

Compte rendu de *Les sources de la croissance économique dans les pays de l'OCDE*

Martin Neil Baily*

Institute for International Economics, Washington (D.C.)

Au début de 2003, l'OCDE a publié un grand rapport intitulé *Les sources de la croissance économique dans les pays de l'OCDE*,¹ qui résumait les principales conclusions du projet sur la croissance que l'OCDE a lancé en 1999. Le projet avait pour objectif d'expliquer les raisons des différentes expériences de croissance dans les pays de l'OCDE et de déterminer les politiques, les institutions et les autres facteurs capables de contribuer à l'amélioration des perspectives de croissance à long terme. Ce compte rendu présente une vue d'ensemble du rapport et des commentaires sur les principales conclusions.

Le rapport de l'OCDE sur la croissance débute par un exposé général des faits. Et la première grande conclusion est qu'il y a eu des disparités croissantes des taux de croissance du PIB par habitant dans des pays de l'OCDE au cours des années 90. Au-delà du rattrapage continu de certains pays à faible revenu qui se trouvent dans l'échantillon, les disparités viennent aussi des hauts taux de croissance de pays déjà riches comme les États-Unis, le Canada, l'Australie, les Pays-Bas et la Norvège, ainsi que des faibles taux de croissance de la plupart des pays d'Europe continentale.² L'étude de l'OCDE signale aussi que les disparités de croissance viennent dans une très large mesure des différences d'utilisa-

tion du travail : les pays à faible croissance connaissent une lente croissance ou des diminutions de l'emploi et de l'horaire de travail. En outre, l'accélération de la croissance de la productivité n'a pas suffi à compenser la faiblesse de l'utilisation du travail. L'étude conclut qu'une fraction de la croissance globale était la conséquence d'un « relèvement des compétences » (des travailleurs de plus grande expérience ou mieux instruits). Mais elle ajoute que, dans les pays à lente croissance, « cela venait en partie de ce que les mal qualifiés restaient sans travail ».

Sources de la croissance économique

L'étude passe ensuite à une analyse de sources de croissance économique en s'appuyant sur des données d'ensemble et sur une analyse de régression inter-pays avec accent particulier sur le lien causal entre les politiques et les résultats. Les variables causales analysées sont capables d'expliquer une bonne part des différences de croissance observées entre périodes et entre pays. La conclusion est que l'investissement en capital physique et en capital humain était important pour la croissance; que de bonnes politiques macro-économiques amènent une meilleure

croissance; et que la taille globale du gouvernement dans l'économie peut entraver la croissance si le gouvernement est trop imposant, mais la tendance n'est pas toujours convergente. Certaines dépenses publiques, constate-t-on, favorisent la croissance, tandis que des niveaux élevés de fiscalité directe (taxes sur les salaires et impôts sur les bénéfices) ont eu un effet de désincitation sur la croissance. Les activités de R-D du secteur des entreprises ont donné de très bons rendements sociaux, et donc contribué à la croissance, mais l'analyse n'a pas dégagé d'effet positif de la R-D des gouvernements. L'étude a fait constater que les marchés financiers sont importants pour la croissance, en aidant à canaliser les ressources vers les activités les plus rémunératrices, et incitant à l'investissement.³

Un résultat des plus intéressants et fort surprenant de l'analyse de régression d'ensemble est que l'« exposition au commerce international » est un important déterminant de la production par personne d'âge actif. L'analyse conclut qu'une augmentation de 10 points d'exposition au commerce (moyenne corrigée des exportations et des importations en pourcentages du PIB)⁴ ajoute 4 points à la production par personne.⁵ Ce résultat ne surprend pas pour ce qui est de la direction de l'effet, mais il est remarquable par son ampleur-le rapport précise que, des années 80 aux années 90, l'exposition au commerce a augmenté, en moyenne, de 10 points. Pris sans nuances, ce résultat accrédite solidement la thèse selon laquelle la mondialisation améliore la performance économique. Il porte à conclure que tous les pays de l'OCDE ont avantage à prendre des mesures énergiques pour éliminer les derniers obstacles au commerce.

Peut-être à cause de la difficulté d'interprétation, cette conclusion n'est pas mise en lumière dans le rapport principal de l'étude de l'OCDE. On pourrait se demander si le commerce raffermi la croissance ou si c'est une croissance plus forte qui amène plus de commerce. Et puisque le

commerce est tellement concentré dans la fabrication, qui ne constitue qu'une modeste fraction du PIB, l'impact implicite sur la fabrication devrait être quatre ou cinq fois plus grand que l'impact sur le PIB-et c'est un résultat qui pourrait être difficile à accepter d'emblée. Néanmoins, le fait que ce résultat ressort si nettement de l'analyse de régression est rassurant pour ceux d'entre nous qui estiment que le commerce et d'autres formes de mondialisation sont un facteur important de l'amélioration de la productivité. Il est plus facile de songer à tempérer un effet qui semble exagéré que de tenter de rationaliser pourquoi un effet que l'on dit important n'apparaît pas dans la régression.

