de l'allocation logement qui a été annoncée dans le budget de 1994.

119. Voir ministère de la Sécurité sociale (1995).
120. Avant l'introduction des primes de retour au travail, cette catégorie était assujettie à un taux marginal effectif de 100 pour cent après les 6 premières livres sterling. La « franchise » pour les gains réalisés par des chômeurs bénéficiant de la garantie de ressources n'est pas régulièrement majorée en fonction des prix ou des rémunérations. Elle était de 4 livres sterling par semaine en 1980.
121. Les réformes récentes du régime des prestations en Australie ont montré qu'une telle approche est possible dans le cadre d'un système de prestations sous condition de ressources étroitement ciblées.
122. Cette section s'inspire abondamment de « Joseph Rowntree Foundation Inquiry into Income and Wealth », février 1995, qui constitue peut-être l'étude sur l'inégalité au Royaume-Uni la plus complète de l'après-guerre.
123. La dispersion des gains des travailleurs de sexe masculin est examinée dans l'*Étude de l'OCDE sur l'emploi*, 1994, partie I, pp. 20-23. Les gains des ménages sont analysés dans A. Glyn (1995). D'après la nouvelle Étude sur les gains, la rémunération nette en termes réels d'un couple marié dont un seul membre travaille a augmenté, au décile inférieur des gains masculins, de 20 pour cent entre 1978/79 et 1994/95. D'après les données de l'Enquête sur les dépenses des ménages, toutefois, les salaires réels chez hommes dans le décile inférieur ne se sont guère modifiés depuis 1978. Ces tendances apparemment contradictoires sont attribuables dans une large mesure aux différences dans la couverture de l'échantillon entre les deux enquêtes et ne sont pas inconciliables, la nouvelle enquête sur les gains ne couvrant que les travailleurs cotisant au régime d'assurance nationale, alors que l'Enquête sur les dépenses des ménages concerne aussi les très bas salaires et les travailleurs à temps partiel qui ne cotisent pas à l'assurance nationale.
124. Voir S. Webb (1995).
125. Toutefois, les données concernant le Danemark, l'Allemagne et les États-Unis font apparaître qu'au bout de cinq ans environ 80 pour cent des individus situés dans le dernier décile se sont hissés dans des déciles plus élevés.
126. Pour un examen de la politique d'enseignement et de formation au Royaume-Uni, voir OCDE (1995b).
127. On craint aussi que la promotion des anciens instituts polytechniques au rang d'université n'ait affecté le niveau général des institutions qui délivrent des diplômes universitaires.
128. Les universités ouvertes se sont révélées un moyen efficace de promouvoir l'apprentissage à vie pour certains, comme en témoigne le taux élevé d'inscription des adultes au Royaume-Uni, mais il est vrai que ces études ne sont généralement pas orientées vers des qualifications professionnelles.

129. Ministère du Commerce et de l'Industrie (1994 et 1995).
130. Voir chapitre III de la présente Étude.
131. Voir Mayes et Ogiwara (1992).
132. L'*Enterprise Allowance Scheme* (EAS) a été lancé en 1983 et a fonctionné jusqu'à son remplacement en 1991 par le *Business Start-up Scheme* (administré par les Conseils pour la formation et l'entreprise). De 1983 à 1991, l'EAS aurait permis la création de 571 953 nouveaux emplois, et 76 pour cent des nouvelles entreprises étaient encore en activité au bout de six mois. Malgré des dépenses improductives (de l'ordre de 50 pour cent, l'EAS a été efficace par rapport à son coût : la dépense est estimée à 2 000 livres sterling environ par chômeur ayant retrouvé un emploi. Pour une description détaillée, voir M.G. Scott (1995).
133. Les programmes VCT et EIS offrent des incitations fiscales à l'investissement dans les petites entreprises sous la forme de déductions au titre de l'impôt sur les plus-values en capital et de l'impôt sur le revenu pour les investisseurs. Le *Small Firms Loan Guarantee Scheme* (programme de garantie des prêts aux petites entreprises) est en cours de simplification.
134. A la mi-1995, on comptait plus d'une centaine de *Business Links* en activité, qui reliaient notamment les Conseils pour la formation et l'entreprise et les Chambres de commerce. Entre autres services, les organismes de conseil aident les petites entreprises à améliorer leur gestion financière et à accéder aux technologies. Le réseau de communication Supernet met les petites entreprises en contact avec des centres techniques qui les aident à résoudre des problèmes de technologie des produits ou des procédés. Le réseau des *International Technology Promoters* fournit aux PME des informations sur les développements et les perspectives technologiques à l'étranger. Dans le cadre du programme *Focus Technical*, les centres de technologie et les instituts d'enseignement supérieur entreprennent de réexaminer leurs produits et leurs services pour les adapter aux besoins des petites entreprises. Le *Teaching Company Scheme* favorise le transfert de technologie aux petites entreprises en plaçant des diplômés de l'université dans des PME pour des périodes de deux ans.
135. L'allocation de recherche d'emploi se compose de deux éléments. Le premier reste fondé sur le principe de l'assurance nationale, les droits à prestation étant calculés en fonction des cotisations antérieures du demandeur. Mais la période de versement est ramenée de 12 à 6 mois. Le second élément est lié au revenu. Les personnes ne pouvant prétendre à la première composante de l'allocation de recherche d'emploi pourront recevoir une indemnité dont le montant sera soumis à un critère de ressources. Pour plus de détails, voir OCDE (1995b), *ibid.*
136. Sauf pour les femmes mariées, qui pourraient être dissuadées de rechercher du travail à temps partiel en raison du niveau élevé des taux marginaux d'imposition effectifs applicables aux revenus salariés pris en compte dans le critère de ressources.
137. Ainsi, les « concessions spéciales » offertes aux bénéficiaires de la garantie de ressources (*Income Support*) pourraient être étendues aux personnes qui exercent un emploi (même si elles bénéficient du *Family Credit*).

Références

- Bain, J. (1956), *Barriers to New Competition*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Bank of England (1994), «Investment appraisal criteria and the impact of low inflation», *Bank of England Quarterly*, pp. 250-54, août.
- Bank of England (1995a), «The external balance sheet of the United Kingdom : recent developments», *Bank of England Quarterly*, novembre.
- Bank of England (1995b), «Measurement Bias in Price Indices, an Application to the UK's RPI».
- Bank of England (1995c), «Monetary policy realities», *Bank of England Quarterly Bulletin*, pp. 388-91, novembre.
- Bank of England (1995d), *Inflation Report*, pp. 8-16, novembre.
- Barrell, R., N. Pain et G. Young (1994), «Structural differences in UK labour markets» dans Barrell, R. (dir. pub.), *The UK labour market: comparative aspects and institutional developments*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Beatson, M. (1995), «Labour Market Flexibility», *Employment Department*, Research Series n° 48, avril.
- Central Statistical Office (1995), *Pink Book: United Kingdom balance of payments*.
- Chamberlin, E.H. (1933), *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Cutler, J. (1995), «The Housing Market and the Economy», *Bank of England Quarterly Bulletin*, août.
- Davies, S.W. et P. Geroski (1991), *The Dynamics of Market Leadership in the UK Manufacturing Industry 1979-86*, London Business School.
- Davies, S.W. et B.R. Lyons (1991), «Characterising Relative Performance: the Productivity Advantage of Foreign Owned Firms in the UK», *Oxford Economic Papers*, vol. 43. pp. 584-595.
- Davies, S.W., B.R. Lyons *et al.* (1996), *The Organization of Industry in the European Union*, Oxford University Press, Oxford.
- Department for Education and Employment (1995), «New Developments in the pattern of claimant unemployment in the United Kingdom», *Employment Gazette*, p. 353, septembre, Londres.
- Department for Social Security (1995), *Social Security Departmental Report*, CM 2813, p. 16, HMSO, Londres.

- Department of Trade and Industry (1994), «Competitiveness: helping business to win», CM 2563, HMSO, Londres.
- Department of Trade and Industry (1995), «Competitiveness: forging ahead», CM 2867, HMSO, Londres.
- Dixit, A. et J. Stiglitz (1977), «Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity», *American Economic Review*, vol. 67, pp. 297-308.
- Doggett, T. (1995), «The National Lottery in the National Accounts», *Economic Trends*, juillet.
- Eurostat (1995), *European Union Direct Investment, 1984-92*, Luxembourg.
- Geroski, P., P. Gregg et J. Van Reenan (1995), «Market imperfections and employment», *The OECD Jobs Study*, Document de travail n° 5, Paris.
- Glyn, A. (1995), «The Assessment: Unemployment and Inequality», *Oxford Review of Economic Policy*, pp. 1-25, printemps.
- Gregg, G. et J. Wadsworth (1995), «A short history of labour turnover, job tenure, and job security, 1975-93», *Oxford Review of Economic Policy*, pp. 73-90, printemps.
- Haldane, A. (1995), «Inflation targets», *Bank of England Quarterly Bulletin*, pp. 250-259, août.
- HM Treasury (1995a), *Financial Report and Budget Report 1996/97*, chapitre 4.
- HM Treasury (1995b), «Public Finances and the Cycle», *Treasury Occasional Paper*, n° 4, septembre.
- HM Treasury (1995c), *Private Opportunity, Public Benefit: Progressing the Private Finance Initiative*, novembre.
- Høj, J., T. Kato et D. Pilat (1995), «Deregulation and privatisation in the service sector», *OECD Economic Studies*, n° 25, à paraître.
- King, M. (1995), «Do inflation targets work?», *Bank of England Quarterly Bulletin*, pp. 392-94, novembre.
- Layard R., S. Nickell et R. Jackman (1991), «Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market», Oxford University Press, Oxford.
- Marris, R. (1995), «Worrying fortunes of the Anglo-Saxon underclass», *The Times*, 28 septembre.
- Marsh, A. et S. McKay (1993), *Families, Work and Benefits*, Policy Studies Institute.
- Mayes, D.G. et Y. Ogiwara (1992), «Transplanting Japanese Success in the UK», *National Institute Economic Review*, novembre.
- Minford, P. et J. Riley (1994), «The UK labour market: micro rigidities and macro obstructions» dans Barrell, R. (dir. pub.), *The UK labour market: comparative aspects and institutional developments*, Cambridge University Press, Cambridge.
- OCDE (1994a), «Crédibilité de la politique monétaire et incertitude concernant les prix : l'expérience néo-zélandaise en matière d'objectifs d'inflation», *Revue économique*, n° 22, printemps.
- OCDE (1994b), «L'étude de l'OCDE sur l'emploi. Données et explications», Paris.
- OCDE (1995a), *Étude économique du Canada 1994/95*, Paris.
- OCDE (1995b), *Étude économique du Royaume-Uni 1994/95*, Paris.

