

**Lab.RII**

**UNIVERSITÉ DU LITTORAL CÔTE D'OPALE**  
Laboratoire Redéploiement Industriel et Innovation

**DOCUMENTS DE TRAVAIL**

**N°78**

**Juillet 2004**



**Blandine LAPERCHÉ**

# **GEO-ECONOMIE DES RICHESSES EN EUROPE**

## **GEO-ECONOMY OF WEALTH IN EUROPE**

**Blandine LAPERCHE**

RESUME : Comment se répartit la richesse, étudiée sur les plans quantitatifs (PIB) et qualitatif (Indicateurs de développement humain) dans l'Europe élargie d'aujourd'hui ? Quels sont les résultats des pays européens en matière d'innovation, nerf de la compétitivité et source de la croissance ? Les politiques économiques (conjoncturelles et structurelles) misent sur la stimulation de l'offre, sur la déréglementation et la libéralisation des marchés pour favoriser la création des richesses. A la lumière des expériences étrangères (américaines notamment), peut-on affirmer que ces politiques économiques seront favorables à la constitution d'une Europe politique et sociale forte ? Ce document a pour objet de participer à la réflexion sur ces sujets, en consacrant une large place à l'examen des faits, sur les questions de la mesure de la croissance et la répartition des richesses, sur la production, la consommation et le rôle de l'Etat dans l'Europe d'aujourd'hui.

ABSTRACT: How is the European wealth (measured by quantitative and qualitative indicators) distributed within the enlarged Europe? What are the results of the European countries in terms of innovation, nerve of competitiveness and source of growth? Short and long term economic policies implemented in Europe are supply-oriented and through deregulation and liberalisation of markets, they aim at favouring the creation of wealth. But, taking into account the foreign experiences (notably the American one), is it possible to ascertain that these policies will be helpful for the creation of a strong political and social Europe ? This document aims at participating at the debate on these subjects, giving a large part to the analysis of facts, on the issues of the measure and the distribution of wealth, on production, consumption and the role of State in today's Europe.

## TABLE

|  |              |
|--|--------------|
| <b>Introduction</b>  | <b>p. 4</b>  |
| <b>1- Approches croisées de la richesse en Europe</b>  | <b>p. 6</b>  |
| 1-1 Le classement des pays européens selon le Produit intérieur brut                             | p. 6         |
| 1-2 Les apports de l'indicateur du développement humain  | p. 7         |
| 1-3 L'indicateur de pauvreté humaine et les inégalités sociales                                  | p. 9         |
| <b>2- Innovation et Compétitivité</b>  | <b>p. 11</b> |
| 2-1 Les investissements et les performances dans les domaines de la science et de la technologie | p. 11        |
| 2-1-1 <i>Les résultats en terme d'investissement</i>   | p. 11        |
| 2-1-2 <i>Les résultats en terme de performance</i>   | p. 12        |
| 2-2 La division européenne du travail : une économie monde européenne                            | p. 13        |
| <b>3- La consommation des ménages et l'accès aux services publics</b>                            | <b>p. 16</b> |
| 3-1 Evolution de la consommation en Europe   | p. 16        |
| 3-1-1 <i>Les tendances dans l'Europe des 15</i>  | p. 16        |
| 3-1-2 <i>Les opinions des consommateurs européens</i>  | p. 22        |
| 3-1-3 <i>Le retard des pays de l'Est</i>   | p. 24        |
| 3-2 L'impact de la marchandisation des services publics  | p. 25        |
| 3-2-1 <i>Définition, historique et objectifs de la marchandisation des services publics</i>      | p. 25        |
| 3-2-2 <i>Les réactions en chaîne de la marchandisation</i>                                       | p. 28        |
| Conclusion   | p. 31        |
| Bibliographie  | p. 33        |
| Annexes  | p. 35        |

## Introduction

L'Union Européenne concentre au début de ce XXIème siècle, selon les calculs de la Banque Mondiale, 25,3% de la richesse mondiale avec un PIB s'élevant en 2001 à 7872 milliards de dollars. Elle est la deuxième zone la plus riche du monde, derrière l'Amérique du Nord qui concentre 34,6% de la richesse mondiale, avec un PIB s'élevant à 10 760 milliards de dollars. La troisième zone étant l'Asie du Sud et de l'Est (incluant le Japon) avec un PIB de 6420 milliards de dollars.

Cette richesse globale se traduit pas un niveau de vie élevé, mesuré par le revenu moyen annuel par habitant (en parité du pouvoir d'achat), qui atteint 23 800 dollars en Europe contre 34 280 dollars aux Etats-Unis (à comparer avec 7070 dollars pour le Brésil par exemple ou 2820 dollars pour l'Inde). Pourtant, à l'intérieur de l'Union Européenne, la richesse est inégalement répartie. Du sud de l'Angleterre au Nord de l'Italie se concentre l'essentiel de la richesse. L'élargissement de l'Union Européenne renforce cette inégale répartition : les 10 pays qui ont rejoint l'Union en mai 2004 représentent 75 millions d'individus et un quart de la surface globale de l'Union mais leur PIB cumulé atteint à peine 5% de celui des quinze Etats-Membres. Nous proposons de présenter dans ce document une géographie de la richesse, mesurée d'abord par l'indicateur traditionnel : le produit intérieur brut et complétée par d'autres indicateurs.

Le produit intérieur brut est une mesure quantitative de la richesse, qui a bien des égards, est aujourd'hui considérée comme insuffisante. En effet, cette mesure de la richesse est fondée sur l'analogie réalisée de longue date par les économistes entre la croissance de la production (mesurée par la croissance du produit intérieur brut) et la richesse globale d'un pays et des individus qui la composent. En définitive, la richesse se définit alors par le nombre téléviseurs, d'automobiles, de jeux électroniques, de téléphones portables, produits et consommés par la population, sauf aucun intérêt pour les effets de cette production sur l'environnement ou encore la santé physique et mentale des individus. La critique de la vision quantitative de la richesse est déjà ancienne. John Kenneth Galbraith montrait déjà au cœur des années 1950, dans *The Affluent Society*<sup>1</sup>, que cette vision quantitative de la richesse était enracinée dans une « économie du désespoir » construite par les premiers économistes et entretenue par les suivants et qui correspondait à un contexte socio-économique dans lequel l'avenir de la plus grande partie de la population était restreint à un niveau de vie limité à la stricte subsistance. L'accroissement de la production était alors le seul moyen qui pouvait permettre de lutter contre la misère qui touchait la plus grande partie de la population. Mais le contexte économique a changé, et le spectre de la misère généralisée s'est éloigné avec l'accroissement de la production et du revenu moyen, sans que les idées économiques aient évolué. Si la société dans laquelle nous vivons est une société d'abondance (dans laquelle la pauvreté et les inégalités subsistent sans pour autant toucher la majorité de la population), l'accroissement de la production privée reste l'unique mobile et l'unique fin du système économique. Ce type d'analyse trouve aujourd'hui un écho dans les efforts mis en œuvre par les institutions internationales qui s'intéressent au développement économique (le Programme des Nations Unies pour le Développement, la Banque Mondiale) pour mesurer la richesse sur un plan plus qualitatif, incluant par exemple l'espérance de vie des individus ou leur niveau d'instruction. Nous nous intéresserons dans ce document aux enseignements de cette nouvelle catégorie d'indicateurs « socio-économiques » de la richesse, appliqués au cas de l'Europe et comparés à l'indicateur traditionnel qu'est le P.I.B.

---

<sup>1</sup> J.K. Galbraith, (1958), *The Affluent Society*, traduction française : *L'ère de l'Opulence* (1961), Calman Levy, Paris.

Quelles sont les conséquences de l'élargissement de l'Europe à 10 pays et bientôt 12 pays supplémentaires sur la richesse en Europe ? D'autre part, les orientations de la politique économique (conjoncturelle et structurelle) sont-elles favorables à la meilleure répartition de la richesse en Europe ?

Malgré les efforts faits pour étendre la mesure de la richesse à des éléments qualitatifs, les politiques économiques restent aujourd'hui orientées vers les moyens de stimuler l'offre de biens et services impliquant une certaine forme de progrès technique (orienté vers la satisfaction de besoins largement créés par la publicité : comme les technologies de l'information ou les biotechnologies), qui est aujourd'hui considérée comme le symbole de la réussite, de la compétitivité et de la richesse. Le progrès technique, étroitement associé à la richesse quantitative, reste le grand espoir du XXI<sup>ème</sup> siècle, comme il fut celui du XX<sup>ème</sup> siècle (Fourastié, 1949). L'Europe se fixe ainsi pour objectif de devenir l'économie de la connaissance la plus compétitive du monde. Il en découle une division du travail de plus en plus fine, dans laquelle les pays du centre ont une grande influence.

La stimulation de l'offre passe aussi par la déréglementation, la libéralisation et la privatisation des services publics. Quels sont les objectifs principaux de ces politiques, tant conjoncturelles que structurelles, orientées vers l'offre en Europe. S'agit-il de construire une Europe forte, tant sur les plans économiques et politiques ou bien les préoccupations sont-elles orientées vers la création d'opportunités nouvelles pour les producteurs ? Ces deux propositions sont-elles compatibles ? Ce document a pour objet de participer à la réflexion sur ces sujets, en offrant une large place à l'examen des faits sur la mesure de la croissance, la production, la consommation et le rôle de l'Etat.

# 1- Approches croisées de la richesse en Europe

## 1-1 Classement des pays selon le Produit Intérieur Brut

L'indicateur de référence pour mesurer la richesse d'un pays est le PIB, c'est-à-dire la somme des valeurs ajoutées chaque année par les agents économiques. Le chiffre le plus souvent cité est le PIB en dollars courants, qui correspond à la production nationale (évaluée en fonction des prix intérieurs) multipliée par le taux de change du dollar au cours de l'année considérée. Cependant, la fluctuation des taux de change rend les comparaisons internationales difficiles sur la base des PIB en dollars courants. D'autres mesures du PIB existent, où la valeur de la production nationale est multipliée par une moyenne pondérée du dollar des trois dernières années (c'est la méthode dite « de la banque mondiale »). Toutefois, cette méthode qui « lisse les taux de change » donne tout de même une image déformée car les taux de change ne reflètent pas nécessairement le niveau des prix relatifs d'un pays à l'autre. Les institutions internationales utilisent alors la méthode de calcul fondée sur la « parité de pouvoir d'achat » (PPA). La valeur de la production nationale est multipliée par un taux de change fictif qui rend équivalent le prix d'un panier de marchandises dans chaque pays. Cette méthode permet donc une comparaison plus réaliste du niveau de la production et du pouvoir d'achat d'un pays à l'autre. La Banque Mondiale classe les pays en trois catégories :

- les pays à revenu élevé (PIB par habitant supérieur ou égal à 9206 dollars en 2001)
- les pays à revenu intermédiaire (PIB par habitant de 746 à 9205 dollars)
- les pays à revenu faible (PIB par habitant inférieur à 745 dollars).

D'après les données du rapport 2003 de la Banque Mondiale (voir tableaux 1,2,3,4) la majorité des pays européens sont classés parmi les pays à revenus élevés (classement selon le PIB par habitant). Deux des nouveaux pays entrants dans l'Union européenne en mai 2004, la Lettonie et la Lituanie, ainsi que les deux pays candidats pour l'entrée en 2007 (la Bulgarie et la Roumanie) sont classés parmi les pays à revenu intermédiaire.

Cependant, une analyse affinée par région fait apparaître au sein de l'Europe des 15 une Europe médiane, où se concentre la richesse, mesurée par le PIB : elle part du Sud de l'Angleterre, suit sa route dans les Pays-Bas, traverse l'Allemagne et rejoint le nord de l'Italie. Quelques îlots de richesses apparaissent aussi çà et là, du Danemark au sud de la Suède.

Cette Europe médiane montre les inégalités entre pays mais aussi dans les pays. Ainsi, c'est en Allemagne et au Royaume Uni, selon Eurostat (2002), que les différences entre les régions les plus riches et les plus pauvres sont les plus importantes. C'est en Suède et aux Pays-Bas que ces différences sont les moins marquées.

Mais cette mesure de la richesse souffre de nombreuses insuffisances (voir par exemple Meda, 1999 ; Gadrey 2002a et 2002b, Marris, 2004). La comparaison d'un panier de biens et services standardisés entre deux pays n'est pas facile à l'heure de la diversification des produits. La qualité des services (comme l'éducation, la santé, la restauration, etc.) peut varier très fortement d'un pays à l'autre. De plus, le PIB correspond à une mesure quantitative qui ne prend pas en compte le bien-être des populations : l'espérance de vie, la santé, la pollution, l'alphabétisation, ou encore le temps libre ne sont pas intégrés dans le calcul du PIB... Ainsi, la production nationale de tabac ou d'alcool accroît le niveau du PIB mais la consommation de tabac et d'alcool nuit à la santé de la population. L'activité sidérurgique, métallurgique ou chimique augmente le PIB mais pollue l'air que la population respire...etc.

Cette première approche de la richesse, fondée sur la comparaison des PIB nationaux et régionaux n'est donc pas suffisante. En effet, les critiques sont nombreuses concernant l'assimilation de la richesse au PIB. John Kenneth Galbraith, dans son dernier ouvrage paru en 2004 *The Economics of Innocent Fraud*, qualifie cette mesure de fraude, « innocente » certes car acceptée de tous, enseignée et répétée, mais fraude tout de même dans la mesure où elle écarte nombre d'éléments qui interviennent dans la formation de la richesse et dans la mesure aussi où les éléments qui constituent le PIB sont définis par ceux qui les produisent.

Pour pallier ces limites, les organisations internationales chargées du développement économique ont été à l'origine de nouveaux indicateurs plus socio-économiques, incluant à côté de la mesure traditionnelle de la richesse par le PIB, d'autres éléments plus qualitatifs.

## **1-2 Les apports de l'indicateur de développement humain**

L'indicateur du développement humain (IDH), créé par le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) depuis 1990, essaie de pallier une partie des insuffisances du PIB en introduisant des éléments qualitatifs, de « développement humain » dans la définition. Certes, le nombre des éléments qualitatifs pris en compte est forcément limité par la difficulté du calcul. La pondération des variables intégrées dans cet indice synthétique est aussi une question importante. Mais il apporte un progrès certain dans la mesure de la richesse en la couplant au bien-être. L'indicateur de développement humain consiste donc en une moyenne pondérée de trois sous-indicateurs :

- l'espérance de vie à la naissance ;
- le niveau d'instruction, représenté par le taux d'alphabétisation des adultes (pour deux tiers) et le taux brut de scolarisation tous niveaux confondus (pour un tiers) ;
- le revenu représenté par le PIB par habitant (PPA) ;

L'indice composite ainsi défini permet de réaliser une comparaison entre pays en termes de développement humain. Trois niveaux de développements sont identifiés :

- les pays à niveau de développement humain élevé (IDH supérieur ou égal à 0,800)
- les pays à niveau de développement humain moyen (IDH compris entre 0,500 et 0,799)
- les pays à faible développement humain (IDH inférieur à 0,500)

D'après les tableaux 1,2,3,4, tous les pays d'Europe (zone euro, hors zone euro, nouveaux pays membres à partir de mai 2004) ont un niveau d'IDH élevé (supérieur ou égal à 0,800). Seuls la Roumanie et la Bulgarie, qui sont candidats à l'entrée dans l'Union Européenne en 2007, ont un niveau de développement humain intermédiaire.

