

futuribles

MARS

- *La consommation des ménages européens*
- *L'économie informelle*
- *L'entreprise et l'éco-développement*

ANALYSE-PRÉVISION-PROSPECTIVE

futuribles

Revue mensuelle

55, rue de Varenne, 75341 Paris Cedex 07, France

Tél. (33 1) 42 22 63 10 +

Téléfax (33 1) 42 22 65 54

comité d'orientation

Ismâïl S. Abdalla, Michel Albert, Serge Antoine, Göran Backstrand, Bernard Cazes, Michel Crozier, Clare Degenhardt, Jacques Durand, François Eck, Mahdi Elmandjra, Emilio Fontela, Michel Godet, Claude Guillemin, Paul-Marc Henry, Edmond Lisle, Daniel Malkin, Eléonora Masini, Henri Mendras, Amélie d'Oultremont, Pierre Piganiol, Jean Saint-Geours, Michel Salomon, Philippe de Seynes, Alvin Toffler, Georges Vedel.

directeur

Hugues de Jouvenel

rédaction

Christine de Guébriant, Sabine Syfuss

abonnements-diffusion

Corinne Roëls

Un an	CEE	580,00 FF
	Etranger, hors CEE	650,00 FF
	Par avion	750,00 FF
	Etudiants : tarif spécial sur demande	
Le numéro	CEE	62 FF (port inclus)
	Autres pays	70 FF (port inclus)

Les articles signés expriment l'opinion des auteurs et pas nécessairement celle de *Futuribles*.
Tous droits de reproduction, même partielle, par quelque procédé que ce soit, réservés pour tous pays.

© *Futuribles* Sarl 1992

Commission paritaire n° 56798 - ISSN 0337 307 X
Imprimerie BIALEC, Nancy - Dépôt légal n° 28626 - Mars 1992

Brigitte Vincent	3	<i>La consommation des ménages européens. L'Euro-consommateur à l'épreuve d'une analyse statistique comparée, 1980-1988</i>
Victor Scardigli	35	<i>Européens du Nord, Européens du Sud</i>
Diana Malpede, Fabrice Hatem	55	<i>1991 : l'état de l'aide au développement</i>
Louis Bériot	66	<i>La Charte pour le développement durable. Seize principes pour un nouveau modèle économique</i>

Forum

Rolando Arellano, Yvon Gasse, Gérard Verna	41	<i>Le monde de l'entreprise informelle. Economie souterraine ou parallèle ?</i>
--	----	---

Actualités prospectives

| 77 |

Travail à temps partiel. Diplômé et convoité. Le marché unique de l'assurance. France : le besoin de sécurité. CEE : priorité à l'élargissement... Les ordures au micro-ondes. Le suicide en Europe. Italie : la société bloquée. Premières à l'école, dernières dans la hiérarchie. Voiture électrique. L'excédent commercial allemand. L'illettrisme, handicap au quotidien. Europe sociale : le fisc d'abord. Le tabac américain s'exporte. La France profite de la réunification allemande.

Bibliographie

| 91 | *Analyses critiques*

A. Mattelard, *La communication-monde*. G. Merritt, *Quoi de neuf à l'Est ?* J. McLoughlin, *The Demographic Revolution*. Comité d'Aide au Développement des pays de l'OCDE, *Coopération pour le développement. Rapport 1991*.

| 101 | *Comptes rendus*

La consommation des ménages européens

L'Euro-consommateur à l'épreuve d'une analyse statistique comparée, 1980-1988

Brigitte Vincent ¹

Au 1^{er} janvier prochain est supposé être instauré, au sein de l'Europe des douze, un marché unique au travers duquel circuleraient librement les hommes et les capitaux ainsi que les biens et les services. Quels que soient les délais d'achèvement effectif dudit « Marché Intérieur », force est d'observer que, conçu essentiellement au bénéfice d'une compétitivité meilleure des entreprises européennes face à une concurrence internationale sans cesse plus vive, il présume — sans que la preuve jusqu'ici ait pu en être rapportée — l'instauration simultanée d'un marché unifié de 340 millions de consommateurs. Donc en quelque sorte l'émergence, au travers d'une convergence des aspirations et des modes de vie, d'un Euro-consommateur type, perspective incertaine mais qui assurément ne saurait laisser indifférents les responsables du marketing, des directions commerciales et de la publicité. Ceux des entreprises européennes escomptant, en contre-partie, disposer d'un marché plus vaste ; ceux sans nul doute aussi des entreprises étrangères concurrentes, avant tout japonaises et américaines, dont les ambitions ne sont pas moindres ni les atouts négligeables...

L'émergence d'un tel Euro-consommateur est-il un mythe ou une réalité ? Assistons-nous en effet à une convergence, sinon à une uniformisation des niveaux de revenus et de la structure de consommation des ménages européens, eux-mêmes n'étant, reconnaissons-le, qu'un indicateur très relatif qui ne saurait nous dispenser d'explorer, sur un plan plus qualitatif, l'évolution des goûts et des aspirations, des attitudes et des comportements ².

1. Expert, Eurostat, Division Conditions de vie et de travail, Unité Budgets Familiaux.

2. Voir notamment Paitra, Jacques. — « L'Euro-consommateur : mythe ou réalité ? ». — in *Revue Futuribles* n° 150, janvier 1991.

Le papier de Brigitte Vincent n'a peut-être pas un caractère très prospectif, mais il a l'immense mérite de nous fournir, pour la première fois, une analyse statistique comparée de l'évolution des niveaux de revenus et de consommation des ménages européens, de la structure de leurs dépenses par grandes catégories (alimentation, logement, transport, habillement et équipement du foyer, loisirs) telles qu'elles peuvent être appréhendées en séries longues au travers des données disponibles à l'Office Statistique des Communautés Européennes.

Il fournit d'utiles indications sur le degré de convergence et de divergence entre pays, comparées d'ailleurs aux disparités internes aux Etats-membres et avec d'appréciables éléments de comparaison, notamment avec les Etats-Unis et le Japon. Au demeurant, il révèle l'influence qu'exerce en la matière le niveau de revenu mais aussi le type de ménage et l'appartenance à telle ou telle catégorie socio-professionnelle.

A l'aune de tels indicateurs, force est de constater que l'Euro-consommateur, conclut l'auteur, n'existe pas. Il ne fait aucun doute, au demeurant, qu'au-delà du climat et de la géographie, les valeurs, les aspirations, les comportements — tout en se rapprochant — diffèrent largement d'un pays à l'autre. N'est-ce pas également vrai cependant d'un Etat à l'autre des Etats-Unis, d'une région à l'autre dans chacun de nos pays, voire d'un ménage, sinon d'un individu, à l'autre au sein d'une même localité ? Ceci nous renvoie à l'atomisation générale des modes de vie qui implique peut-être davantage de production sur mesure mais n'empêche pas une progression régulière de la consommation...

H.J.

La consommation dans la communauté européenne

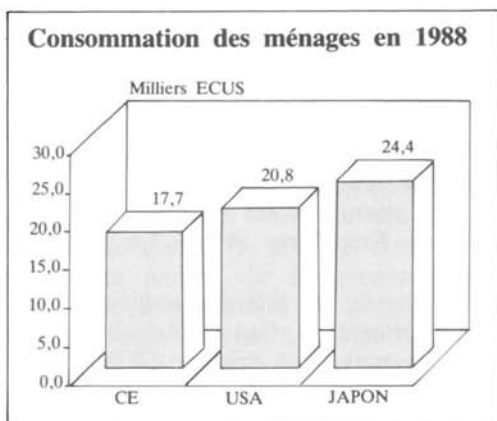
Perspective internationale

La consommation totale des ménages correspond à la somme en monnaie nationale de toutes les dépenses liées à la consommation plus une évaluation au prix du marché de l'autoconsommation et du loyer fictif³. Cette définition utilisée par Eurostat dans les enquêtes « Budgets Familiaux » se réfère à une notion plus globale que celle des simples dépenses des ménages. Elle ne représente cependant pas encore une évaluation très précise de la consommation des ménages, ne pouvant

3. Loyer fictif = estimation du loyer que les ménages propriétaires payeraient s'ils étaient locataires.

prendre en compte la contre-valeur des services publics perçus gratuitement (santé, éducation).

La consommation moyenne par ménage atteignait 17 701 ECU⁴ en 1988 pour huit pays de la Communauté Européenne (Belgique, Danemark, Espagne, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg). Cette moyenne est à considérer comme étant probablement inférieure à celle des douze. L'Allemagne, le Royaume-Uni et les Pays-Bas, qui ne sont pas inclus dans ce calcul, appartiennent traditionnellement au haut de l'échelle de consommation et contiennent une forte proportion des ménages communautaires.



L'ajout des résultats manquant devra donc faire augmenter cette moyenne, nonobstant le fait que le Portugal, autre absent du calcul, détient pour les vagues d'enquêtes précédentes le niveau de consommation le plus faible.

Avec 17 701 ECU par ménage, la consommation « européenne »⁵ se situe environ 15 % en dessous de celle des ménages américains (20 836 ECU) et 26 % en dessous de celle des ménages japonais (24 370 ECU). Cependant, l'unité monétaire qu'est l'ECU ne traduit pas réellement le niveau de vie comparatif des ménages dans les trois blocs. La prise en compte du niveau des prix par le biais du SPA⁶ en fournit une image plus correcte et altère l'ordre des pays obtenu au préalable. Les Etats-Unis détiennent alors la consommation la plus élevée, suivi de la CE puis du Japon. Ainsi au Japon et aux Etats-Unis, ce changement d'unité inverse totalement la position relative de ces pays. Le pouvoir d'achat des ménages japonais est plus faible que ce que suggère l'unité moné-

4. ECU : unité monétaire européenne représentant un « panier » de toutes les monnaies des Etats Membres de la CE.

5. Les termes « Europe » et « européen » se réfèrent ici exclusivement aux Etats Membres de la CE.

6. SPA (Standard de pouvoir d'achat) : unité communautaire de parité de pouvoir d'achat qui permet d'éliminer les différences du niveau des prix. Le taux de parité de pouvoir d'achat entre le SPA et chaque monnaie nationale exprime le nombre d'unités de monnaie nationale nécessaire à l'époque « t » pour acheter dans chaque type de communauté le même volume de biens et services qu'on obtiendrait avec 1 SPA dans la Communauté.

taire, alors que celui des ménages américains est nettement plus élevé. Mesurée en SPA, la consommation totale d'un ménage américain est respectivement de 39 % et 34 % supérieure à celle des ménages japonais et « européens ».

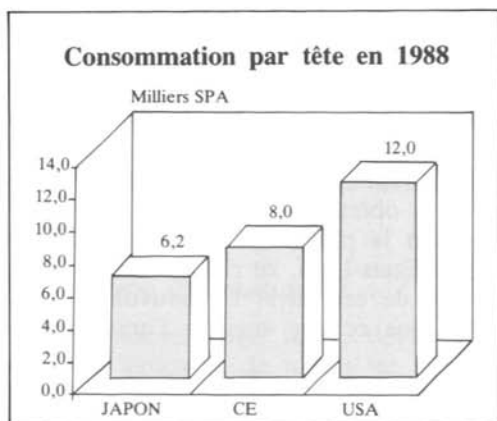
La taille moyenne des ménages variant d'un bloc à l'autre, l'utilisation de l'unité de ménage ne fournit pas une image précise de la consommation par personne. La taille moyenne d'un ménage est en effet de 2,8 membres en Europe, de 2,6 aux Etats-Unis et de 3,6 au Japon.

Consommation totale des ménages, exprimée par tête				
		Japon	CE ⁷	USA
SPA	1980 . . .	2 818	3 996	6 110
	1988 . . .	6 200	8 021	12 010
ECU	1980 . . .	2 299	3 371	4 305
	1988 . . .	6 769	6 112	8 014

Exprimée par tête et corrigée pour les différences de niveau des prix, la consommation d'un Américain équivaldrait à près du double de celle d'un Japonais et à près de 50 % de plus que celle d'un Européen.

A l'intérieur de l'espace européen, des pays se profilent cependant au niveau des extrêmes américains et japonais. Avec 12 855 SPA par tête, le Luxembourg dépasse la consommation américaine moyenne, tandis que l'Irlande et l'Espagne se rapprochent des données japonaises avec respectivement 5 907 SPA et 5 886 SPA.

De 1980 à 1988, l'évolution de la consommation en prix courants fait



apparaître un parallélisme surprenant. Exprimée par tête en SPA et en ECU, la consommation des ménages semble doubler dans les trois blocs. Une fois l'augmentation respective des niveaux des prix prise en compte dans chaque pays, cette homogénéité apparente disparaît. La croissance du niveau des prix à la consommation atteint 14 % au Japon, 42 % aux Etats-Unis et 71 % dans l'Europe des douze. C'est donc au Japon

que la consommation par tête a le plus augmenté en termes réels.

7. Les calculs en SPA et en ECU de la consommation totale se rapportent à une moyenne pondérée pour les pays suivants : Belgique, Danemark, Espagne, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg. Les données 1988 pour les douze ne sont pas encore disponibles, et il a été jugé préférable de garder les mêmes pays de 1980 à 1988.

Par ailleurs l'évolution de la consommation sur cette période semble avoir engendré une réduction des écarts entre les trois blocs. Mesuré en SPA, le différentiel de consommation par tête passe en effet de 116 % à 94 % entre les USA et le Japon, de 53 % à 50 % entre les USA et la CE et de 42 à 29 % entre la CE et le Japon.

Dans une perspective internationale, plusieurs leçons peuvent être tirées de ces chiffres. Tout d'abord la société européenne occupe une position intermédiaire, consommant moins que les Etats-Unis mais plus que le Japon. De plus, de très fortes divergences existent entre ces blocs nonobstant des structures de développement et de production comparables au niveau mondial. En outre, ce n'est pas dans le pays au plus fort PIB par habitant (le Japon), dans le pays a priori « le plus riche », que les individus consomment le plus, bien au contraire. Il s'agit donc d'être prudent et de ne pas supposer que le niveau de consommation est directement représentatif du revenu. Si le revenu influe sur la consommation, des facteurs culturels ou géographiques détermineront le choix des ménages, à revenus égaux, entre épargne et consommation. Il est donc difficile d'évaluer, dans toute variation de consommation, la proportion de ce qui peut être attribuée au revenu et de ce qui pourrait provenir de facteurs exogènes.

Différentiels intra-européens

Quelle que soit l'approche utilisée, le plus gros problème qui se pose dans l'analyse des différentiels de consommation européens, est l'absence de modèle de référence. A quel moment les structures de consommation se ressemblent-elles suffisamment pour les considérer comparables ? A quel moment les différences de consommation deviennent-elles trop importantes pour qu'il soit encore possible de parler d'un marché unique du consommateur européen ? Pour résoudre ces questions, il serait certes intéressant de comparer les différentiels intra-européens aux différentiels intra-américains. Malheureusement les Etats-Unis ne ventilent pas leurs données de consommation au niveau des Etats.

Consommation totale par tête													
		B	DK	D	GR	E	F	IRL	I	L	NL	UK	P
ECU	1980 ...	5 216	5 484	5 826	2 625	2 384	4 564	2 624	2 147	3 286	4 150	3 787	888
	1985 ...	n.d.	n.d.	7 159	n.d.	3 104	5 899	4 152	4 587	n.d.	5 658	6 203	n.d.
	1988 ...	6 231	9 479	n.d.	3 679	3 683	8 254	4 477	5 848	9 649	n.d.	n.d.	n.d.
SPA	1980 ...	4 994	5 038	5 528	4 045	3 400	4 555	3 274	3 888	3 456	4 243	4 435	1 963
	1985 ...	n.d.	n.d.	n.d.	7 737	n.d.	5 044	6 615	4 924	6 116	n.d.	6 701	7 724
	1988 ...	7 798	9 203	n.d.	6 961	5 907	9 860	5 886	7 879	12 855	n.d.	n.d.	n.d.

A défaut de normes comparatives, force est de constater que les divergences enregistrées dans la consommation par tête des ménages européens semblent particulièrement élevées. Elles ne tendent pas, a priori, à la conclusion qu'il existe un marché unique du consommateur européen. Ceci est particulièrement vrai pour 1980, où les douze Etats Membres peuvent être comparés.

En 1980, le Portugal détient le niveau de consommation par ménage le plus faible, représentant environ 15 % de celui d'un ménage allemand. La Grèce, l'Espagne, et l'Italie appartiennent aussi au groupe de pays dont le niveau de consommation est faible, représentant moins de 2 700 ECU par tête. Pour ces pays, on constate néanmoins que l'utilisation du standard de pouvoir d'achat, qui élimine les divergences de niveau des prix, implique une augmentation significative de leur base de consommation, indiquant que leur niveau de vie n'est pas aussi faible que ce que traduit l'unité monétaire. Les pays qui détiennent la plus forte consommation par tête en 1980 sont la Belgique, le Danemark et l'Allemagne, avec plus de 5 000 ECU par personne. Dans quatre pays (Belgique, Danemark, Allemagne, France), le niveau des prix est suffisamment élevé pour que les dépenses de consommation exprimées en ECU traduisent un montant supérieur à celui obtenu en termes de pouvoir d'achat.

Dans les résultats de l'enquête 1985, le Royaume-Uni se distingue par une croissance fort soutenue de la consommation de ses ménages. Alors qu'en 1980, la consommation d'un Britannique moyen se situait en-dessous de celle d'un Français ou d'un Néerlandais, elle les dépasse en 1985.

Deux changements importants surviennent de 1980 à 1988. La croissance de la consommation luxembourgeoise depuis 1980 est spectaculaire. En effet, en 1980, la consommation par tête des ménages luxembourgeois était inférieure à celle des ménages belges, français, danois, néerlandais, allemands et britanniques. En 1988, elle est la plus élevée parmi les huit pays dont les données sont déjà disponibles. Le phénomène inverse se produit en Belgique. Alors que la consommation des ménages belges appartenait au groupe des trois pays à forte consommation par tête en 1980, elle se trouve en-dessous de la moyenne des huit pays répertoriés pour 1988.

Si les données de consommation dans les Etats Membres de la CE révèlent de fortes disparités, force est de constater qu'elles ne recensent pas des informations directement comparables. En effet, la consommation est enregistrée pour chaque ménage dans chaque pays toutes taxes comprises. Or le taux de la taxe sur la valeur ajoutée varie d'un pays à l'autre et d'un produit à l'autre. A coûts de production égaux, la TVA influe sur le prix et donc sur les quantités consommées par le ménage.

La consommation des ménages européens

Taille des ménages						
	Année	Total en milliers	Ménages composés de...			
			1	2 et 3	4	5 et +
RFA	1970	21 990	25,10	46,70	15,20	12,90
	1986	26 352	34,10	47,10	12,80	5,80
France	1970	16 671	20,80	46,10	15,30	17,60
	1986	20 906	26,50	48,00	15,60	9,70
Italie	1970	17 172	11,00	43,20	21,50	24,10
	1986	20 118	21,10	46,80	21,90	10,00
Pays-Bas	1970	3 932	14,70	45,90	19,60	19,60
	1985	5 439	26,10	45,50	18,90	9,30
Belgique	1970	3 114	16,20	51,70	15,40	16,60
	1986	3 716	23,60	50,00	16,90	9,30
Luxembourg	1970	102	7,80	53,90	20,50	18,60
	1986	134	23,10	49,20	17,90	9,70
Royaume-Uni	1971	18 700	17,90	50,30	17,30	14,30
	1986	21 816	24,40	48,90	17,50	9,00
Irlande	1971	726	14,10	36,50	14,00	35,20
	1986	1 007	18,40	36,00	16,30	29,10
Danemark	1970	1 801	23,40	48,30	16,70	11,50
	1986	2 892	56,90	32,60	8,20	2,20
Grèce	1986	3 234	16,00	46,10	24,20	13,50
Espagne	1986	10 793	10,00	42,70	22,40	24,60
Portugal	1986	3 099	12,20	46,80	22,00	18,90
RDA	1986	6 509	26,00	49,60	17,20	6,50
Ménages composés de X personnes en % du nombre des ménages. Sources : Eurostat, Office statistique de la RDA. Source : Mendras, Henri et Reillier, Frédéric. — <i>Atlas : 340 millions d'Européens</i> . — Paris : Ed. Ramsay, 1990.						
<i>futuribles</i>						

L'utilisation du standard de pouvoir d'achat, qui élimine les divergences de niveaux des prix, pourrait permettre de déduire l'effet de la TVA, si celle-ci était appliquée sur les différents biens de consommation dans des proportions identiques d'un produit à l'autre. Tel n'étant pas le cas, la TVA change l'échelle de valeur des biens de consommation courants d'un pays à l'autre.

Pour éclairer ce phénomène : un exemple. La TVA sur les voitures est particulièrement élevée en Italie (38 % pour un moteur de plus de 2 000 cc) alors qu'elle est faible en Grèce (8 %). Un ménage italien, en tous points égal à un ménage grec, qui désire se procurer une grosse voiture, importée dans les deux pays au même prix, devra économiser un peu plus longtemps pour se la procurer que le ménage grec. Par contre l'alimentation en essence sans plomb de ce véhicule coûtera comparativement un peu plus cher au ménage grec, en raison d'un taux de TVA de 36 %, qu'au ménage italien qui ne subit que 19 % de TVA. La TVA change donc le rapport de proportion dans le coût des biens de consommation.

En conséquence, les ménages des différents Etats Membres de la Communauté Européenne sont confrontés à des décisions différentes dans leurs achats quotidiens. Certains produits paraissent « comparativement » moins chers dans certains pays que dans d'autres. Il n'est en outre pas possible d'évaluer l'impact concret de cette divergence sur les montants globaux de consommation. Si un rapport de proportion inverse entre le taux de TVA et les dépenses de consommation peut être identifié dans certains pays, tel n'est pas le cas pour tous. Le Luxembourg et l'Allemagne détiennent tous deux de faibles taux de TVA (12 % et 14 %) jumelés à de très fortes consommations par tête. L'Irlande, la Grèce et l'Italie subissent des taxes sur la valeur ajoutée plus élevées et enregistrent un niveau de consommation par tête plus faible. Par ailleurs, les Danois qui enregistrent l'un des niveaux de consommation par tête les plus forts, appliquent aussi l'un des taux de TVA les plus élevés.

Evolution des écarts intra-européens

Sur l'ensemble de la période, les pays se séparent a priori en deux groupes. Le premier rassemble les pays à forte consommation (Allemagne, Belgique, Danemark, France, Luxembourg, Pays-Bas, Royaume-Uni). Le second réunit les pays dont la consommation par tête se situe en-dessous de la moyenne (Grèce, Espagne, Irlande, Italie, Portugal). La composition des deux groupes de pays ne semble pas varier, exception

faite de la Belgique, qui passe d'une consommation nettement supérieure à la moyenne à un niveau sensiblement inférieur à celle-ci entre 1980 et 1988.

Tous les pays n'étant pas encore présents en 1988, il est difficile de déterminer si les écarts entre les pays se sont réduits ou non. En 1980, où tous les pays sont comptabilisés, l'écart maximal survenait entre l'Allemagne et le Portugal, affichant une différence de 181 % en SPA, chiffre supérieur au 118 % enregistré en 1988 entre le Luxembourg et l'Irlande. Néanmoins le Portugal et l'Allemagne ne font pas partie des calculs en 1988. Ils ne peuvent donc pas réellement être pris en considération. Parmi les pays dont les données de 1988 sont déjà disponibles, l'écart maximal enregistré en 1980 était de 54 % en SPA entre le Danemark et l'Irlande. Ce chiffre est nettement inférieur au 118 % enregistré en 1988 entre le Luxembourg et l'Irlande. A partir du moment où ni l'un ni l'autre ne représentait les extrêmes en 1980, et où la position relative des pays a évolué d'une période à l'autre (cf. Belgique, Luxembourg), il n'est pas réellement possible de tirer de conclusions pour l'ensemble des douze pays.

Un suivi de l'évolution des écarts de consommation entre les dix pays fondateurs de la Communauté Européenne depuis 1957 fournit une meilleure perspective. Sur l'ensemble de la période, on s'aperçoit que l'Italie demeure le pays à consommation la plus faible de manière persistante.

Si les écarts enregistrés en 1962, 1985, 1988 apparaissent très proches les uns des autres, ils se sont creusés de manière

très importante lors de la crise économique du début des années 1980. Ainsi même entre des pays dont les structures de développement et de croissance économique sont comparables, les différentiels persistent. L'intégration européenne ne semble pas avoir rapproché la consommation de ces ménages depuis 1962. Il est en effet possible que les écarts enregistrés en 1962 se soient maintenus à un niveau stable en 1988 provenant de facteurs culturels et sociologiques, non du revenu. Les six pays d'origine de la Communauté sont en effet suffisamment semblables, pour envisager une telle explication. Un tel équilibre ne saurait exister entre les douze pays membres de la Communauté, de plus fortes différences existant entre les économies respectives des douze. Si l'effet 1992

Evolution des écarts de consommation pour l'Europe des six (en ECU)

	1962	1980	1985	1988
Moyenne	710	4 198	5 826	7 495
Ecart maximal . .	66 %	171 %	56 %	65 %
Ecart type	13 %	24 %	12 %	19 %
Minimum	I	I	I	I
Maximum	L	D	D *	L *

* Les données du Luxembourg ne sont pas présentes pour 1985, celles de l'Allemagne ne le sont pas pour 1988. Il est donc difficile de départager ces deux pays.

porte ses fruits, une croissance du niveau de vie des ménages devrait entraîner une croissance de la consommation dans les pays de l'Europe du Sud et une réduction des écarts entre les douze d'ici quelques années.

Structures de consommation

Pour faciliter l'analyse, la consommation totale des ménages est souvent décomposée entre les dépenses liées à l'alimentation, à l'habillement, au logement, à l'ameublement, à la santé, aux transports, aux loisirs et à une catégorie « autres », regroupant entre autres, les soins et effets personnels.

Parmi ces différents groupes de consommation, trois d'entre eux dominent généralement le budget des ménages. Il s'agit de l'alimentation, du logement et des transports. Cet ensemble représentait 58 % du budget des ménages en 1988. Cette moyenne s'avère être à la fois représentative de l'ensemble et relativement constante dans le temps.

Structures de consommation par grands groupes en 1988											
	B	DK	E	F	G	IRL	I	L	P	USA	JPN
Alimentation	19,1	18,0	28,4	16,8	25,5	25,6	25,7	16,6	34,3	13,2	20,7
à l'extérieur	4,6	2,1	7,6	4,7	6,4	7,6	4,4	3,3	4,4	4,5	3,8
Logement	16,4	30,0	19,3	29,8	20,1	16,0	20,0	24,0	12,9	22,5	15,3
Transports	15,5	16,0	12,6	13,2	10,6	12,6	16,2	13,3	15,4	21,5	9,0
Habillement	8,1	4,7	10,7	5,8	12,5	6,8	9,3	9,1	9,9	4,6	6,8
Ameublement	7,4	5,2	6,4	5,8	7,9	5,3	7,6	8,0	7,7	5,6	3,8
Santé	4,6	1,9	2,4	4,9	4,4	1,5	2,2	4,2	3,1	4,9	2,6
Loisirs	8,23	7,2	6,8	8,5	6,3	12,1	11,6	10,6	3,6	7,0	13,3
Autres	14,1	11,9	5,7	10,5	6,3	12,6	3,1	9,0	13,1	16,0	24,5

Dans les pays de la Communauté Européenne, la dépense principale des ménages est alternativement l'alimentation ou le logement. Les dépenses de transport, bien que l'une des dépenses principales des ménages, restent bien inférieures à l'alimentation et au logement en Europe. Aux Etats-Unis, par contre, le logement et les transports sont nettement plus importants que l'alimentation. Cette tendance est à la fois indicative d'un niveau de vie supérieur et révélatrice de différences culturelles et géographiques. Selon la loi d'Engel, l'importance relative

de l'alimentation décroît alors que le revenu augmente. En effet, quelle que soit l'année de comparaison, la part du budget consacrée à l'alimentation par les ménages américains est toujours nettement inférieure à celle attribuée par les ménages européens. En 1988, alors que les ménages luxembourgeois ont une consommation par tête supérieure à celle de leurs équivalents américains, ils octroient cependant une plus grande proportion de leur budget à l'alimentation. Néanmoins, l'importance des transports dans le budget des ménages outre Atlantique reflète un élément géographique : la structure étendue et disparate des villes américaines augmente le besoin de transport individuel. Au Japon, l'alimentation occupe la part prédominante du budget des ménages (20,7 %), alors que le logement et les transports apparaissent beaucoup plus faibles (15,3 % et 9 %). La forte densité de population au Japon a entraîné le développement des transports en commun, diminuant la charge globale des dépenses encourues par les ménages. Placée dans un contexte international, la structure de consommation des Européens en matière d'alimentation, de logement ou de transports ne ressemble réellement ni à celle des Américains ni à celle des Japonais.

Les composantes de la consommation des ménages peuvent être séparées en deux groupes, en distinguant :

- celles qui accaparent une proportion relativement constante du budget des ménages ; ce sont principalement les dépenses liées aux transports, aux loisirs, à l'ameublement et l'habillement ;
- celles qui ne présentent aucune uniformité d'un pays à l'autre ; il s'agit de la santé, de l'alimentation, du logement et de la catégorie « autres ».