- OCDE (1995c), *Social Expenditure Statistics of OECD Member Countries*, Paris, à paraître.
- OCDE (1995d), *Les infrastructures de télécommunications. Les avantages de la concurrence*, Paris.
- OCDE (1995e), *Perspectives des communications 1995*, Paris.
- Prais, S.J. (1976), «The Evolution of Giant Firms in Britain», Cambridge University Press, Cambridge.
- Scott, M.G. (1995), «United Kingdom: The Enterprise Allowance Scheme», dans *Self-Employment Programmes for the Unemployed*, pp. 158-179, publié dans OCDE (1995), *Papers and Proceedings from a Joint US Department of Labor/OECD Conference*.
- Shaked, A. et J. Sutton (1983), «Natural Oligopolies», *Econometrica*, vol. 51, pp. 1469-1483.
- Sutton, J. (1991), «Sunk Costs and Market Structure», *MIT Press*, Cambridge, Mass.
- Utton, M.A. (1995), «Market Dominance and Antitrust Policy», Edward Elgar, Aldershot.
- Vickers, J. et G. Yarrow (1988), «Privatisation – an economic analysis», *MIT Press*, Cambridge, Mass.
- Viehoff, I. (1995), «Evaluating RPI-X», *NERA Topics*, n° 17, NERA, Londres.
- Webb, S. (1995), «Poverty Dynamics in Great Britain: Preliminary analysis from the British Household Panel Survey», The Institute for Fiscal Studies, Commentaire n° 48.

Annexe

Chronologie économique

1994

Février

La Banque d'Angleterre réduit le taux de base de 0.25 point pour le ramener à 5.25 pour cent.

Avril

Le fioul domestique est assujéti à une TVA de 8 pour cent.

Le besoin de financement du secteur public pour 1993/94 s'établit en fait à 45.9 milliards de livres, soit 7¹/₄ pour cent du PIB.

Mai

Le gouvernement publie son premier Livre blanc sur la compétitivité, qui représente une étude complète de la position concurrentielle du Royaume-Uni et des mesures à prendre pour l'améliorer.

Juillet

Tony Blair est élu à la tête du parti travailliste.

Septembre

La Banque d'Angleterre relève le taux de base de 0.5 point pour le porter à 5.75 pour cent. C'est le premier relèvement du taux de base depuis 1989, à part le relèvement temporaire du 12 septembre 1992.

La hausse annuelle de l'indice des prix de détail hors paiements d'intérêts hypothécaires tombe à un creux de 2 pour cent – son niveau le plus bas depuis 27 ans.

Novembre

Présentation au Parlement du budget 1995/96 :

- il est prévu que les emprunts du secteur public s'établiront à 34.5 milliards de livres en 1994/95 et à 21.5 milliards en 1995/96 avant de tomber à zéro en 1998/99;
- les dépenses publiques seront strictement limitées : la croissance réelle des dépenses des administrations publiques, compte non tenu du produit des privatisations, sera de 0.1 pour cent en 1995/96, de 1.1 pour cent en 1996/97 et de 0.7 pour cent en 1997/98;
- des mesures seront prises en vue de réduire le chômage : réduction des cotisations à l'assurance nationale pour les personnes ayant un salaire peu élevé; réduction des cotisations à l'assurance nationale pour les employeurs qui embaucheront des personnes au chômage depuis plus de deux ans; extension d'un certain nombre de programmes actifs en faveur du marché du travail (« Work Trials », « Workstart », « 1-2-1 », « Workwise »); institution à titre expérimental de prestations liées à l'exercice d'un emploi pour les couples sans enfants et les célibataires, à partir d'octobre 1996.

Décembre

Le Parlement rejette une proposition visant à majorer la TVA sur le fioul domestique pour la porter à 17.5 pour cent en avril 1995. Les droits d'accise sont relevés afin de compenser la perte de recettes fiscales.

La Banque d'Angleterre relève le taux de base de 0.5 point pour le porter à 6.25 pour cent.

Janvier

Privatisation de British Coal.

Février

La Banque d'Angleterre relève le taux de base de 0.5 point pour le porter à 6.75 pour cent.

Avril

Remplacement des prestations d'invalidité par des prestations d'inaptitude au travail. Dans le nouveau système, les critères d'inaptitude au travail qui déterminent l'ouverture des droits à prestations sont plus sévères.

Le besoin de financement du secteur public pour 1994/95 s'établit en fait à 35.9 milliards de livres, soit $5\frac{1}{4}$ pour cent du PIB.

Mai

Le ministre des Finances étend le cadre monétaire. La politique monétaire visera à ramener l'inflation tendancielle (indice des prix de détail hors paiements d'intérêts hypothécaires) à moins de $2\frac{1}{2}$ pour cent en l'espace de deux ans. Les autorités comptent, en prenant régulièrement des mesures propres à atteindre cet objectif, voir le taux d'inflation se situer dans la fourchette de 1 à 4 pour cent. Les autres aspects du cadre monétaires restent inchangés :

- la responsabilité finale de la politique des taux d'intérêt incombe au ministre des Finances ;
- la politique monétaire doit être fixée après consultation mensuelle régulière entre le ministre des Finances et le Gouverneur de la Banque d'Angleterre ;
- le procès-verbal de ces réunions mensuelles doit être publié six semaines après la réunion.

Juillet

Réélection de John Major à la tête du Parti conservateur.

Novembre

Présentation au Parlement du budget pour 1996/97 :

- il est prévu que les emprunts du secteur public s'établiront à 29 milliards de livres en 1995/96 et à 22.5 milliards en 1996/97 avant de tomber à zéro en 1999/2000;
- les dépenses seront strictement limitées : la croissance réelle des dépenses des administrations publiques, compte non tenu du produit des privatisations, du produit de la loterie et des recettes nettes d'intérêts et de dividendes, sera de $-\frac{1}{2}$ pour cent en 1996/97 et de $\frac{1}{2}$ pour cent les deux années suivantes. Les dépenses de fonctionnement des ministères seront réduites de 12 pour cent en termes réels au cours des trois années à venir;
- expansion prévue de la *Private Finance Initiative* visant à accroître l'intervention du secteur privé dans la financement et la gestion des projets du secteur public. Les dépenses en capital au titre des projets financés par le secteur privé pourraient s'établir à 2 milliards de livres en 1996/97 et augmenter par la suite;
- le taux de base de l'impôt sur le revenu sera ramené de 25 pour cent à 24 pour cent en 1996/97. La tranche de revenu assujettie au taux d'imposition réduit (20 pour cent) est portée à 3 900 livres, soit 500 livres de plus qu'il n'en faut pour l'indexation au titre de l'inflation;
- le taux de base de l'impôt sur l'épargne sera ramené de 25 pour cent à 20 pour cent en 1996/97.

Décembre

La Banque d'Angleterre réduit le taux de base de 0.25 point pour le ramener à 6.5 pour cent.

1996

Janvier

La Banque d'Angleterre réduit le taux de base de 0.25 point pour le ramener à 6.25 pour cent.

Février

Mise en service des deux premières franchises privées dans le secteur des transports ferroviaires.

Mars

La Banque d'Angleterre réduit le taux de base de 0.25 point pour le ramener à 6 pour cent.

PAGE BLANCHE

ANNEXE STATISTIQUE ET INDICATEURS STRUCTURELS

Tableau A. **Emplois du PIB**

Millions de livres

	PIB au coût des facteurs sur la base des dépenses	Dépense finale aux prix du marché	Demande intérieure totale	Consom- mation privée	Dépenses publiques courantes	Investis- sement fixe	Variations des stocks	Exportations de biens et services	Importations de biens et services	Impôts indirects moins subventions	
Aux prix courants											
1985	307 902	456 332	354 291	217 485	75 267	60 718	821	102 041	98 988	49 442	
1986	328 272	486 064	388 179	241 554	80 911	65 032	682	97 885	101 221	56 571	
1987	360 675	535 118	428 721	265 290	87 045	75 158	1 228	106 397	111 737	62 706	
1988	401 428	596 226	488 953	299 449	93 641	91 530	4 333	107 273	124 796	70 002	
1989	441 759	658 765	537 279	327 363	101 796	105 443	2 677	121 486	142 808	74 198	
1990	478 886	699 403	566 238	347 527	112 934	107 577	-1 800	133 165	148 285	72 232	
1991	495 900	716 131	581 897	364 972	124 105	97 747	-4 927	134 234	140 810	79 421	
1992	516 458	747 111	605 295	381 715	131 875	93 642	-1 937	141 816	149 869	80 784	
1993	546 733	797 787	638 400	405 462	137 965	94 644	329	159 387	167 080	83 974	
1994	579 212	850 321	675 164	427 454	144 266	100 142	3 302	175 157	181 216	89 893	
Aux prix de 1990											
1985	407 844	573 567	464 404	276 742	105 097	81 575	990	109 163	105 957	59 766	
1986	424 214	601 377	487 330	295 622	106 824	83 685	1 199	114 047	113 255	63 908	
1987	443 817	633 690	513 083	311 234	107 858	92 339	1 652	120 607	122 075	67 798	
1988	465 746	674 658	553 461	334 591	108 612	105 164	5 094	121 197	137 443	71 469	
1989	476 228	696 555	569 719	345 406	110 139	111 470	2 704	126 836	147 615	72 712	
1990	478 886	699 403	566 238	347 527	112 934	107 577	-1 800	133 165	148 285	72 232	
1991	468 913	680 715	548 532	339 915	115 845	97 403	-4 631	132 183	140 407	71 395	
1992	466 456	686 988	549 543	339 537	115 732	95 973	-1 699	137 445	149 540	70 992	
1993	476 946	703 355	561 346	348 447	116 049	96 538	312	142 009	153 766	72 643	
1994	496 782	733 555	578 618	358 230	118 304	99 532	2 552	154 937	161 867	74 906	
Après corrections des variations saisonnières											
1995	1	126 547	186 430	146 028	90 782	29 580	25 124	542	40 402	40 845	19 038
	2	127 025	187 742	147 449	91 472	29 736	25 282	959	40 293	41 592	19 125
	3	127 589	189 329	148 194	92 031	29 802	25 002	1 359	41 135	42 577	19 163
	4

Source : Central Statistical Office, *Economic Trends*.