Les écarts sont parfois importants entre le rang mondial des pays selon le PIB et selon l'IDH. Le Luxembourg par exemple occupe le premier rang mondial selon le PIB mais seulement le quinzième rang selon l'IDH. L'Irlande se situe à la troisième place mondiale (et à la deuxième place européenne) en termes de PIB mais seulement la douzième place selon l'IDH. L'écart est moins grand en ce qui concerne la Norvège qui occupe la 1<sup>ère</sup> place mondiale en termes d'IDH mais la 5<sup>ème</sup> place mondiale en termes de PIB. Il est plus grand pour la Suède (troisième rang mondial selon l'IDH et 18<sup>ème</sup> rang selon le PIB). La comparaison de ces deux indicateurs a des limites mais elle permet de montrer qu'un pays classé parmi les pays les plus riches n'est peut-être pas un pays où le bien-être (même si son estimation est nécessairement imparfaite) est le plus élevé et vice et versa. Les exemples de la Lituanie et de la Lettonie sont à cet égard révélateurs : il sont tout deux classés parmi les pays

ayant un IDH élevé, tout en étant classés (selon la Banque Mondiale) parmi les pays à revenu intermédiaires.

### Tableaux 1,2,3,4 : PIB par habitant (PPA) en 2001 et IDH en 2001

**Tableau 1 : Zone Euro**

| Pays       | PIB par habitant (PPA) 2001 | Rang mondial en terme de PIB 2001 | IDH 2001 | Rang mondial IDH 2001 |
|------------|-----------------------------|-----------------------------------|----------|-----------------------|
| Allemagne  | 25 350                      | 13                                | 0,921    | 18                    |
| Autriche   | 26 730                      | 10                                | 0,929    | 16                    |
| Belgique   | 25 520                      | 11                                | 0,937    | 6                     |
| Espagne    | 20 150                      | 24                                | 0,918    | 19                    |
| Finlande   | 24 430                      | 17                                | 0,930    | 14                    |
| France     | 23 990                      | 20                                | 0,925    | 17                    |
| Grèce      | 17 440                      | 31                                | 0,892    | 24                    |
| Irlande    | 32 410                      | 3                                 | 0,930    | 12                    |
| Italie     | 24 670                      | 16                                | 0,916    | 21                    |
| Luxembourg | 53 780                      | 1                                 | 0,930    | 15                    |
| Pays-Bas   | 27 190                      | 8                                 | 0,938    | 5                     |
| Portugal   | 18 150                      | 30                                | 0,896    | 23                    |

**Tableau 2 : Hors Zone Euro**

| Pays          | PIB par habitant (PPA) 2001 | Rang mondial en terme de PIB 2001 | IDH 2001 | Rang mondial IDH 2001 |
|---------------|-----------------------------|-----------------------------------|----------|-----------------------|
| Danemark      | 29 000                      | 6                                 | 0,930    | 11                    |
| Royaume Uni   | 24 160                      | 19                                | 0,930    | 13                    |
| Suède         | 24 180                      | 18                                | 0,941    | 3                     |
| Suisse        | 28 100                      | 7                                 | 0,932    | 10                    |
| Liechtenstein |                             |                                   |          |                       |
| Islande       | 29 990                      | 4                                 | 0,942    | 2                     |
| Norvège       | 29 620                      | 5                                 | 0,944    | 1                     |

**Tableau 3 : Nouveaux Pays Membres (2004)**

|              | PIB par habitant (PPA) 2001 | Rang mondial en terme de PIB 2001 | IDH 2001 | Rang mondial IDH 2001 |
|--------------|-----------------------------|-----------------------------------|----------|-----------------------|
| Chypre       | 21 190                      | 22                                | 0,891    | 25                    |
| Estonie      | 10 170                      | 48                                | 0,833    | 41                    |
| Hongrie      | 12 340                      | 42                                | 0,833    | 38                    |
| Lettonie     | 7 730                       | 61                                | 0,811    | 50                    |
| Lituanie     | 8 470                       | 57                                | 0,824    | 45                    |
| Malte        | 13 160                      | 41                                | 0,856    | 33                    |
| Pologne      | 9 450                       | 52                                | 0,841    | 35                    |
| Slovaquie    | 11 960                      | 44                                | 0,836    | 39                    |
| Slovénie     | 17 130                      | 32                                | 0,881    | 29                    |
| Rep. Tchèque | 14720                       | 39                                | 0,861    | 32                    |



**Tableau 4 : Autres Pays Candidats (2007)**

| Pays     | PIB par habitant (PPA) 2001 | Rang mondial en terme de PIB 2001 | IDH 2001 | Rang mondial IDH 2001 |
|----------|-----------------------------|-----------------------------------|----------|-----------------------|
| Roumanie | 5 830                       | 81                                | 0.773    | 72                    |
| Bulgarie | 6890                        | 69                                | 0.795    | 57                    |

### 1-3 L'indicateur de pauvreté humaine et les inégalités sociales en Europe

Afin de combler les limites de l'indicateur de développement humain, et notamment la difficulté à intégrer dans le calcul un grand nombre d'indices, le PNUD développe régulièrement de nouveaux indicateurs. Au total, cinq indicateurs composites sont proposés par le PNUD : l'indicateur de développement humain (IDH), l'indicateur de pauvreté humaine I (pour les pays en développement) et l'indicateur de pauvreté humaine II (pour certains pays de l'OCDE), l'indicateur sexospécifique de développement humain (ISDH), l'indicateur de participation des femmes (IPF). Les quatre premiers indicateurs ont une caractéristique commune : ils prennent en compte trois dimensions fondamentales qui intègrent la définition du bien-être : la longévité et la santé, l'instruction et l'accès au savoir, le niveau de vie décent. Les critères de définition de ces trois éléments clés (et donc les indicateurs retenus pour les mesurer) varient pour aboutir à un indice composite spécifique. L'indicateur de participation des femmes prend quant à lui en compte d'autres dimensions : la participation et le pouvoir décisionnaire dans la vie politique, dans l'économie et la maîtrise des ressources.

Dans notre quête d'une géographie de la richesse en Europe, l'indicateur de pauvreté humaine (IPH) nous intéresse ici plus particulièrement. A l'inverse de l'IDH qui mesure le niveau moyen atteint par un pays donné, l'IPH 1 (pour le pays en développement) mesure les carences dans les domaines de la longévité et de la santé (probabilité à la naissance de ne pas atteindre l'âge de 40 ans), l'instruction et l'accès au savoir (taux d'analphabétisme des adultes) et la possibilité de disposer d'un niveau de vie décent (moyenne pondérée de deux indicateurs : le pourcentage de la population privée d'accès régulier à des points d'eau aménagés et le pourcentage d'enfants souffrant d'insuffisance pondérale).

Le calcul de l'IPH est également réalisé pour quelques pays de l'OCDE (13 pays) et les critères sont adaptés à la situation socio-économique de ces pays (la probabilité à la naissance de ne pas atteindre l'âge de 60 ans, le taux d'illegitimite des adultes âgés de 16 à 65 ans, le pourcentage de la population vivant en deçà du seuil de pauvreté monétaire. Une quatrième variable est ajoutée dans le calcul de l'IPH 2 : il s'agit de l'exclusion, exprimée par le taux de chômage de longue durée, c'est-à-dire au moins égal à 12 mois).

**Le tableau 5** classe des pays européens selon leur rang européen en termes de PIB/habitant (colonne 1), d'IDH et selon l'IPH 2 (colonne 3).

| Classement européen selon le PIB/hab | Classement européen selon l'IDH | Classement européen selon l'IPH 2 |
|--------------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|
| 1- Luxembourg                        | 1- Norvège                      | 1- Suède                          |
| 2- Irlande                           | 2- Islande                      | 2- Norvège                        |
| 3- Islande                           | 3- Suède                        | 3- Finlande                       |
| 4- Norvège                           | 4- Pays-Bas                     | 4- Pays-Bas                       |
| 5- Danemark                          | 5- Belgique                     | 5- Danemark                       |
| 6- Suisse                            | 6- Suisse                       | 6- Allemagne                      |

|                 |                 |                 |
|-----------------|-----------------|-----------------|
| 7- Pays-Bas     | 7- Danemark     | 7- Luxembourg   |
| 8- Autriche     | 8- Irlande      | 8- France       |
| 9- Belgique     | 9- Royaume-Uni  | 9- Espagne      |
| 10- Allemagne   | 10- Finlande    | 10- Italie      |
| 11- Italie      | 11- Luxembourg  | 11- Belgique    |
| 12- Finlande    | 12- Autriche    | 12- Royaume-Uni |
| 13- Suède       | 13- France      | 13- Irlande     |
| 14- Royaume-Uni | 14- Allemagne   |                 |
| 15- France      | 15- Espagne     |                 |
| 16- Chypre      | 16- Italie      |                 |
| 17- Espagne     | 17- Portugal    |                 |
| 18- Portugal    | 18- Grèce       |                 |
| 19- Grèce       | 19- Chypre      |                 |
| 20- Slovénie    | 20- Slovénie    |                 |
| 21- Rep Tchèque | 21- Rep Tchèque |                 |
| 22- Malte       | 22- Malte       |                 |
| 23- Hongrie     | 23- Pologne     |                 |
| 24- Slovaquie   | 24- Hongrie     |                 |
| 25- Estonie     | 25- Slovaquie   |                 |
| 26- Pologne     | 26- Estonie     |                 |
| 27- Lituanie    | 27- Lituanie    |                 |
| 28- Lettonie    | 28- Lettonie    |                 |
| 29- Bulgarie    | 29- Bulgarie    |                 |
| 30- Roumanie    | 30- Roumanie    |                 |

Source : PNUD, *Rapport mondial sur le développement Humain*, 2003

L'association de ces trois indicateurs nous permet de dresser une carte de la concentration de la richesse en Europe.

Les trois indicateurs sont rassemblés dans huit pays, parmi les pays étudiés (16 au total qui sont classés dans les 13 premiers pour chaque indicateur). **Ces huit pays peuvent donc être présentés comme les plus riches d'Europe : il s'agit par ordre décroissant<sup>2</sup> de la Norvège (respectivement 4 pour le PIB par habitant, 1 pour l'IDH et 2 pour l'IPH), les Pays-Bas (respectivement 7, 4 et 4) le Danemark (5, 7,5) et la Suède (13,3,1), le Luxembourg (1,11,7), l'Irlande (2,8,13), la Finlande (12,10,3) et la Belgique (9,5,11).**

**Parmi les pays dans lesquels deux indicateurs se croisent, trois sont à mettre à part du fait de l'absence de calcul de l'IPH :** il s'agit de l'Islande, qui occupe par ailleurs la troisième place en terme de PIB/habitant et la deuxième place en terme d'IDH, la Suisse – sixième à la fois en termes de PIB/habitant et d'IDH –, l'Autriche – huitième en termes de PIB et douzième en termes d'IDH–.

Les quatre autres pays dans lesquels deux indicateurs se croisent forment **un deuxième groupe de pays**. Deux d'entre eux se situent plus bas dans le classement du PIB : le Royaume Uni occupe le quatorzième rang place et la France le quinzième. Pour l'Allemagne et l'Italie, c'est en revanche l'IDH qui est plus faible, l'Allemagne occupant le quatorzième rang et l'Italie le seizième.

Enfin, l'Espagne, classée neuvième selon l'IPH occupe le 17<sup>ème</sup> rang en terme de PIB/habitant et le 15<sup>ème</sup> rang en terme d'IDH.

<sup>2</sup> Notre classement se fonde sur une moyenne des trois rangs européens (PIB/habitant, IDH, IPH) de chaque pays classés parmi les 13 premiers.

Quels sont les résultats de ces pays dans le domaine de l'innovation, aujourd'hui largement considérée comme le nerf de la compétitivité et le vecteur de l'accroissement des richesses ?

## **2- Innovation et compétitivité en Europe**

### **2-1 Les investissements et les performances dans les domaines de la science et de la technologie**

Le sommet de Lisbonne en 2000 a défini l'objectif pour l'Europe de « devenir l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde » avant 2010. Le renforcement de l'éducation, de la recherche et de l'innovation est présenté comme l'un des principaux moyens pour réaliser l'objectif défini à Lisbonne. Le Conseil européen de Barcelone (mars 2002) a renforcé l'importance de la recherche et de l'innovation en fixant l'objectif d'atteindre un niveau de dépenses en R&D égal à 3% du PIB en 2010 (actuellement, le niveau de dépenses en RD pour l'ensemble de la zone s'élève à 1,9% du PIB). Pour mesurer les progrès de « la transition vers une économie de la connaissance » deux indicateurs composites ont été développés par la commission européenne : l'un concerne l'investissement et l'autre les performances dans les domaines de la science et de la technologie. Les sous-indicateurs qu'ils rassemblent sont présentés dans les tableaux 6 et 7. L'indicateur composite est réalisé par le biais d'une moyenne pondérée de chacun des sous indicateurs.

L'intérêt de ces indicateurs composites est de simplifier une analyse qui est rendue complexe par le nombre d'indicateurs à prendre en compte. Toutefois, sa limite découle de son caractère incomplet. Les choix des sous-indicateurs qui composent l'indicateur synthétique dépend souvent de l'existence de données comparables. De plus, la pondération de chacun des sous-indicateurs peut avantager ou désavantager certains pays.

#### **2-1-1 Les résultats en terme d'investissement**

Dans les 15 pays de l'Union européenne, la croissance de l'investissement s'est réduite dans la période 2000-2001, comparée à la période 1995-2000. Trois groupes de pays<sup>3</sup> sont identifiés par la Commission européenne, selon les efforts accomplis en terme d'investissements (voir figures page suivante).

Le premier groupe de Pays se compose de la Finlande, du Danemark et de la Suède, dont les résultats en matière d'investissement sont supérieurs à la moyenne de l'Union européenne (tant en terme de niveau que de taux de croissance). Notons que ces trois pays ont été classés plus haut parmi les plus riches de l'Europe.

Le second groupe de pays se compose des pays suivants : France, Royaume-Uni, Allemagne, Autriche, Irlande, Belgique et Pays-Bas. Ils occupent une position moyenne à la fois en terme de niveau d'investissement et de taux de croissance pour la période 2000-2001.

Enfin, le troisième groupe est composé de la Grèce, du Portugal de l'Espagne et de l'Italie dont le niveau d'investissement est inférieur à la moyenne européenne et le taux de croissance comparable à la croissance moyenne en 2000-2001.

Cet indicateur composite est également calculé pour les pays qui vont intégrer l'union européenne en 2004. Mais seuls 5 indicateurs sont pris en compte (les données sur les dépenses d'éducation par habitant et l'apprentissage tout au long de la vie n'étant pas disponibles pour ces pays).