L'alimentation

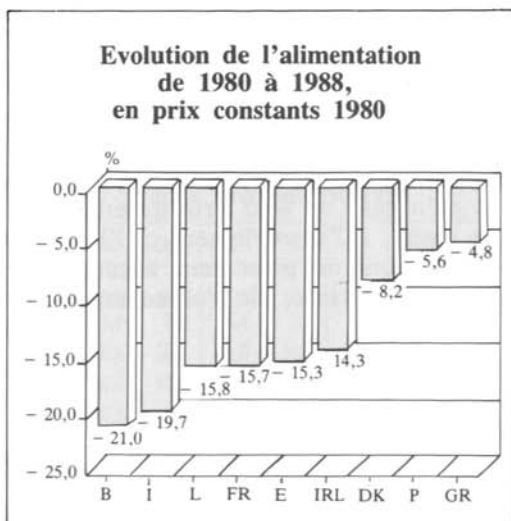
En 1988, les dépenses liées à l'alimentation représentent encore plus de 25 % du budget des ménages pour cinq pays de la Communauté (Portugal, Espagne, Italie, Grèce, Irlande). Elles atteignent leur maximum au Portugal, avec 34 % des dépenses totales, et leur minimum au Luxembourg avec 16 %.

Dans ces pourcentages sont compris l'alimentation, les boissons alcoolisées et non alcoolisées, et le tabac. Les dépenses alimentaires effectuées par les ménages dans les cafés et restaurants n'y figurent pas. Celles-ci semblent être sensiblement plus importantes dans les pays du sud. En 1988, elles représentent en effet 5,2 % des dépenses totales en Italie, 6,4 % en Grèce, 7,5 % en Espagne, contre 2,07 % au Danemark, 3,3 % au Luxembourg, 3,9 % en Irlande, 4,4 % en France et 4,6 % en Belgique.

Les dépenses en boissons non alcoolisées et en tabac, incluses dans le total de l'alimentation, sont relativement homogènes, une fois exprimées en SPA par tête, sur l'ensemble des pays. Au niveau des dépenses en boissons alcoolisées, deux groupes se distinguent. Les ménages allemands, français et italiens consomment un équivalent SPA supérieur à leurs homologues irlandais, espagnols et néerlandais. Cependant, les chiffres ne sont pas des plus fiables dans ce domaine, de nombreux pays rapportant de fortes sous-estimations de la part des ménages (l'Irlande en particulier).

Toute analyse du poids relatif de l'alimentation dans la structure des dépenses des ménages révèle clairement, conformément à la loi d'Engel, que toute croissance de revenu et niveau de vie implique un fléchissement de l'importance relative de l'alimentation. Cette tendance s'observe plus particulièrement :

— *dans son évolution temporelle sur une période de vingt-cinq ans.* En 1963, les ressortissants des six pays alors membres de la Communauté Européenne dépensaient en moyenne 40 % de leur budget en alimentation. En 1985, les ménages de ces pays ne dépensaient plus que 19,8 % de leur budget pour l'achat de produits alimentaires. Ce déclin correspond à une augmentation du niveau de vie des ménages. Comme le montre le graphique ci-contre, même sur une période plus brève, de 1980 à 1988, un fléchissement important des dépenses alimentaires en prix constants survient dans tous les pays ;



— *lorsqu'une ventilation de la consommation est effectuée par catégorie de revenu.* En 1985, par exemple, le poids de l'alimentation dans le budget des ménages à faibles ressources en Allemagne, en Espagne, en France, en Irlande, en Italie et aux Pays-Bas était en moyenne de 30 % supérieur à celui de l'ensemble des ménages. A l'opposé, la part relative de l'alimentation pour les ménages à fortes ressources était inférieure de 18 % à la moyenne nationale ;

— *entre les différents pays de la Communauté.* En 1988, les ménages

portugais, espagnols et grecs dépensaient respectivement 106 %, 54 % et 71 % de plus que leurs homologues luxembourgeois pour leur budget alimentation. Au Luxembourg, le produit intérieur brut par habitant dépassait cette année là celui des Portugais (par 323 %), des Espagnols (par 104 %) et des Grecs (par 242 %). De manière plus générale et indépendamment de l'année, un lien direct semble exister entre la position des ménages dans l'échelle de consommation et la position du pays dans la pyramide du produit intérieur brut ;

— *dans son influence sur les repas à l'extérieur.* L'influence du revenu s'opère de manière opposée pour les dépenses en cafés et restaurants que pour les autres dépenses alimentaires. Plus le revenu s'accroît, plus les dépenses en cafés et restaurants forment une proportion importante du budget des ménages. Ce phénomène provient du fait qu'une partie des dépenses en cafés et restaurants correspondent à des dépenses de loisirs. Comme le montre le tableau ci-contre, cette tendance est vérifiée pour tous les pays sauf l'Allemagne.

Dépenses des ménages en restaurants, cantines et cafés (en pourcentage de la consommation totale selon la catégorie de revenu)				
Quartile	I	II	III	IV
Espagne	5,2	6,1	6,9	7,5
Allemagne . . .	4,2	4,1	4,0	3,9
France	2,6	3,5	3,5	5,0
Irlande	4,9	6,0	6,0	9,2
Italie	3,1	3,7	3,7	5,2
Pays-Bas	1,8	2,5	2,5	3,0

L'alimentation en quantités

La consommation de produits tels que la viande et le poisson présente une certaine homogénéité, exprimée en pourcentage de la consommation totale, dans la plupart des pays. Même si un certain parallélisme de structures ne traduit pas une comparabilité directe des quantités consommées, il suggère néanmoins une tendance importante. On pourrait en effet supposer qu'il existe deux types de produits alimentaires : ceux pour lesquels la quantité de consommation sera directement fonction du budget, ce qui impliquerait des structures homogènes, et ceux pour lesquels il dépendrait plus directement d'un besoin humain, ce qui résulterait en des montants de consommation en SPA relativement stables. La viande et le poisson appartiendraient au premier groupe ; le lait, les œufs, le fromage, les fruits et les légumes au second. En effet la consommation alimentaire de ce dernier groupe de produits est très variable exprimée en structures de consommation mais relativement stable en SPA.

Peu de chiffres sont disponibles sur les quantités de produits alimentaires consommés dans les différents Etats Membres. A travers ceux qui existent, il est possible de déceler les divergences de goût entre les nationalités. Ainsi, la consommation de poisson de l'Espagne est nettement supérieure à celle de la France ou du Danemark. Elle semble augmenter pour tous les pays de 1980 à 1988. La consommation de lait, d'œufs et de sucre est relativement stable, alors que celle de viande sous ses différentes formes oscille beaucoup.

Consommation de certains produits alimentaires par tête								
	France		Espagne		Irlande		Danemark	
	1980	1985	1980	1985	1980	1987	1980	1987
Pommes de terre (kg) . . .	56,1	40	71,5	63,0	116	118	59,3	45,2
Bœuf (kg)	15,0	13,0	2,9	3,0	n.d.	n.d.	7,2	
Veau (kg)	4,8	4,0	8,4	7,0	n.d.	n.d.	2,4	10,7
Porc (kg)	7,9	7,0	10,1	10,0	n.d.	n.d.	20,8	16,7
Poisson (kg)	6,3	6,0	19,5	17,0	n.d.	n.d.	3,6	7,8
Lait (l)	73,7	67,0	125	120	168,5	168	122	110
Œufs (unité)	179	165	274	237	195	181	124	n.d.
Beurre (kg)	8,0	6,0	0,4	n.d.	11,9	11,0	6,5	5,7
Sucre (kg)	13,4	11,0	13,2	11,0	21,8	19,0	13,8	9,4

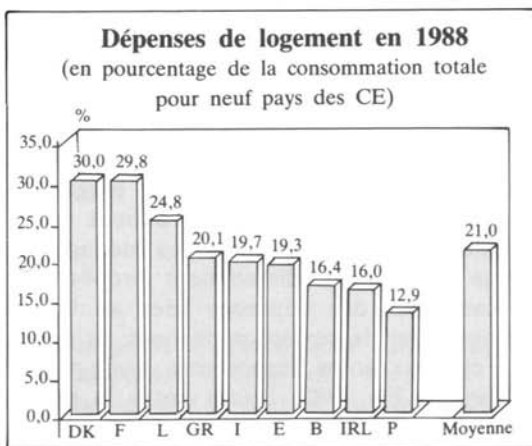
Comme le démontre le tableau ci-dessus, les quantités consommées par les ménages de certains produits diminuent entre le début et la fin des années 80. Serait-il possible que les Européens mangent moins ? Un effet de substitution semble être à l'origine de cette baisse de consommation pour certains produits. Ainsi au Danemark la baisse de consommation de viande de porc est accompagnée par une augmentation de celle de poisson. Vue la carence d'information détaillée sur les quantités alimentaires, il est impossible de parvenir à une conclusion définitive. A défaut de moins manger, il est probable que les ménages mangent différemment et moins cher en 1988 qu'en 1980.

Le logement

Lorsque l'on regarde les informations sur le logement dans une perspective européenne, il apparaît que ce ne sont pas nécessairement les pays à plus forte consommation par tête, soit les pays « du nord » de

l'Europe, qui sont systématiquement les mieux logés. Non seulement, les dépenses de logement représentent une charge plus lourde dans le budget de ces ménages, mais ils habitent en outre plus souvent dans des endroits plus petits, et ils sont moins souvent propriétaires.

Les dépenses liées au logement



Les dépenses liées au logement rassemblent le loyer (réel ou fictif) et les charges d'eau, d'électricité, de gaz, etc. Comme l'indiquent les chiffres de 1988, ces dépenses sont beaucoup plus importantes au Danemark (30 %), en France (29 %) et au Luxembourg (24 %) qu'au Portugal (13 %) ou en Espagne (19 %).

L'évolution du poste de logement s'opère de manière symétriquement opposée à celle de l'alimentation. Tandis que l'importance relative de l'alimentation diminue dans le temps, celle du logement s'accroît. Comparé à 1963, le logement représente un pourcentage nettement plus important du budget des ménages. En effet, en 1963, les dépenses liées au logement représentaient 18 % des dépenses totales au Luxembourg, 18 % en Belgique, 16 % en Italie, 13 % en France, 13 % aux Pays-Bas (26,5 % en 1985) et 15 % en Allemagne (23 % en 1985). Tous les pays ne voient pas l'importance des dépenses liées au logement évoluer au même rythme. En Belgique et en Italie, une augmentation modeste se produit, tandis qu'une transformation beaucoup plus importante apparaît en France, en Allemagne et aux Pays-Bas. Pour les pays où l'importance relative des dépenses liées au logement a fortement augmenté, l'explication de ce bouleversement peut provenir de la croissance plus rapide du niveau des prix sur le marché de l'immobilier que sur les autres éléments de la consommation.

Parmi les différents éléments qui influent sur les dépenses liées au logement, se distinguent plus particulièrement :

— *le type de milieu territorial*. L'influence indéniable de ce facteur ne s'opère pas dans la même direction dans tous les pays. En Allemagne, en Irlande et aux Pays-Bas, les dépenses liées au logement diminuent lorsque l'agglomération devient plus urbaine et augmente en taille. Dans

les autres pays, l'opposé se produit. Le logement revient plus cher au ménage qui réside dans des grosses agglomérations par rapport aux milieux plus ruraux ou aux plus petites villes.

— *le revenu*. Après l'alimentation, le logement est l'autre grand groupe de dépenses qui évolue traditionnellement de manière opposée au revenu. Les dépenses de logement telles qu'elles sont présentées ici comprennent le loyer fictif (soit le loyer que les ménages propriétaires de leur logement payeraient s'ils étaient en location). Cette correction est nécessaire car la proportion des ménages propriétaires de leur logement évolue de manière directement proportionnelle au revenu. Même si le montant brut des dépenses liées au logement est plus élevé pour les ménages dont le revenu appartient au dernier quartile, elles représentent une charge moins importante que pour les ménages à plus faibles ressources. En 1985, l'écart entre la part relative du logement dans le budget des ménages situés aux deux extrêmes de la pyramide des revenus était de 31 %. En Irlande et en Italie ce chiffre grimpait jusqu'à respectivement 53 % et 40 %.

Taille et qualité des logements

Outre les dépenses liées au logement, il existe d'autres indicateurs de comparaison sur l'habitat des Européens. En 1980, la majorité des ménages de onze pays de la Communauté (Luxembourg exclu) vit dans un logement contenant entre trois et cinq pièces (plus de 70 % en Italie, en Espagne, en Grèce, au Portugal et aux Pays-Bas, entre 50 % et 65 % en Belgique, au Royaume-Uni, en Irlande, et au Danemark).

Par ailleurs, les ménages provenant de certains pays tels que l'Espagne, la Belgique, le Royaume-Uni et l'Irlande vivent beaucoup moins souvent dans des logements de moins de trois pièces que les Français, les Danois ou les Grecs. De plus, si plus de 90 % des ménages ont de l'eau courante dans leur logement sur l'ensemble des pays, 38,5 % des Belges et 41,2 % des Grecs n'ont pas d'eau chaude. Ceci dit, plus de 70 % des ménages ont une salle de bain ou une douche dans leur logement (95 % aux Pays-Bas). Au niveau de la possession du téléphone, elle apparaît quasi automatique dans certains pays (87 % aux Pays-Bas, 90 % au Danemark) et presque rare dans d'autres (31 % en Irlande). Elle semble augmenter pour les familles ayant des enfants.

Des ménages propriétaires dans l'ensemble

Le taux de propriété du logement est plus élevé en Espagne (75,9 %), en Irlande (76,8 %) et en Italie (62,3 %) que dans des pays comme la France (53,1 %), les Pays-Bas (44 %) ou l'Allemagne (43 %).

Cette différence pourrait provenir d'une plus grande mobilité interne de la population dans le second groupe dissuadant les ménages d'acquérir un logement où ils ne vont pas nécessairement rester.

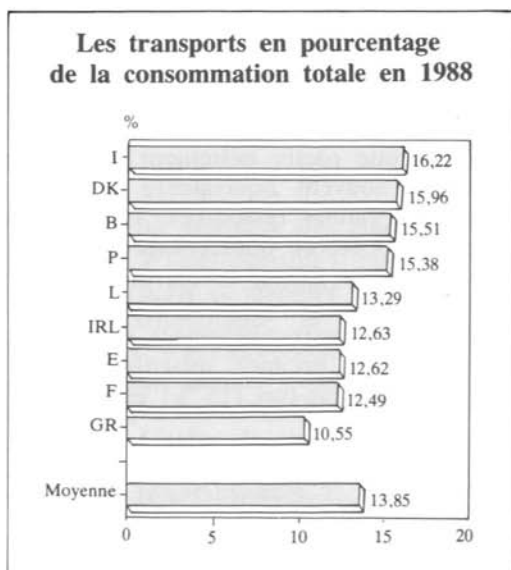
Dans chacun des pays susmentionnés, le taux de propriété des ménages semble augmenter pour les familles nombreuses (plus de 60 % des couples avec deux enfants ou plus en 1985), pour les plus hauts revenus et pour les ménages résidant à la campagne ou dans les plus petites villes.

Les transports

En 1988, les dépenses de transports représentaient entre 10,6 % (Grèce) et 16,2 % (Italie) des dépenses totales des ménages. Ces dépenses regroupent l'achat de véhicules (de la voiture au cyclomoteur), les frais d'utilisation de ceux-ci (carburants, réparations courantes) et l'achat de services de transports (locaux et longue distance). Contrairement à ce que l'on pourrait supposer, ce n'est pas l'achat mais l'utilisation de véhicules qui constitue la plus grosse dépense.

Pour ne citer que quelques exemples, en Italie, en France, au Danemark, en Espagne et en Allemagne, l'utilisation de véhicules représentait respectivement 60 %, 53 %, 51 %, 58 % et 42 % du total des dépenses de transports en 1985, alors que leur achat n'atteignait que 30 %, 34 %, 22 %, 25 % et 38 % de ce budget.

Cette différence provient certainement du fait que l'achat d'une voiture représente une dépense qui ne survient qu'une fois toutes les quelques années. Sur un échantillon de ménages sélectionnés pour une enquête, seule une minorité aura enregistré l'achat d'un véhicule pendant la période de référence, alors que beaucoup auront eu des frais d'utilisation. Sur l'ensemble des ménages le coût relatif entre l'achat et l'utilisation de véhicules se trouve donc faussé.



En outre, et si l'on compare le taux de possession d'une voiture pour l'une et l'autre tranche de revenu, on constate que parmi les ménages les plus aisés de chaque pays, plus de 90 % d'entre eux possédaient une voiture en 1985. Pour les ménages dont le revenu appartient au premier quartile, le taux moyen de possession de voitures n'atteint la plupart du temps pas la moitié de celui des plus hauts revenus. Il est relativement faible en Italie (30,8 %) et en Allemagne (22,8 %), et un peu plus conséquent en France (46,7 %).

A l'intérieur de chaque pays, deux facteurs semblent déterminants pour évaluer l'importance relative des dépenses liées aux transports :

— *le type de milieu territorial* dans lequel vit le ménage. Plus le milieu est rural, plus les dépenses de transports seront importantes pour le ménage. Outre le coût global qui diminue pour les ménages vivant en agglomérations ou dans des grandes villes, le mode de transport change : les ménages utilisent davantage les transports en commun, plus disponibles et plus pratiques dans les grandes villes que dans les petites communes. Pour ne citer qu'un seul exemple, un Parisien dépense six fois le budget d'un Français vivant dans une commune rurale en transports locaux et plus de deux fois moins dans l'achat de véhicules. Le budget global des dépenses de transports représente 40 % de plus pour un Français vivant à la campagne que pour un Parisien.

— *le revenu des ménages*. Si la proportion du budget des ménages attribuée à l'une ou l'autre dépense évolue de manière directement proportionnelle au revenu pour plusieurs types de dépenses, c'est au niveau des dépenses liées au transport que cette influence est la plus marquée. Les ménages dont le revenu appartient au quatrième quartile octroient une partie nettement supérieure de leur budget à l'achat de véhicules, souvent équivalente au double de celle consacrée par les ménages à faibles ressources. Par ailleurs, l'achat de services de transports représente un pourcentage important du total du transport pour les ménages à plus faibles ressources, alors qu'il est minime pour les autres. Exprimés en pourcentage de l'ensemble des transports, les transports en commun sont particulièrement élevés pour les ménages dont le revenu appartient au premier quartile en Allemagne (20 %), en Espagne (16 %), aux Pays-Bas (15 %) et en Irlande (13 %) en 1985.

Habillement et ameublement

Les dépenses liées à l'habillement et à l'ameublement se caractérisent par une certaine stabilité sur l'ensemble des pays, et par un déclin sensible de leur importance relative de 1962 à 1988. Cette diminution apparaît très régulière pour l'habillement en général. Au niveau de

l'ameublement, par contre certains pays présentent une tendance plus irrégulière. En Italie, une pointe de consommation apparaît en 1980.

L'habillement

Les pays du sud de l'Europe, tels l'Espagne, le Portugal, la Grèce ou l'Italie, semblent attribuer une proportion supérieure de leur budget à l'habillement. Si les dépenses liées à l'habillement regroupent les dépenses vestimentaires pour femmes, hommes et en-

	Habillement			Ameublement		
	1963	1980	1988	1963	1980	1988
D	10,4	8,1	7,2 *	15,2	9,1	7,6 *
B	12,7	7,7	8,1	8,8	8,3	7,4
F	12,9	7,8	5,8	13,0	9,21	5,8
I	15,7	10,4	9,3	5,8	8,0	7,6
L	14,9	7,4	9,6	8,4	8,2	8,5
NL . . .	13,4	8,2	6,5 *	10,5	8,8	6,0 *
UK . . .	8,0			7,6		
IRL . . .		9,1	6,8		6,5	5,3
DK . . .		5,3	4,7		6,6	5,2
E		9,5	10,7		7,5	6,4
P		10,1	9,9		8,6	7,7
GR . . .		11,5	12,5		8,5	7,9

* 1985.

enfants, les dépenses vestimentaires féminines sont de loin les plus importantes dans tous les pays. C'est en Allemagne que cette différence est la plus élevée en 1985. Les dépenses des Allemandes dépassent de 78,5 % celles de leurs homologues masculins. En Espagne, cette différence n'est que de 15,2 %. La même tendance peut être observée pour les dépenses de chaussures. Ce sont alors les Néerlandaises qui atteignent l'écart maximal, dépensant 89 % de plus en chaussures pour femme que pour homme.

L'ameublement

L'ameublement représente un groupe de dépenses très homogène sur l'ensemble des pays en 1988. Le groupe « ameublement » rassemble les meubles et autres accessoires fixes, les articles de ménage en textile, les appareils de chauffage et le gros électroménager, la verrerie et la vaisselle, les produits d'entretien et les services domestiques. Si les meubles et les accessoires fixes représentent la plus grosse partie de ces dépenses, il est surprenant de constater que l'entretien constitue souvent la deuxième rubrique la plus importante. L'achat de gros électroménager oscille aux alentours de 15 % du total de l'ameublement. Une fois encore cette faible proportion des dépenses attribuées à des achats traditionnellement conséquents peut provenir du fait que de tels achats s'effectuent sur une périodicité espacée et donc, que seule une minorité des ménages dans l'échantillon auront acheté pendant la période de référence un réfrigérateur et/ou un chauffe eau. En règle générale, il apparaît que les enquêtes sur la consommation tendent à surévaluer

Équipement domestique

Le confort du logement varie à la fois en fonction de la richesse et du climat. Partout la cuisine et la salle d'eau sont convenablement équipées de réfrigérateurs, d'aspirateurs ou de lave-linge et les différences sont faibles. En revanche, si le chauffage central est généralisé en France et en Suède, il est quasi inexistant en Grèce : la variation suit la gradation nord-sud. Dans le budget des ménages le logement (y compris chauffage et éclairage) représente 15 % des dépenses en Italie et 23 % en Allemagne. En quinze ans (1970-1985), ce pourcentage a augmenté partout, fortement en RFA (16,7 à 23 %) et aux Pays-Bas (13,5 à 22,8 %), mais peu en Espagne (15,1 à 16,3 %) et en Italie (13,3 à 15,6 %). Et pourtant la grande période d'équipement des logements en plomberie et en machines a été les années 60 et 70 : en 1970 l'équipement du logement était le second poste en importance dans le budget des familles

hollandaises, le quatrième en RFA et en Belgique et le cinquième en France.

Le lave-vaisselle, qui a conquis les ménages américains, est encore peu répandu en Europe : un tiers des ménages en sont équipés en RFA et en Suède, 27 % en France, Autriche, Belgique, Danemark et seulement 8 à 10 % en Grande-Bretagne, Irlande et Hollande. Le congélateur a mieux réussi sa percée : 70 % en Suède, entre 50 et 60 % en Italie, en Hollande, en Allemagne, en Belgique ; la France est à 37 % et l'Espagne à 21 %. Les micro-ondes ont fait une percée fulgurante en deux ans : encore très rares en 1986 (deux pionniers, 27 % des ménages anglais et 14 % des français), ils trônent en 1988 chez 35 % des ménages anglais, 20 % des ménages suédois et français, 20 % des ménages irlandais et allemands. Le sèche-linge est encore très rare sauf en Belgique, en Scandinavie et en Grande-Bretagne.

Équipement des cuisines

Pays	Lave-vaisselle	Congélateur	Micro-ondes	Sèche-linge	Machine à laver le linge	Aspirateur	Multi-robot ménager
Autriche	27	61	12	8	87	97	82
Belgique	27	58	8	21	86	91	91
Danemark	27	62	9	—	67	73	83
Espagne	13	21	2	2	94	47	50
France	27	37	17	—	87	88	83
Grèce	5	24	—	—	42	90	24
Irlande	10	20	20	12	77	—	41
Italie	24	49	2	10	91	38	48
Norvège	22	80	18	28	85	98	74
Pays-Bas	8	48	22	13	89	99	84
Portugal	—	18	4	—	31	45	37
RFA	34	60	20	—	91	97	92
Royaume-Uni	9	39	35	31	83	97	80
Suède	30	70	25	25	60	98	77

Taux d'équipement des ménages, en %, en 1988 (en 87, 86 pour certains pays).

Source : Euromonitor Y & R « European trends ».

Source : Mendras, Henri et Reillier, Frédéric. — *Atlas : 340 millions d'Européens*. — op. cit.

futuribles

l'importance des dépenses qui reviennent très régulièrement par rapport à celles qui ne surviennent qu'une fois toutes les quelques années.

Il est néanmoins possible de recenser le taux de possession de certains articles d'électroménager. Indépendamment du revenu, du type de ménage, de la catégorie socioprofessionnelle et du pays, le réfrigérateur est un appareil que pratiquement tous les ménages possèdent. Par ailleurs, si la machine à coudre fait partie de l'équipement de la majorité des ménages, la machine à laver la vaisselle représente encore un élément de confort. En 1987, seulement 7,6 % de l'ensemble des ménages irlandais détenaient une machine à laver la vaisselle. En Allemagne et en France, le taux de possession de machines à laver la vaisselle atteint son maximum, même s'il ne représente encore que 23,5 % et 22 % de la population en 1985. Il augmente sensiblement pour les ménages de fonctionnaires et d'employés, les ménages d'indépendants, ainsi qu'en fonction du revenu.

Les loisirs

Les dépenses de loisirs telles que recensées dans les enquêtes « budgets familiaux » regroupent les achats d'appareils de loisirs (télévision, magnétoscope, chaîne stéréo, etc.), ceux de livres et de quotidiens, les dépenses d'enseignement, les frais d'hôtels ainsi que les voyages touristiques.

En 1985, la structure des dépenses de loisirs telle que représentée ci-dessous sépare les pays en deux groupes. Dans le premier groupe figurent les pays qui octroient plus de 10 % de leurs dépenses totales aux dépenses de loisirs, soit l'Allemagne, l'Irlande, les Pays-Bas et le Royaume-Uni. Dans le second groupe sont réunis les pays dans lesquels les ménages consacrent environ 7 % de leurs dépenses totales aux loisirs, soit l'Espagne, la France, l'Italie.

L'évolution des dépenses de loisirs en pourcentage des dépenses totales est inégale selon les pays. De 1980 à 1985 les dépenses liées aux loisirs, exprimées en pourcentage des dépenses totales, augmentent pour quatre pays (Allemagne, Irlande, Italie, Royaume-Uni). En France, aux Pays-Bas et en Espagne, la proportion des dépenses attribuée aux loisirs décroît.

Dépenses de loisirs (en pourcentage des dépenses totales)		
	1980	1985
D	9,7	10,2
E	7,2	6,8
F	8,4	7,4
IRL	10,2	11,0
I	6,4	7,3
NL	11,6	10,6
UK	9,8	10,1

Pour ces trois derniers pays, la diminution de l'importance relative des loisirs n'affecte pas l'ensemble des composantes de ce groupe de dépenses. Deux tendances semblent apparaître : les ménages dépensent moins dans les hôtels et dans l'achat d'appareils de loisirs. En France, même si les dépenses en services de spectacle et l'achat de livres et de quotidiens augmentent, ils ne le font pas suffisamment pour compenser la diminution d'achat d'appareils de loisirs ou de services d'hôtels. Par ailleurs, en France, le poids de l'enseignement dans la structure des dépenses décroît. En Espagne, la proportion de dépenses en voyages touristiques tout compris augmente en dépit de la diminution de l'importance relative des loisirs.

La diminution de l'importance de l'achat d'appareils de loisirs trouve son origine dans une certaine saturation dans l'équipement potentiel des ménages. Il semblerait en effet que le début des années 80 ait correspondu à une période d'achat de téléviseurs couleur importante. Une évolution conséquente de l'équipement des ménages en matière de télévision couleur survient entre 1980 et 1985. En 1980, le taux de possession de téléviseurs couleur était, par exemple, de 34,2 % en France, 18,6 % en Italie et 12,1 % en Grèce ; en 1985, il était respectivement de 75 %, 78 % et 52 %. Dans d'autres pays, tels le Royaume-Uni, l'Irlande, le Danemark, la Belgique ou les Pays-Bas, l'arrivée des téléviseurs couleurs dans les ménages a été beaucoup plus rapide. En 1980, leur taux de possession atteignait déjà respectivement 78 %, 51 %, 67 %, 57 %, 60 %. Le phénomène inverse se produit pour les téléviseurs noir et blanc. Alors que leur taux de possession était encore très élevé dans certains pays en 1980 (80 % des ménages en Grèce), il est faible en 1985 (19,4 % en Irlande). Vers la fin des années 80, les appareils de loisirs qui devraient présenter de fortes variations sont le magnétoscope et le micro-ordinateur personnel. En 1985, le taux de possession de magnétoscope est encore relativement faible pour les ménages de la majorité des pays : 6,8 % en Allemagne, 5,0 % en France, 4,2 % en Italie, mais 24,5 % au Royaume-Uni, 20,5 % en Irlande et 15,9 % aux Pays-Bas. Une fois de plus ces trois pays se distinguent par une adoption très rapide d'un nouvel appareil de loisirs.