Tableau B. Formation intérieure brute de capital fixe

Millions de livres

	Total	Secteur privé ¹	Adminis- trations publiques ¹	Entreprises nationales ¹	Véhicules, navires et avions	Installations et machines	Logement		Autres nouveaux bâtiments et ouvrages ²	Énergie et distribution de l'eau	Industries manufac- turières
							Privé	Public			
Aux prix courants											
1985	60 718	47 915	6 872	5 931	6 439	23 870	9 683	2 536	18 190	2 660	10 283
1986	65 032	52 002	7 509	5 521	6 222	24 690	11 526	2 614	19 980	2 792	10 105
1987	75 158	63 020	7 577	4 561	7 805	27 073	13 439	2 916	23 925	2 798	11 040
1988	91 530	80 444	6 506	4 580	8 849	31 504	18 013	2 914	30 250	3 119	12 415
1989	105 443	90 394	9 582	5 467	10 324	36 382	19 142	3 846	35 749	3 943	14 248
1990	107 577	89 963	12 659	4 955	10 266	36 762	17 212	4 227	39 110	4 742	14 227
1991	97 747	81 825	12 143	3 779	8 647	34 677	15 681	2 820	35 922	5 608	13 183
1992	93 642	76 409	12 506	4 727	8 710	33 854	16 108	2 626	32 344	6 365	12 433
1993	94 644	78 272	11 487	4 885	9 839	35 088	16 725	2 856	30 136	6 087	12 269
1994	100 142	82 701	12 623	4 818	10 855	37 903	18 259	2 691	30 434	5 372	13 353
Aux prix de 1990											
1985	81 575	65 820	8 441	7 277	9 480	27 081	14 899	3 489	26 486	3 334	12 710
1986	83 685	67 877	9 163	6 645	8 493	27 512	16 681	3 489	27 510	3 404	12 097
1987	92 339	78 092	9 027	5 220	9 846	29 086	18 036	3 771	31 600	3 304	12 641
1988	105 164	92 481	7 579	5 104	10 372	33 770	21 741	3 506	35 775	3 490	13 846
1989	111 470	95 745	10 054	5 671	11 231	37 925	20 653	4 136	37 525	4 094	14 984
1990	107 577	89 964	12 659	4 954	10 266	36 762	17 212	4 227	39 110	4 742	14 227
1991	97 403	80 896	12 643	3 864	8 008	33 955	15 083	2 836	37 521	5 612	12 803
1992	95 973	77 225	13 787	4 961	7 787	32 602	15 524	2 811	37 249	6 561	11 828
1993	96 538	77 510	13 722	5 306	8 438	32 453	16 184	3 215	36 248	6 253	11 104
1994	99 532	79 443	14 927	5 162	9 034	33 860	17 220	2 933	36 485	5 459	11 831
Après correction des variations saisonnières											
1995 1	25 124	20 295	3 495	1 334	2 120	8 771	4 571	598	9 064	1 179	3 074
2	25 282	21 033	3 031	1 218	2 558	8 895	4 492	575	8 762	949	3 238
3	25 002	20 491	3 295	1 216	2 216	8 945	4 329	619	8 893	976	3 293
4

1. Y compris les achats moins les ventes de terrains et d'immeubles existants.

2. Y compris les coûts de transfert des terrains et immeubles.

Source : Central Statistical Office, *Economic Trends*.

Tableau C. **Compte d'affectation des ménages**

Milliards de livres

	Rémunération des salariés	Revenus de l'entreprise et de la propriété	Transferts reçus	Revenu total brut	Impôts directs	Cotisations sociales	Autres transferts courants ¹	Revenu disponible	Consommation privée	Taux d'épargne ²	Revenu disponible réel ³
1985	196.9	64.9	45.4	307.1	37.8	24.2	1.7	243.5	217.5	10.7	3.4
1986	212.4	71.5	49.5	333.3	40.8	26.2	1.9	264.4	241.6	8.7	4.5
1987	230.2	78.5	50.8	359.5	43.5	28.6	2.1	285.3	265.3	7.0	3.4
1988	256.3	91.7	52.2	400.1	48.3	32.1	2.3	317.4	299.4	5.6	6.0
1989	284.1	103.7	54.0	441.8	53.6	32.9	3.0	352.3	327.4	7.1	4.8
1990	313.0	113.7	58.9	485.7	61.5	34.7	11.2	378.3	347.5	8.1	1.8
1991	330.5	116.7	69.3	516.5	63.4	36.4	10.8	405.8	365.0	10.1	-0.1
1992	342.5	125.1	80.1	547.7	65.2	37.1	10.5	434.9	381.7	12.2	2.3
1993	352.0	130.5	88.4	570.9	63.8	38.8	10.9	457.5	405.5	11.4	1.6
1994	363.8	137.6	92.5	593.9	68.4	41.8	11.5	472.2	427.5	9.5	0.7
Après correction des variations saisonnières											
1995 1	93.5	36.9	24.2	154.7	18.1	10.8	2.9	122.8	110.2	10.3	2.6
2	93.9	37.5	24.3	155.7	18.5	10.6	3.1	123.5	112.0	9.3	2.6
3	94.0	37.8	24.0	155.7	18.1	10.9	3.1	123.7	113.1	8.6	1.3
4

1. Y compris, depuis le second trimestre 1989, le paiement de la community charge.

2. En pourcentage du revenu disponible.

3. Variation par rapport à la même période de l'année précédente.

Source : Central Statistical Office, *Economic Trends*.

Tableau D. **Consommation et investissement**

Données désaisonnalisées

	Demande de biens de consommation				Investissement					
	Ventes au détail		Immatriculation de voitures neuves	Variations de l'encours total du crédit à la consommation	Dépenses d'équipement		Commandes nouvelles marché intérieur ¹	Mises en chantier de logements		Formation de stocks (industrie manufacturière)
	Total	Hors alimentation			Industries manufacturières	Autres industries		Secteur privé	Secteur public	
	En volume 1990 = 100		Milliers, moyenne mensuelle	Millions de livres	Millions de livres aux prix de 1990		Ventes mensuelles moyenne 1990 = 100	Milliers		Millions de livres aux prix de 1990
1985	82.8	78.2	154	3 820	12 710	36 361	89	165.7	34.5	-612
1986	87.0	83.7	157	4 386	12 097	37 904	88	180.1	33.5	-686
1987	91.6	89.5	168	6 353	12 641	44 692	93	196.8	32.8	-486
1988	97.3	96.9	184	6 861	13 846	51 981	98	221.7	30.9	992
1989	99.2	99.3	192	6 780	14 984	58 632	103	169.9	31.2	200
1990	100.0	100.0	167	4 603	14 227	58 214	100	137.0	27.0	-1 914
1991	98.6	96.8	133	2 327	12 803	50 871	89	136.8	26.7	-3 565
1992	99.4	96.1	133	510	11 828	49 294	94	120.1	36.5	-1 382
1993	102.4	100.2	148	2 704	11 104	50 383	100	140.9	44.0	-1 281
1994	106.2	104.7	158	5 893	11 831	53 766	102	156.9	42.1	1 083
1995	107.5	106.5	160	7 514	107	135.5	34.3	..
1995 1	106.4	104.6	161	1 710	3 074	13 553	99	35.9	9.8	747
2	107.3	106.0	158	1 666	3 238	14 098	109	36.3	8.5	354
3	107.4	106.0	158	1 927	3 293	13 881	106	33.1	8.0	769
4	108.3	108.3	165	2 211	114	30.2	8.0	..
1996 1	107.2	101.4	160	95	36.8	9.1	..

1. Reçues par l'industrie mécanique à l'exclusion du matériel de transport.

Source : Central Statistical Office, *Economic Trends* et *Monthly Digest of Statistics*.

Tableau E. **Production et main-d'œuvre**

Données désaisonnalisées

	PIB aux prix des facteurs	PIB par personne employée ¹	Production industrielle	Production manufacturière	Chômeurs ²	Vacances d'emploi non satisfaites	Emploi		Heures supplémentaires dans les industries manufacturières
							Total	Industries manufacturières	
							1990 = 100		
1985	85.2	92.8	88.0	84.5	3 113	162	91.2	104.4	11.98
1986	88.6	95.9	90.1	85.7	3 180	189	91.5	102.2	11.72
1987	92.7	98.3	93.7	89.6	2 822	235	93.7	101.2	12.63
1988	97.3	99.8	98.2	95.9	2 294	249	97.0	102.4	13.42
1989	99.4	100.0	100.3	100.2	1 784	220	99.6	102.7	13.44
1990	100.0	100.0	100.0	100.0	1 661	174	100.0	100.0	12.44
1991	97.9	100.8	96.3	94.6	2 286	118	96.9	92.3	9.63
1992	97.4	102.9	96.2	94.0	2 765	117	94.6	86.8	9.46
1993	99.6	106.4	98.1	95.1	2 901	128	93.8	83.8	8.42
1994	103.6	110.0	103.1	99.2	2 619	158	94.4	83.4	8.48
1995	2 325	183	..	84.1	8.80
1995 1	105.6	111.4	105.0	100.7	2 392	174	94.9	83.9	8.69
2	106.1	111.8	105.1	101.0	2 328	180	95.0	84.0	8.87
3	106.5	112.4	105.8	101.4	2 313	185	94.9	84.0	8.62
4	2 265	191	..	84.4	9.03

1. Sur la base du PIB dans l'optique de la production.

2. Demandeurs d'emploi âgés de 18 ans et plus.

Source : Central Statistical Office, *Economic Trends* et *Labour Market Trends*.

Tableau F. Salaires, prix et position extérieure
Données désaisonnalisées

	Gains moyens ¹	Prix à la production de l'industrie manufacturière* ²	Indice des prix de détail*	Valeurs unitaires*		Exportations (fob)	Importations (fob)	Solde des opérations visibles	Balance courante
				Exportations	Importations				
	1990 = 100	1990 = 100				Millions de livres			
1985	66.1	79.4	75.0	98.1	96.3	77 991	81 336	-3 345	2 238
1986	71.3	83.8	77.6	88.4	91.9	72 627	82 186	-9 559	-864
1987	76.8	86.7	80.8	91.4	94.5	79 153	90 735	-11 582	-4 813
1988	83.5	89.8	84.7	92.4	93.7	80 346	101 826	-21 480	-16 475
1989	91.1	94.1	91.3	96.5	97.7	92 154	116 837	-24 683	-22 398
1990	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	101 718	120 527	-18 809	-19 293
1991	108.0	105.4	105.9	101.4	101.2	103 413	113 697	-10 284	-8 533
1992	114.6	108.7	109.8	103.5	102.1	107 343	120 447	-13 104	-9 468
1993	118.5	113.0	111.5	116.1	112.3	121 409	134 787	-13 378	-11 042
1994	123.3	115.8	114.3	118.6	116.1	134 611	145 349	-10 738	-1 990
1995	127.3	120.6	118.2
1995 1	126.3	119.1	116.4	124.9	125.4	36 888	38 791	-1 903	-853
2	126.7	120.4	118.5	129.0	128.6	37 493	40 665	-3 172	-1 176
3	127.5	121.1	118.8	132.0	130.2	39 122	42 493	-3 371	-1 343
4	128.9	121.9	119.0

* Séries non ajustées.

1. A partir de 1988, les données sont en base 1990 = 100; avant 1988, les données ont été estimées en fonction des anciens chiffres exprimés en base 1985 = 100.

2. Marché intérieur.

Source : Central Statistical Office, *Economic Trends* et *Labour Market Trends*.

Tableau G. Mouvements de capitaux, net
Chiffres non corrigés des variations saisonnières, millions de livres

	Balance courante	Investissements du Royaume-Uni à l'étranger			Prêts à l'étranger par		Autres transactions extérieures du gouvernement	Investissement total et autres mouvements de capitaux	Tirages (+) ou additions (-) aux réserves	Ajustement statistique
		Total	Direct	Porte-feuille	Banques du Royaume-Uni	Résidents du Royaume-Uni autres que les banques et le gouvernement				
1985	2 238	-10 924	-3 943	-6 981	7 018	2 637	-706	-1 975	-1 758	1 495
1986	-864	-16 273	-5 812	-10 461	13 154	3 168	-332	-283	-2 891	4 038
1987	-4 813	17 859	-9 698	27 557	1 260	-1 494	1 097	18 722	-12 012	-1 897
1988	-16 475	-3 533	-8 857	5 324	14 509	2 555	77	13 608	-2 761	5 628
1989	-22 398	-23 381	-2 936	-20 445	16 395	19 297	1 854	14 165	5 440	2 793
1990	-19 293	3 230	8 024	-4 794	7 191	8 117	-341	18 197	-76	1 172
1991	-8 533	-11 557	1	-11 558	9 567	16 447	-3 251	11 206	-2 679	6
1992	-9 468	-2 955	-2 332	-623	-5 625	14 076	-1 844	3 652	1 407	4 409
1993	-11 042	-45 192	-7 510	-37 682	28 310	34 771	-3 679	14 210	-698	2 470
1994	-1 990	38 630	-11 744	50 374	-2 200	-39 552	-130	-3 252	-1 045	6 287
1995 1	634	-9 719	-168	-9 551	7 915	1 751	-344	-397	827	-1 064
2	-3 550	-85	-5 638	5 553	-3 556	4 185	613	1 157	-582	2 975
3	-1 695	-10 969	-493	-10 476	2 790	6 473	558	-1 148	-340	3 183
4

Source : Central Statistical Office, *Financial Statistics*.