---

<sup>3</sup> Notons que le Luxembourg n'est pas intégré dans l'analyse, du fait du manque de données sur les sous indicateurs.

Les résultats montrent que tous les pays candidats sont en deçà de la moyenne européenne en termes d'investissement global (notamment en termes de dépenses de RD). Mais en 2000-2001, ils rattrapent tous le reste de l'Europe, à différentes vitesses.

La Slovaquie, la Lettonie et l'Estonie forment le groupe de pays le plus dynamique en termes d'investissement : ils enregistrent des taux de croissance très supérieurs à la moyenne de l'Europe des 15 sur la période 2000-2001.

La Lituanie, la Hongrie, Chypre, la République Tchèque et la Pologne forment un second groupe de pays, avec un plus faible taux de croissance de l'investissement en 2000-2001 (à l'exception de la Pologne).

**Tableau 6 : L'indicateur synthétique de l'investissement dans l'économie de la connaissance**

| Sous indicateurs                            | Type d'indicateur   |
|---|---|
| Total des dépenses de RD par habitant       | Création de connaissance                                    |
| Nombre de chercheurs par habitant           | Création de connaissance                                    |
| Nouveaux docteurs en S&T par habitant       | Création de connaissance                                    |
| Total des dépenses d'éducation par habitant | Création et diffusion de connaissance                       |
| Apprentissage tout au long de la vie        | Diffusion de connaissance : capital humain                  |
| Cyberadministration                         | Diffusion de connaissance : infrastructure de l'information |
| Formation brute de capital fixe             | Diffusion de connaissance : nouvelle technologie intégrée   |

## 2-1-2 Les résultats en terme de performance

En terme de performance, la croissance a été plus faible sur la période 2000-2001 que sur la période 1995-2000 mais le ralentissement est moins marqué qu'il ne l'est pour l'investissement. Les différences selon les pays sont moins fortes qu'elles ne le sont pour l'investissement. Cela montre l'absence de relation linéaire entre l'investissement et la performance dans les domaines de la science et de la technologie. Les performances s'expliquent aussi par d'autres facteurs que l'investissement (la situation macro-économique des pays par exemple) et il existe de plus toujours un décalage entre le moment où l'investissement est réalisé et les résultats de cet investissement. Rien ne dit d'ailleurs qu'un investissement élevé, surtout dans les domaines de la science et de la technologie qui sont des investissements aléatoires et risqués, se traduira par des performances accrues. Ici les limites de l'indicateur synthétique sont peut-être encore plus grandes que pour l'indicateur d'investissement. En particulier, c'est le caractère incomplet de l'indicateur qui est en cause : par exemple, l'on sait que toute invention ne fait pas nécessairement l'objet d'un dépôt de brevet et cette limite peut conduire à une sous évaluation des performances. De plus, l'indicateur de publication est aussi limité à la base de données SCI (ISI) qui ne regroupe qu'une partie (mineure) des publications scientifiques.

Ces limites indiquées, l'indicateur donne les résultats suivants :

Dans l'Europe des 15, deux groupes de pays sont distingués par la Commission européenne. Alors que le Portugal, l'Espagne, la Grèce et l'Italie se trouvent en deçà de la moyenne européenne, les autres pays (le Luxembourg n'est pas inclus) sont positionnés autour de la moyenne européenne pour ce qui concerne le niveau de performance et autour de la moyenne pour le taux de croissance.

Les pays candidats à l'entrée dans l'Union européenne se situent à nouveau bien en dessous de la moyenne des performances en 2001 (notamment note le rapport de la Commission dans le domaine des brevets). La comparaison de la croissance de la performance de ces pays par rapport à la moyenne européenne permet de distinguer deux groupes de pays : la Lituanie, la Lettonie, la Hongrie, la République Tchèque, Malte, la Roumanie et dans une moindre mesure la Pologne sont en phase de rattrapage vis-à-vis de l'Europe des 15, avec une dominance de l'un ou l'autre des sous indicateurs selon les pays. En revanche, la Bulgarie, la Turquie, Chypre et l'Estonie enregistrent une performance inférieure à la moyenne de l'Europe.

Cette analyse, malgré les limites ne que nous avons évoquées, montre toutefois la forte diversité des économies européennes, tant dans leurs efforts d'investissements dans les domaines de la science et de la technologie que dans leurs performances. Un petit groupe de pays domine à la fois dans les investissements réalisés et dans les performances (Suède, Finlande, Danemark notamment, pays que nous avons classés dans le groupes des pays les plus riches). De nombreux pays accusent un retard important, notamment parmi les pays candidats, même si certains d'entre eux enregistrent des taux de croissance importants, en termes d'investissement ou de performance (ceux-ci s'expliquant largement par la faiblesse de leur situation de départ).

**Tableau 7 : l'indicateur synthétique de performance dans l'économie de la connaissance**

| Sous indicateurs                                      | Type d'indicateur  |
|---|--|
| PIB par heures ouvrées                                | Productivité   |
| Nombre de brevets européens et américain par habitant | Performance S&T  |
| Publications scientifiques par habitant               | Performance S&T  |
| Commerce électronique                                 | Production de l'infrastructure d'information Création et diffusion de connaissance |
| Taux de réussite scolaire                             | Efficacité du système éducation  |

Source : European Commission (2003)

L'investissement dans les domaines de la science et de la technologie est une des sources de la richesse. Il contribue aussi à la diversification des économies et donc à leur place dans la division internationale du travail. La répartition des activités économiques entre les pays peut s'analyser au niveau mondial mais aussi au niveau des grandes régions, comme l'Europe.

L'entrée de nouveaux pays dans l'Union européenne contribue à une répartition de plus en plus spécifique des activités en Europe. Les pays les plus riches se trouvant au cœur d'une économie-monde européenne.

## **2-2 La division européenne du travail : une économie monde européenne**

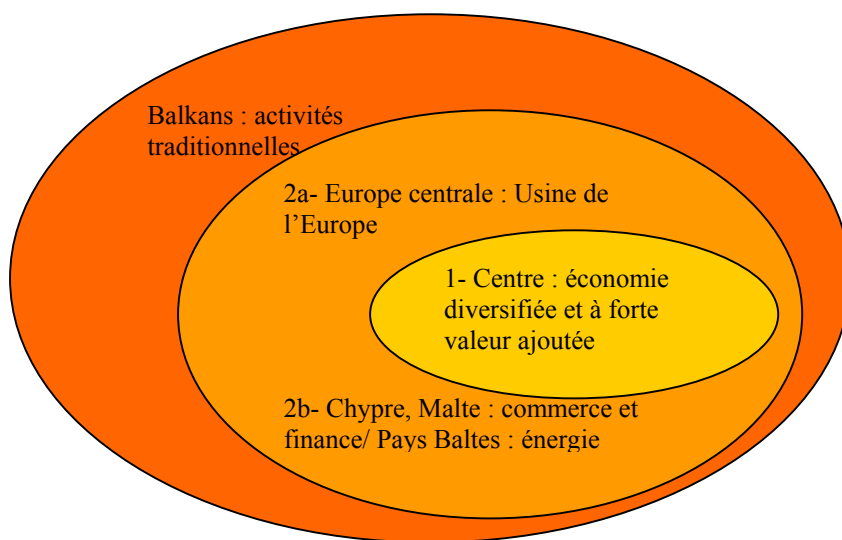
La division internationale du travail peut se définir comme la répartition des tâches productives entre les différents pays du monde. Au cours de l'histoire industrielle, il est possible des distinguer deux divisions internationales du travail :

La première s'est constituée au XIXème siècle par la colonisation et a perduré jusqu'aux années 1970. Elle était caractérisée par la spécialisation des pays du Sud dans l'exploitation de matières premières et de main-d'œuvre et par la spécialisation des pays occidentaux dans l'exportation de produits manufacturés et d'outils de travail.

La seconde division internationale du travail est le fruit des indépendances, des processus de rattrapage entamés dans certains pays et de la crise des années 1970 dans les pays industriels : de nouvelles puissances industrielles se disputent la place d'exportateurs de produits manufacturés. Aujourd'hui les pays émergents, comme Taiwan ou encore la Corée du Sud, occupent une place croissante dans le commerce international et concurrencent les pays industriels dans de nombreux domaines.

Il est possible d'étudier la division du travail à l'échelle des grandes régions du monde. En Europe l'entrée de 10 nouveaux pays et l'étude de leur spécialisation permet de mettre en évidence l'existence d'une réelle division européenne du travail (voir schéma ci-dessous), dessinant une économie-monde européenne. Rappelons la définition de l'Economie-monde, donnée par F. Braudel (1985) : « Par économie-monde, j'entends l'économie d'une portion seulement de notre planète, dans la mesure où elle forme un tout économique... Une économie-monde peut se définir comme une triple réalité : elle occupe un centre géographique (...) donné ; elle accepte toujours un centre (...) ; toute économie-monde se partage en zones successives. Le cœur, c'est-à-dire la région qui s'étend autour du centre (...) Puis viennent des zones intermédiaires autour du pivot central. Enfin, très larges, des marges, qui, dans la division internationale du travail qui caractérise l'économie-monde, se trouvent subordonnées et dépendantes, plus que participantes. »

### Schéma 1 : L'économie-monde européenne



#### Légende :

- 1 - Centre** : industrie diversifiée et à très forte valeur ajoutée (Europe du Nord et pays fondateurs)
- 2a- Europe Centrale** (usine de l'Europe): Pologne, Hongrie, République Tchèque, Slovaquie : mutations industrielles très importantes, impulsées par l'IDE. Caractéristiques : faibles coûts salariaux, privatisation... Ancienne spécialisation : sidérurgie, nouvelles spécialisations : automobile et électronique grand public.
- 2b- Chypre et Malte** (plate-forme commerciale et financière) et **Pays Baltes** (misent sur la vente d'énergie)
- 3- Balkans** : engoncés dans des secteurs traditionnels à main-d'œuvre peu qualifiée

Au centre, se trouvent les pays dont l'industrie est fortement diversifiée et à forte valeur ajoutée (Europe du Nord et pays fondateurs de l'Europe...). Un premier cercle se dessine avec les pays d'Europe Centrale (Pologne, Hongrie, République Tchèque, Slovaquie, Slovénie) qui sont caractérisés par des mutations industrielles très importantes. Chypre et Malte se distinguent de cette spécialisation : elles sont des plates formes commerciales et financières historiquement proches du monde anglo-saxon. Il en est de même pour les pays baltes, tournés vers les pays nordiques et misant sur la vente d'énergie. Un second cercle est constitué des Balkans, spécialisé dans des activités traditionnelles à main-d'œuvre peu qualifiée.

Les spécialisations des différents pays tirent leur origine de leur histoire industrielle : la diversité industrielle des pays « fondateurs » s'explique par la précocité de la révolution industrielle dans ces pays. De même, le rattachement des pays de l'Europe Centrale à l'Union soviétique a largement été à l'origine de leur spécialisation dans la sidérurgie notamment. Mais les investissements directs à l'étranger réalisés par les firmes multinationales sont à l'origine des mutations industrielles d'aujourd'hui. D'ailleurs un récent rapport du Commissariat général du Plan met en évidence la croissance des opérations de fusions et d'acquisition transfrontières, notamment intra-européenne. Sur la période 1997-1999, les opérations intra européenne ont ainsi connu une progression spectaculaire de 246,93% en valeur et en Europe, plus de 70% des opérations de rachat transfrontalier impliquent des acquéreurs appartenant à l'Union européenne (Dietsch, 2003 et 2004). Selon la CNUCED (2003), les investissements directs à l'étranger (IDE) entrants en Europe émergente (PECO, Balkans, partie occidentale de la CEI) ont atteint un nouveau record de 29 milliards de dollars américains en 2002 (après 25 milliards en 2001) dans un contexte mondial marqué au contraire par la forte réduction des IDE<sup>4</sup>.

Cette augmentation des flux d'investissements étrangers directs en direction de l'Europe émergente a bénéficié uniquement aux futurs entrants dans l'Union européenne (DREE, 2003) : plus de 22% leur ont été consacrés contre moins 2% dans la partie occidentale de la CEI et moins 18% dans le Balkans. Les PECO sont les principaux bénéficiaires de l'ensemble de la zone. En termes de stock, les investissements étrangers directs dans les pays qui ont accédé à l'Union européenne en mai 2004 et de ceux qui vont accéder en 2007 représentent (sans compter Chypre et Malte) entre 21% et 66% du PIB (voir tableau ci-dessous). Ces économies vivent donc largement de l'attraction de l'épargne extérieure, ce qui souligne leur dépendance.

**Tableau 8 : Flux et stock d'IDE accueillis en 2002**

| %PIB               | Flux  | Stock |
|--------------------|-------|-------|
| Hongrie            | 1,3%  | 38%   |
| Pologne            | 2,2%  | 24%   |
| Roumanie           | 2,4%  | 21%   |
| Bulgarie           | 3,1%  | 24%   |
| Lettonie           | 4,7%  | 32%   |
| Estonie            | 4,8%  | 66%   |
| Lituanie           | 5,3%  | 31%   |
| Slovénie           | 8,5%  | 23%   |
| République Tchèque | 13,4% | 55%   |
| Slovaquie          | 16,7% | 43%   |

Source : CNUCED, 2003

<sup>4</sup> Le montant total des IDE s'établissait en 2002 à 651 milliards de dollars, soit à peine la moitié du montant record de 2000. Un recul quasi général, puisque sur 195 pays, 108 ont enregistré en 2002 des entrées inférieures à celles de 2001 (CNUCED, 2003)

Ces investissements directs, qui proviennent à près de 90% des pays de l'Union Européenne, sont largement soutenus par les privatisations, notamment en République tchèque et en Slovaquie (secteur gazier) mais aussi en Slovénie. En Hongrie et en Pologne en revanche, les investissements directs étrangers entrants se sont ralentis par rapport à l'année précédente, en partie parce que les privatisations sont devenues minoritaires. Les autres facteurs décisifs du choix des pays d'Europe Centrale pour les investisseurs étrangers (européens particuliers) consistent dans les faibles coûts salariaux, la qualification de la main-d'œuvre (issue de leur passé industriel) et la proximité géographique. La conséquence de leurs étroites relations avec les pays de l'Union européenne se lit aussi dans la destination de leurs exportations : 70% de celles-ci s'effectuent vers l'Union européenne.

Les pays d'Europe Centrale (Pologne, Slovaquie, République Tchèque) ont ainsi, en partie grâce aux investissements directs étrangers, diversifié leur production manufacturière, ce qui leur a permis de développer avec l'Union européenne les échanges intra-branches, concernant des produits de qualités différentes (différenciation verticale). En conséquence, ils sont devenus des partenaires plus complémentaires que concurrents. La spécialisation récente de ces de ces pays est particulièrement marquée dans quelques secteurs dans lesquels les firmes européennes notamment, se sont installées :

L'automobile d'abord. Prague (République Tchèque) - Bratislava (Slovaquie) - Győr (Ouest de la Hongrie) concentrent les usines de Volskswagen (qui a racheté le Tchèque Skoda), General Motors, Daewoo, Ford ou Porsche. PSA a également construit récemment deux nouvelles usines de montage. Les équipementiers internationaux (Valeo, Bosh) ont suivi leurs donneurs d'ordre afin de recomposer, dans cette région d'implantation, l'oligopole qui existe par ailleurs.