Une carence d'information énorme existe concernant les vacances des ménages. En effet, il n'existe pas jusqu'à présent de sous-groupe « vacances », où toutes les dépenses occasionnées par celles-ci (frais de séjour sous diverses formes, alimentation en vacances, activités sportives ou culturelles, etc.) sont répertoriées. De plus, les modes de vacances varient suffisamment pour qu'il ne soit pas possible d'évaluer les dépenses respectives des ménages dans les différents Etats Membres. Les seules informations disponibles concernent le taux de possession d'une résidence secondaire, les dépenses en voyages touristiques tout compris,

et les dépenses en hôtels. La location de résidence secondaire est prise en compte dans le poste logement et ne peut en être séparée. Les voyages organisés, le camping, le logement en gîte, ne peuvent être distingués individuellement.

Ceci dit, pour les quelques pays qui enregistrent le taux de possession d'une résidence secondaire, ce taux augmentant de 1980 à 1985. En 1985, plus de 10 % des ménages français (16 %), grecs (12,5 %), italiens (10 %), espagnols (15,1 %) et britanniques (12,5 %) détenaient une résidence secondaire contre 4 % des irlandais et 6 % des néerlandais. En outre, les dépenses en voyages touristiques, exprimées en pourcentage des dépenses totales, augmentent sensiblement dans tous les pays à l'exception des Pays-Bas. Par contre, les dépenses en hôtels sont relativement faibles et diminuent dans trois pays (Royaume-Uni, France, Pays-Bas). Ces changements proviennent certainement d'une transformation dans le mode des vacances, cependant aucune conclusion précise n'est possible sans un niveau d'information plus fin.

1993 : l'Euroconsommateur, mythe ou réalité ?

Répondre à la question de savoir si, à l'aube de 1993, il existe un marché unique du consommateur européen est un exercice aussi difficile que subjectif. Au plan strictement législatif, il est clair que dans l'attente de l'achèvement du Marché Intérieur, de l'harmonisation des taux de TVA et qu'en l'absence de monnaie unique, les douze Etats Membres de la CE ne peuvent pas représenter un marché unique du consommateur européen. Même en faisant abstraction des barrières restantes sur le chemin de l'intégration européenne et en considérant les ménages de la CE comme s'ils étaient confrontés aux mêmes réalités quotidiennes, les données globales de consommation par tête en SPA et en ECU tendent à séparer la CE selon une ligne géographique Nord-Sud, comme le démontre la première partie de cet article. Par ailleurs, les structures de consommation, présentées dans la seconde partie, ne permettent pas de parvenir à une conclusion définitive. Alors que la répartition de certaines dépenses semble maintenir une séparation Nord-Sud entre les pays (alimentation, logement), celle de la grande majorité des autres dépenses ne reflète pas de tendance particulière et correspondrait plutôt à des choix culturels ou sociologiques.

Pour éclairer la question de savoir si l'on peut considérer l'existence d'un marché unique du consommateur européen, cette partie choisit

d'évaluer les écarts de consommation observés à l'intérieur de chaque pays, et de les placer en perspective par rapport aux écarts intra européens. Pour ce faire, elle commence par analyser les différents pays et la Communauté européenne dans une perspective régionale ; par la suite, elle évalue l'importance du revenu et l'influence de facteurs exogènes, tels la catégorie socio-professionnelle et le type de ménage.

Une comparaison régionale

Pour déterminer si le degré de divergences observées entre les Etats Membres est réellement supérieur à ce que l'on pourrait escompter dans un marché unique, il convient de se souvenir que chacun des pays de la CE constitue un marché unique avec des régions dans lesquelles la consommation des ménages diffère. La question se pose alors de savoir si les différences de consommation entre les Etats Membres sont nettement supérieures à celles survenant entre l'une ou l'autre région d'un même pays, tout en gardant à l'esprit que la région est un espace géographique moindre et que la comparaison s'inscrit dans un ordre de perspective, non de parallélisme pur.

Ecart régional par tête en 1980									
	E	P	B	I	UK	F	NL	D	GR
Ecart maximal	31 %	130 %	21 %	88 %	28 %	48 %	19 %	34 %	40 %
Coefficient de variation . .	13 %	25 %	7 %	17 %	14 %	10 %	6 %	7 %	11 %

Sur la base de 1980, des chiffres plus récents n'étant pas encore disponibles, on constate que l'écart maximal entre la consommation des ménages dans l'une ou l'autre région d'un même pays est enregistré au Portugal et atteint 130 %. De manière plus générale, les écarts régionaux sont beaucoup plus faibles, oscillant entre 20 % et 50 % pour la grande majorité des pays. L'Italie enregistre un écart régional particulièrement élevé alors que celui de l'Espagne est comparable à celui du Royaume-Uni ou de l'Allemagne.

Cette même année, l'écart maximal enregistré entre deux pays communautaires était de 556 % en ECU (Allemagne et Portugal)⁸. L'écart de consommation des ménages entre le Portugal et l'Allemagne est donc plus de quatre fois supérieur à l'écart maximal au niveau régional au

8. Les différences sont calculées en ECU, et non en SPA, car il n'est pas possible d'obtenir d'équivalent SPA pour les données régionales dans chaque pays.

Portugal. Même en laissant une marge de flexibilité, de telles proportions tendent certainement à la suggestion que les écarts intra-européens ne sont pas comparables au type de disparités internes observées au niveau régional dans les différents Etats Membres. Elles tendent à supporter l'hypothèse selon laquelle les différentiels intra-européens sont trop importants pour considérer l'existence d'un marché unique.

Par ailleurs, rien ne laisse présumer que la situation se soit beaucoup transformée de 1980 à 1988. Une comparaison du degré de disparités régionales présent en 1980 et en 1988, pour les pays pour lesquels cela est possible, fait apparaître une augmentation sensible des écarts maximaux dans de nombreux pays avec une réduction de l'écart type pour d'autres.

D'une manière plus subjective, il est néanmoins possible d'établir un lien entre le niveau des écarts observés entre les pays européens et celui existant entre les régions des différents Etats. Il suffit en effet de séparer la CE selon une ligne géographique, avec d'un côté les pays du « Nord », et de l'autre côté les pays du « Sud » plus l'Irlande.

Le premier groupe serait composé de la Belgique, de la France, du Danemark, des Pays-Bas, du Royaume-Uni, et du Luxembourg, enregistrant une consommation moyenne de 4 616 ECU par tête en 1980, avec un écart maximal de 77 %. Une telle division est clairement subjective puisqu'un écart de 77 % est encore supérieur à l'écart régional maximal dans cet ensemble de pays (France, 48 %). Deux éléments semblent cependant confirmer ce choix : les écarts de consommation sont en moyenne relativement proches et les structures de développement économique de ces pays sont comparables.

L'Italie, l'Irlande, la Grèce, l'Espagne et le Portugal formeraient le second groupe, avec une consommation moyenne de 2 132 ECU par tête. L'écart maximal survient entre le Portugal et la Grèce, et atteint plus de 200 %, chiffre comparable à l'écart régional maximal du Portugal (130 %).

Si la division de la Communauté Européenne en deux « marchés uniques potentiels » reste subjective, la reconnaissance de l'impossibilité de considérer les écarts intra-européens comme des écarts régionaux normaux ne l'est pas.

Le revenu : facteur déterminant

Même si la consommation d'un ménage varie beaucoup en fonction de la région dans laquelle il réside, la région est loin de constituer l'élément qui fait apparaître les différences de consommation les plus élevées. En règle générale, un ménage dont le revenu appartient au

quart supérieur de la pyramide des revenus consomme au moins le double d'un ménage dont le revenu se situe dans la tranche opposée. En 1988, cette différence atteignait son maximum en Espagne avec 197 % et son minimum en Grèce avec 92 %.

De 1980 à 1988, les disparités de consommation liées au revenu se réduisent sur l'ensemble des pays. Cette réduction s'opère de manière exceptionnelle en Grèce, passant d'un écart de 395 % (1980) à 92 % (1988).

En 1988, les écarts de consommation liés au revenu sont du reste devenus plus importants au Luxembourg et en France, pays à forte consommation par tête qu'en Grèce, pays à faible consommation.

A un niveau plus fin, comme l'a démontré l'analyse des grands groupes de dépenses, les écarts de consommation liés au revenu se manifestent de manière inégale selon le type de dépenses concernées. Il influe en premier lieu sur les biens de première nécessité, qui représentent une charge plus importante pour les ménages à faibles ressources.

Pour des dépenses qui se réfèrent plus directement à des éléments de confort ou de goût, tels les transports, les loisirs, l'habillement ou l'ameublement, plus le revenu augmente, plus les ménages y consacrent une part plus importante de leur budget.

L'élément le plus frappant dans l'impact du revenu sur la consommation des ménages est l'apparente homogénéité du degré selon lequel il affecte les différents pays, excepté peut-être pour la Grèce. Il est d'autant plus important que des pays comme l'Espagne ou l'Irlande présentent des différentiels de consommation liés au revenu semblables à ceux observés en France et au Luxembourg que ces pays se situent à des niveaux totalement différents à l'échelle globale de consommation. De plus, les écarts de consommation liés au revenu sont ici supérieurs aux écarts de consommation globaux entre les pays concernés.

Rapport entre la consommation totale des ménages dont le revenu appartient au quatrième quartile et ceux dont le revenu appartient au premier quartile		
Pays	1980	1988
Espagne	264 %	197 %
France	230 %	116 %
Grèce	395 %	92 %
Irlande	277 %	153 %
Luxembourg . . .		188 %

L'influence du type de ménage

Plus un ménage comprend de membres, moins ses dépenses de consommation par tête seront élevées. Deux facteurs expliquent cette tendance :

— *le bénéfice d'économie d'échelle*. Le coût par tête de l'alimentation, du

logement, des transports, etc. diminue alors que la taille du ménage augmente parce que plus d'une personne se trouve à même de bénéficier d'un même service.

— *le facteur revenu*. A revenu identique, les ménages les plus nombreux disposent de moins de ressources par tête.

Consommation par tête par type de ménage en 1985								
	D	E	F	IRL	I	NL	GR	UK
Ensemble des ménages	100	100	100	100	100	100	100	100
Personne seule < 65 ans	155	236	177	182	194	185	225	100
Personne seule > 65 ans	121	130	114	123	112	151	110	166
Couple sans enfant	124	126	130	151	123	137	108	84
Couple 1 enfant	95	124	106	120	111	89	120	79
Couple 2 enfants	78	104	89	91	87	75	95	102
Couple 3 enfants ou + ...	62	80	68	66	62	65	72	83
Adulte avec enfants	74	87	92	62	109	80	110	59
Autres	91	92	80	107	92	94	95	105

Comme le présente le tableau ci-dessus, les personnes de moins de soixante-cinq ans vivant seules sont de loin celles qui consomment le plus. Cette différence est particulièrement marquée en Espagne et en Grèce, où leur consommation atteint plus du double de celle de l'ensemble des ménages.

Force est de constater que les personnes seules âgées de plus de 65 ans consomment plus que la moyenne des ménages. Leur consommation se situe dans plusieurs pays à un niveau comparable ou supérieur à celle d'un couple sans enfant (Allemagne, Espagne, Royaume-Uni, Grèce, Pays-Bas). Ne disposant pas d'information complémentaire sur le revenu des personnes âgées en proportion des autres catégories professionnelles, il n'est pas possible de déterminer si cette consommation supérieure à la moyenne correspond à une nécessité ou à un choix.

Pour les personnes seules le logement est une dépense particulièrement élevée par tête. L'alimentation et le transport sont par contre plus lourds pour des personnes seules de moins de 65 ans que pour des personnes âgées qui vivent souvent isolées.

Les dépenses de consommation décroissent régulièrement alors que le nombre d'enfants augmente dans le ménage. Dans certains pays, cette évolution est très rapide, la présence d'enfants impliquant presque auto-

matiquement des dépenses de consommation par tête inférieures à la moyenne (Allemagne et Pays-Bas). En Espagne, elle est très progressive : seuls les ménages avec au moins trois enfants consomment un équivalent par tête inférieur à la moyenne.

En dépit de quelques écarts et d'une évolution plus ou moins rapide selon les pays, les chiffres de consommation ventilés par type de ménage dévoilent le même mouvement dans tous les pays.

L'influence de la catégorie socio-professionnelle du chef de ménage

Outre le revenu et le type de ménage, la catégorie socio-professionnelle du chef de ménage semble elle aussi influencer la consommation totale dans les différents pays. De manière générale, les agriculteurs et les ouvriers agricoles consomment le moins dans la plupart des pays (Allemagne, Espagne, France, Royaume-Uni et Grèce). C'est en Espagne que cette différence atteint son maximum : les agriculteurs et les ouvriers agricoles espagnols consomment environ 67 % du total de la moyenne de l'ensemble des ménages. Les ouvriers de l'industrie et des services constituent l'autre grande catégorie socio-professionnelle dont la consommation moyenne se situe bien en-dessous de celle de l'ensemble des ménages. Si cet écart est particulièrement important aux Pays-Bas et en Irlande, il semble minime au Royaume-Uni.

Consommation totale des ménages selon la catégorie socio-professionnelle du chef de ménage en 1985								
	NL	A	E	F	IRL	I	UK	GR
Ensemble des ménages	100	100	100	100	100	100	100	100
Ouvriers	73	82	84	80	76	86	93	89
Fonctionnaires et employés	111	114	115	118	117	112	134	120
Indépendants	109	120	111	108	124	112	118	111
Agriculteurs, ouvriers agricoles	80	70	67	76	91	87	73	75
Autres	117	100	97	102	105	97	74	100

Les ménages dont le chef de ménage appartient à la classe des employés et des fonctionnaires ou à celle des indépendants de l'industrie et des services se situent dans la situation opposée. Leur consommation totale dépasse nettement celle de l'ensemble des ménages. Les fonction-

naires et les employés possèdent le niveau de consommation par tête le plus élevé dans cinq des huit pays ici présentés. Ces résultats révèlent une tendance importante dans le comportement des individus. S'il est généralement reconnu que le revenu moyen des indépendants est supérieur à celui des fonctionnaires et des employés, ces derniers disposent en général d'une sécurité que les premiers n'ont pas. En effet, les petits commerçants ou les chefs de petites entreprises se trouvent souvent contraints de réinvestir une certaine proportion de leur revenu dans leur outil de travail. Les ressources dont disposent les employés et les fonctionnaires, même si elles sont inférieures, sont fixes et nettes. La différence de consommation entre ces deux groupes, même si elle va à l'encontre du niveau de revenu, pourrait provenir du fait qu'un fonctionnaire ou un employé peut planifier ses dépenses, alors qu'un petit commerçant ne peut jamais être sûr de ce dont il dispose réellement. Il est donc a priori plus ancré vers l'épargne que vers la consommation.

Lors d'une ventilation de la consommation par catégorie socio-professionnelle, la distinction entre l'Europe du Sud et celle du Nord n'apparaît pas plus que pour le revenu ou pour le type de ménage examiné. Certes, le niveau des dépenses entre les pays diffère. Néanmoins le fait que des facteurs internes entraînent des répercussions aussi uniformes dans tous les pays de la Communauté indique un certain parallélisme dans les contraintes et dans le comportement des ménages. Au regard de l'influence du revenu, du type de ménage et de la catégorie socio-professionnelle, il serait donc possible de parler d'un marché unique du consommateur européen.

Conclusion

Lorsque l'on se réfère strictement à la consommation totale des ménages par tête, que l'analyse cherche à établir un rapport entre les régions et les Etats Membres de la CE, ou qu'elle se penche sur la valeur des dépenses de consommation dans les différents pays, la conclusion reste la même. Il n'est pas possible de parler d'un marché unique du consommateur européen. Les écarts entre les dépenses de consommation d'un ménage allemand et d'un ménage portugais, ou d'un ménage néerlandais et d'un ménage italien, sont trop importants pour les confondre dans une unité identique.

Ceci dit, les Etats Membres de la CE ne forment pas non plus un marché aussi disparate que le laisseraient suggérer les dépenses de consommation en SPA ou en ECU. Il existe tout d'abord une grande homogénéité dans l'influence qu'ont des facteurs exogènes sur la consom-

Les tendances socio-culturelles

Selon Jacques Paitra, Directeur associé de COFREMCA et Président de l'Institut Français de Démoscopie, l'histoire des trente dernières années montre qu'il existe bien une convergence de comportement des Européens : le rapport à l'argent, à l'autorité se modifie dans le même sens ; la quête du bien-être, de l'autonomie et de l'épanouissement personnel sont bien des valeurs partagées par tous.

En 1987, les Observatoires socio-culturels européens (RISC) décelaient vingt tendances majeures qui se classaient dans l'ordre que nous présentons ici :

1. Hédonisme
2. Polysensualisme
3. Expression personnelle
4. Moindre différenciation des sexes
5. Goût du risque
6. Réalisation de soi
7. Expérience émotionnelle
8. Intrasection
9. Incertitude et complexité
10. Enracinement
11. Cellulisation
12. Réseau
13. Hiérarchie
14. Flexibilité
15. Citoyenneté ouverte
16. Mental élargi
17. Automanipulation
18. Opportunisme stratégique
19. Hypernaturel
20. Plaisir de consommer

Quelques-unes ont une incidence particulièrement marquée sur les comportements de consommation : hédonisme, polysensualisme, expression personnelle, expérience émotionnelle, automanipulation, hypernaturel et plaisir de consommer.

Mais même si les individus sont guidés par des motivations de plus en plus semblables, la volonté des individus de se différencier constitue également une tendance lourde...

Point n'est besoin d'ailleurs d'être un fin analyste pour observer, dans notre entourage immédiat, la diversité des situations, des aspirations, des comportements entre individus présentant les mêmes caractéristiques, en termes de revenu, de catégorie socio-professionnelle, de sexe et d'âge. Tous ceux, au demeurant, qui voyagent régulièrement en Europe ne peuvent qu'être frappés simultanément par les phénomènes d'uniformisation (le blue-jeans, les baskets, le coca-cola, le désir d'autonomie et d'épanouissement personnel...) en même temps que par les divergences (combien de cafés différents entre le capucino et le café américain ? Entre la machine à laver à ouverture frontale ou supérieure ? Entre les modèles automobiles, marché mondial s'il en est, mais segmenté oh combien !).

futuribles

Source : J. Paitra, *op. cit.* et Futuribles International.

mation des ménages. Le fait que le revenu, la catégorie socio-professionnelle ou le type de ménages, influe sur la consommation des ménages dans des proportions identiques d'un pays à l'autre révèle une grande homogénéité dans la structure des sociétés de l'un et de l'autre pays.

De plus, la répartition des dépenses entre différents groupes de consommation ne sépare pas les pays de manière aussi rigide et aussi uniforme que le font les montants globaux. Si les trois postes qui dominent le budget des ménages (alimentation, logement, transport) maintiennent dans l'ensemble la division entre les pays, tel n'est pas le

cas pour les loisirs, pour l'ameublement, pour l'habillement, ou pour certains éléments de confort comme la taille de l'habitat ou la possession de téléviseur.

A ceci, force est d'ajouter qu'il est délicat de comparer le comportement d'individus dont les besoins diffèrent. Ne serait-ce qu'en raison du climat et de la géographie de leurs pays respectifs, les modes de consommation d'un Danois et d'un Portugais, sont amenés à varier davantage que ceux d'un Parisien et d'un Marseillais. Si la diversité des cultures européennes forme leur richesse, elle implique aussi des modes de vie fort variés. Ces différences se répercutent sur le niveau et le type de consommation des ménages. Le problème qui se pose est de pouvoir incorporer la reconnaissance de cette influence de manière précise dans l'analyse des écarts de consommation. Il en va de même pour les variations des taux de TVA. La compréhension de leur impact sur l'échelle des coûts relatifs des biens de consommation ne suffit pas à évaluer le taux de divergence qu'elles entraînent sur les volumes de dépense.

Pour mieux comprendre le comportement des ménages, pour évaluer leur niveau de vie, leur consommation, leur revenu, il serait nécessaire de disposer d'informations statistiques plus amples. Ce besoin de données statistiques est d'autant plus fort que la Commission reconnaît l'inégalité potentielle de l'impact « 1992 » pour les ménages de différents pays et de différents secteurs économiques. Pour remédier à cette carence d'information, Eurostat poursuit le projet de mener une enquête sur le revenu des ménages et de suivre l'évolution de leur condition de vie par le biais d'un panel. D'ici quelques années, il devrait donc être possible de déterminer l'origine des différentiels de consommation et d'évaluer s'il existe un marché unique du consommateur européen.

Note méthodologique

Les données utilisées pour le Japon et les Etats-Unis proviennent d'estimations effectuées par l'auteur à partir des publications des enquêtes « Budgets Familiaux » de ces pays. Des erreurs de nomenclature pourraient survenir au niveau du loyer fictif et de l'autoconsommation.

Les chiffres 1988 ont été estimés pour l'Italie, la France, le Luxembourg, la Belgique, l'Espagne à partir des publications nationales de ces pays. Pour la France, le loyer fictif est estimé selon la formule de la comptabilité nationale « loyer fictif = .70 (loyer réel + loyer fictif) ». Les chiffres du Danemark, en matière de logement, ne comprennent pas le loyer fictif mais le remboursement d'emprunts.

Bibliographie

Publications Eurostat :

- Budgets Familiaux, n° 1, Belgique, 1963/64.
- Budgets Familiaux, n° 2, Luxembourg, 1963/64.
- Budgets Familiaux, n° 3, Pays-Bas, 1963/64.
- Budgets Familiaux, n° 4, Italie, 1963/64.
- Budgets Familiaux, n° 5, République Fédérale d'Allemagne, 1963/64.
- Budgets Familiaux, n° 6, France, 1963/64.
- Budgets Familiaux, Tableaux Comparatifs (Allemagne, France, Italie, Royaume-Uni), 1980.
- Budgets Familiaux, Tableaux Comparatifs (Pays-Bas, Belgique, Irlande, Danemark, Grèce, Espagne), 1980.
- Budgets Familiaux, Tableaux Comparatifs (RFA, Espagne, France, Irlande, Italie, Pays-Bas), 1985.
- « Les dépenses de consommation des ménages dans huit Etats Membres de la Communauté Européenne en 1988 », Statistiques Rapides, Population et conditions sociales, n° 7, 1991.

ABONNEMENT

Je souscris un abonnement
à FUTURIBLES

futuribles

Nom _____ Prénom _____

Secteur d'activité _____

Société (ou Profession) _____

Fonction - Service _____

Adresse ☐ professionnelle ☐ personnelle _____

_____ Tél. _____

TARIFS	1 an	2 ans		1 an	2 ans
CEE	580 FF	1 000 FF	Avion	750 FF	1 200 FF
Hors CEE	650 FF	1 100 FF	Etudiants : tarif spécial sur demande		

Je règle la somme de _____ F à l'ordre de FUTURIBLES SARL

☐ par chèque ci-joint ☐ mandat ☐ virement 06511680408-74

CIC agence D - 2, boulevard Raspail - 75007 PARIS

☐ carte bleue, visa, Mastercard ou American Express N° _____

☐ sur facture Date : _____ Signature : _____

*Européens du Nord, Européens du Sud*¹

Depuis dix-huit ans, je pratique à la fois des observations empiriques et une analyse des statistiques ou des enquêtes comparatives sur l'Europe occidentale. Dans la plupart des domaines, les clivages culturels persistent depuis longtemps, et notamment l'opposition entre le Nord et le Sud. Il faut toutefois se demander s'ils résistent aux facteurs massifs d'homogénéisation des modes de vie ou si la diversité renaît.

Dans les années 60 et 70, on assistait à une lutte d'influence entre deux modèles culturels, septentrional et méditerranéen.

Dessignons-les sous la forme de « types-idéaux » qui sont restés nettement distincts jusqu'au début des années 80. Le modèle culturel dominant dans l'aire septentrionale valorise le travail, l'accumulation, l'effort à long terme, le temps, la vie intérieure, l'éducation scientifique. On honore le mythe du progrès, à travers la recherche de l'efficacité, de la technicité, des objets fonctionnels dans la vie quotidienne. On attache de l'importance à la vie privée, radicalement séparée du travail, et à la sociabilité organisée, grâce à de multiples associations. On réprime l'expression ouverte des sentiments, comme la manifestation extérieure des

inégalités ; la charge de travail est répartie de façon très égalitaire entre un très grand nombre d'adultes, de sorte que la durée du travail moyenne est faible.

A l'inverse, le modèle méditerranéen accorde peu d'importance à la vie intérieure, et plus à la vie en groupe informel, aux arts d'expression. Le travail est, comme dans toute société traditionnelle, intégré à la vie quotidienne, mais n'a pas pour but le progrès technique. On valorise le style baroque et l'exubérance des sentiments, on étale les inégalités, on exclut les femmes de l'enseignement supérieur, du travail hors-domicile, de la vie publique.

Citons quelques chiffres :

— L'Italien consacre 43 % de son budget à l'alimentation et à l'habillement (contre 28 % seulement en France) : à niveau de vie égal, les peuples du Sud accordent beaucoup plus d'importance que les autres au rite social du repas, et plus largement aux signes extérieurs de statut social. Les enquêtes d'opinion montrent un Méditerranéen peu motivé au travail, indiscipliné.

Il organise sa vie hors-travail selon un « modèle festif » : de nombreux jours fériés, parsemés sur toute l'année, réduisent son temps de travail annuel d'un

1. Extrait de la communication élaborée par Victor Scardigli sur « l'aire culturelle euro-méditerranéenne : un pont entre l'Europe du Nord et le Maghreb », pour le symposium organisé par l'Institut Catalan d'Etudes Méditerranéennes sur « Les mouvements humains en Méditerranée occidentale » (Barcelone, 7-9 novembre 1989).

quart par rapport à celui du Français, de l'Anglais et de l'Irlandais.

— Aujourd'hui comme dans les années 60 et 70, l'Italie connaît en moyenne un jour de grève par salarié et par an (contre une heure au Danemark, et... quelques minutes en Allemagne !) : la culture méditerranéenne encourage la gestion ouverte des conflits ; elle oblige à l'extériorisation des sentiments, qu'ils soient chaleureux ou agressifs.

— En Italie, sur 100 travailleurs, seulement 32 % sont des femmes, contre 38 % en Allemagne ou en France, et 45 % au Danemark. Une femme sur quatre participe à des associations, contre un homme sur deux,

En somme, la société méditerranéenne perpétue depuis la préhistoire la claustration de la femme au foyer : la femme se voit écartée du travail salarié qui accroîtrait son autonomie, comme la participation à une vie publique hors-foyer.

— Dans une autre enquête, répétée depuis 1976, l'Italien fait une confiance à peu près nulle aux autres peuples de la CE, et se méfie même de ses compatriotes (la méfiance vis-à-vis des étrangers se retrouve en Grèce, en Italie, au Portugal et en Espagne, tandis qu'une relative ouverture à autrui s'observe au Danemark et aux Pays-Bas). Les observations ethnologiques de Banfield confirment que la confiance et la solidarité entre individus restent réduites au clan, dans tout le Sud italien.

Ainsi se dégage un ensemble cohérent de traits culturels méditerranéens que certains ethnologues retrouvent tout autour de la Méditerranée. Et ce ne sont pas seulement des stéréotypes, ils se confirment dans les attitudes et les comportements réels.

A l'autre extrémité, culturelle autant que géographique, les Scandinaves offrent

une image de prudence, de pondération, de préférence pour la négociation plutôt que le conflit ouvert, de répression culturelle dans l'expression des sentiments, de valorisation de la vie intérieure. Le Danois manifeste une grande efficacité économique, un sens aigu de la discipline dans l'entreprise, une indéfectible motivation au travail. Il fait confiance aux autres hommes, et sait ainsi collaborer avec tous de façon pragmatique. L'homogénéisation socio-culturelle de la société danoise est nette, et l'égalité est effective entre les sexes. L'épanouissement individuel est encouragé par le système de valeurs protestant et industriel ; et l'autonomie de chacun se développe comme le montrent les statistiques : en matière de logement, d'équipements audiovisuels et de communication, d'activités hors-travail : chacun organise ses loisirs, sa sociabilité indépendamment des autres membres du foyer.

Plus largement, l'Europe occidentale apparaît, sur bien des indicateurs, coupée en deux grandes aires culturelles : l'Allemagne (en particulier les Länder protestants), la Grande-Bretagne et les Pays-Bas partagent souvent une conception nordique du mode de vie : tandis que la France occitane, mais parfois aussi la Wallonie belge et la Suisse romande, se rapprochent de la « culture du quotidien » du Midi.

L'Allemagne apparaît socialement homogène, tandis que la France reste une société inégale et aussi éclatée que l'Italie et l'Espagne.

Il s'agit bien sûr, de types idéaux, mais qui sont sans cesse confirmés par de nouveaux faits. Par exemple, les attitudes face aux technologies nouvelles restent marquées par le pragmatisme et l'efficacité au Nord, par la défiance ou

les contournements au Sud : à niveau de vie à peu près égal, l'Angleterre a adopté bien plus vite que l'Italie l'informatique ou les télécommunications.