Tableau H. Avoirs et engagements extérieurs
Fin de période

	Taux de change effectif	Réserves officielles		Avoirs extérieurs			Engagements envers l'étranger			Encours de l'emprunt public à l'étranger ¹
		Total	dont : devises convertibles	Total	dont : investissement à l'étranger		Total	dont : investissements étrangers au Royaume-Uni		
					Direct	Portefeuille		Direct	Portefeuille	
1990 = 100		Millions de dollars		Milliards de livres						Millions de dollars
1985	109.5	15 543	8 486	593.6	69.4	99.4	522.7	44.3	33.0	14 637
1986	100.2	21 923	13 781	720.9	80.7	140.1	622.4	51.7	49.0	19 325
1987	98.7	44 326	35 726	695.2	85.3	112.9	634.3	62.6	67.9	19 069
1988	104.6	51 685	42 184	775.4	104.3	145.6	711.7	76.8	86.7	15 751
1989	101.4	38 645	30 453	958.7	124.0	215.2	903.7	99.8	117.6	14 035
1990	100.0	38 464	30 553	909.0	119.7	187.0	914.6	113.2	117.6	14 699
1991	100.7	44 126	36 122	949.4	125.1	240.9	951.4	120.1	145.7	17 191
1992	96.9	41 654	34 338	1 175.6	148.0	303.8	1 168.3	123.0	193.4	32 982
1993	88.9	42 926	36 210	1 385.3	171.0	434.9	1 372.1	132.9	267.7	29 296
1994	89.2	43 898	36 223	1 399.2	186.6	398.6	1 389.3	140.3	278.5	28 337
1995	84.8	46 986
1995 1	87.2	46 122	38 365	1 456.9	192.7	409.3	1 454.5	143.9	284.2	28 805
2	84.3	46 643	38 817	1 499.3	204.7	427.3	1 488.4	147.0	299.8	29 306
3	84.3	47 182	39 242	1 555.8	210.1	452.1	1 535.3	151.4	312.5	29 133
4	83.5	46 986

1. Ces engagements du secteur public ne sont pas évalués de la même manière que les réserves officielles. La dette publique totale due à la fin octobre 1995, estimée sur la même base que les réserves officielles, était de 28 937 millions de dollars.

Source : Bank of England, *Quarterly Bulletin*, et Central Statistical Office, *Financial Statistics*.

Tableau I. **Compte des administrations publiques**

Milliards de livres

	Impôts directs	Impôts indirects	Cotisations sociales	Revenus de l'entreprise et de la propriété ¹	Total des recettes courantes	Dépenses en biens et services	Subventions	Intérêts	Autres transferts courants ²	Total des dépenses courantes	Épargne courante	Formation brute de capital	Transferts en capital net ³	Capacité ou besoin de financement	Capacité ou besoin de financement en % du PIB
1985	51.6	56.7	24.2	14.6	147.1	75.3	7.2	17.6	48.8	148.9	-1.8	7.3	-0.9	-10.1	-2.8
1986	52.0	62.9	26.2	12.8	153.8	80.9	6.3	17.2	51.7	156.1	-2.2	7.3	0.2	-9.3	-2.4
1987	55.7	69.0	28.6	13.2	166.4	87.0	6.3	17.9	54.1	165.3	1.1	7.1	0.1	-5.8	-1.4
1988	61.7	76.0	32.1	13.6	183.5	93.6	6.0	18.2	55.4	173.3	10.2	6.2	0.6	4.6	1.0
1989	70.0	80.0	32.9	15.5	198.3	101.8	5.8	18.9	58.3	184.8	13.5	9.4	0.6	4.7	0.9
1990	76.9	78.3	34.7	23.6	213.4	112.9	6.1	18.7	63.5	201.3	12.1	12.8	-5.7	-6.4	-1.2
1991	75.2	85.4	36.4	22.6	219.6	124.1	6.0	17.0	70.4	217.5	2.1	12.3	-4.4	-14.6	-2.5
1992	73.7	87.5	37.1	22.1	220.4	131.9	6.7	17.1	84.9	240.6	-20.2	12.5	-4.9	-37.6	-6.3
1993	73.3	91.4	38.8	22.3	225.8	138.0	7.5	18.5	93.4	257.3	-31.5	11.5	-6.1	-49.1	-7.8
1994	80.6	97.1	41.8	23.5	243.0	144.3	7.2	22.2	97.6	271.3	-28.3	12.4	-5.0	-45.7	-6.8
Après corrections des variations saisonnières															
1995 1	21.7	25.4	10.8	6.1	64.1	36.8	1.7	6.0	25.4	69.9	-5.7	3.1	-1.4	-10.2	-5.9
2	21.8	25.9	10.6	6.0	64.4	37.2	1.7	6.6	25.9	71.5	-7.1	2.8	-1.0	-10.9	-6.2
3	21.4	26.2	10.9	6.2	64.7	37.5	1.8	6.1	25.7	71.0	-6.3	3.1	-1.0	-10.4	-5.9
4

1. Y compris la community charge (à partir du second trimestre 1989), qui n'est pas enregistrée comme un impôt indirect.

2. Prestations sociales, autres subventions au secteur privé et transferts nets payés à l'étranger.

3. Impôts sur le capital et autres transferts et subventions nets.

Source : Central Statistical Office, *Financial Statistics*.

Tableau J. Commerce extérieur par régions
Millions de dollars, moyennes mensuelles

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
	Importations, cif											
OCDE	7 204	7 652	8 870	10 906	13 406	13 985	15 817	14 627	15 296	14 237	15 750	17 748
dont :												
Amérique du Nord ¹	1 256	1 290	1 242	1 502	1 933	2 092	2 502	2 335	2 315	2 310	2 541	3 028
OCDE-Europe	5 406	5 780	6 890	8 502	10 331	10 745	12 089	11 113	11 685	10 673	11 877	13 233
dont : Union européenne ²	4 667	4 980	6 056	7 502	9 201	9 587	10 713	9 845	10 448	9 433	10 643	11 806
Pays d'Europe centrale et orientale	30	32	42	50	57	58	64	54	54	41	40	49
Pays en voie de développement	1 516	1 460	1 551	1 786	2 210	2 327	2 672	2 680	2 898	3 029	3 235	3 839
dont : OPEP	286	277	202	207	250	265	389	366	406	417	351	393
Total ³	8 765	9 160	10 513	12 803	15 774	16 469	18 669	17 470	18 362	17 955	19 080	21 688
	Exportations, fob											
OCDE	6 038	6 665	6 941	8 596	9 544	10 083	12 425	12 497	12 706	12 055	13 748	15 741
dont :												
Amérique du Nord ¹	1 287	1 460	1 502	1 797	1 900	1 984	2 258	1 970	2 081	2 216	2 497	2 697
OCDE-Europe	4 474	4 904	5 101	6 377	7 137	7 502	9 468	9 956	10 058	9 265	10 573	12 210
dont : Union européenne ²	4 150	4 581	4 707	5 879	6 622	6 983	8 825	9 326	9 467	8 606	9 836	11 339
Pays d'Europe centrale et orientale	50	53	61	71	84	83	104	98	89	84	91	126
Pays en voie de développement	1 750	1 729	1 863	2 139	2 336	2 426	2 721	2 695	2 863	2 989	3 303	3 908
dont : OPEP	561	555	578	625	641	693	725	748	776	712	602	706
Total ³	7 852	8 462	8 918	10 874	12 078	12 715	15 376	15 405	15 801	15 767	17 211	19 848

1. Canada, Mexique et les États-Unis.

2. A quinze pays Membres.

3. Y compris les non-spécifiés.

Source : OCDE, *Statistiques du commerce extérieur*.

Tableau K. Financement intérieur

	Variation de la masse monétaire au sens étroit ¹ M0	Variation de la masse monétaire au sens large ¹ M4	Besoin d'emprunt des administrations publiques	Prêts bancaires en sterling au secteur privé	Accroissement net des actions émises par les sociétés de crédit immobilier et des dépôts auprès des autres sociétés	Prêts hypothécaires des sociétés de crédit immobilier (engagements)	Fonds d'État courbe de rendements rendements sur obligations, coupon zéro ^{2,3}			Taux d'intérêt des dépôts à 3 mois auprès de collectivités locales	Bons du Trésor ²
							A 5 ans	10 ans	20 ans		
	Millions de livres						Taux annuel en %			%, fin de période	
1985	182	25 873	8 398	34 024	7 462	27 763	10.87	10.40	9.70	11.94	11.49
1986	260	34 714	3 288	47 085	6 592	37 850	10.47	10.21	9.72	11.31	10.94
1987	209	42 481	-603	53 109	7 328	36 781	9.09	9.49	9.23	8.88	8.38
1988	401	52 509	-9 155	83 077	13 052	51 314	10.38	9.63	8.69	13.19	12.91
1989	336	64 393	-7 126	88 916	7 895	47 902	10.57	9.93	8.87	15.03	15.02
1990	158	51 575	-1 716	71 252	6 582	43 039	10.86	10.58	10.12	14.00	13.50
1991	139	28 313	8 363	35 884	6 006	41 864	9.67	9.41	9.65	10.93	10.45
1992	134	18 757	29 537	24 847	304	32 871	7.25	8.15	9.31	7.00	6.44
1993	292	24 435	44 424	22 101	2 190	33 780	5.77	6.25	6.64	5.31	4.95
1994	358	24 800	39 424	31 286	1 787	38 819	8.69	8.63	8.39	6.50	6.00
1995	322	55 942	37 514	57 959	6 802	38 164	6.44	6.31
1995 1	89	14 049	12 100	16 726	1 649	9 012	8.42	8.43	8.39	6.56	6.21
2	44	11 142	11 898	11 455	2 106	10 834	8.69	8.41	8.41	6.75	6.73
3	132	14 134	9 316	14 054	2 448	9 074	7.66	8.17	8.38	6.69	6.65
4	164	16 617	4 200	15 724	598	9 244	6.44	6.31

1. Données désaisonnalisées.

2. Dernier jour ouvrable.

3. D'après le modèle Svensson de la Banque d'Angleterre.

Source : Bank of England, *Quarterly Bulletin*, et Central Statistical Office, *Financial Statistics*.