L'électronique ensuite. La Hongrie, qui accueille de longue date les investissements dans ce secteur, connaît des restructurations vers des activités de plus haute valeur ajoutée ; Flextronix, IBM ou Philips y ont supprimé des emplois peu qualifiés (délocalisés en Chine) et en ont créé d'autres plus qualifiés.

Les politiques économiques européennes (conjoncturelles et structurelles) misent sur la stimulation de l'offre pour impulser la croissance économique. Quelles en sont les conséquences sur la consommation et l'opinion des consommateurs en Europe ?

### **3- Consommation des ménages et l'accès aux services publics en Europe**

#### **3-1 Evolution de la consommation en Europe**

##### **3-1-1 Les tendances dans l'Europe des quinze**

En moyenne pour les 10 pays étudiés en raison de la disponibilité des statistiques, le budget des ménages se répartit comme suit en 1999 (voir graphiques 1 et 2 et tableaux en annexe).

Le logement, qui comprend les loyers, l'alimentation en eau et en énergie, mais aussi l'ameublement, l'équipement ménager et l'entretien courant de la maison occupe la plus grande part. Cette part du logement dans le budget des ménages est la plus élevée au Danemark (32,9% du budget dont 27,1% pour le logement stricto sensu, c'est-à-dire sans compter les dépenses d'ameublement et d'entretien). Elle est plus élevée que la part moyenne



en Allemagne, en Finlande, en Belgique, en Italie, en Autriche et aux Pays-Bas. Cette part est un peu plus faible en Irlande, mais surtout au Royaume Uni et en Espagne.

En moyenne générale pour les pays étudiés, le poste loisirs et culture arrive en seconde position dans les dépenses des ménages. Notons que ce poste inclut ici les dépenses de restaurants et hôtels qui occupent de 5% du budget total (dans le cas de l'Irlande) jusqu'à 18,6% de celui-ci (pour l'Espagne). Stricto sensu, les dépenses de loisirs et culture représentent entre 6,5% (Irlande) et jusqu'à près de 12% du budget total. A nouveau, les dépenses publiques dans ces domaines, variables selon les pays expliquent une partie des différences constatées entre les pays.

Vient ensuite le poste alimentation qui représente 17% des dépenses de consommation des ménages en 1999, puis les transports et communications (16%), les biens et services divers (9,6%), l'habillement, la santé (3,2%) et l'éducation (0,9%). Les dépenses publiques, non prises en compte dans le calcul expliquent à la fois les disparités entre pays et la faiblesse de certains postes comme l'éducation par exemple.

Quelles sont les tendances de l'évolution de la répartition du budget des ménages ? Les calculs sont effectués sur la période 1991-1999.

Le sociologue et statisticien allemand Ernst Engel étudia au XIX<sup>ème</sup> siècle la structure du budget familial ou du comportement du consommateur sur la base de budgets ouvriers de plusieurs pays européens. Trois lois ont découlé de son analyse :

1- la part des dépenses alimentaires dans le budget familial diminue au fur et à mesure que le revenu s'élève.

2- la part des dépenses d'habillement et de logement dans le budget familial est stable lorsque le revenu augmente.

3- la part des autres dépenses (hygiène, santé, transport, loisirs, culture) dans le budget familial augmente au fur et à mesure du revenu.

J.M. Keynes reprend, dans la *Théorie Générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936), l'analyse de Engel pour expliquer les déterminants de la fonction de consommation. Il exprime l'idée selon laquelle la consommation croît avec le revenu mais qu'à un accroissement du revenu correspond toujours un accroissement inférieur de la consommation. La propension marginale à consommer est donc toujours inférieure à 1. Keynes se fonde, pour expliquer ceci, sur une « loi psychologique fondamentale » qui se réfère à la première loi de Engel présentée plus haut selon laquelle la part des dépenses d'alimentation dans le budget diminue quand le revenu augmente. Keynes pense pour sa part que c'est donc la consommation toute entière qui diminue, alors que l'épargne destinée à satisfaire les besoins d'accumulation progresse (achat de logement par exemple).

Les statistiques auxquelles nous nous référons ici semblent corroborer en partie les lois de Engel et l'analyse Keynésienne.

Le graphique 3 montre un accroissement notable du PIB/habitant sur la période 1991/1999. Dans le même temps, les dépenses d'alimentation (en pourcentage du budget total des ménages dans le sept pays étudiés) ont diminué de 3,4 points de pourcentage. La première loi est ici vérifiée.

En revanche, les dépenses de logement (incluant ou non les dépenses d'ameublement) ont augmenté sur la période globalement de plus de 2 points en pourcentage. Cette augmentation de la part du logement contredit la seconde loi de Engel. Elle peut s'expliquer par la volonté des consommateurs d'épargner une partie de leur revenu conformément à l'analyse de Keynes ou par les coûts élevés des dépenses de logement et les difficultés croissantes de la population pour y faire face. Les graphiques 4 (pourcentage de personnes vivant dans des ménages à faible revenu) et 5 (part des personnes dont le ménage a des problèmes financiers) témoignent de ces difficultés, importantes dans certains pays (notamment l'Irlande et le Royaume Uni).

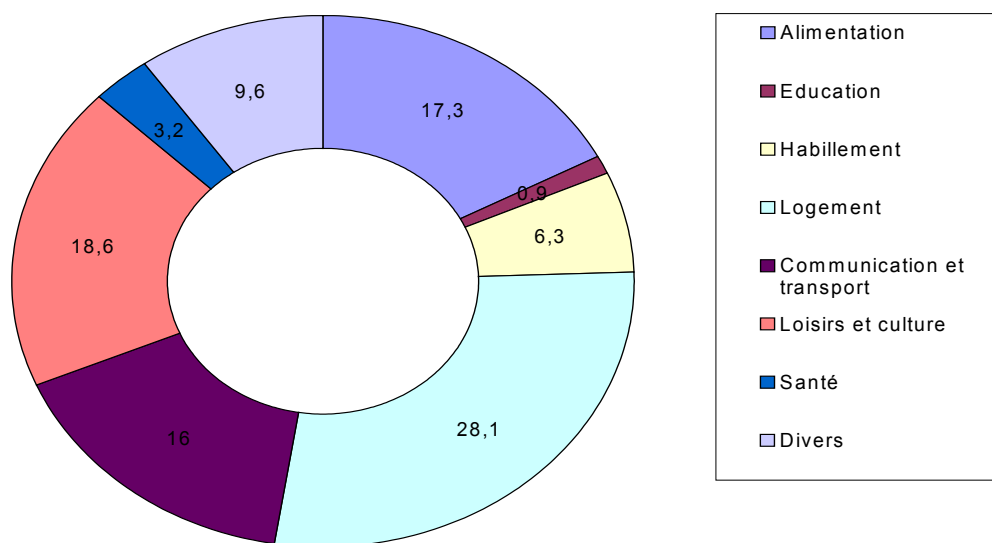
D'ailleurs l'endettement des ménages européens, qui a augmenté sur la période 1995-2002 dans tous les pays de l'Union européenne (avec toutefois des différences marquées selon les pays), est surtout un endettement à long terme (supérieur à un an) et a principalement pour objet le financement de l'habitat (71,6% en moyenne pour l'ensemble des pays européens). Selon le rapport 2004 de l'Observatoire de l'épargne européenne consacré à ce sujet, l'augmentation des prix de l'immobilier explique en grande partie l'accroissement de l'endettement des européens dans la seconde partie de la décennie (voir graphique 6 et tableau 9).

Une autre évolution remarquable consiste dans la part croissante du poste transport et communication. Le détail (tableaux annexe) montre que les communications expliquent largement l'accroissement d'ensemble. Le contexte de la période, marqué par la diffusion des technologies de l'information et de la communication peut-être évoqué pour expliquer cet accroissement. Les téléphones portables sont aujourd'hui devenus des biens de consommation de « première nécessité ». Surfer sur internet est tout autant devenu un comportement « normal ». Toutes les classes sociales sont concernées, dans la vie de tous les jours (effet de démonstration aidant) comme au travail (cadres, employés, ouvriers sont tous reliés par l'une ou l'autre technologie de l'information, au réseau interne d'information de l'entreprise). Les technologies de l'information et de la communication sont aujourd'hui considérées comme un vecteur du lien social. L'intégration sociale de ces technologies se traduit aussi par la baisse de leur prix qui a rendu possible leur large diffusion.

Les autres postes du budget des ménages (divers, santé, éducation) augmentent faiblement sur la période 1991-1999. Une seule baisse est à remarquer, celle de la part de l'habillement (y compris les chaussures).

### Graphique 1 :

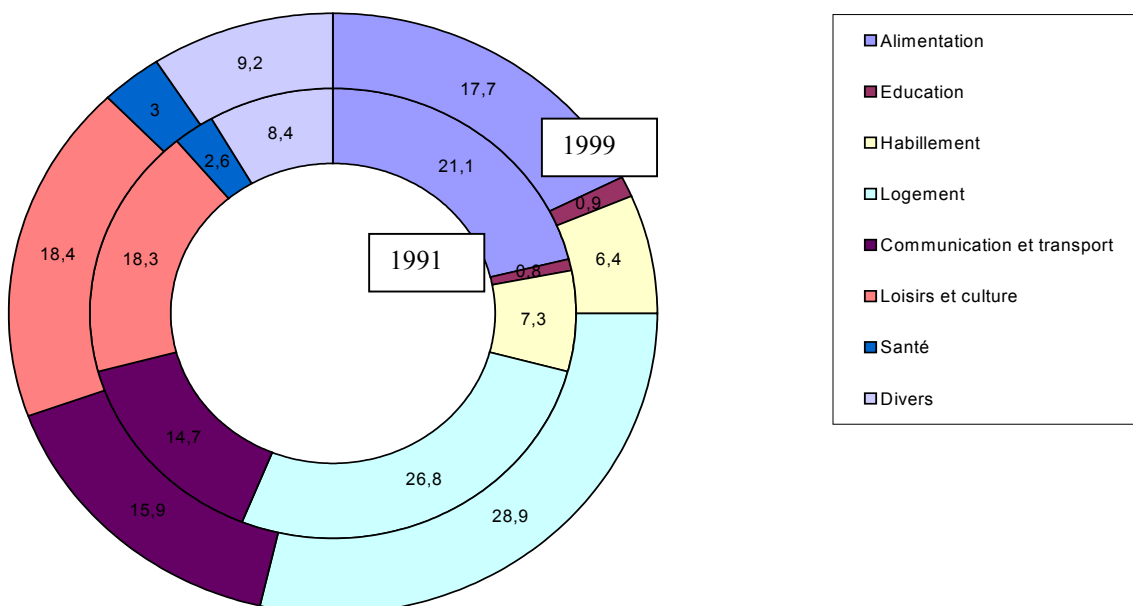
Dépenses de consommation des ménages (1999), (en % du budget total).



Source : A partir des données de l'annuaire Eurostat, 2002. Du fait de l'indisponibilité des données pour la Grèce, le Luxembourg, la France, le Portugal, la Suède, seuls les 10 autres pays de l'Union européenne sont ici pris en compte. Voir aussi tableau en annexe.

### Graphique 2 :

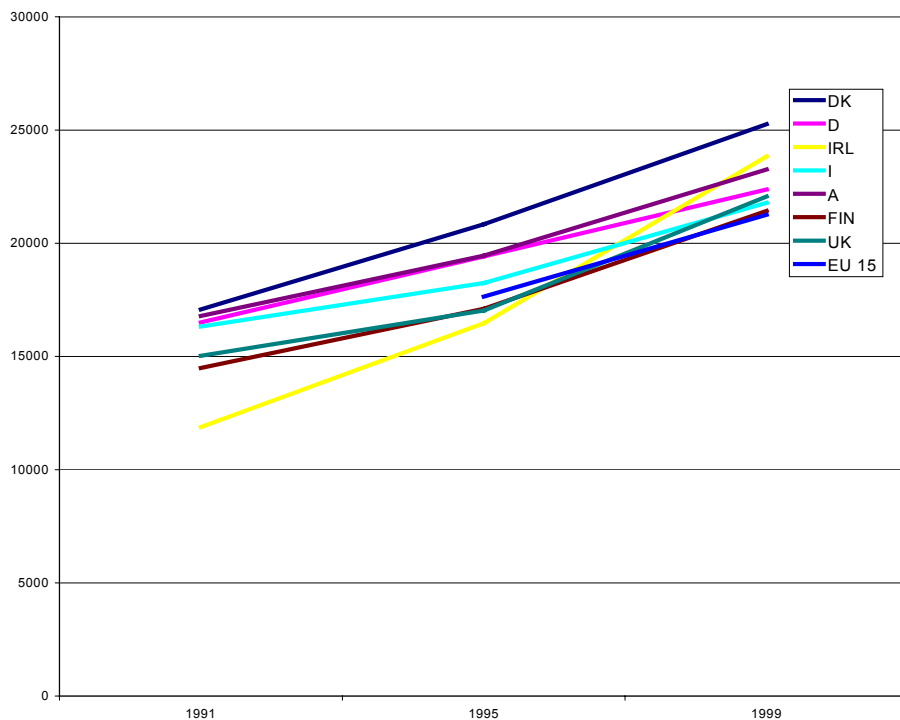
Dépenses de consommation des ménages (1991-1999) (en % du budget total)



Source : A partir des données de l'annuaire Eurostat, 2002. Du fait de la disponibilité des données, seuls les pays suivants sont concernés : Danemark, Allemagne, Irlande, Italie, Autriche, Finlande, Royaume Uni. Voir aussi tableau en annexe.