Certaines des limitations qui s'appliquent au coefficient d'exposition au commerce valent également pour les autres conclusions d'ensemble. Il y a toujours possibilité que des corrélations au niveau d'ensemble soient sans lien avec la structure causale sous-jacente. Ainsi, il n'est pas surprenant que la croissance rapide dans un pays exige des niveaux plutôt élevés d'investissement en capital et soit facilitée s'il y a une offre abondante de travailleurs instruits. Mais il est tout aussi plausible qu'un taux élevé, mettons, d'investissement en capital soit davantage le fruit d'une croissance rapide que sa cause sous-jacente. Une augmentation des occasions d'affaires dans une économie stimule à la fois la croissance et l'investissement.

Dynamique de l'industrie

Reconnaissant les limitations des analyses de régression d'ensemble, l'étude de l'OCDE se donne ensuite une articulation plus micro, touchant à la fois la croissance par industrie et la dynamique des entreprises. L'analyse de l'industrie commence par demander quelle fraction de la croissance de la productivité au sein des pays de l'OCDE vient de transferts entre industries.

Historiquement, c'est important, lorsque les travailleurs laissent des emplois à faible productivité dans l'agriculture pour des emplois à productivité beaucoup plus grande dans l'industrie et les services. Il y a de nombreuses années, Edward Denison a fait valoir que cela explique une grande partie de la croissance rapide de l'après-guerre en Europe et au Japon. Dans les années 90, par contre, les transferts interindustriels n'étaient pas si importants pour les pays à revenu élevé comme la France, l'Allemagne, l'Italie, le Royaume-Uni, les États-Unis ou le Japon. La quasi-totalité de la différence des taux de croissance globale vient des différences de performance de la productivité au sein des industries. L'analyse industrielle a aussi révélé que les différences de croissance de la productivité entre les pays à l'intérieur des industries de la fabrication n'étaient pas grandes. Cependant, le fait que le secteur de la technologie de pointe a été plus grand aux États-Unis qu'en Europe lui a conféré un avantage au plan de la croissance de la productivité dans l'ensemble du secteur manufacturier.

L'OCDE commence son analyse de régression de la productivité de l'industrie en estimant la productivité multifactorielle (PMF) de chaque industrie dans chaque pays et dans chaque année sur la période 1984-1998-c'est un énorme exercice de traitement des données. La croissance de la PMF dans une année donnée, une industrie donnée ou un pays donné dépend alors de la vitesse de croissance de la PMF chez le leader de la productivité (mesure de la rapidité à laquelle sont repoussées les frontières); du retard du niveau de la PMF par rapport au leader (mesure du potentiel de rattrapage); et de diverses variables de politique. À l'aide de divers scénarios, on vérifie l'impact de diverses variables de substitution pour l'industrie et le pays, puis on effectue d'autres régressions pour évaluer le rôle de la R-D, de la forme juridique et des régimes de relations industrielles.

Voici les conclusions à tirer de cet effort, et en particulier les incidences qui en ressortent pour les politiques. La conclusion jugée la plus impor-

tante est que « des cadres de réglementation rigoureux sur le marché des produits, ainsi qu'une stricte législation de l'emploi, ont un effet négatif sur la productivité aux niveaux de l'industrie-et, par voie de conséquence, macro-économique ». ⁶ Cette grande conclusion est à tempérer, toutefois, par l'argument qui veut que l'impact de la réglementation varie selon la nature ou la position d'une industrie. En particulier, la réglementation du marché d'un produit a plus d'impact sur la productivité lorsque les industries sont très loin de la frontière de la productivité. C'est logique, puisque les changements structurels requis pour repousser la frontière sont plus considérables dans ces cas-là et, suppose-t-on, plus sensibles aux obstacles aux changements créés par la réglementation.

L'impact de la réglementation du marché du travail varie aussi selon la situation de l'industrie. Les restrictions d'embauche et de congédiement se répercutent négativement sur la performance de la productivité lorsqu'elles ne sont pas compensées par une diminution des salaires ou la formation interne. Ainsi, l'effet néfaste de la rigidité du marché du travail est atténué, selon ces conclusions, si les travailleurs acceptent d'en faire les frais, par une diminution des salaires, ou si les entreprises réagissent en leur donnant plus de formation.