Des invariants culturels peuvent se retrouver même dans le cas des technologies les plus sophistiquées : l'automatisation très poussée de l'Airbus A 320 déclenche en France des grèves qui n'ont aucun équivalent chez les pilotes suédois.

Trois temps de l'Europe

L'affrontement des vieilles civilisations septentrionale et méditerranéenne explique donc une grande partie de la géographie des modes de vie. Ou plutôt, il l'expliquait de façon satisfaisante jusqu'à un passé récent. Mais les observations que j'ai répétées dans les années 80 font apparaître une réduction progressive de la diversité ; et de nombreux faits nouveaux échappent à cette opposition simple entre Nord et Sud.

Un autre mode d'explication doit être proposé : les modes de vie d'aujourd'hui, en Europe occidentale, intègrent en réalité trois temporalités, relèvent de trois clés d'interprétation.

— Au niveau le plus profond, le plus durable se situent les conceptions qui fondent toute vie en société : la représentation du monde et des rapports avec l'Au-delà (jouissance des sens ou vie intérieure ascétique), la division symbolique des tâches (statut de la femme, inégalités sociales), les règles d'échange (sociabilité et solidarité larges, ou resreintes au clan), etc. ; mais aussi les pratiques quotidiennes les plus codifiées, telle l'alimentation (cuisine à l'huile d'olive, s'opposant à la margarine ou au saindoux).

Les cultures méditerranéennes renvoient en partie au catholicisme, mais plus loin et surtout à la colonisation romaine, voire aux peuplements protohistoriques du pourtour méditerranéen, tandis que les modes de vie septentrionaux prolongent la migration venues par les grandes plaines alluviales du Nord, dans la préhistoire, puis les cultures celte et germanique, enfin la Réforme.

Ces « invariants millénaires » sont, bien entendu, une vision excessivement schématisée d'une histoire extrêmement mouvementée des fluctuations des frontières politiques et linguistiques.

— Ce substrat culturel a été retravaillé par la révolution industrielle. Se mettant en place à des dates très différentes selon les pays, celle-ci oppose des régions économiquement fortes (les Etats-villes, puis les centres dominants de l'« économie-monde ») et une périphérie restée longtemps pauvre et rurale, parfois jusqu'à nos jours. Cette périphérie se caractérise par un attachement aux traditions en matière d'habitat et d'équipement du logement, mais aussi de mariage et de fécondité ; par une moindre importance accordée à l'ambition individuelle, à la scolarité, et à la réussite sociale ou professionnelle.

A ce second niveau d'explication, les clivages sont encore plus fluctuants selon les époques. N'oublions pas que, au siècle dernier, le royaume de Naples resplendissait encore des derniers feux de sa prospérité, tandis que les Scandinaves émigraient, chassés par la misère. C'est aux débuts du XX^e siècle seulement que s'est affirmé le contraste qui oppose aujourd'hui une Europe politiquement puissante et économiquement prospère, celle située au Centre-Nord du Continent ou à proximité (Angleterre, Pays-Bas ; dans une moindre mesure,

une partie de la Scandinavie, la moitié Nord-Est de la France, les provinces du Nord-Ouest Italien) et puis une autre Europe, économiquement périphérique et politiquement dominée, qui résiste, dans ses structures sociales et ses valeurs comme dans ses langues et ses pratiques quotidiennes, à l'invasion de modes de vie venus du Nord, mais qui a le niveau de vie le plus bas, et qui connaît souvent les taux de chômage les plus élevés, et de grandes difficultés d'adaptation à la crise mondiale : Irlande, péninsule ibérique, Mezzogiorno italien, et dans une moindre mesure le Sud-Ouest français.

— Après un clivage millénaire entre aires culturelles, après un clivage presque centenaire entre régions d'inégal développement économique, on voit apparaître depuis dix à vingt ans une troisième série de différences, liées aux évolutions économiques, techniques et politiques en cours. Ces évolutions vont dans des sens très divers, à tel point que je vous proposerai de choisir entre deux interprétations extrêmes, deux scénarios des devenir possibles pour nos modes de vie : une homogénéisation de l'Europe ou un rééquilibrage méditerranéen.

Homogénéisation ou rééquilibrage méditerranéen

L'homogénéisation est suggérée par beaucoup d'indices. Même s'il y a des taches noires, le « miracle économique » élève le niveau de vie dans le « fertile croissant » espagnol et dans le Nord de l'Italie ; l'urbanisation s'accélère dans les régions naguère rurales, la natalité s'effondre partout ; bref, ces pays peuvent adopter les façons d'habiter et de vivre des Français ou des Allemands.

D'autre part, l'importance croissante des

emplois tertiaires semble rapprocher les mentalités, bien plus que ne l'avait fait le machinisme industriel au XIX^e siècle et dans les premiers deux tiers du XX^e siècle. Les convergences sont frappantes dans les dépenses de consommation. Leur structure se transforme partout selon le même modèle — qui privilégie l'équipement du logement, la santé, le loisir — ignorant les frontières nationales : le « col-blanc » pense et agit à peu près de la même façon, qu'il habite à Stockholm ou à Francfort, à Paris-La-Défense, à Barcelone ou à Milan ; par contre, il vit sur une autre planète que le paysan de Calabre ou de Sardaigne, du Tras-os-Montes portugais ou du Connemara irlandais.

De même, la société de consommation n'a vraiment atteint l'Europe occidentale que dans les années 60 (date d'accès aux biens d'équipement durables), et elle ne cesse de s'étendre. Associée à la réalisation progressive du Marché Commun, elle favorise la mise en place d'un unique mode de vie européen, à base d'Etat-providence, et de consommation technique-marchande du progrès, dans une « société de l'information » généralisée. Partout, la vie quotidienne se construit autour de la voiture (et de l'espace urbain qu'elle « produit » à l'identique) et des équipements domestiques (le logement devient une cellule de vie quotidienne, où se pratiquent de plus en plus les activités hors-travail). Les télécommunications et les nouveaux médias « construisent » la vie de loisir et de relations sociales et, sans doute, demain serviront de support à une bonne part des pratiques d'achat et d'éducation. La consommation d'information et d'audio-visuel se répand partout, selon des formes analogues. C'est la « société de l'information » au sens japonais. Les

nouvelles technologies mises au service de cette société de l'information viennent renforcer l'homogénéisation et l'internationalisation des contenus audiovisuels de la télévision par satellite. Le réseau de trains à grande vitesse mettra Lisbonne à une demi-journée de distance de Francfort, et Naples de Copenhague. En somme, si on ne retient que ces évolutions, la fin du siècle verrait une perte d'identité des régions, l'Europe occidentale adoptant un modèle de vie dominant qui serait, pour l'essentiel, celui des Allemands, voire des Américains : système de valeur productiviste et accumulation d'objets techniques marchands, dans le cadre d'une « société digitale » et d'une « culture de consommation » généralisées.

Il me paraît clair que dans ce scénario l'Europe du Sud s'éloigne ainsi de plus en plus du Maghreb, qui n'aura pas connu le même développement économique que l'Italie et l'Espagne, et n'aura peut-être pas envie de partager le même système de valeurs.

L'autre scénario consisterait à accorder beaucoup d'attention à une « révolution silencieuse » qui semble changer les attitudes des jeunes.

En Italie, dans les enquêtes menées depuis le début des années 80, certaines couches de la population, et notamment les jeunes sont à l'opposé des valeurs et des comportements qui caractérisaient l'Italien moyen jusqu'aux années 60 ou 70. Ces jeunes se montrent désireux de s'installer à leur compte et de travailler beaucoup ; ils refusent la société des spectacles (sports et loisirs passifs) et la mise en scène de la vie quotidienne, ils s'intéressent aux grands problèmes de société, ils perçoivent aussi bien l'intérêt que les dangers du progrès scientifique et technique.

A l'inverse, le Danois se montre aujourd'hui blasé face à l'objectif d'accumulation des richesses ; il critique le progrès des sciences et des techniques ; il exprime massivement son désir de réduire le temps de travail, et organise effectivement son emploi du temps pour dégager ses après-midis et allonger ses week-ends.

De même, on chercherait en vain à confirmer les stéréotypes de l'Allemand travailleur dans les enquêtes récentes : de plus en plus de jeunes allemands se refusent à avoir l'esprit d'entreprise et se découragent face à la crise. Ils rejoignent les Français dans l'expression d'une certaine allergie au travail et dans la contestation de la discipline. Leur modèle d'organisation du temps libre, leur arbitrage entre temps et revenu se rapprochent également du modèle méditerranéen.

Si ces tendances se confirmaient, nous serions en présence d'un véritable bouleversement culturel de l'Europe : dans un vaste chassé-croisé des modes de vie entre le Nord et le Sud, chacun se laissant gagner par le système de pensée et d'action de l'autre aire culturelle.

Dans cette hypothèse, les aspirations au loisir et à la jouissance du temps de vivre, l'importance accordée à la sociabilité (amis et voisins), la contestation du modèle de la réussite individuelle par le travail et l'argent, viennent alors casser les ressorts du développement de la moitié Nord de l'Europe. A l'inverse, la solidarité institutionnalisée, la culture technique, l'esprit d'entreprise, la préoccupation d'efficacité se diffusent dans les pays latins. Une plus grande égalité des sexes dynamise la vie économique et sociale espagnole, grâce à une participation accrue des femmes ; après avoir été considérées comme un archaïsme, les

petites entreprises familiales, à la fois innovantes et bénéficiant des solidarités locales, assurent la réussite du « modèle nord-est centre » italien comme de la Catalogne espagnole ; le Midi français attire dans ses technopoles ensoleillées les industries de pointe et les meilleurs travailleurs. C'est un scénario de « rééquilibrage méditerranéen », sur les plans économique et politique ; à plus long terme, c'est même une prépondérance des nations ou provinces latines dans le concert européen. Les régions septentrionales perdent leur potentiel d'innovation et leurs emplois qualifiés, leur démographie décline plus vite, tandis que

les régions méditerranéennes acquièrent une position de carrefour dans les échanges économiques avec le reste du monde, grâce à un dialogue soutenu avec l'Afrique du Nord et l'Amérique latine. On peut penser que ce changement dans nos valeurs s'accompagnerait d'une appropriation sociale différente du progrès : les technologies nouvelles seraient mises au service du « temps de vivre », de la recherche de nouveaux réseaux humains ; elles favoriseraient la renaissance du « local », donc des diversités régionales.

*Victor Scardigli **

* Directeur de Recherche au CNRS (Centre National de la Recherche Scientifique) - IRIS, Paris Dauphine. V. Scardigli travaille sur l'homogénéisation culturelle de l'Europe et sur l'homme face aux innovations scientifiques et techniques. Il anime également un réseau d'experts européens qui publiera prochainement un ouvrage sur l'Europe de la diversité (à paraître aux Presses du CNRS fin 1992).

Le monde de l'entreprise informelle

Economie souterraine ou parallèle ?

Rolando Arellano, Yvon Gasse et Gérard Verna ¹

Le groupe de recherche en gestion internationale des entreprises, l'Institut de Recherches Politiques et le Centre Sahel de l'Université Laval au Québec ont organisé, au mois de mars dernier, un colloque sur « Le monde de l'entreprise informelle ». Une trentaine de spécialistes du Nord et du Sud ont ainsi pu confronter leurs points de vue sur les activités dites « souterraines » parce qu'elles échappent généralement à la comptabilité nationale et se développent en marge de la législation sociale et fiscale.

L'article ci-dessous rend compte des principaux enseignements qui se dégagent des documents de base élaborés pour ce colloque et des discussions auxquelles ils ont donné lieu. Il révèle l'ampleur et la nature de ces activités « souterraines » dans le monde, notamment en pourcentage du PIB et en volume d'emplois.

Sans doute, de telles estimations sont-elles discutables, le fait est néanmoins que les ordres de grandeur fournis ici témoignent du caractère éminemment relatif des statistiques officielles qui ne s'attachent qu'aux activités rémunérées — leur valeur monétaire ne fournissant qu'une idée approximative de leur utilité réelle — et aux emplois officiellement enregistrés faisant l'impasse sur toutes les autres formes de travail (notamment domestiques et informelles) qui, dans bien des cas, assurent une fonction de production et de régulation essentielle tant au plan économique que social.

H.J.

1. Faculté des sciences de l'administration. Université Laval, Québec.

Les auteurs remercient Madame Lyne Dubois pour sa collaboration à la rédaction de ce document.

NB : Exceptionnellement, les références bibliographiques de cet article sont reportées à la fin du texte.

Depuis une vingtaine d'années, de nombreux travaux ont été consacrés aux activités dites « informelles ». Le secteur informel est devenu un phénomène de grande importance dans l'économie mondiale dans la mesure où s'y retrouvent à la fois, mais pour des raisons différentes, les pays en développement et les pays industrialisés. Si le progrès a tenté sur sa route de donner une structure aux activités informelles, il semble que, loin de disparaître, elles se sont multipliées sur de nouvelles bases et sont apparues essentielles dans le fonctionnement économique et dans la régulation sociale.

Afin de comprendre sa participation et son influence au sein de l'économie mondiale, et après avoir tenté de cerner ce concept, nous discuterons des raisons d'apparition du secteur informel, des caractéristiques générales des entreprises qui s'y retrouvent et des relations qu'elles entretiennent avec leurs contreparties. Ensuite, nous ferons état de la situation des entreprises informelles dans le monde et nous aborderons des aspects particuliers de leur gestion. Enfin, nous évoquerons les attitudes des autorités nationales et internationales face au secteur informel et concluerons sur l'avenir de ce secteur.

Définition de la notion de secteur informel

La notion d'informalité est une notion relative variant selon l'environnement culturel et légal et il serait imprudent de vouloir la préciser sans évoquer un cadre culturel particulier (G. Verna). Tenant compte de cet avertissement, on peut quand même se risquer à trouver une

base commune à ces entreprises en marge des économies formalisées du Tiers-Monde et de l'Occident.

La dualité secteur formel/secteur informel ou encore économie enregistrée/souterraine, officielle/non officielle, structurée/non structurée, pour nommer quelques variantes, s'exprime d'abord à travers une distinction de nature juridique concernant le pouvoir régulateur de l'Etat sur le marché du travail, les impôts et la vie urbaine : formelles sont les activités obéissant aux règles établies, normales, usuelles et fondées sur une division du travail où domine le salariat ; informelles, celles manquant de régulation, anormales, inusuelles ou n'utilisant pas le salariat (H. Lopez-Castano).

Ensuite, on peut faire une distinction concernant la nature de la production et caractérisant les secteurs en fonction de la logique du calcul économique. Ainsi, l'économie est dite informelle lorsqu'elle n'est pas monétarisée, lorsque le profit n'est pas la base des décisions des producteurs, comparativement au secteur moderne qui l'est parce qu'on y pratique les lois de rentabilité et de productivité (M. Diambomba).

Dans son acception la plus vaste, l'économie non officielle, occulte, cachée, parallèle, souterraine, recouvre des activités illégales (contrebande et trafic de drogues, crime organisé, prostitution, jeux) et légales mais qui, pour une raison ou une autre, ne sont pas déclarées. Parmi ces dernières, M. Gasse distingue les activités payées « sous la table », qui n'ont pas de permis ou de licence, de troc ou d'échange, de gonflement des comptes de dépenses, celles reliées à l'utilisation d'équipement de l'entreprise à des fins personnelles, où l'on emploie des étrangers sans permis ou sans couverture sociale, de vente de produits fabriqués

maison ou de vente de services payés comptant. C'est à ce deuxième type d'activités que nous nous intéressons.

Les raisons d'apparition du secteur informel

A certains égards, l'économie dite informelle se développe au Nord et au Sud pour des raisons inverses : dans les pays industrialisés, les prix des services sont très élevés comparativement à ceux des équipements ménagers ; la stagnation démographique et urbaine, les progrès de productivité, le poids croissant des transferts sociaux, la saturation d'une industrie avancée, la libération du temps de travail et la tertiarisation suscitent des activités domestiques ou associatives.

Dans les pays moins développés, il y a au contraire explosions démographiques et urbaines, limites des progrès de productivité, non prise en charge des non productifs par un système de garanties sociales. De nombreuses activités qui seraient domestiques ou publiques dans les pays industrialisés sont au contraire marchandes dans les villes du Tiers-Monde. Faute de biens d'équipements ménagers, les agents ont recours à des services marchands (photographes de rue, transports, préparation des repas, nettoyage, etc.) ; par manque de pouvoir d'achat, les consommateurs font appel à des intermédiaires qui créent la diversité et font l'avance du stock de marchandises ou de l'argent ; à défaut d'accès à des services collectifs, il y a appel à des services onéreux privés, de l'écrivain public au guérisseur (P. Hugon).

Dans les deux cas, le secteur informel se présente aussi comme une solution efficace à une pénurie d'emploi ou à un défaut de qualifications suffisantes. Les

coûts de transaction, les lourdeurs fiscales et administratives, les lois ne s'ajustant pas aux besoins d'une société, dirigent de nombreux agents vers l'économie non officielle.

Enfin, et au-delà des considérations économiques, le secteur informel trouve une justification sociale dans la mesure où il assure le maintien d'activités traditionnelles, confère à certains individus une fonction au sein de la société en leur permettant un accès aux informations et répond aux besoins de minorités restées ignorées du groupe dans lequel elles évoluent (C. Albagli).

Les caractéristiques des entreprises informelles

Les entreprises informelles se distinguent généralement par leur petitesse (elles occupent rarement plus de dix employés), la jeunesse de leurs chefs d'exploitation et le faible degré de scolarité de leurs travailleurs. Elles s'appuient sur des liens parentaux, ethniques, de caste ou de corporation. Ces organisations ne respectent aucun horaire ou jour fixe de travail et présentent un caractère saisonnier, ambulatoire et provisoire.

Ces petites unités sont pauvrement équipées sur le plan technique et fonctionnent d'ailleurs le plus souvent en sous-traitance. Les principales branches d'activités concernées renvoient aux besoins fondamentaux : le logement, le transport, l'habillement et l'alimentation.

Etant donné la multiplicité des manifestations de l'entreprise informelle et afin d'encourager l'homogénéisation des efforts des chercheurs, R. Arellano présente un outil pratique d'analyse sous la forme d'une grille retenant les dix-sept critères d'identification suivants :

- le secteur économique ;
- la taille de l'entreprise ;
- son statut légal ;
- son degré de légitimité ;
- la tradition sociale ;
- le niveau de scolarité du propriétaire ;
- la relation entre les propriétaires ;
- le degré de spécialisation ;
- la permanence dans l'activité ;
- le temps consacré à l'activité ;
- la permanence dans un lieu spécifique ;
- le lieu de travail principal ;
- les besoins d'équipements ;
- le niveau technologique utilisé ;
- le niveau de fonction de produit ;
- l'investissement ;
- le mode de financement.

Les types de liaison entre les secteurs formel et informel

Dans certains pays, les activités informelles se déroulent de façon presque naturelle et banale alors que dans d'autres, elles sont gardées sous le secret. G. Verna explique que ces différences sont attribuables, dans le premier cas, aux faibles moyens de contrôle fiscal et douanier employés par les autorités avec, par ailleurs, un niveau notoire de prévarication, et, dans le second cas, à une fonction publique diversifiée, efficace et fiable, exerçant sur les entreprises informelles des pressions importantes.

Toujours selon G. Verna, dans les pays n'exerçant que de faibles contrôles, les entreprises informelles sont considérées comme des organisations presque normales et les relations qu'elles entretiennent avec leurs homologues s'expliquent sommairement : une entreprise vend une partie de sa production contre paiement immédiat en liquide et, avec cet argent,

elle constitue ce qui est communément appelé une « caisse noire ». Grâce à cette caisse noire, elle peut ensuite procéder à des achats payés immédiatement en liquide à des fournisseurs du secteur informel. Pour parer à un éventuel contrôle, le fabricant pourra établir des factures et reçus libellés à des noms fictifs et l'entreprise devra maintenir un résultat d'exploitation minimum. L'opération sera assurée de la discrétion des intervenants au prix de quelques silences.

Cependant, ces pratiques présentent les risques d'un chantage pouvant devenir très coûteux, celui d'un contrôle inopiné par des brigades spéciales et celui de la perte de l'image sociale de l'entreprise. Les entreprises formelles sont plus fragiles que leurs homologues face à de telles menaces puisqu'elles vivent dans une continuité qu'elles doivent préserver. Pour assurer les liens avec le secteur informel, elles utiliseront des dispositifs plus sûrs et plus discrets : les « sociétés écran formel-informel » (SÉFI).

Ces sociétés qui servent d'intermédiaires, disposent de la possibilité d'acheter ou de vendre officiellement des marchandises et assurent le secret financier. Sans entrer dans le détail de leur fonctionnement très complexe, on pourra comparer les liaisons entre les secteurs formel et informel à une contrebande « intérieure ».

Au-delà de ces explications et du fait de l'impossibilité de recourir librement aux réseaux financiers traditionnels, les liaisons entre les secteurs formel et informel utiliseront en priorité toutes les techniques de commerce de compensation, le troc, l'achat en contrepartie et l'achat compensatoire afin de limiter l'importance des transactions purement financières.

Tour d'horizon de la gestion des entreprises informelles

Les entreprises informelles sont d'abord des entreprises et, comme telles, elles obéissent probablement pour tout ou en partie aux mêmes grandes lois des affaires en utilisant certains ensembles connus de procédures tactiques et stratégiques (G. Verna). Leur environnement d'affaires est toutefois caractérisé par leur région d'appartenance, par les normes de comportement des acteurs, par les rapports sociaux institutionnalisés et par les modes de régulation des systèmes en place. C'est donc en séparant le Nord du Sud, l'Est de l'Ouest que nous arriverons à en faire un portrait plus clair.

Avant d'aborder chacune de ces régions, et toujours par souci de précision, il serait bon que le lecteur garde à l'esprit que l'enregistrement des activités informelles est délicat et rend leur évaluation aléatoire : la démultiplication des activités dans les secteurs les plus variés rend difficile une appréhension correcte des données réelles ; une grande partie des achats du secteur informel entre dans l'auto-consommation ; les moyens comptables mis en place sont ajustés à une économie entièrement marchandisée ; le caractère intermittent des activités produit des ratios aussi incertains qu'instables et, enfin, la logique économique qui sous-tend l'économie non officielle ne répond souvent qu'à une cohérence propre à ce secteur (C. Albagli). Par conséquent, les chiffres présentés dans les paragraphes suivants sont des déterminations approchées, des estimations, des approximations.

En dernière remarque, nous inscrivons que la quantité et la nature des renseignements recueillis pour chaque grande

région diffèrent et ne permettent donc pas la systématisation de leur présentation.

Amérique du Nord

Aux Etats-Unis, le secteur informel représente environ 10 à 15 % du PNB (produit national brut) américain, soit un manque à gagner de 100 milliards de dollars US. Un tiers de cette valeur concerne les traitements et salaires et un autre tiers, les activités exécutées par des travailleurs indépendants (médecins, hommes de loi, agriculteurs...). L'économie souterraine touche 20 à 25 % des Américains qui admettent ne pas avoir reporté toute leur activité économique sur leur feuille d'impôt (Y. Gasse). Il semble que cette population n'ait pas d'âge particulier et que l'on serait bien incapable d'identifier sa classe sociale d'appartenance.

Les industries principalement touchées sont celles du bâtiment, de l'agriculture, du commerce de détail, de l'automobile d'occasion et des services. Cette liste n'est pas exhaustive et, selon la localité, le type d'activité change. Ainsi, à New York, les secteurs de la chaussure et du transport de passagers sont largement exploités par du travail informel.

Au Canada, le secteur informel est également estimé à environ 10 % du PNB. Une étude rapportée par Y. Gasse comparant dix-sept pays de l'OCDE affirme que l'économie souterraine a doublé en 20 ans (1960-1978). Pour le Canada, ce chiffre est passé d'une valeur de 5,1 % à environ 9 % du PNB. La richesse économique du Canada permet un revenu par habitant relativement élevé, mais elle entraîne un coût de la vie équivalent que les Canadiens les plus démunis peuvent difficilement assumer. Pour ces derniers, de plus en plus nombreux, une activité

économique souterraine constitue un moyen de subvenir à leurs besoins vitaux.

Dans la province de Québec, des études révèlent que le tiers de la population québécoise participe à l'activité du secteur informel. Concernant la taille des activités non déclarées, on l'estime entre 1 et 3,5 % du PIB (produit intérieur brut) du Québec, réparti par secteur d'activités de la façon suivante : 31,5 % dans la construction, 17,6 % dans la garde d'enfants et 10,8 % dans les services d'entretien domestique.

La dominance du secteur de la construction dans le secteur informel au Québec est flagrante : son importance est évaluée entre 600 et 880 millions de dollars représentant 25 à 40 % du total des heures rapportées au Comité de la Construction du Québec. Ces activités rassemblent environ 175 000 travailleurs. Cette situation s'explique par certaines des raisons suggérées précédemment, en particulier par le prétexte de la lourdeur fiscale, mais aussi par des considérations propres au secteur québécois de la construction : offre de travail importante, main-d'œuvre largement inactive, vive concurrence entre entrepreneurs, réglementation générale et réglementation de placement.

Amérique latine

L'emploi informel montre, malgré les différences nationales, une très grande importance quantitative en Amérique latine. H. Lopez-Castano donne une idée globale de l'importance atteinte par la force de travail des petites unités de production dans la plupart des pays de l'Amérique latine en la chiffrant, vers 1980, à plus de 80 % en milieu urbain, à presque 65 % en milieu rural.

Il va sans dire que l'économie informelle tient une place importante au Sud. L'Instituto Libertad y Democracia (ILD) discute d'ailleurs longuement des raisons de cette situation. Des études menées au Pérou par l'ILD démontrent que ce sont les coûts prohibitifs d'accès au secteur formel qui forcent la plupart des Péruviens à opérer à l'extérieur de la légalité. Pour déterminer le coût d'accès à la formalité, l'ILD a procédé à une simulation qui consistait à enregistrer une petite manufacture de vêtements équipée de deux machines à coudre, localisée dans un quartier industriel en banlieue de Lima. Travaillant six heures par jour, quatre étudiants universitaires et un avocat ont complété toutes les conditions légales pour l'enregistrement, se déplaçant de bureaux en bureaux, sollicitant une quantité innombrable de permis et de licences et conservant avec précaution le détail des heures engagées. Temps total requis pour compléter tous les formulaires : 289 jours ! Dix fois, des pots de vin supplémentaires leur ont été demandés pour que le travail avance. En termes de revenu prévu et de dépenses encourues, les 289 jours représentent 32 fois le salaire minimum annuel fixé par l'Etat.

Ressources humaines

Selon une étude rapportée par F. Bélisle, la moitié des personnes employées dans le secteur informel sont indépendantes tandis que 44,4 % travaillent dans des entreprises occupant entre deux et quatre personnes et le reste, dans des entreprises de cinq à neuf personnes. Le nombre de participants dans le secteur informel se retrouve majoritairement (53,5 %) dans le commerce. Suivent la petite industrie (20,1 %), les services

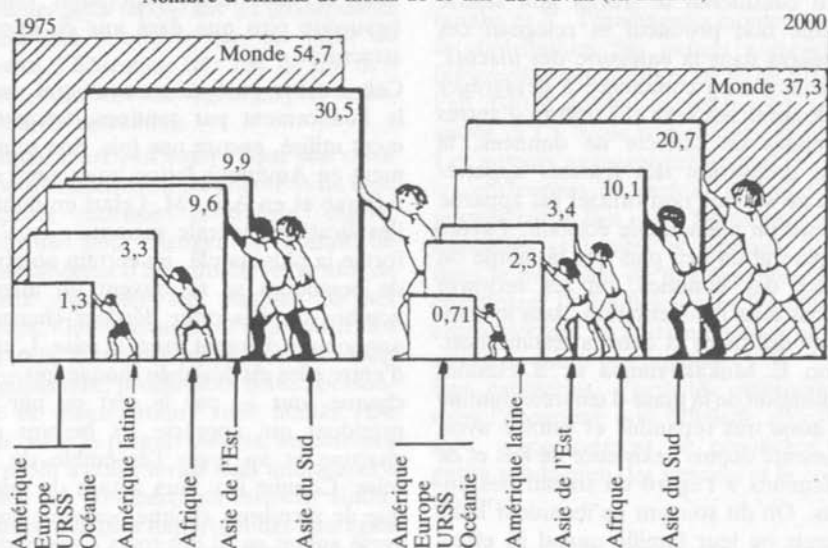
Les enfants au travail

Combien sont-ils ? D'après *Le Monde Diplomatique*, personne n'est capable de fournir une évaluation sérieuse car la plupart des législations nationales, en proclamant illégal le travail des enfants, provoquent un phénomène de camouflage. Par ailleurs, il n'y a pas consensus sur les critères d'évaluation et, surtout, les gouvernements se soucient rarement d'étaler au grand jour la situation des couches les plus pauvres de la population. Cependant, force est de constater que, depuis dix ans, les chiffres globaux proposés par les gouvernements et, par voie de conséquence, par le Bureau international du travail, sont

nettement à la hausse et tendent ainsi à se rapprocher des estimations privées : en 1979, le BIT avançait le chiffre de 52 millions ; en 1988, il frôle les 200 millions. Ce qui est malheureusement sûr c'est que, par rapport au graphique reproduit ci-dessous, la réalité est certainement beaucoup plus sombre.