**Graphique 3 :**

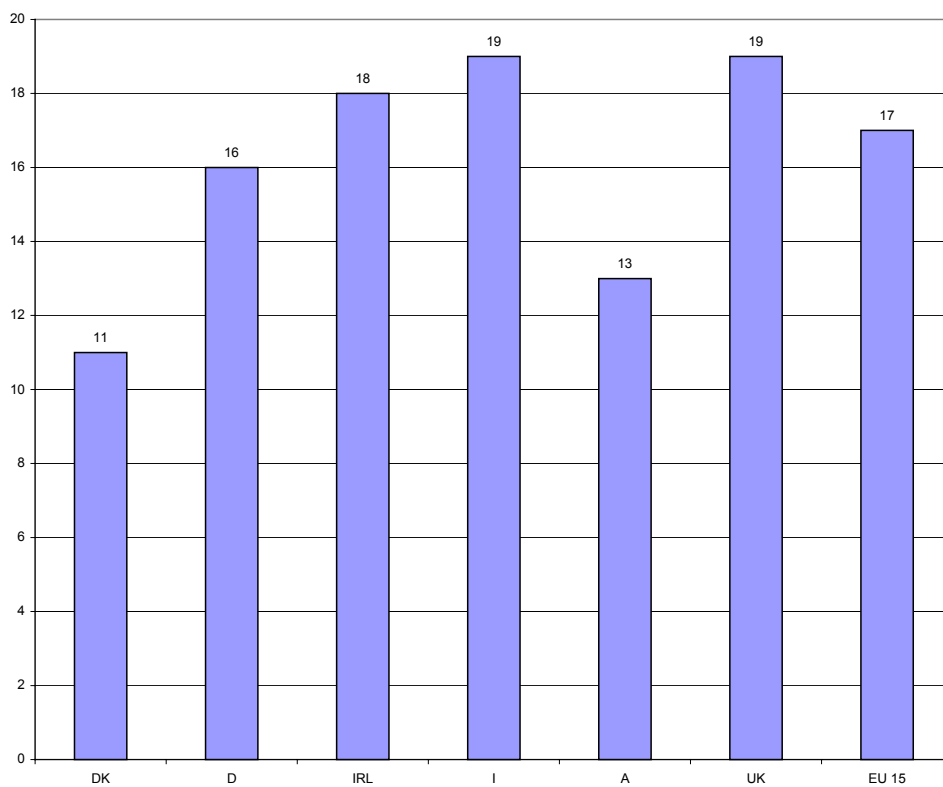
**PIB brut aux prix de marché en standards du pouvoir d'achat par habitant dans quelques pays européens évolution 1991-1999**



Source : Annuaire Eurostat, 2002

**Graphique 4 :**

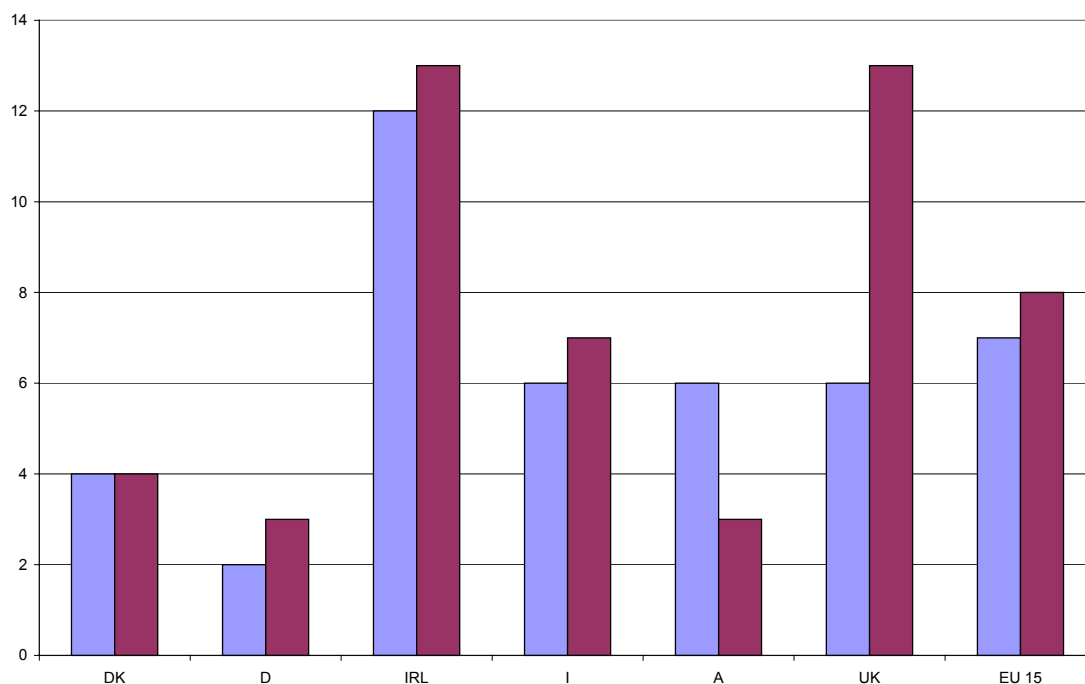
**Pourcentage de personnes vivant dans des ménages à faibles revenu, 1996**



Source : Annuaire Eurostat, 2002. Eu 15 : sans Fin

## Graphique 5

Part des personnes dont le ménage a des problèmes financiers (en%), 1996

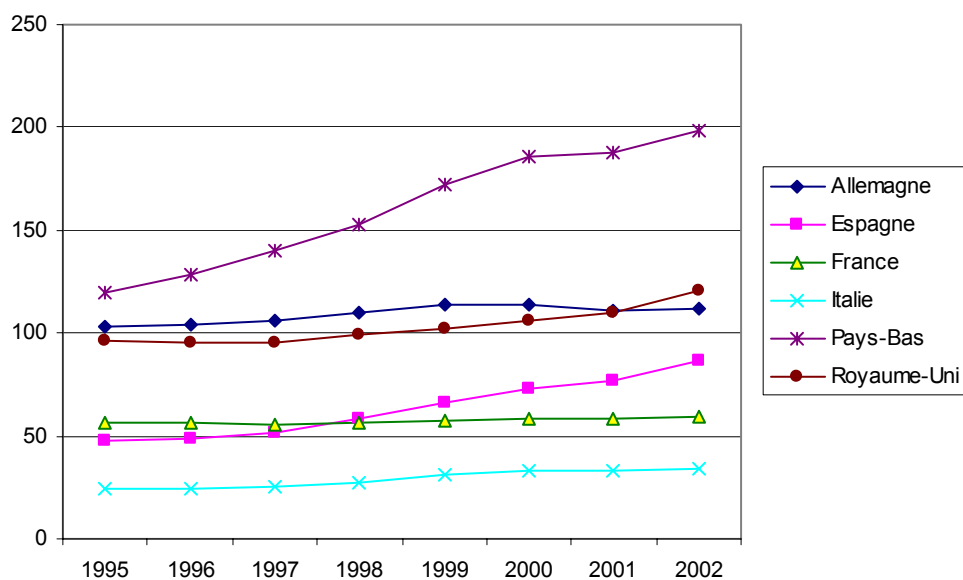


**Bleu** : grandes difficultés à joindre les deux bouts ; **rouge** : retards de paiements au cours des 12 derniers mois : fait référence aux factures d'eau, de gaz et d'électricité et/ou aux coûts du logement (remboursement de prêts hypothécaires ou loyer pour logement)

Source : Eurostat, Annuaire 2002, EU : sans fin et S.

## Graphique 6 :

Taux d'endettement des ménages  
(en pourcentage du revenu disponible brut)



Source : Observatoire européen de l'épargne, 2004.

**Tableau 9 : Répartition de l'encours des crédits aux ménages selon leur objet en 2001 (en %)**

| Pays                        | Consommation | Logement    | Autre      | Total        |
|-----------------------------|--------------|-------------|------------|--------------|
| Autriche                    | 43,9         | 46,1        | 10,0       | 100,0        |
| Allemagne                   | 12,8         | 64,8        | 22,4       | 100,0        |
| France                      | 23,5         | 63,8        | 12,7       | 100,0        |
| Suède                       | 23,4         | 63,3        | 13,3       | 100,0        |
| Irlande                     | 20,4         | 76,1        | 3,5        | 100,0        |
| Espagne                     | 19,2         | 63,3        | 13,3       | 100,0        |
| Royaume-Uni                 | 18,7         | 78,3        | 2,9        | 100,0        |
| Italie                      | 14,7         | 36,7        | 48,6       | 100,0        |
| Belgique                    | 13,3         | 74,1        | 12,5       | 100,0        |
| Portugal                    | 10,7         | 75,5        | 13,8       | 100,0        |
| Danemark                    | 8,9          | 82,7        | 8,4        | 100,0        |
| Finlande                    | 8,3          | 72,2        | 19,5       | 100,0        |
| Luxembourg                  | 5,4          | 32,2        | 62,4       | 100,0        |
| Pays-Bas                    | 4,7          | 88,1        | 7,2        | 100,0        |
| <b>Ensemble de l'Europe</b> | <b>19,0</b>  | <b>71,6</b> | <b>9,4</b> | <b>100,0</b> |

Source : Observatoire de l'épargne européenne, 2004, à partir des données de Deutsche Bundesbank (Allemagne) et ECRI (autres pays).

### 3-1-2- Les opinions des consommateurs européens

L'évolution de l'opinion des consommateurs découle largement de la conjoncture économique. Or, l'activité dans l'Union européenne s'est infléchie entre 2001 et 2002 (le taux de croissance du PIB s'élevait à 1,6% en 2001, 1% en 2002 et 1,3 estimés pour 2003, voir tableau ci-dessous), le chômage est élevé : il atteint 8,2% de la population active dans la zone euro. Cette situation a ralenti les dépenses des ménages par un effet direct sur les revenus distribués. Elle s'est aussi traduite par un recul de la confiance des consommateurs.

**Tableau 10 : Croissance du PIB par zones**

|                         | 2001 | 2002 | 2003(prévision) | 2004(prévision) |
|-------------------------|------|------|-----------------|-----------------|
| Monde                   | 2,3  | 3,0  | 3,2             | 4,1             |
| Etats-Unis              | 0,3  | 2,4  | 2,2             | 3,6             |
| Union Européenne        | 1,6  | 1,0  | 1,3             | 2,4             |
| Dont zone euro          | 1,4  | 0,8  | 1,1             | 2,3             |
| Japon                   | 0,4  | 0,3  | 0,8             | 1,0             |
| NPI Asiatiques          | 0,8  | 4,6  | 4,1             | 4,5             |
| Asie en Développement   | 5,7  | 6,5  | 6,3             | 6,5             |
| Amérique Latine         | 0,6  | -0,1 | 1,5             | 4,2             |
| Afrique                 | 3,6  | 3,4  | 3,9             | 5,2             |
| Moyen Orient et Turquie | 1,4  | 4,5  | 5,1             | 4,9             |
| CEI et PECO             | 5,1  | 4,1  | 4,0             | 4,1             |

Source : FMI, *World Economic Outlook* dans CEPPII, 2003.

D'après l'indice européen de la consommation SOFINCO-IPSOS de novembre 2003, « les européens ont le moral à plat ». Dans un climat économique morose (60% des européens sont pessimistes face à la situation économique de leur pays), l'indicateur global européen de la propension à consommer<sup>5</sup> atteint en 2003 son niveau le plus bas depuis 1997.

Une conséquence directe de cette situation est la baisse du moral des consommateurs européens, qui sont aujourd'hui 48% à envisager l'évolution de leur niveau de vie avec optimisme contre 48% de pessimistes. « Pour la première fois depuis la création du baromètre, le solde d'optimisme est donc nul. Dans le détail, il est même négatif auprès des catégories traditionnellement les plus fragiles : foyers aux revenus modestes, 45 ans et plus ».

L'envie de consommer décline (61% des européens ont envie de dépenser, qu'il en aient ou non les moyens, ce qui est le taux le plus bas jamais observé par l'indicateur). Cette réduction de l'envie de consommer touche les revenus les plus faibles mais aussi les catégories de population aux revenus plus élevés, ce qui est un fait nouveau.

Les intentions de consommer sont en retrait notamment pour l'électroménager et l'automobile. A l'inverse, les outils de bricolage progressent alors que l'immobilier, la hifi, l'équipement informatique et le mobilier restent stables. Les intentions d'achat baissent tout particulièrement auprès des européens disposant de hauts revenus, notamment pour les voyages et la voiture. A l'inverse l'immobilier résiste particulièrement bien au climat de morosité.

L'opinion vis-à-vis de l'euro se détériore en Europe. 60% des européens estiment que l'euro présente plus d'inconvénients que d'avantages pour le consommateur et 30% défendent l'idée inverse. Ce sont les revenus supérieurs qui sont les plus favorables à la monnaie unique. 48% des européens disposant de revenus supérieurs voient dans l'euro plus d'avantages que d'inconvénients contre 45% pour l'opinion inverse.

Ces opinions négatives découlent en partie du fait que certains avantages escomptés de l'Euro ne se sont pas manifestés. La concurrence accrue sur le marché des biens et services devait se traduire par une baisse des prix des biens et services que les consommateurs n'ont pas perçus (au contraire, ils estiment une hausse des prix supérieure à ce qu'elle est en réalité). De plus, la suppression des coûts de transaction et du risque de change devait stimuler les échanges commerciaux au sein de la zone. Mais depuis 2001, les échanges internes de la zone ont eu tendance à se contracter, davantage que ses échanges externes.

Cette opinion ambiguë, voir négative sur la monnaie unique est corroborée par les résultats de l'Eurobaromètre européen (European Commission, 2003b) sur l'opinion des européens vis-à-vis du marché unique. Elle montre que globalement les européens considèrent que le marché unique a eu un impact positif. Le choix des produits alimentaires est la conséquence positive la plus reconnue par les européens. En revanche, les prix et la qualité des services sont perçus les plus négativement. Dans toutes les catégories étudiées (choix, prix et qualité des biens et services), le pourcentage d'européens qui considèrent que le marché unique n'a pas eu d'effet est plus important que le pourcentage d'européens qui déclarent que les conséquences ont été très positives.

Les pays qui considèrent que le marché unique a eu les conséquences les plus positives sont l'Autriche, le Luxembourg et l'Espagne. En revanche, le Royaume-Uni, l'Italie et la France sont ceux qui sont les plus pessimistes vis-à-vis du marché unique. Lorsque seules sont

---

<sup>5</sup> Cet indice est réalisé par le biais d'enquête auprès d'un échantillon représentatif de la population âgée de plus de 15 ans dans 8 pays de l'Union Européenne (France, Allemagne, Grande-Bretagne, Espagne, Italie, Portugal, Belgique, Pays -Bas). Pour la vague 21 ici étudiée, 6526 personnes ont été interrogées par IPSOS du 14 au 22 novembre 2003. C'est un indice global étalonné à 100 sur le niveau observé en Europe en janvier 1997. Il est constitué à partir de 4 thématiques du baromètre : la confiance économique, l'envie de consommer, le potentiel de consommation, l'intention de consommer. <http://www-ipsos.fr>.

prises en compte les réponses positives ou très positives, la hiérarchie des pays est la suivante : le Luxembourg, les Pays-Bas et la Finlande occupent les premières places du classement tandis que l'Italie, la France et le Royaume Uni sont en bas du classement. Selon le rapport, l'éducation et le revenu sont des vecteurs clés de la satisfaction des européens envers le marché unique : les revenus les plus élevés et les personnes les plus éduquées sont celles qui perçoivent le marché unique de manière la plus positive.

Ce relatif pessimisme se traduit par une baisse en 2003 des achats réalisés dans d'autres pays de l'union européenne. 12,4% des européens (contre 13,3 % en 2002) déclarent avoir réalisé des achats dans un autre pays européen au cours des 12 derniers mois. Le Luxembourg (48,5%), les Pays-Bas (31%) et le Danemark (28,1) arrivent en tête, alors que la Grèce (6,7%), le Portugal (6,2%), l'Italie (4,9%) et l'Espagne (2,6%) enregistrent les pourcentages les plus faibles. Outre la proximité d'un centre d'affaires se situant dans un pays voisin, ici encore, l'éducation et le revenu sont les facteurs déterminants de l'achat à l'étranger qui s'effectue de façon prioritaire lors des vacances ou des voyages d'affaires (54,2%), suivi par un voyage réalisé dans le but précis de consommation (37,5%) et Internet (23%) (le reste des achats s'effectue par catalogue, courrier ou par l'intermédiaire d'un représentant).