L'étude tend à confirmer que la R-D contribue à la croissance, mais les résultats sont assortis de certaines réserves que je ne trouve pas intuitives. Je finis par conclure que cet ensemble de données n'imprime pas d'orientation très claire quant au rôle ou à l'importance de la R-D dans la croissance. Il est un résultat intuitif qui est relié à l'innovation, par contre. L'étude conclut qu'une structure d'entreprise à l'allemande aide beaucoup à apporter des innovations dans les industries à technologie dominante stable (on n'a qu'à penser aux producteurs de biens d'équipement allemands). Une structure plus lâche, sans institutionnalisation des relations de travail, favorise davantage l'innovation dans les

technologies en rapide évolution (qu'on songe à la TI et à Silicon Valley).

Cette conclusion peut expliquer, en partie, les problèmes que pose la création d'emploi en Europe. L'innovation dans les grandes entreprises aux technologies établies débouche souvent sur une croissance de la productivité qui diminue l'emploi. C'est ce qu'on observe dans les industries comme la sidérurgie et l'automobile. L'innovation dans les nouvelles entreprises ou les nouveaux établissements risque plus de mettre en cause de nouveaux produits et services.

Dynamique des entreprises

La dernière étape de l'étude consiste à intégrer les conclusions d'un grand volume de nouveaux travaux fondés sur les entreprises ou les établissements individuels. Les données à ce niveau ont révélé un très haut degré d'hétérogénéité entre les entreprises pour ce qui est des taux et des niveaux de croissance de la productivité. Cela est compatible avec une optique de « destruction créatrice » de l'économie, où de nouvelles entreprises entrent, les entreprises faibles sortent, et les entreprises établies s'arrachent la part de marché et les bénéfices. Il y a aussi, bien sûr, le problème des erreurs de données qui introduisent des différences parasites entre les entreprises et dans le temps. Il est facile de voir l'hétérogénéité, mais beaucoup plus difficile de déceler des tendances claires des données. L'OCDE et les chercheurs qui ont participé à l'étude ont fait d'immenses efforts pour nettoyer les données et en dégager des perceptions. L'étude touchait la Finlande, la France, l'Allemagne de l'Ouest, l'Italie, les Pays-Bas, le Portugal, le Royaume-Uni et les États-Unis et les calculs de croissance de la productivité étaient fondés sur deux intervalles de cinq ans, 1987-1992 et 1992-1997. Les résultats sont beaucoup plus abondants pour les industries

manufacturières que pour les services, mais il y a aussi certaines conclusions à en tirer pour le secteur des services.

La première perception est que, pour ces pays de l'OCDE, le gros de la croissance de la productivité du travail vient d'améliorations au sein des entreprises plutôt que de la redistribution de la production ou des intrants entre entreprises. L'entrée et la sortie d'entreprises sont importantes, toutefois : elles expliquent de 20 % à 40 % de la croissance totale. Pour la plupart des pays, l'entrée de nouvelles entreprises ajoute à la croissance de la productivité, mais le cas des États-Unis est différent. Aux États-Unis, les entrants commencent à des niveaux de productivité nettement inférieurs à la moyenne, et croissent à partir de là. La contribution positive aux États-Unis vient de la sortie d'entreprises à faible productivité. Inévitablement, la contribution de l'entrée à la croissance est plus grande sur de plus longues périodes.

Les conclusions pour la PMF sont un peu différentes, en ce que la croissance de la productivité à l'intérieur des entreprises est un élément plus restreint du total et que l'entrée, la sortie et la redistribution ont un impact plus considérable. Provisoirement, donc, la conclusion est que les entreprises établies, généralement plus grandes, peuvent investir et augmenter la productivité du travail, tandis que les nouvelles entreprises apportent une technologie plus innovatrice ou de nouvelles façons de faire.

Une conclusion importante et fort étonnante est que les taux d'entrée et de sortie ne sont pas sensiblement différents entre les États-Unis et les pays d'Europe. Malgré la similarité des taux moyens de roulement entre pays, l'analyse de régression fait ressortir un effet négatif de la réglementation des marchés des produits et du travail sur les taux d'entrée des entreprises. Après correction des autres déterminants de l'entrée et de la sortie, l'impact de la réglementation se voit bien dans les données.