Tableau L. Indicateurs du marché du travail
1979-95

	Pic		Creux		1990	1992	1993	1994	1995	
En pourcentage de la population active totale										
A. Évolution										
Taux de chômage standardisé	1983	12.4	1979	5.0	6.8	10.1	10.5	9.6	8.6	
Taux de chômage										
Total	1986	11.6	1979	4.6	5.8	9.7	10.3	9.3	8.3	
Masculin ¹	1993	14.0	1979	5.5	7.1	13.2	14.0	12.6	11.1	
Féminin ¹	1986	8.9	1990	3.3	3.3	5.3	5.5	5.0	4.5	
Jeunes (moins de 25 ans) ¹	1983	23.4	1990	8.1	8.1	15.5	17.3	16.1	15.3	
Part du chômage de longue durée ²	1985	48.2	1991	27.1	32.0	35.2	42.5	45.3	43.2	
Offres d'emploi	1988	8.7	1981	3.4	6.0	4.1	4.5	5.6	6.5	
					1984	1990	1991	1992	1993	1994
					Pour cent					
B. Caractéristiques structurelles ou institutionnelles										
Taux de participation ^{3,4}										
Global				77.8	80.4	79.0	78.6	78.5	78.2	
Masculin				88.1	88.5	86.5	85.6	85.3	84.9	
Féminin				66.3	71.6	70.9	71	71.0	70.9	
Travail à temps partiel ^{3,5}										
Global				20.5	21.4	23.4	23.9	24.3	24.2	
Masculin				3.8	5.2	7.0	7.3	7.8	8.0	
Féminin				44.1	42.7	43.9	44.3	44.8	44.3	
Bénéficiaires de programmes publics d'emploi et de formation (milliers) ⁶				194	423	345	336	305	252	
Emploi indépendant ⁵				10.9	12.9	12.5	12.5	12.9	12.9	

1. En pourcentage de la population active correspondante.

2. Personnes recherchant un emploi depuis un an ou plus, en pourcentage du chômage total.

3. Les chiffres proviennent de l'enquête sur la population active. Ce sont les chiffres non ajustés de l'enquête du printemps.

4. Population active en pourcentage de la population correspondante âgée entre 16 et 59/64 ans.

5. Pourcentage de l'emploi total.

6. Estimations portant sur le nombre de participants aux divers programmes de formation (YTS, JTS, ET) sur un lieu de travail (entreprises, commerce, etc.) mais qui ne sont pas considérés comme employés, travailleurs indépendants ou membres des forces armées.

Source : Central Statistical Office, *Labour Market Trends*; OCDE, *Statistiques de la population active*.

Tableau M. **Structure de la production et indicateurs de performance**

	Part du PIB prix de 1990				Part de l'emploi (employés)			
	1982	1985	1990	1994	1982	1985	1990	1994
En pourcentage								
A. Structure de la production								
Agriculture, sylviculture et pêche	2.1	2.1	1.9	1.9	1.7	1.6	1.3	1.2
Industries de production	29.0	28.8	27.8	27.8	30.6	27.8	24.2	21.5
Industrie extractive	3.7	3.6	2.4	3.0	1.7	1.4	0.8	0.4
Énergie et distribution d'eau	2.3	2.2	2.2	2.4	1.6	1.4	1.2	1.0
Industries manufacturières (nouvelle définition)	23.0	23.0	23.2	22.4	27.3	25.0	22.2	20.1
Construction	6.0	6.2	7.2	6.4	5.0	4.8	4.7	4.1
Industries de service	62.8	62.9	63.1	63.9	62.8	65.8	69.8	73.1
Commerce, restaurants, hôtels; réparations	13.0	13.6	14.3	14.1	19.3	20.0	21.2	21.7
Transports et communications	7.7	7.9	8.4	9.1	6.4	6.2	6.0	5.7
Banques, assurances, affaires immobilières et services offerts aux entreprises	17.7	18.4	19.3	19.3	8.9	10.2	12.4	12.9
Autres services ¹	24.4	23.0	21.1	21.4	28.2	29.4	30.2	32.8
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
B. Croissance de la productivité²								
Ensemble de l'économie	2.7	1.4	-0.7	0.0	0.8	2.1	3.4	3.3
Industries de production, total	5.2	4.0	2.3	2.6	4.2	6.5	6.4	6.3
<i>dont</i> : Industries manufacturières (nouvelle définition)	5.4	5.6	4.3	2.5	2.5	5.7	4.8	4.8

1. Y compris la collecte et le traitement des eaux usées.

2. Production par personne employée, sur la base du PIB dans l'optique de la production. La population active comprend l'emploi salarié, l'emploi indépendant et les forces armées.

Source : Central Statistical Office, *Blue Book* et *Labour Market Trends*.

Tableau N. Secteur public

	1980	1985	1990	1993	1994
	En pourcentage du PIB				
A. Structure des dépenses et des recettes fiscales					
Dépense, total	43.0	44.0	39.9	43.6	43.2
Consommation courante	21.6	21.1	20.5	21.9	21.6
Transferts aux ménages	11.3	13.7	11.5	14.8	14.6
Subventions	2.5	2.0	1.1	1.2	1.1
Investissement fixe	2.5	2.0	2.3	1.8	1.9
Autres	5.1	5.2	4.4	3.9	4.1
Recettes fiscales	39.7	43.0	38.9	40.1	40.4
Impôts sur le revenu	13.4	14.4	13.9	11.6	12.1
<i>dont :</i>					
Impôts sur le revenu des personnes physiques	11.1	10.6	11.2	10.1	10.2
Impôts sur les bénéfices des sociétés	2.3	3.9	2.8	1.5	1.8
Cotisations de sécurité sociale	10.6	12.7	10.7	14.0	13.8
Impôts sur les biens et services	15.7	15.9	14.2	14.5	14.5
<i>Pour mémoire :</i>					
Solde global	-3.4	-2.8	-1.2	-7.8	-6.8
	1980	1985	1990	1994	1995
	Pour cent				
B. Imposition					
Impôts sur le revenu des personnes physiques					
Taux marginal minimal	30	30	25	20	20
Taux marginal maximal	60	60	40	40	40
Nombre de tranches ¹	6	6	2	3	3
Taux marginal d'imposition sur le revenu (pour un ouvrier moyen célibataire)	30	30	25	25	25
Cotisations de sécurité sociale					
Taux marginal de contribution (pour un ouvrier moyen célibataire)	20.5	19.5	19.4	20.2	20.2
<i>dont :</i>					
Taux de contribution des employés	6.75	9	9	10	10
Taux de contribution des employeurs	13.75	10.5	10.4	10.2	10.2
Impôts sur les revenus des sociétés	52	40	34	33	33
TVA, taux standard ²	15	15	15	17.5	17.5

1. Le nombre de tranche était de deux d'avril 1988 jusqu'à mars 1992.

2. Le taux standard de TVA a été relevé à 17.5 pour cent à partir du 1^{er} avril 1991.

Source : Central Statistical Office; OCDE, *La situation des ouvriers au regard de l'impôt et des transferts sociaux*; International Bureau of Fiscal Documentation, *European taxation* (divers numéros).

Tableau O. **Marchés financiers**

	1980	1985	1990	1992	1993
Importance du secteur financier					
Emploi dans le secteur financier/emploi total	1.7	1.9	2.2	2.1	2.1
Actifs financiers/PIB (banques seulement)	1.0	1.7	1.9	1.9	1.9
Capitalisation sur le marché des valeurs immobilières/PIB	1.2	3.1	3.8	3.4	4.1
Structure					
Part des institutions financières dans les actifs financiers	..	55.9	57.4	57.1	57.1
Portefeuille du secteur des ménages (part dans le total des actifs financiers) :					
Actifs à court terme	36.5	33.8	29.6
Actifs à long terme	63.5	66.2	70.4
Portefeuille du secteurs des entreprises non financières : (part dans le total des engagements financiers)					
Dette	53.4	51.0	51.6
Court terme	42.7	42.5	31.7
Long terme	10.7	8.5	19.9
Fonds propres	46.6	49.0	48.4
Capital-actions	18.2	8.0	7.3
Bénéfices non distribués et autres	28.4	41.0	41.1
Internationalisation des marchés					
Présence de banques étrangères dans le secteur bancaire national ¹					
Actifs	68.5	72.6	59.7	63.3	..
Engagements	63.8	64.8	50.0	52.3	..
Part des transactions internationales ²					
Achats nets de titres étrangers par des résidents nationaux	29.9	164.1	-187.6	-147.0	164.3
Achats nets de titres étrangers par des résidents étrangers	12.9	94.8	-135.6	-126.9	76.8
Autres indicateurs (ensemble des banques commerciales, en pourcentage)					
Marges d'intérêt ³	3.77 ⁴	3.1	2.9	2.6	2.5
Frais d'exploitation rapportés aux actifs totaux	3.44 ⁴	3.1	3.1	3.0	2.8

1. En pourcentage des bilans des banques commerciales.

2. Rapport entre les transactions internationales de portefeuille et les émissions nettes de valeurs immobilières sur le marché des titres nationaux.

3. Revenu d'intérêt moins les dépenses d'intérêts, divisés par le total des actifs.

4. Rupture de série après 1984.

Source : Central Statistical Office, *Financial Statistics. Blue Book*; OCDE, *Rentabilité des banques*.