### 3-1-3 Le retard des pays de l'Est

L'entrée des pays candidats dans L'Union européenne s'effectue alors que les liens commerciaux sont déjà solides entre l'Union européenne et ces pays. En effet, comme nous l'avons souligné plus haut, à l'heure actuelle, environ 70% des exportations des pays de l'Europe centrale et orientale sont dirigés vers l'Union européenne et plus de la moitié de leurs importations en sont issues.

Pourtant, les pays de l'Europe de l'Est accusent un grand retard en termes d'équipements (Vanderotten, 2003). L'équipement relatif en ordinateurs personnels en 1999 est certes plus important comparé à celui en automobile en 1963. Le premier est caractéristique du développement actuel de l'économie de l'information, le second de l'économie de consommation de masse. Mais les écarts entre les deux Europe sont du même ordre de grandeur aux deux époques (voir tableau 11).

**Tableau 11 : Retard comparé en biens de consommation durables en 1963 et en 1999**  
(Belgique base 100)

|                 |     |           |     |
|-----------------|-----|-----------|-----|
| Suisse          | 118 | Suisse    | 147 |
| Suède           | 172 | Suède     | 143 |
| Danemark        | 117 | Danemark  | 131 |
| Irlande         | 74  | Irlande   | 128 |
| Pays-Bas        | 66  | Pays-Bas  | 114 |
| Allemagne (RFA) | 111 | Allemagne | 94  |
| France          | 151 | France    | 70  |
| Italie          | 70  | Italie    | 61  |
| Espagne         | 15  | Espagne   | 38  |
| Portugal        | 20  | Portugal  | 30  |
| Grèce           | 7   | Grèce     | 19  |
|                 |     |           |     |
| Tchécoslovaquie | 23  | Tchéquie  | 34  |
| Allemagne (RDA) | 27  | Slovaquie | 35  |
| Hongrie         | 7   | Hongrie   | 24  |
| Pologne         | 6   | Pologne   | 20  |
| Roumanie        | 2   | Roumanie  | 9   |
| Ex-Yougoslavie  | 5   | Bulgarie  | 8   |
|                 |     | Albanie   | 2   |



|  |  |             |    |
|--|--|-------------|----|
|  |  | Slovénie    | 80 |
|  |  | Croatie     | 21 |
|  |  | Yougoslavie | 7  |
|  |  | Estonie     | 43 |
|  |  | Lettonie    | 26 |
|  |  | Lituanie    | 19 |
|  |  | Ukraine     | 5  |
|  |  | Moldavie    | 3  |
|  |  | Russie      | 12 |

Source : C. Vandermotten (2003) à partir des annuaires statistiques des Nations Unies, Banque mondiale.

Quelle est l'opinion des pays candidats sur les conséquences de l'entrée dans le marché unique ? Dans un contexte de ralentissement de la croissance dans l'Union européenne, les PECO ont essayé de mettre en place des politiques de relance, et la hausse des salaires réels et des dépenses publiques a pris le relais de la demande extérieure et de l'investissement productif. Ce qui a eu pour conséquence d'augmenter les déficits budgétaires (la priorité a donc été donnée à la croissance et non à la convergence selon les critères de Maastricht). En 2003, nombre de ces pays ont mis fin aux politiques de relance par les dépenses publiques, ceci notamment dans la perspective de l'entrée dans l'Union européenne en mai 2004. Cette conjonction d'une réduction de l'activité dans l'Union européenne avec des politiques plus restrictives a affecté le moral des consommateurs.

Le dernier eurobaromètre des pays candidats (Européenne Commission, 2003c) montre un pessimisme croissant des pays candidats à l'entrée dans l'Union européenne en 2004 et en 2007, comparée à l'opinion de l'année précédente. Plus d'un quart de la population représentative interrogée (sur un total de 12 165 personnes interrogées entre le 11 octobre et le 9 novembre 2003), considère que leur niveau de vie va être plus faible en 2004 (contre 19% un an plus tôt). 39% pensent qu'il restera identique et 27% anticipent une amélioration de leur vie en général. Les opinions négatives sont fortes concernant la situation économique de leur pays (46% d'opinions négatives contre 44% en 2002), la situation financière de leur ménage (35% d'opinion négatives contre 26% en 2002) et le situation (travail) personnelle (21% d'opinions négatives contre 16% en 2002).

Cette dégradation de l'opinion des pays candidats sur la situation économique se répercute sur le sentiment de ces pays concernant leur entrée dans l'Union européenne. 52% des citoyens des 10 pays entrants en 2004 considèrent que l'entrée dans l'Union européenne sera une « bonne chose » contre 12% qui considèrent que cela sera une « mauvaise chose » et 27% qui pensent que cela n'aura ni effet positif, ni effet négatif (ce score de 52% d'opinions positives est identique à celui obtenu en 2002, mais il est tout de même le score le plus faible enregistré). Le niveau le plus élevé d'opinion positive étant de 58%, au printemps 2003, sans doute lié aux campagnes de mobilisation en faveur de l'adhésion à l'Union européenne dans ces pays) et 57% attendent des bénéfices de leur entrée dans l'union européenne contre 25% qui n'en attendent pas.

Dans tous les pays, l'opinion vis-à-vis de l'euro s'est détériorée (27% d'opinions négatives en moyenne). Cet euro-pessimisme s'explique largement par les résultats économiques des pays membres de l'Union européenne et reflète aussi leur sentiment général (voir plus haut).

Au-delà des politiques conjoncturelles (politiques de relance ou de restriction), les politiques structurelles mises en place dans l'Europe élargie (Union européenne et nouveaux pays candidats), axées vers la marchandisation de toute activité économique et leurs conséquences visibles dans les domaines de l'emploi, du travail mais aussi dans les conditions de vie peuvent être largement considérées comme étant à l'origine de la dégradation de l'opinion de consommateurs européens.

## 3-2- L'impact de la marchandisation des services publics<sup>6</sup>

### 3-2-1 Définition, historique et objectifs de la marchandisation des services publics

Par marchandisation nous entendons l'ouverture à la concurrence, la privatisation ou l'introduction dans la gestion des entreprises, des opérateurs et des activités de service public, des méthodes (flexibles et contractuelles) et des critères de compétitivité et d'efficacité économiques. La marchandisation rime souvent avec modernisation : la nouvelle économie mondialisée serait le produit du progrès scientifique et technologique. Selon cette thèse, les nouvelles technologies de l'information, de la communication, de la santé et de la matière ont rendu caduque le rôle social et interventionniste des Etats ; la référence à l'espace national n'ayant plus cours. Une sorte d'unification du monde s'est alors opérée ; l'action politique des Etats doit se réduire à la surveillance du fonctionnement optimal des marchés, pour que dans un environnement mondial lisse et sans embûches le progrès technique apporte un progrès social indéniable. Toute intervention de l'Etat serait contre-productive (sauf celle visant à assurer la concurrence) ; toute politique sociale s'opposerait aux nouvelles « conditions » créées par la diffusion des nouvelles technologies.

La marchandisation du secteur public comprend l'ouverture des monopoles publics à la concurrence, leur privatisation ou l'ouverture de leur capital aux investisseurs privés, l'introduction de la logique marchande dans la gestion des entreprises et administrations publiques, l'externalisation privative d'activités et de fonctions liées à la réalisation de la valeur (sous-traitance, approvisionnements, création de sociétés mixtes à capitaux publics et privés, etc.), contractualisation et gestion privative des personnels employés, etc. En vertu des théories contemporaines de la concurrence (marchés contestables) et de la croissance (théories de la croissance endogène), l'État doit à la fois prendre en charge les coûts irréversibles (infrastructures, RD, capital humain, environnement...) pour favoriser la libre entrée et sortie des entreprises et créer un cadre favorable à l'accumulation des capitaux privés ; ce qui stipule un retrait de l'État entrepreneur et une libéralisation des marchés pour favoriser la création des réseaux privés.

Ce processus de re-réglementation libérale du secteur public date de la fin des années 1970 et des choix politiques des gouvernements Thatcher en Grande-Bretagne et Reagan aux Etats-Unis. Tous les domaines de l'intervention étatique sont concernés par la marchandisation, mais les « services de réseaux » illustrent au mieux cette vague de ré-appropriation privative des espaces publics de formation et d'accumulation du capital. Par « réseaux », nous étendons le dispositif des relations d'un ensemble d'entreprises, d'individus et d'institutions qui permet, autour d'un projet de création de valeur, la circulation de personnes, de capitaux, d'informations (*Innovations, Cahiers d'économie de l'innovation*, n°17, 2003-1). Les réseaux ont une dimension territoriale et jouent un rôle important dans la structuration de l'espace.

L'énergie, les transports, les (télé)communications sont des réseaux technologiques réalisés par des équipements de transmission, de distribution et de commutation qui, connectés, créent des maillages techniques permettant l'acheminement des flux de matières et d'informations. Sur le plan économique, les réseaux sont des moyens d'allocation des ressources mettant en relation des fournisseurs et des consommateurs de biens et services. Leur fonction d'organisation de l'espace est considérée d'une importance vitale pour la cohésion d'activités particulières et diverses dans un système productif donné et pour la dynamique de l'accumulation dans une économie nationale prise dans son ensemble. Les

---

<sup>6</sup> Cette sous partie se fonde largement sur B. Laperche, D. Uzunidis (2003), The role of government in the liberal context : the marketization of the public sector, 11<sup>th</sup> annual Mini conference on value theory, eastern economic association, Washington, 20-22/02/2004.

nationalisations (et la création par l'Etat) de nombreuses infrastructures de transports, de télécommunications, mais aussi d'entreprises, avant et, surtout, après la Seconde guerre mondiale, jusqu'à la mise en œuvre du dispositif complexe de l'Etat-providence (santé, éducation, prévoyance, assurance) montrent la primauté de l'action publique pour la réalisation des objectifs de reconstruction et de croissance dans un environnement socio-politique assez favorable pour le travail et les salariés.

Les infrastructures n'ont pas toujours été propriété étatique ou sans participation des intérêts privés. En Europe, aux États-Unis, mais aussi dans bien d'autres pays, les concessions à des entreprises privées ou encore les contrats de franchise ont été utilisés au cours du XIX<sup>ème</sup> siècle pour favoriser le développement du service des eaux ou encore du gaz et de l'électricité. C'est précisément à cette période que naît dans le droit français la notion de service public. La définition qu'en donne la jurisprudence du Conseil d'État et du Tribunal des conflits met l'accent sur les notions d'égalité de traitement, de continuité du service, d'adaptation aux mutations technologiques, de neutralité et de transparence.

Le développement du secteur public, pour gérer l'offre de biens et services à la collectivité, peut être conçu comme une réponse à la nécessité de satisfaire des besoins collectifs (d'abord ceux des classes populaires : salariés faiblement qualifiés, artisans, paysannerie peu fortunée) et de socialiser une partie des coûts de la reproduction de la force de travail. Les services publics liés à la protection sociale entrent dans ce cadre. Mais les services publics marchands ou semi-marchands (électricité, transports, télécommunications, etc.), ainsi que les biens produits par le système étatique, destinés aussi bien aux entreprises qu'aux ménages, ont un rôle plus général de formation et de reproduction d'une partie importante des ressources de production (capital et force de travail) et, dans une optique keynésienne, de soutien de la demande. Il paraît ainsi évident que durant la période d'après deuxième guerre mondiale et de croissance, le secteur public est devenu le moteur de l'offre et de la demande permettant la constitution d'un ensemble de conditions favorables à la valorisation satisfaisante de capitaux.

Ces activités de gestion de réseaux ont été régulées par l'État : Sherman Act aux États-Unis, nationalisations en France (avant la seconde guerre mondiale avec par exemple celle des compagnies de chemins de fer qui ont donné naissance à la SNCF en 1937, mais surtout après la seconde guerre mondiale). Aux États-Unis, la part de l'industrie sous contrôle réglementaire augmente au cours du XX<sup>ème</sup> siècle et atteint 24% du PIB en 1975. A cette date, 57 agences de réglementation employant 88 000 personnes sont recensées (Bellon, 1993).

La prise en charge par l'État (par le biais de la nationalisation ou de la réglementation) s'explique par l'idée selon laquelle le service public serait ainsi mieux assuré. Mais devant les effets "pervers" de la réglementation et du contrôle étatique (barrières à l'entrée, prix inélastiques, freins à l'innovation), les politiques de déréglementation et de libéralisation ont débuté dans les années 1970 aux États-Unis (où elles atteignent leur apogée entre 1977 et 1981) et en Grande-Bretagne. Elles ont été impulsées en Europe par la construction du marché unique. L'ouverture à la concurrence a pour but de limiter le monopole légal qui protège l'opérateur aux activités de monopole naturel (c'est-à-dire les infrastructures) tandis que l'accès aux infrastructures est autorisé pour promouvoir la concurrence entre les services. Deux voies ont été choisies pour ouvrir ces secteurs à la concurrence (Lévêque, 1998). Les pays anglo-saxons ont mis l'accent sur le démantèlement des opérateurs et sur l'encouragement à l'entrée de nouveaux concurrents. L'Europe, par l'intermédiaire de la Commission Européenne, a davantage fait le choix de lever les obstacles juridiques interdisant l'entrée de nouveaux concurrents. L'opérateur peut conserver ses activités mais la concurrence potentielle le pousse à être plus compétitif. Les idées de réorganisation libérale de l'économie connaissent aujourd'hui un réel succès dans l'Union européenne, d'autant que l'espace communautaire est par sa nature supra-national (regroupement de plusieurs

économies nationales sous l'autorité des mêmes instances et d'une monnaie commune). Les directives européennes sur « l'ouverture à la concurrence » sont justifiées par l'ouverture des frontières et les changements techniques qui remettent en cause les principaux monopoles de transports aériens et ferroviaires, d'énergie, de télécommunications, de poste. La fin des monopoles publics doit aussi s'accompagner de l'ouverture des marchés publics à la concurrence privé-public et entre pays et d'une réduction jusqu'à la suppression du « favoritisme » et des subventions (!) de l'Etat.

La libéralisation a été engagée en 1986 dans le cadre de la relance de la construction européenne. Elle s'est traduite par la suppression des monopoles, par la privatisation (totale ou partielle) de nombreux opérateurs publics et l'élimination des barrières qui segmentaient les différentes activités. Les services de réseaux, appelés en Europe « services d'intérêts économiques » sont concernés. Les télécommunications, les transports aériens ont été les premiers secteurs à s'ouvrir à la concurrence. Actuellement, ce sont les secteurs du rail, de la poste et de l'électricité qui s'ouvrent à la concurrence (voir calendrier).