En fait, les chiffres bruts comptent moins que les tendances, qui continueront de s'affirmer aussi longtemps que l'ordre économique mondial actuel perdurera. Il est même utopique de penser à simplement enrayer l'accroissement de la population travailleuse enfantine.

Nombre d'enfants de moins de 15 ans au travail (en million)



Source : Faim, développement, dossier, février 1986, in UNICEF. — « Le travail des enfants », dossier documentaire, décembre 1988.

futuribles

(12,6 %), la construction (6,9 %), le transport et les communications (6,7 %). Fait intéressant, les secteurs du commerce au détail, des services personnels et de la restauration emploient plus de

personnes dans l'informel que dans le secteur officiel.

Près de 40 % des travailleurs de l'informel n'occupent aucun endroit particulier ; ils travaillent comme vendeurs am-

bulants. Plusieurs utilisent leur lieu de résidence comme lieu de travail, d'autres louent un espace. On y retrouve un tiers des femmes et presque tous les enfants qui commencent à travailler avant l'âge de quatorze ans. Les femmes et les enfants occupent une place importante dans l'économie cachée non seulement en Amérique latine mais dans tous les pays moins développés.

D'après G. Simard, ce n'est qu'à partir des années 80 que l'on s'est aperçu de la présence marquée des femmes dans l'économie souterraine ; en effet, avant cette période, le système des statistiques du travail imposé aux pays en développement considérait le travail non salarié comme non productif et reléguait ces dernières dans la catégorie des inactifs. Lorsque l'on a commencé à désagréger les données par sexe et à utiliser d'autres méthodes de collecte de données, la forte proportion des femmes appartenant au secteur non officiel est apparue comme un phénomène éclatant. Payées en général un peu plus que la moitié du salaire des hommes, on les retrouve surtout dans l'alimentation, dans le commerce des tissus et dans la restauration. Selon E. Mukakayumba et S. Hudon, l'utilisation de la main-d'œuvre enfantine est aussi très répandue et semble avoir augmenté depuis l'existence de lois et de règlements à l'égard du travail des enfants. On dit souvent qu'ils aident leurs parents ou leur famille quand ils effectuent des travaux à domicile pour le compte d'un tiers ou on les retrouve encore apprentis dans des usines ou des ateliers, rémunérés en deçà du salaire minimum et travaillant de longues heures.

Financement

Côté financement et toujours d'après les résultats de l'étude rapportés par F. Bé-

lisle, 41,2 % des unités informelles de Lima débutent avec un capital initial allant de 0 à 250 \$ US. A Bogota, plus de la moitié des entrepreneurs n'avaient pas de comptes courants ou de comptes d'épargne. En Equateur, seulement 30 % utilisaient une quelconque forme de comptabilité. La plupart des entrepreneurs informels démarrent leur entreprise sans aucune forme de crédit. Les sources les plus fréquentes de crédit sont la famille, les connaissances ou encore des prêteurs particuliers qui chargent des intérêts très élevés. D'ailleurs, A. Indacochea rapporte dans sa communication que, dans le secteur informel, un bon nom et une bonne réputation valent beaucoup plus que dans une économie structurée.

Cela s'avère particulièrement vrai dans le financement par tontines, fréquemment utilisé, encore une fois, non seulement en Amérique latine, mais aussi en Afrique et en Asie. M. Lelart en donne l'explication générale suivante : sous sa forme la plus simple, un certain nombre de personnes se retrouvent un même nombre de fois pour déposer chacune une somme d'argent fixée, la mise. L'une d'entre elles est désignée chaque fois — à chaque jour — par le sort ou par le président qui apprécie les besoins de chacune et va lever l'ensemble de la mise. Comme il y aura autant de tours que de membres, chaque personne aura versé autant au fil des tours à ses partenaires qu'elle aura, à un tour ou à un autre, reçu d'eux.

H. Lopez-Castano fait remarquer qu'en dépit des contraintes financières auxquelles doivent faire face les entrepreneurs informels, on voit leurs activités s'adapter et se développer facilement : les transactions sont le plus souvent au comptant et ainsi l'argent est non seule-

ment un médium d'échange mais devient un instrument de financement.

Commercialisation

A.R. Susano décrit une scène habituelle de la ville de Lima et d'autres villes du Pérou où les rues principales situées près des centres commerciaux sont envahies par des vendeurs exposant leurs produits sur le sol ou les tenant dans leurs mains tout en marchant. Le nombre de ces vendeurs de rues est tellement élevé que même les acheteurs ont de la difficulté à se faufiler.

D'après R. Arellano, le succès de ces commerçants repose sur les stratégies de vente des informels qui, en dépit du niveau d'éducation très bas de ces derniers, obéissent aux règles les plus orthodoxes du marketing.

Comme il est peu équipé, que son stock de marchandises est très limité et qu'il ne respecte aucune contrainte légale, l'informel peut changer de produit, de localisation et d'horaire de vente afin de mieux s'adapter aux besoins de ses clients. Généralement, il peut offrir des bas prix à ceux-ci parce que ses coûts (équipement, production, travail personnel et manutention) sont limités. De plus, dans la plupart des cas, ses attentes de profit à court terme sont inférieures à celles des commerçants formels. Enfin, l'élément le plus important des stratégies des informels est probablement le fait de considérer les besoins des consommateurs comme prioritaires par rapport à leurs considérations personnelles et à l'efficacité administrative. En effet, l'informel décide du type de produit à vendre, de son prix, de sa localisation et du moyen de promotion strictement d'après les besoins, les désirs et les habitudes des clients.

Afrique

En Afrique, le secteur informel constitue le débouché occupationnel le plus important tant dans les milieux urbains que dans les milieux ruraux (M. Diambomba et Y. Tchamegnon). C'est la source de revenus de la majorité des gens et, en même temps, c'est dans ce secteur que sont appris la plupart des métiers, même pour ceux qui, ultimement, œuvrent dans les marchés structurés.

La contribution des activités informelles au PIB dépasse celle du secteur manufacturier dans la plupart des pays africains. Des données rapportées par M. Diambomba et Y. Tchamegnon montrent que la contribution des petites entreprises informelles représentera 20 % du PIB en l'an 2020 et qu'elles contribueront, cette année, à 1,5 % de la croissance prévue. Les auteurs avancent même que ce sont les entreprises du secteur informel qui permettent le lien entre les technologies importées et locales et agissent, ainsi, dans le processus de développement en constituant la fondation sans laquelle la croissance des secteurs modernes ne serait sans doute pas possible.

Les catégories d'activités dominantes dans l'économie non officielle africaine sont, respectivement, le commerce, la petite production, les services et la construction.

Asie

Dénoncées comme étant totalement anti-socialistes avant 1979, c'est seulement au commencement de l'ère de Deng Xiaoping que l'on observe un développement spectaculaire de petites activités marchandes en Chine s'opérant pour la plupart en marge de la légalité

économique et, avec lui, l'apparition d'une classe de « nouveaux riches ». L'autorisation de ce développement vise, pour faire face à de sérieux problèmes de chômage, la création d'emplois et l'essor du secteur des services (Z. Su).

La moitié des petits entrepreneurs chinois que l'on appelle « Getihu » sont des jeunes qui viennent de sortir de l'école, 25 % ont quitté un emploi du secteur étatique, le reste est composé de retraités, de femmes de ménage, d'anciens détenus et d'anciens paysans. Leur niveau d'éducation est faible, en général inférieur à neuf ans d'études. On compte même près de 10 % d'illettrés.

Selon Z. Su, on ne peut considérer l'ensemble du secteur individuel chinois comme étant un secteur informel. Mais, la ligne de démarcation entre les activités formelles et informelles reste difficile à tracer car l'illégalité économique se manifeste sous des formes bien diverses : environ un tiers des Getihu travaillent sans avoir de licence d'exploitation ; beaucoup œuvrent dans les secteurs privilégiés de l'Etat ; les petites activités marchandes se développent également dans des domaines où la loi interdit strictement tout exercice (reproduction et vente de vidéo-cassettes pornographiques, publication et vente de livres officiellement interdits, etc.). En réalité, qu'ils soient enregistrés ou non, il apparaît que les travailleurs chinois à leur compte exercent essentiellement des activités de nature informelle.

Toujours d'après Z. Su, la montée en force des petites activités marchandes individuelles dans l'économie chinoise doit être expliquée par le goût du risque de petits débrouillards dans les affaires et leur audace à défier des règlements et des contraintes imposés par le système bureaucratique du pays. En effet, les

taux d'imposition sont extrêmement élevés (le taux maximal atteint 84 % des revenus) et leur application fait qu'à situation égale, ceux qui ont une licence permanente paient plus d'impôt que ceux qui sont en possession d'une licence provisoire, et ces derniers sont désavantagés par rapport à ceux qui ne sont pas enregistrés et donc ne paient rien.

Le secteur individuel ne trouve, en réalité sa place nulle part dans l'utilisation des canaux officiels de financement, d'approvisionnement, de commercialisation et de services. Pour s'approvisionner en certains produits, les Getihu sont obligés d'offrir des pots-de-vin et de payer cher à d'innombrables sociétés commerciales para-publiques. De plus, la bureaucratie est l'une des plus lourde et sophistiquée. Il en découle des cotisations de toutes sortes à payer. Tout cela incite les transactions informelles, officiellement illégales et la création de réseaux parallèles.

Europe de l'Est

Les pays de l'Est connaissent une seconde économie prospère qui est générée par l'économie de rationnement. Le rationnement favorise l'économie informelle : il oblige les consommateurs à transgresser les règles morales et sociales au profit de liens personnels, de relations de clientèle, de compensation de services rendus ou plus simplement, de corruption.

L'explication de la situation du secteur informel dans les pays de l'Est nous vient de P. Traimond et se résume ainsi : de façon générale, les économies de l'Est produisent trop peu de biens et de services, ceux-ci ne parviennent pas aux consommateurs. La planification privilégiée

gie biens et services non marchands tels les investissements, les armements et l'industrie lourde au détriment des biens de consommation. En Pologne, les circuits officiels de ravitaillement sont littéralement vidés des produits les plus demandés.

L'absence de satisfaction des besoins tend à augmenter les coûts de production ou à susciter un accroissement de subventions à des productions déficitaires. Dans un pays comme la Pologne, deux millions de personnes environ ne participent pas directement ou indirectement à la production marchande, ne fournissent pas de services aux consommateurs mais appartiennent à la population active. Les entraves juridique, administrative ou pécuniaire empêchent les agriculteurs d'être productifs, mais stimulent en revanche l'économie informelle. Or, il s'avère difficile de réduire la production non marchande tout en développant la production marchande car cela implique des mutations sociales considérables et des transferts de main-d'œuvre peu réalisables.

L'économie informelle fleurit dans le bâtiment, l'alimentation, les réparations, l'industrie légère, les transports, le commerce de gros et de détail et dans les services à caractère personnel, du médecin au serveur de restaurant. Elle a donc un avenir évident.

A l'intérieur des pays de l'Est, compte tenu de l'inconvertibilité, coexistent deux canaux d'émission de monnaie. La monnaie fiduciaire, espèces en circulation, est quasiment le seul instrument monétaire des ménages, tandis qu'entreprises et administrations ont des comptes en monnaie scripturale tenus par l'institut d'émission et le système bancaire. S'il existe des passerelles entre monnaie scripturale des entreprises et des admi-

nistrations et espèces en circulation, elles vont toujours des entreprises et administrations vers les particuliers.

L'émission de monnaie scripturale est mal contrôlée et elle dépasse, de plus, très largement la valeur de la production marchande. L'écart inflationniste résultant de cette émission de monnaie scripturale n'est pas résorbé immédiatement par une hausse de prix puisque ceux-ci sont encore, pour une grande part, fixés par l'Etat. La transformation des liquidités des administrations et des entreprises en espèces liquides entre les mains de la population à travers les salaires, l'accumulation d'encaisses involontaires alimentent le marché noir de produits de consommation, voire de devises étrangères transigées à prix exorbitants. L'économie monétaire informelle envahit la vie quotidienne. Surliquidité et escalade des prix offrent une voie royale à une économie informelle qui exploite une monnaie vide.

Attitudes des autorités

Les autorités gouvernementales sont prises dans une contradiction entre l'interventionnisme et le libéralisme. D'un côté, elles cherchent à codifier, à normaliser, à contrôler des activités qui échappent à la fiscalité, ne respectent pas le code du travail ou les conditions d'hygiène, ne répondent pas aux règles de sécurité ou de salubrité, etc. Elles cherchent ainsi à interdire les activités en marge de la légalité, à faire déguerpir les clandestins ou à s'opposer à la concurrence sauvage des petits producteurs.

Y. Gasse énonce plusieurs motifs étayant la thèse interventionniste. L'économie souterraine n'offre aucune garantie sur le travail de l'exécutant, ni de

protection sociale pour le travailleur et elle est néfaste pour la santé macro-économique d'un pays. De plus, on sait que dans l'avenir, il faudra de plus en plus de main-d'œuvre spécialisée et instruite pour combler les besoins du secteur tertiaire en progression constante. Or, l'économie cachée favorise la main-d'œuvre peu qualifiée.

A cela s'ajoute le fait que l'accroissement du secteur informel va de pair avec un affaiblissement de la cohésion sociale. En effet, les gens ont une impression de plus en plus forte de l'inutilité de la législation. Pour beaucoup, il naît un sentiment de profonde injustice car la perte pour l'économie est supportée par ceux qui ne s'évadent pas.

Aux Etats-Unis, la loi sur la taxation sous le président R. Reagan vise, à travers trois principes, à diminuer l'effet de l'économie souterraine. Le premier principe est la justice : de nombreux abris fiscaux sont tombés. Le deuxième est la simplicité : on évite dorénavant de détailler la déclaration. Enfin, le dernier principe est de privilégier la croissance économique : on favorise les facteurs du marché au lieu des facteurs fiscaux. Au Canada, l'instauration de la taxe sur les produits et services rendus (TPS) s'inscrit dans la même lignée. Cependant, les résultats de cette action restent incertains puisque de nombreuses personnes considèrent cette taxe comme un incitatif supplémentaire à déroger aux règles de la législation.

Des interventions coercitives en Afrique, et plus récemment en Chine, sont restées inefficaces. En 1981 et 1982, les autorités rwandaises, dans leur lutte contre les activités informelles jugées encombrantes et peu rentables, ont connu peu de succès contre l'acharnement des petits producteurs (C. Biguma-Napoléon). De

la même façon, en 1989, une nouvelle équipe de dirigeants chinois a adopté une politique de répression envers les petites activités marchandes mais n'a pas réglé le problème (Z. Su).

En effet, les autorités reconnaissent qu'en dépit de leurs actions, se recréent à la périphérie, des habitats spontanés et des commerces non patentés et admettent que la crise économique et sociale serait aggravée par la suppression de ces myriades de producteurs faisant preuve d'ingéniosité. D'un autre côté, elles sont donc contraintes de les tolérer (P. Hugon).

Toutefois, une attitude de tolérance ne signifie pas une inaction. En prenant conscience de la spécificité des activités informelles selon les pays et de la très grande hétérogénéité des situations, il est possible, par des actions d'encouragement, de faire glisser le secteur informel vers une certaine forme de structuration. Pour illustrer nos propos, on citera les politiques adoptées dans les pays africains en 1982 à la suite d'un effort du Bureau International du Travail (BIT).

Le « Programme d'appui au secteur non structuré urbain d'Afrique francophone » concernait les actions suivantes : la mise en place de programmes de formation et de perfectionnement pour les artisans ruraux ; la création de centres de production et de commercialisation de produits de la sculpture, de la bijouterie, de la vannerie, du tissage et de la poterie dans les centres urbains ; la création de programmes d'accès aux crédits bancaires à faible taux d'intérêt au profit des petites entreprises ; l'adoption de textes législatifs assouplissant les conditions d'accès aux appels d'offres gouvernementaux par les petites entreprises et l'abaissement du montant du capital social requis pour permettre aux

petites entreprises de bénéficier de l'exonération d'impôt, de contribution, de taxes et de droits fiscaux (M. Diamomba).

Dans cet état d'esprit et selon P. Hugon, on doit retenir que les politiques d'appui au secteur informel doivent se fonder sur des dynamiques existantes ; elles doivent créer un environnement favorable et répondre aux problèmes identifiés par les acteurs. Dans une logique d'appui favorisant le long terme, ces politiques doivent réduire les risques et favoriser le financement. Elles doivent prendre en compte la dynamique des petites activités dans les rapports de parenté et dans les réseaux de solidarité. Enfin, elles doivent être spécifiques selon les pays et selon le type d'activités.

Avenir du secteur informel

Comment considérer le secteur informel dans les années à venir ? Faut-il le voir comme un fléau à combattre ou, au contraire, comme une situation à exploiter ?

Une chose est certaine : l'activité souterraine existe depuis toujours dans nos économies, preuve parfois encombrante de leurs failles. Pourquoi alors essayer de la combattre à tout prix ? Pourquoi chercher à imposer un statut de salarié aux employés du secteur informel puisque ces derniers auraient été, de toute façon, au chômage et que cet emploi leur donne l'équivalence d'une assurance pour pri-

vation d'emploi, assortie d'une activité productive ? Est-il utile d'imposer des règles de gestion susceptibles de faire apparaître un bénéfice imposable quand l'opérateur a conscience de créer d'abord son emploi avec son revenu ? Pourquoi vouloir intégrer de toute force le secteur informel dans les dispositions fiscales habituelles, puisque celui-ci satisfait par lui-même à certaines fonctions de redistribution pour lesquelles l'Etat s'est révélé défaillant (C. Albagli) ?

En effet, la question de l'élimination du secteur informel doit être ramenée à la capacité du secteur officiel à générer des activités en nombre suffisant et à offrir un environnement plus favorable aux personnes (chômeurs, minorités) ainsi qu'aux entrepreneurs. De cette façon, il sera peut-être possible de rétablir une partie du secteur informel dans le formel.

A titre d'exemple, Y. Gasse cite l'intervention du ministère du Revenu du Québec qui devrait permettre aux propriétaires et aux locataires de réclamer une déduction fiscale pour les travaux de rénovation qu'ils feront effectuer par des entrepreneurs inscrits auprès de la Régie des entreprises de construction du Québec. C'est grâce à ce type d'initiatives et à des mesures préventives, tant au niveau du bien-être des travailleurs (sécurité au travail) qu'au niveau de l'économie dans son ensemble (changements structuraux et de croissance), et à des actions telles que celle du BIT en Afrique, que les choses bougeront.

Références bibliographiques ¹

- Albagli, C. — « L'absence de règles et d'instruments de mesure ».
- Arellano, R. — « Stratégies de marketing des commerçants informels dans les pays en développement ».
- Arellano, R. — « L'entreprise informelle : classification ».
- Bélisse, F. — « The Urban Informal Sector In Latin America : A Synthesis Of Recent IDRC-Supported Research ».
- Bhérier, H. — « Cigares, joints et calumets : du danger des écrans de fumée dans l'étude des activités informelles ».
- Biguma Napoléon, C. — « Les politiques de normalisation du secteur informel : le cas du Rwanda ».
- Diambomba, M. et Tchamegnon, Y. — « Le secteur informel en Afrique : importance et catégories d'activités dominantes ».
- Gasse, Y. — « Le monde de l'entreprise informelle en Amérique du Nord, en particulier au Canada ».
- Giguère, P. — « Motivations, objectifs et stratégies de la SDID dans ses appuis aux micro et petites entreprises des pays en développement ».
- Havers, M. — « Supporting The Informal Sector : NGOs Agencies For Small Enterprise Development ».
- Hugon, P. — « Economie duale et a-légalité au Nord et au Sud ».
- Indacochea, A. — « Financing Of The Informal Society ».
- Instituto Libertad y Democracia. — « Institutional Reform And the Informal Sector ».
- Lelart, M. — « Les tontines et le financement de l'entreprise informelle ».
- Lopez-Castano, H. — « Le secteur informel urbain en Amérique latine ».
- Marquez, G. — « Informal Sector Policy in Latin America : An Economist's View ».
- Mukakayumba, E. et Hudon, S. — « Le travail des enfants dans le secteur informel ».
- Pithyachariyakul, P. et F.W. Swierczek. — « Compensation And Working Conditions In The Formal Sector : Thailand's Pink Market ».
- Sethuraman, S.V. — « Technology Adaptation In The Informal Sector : Issues And Evidence ».
- Simard, G. — « Le travail des femmes ».
- Su, Z. — « Les petites activités marchandes et le secteur informel en Chine ».
- Susano, A.R. — « Informality In The Peruvian Economic Activity ».
- Traimond, P. — « Les entreprises informelles dans le monde : la situation en Europe de l'Est ».
- Verna, G. — « Légalité-légitimité : la dialectique de l'informel ».
- Verna, G. — « Un pied dans la légalité, un pied dans l'illégalité : les problèmes de liaison quotidienne avec les informels ».

1. Toutes ces références sont des communications présentées à l'Université Laval les 14 et 15 mars 1991 à l'occasion d'un colloque international sur « le monde de l'entreprise informelle ».

1991 : l'état de l'aide au développement

Rapport 1991 du CAD

Diana Malpede ¹

Fabrice Hatem ²

Un climat idéologique nouveau

Les thèmes abordés par le rapport 1991 du CAD ³, comme les récents travaux de la Banque Mondiale et du PNUD ⁴ reflètent bien l'évolution récente du climat idéologique dans les organismes internationaux de développement portent également témoignage. L'effondrement du bloc socialiste et la fin de la guerre froide, mais aussi des interrogations de plus en plus pressantes sur le coût humain des politiques économiques d'inspiration libérale — le fameux « ajustement structurel » des années 1980 — ont en effet eu plusieurs conséquences importantes sur le discours officiel.

Tout d'abord, certains sujets autrefois tabous au sein des organismes gouvernementaux, comme la corruption, le gaspillage des ressources dans des emplois improductifs (dépenses militaires), la nécessité d'améliorer l'efficacité de l'aide au développement, sont aujourd'hui abordés de manière de plus en plus fréquente et approfondie.

1. Sociologue, consultante auprès d'organismes internationaux.

2. Economiste, Commissariat général du Plan.

3. « Coopération pour le développement ». — Rapport 1991 du Comité d'Aide au Développement des pays de l'OCDE. — Paris : OCDE, 1991. Le CAD rassemble les pays de l'OCDE, à l'exception du Luxembourg, du Portugal, de l'Espagne, de l'Islande, de la Turquie et de la Grèce, soit au total 18 pays.

4. Voir notamment le récent « rapport 1991 sur le développement humain dans le monde » du PNUD (programme des Nations-Unies pour le développement).

D'autre part, les organismes officiels cherchent à dépasser, au moins dans leurs discours, la vieille opposition entre approches « libérales » et « radicales » du développement, au profit de compromis pragmatique : concilier l'efficacité économique et le développement humain ; infléchir les politiques d'ajustement structurel de façon à en limiter les conséquences négatives pour les populations les plus démunies ; mener de pair la libéralisation économique et la promotion de la démocratie ; mieux coordonner les actions d'un secteur public dont l'efficacité doit être accrue et celles d'un secteur privé dont le rôle doit être développé ; concilier croissance économique et respect de l'environnement, etc.

Le CAD a suivi cette démarche. Au-delà de l'habituel lot d'analyses statistiques de l'évolution récente des volumes d'aide au développement, son « rapport 1991 » s'est en effet particulièrement intéressé cette année aux problèmes de l'efficacité de l'aide, de la promotion du développement participatif et de l'orientation des ressources disponibles vers le contrôle de la croissance démographique.

Niveau d'aide : un constat modérément positif

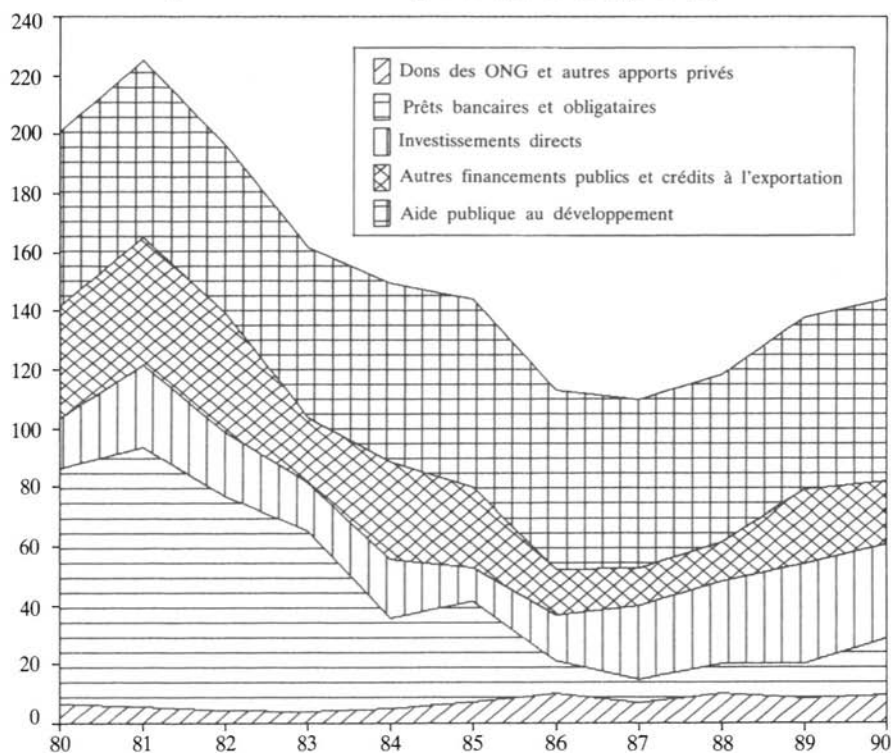
Après une diminution sensible au cours des années 1980 (cf. figure 1), l'apport financier total au développement a recommencé à progresser depuis 1988. Ce redressement s'est poursuivi en 1990 (+ 5 % en termes réels), permettant aux transferts d'atteindre 144 milliards de dollars. Cette évolution s'explique en grande partie par une très nette reprise des apports privés (60,8 milliards de dollars en 1990). Après la très forte baisse du début des années 1980, les flux d'investissements directs dans les pays en développement ont par exemple été multipliés par 5, en dollars courants, entre 1985 et 1990, et sont aujourd'hui, avec 32 milliards de dollars, supérieurs au maximum qui avait été enregistré en 1980-1981. Les prêts bancaires et obligataires, ainsi que les autres apports privés et les dons des ONG, ont également significativement progressé au cours des 5 dernières années.

Si l'aide publique au développement (APD)⁵ a également augmenté

5. L'aide publique au développement (APD) représente la fraction du « financement public du développement » (FDP) qui est accordée à des conditions dites « libérales » (dons, prêts à faible taux, aide technique, etc.). Le reste du FDP (16,2 milliards de dollars en 1990) est constitué d'apports publics accordés à des conditions « normales ». Au total, le financement public au développement a atteint 78,8 milliards de dollars en 1990. Les crédits à l'exportation, très fluctuants d'une année à l'autre, ont représenté pour leur part 4,6 milliards pour la même année.