STATISTIQUES DE BASE

STATISTIQUES DE BASE :
COMPARAISONS INTERNATIONALES

STATISTIQUES DE BASE : COMPARAISONS INTERNATIONALES

Unités	Période de référence ¹	Australie	Autriche	Belgique	Canada	Danemark	Finlande	France	Allemagne	Grèce	Islande	Irlande	Italie	Japon	Luxembourg	Mexique	Pays-Bas	Nouvelle-Zélande	Norvège	Portugal	Espagne	Suède	Suisse	Turquie	Royaume-Uni	États-Unis	
Population																											
Total	Milliers	1994	17 840	8 031	10 124	29 251	5 206	5 088	57 960	81 407	10 430	267	3 571	57 190	124 960	398	93 010	15 382	3 526	4 337	9 900	39 150	8 781	6 994	60 573	58 375	260 651
Densité km ² de superficie terrestre	Nombre	1994	2	96	332	3	121	106	228	79	3	51	190	331	153	47	377	13	13	107	78	20	169	78	238	28	
Accroissement moyen annuel net sur 10 ans	%	1994	1.4	0.6	0.3	1.6	0.2	0.4	0.5	0.5	1.1	0.1	0	0.4	0.8	2	0.6	0.8	0.5	-0.1	0.2	0.5	0.7	2.1	0.3	1	
Emploi																											
Emploi civil (ECN) ²	Milliers	1994	7 680 (93)	3 737	3 724 (92)	13 292	2 508	2 015	21 781 (93)	35 894	3 790	138	1 168 (93)	20 152 (93)	64 530	162 (91)	32 439	6 631	1 560	1970 (93)	4 372	11 760	3 926	3 772	19 664	25 044 (93)	123 060
dont : Agriculture	% de l'ECN	1994	5.3 (93)	7.2	2.6 (92)	4.1	5.1	8.3	5.1 (93)	3.3	20.8	9.4	12.7 (93)	7.5 (93)	5.8	3.7 (91)	25.8	4	10.4	5.6 (93)	11.5	9.8	3.4	4	44.8	2.2 (93)	2.9
Industrie	% de l'ECN	1994	23.7 (93)	33.2	27.7 (92)	22.6	26.8	26.8	27.7 (93)	37.6	23.6	26.1	27.7 (93)	33 (93)	34	31.5 (91)	22.2	23	25	23.1 (93)	32.8	30.1	25	28.8	22.2	26.2 (93)	24
Services	% de l'ECN	1994	71 (93)	59.6	69.7 (92)	73.3	68.1	64.9	67.2 (93)	59.1	55.5	65.2	59.7 (93)	60.2	64.8 (91)	52.1	73	64.6	71.3 (93)	55.7	60.2	71.6	67.2	33	71.6 (93)	73.1	
Produit intérieur brut (PIB)																											
Aux prix taux de change courants	Milliards de \$EU	1994	331.6	198.1	227.9	544	146.7	97.2	1 328.5	1 832.3	73.1 (93)	6.2	52	1 017.8	4 590	10.6 (92)	371.2	334.3	51.2	103.4 (93)	87	482.4	196.6	257.3	130.7	1 019.5	6 649.8
Par habitant	\$EU	1994	18 588	24 670	22 515	18 598	28 181	19 106	22 944	27 826	7 051 (93)	23 199	14 550	17 796	36 732	27 073 (92)	3 991	21 733	14 513	23 984 (93)	8 792	12 321	22 389	36 790	2 157	17 468	25 512
Aux prix courants ³	Milliards de \$EU	1994	327.9	162.3	204.2	596.7	107	82.5	1 111.8	1 601.7	118	5.1	54.3	1 068.4	2 593.7	11.7	673.3	285.9	57.3	95.3	122	531.7	153	167.4	319.3	1 030.2	6 649.8
Par habitant	\$EU	1994	18 382	20 210	20 166	20 401	20 546	16 208	19 201	24 325	1 450	19 271	15 212	18 681	20 756	29 454	7 239	18 589	16 248	21 968	12 335	13 581	17 422	23 942	5 271	17 650	25 512
Croissance moyenne annuelle, en volume, sur 5 ans	%	1994	2.2	2.5	1.6	1.1	1.9	-1.6	1.1	2.6	1.4 (93)	4.7	1	2.1	4.1 (92)	3	2.3	2.5	2.1 (93)	1.4	1.5	-0.3	0.5	3.6	0.8	2.1	
Formation brute de capital fixe (FBCF)	% du PIB	1994	21.4	24.8	17.4	18.7	14.8	14.3	18.1	18.5	17.4 (93)	15.2	15.1	16.4	28.6	20.4 (93)	20.7	19.3	20	22 (93)	25.7	19.8	13.7	22.8	24.5	15	17.2
dont : Machines et autres équipements	% du PIB	1993	9.8	8.7	7.8	6.2	7.2	5.90	8.10	7.5	7.8	3.9	6.3	7.4	11.5	..	9.4	8.6	9.3	5.7	5.7	7.5	10.3	7.3	7.7
Construction de logements	% du PIB	1993	5.2	6.3	4.6	6.1	2.9	3.7	4.9	6.5	3.6	4.4	4.1	5.3	5.4	4.9	5.1	4.9	4.1	4	14.9 ¹⁰	9.1	3.1	4
Croissance annuelle, en volume, sur 5 ans	%	1994	0.8	3.7	0.4	-0.1	-2.8	-12.9	-1	0.8	2.7 (93)	-4	1	-2.3	1.4	6.5 (92)	7.7	0.4	5.8	-3.93	2.7	-1.2	-7.6	-0.4	5.1	-2.1	4.6
Taux d'épargne brute ⁴	% du PIB	1994	16.8	25.3	22	16	17	16.6	19	21	15.5 (93)	16.9	19.5	18.8	31.2	60.2 (92)	15.1	24.4	20.7	21.9 (93)	24.2	18.8	13.7	29.3	22.5	13.5	16.2
Ensemble des administrations publiques																											
Dépenses courantes en biens et services	% du PIB	1994	17.5	18.8	15	20.2	25.3	22.4	19.6	17.7	19.1 (93)	20.6	16	17.1	9.8	17.1 (92)	11.8 ⁹	14.2	14.7	22.1 (93)	17.2	16.9	27.3	14.1	11.7	21.6	16.4
Emplois courants ⁵	% du PIB	1993	36.9	48.4	55.3	49	61.1	58.9	51.5	45.6	51.2	34.9	..	53.2	26.9	55.4	43.7	67.3	36.7	..	42.7	35.8
Ressources courantes	% du PIB	1993	33.5	48.6	50.1	43	58.3	52.5	46.8	45.7	40.2	35.9	..	47.1	32.9	54.5	40.1	59	36	..	36.8	31.7
Appports nets d'aide publique au développement	% du PNB	1993	0.34	0.31	0.41	0.46	1.03	0.76	0.66	0.44	0.15	0.42	0.27	0.34 (92)	..	0.88	0.22	1.23	0.36	1.33	0.49	..	0.34	0.19	
Indicateurs du niveau de vie																											
Consommation privée par habitant ⁶	\$EU	1993	10 803	10 546	12 090	11 863	10 042	8 814	11 395	10 733	6 367	11 546	7 750	11 029	11 791	15 545	4 853	10 726	9 266	9 826	7 780	8 412	9 240	13 730	3 617	10 942	16 444
Voitures de tourisme pour 1 000 habitants	Nombre	1990	430	382	387	469	311	386	413	480 ⁸	169	464	228	478	282	470	85	356	440	378	260	307	418	441	29	361	568
Postes de téléphone pour 1 000 habitants	Nombre	1991	464	432	410	586	577	544	511	420 ⁸	413	527	300	400	454	511	70	477	436	515	273	340	687	603	143	445	553
Postes de télévision pour 1 000 habitants	Nombre	1991	480	478	451	639	536	501	407	556 ⁸	197	319	276	421	613	267	148	485	443	423	187	400	468	406	175	434	814
Médecins pour 1 000 habitants	Nombre	1993	2.2 (91)	2.3	3.7	2.2	2.8 (92)	2.6 (92)	2.8	3.2 (92)	3	3	1.7 (92)	1.7 (91)	1.7 (92)	1	2.5 (90)	2	3.2 (92)	2.9	4.1	3	3	3	0.9	1.5 (92)	2.3 (92)
Mortalité infantile pour 1 000 naissances vivantes	Nombre	1993	6.1	6.5	8	6.8	5.4	4.4	6.5	5.8	8.5	4.8	5.9	7.3	4.5 (92)	8.5 (92)	18	6.3	7.3	5	8.7	7.6	4.8	5.6	52.6	6.6	8.5 (92)
Salaires et prix (accroissement annuel moyen sur 5 ans)																											
Salaires (gains ou taux selon la disponibilité)	%	1994	3	5.5	3.7	3.3	3.5	4.8	3.5	5.2	14.6	..	4.6	5.9	2.4	..	5.3	3.2	2.1	4	..	7.2	5.4	6.7	2.8
Prix à la consommation	%	1994	3	3.4	2.8	2.8	2.1	3.3	2.5	3.3	16.2	6.3	2.7	5.2	2	3.1	16.1	2.8	2.5	2.7	9	5.6	5.7	3.9	73	4.6	3.6
Commerce extérieur																											
Exportations de marchandises, fob*	Milliards de \$EU	1994	47 363	44 881	137 259 ⁷	165 358	41 850	29 514	235 337	422 243	8 958	1 628	34 125	189 802	396 149	..	60 882	155 084	12 169	34 645	17 072	73 129	61 122	70 467	18 456	205 170	512 627
En pourcentage du PIB	%	1994	14.3	22.7	60.2	30.4	28.5	30.4	17.7	23	11.5 (93)	26.3	65.7	18.6	8.6	..	16.4	46.4	23.8	30.9 (93)	19.6	15.2	31.1	27.4	14.1	20.1	7.7
Accroissement annuel moyen sur 5 ans	%	1994	5	6.7	6.5	7.1	8.3	4.9	5.6	4.4	3.4	2.7	10.5	6.2	7.6	..	21.7	7.6	6.5	5	6.1	10.5	6.4	9.5	6.1	7.1	
Importations de marchandises, caf*	Milliards de \$EU	1994	49 731	55 071	126 006 ⁷	148 297	35 932	23 091	220 508	376 566	21 111	1 464	25 812	167 690	274 916	..	79 346	139 800	11 859	27 345	25 967	92 182	51 730	68 126	22 976	227 026	663 256
En pourcentage du PIB	%	1994	15	27.8	55.3	27.3	24.5	23.8	16.6	20.6	30.1 (93)	23.6	49.7	16.5	6	..	21.4	41.8	23.2	23.3 (93)	29.9	19.1	26.3	26.5	17.6	22.3	10
Accroissement annuel moyen sur 5 ans	%	1994	4	7.2	5	5.4	6.1	-1.3	3.5	6.9	5.4	0.7	8.1	1.9	5.5	..	25.5	6.1	2.9	2.9	6.6	5.2	1	3.2	37.9	2.8	7
Réserves officielles totales ⁸	Milliards de DTS	1994	7 730	11 523	9 505 ⁷	8 416	6 203	7 304	17 986	52 994	9 924	201	4 189	22 102	86 214	..	4 301	23 655	2 540	13 033	10 627	28 475	15 929	23 790	4 911	28 094	43 350
En ratio des importations mensuelles de marchandises	Ratio	1994	1.9	2.5	0.9	0.7	2.1	3.8	1	1.7	5.6	1.6	1.9	1.6	3.8	..	0.7	2	2.6	4.9	3.7	3.7	4.2	2.6	1.5	0.8	

* Aux prix et taux de change courants.

1. Sauf indication contraire.

2. Suivant définition retenue dans *Statistiques de la population active* de l'OCDE.

3. Converti à l'aide des Parités de Pouvoir d'Achat (PPA) courantes.

4. Épargne brute = Revenu national disponible moins consommation privée et consommation des administrations publiques.

5. Emplois courants = Dépenses courantes en biens et services plus les changements courants et le revenu de la propriété.

6. L'or compris dans les réserves est évalué à 35 DTS l'once. Situation en fin d'année.

7. Données relatives à l'Union économique belgo-luxembourgeoise.

8. Les données se réfèrent à l'Allemagne occidentale.

9. Se réfèrent au secteur public y compris les entreprises publiques.

10. Y compris les constructions non résidentielles.

Sources : Population et emploi : *Statistiques de la population active*, OCDE. PIB, FBCF et administrations publiques : *Comptes nationaux*, vol. 1, OCDE, et *Perspectives économiques de l'OCDE*. Statistiques. Indicateurs du niveau de vie : publications nationales diverses.

Salaires et prix : *Principaux indicateurs économiques*, OCDE. Commerce extérieur : *Statistiques mensuelles du commerce extérieur*, OCDE. Réserves officielles totales : *Statistiques financières internationales*, FMI.