Certains font parfois valoir, et moi le premier, que les rigidités en Europe sont une désincitation à l'entrée de nouvelles entreprises et empêchent la sortie des vieilles entreprises. Si tel est le cas, il est bien étonnant que cela ne ressorte pas sous forme de taux globaux moindres d'entrée et de sortie en Europe, par rapport aux États-Unis, dans la fabrication ou dans le secteur plus vaste des entreprises. Je n'ai pas envie de faire un sort aux vieilles façons de voir en m'appuyant sur cette seule conclusion, pas plus d'ailleurs que l'étude de l'OCDE. Comment donc solutionner cette énigme? Une possibilité est que les rigidités en Europe *retardent* l'adaptation et retardent la sortie des entreprises, mais qu'elles ne résistent pas indéfiniment aux forces du marché qui obligent les entreprises peu rentables à sortir. Ainsi, si les salaires réels sont fixés à un niveau trop élevé en Europe, alors les pressions économiques qui s'exercent pour obliger les entreprises à sortir, sur cette période, ont pu être plus fortes qu'aux États-Unis.

La différence la plus spectaculaire entre les États-Unis et l'Europe qui ressort de cette analyse au niveau des entreprises est la mesure dans laquelle les entreprises qui entrent finissent par grossir leur effectif. Cette conclusion a retenu beaucoup d'attention, et c'est tout à fait compréhensible. Elle montre que les entreprises entrantes aux États-Unis ont réalisé une augmentation spectaculaire de leur emploi après 2, 4 ou 7 ans par rapport à leur effectif initial. Aux États-Unis, globalement, les entrants sont plus petits que dans la plupart des autres pays, ont une probabilité de survie supérieure à la moyenne et augmentent leurs effectifs beaucoup plus que dans les autres pays.

Conclusion

En résumé, l'analyse au niveau des entreprises permet de dégager certaines perceptions intri-

gantes, sinon des réponses encore incomplètes. L'étude fait ressortir, à juste titre, le degré élevé de roulement dans tous les pays. L'importance du processus de destruction créatrice et de l'expérimentation du marché est claire. Les entreprises entrantes sont plus petites et ont une moins grande productivité relative aux États-Unis qu'en Europe. Si elles réussissent, par contre, elles augmentent leurs effectifs beaucoup plus rapidement que les entrants dans les autres pays.

Au niveau des politiques, cette partie de la recherche accrédite la thèse qui veut qu'une réglementation excessivement rigoureuse des marchés des produits et du travail entrave la croissance. Elle illustre très clairement le roulement constant sur les marchés et montre que, même si de nombreux pays d'Europe ont des obstacles au changement économique, le changement se fait quand même. Il y a une force irrésistible de changement économique et d'évolution de l'industrie. Ces obstacles, toutefois, peuvent ralentir la cadence de l'innovation et la création de nouvelles occasions d'emploi.

Au niveau d'ensemble, donc, l'étude de l'OCDE sur la croissance livre une importante nouvelle compréhension de la croissance économique dans les années 90 et explique comment les différences de politique ont amené des résultats différents. (Un peu d'autopublicité : du temps de ma présidence du Council of Economic Advisers, j'étais un ardent défenseur de ce projet.) La diversité de la performance en Europe en particulier est remarquable. Il n'y a pas seulement un clivage États-Unis-Union européenne de la performance de la croissance; certains pays d'Europe et d'autres économies de l'OCDE à part les États-Unis ont connu une bonne performance sur cette période. Outre les commentaires et les critiques qui précèdent, la principale omission de l'étude concerne les moyens d'améliorer la croissance de l'emploi, surtout en Europe. La combinaison du plein emploi avec une productivité élevée est le défi que doivent

relever les décideurs et ce rapport ne dit pas grand-chose de la nécessité d'une réforme du marché du travail.

Notes

* L'auteur est Senior Fellow, Institute for International Economics, Washington, D.C. De 1999 à 2001 il était Chairman of the U.S. Council of Economic Advisers. Courriel : mbaily@iie.com.

1 Le rapport peut être téléchargé sans frais en format livre électronique ou acheté au prix de 40 \$US à la librairie en ligne de l'OCDE (www.ocde.org).

2 *Les sources de la croissance économique dans les pays de l'OCDE*, page 51

3 Op. cit., pages 89-90.

4 La variable est décrite comme « moyenne pondérée de l'intensité des exportations et de la pénétration des importations. Dans l'analyse empirique, cette mesure a été corrigée de la taille du pays. Pour cela, il a fallu procéder à une régression de la variable d'exposition brute au commerce sur la taille de la population et prendre les restes estimés de cet exercice comme exposition corrigée. » Op. cit., encadré 2.3, page 78.

5 Tableau 1 dans OCDE, *Quelle politique pour la croissance?*, 2003, sommaire du grand rapport.

6 Op. cit., page 121.