**Tableau 12 : Calendrier européen (prévisionnel) de libéralisation des services de la Poste, du Rail et de l'électricité**

|      |   |
|------|---|
| 2003 | <b>Poste</b> : ouverture à la concurrence pour les plis de 100 g.<br><b>Rail</b> : mise en concurrence du fret : toute entreprise ferroviaire, publique ou privée, pourra accéder au réseau d'un autre État pourvu qu'il soit titulaire d'une licence d'entreprise ferroviaire (l'ouverture totale de la concurrence au trafic des voyageurs n'est pas officiellement à l'ordre du jour). |
| 2004 | <b>Electricité</b> : obligation d'ouverture à tous les professionnels du marché de l'électricité et du gaz.   |
| 2006 | <b>Poste</b> : concurrence pour la correspondance de plus de 50g.   |
| 2007 | <b>Energie</b> : ouverture du marché de l'énergie, pour les professionnels et les particuliers  |
| 2009 | <b>Poste</b> : ouverture complète   |

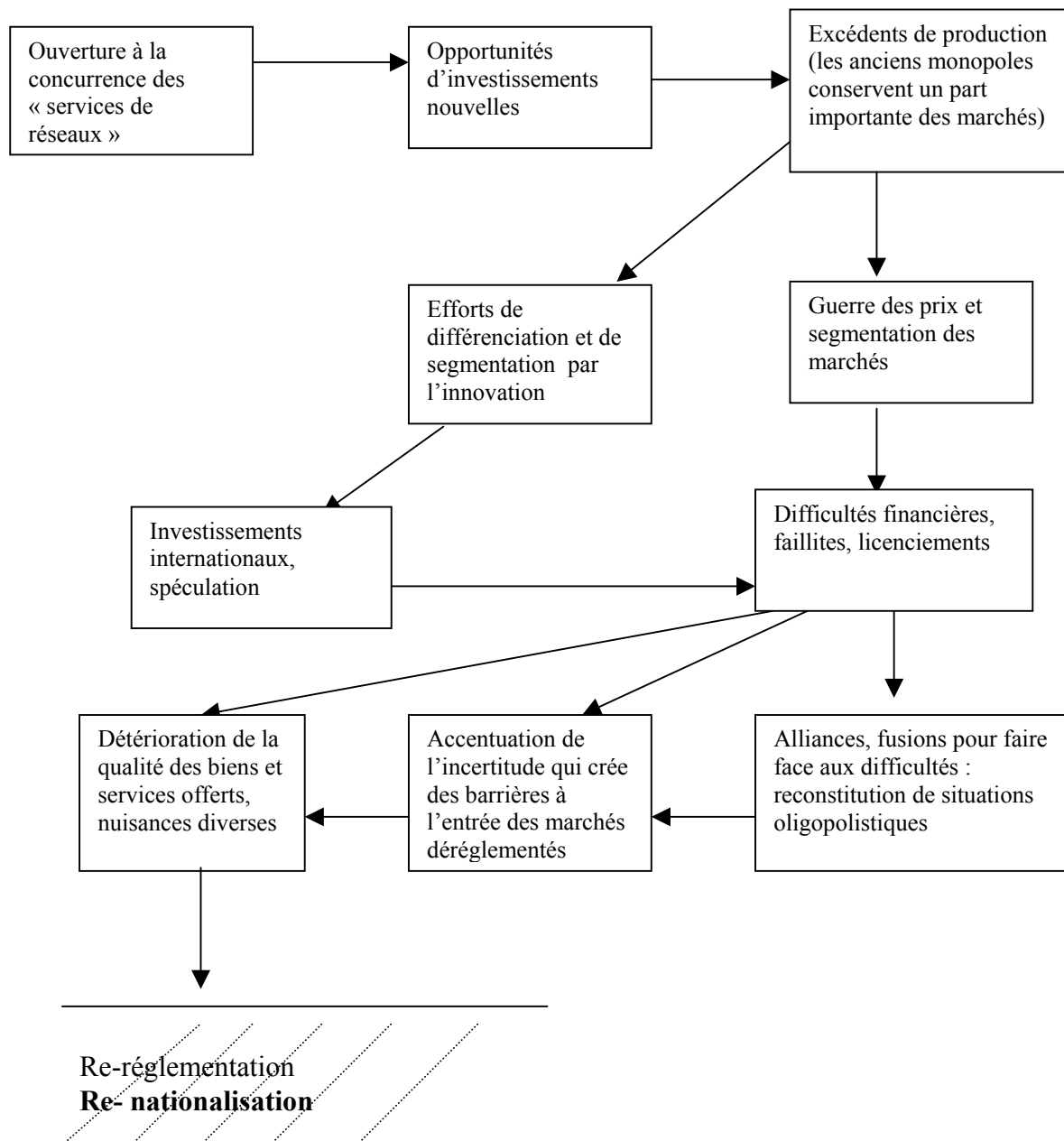
La libéralisation des services (publics ou non : tourisme, santé, culture, transport, environnement...) se négocie également au niveau mondial, dans le cadre de l'OMC dont les membres ont jusqu'au premier janvier 2005 pour se mettre d'accord sur les secteurs qu'ils souhaitent ouvrir à la concurrence internationale dans le cadre de l'Accord Général sur le Commerce des Services (AGCS).

### 3-2-2 Les réactions en chaîne de la marchandisation

La surchauffe boursière grâce à la vente des entreprises publiques au privé peut être appréciée par les montants engagés. Selon l'OCDE, le montant des privatisations « pures » en Europe communautaire (15 pays) s'élèverait à 563 milliards d'euros pour la période 1984-2000. Durant la décennie 1990, ce montant est proche 744 milliards d'euros pour l'ensemble des pays de l'OCDE. Les privatisations de par le monde seraient de l'ordre de 1100 milliards d'euros ! Dans les PECO, les privatisations sont largement à l'origine des flux d'investissements étrangers directs entrants, comme le montre l'exemple du secteur gazier en République Tchèque et En Slovaquie. L'Etat se désiste, les fonds de placement (essentiellement américains) prennent le relais : les statistiques fournies par la balance des paiements de la Banque de France permettent d'évaluer la présence des investisseurs institutionnels étrangers à plus de 35 % du capital des sociétés cotées du CAC 40 en 2000, soit un niveau supérieur à la moyenne des pays européens (Dietsch, 2003 et 2004, p.19).

La concurrence n'est pas une fin. La théorie des marchés contestables stipule que si un marché devient contestable (par le biais de la déréglementation de l'activité correspondante), il va évoluer vers une configuration optimale ou une "structure naturelle de l'activité" pour reprendre l'expression de Baumol, Panzar et Willig (1982), dans laquelle le nombre de firmes actives et la répartition de l'offre entre elles sont tels que le coût de production de l'offre globale est minimisé. Dans les faits, la déréglementation a donné très rarement lieu à cette situation optimale (voir l'exemple américain, étudié par Stiglitz, 2003). Les réactions en chaîne provoquées par la marchandisation peuvent être schématisées comme suit.

**Schéma 2 : Les réactions en chaînes de la marchandisation**



Dans un premier temps, le retrait de l'État et l'ouverture à la concurrence créent des opportunités pour de nouveaux concurrents. Les capacités de production augmentent et finissent par se trouver excédentaires. D'autant que l'ouverture du marché ne réduit pas simultanément le poids des anciens monopoles. En France par exemple, sur le marché de l'électricité, EDF (qui reste une entreprise contrôlée par l'État) détient toujours en 2003 75% du marché de l'électricité en dépit de l'entrée sur le marché d'autres entreprises privées. L'adoption par l'Assemblée du texte sur le changement de statut d'EDF (transformation d'EDF et de GDF, d'établissement public en société anonyme, dont le capital sera détenu par l'Etat à 70%) et l'ouverture à la concurrence du marché des professionnels au 1<sup>er</sup> juillet 2004 son poids dans les mois à venir, mais rien n'est moins sûr, si l'on se réfère aux expériences étrangères. En Allemagne, où l'ouverture du marché a pourtant été immédiate et totale (depuis 1998), c'est l'absence de mécanisme de régulation qui rend l'accès au marché coûteux et difficile. En conséquence depuis 1998, seuls 10% des clients ont changé de fournisseurs. Il en est de même sur le marché des télécommunications sur lequel les opérateurs nationaux, bien que confrontés à des situations financières de plus en plus critiques, continuent à dominer leurs marchés respectifs.

Dans un second temps, la bataille concurrentielle entre les entreprises en place sur ces marchés se traduit par une baisse des prix, des efforts de différenciation par le biais d'une stratégie d'innovation et d'acquisitions internationales agressives. En ce qui concerne la guerre des prix, il faut remarquer la segmentation des marchés réalisée par les entreprises. L'exemple des télécommunications est sur ce point très révélateur. Selon l'autorité de régulation des télécommunications en France, sur le réseau commuté, la facture téléphonique des ménages a, à consommation égale, baissé de 10% entre 1996 et 2001. La baisse est de près de 30% pour les entreprises (*Le Monde*, 4 juin 2002). La baisse des prix s'adapte donc à la solvabilité de la demande. Mais dans le même temps, les opérateurs, dorénavant libres d'offrir de nouveaux services (notamment liés à Internet, au téléphone mobile) ont stimulé la demande en s'appuyant sur de larges campagnes publicitaires. Les nouvelles technologies de processus (nouveaux moyens de communication) deviennent de véritables besoins sociaux. L'effet de "démonstration" des classes sociales les plus élevées a joué sur les classes moyennes et défavorisées, avec pour résultat un accroissement de la facture de télécommunications pour l'utilisateur de base. Pour offrir ces nouveaux services et grâce à la financiarisation des services publics, les opérateurs ont dû multiplier les acquisitions nationales et internationales. L'ouverture de leur capital aux investisseurs a séduit bon nombre de petits épargnants attirés par ces "valeurs sûres" mais l'éclatement de la bulle spéculative a accru les difficultés des entreprises tout en réduisant en fumée l'épargne constituée (souvent dans l'optique du financement des retraites) par les petits épargnants.

Il résulte de ces transformations dans un troisième temps, une série de difficultés financières des entreprises en place, anciennes et nouvelles venues, conduisant à la faillite de nombreuses d'entre elles (voir par exemple aux Etats-Unis les faillites de PanAm, de People express, les grandes difficultés actuelles de United et de US Airways, ou encore la faillite de Enron ou de Worldcom; en France, voir par exemple l'endettement important de France télécom, qui atteint en juin 2002 environ 70 milliards d'euros, les faillites récentes de Air Liberté et de Air Littoral et les déboires de Vivendi Universal). Les difficultés des entreprises et la nécessité de mettre l'accent sur la rentabilité ont des effets négatifs sur les consommateurs. En Europe, dans le secteur aérien, la multiplication des vols a entraîné des nuisances importantes sur l'environnement (externalités négatives) et des accidents meurtriers. Dans le domaine de l'eau, la qualité s'est détériorée et les prix augmentent. Dans les chemins de fer, la multiplication des accidents (cf. expérience britannique) accroît les doutes sur les vertus de la déréglementation et de la privatisation. Dans le domaine des services postaux, la suppression des guichets dans les zones les plus reculées remet en

question la notion de service public universel. Les pannes d'électricité de l'année 2003 aux Etats-Unis et en Italie démontrent les excès de la libéralisation. En 2003, en Europe, les prix de l'électricité ont ainsi augmenté de 50%... Les coûts sociaux de la déréglementation se traduisent aussi par un accroissement massif des licenciements dans tous les secteurs ouverts à la concurrence. EDF a par exemple supprimé 8800 emplois en Europe ces trois dernières années, selon le comité de groupe européen de l'entreprise publique. Au Royaume Uni, le syndicat Prospect recense la baisse de 62% des effectifs dans l'industrie électrique depuis la privatisation en 1991<sup>7</sup>. Pour faire face aux difficultés engendrées par les impératifs de rentabilité, les entreprises se rapprochent et reconstruisent (en s'alliant, en fusionnant etc.) des situations oligopolistiques ou monopolistiques...

De manière plus générale, le financiarisation des services publics les transforme en vastes champs d'accumulation et de spéculation qui alimentent l'incertitude boursière et économique. Cette incertitude est aussi, au lendemain de scandales financiers et de l'éclatement de bulles spéculatives, à l'origine de la formation de nouvelles barrières sur les marchés dominés par les entreprises en place : celles qui sont les plus solides et qui bénéficient du soutien des politiques publiques. L'entrée sur ces marchés devient alors difficile et coûteuse...

Les nouvelles formes d'intervention publiques pour créer le cadre d'accumulation libéral ne sont pas alors aussi efficaces que les modèles le prévoient : dans les faits, les investissements publics très importants dans les infrastructures, dans la création d'un environnement favorable aux investissements privés n'ont pas, du fait de l'incertitude créée par la concurrence capitaliste, les effets d'entraînements escomptés.

## CONCLUSION

A l'échelle mondiale, l'Europe est une zone riche. En 2001, l'Union européenne concentre 25,3% de la richesse mondiale contre 34,6% pour les Etats-Unis. Malgré la croissance du PIB par habitant au cours de la décennie 1990, l'Union européenne a vu son poids économique décroître, au profit des Etats-Unis (elle représentait 31% du PIB mondial contre 28% pour les Etats-Unis en 1990). Le boom provoqué par les nouvelles technologies aux Etats-Unis est sans conteste l'une des raisons majeures de cet accroissement de la richesse aux Etats-Unis.

Au sein de l'UE-15, les différences sont pourtant marquées entre et au sein des pays. L'élargissement à 10 nouveaux pays supplémentaires en mai 2004 les renforcent. Le croisement d'indicateurs quantitatifs et qualitatifs et les résultats en termes d'innovation – nerf de la compétitivité et de la croissance (investissements et performances) font apparaître un petit groupe de pays leaders (essentiellement des pays du Nord, incluant aussi les fondateurs de l'Union européenne) auxquels se rattachent par couches successives les pays partenaires, caractérisés par des spécialisations plus traditionnelles.

Côté consommation, l'accroissement du PIB par habitant dans l'Union Européenne sur la décennie 1990 s'est traduit par une baisse des dépenses alimentaires et une hausse des dépenses de logement (incluant les dépenses d'énergie). Cette seconde évolution reflète pour beaucoup des difficultés financières des ménages, corrélées à une hausse de l'endettement à long terme. Le recul de la croissance au début de la décennie 2000 provoque un sentiment de déprime chez les consommateurs européens, déçus par les effets de la monnaie et du marché unique (hausse des prix notamment). Les nouveaux pays ralliant l'Union européenne partagent ce relatif pessimisme, d'autant que les politiques ont été orientées vers la restriction

---

<sup>7</sup> Ernest Antoine, Grande braderie de l'électricité à travers l'Europe, *Le Monde Diplomatique*, juin 2004.

des dépenses publiques afin de s'approcher des critères de Maastricht et d'être à même d'adopter à terme la monnaie unique.