**Figure 1. — Total des apports nets de ressources allouées
aux pays en développement**

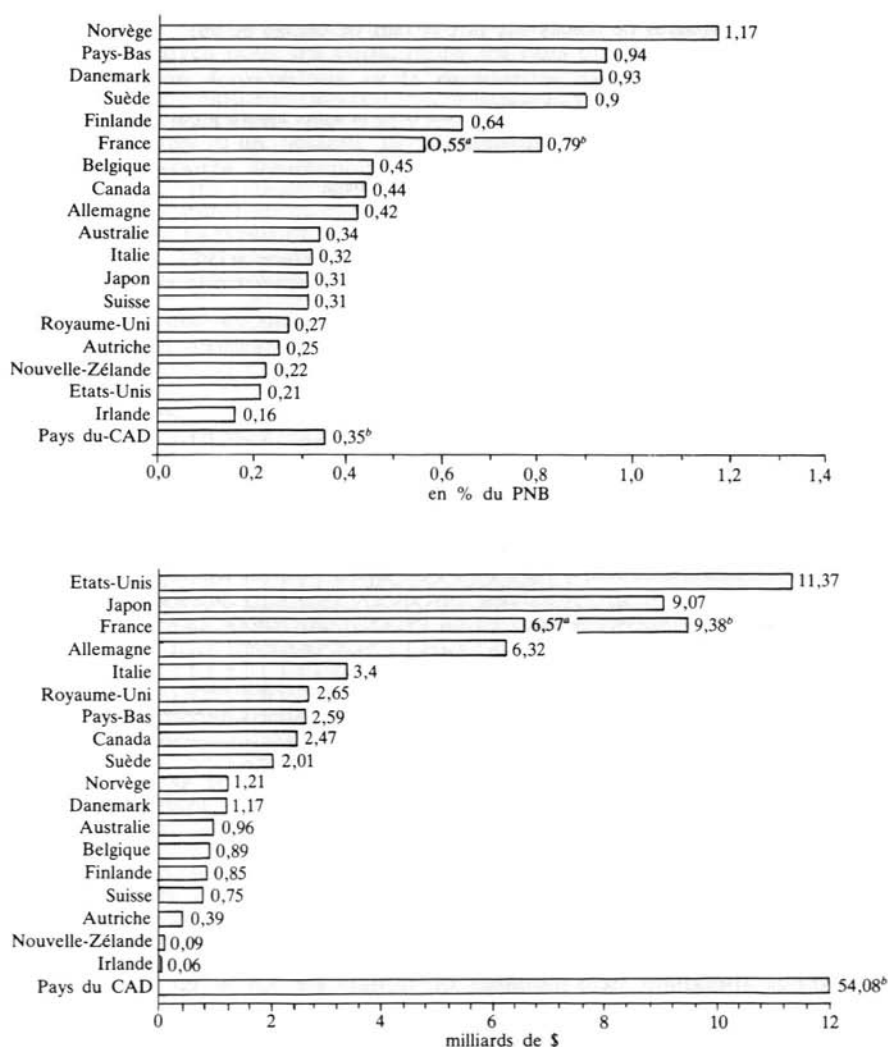
(milliards de dollars aux prix et taux de change de 90)



Source : CAD. — Rapport 1991.

en niveau, atteignant 62,6 milliards de dollars (+ 3,5 % en termes réels par rapport à 1989), l'effort relatif en ce domaine n'a cependant pas enregistré de progression significative : le ratio ADP/PNB se maintient depuis plusieurs années aux alentours de 0,35 % pour les pays du CAD, bien loin des 0,7 % préconisés par l'ONU. La part des opérations bilatérales et de la coopération technique dans ce total a continué d'augmenter, au détriment des flux d'aide multilatéraux. Il faut toutefois

Figure 2. — APD nette en provenance des pays du CAD en 1990



a) Non compris les DOM-TOM.

b) Y compris les DOM-TOM.

Source : CAD. — Rapport 1991.

noter, parmi ces derniers, une très forte progression des prêts à faible taux d'intérêts consentis par certains organismes multilatéraux comme les Banques Asiatique et Africaine de Développement, ainsi que par l'IDA, filiale de la Banque Mondiale spécialisée dans les prêts aux pays les moins avancés.

L'analyse par pays donateurs révèle, hors zone CAD, une forte diminution de l'aide en provenance des pays d'Europe Centrale et de l'URSS, que vient compenser une augmentation importante de l'aide en provenance des pays pétroliers arabes, en liaison avec la crise du Golfe. Du côté des pays du CAD, on note une progression du volume d'aide consenti par les Etats-Unis, la France, le Japon et l'Allemagne, tandis que les efforts italien, britannique et australien ont décliné. Les pays nordiques occupent toujours la première place en termes d'effort relatif (le ratio ADP/PNB atteignant même 1,17 % pour la Norvège, cf. figure 2), tandis que les Etats-Unis restent, de loin, le premier donateur en valeur absolue malgré un effort ADP/PNB assez faible (0,21 %).

Amplifier l'effort

Pour les années à venir, le CAD envisage un accroissement très modéré des niveaux d'aide, de l'ordre de + 2 % annuels en termes réels, donc inférieur à la croissance prévisible du PNB des pays donateurs. Ceux-ci risquent en effet d'être soumis à d'importantes pressions financières (hausse du coût des systèmes de santé et de retraite, protection de l'environnement, aide à l'URSS et aux pays de l'Est...) qui rendent peu probable une augmentation du ratio ADP/PNB.

Ces perspectives, selon le CAD, sont d'autant moins satisfaisantes que les besoins à satisfaire sont de plus en plus importants. De nombreux pays en développement sont en effet aujourd'hui confrontés à trois processus concomitants d'ajustement structurel, de libéralisation économique et de démocratisation. Ils risquent donc de cumuler, au cours de cette phase de transition, des facteurs de vulnérabilité (difficultés économiques, problèmes sociaux, instabilité politique...) qui rendent d'autant plus nécessaire un effort financier significatif de la part des pays donateurs.

Le CAD recommande donc une augmentation de l'apport d'aide publique, notamment pour les pays, qui, comme les Etats-Unis, réalisent actuellement un effort inférieur à la moyenne des pays donateurs. Cet

Le service de la dette est supérieur aux apports nets de ressources au développement

Au cours des années 1980, les flux financiers Nord-Sud ont été marqués par un mouvement de ciseaux. D'une part, les apports au développement ont significativement décliné, du fait notamment d'un ralentissement des flux d'investissements directs (IDE) et de prêts. D'autre part, le service de la dette des PVD s'est significativement alourdi, surtout dans sa composante « amortissement du capital ». Il en est résulté l'apparition d'un transfert net de ressources financières du Sud vers le Nord, qui a culminé jusqu'à 3 % du PNB des pays en développement¹ au milieu des années 1980 avant de décroître significativement du fait d'un redémarrage des IDE et prêts à destination du Sud à partir de 1987-1988².

Apports nets de ressources au développement et service de la dette (milliards de dollars courants)									
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Apport net de ressources au développement ¹	116,0	94,8	85,4	83,1	81,8	92,6	107,2	123,3	144,2
Service de la dette ² . . .	134,1	135,3	131,1	151,1	145,6	148,8	171,0	166,1	162,3
Solde	- 18,1	- 40,5	- 45,7	- 68,0	- 63,8	- 56,2	- 63,8	- 42,8	- 18,1
Solde en % du PNB des PVD ³	0,9	2,0	2,2	3,2	3,0	2,4	2,5	1,7	0,6
1. Source : Comité d'Aide au Développement de l'OCDE. 2. Source : OCDE. 3. Les évaluations de PNB proviennent de la base Chelem du CEPII. Estimation des auteurs pour 1990.									

1. Non comprises les sorties de bénéfices.

2. Soulignons aussi que les chiffres ici évoqués ne se rapportent qu'à une partie des flux. Ils ne tiennent pas compte par exemple du partage entre le Nord et le Sud des coûts et bénéfices liés à l'exode des cerveaux, NDLR.

effort devrait notamment porter sur deux priorités essentielles : d'une part, l'aide aux catégories les plus défavorisées, particulièrement touchées par la réduction des dépenses sociales liées aux politiques d'ajustement structurel ; d'autre part, le contrôle de la démographie, auquel n'est consacré aujourd'hui que 1 % des ressources totales de l'ADP.

Gestion de la chose publique et efficacité de l'aide

Il ne suffit pas cependant d'augmenter le niveau de l'aide ; il faut aussi en évaluer et en améliorer l'efficacité. Cette préoccupation de bon sens est relativement nouvelle dans le discours des organismes internationaux, mais elle fait désormais l'objet de larges développements dans les rapports du PNUD, de la Banque Mondiale, et également du CAD. Celui-ci préconise en particulier :

- une amélioration de l'efficacité des structures de coopération dans les pays donateurs. Des efforts ont par exemple déjà été réalisés par différents pays concernant la réduction du nombre de coopérants (France, Belgique...), la réforme des administrations concernées (Norvège, Danemark...), le recentrage de l'aide sur un nombre plus réduit de projets et de pays (Finlande...), le transfert de responsabilités opérationnelles aux administrations des pays bénéficiaires (Belgique, Suède...) ;
- une réforme du secteur public dans les pays d'accueil, visant à la fois à réduire son rôle au profit du privé, et à améliorer la qualité des opérations dont il conserverait la responsabilité ;
- une intégration accrue des préoccupations environnementales dans la conception des projets de coopération, qui se manifeste dans plusieurs pays (Canada, Suède), par la mise en place de procédures obligatoires et détaillées d'évaluation d'impacts ;
- un renforcement du contrôle sur l'utilisation effective des fonds et une lutte accrue contre la corruption ;

L'aide au développement est-elle efficace ? *

Alors que l'aide au développement entre dans sa quatrième décennie, les interrogations se multiplient, dans l'opinion publique comme dans les organismes concernés, sur son efficacité réelle. Après le « moratoire de l'aide » réclamé par la conférence des églises africaines en 1973, après les interrogations modérées de l'économiste R. Cassen [1], c'est au tour du journaliste G. Hancocks [2] de dresser un réquisitoire particulièrement violent :

« En dépit des toquades et des fantaisies », des « techniques nouvelles », des « nouvelles orientations », des « politiques repensées » qui ont caractérisé le business du développement au cours de ce dernier demi-siècle, et en dépit de la dépense de centaines de milliards de dollars, peu d'éléments sont là pour prouver que les indigènes du Tiers-Monde en ont effectivement été bénéficiaires ». La charge est sans doute trop brutale pour

* A ce sujet, voir l'article de Mahdi Elmandjra. — « Trois scénarios pour l'avenir de la coopération internationale. — *Futuribles*, n° 121, mai 1988, et celui de Jean-Jacques Gabas. — « L'aide en question ». — *Futuribles*, n° 138, décembre 1989. NDLR.

emporter entièrement la conviction. La grande diversité des programmes, leur impact très différencié selon les pays, rend en fait difficile une évaluation globale. Il faut cependant reconnaître que les formes de coopération mises en œuvre jusqu'à aujourd'hui n'ont pas toujours permis de s'attaquer aux racines du sous-développement. Manque de coordination, gaspillage, inefficacité, voire impacts franchement négatifs sur l'environnement et la vie des populations concernées, sont les maux les plus répandus.

La coordination de l'aide pose un problème lancinant. Le Sénégal reçoit l'aide publique de 50 donateurs. Le Kenya a reçu, au titre des programmes de développement hydrauliques, 18 types de pompes différentes, dont certaines n'ont jamais fonctionné par manque de pièces de rechange ou de maintenance [3]. Au Burundi, 340 missions de l'ONU de tous ordres se sont succédées durant la seule année 1982. Selon M. Williams [4], « ce déluge de bureaucrates provoqua la confusion à tous niveaux ainsi qu'une perte de ressources et d'efficacité ».

L'assistance technique, pour laquelle sont dépensés chaque année 10 milliards de dollars, est particulièrement en cause. Plusieurs travaux très officiels, consacrés notamment au cas de l'Afrique de l'Est [5] en ont montré le peu de retombées durables : mauvaise affectation des ressources humaines, rotation trop rapide des coopérants, projets traînant en longueur et entraînant une dépendance permanente vis-à-vis du pays donateur, meilleurs étudiants boursiers ne retournant pas au pays après la fin de leurs études, etc.

Certains projets peuvent également aboutir à de véritables catastrophes humaines et environnementales. En Inde, par exemple, à la frontière de l'Uttar Pradesh et du Madhya Pradesh, la construction du complexe charbonnier et minier de Singrauli a causé le déplacement de 300 000 ruraux au fur et à mesure que de nouvelles mines et centrales couvraient la région. Des familles entières ont été déplacées jusqu'à 5 fois ; d'autres sont aujourd'hui dans le dénuement le plus total. 70 000 paysans autrefois autosuffisants doivent désormais accepter un emploi intermittent à Singrauli pour 70 cents par jour, un salaire qui ne

permet pas, même en Inde, d'assurer un minimum vital [6].

Quant au programme de transmigration des fermiers de l'île surpeuplée de Java vers les îles périphériques, moins densément peuplées, de l'archipel indonésien, il a déjà entraîné le déplacement de 5 millions de paysans. Patroné par la très officielle Banque Mondiale, il a joué un rôle direct dans la destruction de la forêt indonésienne, qui constitue, avec 10 000 espèces d'arbres, 500 espèces de mammifères, 1 500 espèces d'oiseaux, l'un des biotopes les plus diversifiés du monde. A la fin de 1987, 2 millions d'hectares avaient déjà été détruits dans les îles de Kalimantan, Sulawesi et Sumatra du fait des feux de défrichage allumés par les migrants, et 2,9 millions pour la seule exploitation forestière de Kalimantan [7]. Résultat : le développement du type « aide internationale » est de plus en plus souvent identifié par les intéressés eux-mêmes comme une menace. Comme le dit G. Esteva [8] : « La plupart des paysans sont conscients que le développement a sapé leur subsistance, fondée sur la diversification des cultures (...). Le développement signifie pour eux le sacage de l'environnement, des solidarités, des interprétations et coutumes traditionnelles au bénéfice de conseils d'experts en perpétuel changement ».

Ces préoccupations ne sont pas, loin de là, le monopole de quelques idéalistes aigris ou d'ONG tiers-mondistes, mais touchent également les grandes organisations internationales. Très claire est à cet égard la position de la Banque Mondiale, qui constate dans son rapport 1990 [9] que l'aide n'a pas contribué aussi efficacement qu'on aurait pu l'espérer à la réduction de la pauvreté. « L'une des raisons est qu'une grande partie de l'aide, et surtout des apports bilatéraux, ne s'est simplement pas préoccupée du développement économique ou de la réduction de la pauvreté, et que, si l'aide expressément ciblée sur ces objectifs a atteint de nombreux et incontestables succès, elle a aussi posé quelques problèmes. (...) Un grand nombre de programmes d'aide des pays donateurs recouvre des activités très diversifiées, notamment commerciales et stratégiques, qui n'ont qu'un lointain rapport avec le développement ».

G. Hancock va plus loin : selon lui, ce ne serait pas les pauvres des pays pauvres qui profiteraient de l'aide, mais une sorte de « mafia du développement » composée d'industriels des pays riches, d'experts internationaux, de hauts fonctionnaires et autres intermédiaires des pays destinataires.

L'aide dite « liée », qui représente les deux-tiers de l'aide publique au développement, constitue par exemple une forme de subvention détournée aux entreprises du pays bailleurs de fonds. Elle contribue au sur-équipement des projets, à leur orientation technique en fonction de l'offre industrielle existant dans le pays donateur, et finalement à un surcoût global des projets estimé, selon des sources dignes de foi, entre 20 % et 30 % [10].

Quant aux experts internationaux et coopérants, ils sont environ 150 000 à être envoyés en mission, à un moment ou à un autre de l'année, dans un pays en développement. Le très sérieux économiste R. Cassen a estimé que le coût de ces personnels absorbait 35 % au moins de l'aide publique au développement.

Que faire alors ? Faut-il tout simplement arrêter l'aide ? G. Hancock n'est pas loin de le penser. Le club du Sahel [11], sans aller jusque là, réclame une complète restructuration de l'aide à l'Afrique qui, jusqu'ici, a visé à « construire une société basée sur des modèles occidentaux, concernant seulement une fraction de la population (...) ».

Positions sans doute extrêmes quand on considère les succès tout de même significatifs obtenus dans certaines régions comme l'Asie du Sud-Est. Mais la recherche d'une meilleure efficacité est désormais reconnue comme une priorité, chaque organisme développant d'ailleurs sa propre approche : pour le CAD, l'objectif est le « développement participatif » ; pour le PNUD, c'est le « développement humain » : selon la Banque Mondiale, il faut

désormais « investir dans l'homme ». Il reste à espérer qu'à l'aube de la quatrième décennie du développement, ces bonnes résolutions rentreront dans les faits.

[1] Cassen, R. — *Does aid works ?* — Report to an intergovernmental task force. — Oxford : Clarendon Press, 1986.

[2] Hancock, G. — *Lords of poverty*. — (traduction française « Les nababs de la pauvreté ». — Paris : éd. Robert Laffont, 1991).

[3] Duncan, A. ; Mosley, P. — « Aid effectiveness, Kenya Case Study ». — Etude demandée par le groupe d'études spéciales sur les flux d'aide à des conditions libérales (non publié), 1985.

[4] Cité dans *International Daily News*, 1^{er} janvier 1982.

[5] Banque Mondiale et PNUD. — « Rapport d'une mission conjointe d'évaluation de la coopération technique en Somalie ». — Octobre 1985.

[6] Témoignage de B. Rich, Secrétaire du fonds de défense de l'environnement devant la sous-commission du Sénat américain pour le développement international. — Washington DC, 8 avril 1987.

[7] Voir notamment à ce sujet. — Survival International Urgent Action Bulletin, rapport occasionnel n° 8, Londres.

[8] Esteva, G. — « Development : metaphor myth, threat ». — dans *Seed of change*, vol. III, Washington DC, 1985.

[9] Banque Mondiale. — Rapport de la Banque Mondiale sur le développement dans le monde en 1990 : la pauvreté. — Washington, 1990.

[10] Jepma, C. — « L'aide liée ». — Etude du centre de développement de l'OCDE. — Paris : OCDE, 1991.

[11] Club du Sahel. — *Le Sahel face aux futurs*. — Paris : OCDE, 1988.

Cette exigence d'efficacité est d'autant plus importante, selon le CAD, qu'elle conditionne le soutien de l'opinion publique des pays donateurs à toute augmentation de l'aide au développement.

Promouvoir un développement participatif

Ce thème, repris depuis lors dans de très nombreuses publications, avait été lancé en 1989 par le CAD lui-même, dans sa « déclaration sur la coopération pour le développement dans les années 1990 », adoptée à la réunion à haut niveau de 1989. Le développement participatif (DP) avait alors été défini comme « le moyen d'une participation plus large de l'ensemble de la population aux activités de production, avec un partage plus équitable du fruit de ces activités ». Seraient ainsi réconciliées, de façon pragmatique et dans le cadre d'une approche globale du développement, des exigences diverses et parfois contradictoires.

L'opposition entre secteurs public et privé est par exemple partiellement transcendée par le soutien affiché aux formes décentralisées d'organisation de la production et de la vie sociale : petites et moyennes entreprises, mouvements coopératifs et associatifs, ou encore organisations communautaires de base, considérées comme un maillon intermédiaire essentiel de la vie démocratique.

De même le concept de DP⁶ permet de dépasser la vision strictement économique du développement, partielle et réductrice, qui prévalait encore il y a peu de temps dans le discours de grandes organisations internationales. L'existence d'un lien étroit et réciproque entre les réformes politiques (démocratisation) et économique (ajustement structurel, libéralisation), est en effet constamment rappelé.

Concernant le conflit efficacité-justice, le CAD rappelle à plusieurs reprises que la croissance économique et le développement du facteur humain s'épaulent mutuellement. C'est ainsi que les transferts sociaux en faveur des couches les plus fragiles de la population, s'ils permettent une plus grande égalité dans l'accès à la santé ou à l'éducation, sont jugés de nature à stimuler le dynamisme économique du pays, mais ne seront possibles que si la croissance du revenu national permet de dégager les ressources nécessaires.

Une large mobilisation de la population autour des objectifs de développement serait alors rendue possible, à travers l'information et la responsabilisation de chacun. Le renforcement du rôle des femmes est en particulier considéré par le CAD comme un élément essentiel du développement participatif. Perspective radieuse, mais qui ne correspond guère, pour l'instant, à la réalité de pays engagés dans une difficile transition économique et politique, et dont la vulnérabilité à de multiples facteurs de risque n'a pas tendance à décroître.

6. De même que celui de « développement humain » présenté dans le rapport 1991 du PNUD (op. cit.).

Il ne reste donc qu'à souhaiter que les analyses souvent pénétrantes et les recommandations du rapport du CAD soient suivies d'effet, tant est grande l'urgence des problèmes à résoudre : en une seule année, de 1990 à 1991, le nombre de pays « moins avancés », dont le revenu annuel par tête est inférieur à 200 dollars, est passé de 42 à 47...

**Aide au développement,
sélection d'articles parus dans Futuribles**

Bonnafé, Dominique. — *Le Tiers-Monde vu par les Européens.* — n° 121, mai 1988.

Coréa, Gamani. — *Une stratégie de développement pour les années 1990.* — n° 138, décembre 1989.

Drouin, Pierre. — *La croisade de l'Eglise pour un vrai développement.* — n° 122, juin 1988.

Elmandjra, Mahdi. — *L'aide extérieure : un obstacle au développement...* — n° 111, juin 1987.

Trois scénarios pour l'avenir de la coopération internationale. — n° 121, mai 1988.

Gabas, Jean-Jacques. — *L'aide en question.* — n° 138, décembre 1989.

Latre, Anne (de). — *Quel avenir pour le Sahel.* — n° 128, janvier 1989.

Miller, Morris. — *L'Afrique et la dette.* — n° 115, novembre 1987.

Le numéro : 62 FF

Futuribles, 55, rue de Varenne, 75341 Paris Cedex 07 - France

Tél. (33 1) 42 22 63 10 - Fax (33 1) 42 22 65 54.

La Charte pour le développement durable

Seize principes

pour un nouveau modèle économique

Louis Bériot ¹

L'économie et l'écologie ont longtemps été présentées comme inconciliables. Il apparaissait alors presque évident que la protection de l'environnement ne pourrait être imposée aux marchands que par la puissance publique (supposée défendre le bien public) au travers de mesures d'ordre réglementaire et fiscales que les entreprises ne percevraient (de fait ne percevaient, il y a peu de temps encore) que comme de nouvelles contraintes.

De telles contraintes en effet sont apparues et iront en se multipliant. Mais — manifestation peut être de leur capacité d'anticipation et d'adaptation — les entreprises sont elles-mêmes depuis peu devenues pleinement partie prenante dans la protection de l'environnement, celle-ci étant certes vécue comme une nécessité mais aussi comme une opportunité ayant d'ailleurs de multiples facettes : développement des « industries de l'environnement » et des technologies propres, marketing axé sur le caractère écologique (plus ou moins véridique) de nouveaux produits mais aussi, bien loin des préoccupations écologiques, exploitation de l'instrument réglementaire en matière environnementale à des fins protectionnistes.

Le fait est que l'entreprise entend aujourd'hui être pleinement partenaire — pas nécessairement toujours la victime mais parfois même l'instigatrice et l'un des bénéficiaires — du débat majeur qui ne fait que s'engager sur le thème du développement durable. Voici peut être arrivé le moment à partir duquel nous passerons de l'économie politique à l'écologie politique ², thème qui depuis trente ans fut l'un des axes majeurs de réflexion du Groupe Futuribles.

H.J.

1. Journaliste, écrivain et président de LBCE (Louis Bériot Communication et Ecodéveloppement).

1987, le premier ministre norvégien, Gro Harlem Brundtland rédige, à la demande de l'Organisation des Nations Unies, « Notre avenir à tous », un rapport mettant en garde le monde sur les périls que la production industrielle fait courir à la Planète et propose un autre modèle de développement.

Appel entendu : le **9 avril 1991** à Rotterdam, quarante des plus grandes entreprises du monde signeront la « Charte pour le développement durable » qui définira la responsabilité des firmes par rapport au milieu et énumérera 16 principes de gestion de l'environnement.

Au 1^{er} janvier 1992, six cents entreprises ont signé la Charte³. Elles devraient être un millier avant la conférence sur l'Environnement et le Développement, de Rio de Janeiro en juin prochain.

Les informations sur le réchauffement de la planète ou l'épuisement de la couche d'ozone ont contribué parmi d'autres problèmes à indiquer que tous les secteurs de l'industrie étaient concernés et plus seulement les branches à haut risque comme les industries pétrolières ou chimiques. Une dynamique nouvelle est ainsi en train de se mettre en place qui va provoquer des changements profonds

dans la chaîne production-consommation.

Désormais les chefs d'Etat des nations modernes et les principaux leaders industriels le disent : « les producteurs et les consommateurs ne sont pas les propriétaires de la Planète mais seulement les usagers ».

Un développement économique compatible avec la protection de l'environnement devient difficile et grave, compte tenu de la pression exercée par la population mondiale. Rechercher à satisfaire les besoins de cette population, même sans vouloir atteindre les niveaux de consommation des principaux pays industriels, reviendrait à dépasser rapidement les limites de tolérance physique de la Planète.

Il faut rappeler que le premier appel en faveur de l'Environnement fut lancé en 1972 par les Nations Unies à Stockholm. Vingt ans plus tard, une nouvelle conférence se réunira à Rio sur le thème « Développement et Environnement⁴ » pour montrer que chaque pays devient de plus en plus dépendant des autres que ce soit pour des motifs économiques, écologiques, techniques, culturels, sociaux, ou politiques. Et les basculements

2. « De l'économie politique à l'écologie politique », tel est le titre d'un article de Bertrand de Jouvenel, publié en 1957, qui fut le prélude à une longue série de travaux menés depuis par le Groupe Futuribles. Toute vanité mise à part, la relecture des textes nombreux qui en sont issus montre que, aussi vaine que soit l'ambition de prévoir, rien n'interdit d'anticiper parfois avec justesse ni de défricher de nouvelles pistes de réflexion et d'action en se rappelant que plus leur développement sera lent, plus il est important de semer vite ce que nous ou nos descendants pourront récolter à l'avenir.

3. En avril 1992, vingt-quatre grandes entreprises françaises avaient signé la charte pour un développement durable : Alcatel, Cantalou, Cogema, EDF, Elf Aquitaine, Fleury Michon, Iridium, Lafarge Coppée, Lyonnaise des Eaux Dumez, L'Oréal, Nestlé France, Péchiney, Peugeot, Procter et Gamble France, Remy Martin, Rhône Poulenc, SNCF, Socotec International, Soflumar van Ommeren France, Spie Batignolles, Sucrerie et distillerie de Souppes, Total, Unilever France, Usinor Sacilor.

4. Voir Antoine, Serge. — « Les enjeux du Sommet Planète Terre ». — *Futuribles*, n° 160, décembre 1991.

constatés pendant les vingt dernières années (1970-1990) ont toutes les chances de s'accroître avec un triple déplacement : du local vers le général, des problèmes de flux vers les problèmes de stocks et de l'amont vers l'aval de la production (produits, déchets).

L'environnement, tel est donc bien l'un des principaux enjeux politique et économique de la prochaine décennie.

Plus que jamais les opinions sont abreuvées de chiffres qui démontrent l'ampleur des dégâts écologiques produits depuis plus d'une génération et sur les inquiétudes à venir : déforestations accélérées, désertification croissante, modifications climatiques, surpopulation, endettement... Beaucoup comprennent que le développement que connaît le monde rencontre ses limites : celles des ressources naturelles, de la pollution, de la gestion des risques etc.

Les problèmes d'environnement évoluent et se différencient : outre les aspects connus de l'assainissement, des ordures ménagères ou du bruit, nos sociétés sont de plus en plus confrontées avec toute une série de nouveaux risques énumérés en France par le Plan National pour l'Environnement :

— des risques nouveaux liés à l'évolution des produits et des techniques qu'il faudra essayer d'anticiper (exemple : les biotechnologies) ;

— des risques majeurs ou globaux qui mettent potentiellement en jeu la sécurité et la survie de l'espèce ou de groupes de population importants (exemple, les CFC, le réchauffement climatique, le nucléaire, la réduction de la diversité des espèces) ;

— des risques « sociaux » liés essentiellement à des conflits de valeur ou à l'évolution imprévisible du public (exem-

ple : la chasse ou le stockage des déchets) ;

— enfin des problèmes mettant en jeu des choix économiques ou de société : la protection des paysages, l'environnement urbain, le choix des transports, la qualité des produits etc.

Les dégradations de l'environnement ne pourront plus être traitées comme une série de troubles localisés. La sauvegarde du milieu et les économies de ressources dans les pays en voie de développement deviennent aussi importants pour les pays industrialisés que la protection de leur propre environnement.

La prise de conscience des industriels

Le pire n'est pas sûr, puisque la communauté mondiale industrielle commence à prendre conscience de la nécessité d'intégrer les problèmes d'environnement dans le cadre du développement économique et social.

Après les avertissements fondés mais parfois exagérés des années 70, ceux du Club de Rome « Halte à la croissance ? », de Sicco Mansholt « La croissance Zéro », ou du rapport Meadows, l'ONU a donc pris l'initiative de créer dans les années 80 la Commission mondiale sur l'Environnement et le Développement. Dans le rapport « Notre avenir à tous » il est écrit que « la création de conditions optimales pour la protection de l'environnement est liée à la croissance économique qui, à son tour, pour être durable, dépend de la protection de l'environnement, en concordance avec d'autres aspirations de l'Humanité ».

Ainsi quatre ans plus tard à Rotterdam,

la deuxième conférence mondiale de l'industrie sur la gestion de l'environnement (WICEM II) lançait la « Charte des entreprises pour le développement durable », admettant ainsi que la protection de l'environnement devait être l'une des premières priorités de l'entreprise.

La « Charte des entreprises pour le développement durable » énonce seize principes de gestion de l'environnement pris au sens large : santé, sécurité, gestion des ressources, communication, etc. (voir annexe). Elle fournit un cadre de référence pour l'action individuelle des entreprises et des organisations économiques dans le monde.

La Chambre de Commerce Internationale, qui est à l'origine de cette charte et en assure la promotion, souligne que « les entreprises doivent être suffisamment souples, dynamiques, inventives et rentables pour engendrer un développement économique durable et fournir tant les capacités de gestion que les ressources techniques et financières indispensables à la solution des problèmes écologiques. Les économies de marché, caractérisées par l'initiative privée, sont à cet égard essentielles ».

La communauté économique estime donc qu'il doit y avoir convergence et non conflit entre le développement économique et la protection de l'environnement, maintenant et pour les générations futures. Faire agir les forces du marché pour protéger et améliorer la qualité de l'environnement — à l'aide de critères de résultats et d'une utilisation judicieuse des instruments économiques dans le cadre d'une réglementation appropriée — est l'un des plus grands challenges que le monde devra relever dans la prochaine décennie.