OFFRES D'EMPLOI

Département des Affaires économiques de l'OCDE

Le Département des Affaires économiques de l'OCDE offre la possibilité d'exercer une activité stimulante et enrichissante aux économistes s'intéressant à l'analyse économique appliquée dans un environnement international. Son champ d'activité couvre la politique économique sous tous ses aspects, aussi bien macroéconomiques que microéconomiques. Sa fonction essentielle est d'établir, à l'intention de comités composés de hauts fonctionnaires des pays Membres, des documents et des rapports traitant de questions d'actualité. Dans le cadre de ce programme de travail, ses trois principales attributions sont les suivantes :

- préparer des études périodiques des économies des différents pays Membres ;
- publier deux fois par an des examens complets de la situation et des perspectives économiques des pays de l'OCDE dans le contexte des tendances économiques internationales ;
- analyser dans une optique à moyen terme certaines questions intéressant l'ensemble des pays de l'OCDE et, dans une moindre mesure, les pays non membres.

Les documents établis à ces fins, ainsi qu'une grande partie des autres études économiques et des statistiques élaborées par le Département sont publiés dans les *Perspectives économiques de l'OCDE*, les *Études économiques de l'OCDE*, la *Revue économique de l'OCDE*, et la série *Documents de travail* du Département.

Le Département gère un modèle économétrique mondial, INTERLINK, qui joue un rôle important dans l'établissement des analyses de politique économique et des prévisions semestrielles. L'utilisation de larges bases de données internationales et d'importants moyens informatiques facilite les analyses empiriques comparatives, en grande partie incorporées au modèle.

Le Département regroupe environ 80 économistes confirmés ayant des formations variées et venant de tous les pays Membres. La plupart des projets sont réalisés par de petites équipes et durent de quatre à dix-huit mois. A l'intérieur du Département, les idées et les points de vue font l'objet d'amples discussions ; des échanges de vues approfondis ont lieu entre les différents responsables, et tous les administrateurs ont la possibilité de contribuer activement au programme de travail.

Qualifications recherchées par le Département des Affaires économiques :

- a) Savoir utiliser avec une grande compétence les instruments fournis par la théorie microéconomique et macroéconomique pour répondre à des questions se rapportant à la politique économique. De l'avis des responsables du Département, cela exige l'équivalent d'un doctorat en économie ou, pour un diplôme d'un niveau moins élevé, une expérience professionnelle étendue dans ce domaine.
- b) Avoir une très bonne connaissance des statistiques économiques et des méthodes d'analyse quantitative ; il s'agit notamment d'identifier les données, d'estimer des relations structurelles, d'appliquer les principales techniques d'analyse des séries chronologiques, et de tester des hypothèses. Il est essentiel de pouvoir interpréter les résultats de façon judicieuse dans l'optique de la politique économique.
- c) Porter un grand intérêt aux questions de politique économique, aux évolutions économiques et à leur contexte politique et social, et en avoir une bonne connaissance.

- d) S'intéresser à l'analyse des questions posées par les responsables politiques et en avoir l'expérience, afin de pouvoir leur en présenter les résultats de façon efficace et judicieuse. Une expérience professionnelle dans des organismes gouvernementaux ou des instituts de recherche économique constitue donc un avantage.
- e) Être capable de rédiger de façon claire, efficace et précise. L'OCDE est une organisation bilingue dont les langues officielles sont le français et l'anglais. Les candidats doivent maîtriser une de ces langues et avoir des notions de l'autre. La connaissance d'autres langues constitue un avantage pour certains postes.
- f) Pour certains postes, une spécialisation dans un domaine particulier peut être importante, mais le candidat retenu sera appelé à contribuer à des travaux portant sur une vaste gamme de questions se rapportant aux activités du Département. Par conséquent, à quelques exceptions près, le Département ne recrute pas de personnes possédant une spécialisation trop étroite.
- g) Le Département est tenu de respecter un calendrier très rigoureux et de stricts délais. Par ailleurs, une grande partie de ses travaux sont effectués par de petits groupes. Il est donc important de pouvoir collaborer avec d'autres économistes ayant une culture et une expérience professionnelle différentes, diriger le travail d'économistes moins expérimentés et effectuer les travaux dans les délais requis.

Informations générales

Le salaire de recrutement dépend du niveau d'études et de l'expérience professionnelle, mais le traitement de base offert au départ est de FF 305 700 ou FF 377 208 pour les administrateurs (économistes), et de FF 438 348 pour les administrateurs principaux (économistes de haut niveau). A ce traitement peuvent s'ajouter des indemnités d'expatriation et/ou des indemnités pour charges de famille selon la nationalité, le lieu de résidence et la situation de famille de l'intéressé. Les engagements initiaux sont d'une durée déterminée de deux à trois ans.

Ces postes sont ouverts aux candidats ressortissant des pays Membres de l'OCDE. L'Organisation s'efforce de maintenir un équilibre approprié entre les agents de sexe féminin et les agents de sexe masculin et entre les ressortissants des différents pays Membres.

De plus amples informations sur les offres d'emploi du Département des Affaires économiques peuvent être obtenues à l'adresse suivante :

**Unité administrative
Département des Affaires économiques
OCDE
2, rue André-Pascal
75775 PARIS CEDEX 16
FRANCE**

E-Mail: compte.esadmin@oecd.org

Les candidatures, accompagnées d'un curriculum vitæ détaillé en anglais ou en français, doivent être envoyées sous la référence «ECSUR» au Chef du Personnel à l'adresse ci-dessus.

**MAIN SALES OUTLETS OF OECD PUBLICATIONS
PRINCIPAUX POINTS DE VENTE DES PUBLICATIONS DE L'OCDE**

ARGENTINA - ARGENTINE

Carlou Hirsch S.R.L.
Galeria Glencox, Florida 165, 4° Piso
1333 Buenos Aires Tel. (1) 331.1787 y 331.2391
Telex: (1) 331.1787

AUSTRALIA - AUSTRALIE

D.A. Information Services
648 Whitehorse Road, P.O.B 163
Mitcham, Victoria 3132 Tel. (03) 9210.7777
Telex: (03) 9210.7788

AUSTRIA - AUTRICHE

Gerold & Co.
Graben 31
Wien I Tel. (0222) 533.50.14
Telex: (0222) 512.47.31.29

BELGIUM - BELGIQUE

Jean De Lannoy
Avenue du Roi 202 Koningslaan
B-1060 Bruxelles Tel. (02) 538.51.69/538.08.41
Telex: (02) 538.08.41

CANADA

Renouf Publishing Company Ltd.
1294 Algoma Road
Ottawa, ON K1B 3W8 Tel. (613) 741.4333
Telex: (613) 741.5439

Stores:

61 Sparks Street
Ottawa, ON K1P 5R1 Tel. (613) 238.8985
12 Adelaide Street West
Toronto, ON M5H 1L6 Tel. (416) 363.3171
Telex: (416)363.59.63

Les Éditions La Liberté Inc.

3020 Chemin Sainte-Foy
Sainte-Foy, PQ G1X 3V6 Tel. (418) 658.3763
Telex: (418) 658.3763

Federal Publications Inc.

165 University Avenue, Suite 701
Toronto, ON M5H 3B8 Tel. (416) 860.1611
Telex: (416) 860.1608

Les Publications Fédérales

1185 Université
Montréal, QC H3B 3A7 Tel. (514) 954.1633
Telex: (514) 954.1635

CHINA - CHINE

China National Publications Import
Export Corporation (CNPIEC)
16 Gongti E. Road, Chaoyang District
P.O. Box 88 or 50
Beijing 100704 PR Tel. (01) 506.6688
Telex: (01) 506.3101

CHINESE TAIPEI - TAIPEI CHINOIS

Good Faith Worldwide Int'l. Co. Ltd.
9th Floor, No. 118, Sec. 2
Chung Hsiao E. Road
Taipei Tel. (02) 391.7396/391.7397
Telex: (02) 394.9176

**CZECH REPUBLIC -
REPUBLIQUE TCHÈQUE**

Artia Pegas Press Ltd.
Narodní Trída 25
POB 825
111 21 Praha 1 Tel. (2) 242 246 04
Telex: (2) 242 278 72

DENMARK - DANEMARK

Munksgaard Book and Subscription Service
35, Nørre Segade, P.O. Box 2148
DK-1016 København K Tel. (33) 12.85.70
Telex: (33) 12.93.87

EGYPT - ÉGYPTÉ

Middle East Observer
41 Sherif Street
Cairo Tel. 392.6919
Telex: 360-6804

FINLAND - FINLANDE

Akateeminen Kirjakauppa
Keskuskatu 1, P.O. Box 128
00100 Helsinki
Subscription Services/Agence d'abonnements :
P.O. Box 23
00371 Helsinki Tel. (358 0) 121 4416
Telex: (358 0) 121.4450

FRANCE

OECD/OCDE
Mail Orders/Commandes par correspondance :
2, rue André-Pascal
75775 Paris Cedex 16 Tel. (33-1) 45.24.82.00
Telex: (33-1) 49.10.42.76
Tel. 640048 OCDE
Internet: Compté.PUBSINQ @ oecd.org

**Orders via Minitel, France only/
Commandes par Minitel, France exclusivement :**

36 15 OCDE
OECD Bookshop/Librairie de l'OCDE :
75016 Paris Tel. (33-1) 45.24.81.81
(33-1) 45.24.81.67

Dawson

B.P. 40
91121 Palaiseau Cedex Tel. 69.10.47.00
Telex: 64.54.83.26

Documentation Française

29, quai Voltaire
75007 Paris Tel. 40.15.70.00

Economica

49, rue Hélicart
75015 Paris Tel. 45.78.12.92
Telex: 40.58.15.70

Gibert Jeune (Droit-Économie)

6, place Saint-Michel
75006 Paris Tel. 43.25.91.19

Librairie du Commerce International

10, avenue d'Éna
75016 Paris Tel. 40.73.34.60

Librairie Dunod

Université Paris-Dauphine
Place du Maréchal-de-Lattre-de-Tassigny
75016 Paris Tel. 44.05.40.13

Librairie Lavoisier

11, rue Lavoisier
75008 Paris Tel. 42.65.39.95

Librairie des Sciences Politiques

30, rue Saint-Guillaume
75007 Paris Tel. 45.48.36.02

P.U.F.