Les politiques structurelles sont largement orientées vers la libéralisation et la déréglementation des marchés. Dans l'esprit des experts de Bruxelles, et malgré les échecs provoqués par ce type de politique outre atlantique, la déréglementation et la libéralisation sont censées apporter – par les vertus de la libre concurrence - profusions de produits et services nouveaux, baisse des prix et créations d'emplois. Mais la déréglementation et la libéralisation des marchés provoquent en réalité des réactions en chaîne aboutissant à des résultats inverses (hausse des prix, destruction d'emplois, rétablissement de situation de monopole) qui aboutissent finalement à la nécessité de l'intervention de l'Etat, soit pour éponger les dettes (comme pour France Télécom), soit pour re-nationaliser des entreprises privatisées (rail britannique par exemple).

Cet entêtement pour la déréglementation des marchés risque, au lieu de soutenir le nouvel espace économique en construction, d'amplifier les différences économiques et sociales au sein de l'Europe et même de nuire à la croissance globale. Des zones économiquement actives, équipées de toutes les technologies modernes, attirant le capital et le travail qualifié se renforceront, tandis que des vastes zones seront de plus en plus délaissées, en raison notamment de la disparition des écoles, des postes ou de tous les services collectifs, laissés à la charge d'entreprises privées qui, pour survivre, doivent se consacrer aux segments les plus rentables des marchés. L'Etat, à travers la fourniture au plus grand nombre de biens et services collectifs est pourtant un soutien à la demande et par conséquent à l'offre (par l'amélioration des perspectives économiques). C'est aussi une source « d'équilibre social », créé par un rapport satisfaisant entre les biens et services dus à l'initiative privée et ceux que fournit l'Etat comme l'expliquait J.K. Galbraith dans *The Affluent Society*. En effet, « un accroissement de la consommation automobile exige un supplément de rues, de grandes routes, de contrôle de la circulation et d'endroits de stationnement. Il faut donc avoir une disponibilité de services de police et de régulation routière, ainsi que de services hospitaliers » (J.K. Galbraith, 1961, p.239). Un déséquilibre entre production publique et privée, au profit de cette dernière est au contraire, très préjudiciable. « Dans une communauté où les services publics se sont laissés dépasser par la consommation privée, la situation est toute différente. C'est le règne des biens matériels dans une atmosphère d'opulence et de misère publique. Les écoles ne rivalisent pas avec la télévision et le cinéma. Les héros douteux de film, et non l'institutrice, deviennent les idoles de l'enfance (...). Les « comics », l'alcool, les stupéfiants, les couteaux à cran d'arrêt font partie (...) de l'accroissement de la production, et rien n'empêche qu'on en profite. » (*ibid*, p.241).

L'Europe qui se construit aujourd'hui poursuit alors autre logique, qui a pourtant montré ses limites, celle qui donne à l'entreprise privée un rôle non seulement économique (création de richesses) mais aussi social (fourniture de biens collectifs : éducation, santé, transport, énergie) et politique (unification de l'espace). L'élargissement dans ce contexte a alors pour but essentiel d'offrir des opportunités nouvelles aux entreprises – notamment les plus grandes d'entre elles. Les enjeux économiques et sociaux, en termes de développement des territoires, de formation d'une Europe politique, dans laquelle les citoyens européens pourraient s'épanouir physiquement et intellectuellement sont au contraire délaissés.



## BIBLIOGRAPHIE

- BAUMOL W., PANZAR J, WILLIG R. (1982), *Contestable Markets and Theory of Industrial Structure*, Harcourt Brace, New-York.
- BELLON B. (1993), Cent ans de politique antitrust aux Etats-Unis, *Revue d'économie industrielle*, n°63, Premier trimestre.
- BRAUDEL F. (1985), *La dynamique du capitalisme*, Arthaud, Paris.
- CEPII (2003), *L'économie mondiale 2004*, Repères, La découverte, Paris.
- CNUCED (2003), *World investment Report*.
- DIETSCH M. (dir 2003 et 2004), *Monsialisation et recomposition du capital des entreprises européennes*, Commissariat général du Plan.
- DREE (2003), *Les IDE progressent dans les PECO, marchés émergents*, n°41-10 octobre 2003.
- EUROPEAN COMMISSION (2003a), *Key figures 2003-2004, Towards a Eurpean Research Area. Science, technology and Innnovation*.
- EUROPEAN COMMISSION (2003b), *Consumer Protection In the European Union. Special Eurobarometer*. Fieldwork may-june 2003 ; Publication : november, 2003.
- EUROPEAN COMMISSION (2003c), *Eurobarometer 2003-4. Public Opinion in the Acceding and Candidate Countries*. Fiedwork: October-novembre 2003. Publication December 2003.
- EUROSTAT (2002), *Annuaire Eurostat 2002. Le guide statistique de l'Europe*. Données 1990-2000.
- GADREY J. (2002a), A bas la dictature du PIB !, *Le Monde*, 23 janvier 2002.
- GADREY J. (2002b), De la croissance au développement. A la recherche d'indicateurs alternatifs, *Futuribles*, n° 281, Decembre.
- GALBRAITH J.K.(1958), *The Affluent society*, traduction française *L'ère de l'Opulence* (1961), Collection Liberté de l'Esprit, Calmann-Levy.
- GALBRAITH J.K. (2004), *The Economics of Innocent Fraud, Truth for our time*, Houghton Mifflin Company, Boston, New York.
- LAPERCHE B., UZUNIDIS D. (2003), The role of government in the liberal context: the marketization of the public sector, 11<sup>th</sup> annual Mini conference on value theory, eastern economic Association, Washington, 20-22/02/2004.
- LEVEQUE F. (1998), *Economie de la réglementation*, Repères, La Découverte, Paris.
- MARIS B (2004), *Antimanuel d'économie*, Bréal.
- MEDA D. (1999), *Qu'est-ce que la richesse ?*, Paris, Aubier.
- PNUD (2003), *Rapport Mondial sur le développement humain*.
- RINALDI-LARRIBE M.-J. (2004), *L'élargissement de l'Union économique et monétaire européenne à l'Est et l'Euro*, Série Le monde en questions, Coll. L'Esprit Economique, L'Harmattan, Paris.
- STIGLITZ (2003), *Quand le capitalisme perd la tête*, Fayard.
- VANDERMOTTEN C. (2003), Europe à 25 : sera-t-il possible de combler le fossé économique Est-Ouest ?, *Problèmes économiques*, n°2.820, 13 août.
- VENTELOU B. (2001), *Au-delà de la rareté*, Albin Michel.



## Dépenses de consommation des ménages aux prix courants (1999), Annuaire Eurostat 2002.

|   | B    | DK   | D    | E    | IRL  | I    | NL   | A    | FIN  | UK   | Moyenne 1999 | Moyenne 1999 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|--------------|--------------|
| Alimentation  | 11,7 | 11,1 | 10,6 | 14,5 | 10,7 | 14   | 10,4 | 11,4 | 11,7 | 8,7  | 11,5         | 17,3         |
| Boissons non alcoolisées  | 1,6  | 1,9  | 1,2  | 0,9  | 1,3  | 1    | 1,2  | 1,1  | 1,3  | 1,1  | 1,3          |              |
| Boissons alcoolisées  | 2,1  | 2,4  | 2,0  | 0,8  | 2,6  | 0,8  | 1,5  | 0,9  | 3,9  | 5,8  | 2,3          |              |
| Tabac   | 1,7  | 2,4  | 1,9  | 2,6  | 3,7  | 1,7  | 1,7  | 1,9  | 1,8  | 2,2  | 2,2          |              |
| Education   | 0,4  | 0,7  | 0,7  | 1,8  | 0,9  | 1,0  | 0,6  | 0,6  | 0,5  | 1,6  | 0,9          | 0,9          |
| Habillement   | 4,6  | 4,2  | 5,6  | 4,9  | 5,4  | 7,2  | 5,1  | 5,7  | 3,9  | 5,4  | 5,2          | 6,3          |
| Chaussures et réparation  | 1,0  | 0,9  | 0,9  | 1,5  | 1,1  | 2,1  | 1,0  | 1,0  | 0,7  | 0,8  | 1,1          |              |
| Logement, eau, électricité, gaz et autres combustibles            | 23,9 | 27,1 | 24,3 | 14,5 | 19,5 | 19,5 | 20,8 | 19,8 | 25,6 | 18,2 | 21,3         | 28,1         |
| - Loyers réels des logements                                      | 5,1  | 6,4  | 8,2  | 1,1  | 1,8  | 2,4  | 5,9  | 2,2  | 5,7  | 4,2  | 4,6          |              |
| - Alimentation en eau et divers services liés au logement         | 1,2  | 2,0  | 2,4  | 1,1  | 0    | 1,4  | 1,4  | 5,1  | 1,1  | 1,1  | 1,7          |              |
| - Electricité, gaz et autres combustibles                         | 4,3  | 5,8  | 3,6  | 2,4  | 2,9  | 3,5  | 3,2  | 3,5  | 3,8  | 2,4  | 3,5          |              |
| Ameublement, équipement ménager et entretien courant de la maison | 5,7  | 5,8  | 7,2  | 6,1  | 6,8  | 9,5  | 7,4  | 8,6  | 4,5  | 6,2  | 6,8          | 16           |
| Communications  | 2,0  | 1,9  | 2,3  | 2,1  | 2,0  | 2,9  | 3,2  | 2,8  | 2,9  | 2,2  | 2,4          |              |
| Transports  | 15,7 | 13,3 | 15,1 | 13,4 | 12,3 | 12,6 | 12,4 | 12,7 | 14,1 | 14,5 | 13,6         |              |
| - Achat de véhicules  | 6,2  | 5,4  | 6,2  | 6,0  | 4,6  | 4    | 5    | 4,5  | 5,4  | 5,1  | 5,2          |              |
| Loisirs et culture  | 7,9  | 10,5 | 9,3  | 8,4  | 6,5  | 7,7  | 11,1 | 11,2 | 11,3 | 11,7 | 9,6          | 18,6         |
| - Audiovisuel, matériel photographique et informatique            | 1,2  | 2,3  | 1,5  | 1,2  | 0,8  | 1,0  | 2,5  | 2,2  | 1,7  | 2,1  | 1,6          |              |
| - Journaux, livres et articles de papeterie                       | 1,4  | 1,7  | 2,0  | 1,4  | 1,4  | 2,0  | 2,0  | 1,0  | 2,1  | 1,9  | 1,7          |              |
| Restaurants et hôtels   | 5,7  | 5,7  | 5,0  | 18,6 | 15,0 | 8,9  | 5,9  | 11,5 | 7,0  | 7,6  | 9            | 3,2          |
| Santé   | 4    | 2,5  | 4,1  | 3,4  | 2,8  | 3,3  | 4,0  | 3,2  | 3,6  | 1,2  | 3,2          |              |
| Divers biens et services  | 12   | 9,6  | 9,8  | 6,5  | 9,4  | 7,8  | 13,7 | 7,6  | 7,2  | 12,8 | 9,6          | 9,6          |
| - Assurance   | 4,0  | 2,5  | 3,1  | 1,5  | 4,1  | 1,7  | 4,6  | 3,4  | 0,9  | 3,7  | 2,9          |              |

Dépenses de consommation des ménages aux prix courants (1991), Annuaire Eurostat 2002.

|   | DK   | D    | IRL  | I    | A    | FIN  | UK   | Moyenne 1991 | Moyenne 1991 | Moyenne 1999 | Moyenne 1999 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Alimentation  | 12,8 | 12,6 | 16,2 | 17,6 | 13,8 | 15,6 | 11,4 | 14,3         | 21,1         | 11,2         | 17,7         |
| Boissons non alcoolisées  | 1,5  | 1,3  | 1,5  | 1,2  | 1,1  | 1,3  | 1,3  | 1,3          |              | 1,3          |              |
| Boissons alcoolisées  | 3,2  | 2,2  | 2,4  | 1,1  | 1,1  | 4,8  | 6,5  | 3,0          |              | 2,6          |              |
| Tabac   | 2,8  | 2,1  | 4    | 1,5  | 1,9  | 2,3  | 2,7  | 2,5          |              | 2,6          |              |
| Education   | 0,8  | 0,6  | 0,9  | 1,0  | 0,6  | 0,3  | 1,1  | 0,8          | 0,8          | 0,9          | 0,9          |
| Habillement   | 4,5  | 6,8  | 5,5  | 8    | 7,2  | 4,7  | 5,4  | 6,0          | 7,3          | 5,3          | 6,3          |
| Chaussures et réparation  | 1,1  | 1,0  | 1,5  | 2,2  | 1,4  | 0,9  | 1,1  | 1,3          |              | 1,1          |              |
| Logement, eau, électricité, gaz et autres combustibles            | 28,1 | 20,1 | 15,5 | 17,5 | 16,5 | 21,1 | 18,3 | 19,6         | 26,8         | 22           | 28,9         |
| - Loyers réels des logements                                      | 6,6  | 6,2  | 1,2  | 1,9  | 1,4  | 3,8  | 3,6  | 3,5          |              | 4,4          |              |
| - Alimentation en eau et divers services liés au logement         | 2,1  | 1,7  | 0,1  | 1,2  | 4,4  | 1,0  | 1,0  | 1,6          |              | 1,9          |              |
| - Electricité, gaz et autres combustibles                         | 5,8  | 4,3  | 4,9  | 4,3  | 4,1  | 4,1  | 4,0  | 4,5          |              | 3,9          |              |
| Ameublement, équipement ménager et entretien courant de la maison | 5,5  | 8,1  | 7,3  | 10,1 | 8,6  | 5,1  | 5,9  | 7,2          |              | 6,9          |              |
| Communications  | 1,8  | 1,8  | 1,5  | 1,9  | 1,8  | 1,5  | 2,0  | 1,7          | 14,7         | 2,4          | 15,9         |
| Transports  | 11,9 | 15,5 | 11,0 | 11,9 | 13,3 | 13,1 | 14,6 | 13           |              | 13,5         |              |
| - Achat de véhicules  | 3,6  | 6,8  | 3,1  | 3,9  | 4,6  | 4,3  | 5,5  | 4,5          |              | 5            |              |
| Loisirs et culture  | 10,0 | 9,9  | 8,3  | 7,5  | 10,8 | 11,3 | 10,3 | 9,7          | 18,3         | 9,7          | 18,4         |
| - Audiovisuel, matériel photographique et informatique            | 1,9  | 2,2  | 0,7  | 1,1  | 1,9  | 1,6  | 1,9  | 1,6          |              | 1,7          |              |
| - Journaux, livres et articles de papeterie                       | 1,7  | 2,1  | 2,1  | 2,3  | 1,0  | 2,5  | 2,0  | 1,9          |              | 1,7          |              |
| Restaurants et hôtels   | 5,9  | 5,8  | 13,4 | 8,5  | 12,1 | 7,6  | 6,9  | 8,6          |              | 8,7          |              |
| Santé   | 2,4  | 3,2  | 3,0  | 2,3  | 2,6  | 3,2  | 1,2  | 2,6          | 2,6          | 3            | 3            |
| Divers biens et services  | 7,7  | 9    | 8    | 7,7  | 7,2  | 8    | 11,3 | 8,4          | 8,4          | 9,2          | 9,2          |
| - Assurance   | 1,9  | 2,7  | 3,1  | 1,2  | 3    | 1,4  | 4,1  | 2,5          |              | 2,8          |              |