Ainsi six cents grands chefs d'entreprises, les responsables les mieux armés

pour modifier le cours des événements et dessiner un autre futur, ont-ils décidé de relever concrètement ce terrible défi que l'Humanité s'est lancée à elle-même.

Un conseil de grands industriels, le BCSD (Business Council for Sustainable Development) a été créé par quarante patrons pour témoigner à la conférence de Rio de juin 1992 de la détermination du monde industriel. Présidé par le dirigeant helvétique Stephan Schmidheiny, il réunit par exemple les présidents de Volkswagen, Ciba-Geigy AG, Nissan, Motor Corp, Dow Chemical, Tata Industries, Dupont de nemours, Royal Dutch Shell, et pour la France Lyonnaise des Eaux-Dumez et l'Air Liquide. Ce conseil publiera son projet avant Rio, « Changing course ».

D'ores et déjà, certaines entreprises de taille mondiale ont engagé des actions en profondeur pour modifier l'impact de leur production sur l'environnement. Tel est le cas de l'entreprise italienne Ferruzzi qui a mis sur pied depuis plus de dix ans une stratégie globale pour l'environnement, d'Esso qui a entrepris une action en profondeur sur le comportement de ses salariés ou de l'entreprise américaine Waste Management qui a rendu publique sa politique d'environnement dans un plan en quatorze principes. Dans ces trois cas, il est intéressant de noter les progrès accomplis par le truchement de l'environnement sur les résultats de l'entreprise. Chez Ferruzzi, par exemple, la consommation de fuel par tonne de sucre produite a été diminuée de moitié en dix ans, les quantités d'eau produites ont diminué de 75 %, la production de déchets de Montedison est passée en 5 ans de 1,9 à 0,5 million de tonnes par an. Chez Esso, une politique très volontariste sur les comportements des salariés a permis, au-delà de l'application des

règlements sur la sécurité de diminuer considérablement les accidents et les jours de travail perdus. Waste Management insiste notamment sur l'information du public, la participation aux activités des associations de protection de la nature et le rapport annuel sur l'environnement.

Pourquoi toutes ces actions ? Deux cents chefs d'entreprises occidentaux ont été interrogés par la société de conseil Booz Allen et Hamilton. 96 % d'entre eux ont répondu que s'impliquer dans l'environnement devenait une nécessité pour leur image ; et pour 78 %, l'environnement pouvait avoir une incidence positive ou négative sur leur valeur boursière. D'ailleurs, dans les pays anglo-saxons les investisseurs cherchent de plus en plus à se prémunir contre les acquisitions de firmes n'assurant pas une bonne gestion de l'environnement. Toutes les entreprises interrogées ont indiqué que les investissements qu'elles allaient consacrer à l'environnement tripleraient au cours de la prochaine décennie.

D'autres arguments commencent à se faire jour, soit sous la pression de nouvelles lois, soit sous celles des opinions et des consommateurs. Ainsi aux Etats-Unis certaines sociétés polluantes ont-elles de plus en plus de difficultés à recruter des cadres ; d'autres à trouver un acheteur, un partenaire ou tout simplement un nouveau prêt bancaire. Il ne faut plus prendre de risques pour ne pas devenir responsable des pollutions présentes, passées ou à venir ; partout des produits sont boycottés, boycotts parfois organisés insidieusement par les pays eux-mêmes à l'égard de produits importés ou par l'application de réglementations internes que les exportateurs n'ont pas su adopter à temps. Cela arrive de plus en plus fréquemment aux indus-

triels qui veulent exporter en Allemagne qui, depuis une quinzaine d'années, a développé son fameux label écologique « l'ange bleu » ; celui-ci concerne aujourd'hui quelque 4 000 produits.

De nouveaux marchés

Ce ralliement des principaux groupes industriels à la cause de l'environnement est un acte de réalisme, de pragmatique et de responsabilité. Il n'est plus rare d'entendre des chefs d'entreprise considérer l'environnement comme un facteur stratégique primordial et de le placer dans la production au même niveau d'importance que le travail et le capital accumulé par l'homme. Chez Bayer, les investissements dans l'environnement sont pratiquement égaux au coût de la main-d'œuvre.

Les dirigeants des entreprises qui investissent dans ce secteur estiment que :

- un développement mieux maîtrisé, plus respectueux de l'environnement donne un nouveau sens au progrès ;
- de nouveaux marchés vont s'ouvrir, ceux des productions « vertes », comme ceux, en amont, des installations qui devront remplacer celles qui ne répondront plus aux normes de conformité ;
- le défi à relever exigera toujours plus d'innovations, une production de meilleure qualité, dans des conditions de travail plus enrichissantes, et à bien des égards le toujours mieux se substituera au toujours plus ; ce qui, à terme, impliquera une révolution dans les systèmes de production, dans la durée et la durabilité des produits, et par voie de conséquence dans les comportements des consommateurs. La moitié des dirigeants de cent grandes firmes internationales

interrogées par Business International (octobre 1989) ont estimé qu'ils avaient tiré quelques bénéfices des législations sur l'environnement et 15 % ont reconnu en avoir recueilli beaucoup.

L'excellence écologique, synonyme de recherche de qualité sur tous les plans exigera des modifications fondamentales de la culture de l'entreprise ; mais il faut toujours avoir à l'esprit qu'il y a là en germe un nouveau défi, celui de la qualité, quelle soit industrielle ou alimentaire, quelle soit pour les loisirs ou pour la santé, quelle soit pour l'habitat ou les transports ; la qualité et sa dimension d'environnement va devenir l'arme n° 1 de la compétition des prochaines décennies. D'ores et déjà, certaines firmes visent dans ce domaine le leadership.

Le marché de la finance, longtemps réfractaire à cette évolution, commence lui aussi à se positionner. La dimension éthique⁵ est devenue un critère de sélection et celle-ci porte maintenant aux Etats-Unis sur des volumes d'affaires importants ; c'est ainsi que dans ce pays la valeur des investissements « filtrés » en fonction de critères éthiques est passée, selon Nick Robins⁶, de 40 milliards de dollars en 1984 à 450 milliards en 1989. En Angleterre, les sommes investies sur des critères éthiques dans des sicav ont atteint 200 millions de livres et plus de dix compagnies gèrent aujourd'hui des fonds éthiques.

Dans cette perspective, la situation française n'est pas la meilleure. Les moyens

mobilisés sont encore insuffisants et n'atteignent pas le niveau de ceux des autres pays, (ni en valeur absolue, ni en pourcentage) par rapport au PIB de l'Allemagne, des USA, du Japon, des Pays-Bas, de la Scandinavie, du Canada, par exemple.

Le nombre encore restreint d'entreprises françaises à avoir signé la « Charte du développement durable » (à peine vingt au début de 1992) atteste de la difficulté qu'ont les chefs d'entreprises français à bien mesurer l'enjeu. Une étude menée en 1990 par le cabinet anglais Touch Ross Europe Service, montrait que moins de 10 % des entreprises françaises avaient intégré la problématique environnementale dans leur réflexion stratégique alors que c'était le cas de 100 % des hollandaises et danoises, de 75 % des allemandes, de 50 % des belges. L'industrie allemande a même créé en 1990 une fondation pour l'environnement qu'elle a dotée de deux milliards de marks pour contribuer à la recherche et le développement dans ce secteur⁷. Les milieux industriels d'Outre-Rhin jouent la carte du « propre » comme ils avaient joué il y a trente ans celle du « solide ». Il ne s'agit donc pas d'une mode et à moyen terme la timidité des Français à s'engager dans cette politique pourrait nous être commercialement défavorable, car dans la compétition de la prochaine décennie l'image verte d'une entreprise et de ses produits jouera un rôle de plus en plus grand. Un effort global des

5. Voir Deschamps, Louis. — « L'investissement éthique. Une réconciliation de l'économie et de l'éthique ». — *Futuribles*, n° 125, octobre 1988.

6. Robins, Nick. — *L'impératif écologique*. — Paris : Calmann Levy, 1991.

7. A noter l'initiative en mars 1992 de quinze grandes entreprises françaises (Rhône Poulenc, EDF, ELF, Renault, Lyonnaise des Eaux...) de créer l'association des « entreprises pour l'environnement » pour engager davantage le monde industriel français dans cette voie. L'Association s'est dotée de 17 MF.

entreprises françaises est urgent parce qu'il y va de l'image de l'industrie française à l'extérieur que les fonctionnaires de la CEE, pour ne citer qu'eux, ne projettent pas toujours en termes très amènes. Il y va aussi de la compétitivité de cette industrie car la lutte pour l'environnement est un puissant levier pour la recherche, le développement, les économies d'énergie ou de matières premières. Au début de 1992, une quarantaine d'entreprises françaises dont Gaz de France, Renault, Rhône-Poulenc, Ciments français, Usinor Sacilor s'étaient engagées à réaliser un PEE (plan d'environnement d'entreprise). C'est un bon début. Leur exemple devraient susciter des vocations, notamment dans les PMI et les PME encore peu convaincues de cette ardente nécessité.

Il faut reconnaître que globalement, du point de vue de certaines pollutions notamment celle de l'air, la situation de la France n'est pas la pire, loin s'en faut et, le retard pris peut être facilement comblé.

Les grandes échéances réglementaires

En France, en Europe, aux USA, des lois nouvelles, de nouvelles pratiques vont encore bouleverser les règles du jeu et rendre plus impérieuse l'implication des entreprises dans une vraie politique de l'environnement. Il faut s'attendre en effet :

— pour la France : à la mise en place dès le printemps 1992 des premiers labels écologiques de l'AFNOR ;

— pour l'Europe : 1992 verra naître l'Eco Audit, basé sur le volontariat des entreprises, mais qui sous la pression du

marché deviendra ipso facto une obligation pour tous les producteurs. L'écolabel, synthèse des labels nationaux, pourrait être mis en place vers 1994 ou 1995 ; par ailleurs un certain nombre de directives précises pourraient être appliquées dans les huit ans à venir.

L'audit européen, dès lors que ses résultats seront satisfaisants et agréés par des experts confirmés, ouvrira donc l'accès à l'écolabel. Celui-ci deviendra indispensable pour mettre un terme au désordre qui existe actuellement dans l'OCDE sur ce sujet. En effet, l'« ange bleu » allemand créé en 1977, « l'environnemental choice » canadien institué en 1988, l'« écomark » japonais appliqué en 1989, attribués à des produits dits écologiques sont parfois autant d'obstacles non tarifaires au commerce ou de barrières protectionnistes au nom de l'environnement. La commission de Bruxelles a déjà, à plusieurs reprises, exprimé son souci d'harmoniser toutes ces normes pour rendre le marché du « vert » plus transparent.

Quant aux USA, s'ils développent une politique d'environnement industrielle plus restrictive que l'europpéenne, parce qu'axée vers la gestion des risques et de l'impact sur l'environnement plus que vers une stratégie globale de la gestion des produits du « berceau à la tombe », ils mettent en place en revanche une pratique de la responsabilité qui pourrait bien inspirer les juristes de notre continent. C'est ainsi qu'en Californie, le directeur de toute société de plus de deux employés est désormais pénalement responsable non seulement des dégâts causés à l'environnement, mais aussi de défauts d'informations aux autorités, aux employés ou au public ; les législations de certains Etats permettent de plus en plus aux travailleurs d'ester en

La Charte pour le développement durable

Adoptée le 9 avril 1991 à Rotterdam au cours de la Conférence mondiale des industriels sur l'environnement, la Charte pour le développement durable énonce seize principes de gestion de l'environnement.

1. Priorité pour l'entreprise

Inclure la gestion de l'environnement parmi les principales priorités de l'entreprise et reconnaître qu'elle est un facteur déterminant du développement durable ; mettre en œuvre des politiques, des programmes et des pratiques sûrs vis-à-vis de l'environnement.

2. Gestion intégrée

Intégrer pleinement ces politiques, programmes et pratiques dans toute entreprise, sous forme d'éléments essentiels de la gestion dans tous ses aspects.

3. Processus d'amélioration

Continuer d'améliorer les politiques, les programmes et les performances de l'entreprise vis-à-vis de l'environnement, compte tenu des nouveaux développements techniques, connaissances scientifiques, besoins des consommateurs et attentes du public, avec comme point de départ la réglementation en vigueur ; et appliquer au plan international un même ensemble de critères relatifs à l'environnement.

4. Education du personnel

Eduquer, former et motiver le personnel afin qu'il exerce ses activités d'une manière responsable vis-à-vis de l'environnement.

5. Evaluation préalable

Evaluer l'impact sur l'environnement avant d'entreprendre une activité ou un projet nouveau et avant la cessation d'activité d'un établissement ou le départ d'un site.

6. Produits et services

Concevoir et fournir des produits et des services qui n'aient pas un impact indû sur l'environnement et dont l'utilisation prévue soit sans danger et présente le meilleur rendement vis-à-vis de la consommation d'énergie et de ressources naturelles et qui puissent, s'agissant des produits, être recyclés, réutilisés ou éliminés sans danger.

7. Conseils aux consommateurs

Conseiller et le cas échéant former les clients, les distributeurs et le public quant à l'utilisation, au transport, au stockage et à l'évacuation sans danger des produits fournis, et appliquer des considérations analogues à la fourniture de services.

8. Installations et activités

Elaborer, concevoir et exploiter des installations ou mener des activités en prenant en considération l'utilisation efficace de l'énergie et des matériaux, l'utilisation durable des ressources renouvelables, la minimisation des atteintes à l'environnement et de la production de déchets, ainsi que l'élimination sûre et responsable des déchets résiduels.

9. Recherche

Mener ou soutenir des recherches sur l'impact sur l'environnement des matériaux, des produits, des procédés, des émissions et des déchets associés à l'activité de l'entreprise et sur les moyens de minimiser les impacts négatifs.

10. Mesures préventives

Adapter la fabrication ou l'utilisation de produits ou de services ou la conduite d'activités en fonction des connaissances scientifiques et techniques, afin d'éviter toute dégradation grave ou irréversible de l'environnement.

11. Sous-traitants et fournisseurs

Promouvoir l'adoption des présents principes par les sous-traitants travaillant pour l'entreprise en encourageant et en demandant le cas échéant une amélioration de leurs pratiques, afin qu'elles correspondent à celles de l'entreprise et encourager l'adoption plus large des présents principes par les fournisseurs.

12. Plan d'urgences et d'interventions

Elaborer et appliquer, là où des risques significatifs existent, des plans de préparation aux situations d'urgence, les autorités concernées et la communauté locale, en tenant compte des impacts transfrontaliers possibles.

13. Transferts de technologies

Contribuer au transfert de technologies et de méthodes de gestion respectueuses de l'environnement, dans l'ensemble des secteurs publics et privés.

14. Contribuer à l'effort commun

Contribuer à l'élaboration des politiques publiques et aux initiatives et programmes d'éducation du secteur privé, du secteur public et des instances intergouvernementales tendant à une meilleure sensibilisation vis-à-vis de l'environnement et à sa protection.

15. Rester ouvert au dialogue

Encourager l'ouverture et le dialogue avec le personnel et le public, en anticipant et en répondant à leurs préoccupations quant aux dangers et effets potentiels des activités, des produits, des déchets ou des services, y compris au niveau transfrontalier ou mondial.

16. Respecter des objectifs et information

Mesurer les résultats en termes d'environnement ; effectuer régulièrement des audits d'environnement et des évaluations du respect des objectifs de l'entreprise, de la réglementation et des présents principes ; et fournir périodiquement des informations appropriées au conseil d'administration, aux actionnaires, au personnel, aux autorités et au public.

La Charte des entreprises pour un développement durable a été adoptée par la 64^e session du Comité Directeur de la CCI, le 27 novembre 1990 et publiée en avril 1991. Elle a été rédigée pour la Commission européenne de l'Environnement de la CCI — président Torvild Aakvaag (Norsk Hydro) — par le groupe de travail « Développement durable » de la commission.

Président : Peter (Shell International), Vice-Président : W. Ross Stevens III Du Pont
Renseignement : Chambre de Commerce International, 38 Cours Albert 1^{er} 75008 Paris France, tél : (33 1) 49 53 28 28, Fax : (33 1) 42 25 86 63.

justice contre leur propre entreprise si celle-ci n'agit pas en conformité avec les règles. Dans le New Jersey, il n'est plus possible de vendre une entreprise sans avoir assuré qu'elle n'est pas ou n'a pas été responsable de pollution et que le site n'est pas contaminé.

En Grande-Bretagne, depuis 1990 et l'« Environnement Protection Act », aux USA avec la loi Superfund et en Allemagne, le propriétaire d'une entreprise est responsable du passé de l'entreprise et peut être mis en cause pour une maladie contractée par un riverain ou un employé vingt ans plus tôt. La CEE prépare à son tour une directive sur la responsabilité civile pour les dommages créés par les déchets mais celle-ci ne serait pas rétroactive.

Tout cet arsenal législatif et réglementaire national et international devrait inciter l'ensemble des entreprises de production à établir assez vite un diagnostic de leur état environnemental et à prendre des dispositions pour, certes se mettre en conformité si tel n'est pas le cas, mais surtout pour anticiper sur les contraintes à venir afin d'être à niveau dans la conquête de nouveaux marchés. Par ailleurs, l'évolution de l'opinion, le souci d'une plus grande qualité de vie et la recherche d'un modèle de production plus respectueux de la nature et de l'avenir devraient inciter les entreprises à mettre en place une vraie stratégie d'environnement, dont « la Charte pour un développement durable » pourrait être le modèle d'action.

Rencontres prospectives

6-7 mai 1992, Stockholm (Suède)

« Global communication and human change », symposium sur les communications planétaires, les développements techniques et la nouvelle vision que les hommes ont du monde, organisé par l'Institute for Future Studies. *Contact* : Sonja Hoffman, Konferens Planering AB, Sturegatan 56, S-11436 Stockholm, Suède. Tél. : (46 8) 783 77 47. Fax. : (46 8) 660 87 15.

14-17 juin 1992, Sophia Antipolis (France)

Neuvième Conférence internationale de l'International Telecommunications Society, « Telecommunications Bridge to the 21st Century ». *Contact* : Gérard Pogorel, 9th ITS Conference, France Telecom University, 46, rue Barrault, F-75634 Paris Cedex 13, France. Tél. : (33 1) 45 81 76 79. Fax. : (33 1) 45 80 99 86.

22-23 juin 1992, Bruxelles (Belgique)

« Innovation in the Nineties », conférence internationale sur les politiques et les priorités pour l'innovation industrielle et les transferts de technologie en Europe pour la fin de la décennie, organisé par la DGXIII (Information, Industries et Innovation) de la Commission des Communautés européennes. *Contact* : M. Robin Liège, DGXIII, Bâtiment Jean Monnet, L-2920 Luxembourg. Tél. : (352) 4301 4180. Fax. : (352) 4301 4544.

25-26 juin 1992, Saint-Malo (France)

Le Centre d'Etudes et de Recherches sur l'Entreprise, la Technologie, les Institutions et la Mondialisation de Rennes organise un colloque international « Entreprises et industries européennes face à la mondialisation ». *Contact* : CERETIM, 7, place Hoche, 35000 Rennes, France. Tél. : (33) 99 25 35 09. Fax. : (33) 99 38 80 84.

8-10 juillet 1992, Arc-et-Senans (France)

L'Université d'été de l'Observatoire International de Prospective Régionale (OIPR) s'articulera autour de trois « champs » : les grands enjeux de la problématique régionale dans l'Europe intégrée de 1993 ; la notion

de région et le concept de territoire infra-régional ; la formation et la diffusion des connaissances en matière de prospective régionale. *Contact* : OIPR/Université européenne de la recherche, 1, rue Descartes, 75005 Paris, France. Tél. : (33 1) 46 34 36 27.

10-14 août 1992, Takasu (Japon)

« Renewing community as global village in the information age », conférence internationale. *Contact* : Professor Kaoru Yamaguchi, Nagoya University of Commerce, Sagamine, Nissincho, Aichi 470-01, Japon.

14-16 août 1992, Anaheim (Etats-Unis)

« Creating the 21st Century, Institutions and Social Change », conférence 1992 de la World Future Society. *Contact* : World Future Society, 7910 Woodmont Avenue, suite 450, Bethesda, Maryland 20814, USA. Tél. : (1 301) 656 8274.

24-28 août 1992, Namur (Belgique)

13^e Congrès International de cybernétique organisé par l'Association Internationale de Cybernétique. *Contact* : Association Internationale de Cybernétique, Palais des expositions, Place André Rijckmans, B-5000 Namur, Belgique. Tél. : (32 81) 73 52 09. Fax. : (32 81) 23 09 45.

15-17 septembre 1992, Louvain-la-Neuve (Belgique)

Transitions démographiques et sociétés. Des faits aux idées politiques, Chaire Quetelet 1992 de l'Institut de démographie. *Contact* : Chaire Quetelet 1992, Institut de démographie, UCL, 1 place Montesquieu, Boîte 17, B 1348 Louvain-la-Neuve, Belgique. Tél. : (32 10) 47 29 51. Fax. : (32 10) 47 29 52.

3-6 novembre 1992, Lyon (France)

Pollutec 92, 8^e salon International, Techniques eau, air, bruit, déchets, nettoyage industriel. *Contact* : Groupe Sepfi-Technoexpo, 8, rue de la Michodière, 75002 Paris, France. Tél. : (33 1) 47 42 92 56. Fax. : (33 1) 42 66 14 28.

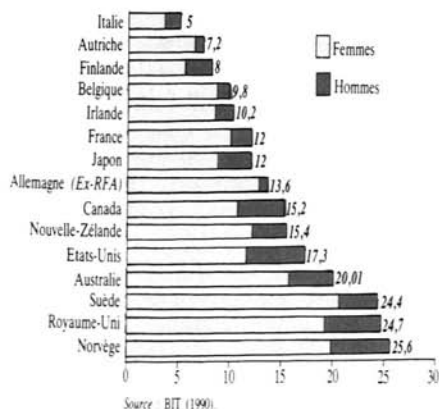
Actualités prospectives

Idées et faits porteurs d'avenir

Travail à temps partiel

Bien que la part du travail à temps partiel en France ait beaucoup progressé (de 6,5 % en 1978 à 11,9 % en 1991), elle reste dans l'hexagone bien en deçà du niveau atteint notamment dans les pays scandinaves, au Royaume Uni, en Allemagne et aux Etats-Unis.

Travail à temps partiel
(en pourcentage du nombre total des travailleurs)



Présenté souvent comme un instrument privilégié de lutte contre le chômage (et jouissant à ce titre des faveurs du Ministre français de l'économie et des finances, M. Pierre Bérégovoy), parfois comme une mesure propice à la rédu-

tion « en douceur » du temps de travail, son développement semble — bien que l'on soit enfin parvenu à établir sa neutralité en termes de coûts salariaux — stoppé et ses bienfaits au plan économique contestés.

Jean Marimbert, ancien Directeur de l'ANPE, auteur d'un rapport récemment élaboré sur le sujet pour le Ministre français du travail, Madame Martine Aubry, tout en se déclarant favorable à la promotion de cette forme d'emploi constate une stagnation due semble-t-il à la saturation dans certains secteurs (le tertiaire et particulièrement le commerce de détail et la restauration-hébergement) et la faible diffusion dans d'autres (l'industrie compte 3,8 % de salariés à temps partiel, le textile 6,3 %). Au demeurant, « tout en observant la persistance d'une demande sociale non satisfaite » il souligne que ceux qui effectivement travaillent à temps partiel ne sont pas ceux qui en rêvent et que les entreprises demeurent très réservées.

Jean Marimbert notant « qu'aucune évaluation spécifique de l'effet macro-économique du développement du travail à temps partiel (...) ne paraît exister à ce jour » se montre sceptique quant à l'effet que le développement du travail à temps partiel pourrait avoir sur l'emploi. Il dénonce néanmoins la réticence de l'Etat et des grandes entreprises vis-à-vis d'une formule qui, si elle ne constitue pas une panacée contre le chômage, facilite

néanmoins l'insertion des exclus et permettrait peut-être d'assurer plus en douceur aussi bien l'entrée des jeunes dans la vie professionnelle que la sortie de leurs aînés...

Source : *Le Monde*, 20 mars 1992, *Le Nouvel Economiste*, n° 837

Diplômé et convoité

Si les jeunes diplômés français ont des raisons légitimes d'être inquiets pour l'avenir¹, leurs homologues japonais, eux, peuvent rester sereins. Véritable denrée rare (plus de trois emplois disponibles pour un jeune diplômé), ils sont l'objet de toutes les convoitises. Le rituel est bien huilé. Plus d'un an et demi avant la sortie de l'Université, les entreprises se font connaître des étudiants par des contacts personnalisés : coups de fil, demandes de rendez-vous, envoi de brochures, de cartes pour le nouvel an... Pour attirer de jeunes recrues, les employeurs rivalisent d'imagination, proposant toutes sortes d'avantages en nature (voitures, nuits d'hôtel le week end...). Les entretiens d'embauche ont tous lieu pendant la scolarité. Si bien que six mois avant la fin de leurs études, les étudiants savent pour qui ils vont travailler. Une transition en douceur de la faculté au monde du travail qui peut s'expliquer par la pénurie de main-d'œuvre au Japon et par les relations étroites qu'entretiennent les universités avec les entreprises. Sollicités, les jeunes diplômés se montrent difficiles, exigeants, n'hésitant pas à faire jouer la concurrence, non seulement au moment de l'embauche, mais aussi après. Toujours plus nombreux

sont ceux qui battent en brèche le sacrosaint principe de l'emploi à vie, longtemps considéré comme un des piliers de la gestion à la japonaise. Un quart des jeunes salariés quittent leur premier emploi dans les trois ans. L'abondance des propositions et la surenchère sur les salaires favorisent sans doute la mobilité croissante des plus qualifiés dans les entreprises nippones. En 1985, ils étaient 1,1 million à abandonner leur entreprise en cours de carrière. Cinq ans plus tard, ils étaient deux millions et demi.

Sources : *Jeunes diplômés*, 6-19 février 1992 ; *Le Monde* 11 février 1992.

Le marché unique de l'assurance

Pour les Européens qui veulent garantir leur conjoint ou leurs enfants s'ils viennent à mourir prématurément, la note à payer n'est pas la même selon le pays de la Communauté où ils résident. En moyenne, le niveau des primes d'assurance-décès apparaît 3,5 fois plus élevé au Portugal qu'en Irlande, tous les autres pays membres se situant entre ces deux extrêmes. Telle est la conclusion à laquelle arrive le Bureau européen des unions de consommateurs (BEUC) — après avoir examiné plus de 2 000 polices d'assurance — dans une étude publiée fin janvier. Mais, malheureusement pour les habitants des pays « chers », il ne suffit pas, pour échapper aux primes prohibitives, de chercher une assurance dans un autre pays ; d'après l'étude, les problèmes abondent et ils risquent fort de ne pas tous disparaître au 1^{er} janvier 1993, date fixée pour l'achèvement du grand marché sans frontières. Dans l'ensemble, les pays les moins chers sont ceux où les compagnies d'assurance déterminent librement leurs prix et où la concurrence fait rage : l'Irlande (indice

1. voir *Futuribles* n° 162, février 1992, p.73

100), le Royaume-Uni (102) et les Pays-Bas (116). Viennent ensuite l'Allemagne (118), l'Italie (122), l'Espagne (126), le Danemark (133), puis la France (151). Les pays les plus chers sont la Belgique (209), la Grèce (212) et le Portugal (345) ; dans ces pays, les autorités ont un rôle déterminant dans la fixation des primes. Quant au Luxembourg, il se trouve lié au marché belge.

Au-delà de ces moyennes, les différents pays peuvent apparaître plus ou moins attrayants pour certaines catégories de consommateurs : homme ou femmes, personnes de 30 ou de 50 ans, ou encore fumeurs et non-fumeurs. Ainsi, au Royaume-Uni et en Grèce, le non-fumeur paie moins que l'adepte de la nicotine. Les divers pays offrent parfois aussi des conditions différentes suivant la durée du contrat et le capital assuré.

Pour ceux qui cherchent des prix plus bas, rien ne sert, en général, de s'adresser à des compagnies « étrangères » installées dans leur pays : elles pratiquent les mêmes tarifs que les assureurs nationaux. Quant à aller soi-même chercher son assurance-décès dans un autre pays de la Communauté, il s'agit d'une tâche ardue. Outre les obstacles pratiques et, éventuellement, linguistiques, le consommateur risque de se heurter à d'autres difficultés : le refus pur et simple de l'assureur contacté d'assurer un « étranger », par exemple. Même une compagnie qui dit « oui » en principe peut estimer qu'elle court un plus grand risque en prenant en charge un résident « étranger » et augmenter la prime en conséquence. En outre, le consommateur risque de ne pas pouvoir déduire sa prime sur sa déclaration d'impôts. Enfin, même dans la « loi européenne » envisagée pour le grand marché, les autorités nationales pourraient s'opposer à un

contrat d'assurance conclu d'après la loi d'un autre pays membre. Le BEUC craint donc que l'assurance-décès sans frontières ne soit pas pour demain...