49, boulevard Saint-Michel
75005 Paris Tel. 43.25.83.40

Librairie de l'Université

12a, rue Nazareth
13100 Aix-en-Provence Tel. (16) 42.26.18.08

Documentation Française

165, rue Garibaldi
69003 Lyon Tel. (16) 78.63.32.23

Librairie Decitre

29, place Bellecour
69002 Lyon Tel. (16) 72.40.54.54

Librairie Sauramps

Le Triangle
34967 Montpellier Cedex 2 Tel. (16) 67.58.85.15
Telex: (16) 67.58.27.36

A la Sorbonne Actual

23, rue de l'Hôtel-des-Postes
06000 Nice Tel. (16) 93.13.77.75
Telex: (16) 93.80.76.69

GERMANY - ALLEMAGNE

OECD Publications and Information Centre
August-Bebel-Allee 6
D-53175 Bonn Tel. (0228) 959.120
Telex: (0228) 959.12.17

GREECE - GRÈCE

Librairie Kauffmann
Mavrokordatou 9
106 78 Athens Tel. (01) 32.55.321
Telex: (01) 32.30.320

HONG-KONG

Swindon Book Co. Ltd.
Astoria Bldg. 3F
34 Ashley Road, Tsimshatsui
Kowloon, Hong Kong Tel. 2376.2062
Telex: 2376.0685

HUNGARY - HONGRIE

Euro Info Service
Margitsziget, Európa Ház
1138 Budapest Tel. (1) 111.62.16
Telex: (1) 111.60.61

ICELAND - ISLANDE

Mál Mog Menning
Laugavegi 18, Pósthólf 392
121 Reykjavik Tel. (1) 552.4240
Telex: (1) 562.3523

INDIA - INDE

Oxford Book and Stationery Co.
Scindia House
New Delhi 110001 Tel. (11) 331.5896/5308
Telex: (11) 332.5993
17 Park Street
Calcutta 700016 Tel. 240832

INDONESIA - INDONÉSIE

Püli-Lipi
P.O. Box 4298
Jakarta 12042 Tel. (21) 573.34.67
Telex: (21) 573.34.67

IRELAND - IRLANDE

Government Supplies Agency
Publications Section
4/5 Harcourt Road
Dublin 2 Tel. 661.31.11
Telex: 475.27.60

ISRAEL - ISRAËL

Prædicta
5 Shatner Street
P.O. Box 34030
Jerusalem 91430 Tel. (2) 52.84.90/12
Telex: (2) 52.84.93

R.O.Y. International

P.O. Box 13056
Tel Aviv 61130 Tel. (3) 546 1423
Telex: (3) 546 1442

Palestinian Authority/Middle East:

INDEX Information Services
P.O.B. 19502
Jerusalem Tel. (2) 27.12.19
Telex: (2) 27.16.34

ITALY - ITALIE

Libreria Commissionaria Sansoni
Via Duca di Calabria 1/1
50125 Firenze Tel. (055) 64.54.15
Telex: (055) 64.12.57
Via Bartolini 29
20155 Milano Tel. (02) 36.50.83

Editrice e Libreria Herder
Piazza Montecitorio 120
00186 Roma

Tel. 679.46.28
Telefax: 678.47.51

Libreria Hoepfi
Via Hoepfi 5
20121 Milano

Tel. (02) 86.54.46
Telefax: (02) 805.28.86

Libreria Scientifica
Dot. Lucio de Bisio 'Aeou'
Via Coronelli, 6
20146 Milano

Tel. (02) 48.95.45.52
Telefax: (02) 48.95.45.48

JAPAN - JAPON

OECD Publications and Information Centre

Landic Akasaka Building
2-3-4 Akasaka, Minato-ku
Tokyo 107

Tel. (81.3) 3586.2016
Telefax: (81.3) 3584.7929

KOREA - CORÉE

Kyobo Book Centre Co. Ltd.
P.O. Box 1658, Kwang Hwa Moon
Seoul

Tel. 730.78.91
Telefax: 735.00.30

MALAYSIA - MALAISIE

University of Malaya Bookshop
University of Malaya
P.O. Box 1127, Jalan Pantai Baru
59700 Kuala Lumpur
Malaysia

Tel. 756.5000/756.5425
Telefax: 756.3246

MEXICO - MEXIQUE

OECD Publications and Information Centre

Edificio INFOTEC
Av. San Fernando no. 37
Col. Toriello Guerra
Tlalpan C.P. 14050
Mexico D.F.

Tel. (525) 606 00 11 Extension 100
Fax: (525) 606 13 07

Revistas y Periodicos Internacionales S.A. de C.V.

Floresca 57 - 1064
Mexico, D.F. 06600

Tel. 207.81.00
Telefax: 208.39.79

NETHERLANDS - PAYS-BAS

SDU Uitgeverij Plantijnstraat
Eerme Fonds
Postbus 20014
2500 EA's-Gravenhage
Voor bestellingen:

Tel. (070) 37.89.880
Telefax: (070) 34.75.778

NEW ZEALAND - NOUVELLE-ZÉLANDE

GPLegislation Services
P.O. Box 12418
Thorndon, Wellington

Tel. (04) 496.5655
Telefax: (04) 496.5698

NORWAY - NORVÈGE

NIC INFO A/S
Bertrand Narvesens vei 2
P.O. Box 6512 Etterstad
0606 Oslo 6

Tel. (022) 57.33.00
Telefax: (022) 68.19.01

PAKISTAN

Mirza Book Agency
65 Shahrah Quaid-E-Azam
Lahore 54000

Tel. (42) 353.601
Telefax: (42) 231.730

PHILIPPINE - PHILIPPINES

International Booksource Center Inc.
Rm 179/920 Cityland 10 Condo Tower 2
HV dela Costa Exit cor Valero St.
Makati Metro Manila

Tel. (632) 817 9676
Telefax: (632) 817 1741

POLAND - POLOGNE

Asz Polska
00-950 Warszawa
Krakowskie Przedmieście 7

Tel. (22) 264760
Telefax: (22) 268673

PORTUGAL

Livraria Portugal
Rua do Carmo 70-74
Apart. 2681
1200 Lisboa

Tel. (01) 347.49.82/5
Telefax: (01) 347.02.64

SINGAPORE - SINGAPOUR

Gower Asia Pacific Pte Ltd.
Rus do Carmo 70-74
Appt. 2681
1200 Lisboa
Golden Wheel Building
41, Kallang Pudding Road, No. 04-03
Singapore 1334

Tel. 741.5166
Telefax: 742.9356

SPAIN - ESPAGNE

Mundi-Prensa Libros S.A.
Caselló 37, Apartado 1223
Madrid 28001

Tel. (91) 431.33.99
Telefax: (91) 575.39.98

Mundi-Prensa Barcelona
Consell de Cent No. 391
08009 - Barcelona

Tel. (93) 488.34.92
Telefax: (93) 487.76.59

Llibreria de la Generalitat
Palau Moja
Rambla dels Estudis, 118
08002 - Barcelona

(Subscriptions) Tel. (93) 318.80.12
(Publications) Tel. (93) 302.67.23
Telefax: (93) 412.18.54

SRI LANKA

Centre for Policy Research
c/o Colombo Agencies Ltd.
No. 300-304, Galle Road
Colombo 3

Tel. (1) 574240, 573551-2
Telefax: (1) 575394, 510711

SWEDEN - SUÈDE

CE Fritzes AB
S-106 47 Stockholm

Tel. (08) 690.90.90
Telefax: (08) 20.50.21

Subscription Agency/Agence d'abonnements :

Wennergren-Williams Info AB
P.O. Box 1305
171 25 Solna

Tel. (08) 705.97.50
Telefax: (08) 27.00.71

SWITZERLAND - SUISSE

Madlec S.A. (Books and Periodicals - Livres
et périodiques)
Chemin des Palettes 4
Case postale 266
1020 Renens VD 1

Tel. (021) 635.08.65
Telefax: (021) 635.07.80

Librairie Payot S.A.
4, place Pépinet
CP 3212
1002 Lausanne

Tel. (021) 320.25.11
Telefax: (021) 320.25.14

Librairie Unilivres
6, rue de Candolle
1205 Genève

Tel. (022) 320.26.23
Telefax: (022) 329.73.18

Subscription Agency/Agence d'abonnements :

Dynapresse Marketing S.A.
38 avenue Vibert
1227 Carouge

Tel. (022) 308.07.89
Telefax: (022) 308.07.99

See also - Voir aussi :

OECD Publications and Information Centre
August-Bebel-Allee 6
D-53175 Bonn (Germany)

Tel. (0228) 959.1200
Telefax: (0228) 959.12.17

THAILAND - THAÏLANDE

Suksit Siam Co. Ltd.
113, 115 Fuang Nakhon Rd.
Opp. Wat Rajbopith
Bangkok 10200

Tel. (662) 225.9531/2
Telefax: (662) 222.5188

TUNISIA - TUNISIE

Grande Librairie Spécialisée
Fendri Ali
Avenue Haffouz Imm El-Intilaka
Bloc B 1 Sfax 3000

Tel. (216-4) 296 855
Telefax: (216-4) 298.270

TURKEY - TURQUIE

Kültür Yayinlari Is-Türk Ltd. Sti.
Atatürk Bulvarı No. 191/Kat 13
Kavaklıdere/Ankara

Tel. (312) 428.11.40 Ext. 2458
Telefax: (312) 417.24.90

Dolmabahce Cad. No. 29

Besiktas/Istanbul

Tel. (212) 260 7188

UNITED KINGDOM - ROYAUME-UNI

HMSO

Gen. enquiries
Postal orders only:
P.O. Box 276, London SW8 5DT
Personal Callers HMSO Bookshop
49 High Holborn, London WC1V 6HH

Tel. (171) 873 8242

Tel. (171) 873 8416

Branches at: Belfast, Birmingham, Bristol,
Edinburgh, Manchester

UNITED STATES - ÉTATS-UNIS

OECD Publications and Information Centre
2001 L Street N.W., Suite 650
Washington, D.C. 20036-4922

Tel. (202) 785.6323
Telefax: (202) 785.0350

Subscriptions to OECD periodicals may also be placed
through main subscription agencies.

Les abonnements aux publications périodiques de
l'OCDE peuvent être souscrits auprès des principales
agences d'abonnement.

Orders and inquiries from countries where Distributors
have not yet been appointed should be sent to: OECD
Publications Service, 2, rue André-Pascal, 75775 Paris
Cedex 16, France.

Les commandes provenant de pays où l'OCDE n'a pas
encore désigné de distributeur peuvent être adressées à :
OCDE, Service des Publications, 2, rue André-Pascal,
75775 Paris Cedex 16, France.

1-1996

OECD PUBLICATIONS, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16

PRINTED IN FRANCE

(10 96 05 1) ISBN 92-64-14877-9 - No. 48738 1996

ISSN 0376-6438

ÉTUDES ÉCONOMIQUES DE L'OCDE

Études récentes :

ALLEMAGNE, AOÛT 1995
AUSTRALIE, MAI 1995
AUTRICHE, MAI 1995
BELGIQUE-LUXEMBOURG, SEPTEMBRE 1995
CANADA, NOVEMBRE 1995
DANEMARK, FÉVRIER 1996
ESPAGNE, JANVIER 1996
ÉTATS-UNIS, NOVEMBRE 1995
FINLANDE, FÉVRIER 1995
FRANCE, SEPTEMBRE 1995
GRÈCE, MARS 1995
IRLANDE, JUIN 1995
ISLANDE, MAI 1995
ITALIE, JANVIER 1996
JAPON, NOVEMBRE 1995
MEXIQUE, SEPTEMBRE 1995
NORVÈGE, AOÛT 1995
NOUVELLE-ZÉLANDE, MAI 1996
PAYS-BAS, AVRIL 1996
PORTUGAL, JUIN 1995
ROYAUME-UNI, MAI 1996
SUÈDE, AOÛT 1995
SUISSE, SEPTEMBRE 1995
TURQUIE, AVRIL 1995

Études des pays « Partenaires pour la transition »

HONGRIE, SEPTEMBRE 1995
LES RÉPUBLIQUES TCHÈQUE ET SLOVAQUE, FÉVRIER 1994
POLOGNE, JANVIER 1995

Pays non membres

CORÉE, MAI 1994
LA FÉDÉRATION DE RUSSIE, SEPTEMBRE 1995

Abonnement 1996

France : FF 1 600

Autres pays : FF 1 750 \$US 385 DM 550

(10 96 28 2) UUX

ISBN 92-64-24874-9

ISSN 0304-3363



9 789264 248748