Source : *Eurofocus* 4/92

France : le besoin de sécurité

Face à la crise, les salariés réagissent par un renversement très net des attitudes observées ces dernières années. Le besoin de sécurité, qui se traduit le plus souvent par des revendications salariales, revient en force par rapport aux possibilités de promotion et à la participation aux décisions, qui étaient nettement mises en avant jusqu'à la fin de l'année 90. C'est l'observation principale qui se dégage de l'indicateur national du management 92, une étude réalisée par l'institut de sondage RES et le consultant Hubert Landier, à partir d'une enquête approfondie menée auprès d'un échantillon représentatif de 528 salariés. Hubert Landier, observateur attentif des évolutions managériales, constate aussi une tendance au désengagement des salariés, qui réclament à présent que la définition de leur tâche, au lieu d'être laissée à leur initiative, soit fixée de manière précise par la hiérarchie. Une hiérarchie qui semble reprendre du poil de la bête, le respect des principes et de l'autorité étant à nouveau revendiqué. Cette tendance est particulièrement nette pour le dirigeant, de plus en plus investi d'une image d'homme providentiel.

CEE : priorité à l'élargissement...

Un document du Foreign Office intitulé « *Europe after Maastricht* », qui vient d'être présenté à la Commission des

Affaires étrangères de la Chambre des Communes, affirme que « la Communauté doit nouer des relations plus étroites avec d'autres Etats européens, en accueillant comme membres les pays qui font une demande et sont prêts à l'adhésion aussi bien sur le plan politique qu'économique ». Selon ce document, la Communauté « doit donner la priorité à l'aide aux gouvernements d'Europe centrale et orientale, afin qu'ils consolident leurs réformes politiques ». Les autres priorités indiquées pour le semestre de présidence britannique qui commencera le premier juillet prochain sont l'achèvement du marché intérieur, la mise en place de structures permettant une coopération efficace en matière de politique étrangère et de sécurité, les affaires intérieures et la justice.

Douglas Hurd, en prenant la parole devant la commission parlementaire, a estimé que la Pologne, la Tchécoslovaquie et la Hongrie seront en mesure d'être membres de la Communauté avant la fin de cette décennie, alors qu'il est probable qu'Autriche, Suède et Finlande entrent dans la Communauté avant la fin de 1996. A la question de savoir si l'Union économique et monétaire entraînera nécessairement une union politique plus étroite, M. Hurd a répondu : « je ne le pense pas » ; selon lui, ce ne serait pas « raisonnable » de centraliser les institutions politiques de la Communauté, surtout en vue d'un élargissement à peut-être 18 membres.

Au cours d'une conférence de presse, M. Hurd a estimé par ailleurs que les négociations avec l'Autriche, la Suède et la Finlande pourraient commencer à la fin de cette année ou au début de l'année prochaine. Une *adhésion de la Russie est « encore très loin »*, a-t-il ajouté. Par ailleurs, en ce qui concerne l'achèvement

du marché unique, il a indiqué que les priorités de la présidence britannique seraient les services financiers, la libéralisation des transports et l'établissement d'un marché unique de l'énergie.

Source : Agence Europe, n° 5662, 6 février 1992.

Les ordures au micro-ondes

Dernier gadget japonais : l'incinérateur domestique. Lancé par Matsushita — spécialiste du four à micro-ondes —, cet incinérateur chauffe, dessèche et réduit en cendres 1,5 kilo de déchets en trois heures. Le tout, sans odeur. La taille de ce petit bijou ? celle d'un réfrigérateur moyen. Son prix de vente : près de 25 000 francs. Dans un pays comme le Japon qui produit 396 kilos de déchets ménagers par habitant et par an ¹, l'incinérateur pourrait être promis à un bel avenir, pour autant peut-être que son prix de vente baisse.

Bien des questions restent pourtant en suspens. D'abord celle du tri des ordures qui — hélas — ne sont pas toutes combustibles ; ensuite celle de la consommation d'énergie ; enfin celle des avantages comparés d'une telle technique avec celle qui au contraire viserait à recycler lesdites ordures ou au moins à récupérer l'énergie dégagée par leur combustion. A la Fédération nationale des Activités Déchets et Environnement (Paris) comme à l'Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie (Angers), la découverte nipponne laisse sceptique. Certes, le micro-ondes commence à être

1. Consommation de déchets ménagers par an et par habitant : 864 kilos aux Etats Unis, 625 au Canada, 318 en Allemagne, 303 kilos en France et 301 en Italie.

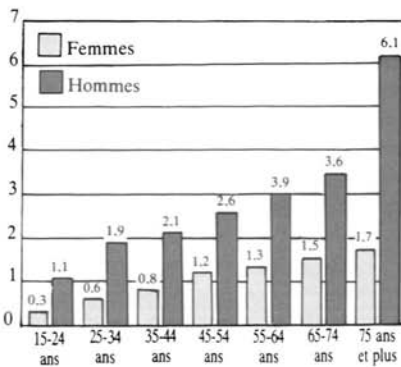
utilisé en France pour décontaminer les déchets hospitaliers, avant de les traiter avec les autres détritres ménagers. De là à installer dans tous les logements des incinérateurs (surtout au Japon au prix du m²), sans même récupérer l'énergie...

Sources : *The Nikkei Weekly* 1^{er} février 1992 ; Données OCDE sur l'environnement, Paris, 1991.

Le suicide en Europe

Selon les statistiques officielles, 43 000 personnes se donnent la mort chaque année dans la Communauté européenne. Mais sans doute, estime l'hebdomadaire *Espace social européen*, ces statistiques restent en-deça de la réalité, beaucoup de suicides étant classés parmi les « décès pour cause indéterminée ».

Taux de mortalité par suicide selon l'âge et le sexe pour l'Europe des douze en 1986 (pour 10 000 habitants)

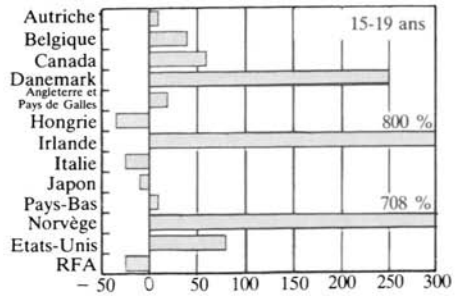


Source : OMS.

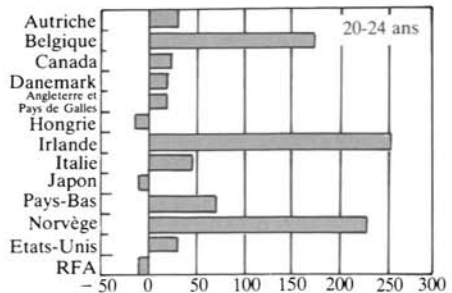
Les disparités nationales sont frappantes. Les régions septentrionales — régions de l'Etat providence, à dominante protestante — (Danemark, Fin-

lande, Suède, Suisse, Autriche) enregistrent les taux les plus élevés — plus de 18 suicides pour 100 000 habitants —,

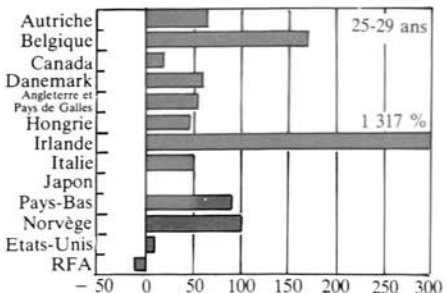
Augmentation de la mortalité par suicide entre 1970 et 1985 par tranche d'âge dans 13 pays (en pourcentage)



Source : OMS.



Source : OMS.



Source : OMS.

tout comme les pays de l'ancien bloc communiste¹, RDA, Tchécoslovaquie ou Hongrie, par exemple. En revanche, le Sud de l'Europe enregistre les chiffres les plus bas (Grèce 3,78, Italie 6,97, Portugal 7, Espagne 7,13).

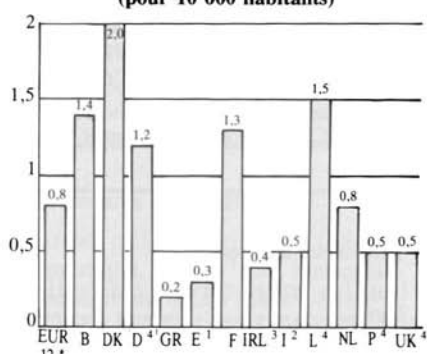
Dans la plupart des pays industrialisés, le phénomène du suicide a connu un développement spectaculaire en vingt ans. La France, par exemple, qui a enregistré une augmentation de 50 % en une décennie se situe aujourd'hui au quatrième ou cinquième rang des pays riches, avant les Etats Unis et le Japon.

Si le suicide des jeunes est perçu comme particulièrement choquant, — en France, il est la première cause de décès autour de la trentaine, avant même les accidents de la circulation —, on n'en doit pas moins minimiser l'importance du phénomène chez les personnes âgées. Dans la Communauté européenne, on constate que six fois plus d'hommes de plus de 75 ans que de jeunes gens de 14 à 25 ans se donnent la mort (11 pour 100 000, contre 62 pour 100 000). Beaucoup d'entre eux sont des ruraux célibataires pour lesquels le poids de la solitude devient insupportable avec les années.

Pour ce qui est de la répartition par sexe des taux de suicide, il apparaît que dans tous les pays européens les chiffres sont supérieurs pour les hommes, quel que soit leur âge. En revanche, les femmes font beaucoup plus de tentatives de suicide que les hommes. Ceux-ci « se racontent » moins souvent sans doute parce qu'ils ont d'avantage recours à des méthodes plus violentes (pendaison, armes à feu).

1. Les chiffres pour l'Europe orientale datent de 1989, avant la chute du mur de Berlin.

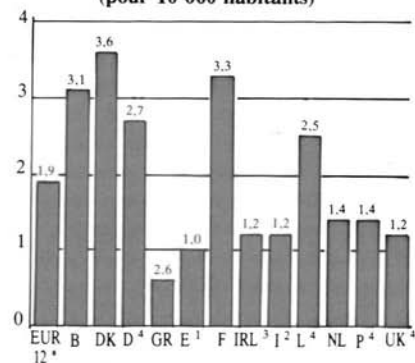
Taux de mortalité par suicide chez la femme pour l'Europe des douze en 1986 (pour 10 000 habitants)



1. 1982 ; 2. 1984 ; 3. 1985 ; 4. 1987.

Source : OMS.

Taux de mortalité par suicide chez l'homme pour l'Europe des douze en 1986 (pour 10 000 habitants)



1. 1982 ; 2. 1984 ; 3. 1985 ; 4. 1987.

Source : OMS.

Les causes de ces morts volontaires sont mal identifiées. Les études menées sur le Vieux Continent établissent un lien entre le suicide et l'instabilité économique (chômage), l'instabilité familiale (divorce), la montée de la violence, la baisse des convictions et pratiques reli-

gieuses². Pour Josiane Andrian³, la mise à la retraite, le désœuvrement, la perte de l'estime de soi expliquent les suicides de personnes âgées. Pour les jeunes adultes et les adolescents, les travaux menés sur les pays développés par Emmanuel Todd⁴ révèlent que le taux de suicide est particulièrement élevé lorsque deux facteurs se conjuguent : peu d'autorité des parents sur les enfants et un faible niveau de stabilité matrimoniale.

Source : *Espace social Européen*, 21 février 1992.

Italie : la société bloquée

Le centre d'études Censis, qui a longtemps exalté la spontanéité et les vertus du travail au noir en Italie, dresse dans son rapport annuel un sombre tableau de la société italienne. Il affirme que ses concitoyens ont cédé au consumérisme et au chacun pour soi, des maux qui font de l'Italie « une société bloquée ».

L'étude montre le profond degré d'insatisfaction des Italiens sur le plan social. Huit sur dix, par exemple, sont convaincus que les hôpitaux sont plus efficaces à l'étranger que dans leur pays. Un sur deux estime que l'école fonctionne mal, voire très mal, dans la péninsule.

2. Voir Pr Dieskstra. — « Suicidal Behavior in Adolescents and Young Adults : the International Picture » (publié dans les actes du colloque du Centre international de l'Enfance organisé en décembre 1988).

3. Voir les travaux de Josiane Andrian, ingénieur de recherche au CNRS, et notamment l'article « Le suicide des personnes âgées de plus de 55 ans. Lever un tabou » paru dans la revue *Vie sociale* de février 1992.

4. Emmanuel Todd est chercheur à l'INED, (Institut National d'Etudes Démographiques).

Les Italiens possèdent pourtant les attributs d'une société développée et même riche : presque tous ont au moins un réfrigérateur, un lave-linge et le téléphone. Trois sur quatre sont propriétaires d'une automobile, et un quart de la population en a deux. Il y a vingt ans, seulement une famille sur deux avait une voiture, et les appareils ménagers étaient encore considérés comme des signes extérieurs de richesse.

Le malaise a donc d'autres causes. Il vient des prix qui ont augmenté de 24 % en quatre ans, de la pauvreté qui touche encore 12 % de la population, des 210 000 drogués officiellement recensés. Les Italiens sont également lassés d'une bureaucratie étouffante, des lenteurs de la poste et des retards des transports publics. Mais, surtout, le découragement résulte de comportements sociaux non solidaires, d'une « dé-spiritualisation » de la société, d'une criminalité galopante soupçonnée d'entretenir de troublantes relations avec le pouvoir, de la récession économique, ou encore d'un clientélisme politique exacerbé, dit le Censis. C'est l'heure de l'individualisme le plus effréné, mais aussi le moins productif, dans la mesure où l'entreprise, la famille, la société locale, n'apparaissent plus comme des remparts suffisants pour endiguer le défaitisme et galvaniser les « vertus moyennes ».

Selon le Censis, cette spécificité italienne se retrouve, mais de manière très atténuée, dans les comportements sociaux d'autres pays, France et Espagne surtout. Pour débloquer la société italienne, le centre invite à redécouvrir un équilibre fondé sur l'égalité devant l'impôt et sur les lieux de travail, et sur de meilleurs rapports avec l'administration ou entre pouvoir politique et citoyens.

Cet appel est loin d'être passé inaperçu,

à en juger par les commentaires d'industriels comme Silvio Berlusconi, Gian Mario Rossignolo (Zanussi), ou Carlo De Benedetti. Ils ont proposé un plan triennal, avec des sacrifices pour tous, pour permettre à l'Italie de réintégrer l'Europe.

Richard Heuze

Source : CENSIS, *La tribune de l'Expansion*.

Premières à l'école, dernières dans la hiérarchie

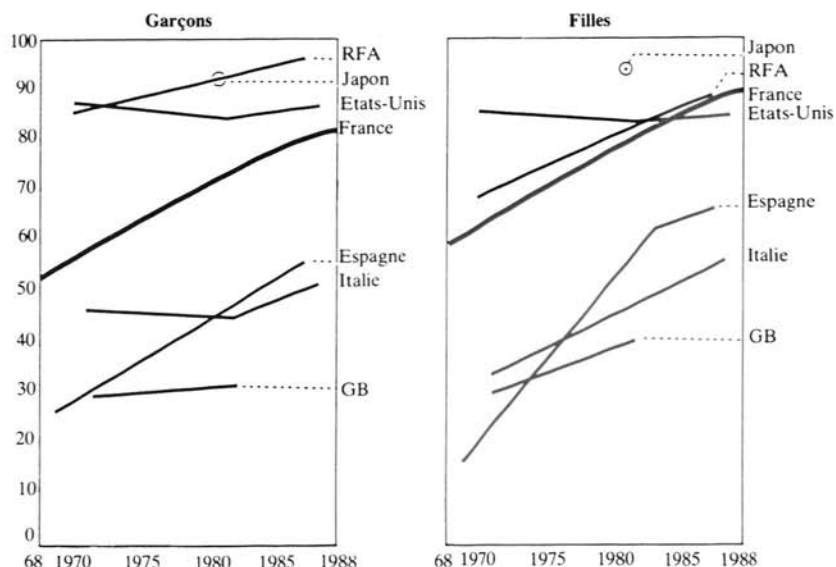
Au lendemain de la journée internationale de la femme (8 mars), il est des constats utiles à rappeler. Par exemple ceux exposés par Christian Baudelot et Roger Establet dans *Allez les filles !*¹, ouvrage dans lequel ils décrivent la victoire féminine à l'école.

Les filles ont non seulement de meilleurs résultats scolaires dans le primaire, au collège et au lycée, mais encore elles l'emportent sur les garçons au baccalauréat et sont plus nombreuses sur les bancs de la faculté. Un phénomène qui ne fait que s'accroître depuis le début du siècle. Et qui n'est pas spécifique à la France et aux pays industrialisés, puisque dans les pays en développement, et même dans les pays musulmans, les filles traversent plus aisément le cursus scolaire.

Pourtant ces brillants résultats ne se répercutent toujours pas — loin s'en faut — dans le monde du travail. Le sexisme des mentalités reste encore bien ancré, et

1. Baudelot, Christian ; Establet, Roger. — *Allez les filles*. — Paris : Ed. du Seuil, 1992, 256 p.

Taux de scolarité à 17 ans



Source : Données sociales, 1990.

ce... dans l'esprit des filles elles-mêmes. Dès les orientations en classe de seconde, l'égalité des compétences en mathématiques — matière encore et toujours discriminante, et par conséquent déterminante dans la compétition professionnelle — n'empêche pas les divergences de choix. L'équation « féminin égale littéraire » a la vie dure. Les étudiantes restent minoritaires dans les filières scientifiques (30 % en 1990, comme en 1970). Celles issues de familles ouvrières, plus encore que celles de cadres supérieurs. Avec, au bout du compte, la reproduction des schémas domestiques et conjugaux des parents. Une reproduction dont on peut se demander si elle est le fruit du fatalisme ou du désir de la femme...

Autre étude, même constat établi par Catherine Marry², sociologue au CNRS. Selon elle, si le nombre de femmes ingénieurs a augmenté récemment en France — passant de 300 en 1960 à 3 000 en 1990 —, si la présence des filles dans les grandes écoles et les écoles d'ingénieurs augmente, la faible représentation des femmes scientifiques étonne par son caractère permanent. Faible représentation, surtout au sommet des hiérarchies. Catherine Marry a analysé le devenir familial et professionnel de plusieurs générations de jeunes diplômées scientifiques et a observé que la plupart d'entre elles sont actives — elles exercent un emploi d'ingénieur dans le secteur privé —, sont mariées — en général à un ingénieur — et sont mères de familles. Si le calendrier des naissances et la carrière des deux conjoints sont négociés au sein du couple, la promotion professionnelle des hommes (et maris) ingénieurs est

plus rapide que celle des femmes qui accèdent beaucoup moins aux fonctions dirigeantes. Parmi les 35-39 ans, 40 % des femmes (contre 67 % d'hommes) sont arrivées à une position hiérarchique supérieure à celle d'ingénieur, et 5 % seulement à celle de directeur (contre 20 % chez les hommes).

On le constate chez les ingénieurs, comme on l'a déjà remarqué il y a quelques années dans le milieu médical : même si les filles arrivent à se démarquer du modèle de leur mère et grand-mère, même si elles prennent possession de bastions jusque là réservés aux hommes, elles restent malgré tout largement cantonnées au bas de l'échelle. L'école serait-elle la mère de toutes les illusions ?

Sources : *Le Nouvel Economiste*, 21 février 1992, *CNRS INFO*, 1^{er} mars 1992.

Voiture électrique

Etats-Unis ou Japon, qui gagnera la compétition de l'automobile non polluante ? Le président Bush vient d'annoncer la création d'un vaste programme de développement d'une batterie électrique puissante, légère et bon marché. Le projet de recherche, d'un montant de 260 millions de dollars, est financé à moitié par le gouvernement et à moitié par les trois grands fabricants de batteries de Detroit. Cette collaboration sans précédent a pour objectif de rattraper le retard américain dans la course à la voiture propre, que mènent en tête les Japonais. Ceux-ci ont présenté au Salon automobile de Tokyo, fin 91, pas moins de 16 prototypes de véhicules électriques. Pour être compétitifs, les fabricants doivent arriver à mettre au point des batteries possédant une autonomie d'au moins 600 km sur autoroute

2. article de Catherine Marry dans *La Recherche* de mars 1992.

(180 km à l'heure actuelle) et d'un coût raisonnable : aujourd'hui, une batterie pour voiture électrique coûte entre 8 000 et 12 000 dollars, ce qui rend prohibitive la fabrication en série de tels véhicules. Quant à la Commission européenne, elle souhaite que les producteurs unissent leurs forces pour créer la voiture propre de l'avenir, qui concurrencera un jour les véhicules américains et japonais. En attendant, les fabricants ont, certes, lancé de nombreux projets d'études, mais sans y investir des sommes considérables : le scepticisme n'a jamais été un moteur de recherche très performant...

Source : *Science & Nature*, février 1992.

L'excédent commercial allemand

Cent milliards de DM, tel était le niveau habituel des excédents commerciaux de la RFA. En 1991, ils ont été ramenés au niveau beaucoup plus modeste de 16 milliards de DM. Il est vrai que les relations inter-allemandes sont devenues un élément du commerce intérieur, avec l'entrée dans la fédération des régions de l'ancienne RDA. Par ailleurs, la reconstruction de cette dernière a mobilisé non seulement les capacités productives des länder occidentaux mais encore celles de nombreux pays développés, notamment les Etats-Unis, la France et le Royaume-Uni, ce qui se traduit par un renforcement très marqué des importations germaniques (+ 20 % environ par rapport à l'année 1990), alors même que les exportations stagnent. Le point le plus bas a été touché par l'Allemagne au second trimestre de l'année 1991.

Cette situation est-elle durable ? L'effet optique lié à l'intégration des régions orientales ne jouera plus à l'avenir. La

Excédent commercial mensuel moyen/trimestre (en milliards de DM - FOB/CAF) (données CVS)		
1990	1	+ 11,97
	2	+ 9,67
	3	+ 8,77
	4	+ 5,20
1991	1	+ 1,97
	2	- 0,30
	3	+ 0,16
	4 *	+ 3,40

* Sur 2 mois.

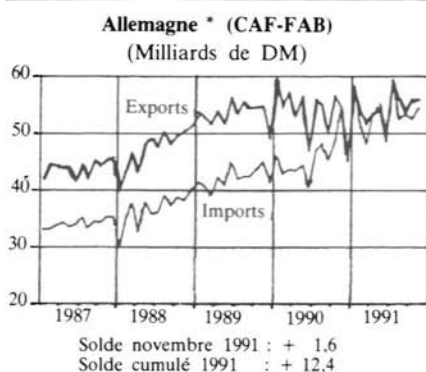
Source : OFCE - Eurostat.

question se décompose donc en deux parties :

a) Dans quelles mesures les capacités de l'« ex »-RFA peuvent-elles absorber la demande liée à la reconstruction de l'ex-RDA ?

b) Dans quelle mesure la grande RFA pourra-t-elle exporter davantage que l'« ex »-RFA ?

Sur le premier point, les länder occidentaux ne prétendent pas à l'exclusivité et



* A partir d'octobre 1990 inclus, résultats d'Allemagne réunifiée.

l'occasion est intéressante pour les autres puissances commerciales qui, du reste, exportent bien plus qu'elles n'investissent à l'Est. Sur le second point, il semble envisageable qu'à terme la grande Allemagne parvienne à retrouver un niveau d'excédents commerciaux aussi élevé que dans les années 1980.

Dans l'intervalle, vraisemblablement jusqu'en 1993 ou 1994, on peut augurer de fortes pressions de la Bundesbank pour maintenir des taux d'intérêt élevés et attractifs, afin de préserver l'image du mark et, en même temps, faire échec aux conséquences inflationnistes des hausses de rémunérations consenties pour rendre supportable à l'épiderme sensible des salariés de l'Ouest les coûts de l'unification. L'horrible alternative serait une perte de confiance envers le mark...

Bernard Legendre

L'illettrisme, handicap au quotidien

La France compte plus de trois millions d'illettrés. Trois millions de personnes qui ne peuvent ni écrire une lettre, ni compter, ni remplir un chèque, ni même comprendre un plan pour se diriger. Sont touchés par ce handicap des adultes qui ont été normalement scolarisés — qui ne sont donc pas analphabètes¹ —, mais qui ne savent pas suffisamment lire ou écrire pour faire face aux exigences de la vie quotidienne, personnelle ou professionnelle. Contrairement aux idées reçues, ils sont aussi nombreux dans la tranche

des moins de trente ans que dans celle des plus de 55 ans. La majorité des illettrés ont interrompu leur scolarité avant même que leurs connaissances de base aient été consolidées. Chaque année en France, observe le Credoc, 25 % des adolescents quittent le système scolaire avant la fin de la troisième. Des données confirmées par les résultats du test de lecture de l'armée : 20 % des jeunes hommes d'une classe d'âge ne sont pas en mesure de lire normalement et de comprendre un texte simple de 70 mots. L'illettrisme sévit dans tous les pays développés, de la Suède au Canada, en passant par les Etats-Unis et l'Allemagne. Les gouvernements n'ont pris que récemment conscience de l'ampleur du phénomène. En France, ce ne fut qu'à partir de 1984 — avec la remise d'un rapport au Premier ministre — que l'on fit état de deux millions d'illettrés. Puis, deux ans plus tard, de 3,3 millions (1,4 million d'immigrés et 1,9 million de Français, soit au total 9 % des 37 millions d'adultes de l'hexagone). Outre Rhin le nombre d'illettrés oscillerait, selon la Commission allemande pour l'Unesco, entre 500 000 et trois millions. Il y a encore vingt ans, les personnes faiblement cultivées trouvaient des emplois. Ce qui n'est plus le cas aujourd'hui, en raison du chômage et, selon le Credoc, de la baisse des emplois sans qualification. L'insertion sociale des illettrés est d'autant plus difficile que beaucoup d'entre eux, issus de milieux défavorisés, vivent dans des conditions précaires — logements sommaires, mauvais état de santé —, dans l'isolement et la solitude, repliés sur eux, incapables de se projeter dans l'avenir. Mesurer les conséquences culturelles et sociales de l'illettrisme ne saurait suffire, il importe aussi d'en évaluer le coût économique.

1. L'illettrisme ne doit pas être confondu avec l'analphabétisme. Car ce dernier s'applique aux personnes qui ne savent ni lire ni écrire, en principe faute d'avoir été scolarisés. 1 % des Français qui se présentent chaque année au service militaire sont analphabètes.

Un exercice auquel les gouvernements du vieux Continent ne se sont pas encore livrés. En revanche quelques études ont été menées aux Etats-Unis et Canada. Par exemple celle citée par l'hebdomadaire *Espace social européen*, selon laquelle le coût direct de l'analphabétisme fonctionnel des adultes américains a été évalué à 20 millions de dollars pour 1985, sans compter le manque à gagner résultant du sous emploi induit par ce handicap.

Sources : Credoc-consommation modes de vie, février 1992 ; L'illettrisme des adultes et les résultats économiques. Paris : OCDE, 1992 ; Espace social européen, 14 février 1992.

Europe sociale : le fisc d'abord

Dans l'Europe de 1993, il sera possible en principe de souscrire une assurance-vie dans n'importe quel pays de la Communauté — si les « lois européennes » nécessaires sont adoptées en temps voulu. Mais, jusqu'à nouvel ordre, l'assuré qui aura profité de ce droit se trouvera pénalisé si son Etat de résidence l'empêche de déduire ses primes d'assurance sur sa déclaration d'impôts. Fin janvier, la Cour de Justice de la Communauté européenne a estimé qu'un pays de la Communauté — en l'occurrence la Belgique — a le droit d'imposer à ses contribuables des discriminations interdites par le traité de Rome, la « constitution européenne ». Petite consolation pour les consommateurs : ils ont encore une chance de pouvoir déduire, sur leur déclaration d'impôts, les primes d'assurance-maladie et invalidité. Dans ces domaines, les juges européens laissent la décision aux juges nationaux.

Ce sont les problèmes d'un Allemand en Belgique qui ont lancé toute l'affaire. Hans-Martin Bachmann a travaillé et

vécu en Belgique de 1973 à 1976. Il payait donc ses impôts sur le revenu à l'Etat belge. Avant son arrivée en Belgique, M. Bachmann avait conclu en Allemagne plusieurs contrats d'assurance : l'un contre la maladie, un autre contre l'invalidité, et une assurance-vie.

Comme tous les contribuables belges, M. Bachmann a voulu déduire les cotisations de ces assurances de ses revenus professionnels. Mais l'administration des impôts de Bruxelles ne l'a pas entendu de cette oreille : le code belge des impôts sur le revenu (CIR) ne permet en effet que la déduction des cotisations versées en Belgique à des compagnies d'assurance établies dans ce pays. S'estimant victime d'une discrimination, M. Bachmann a saisi les tribunaux bruxellois, qui lui ont donné tort. Il s'est ensuite adressé à la Cour de Cassation de Belgique, qui s'est elle-même tournée vers la Cour de Justice de la Communauté pour savoir si le CIR belge était compatible avec les règles européennes. Parallèlement, la Commission européenne a attaqué l'Etat belge devant la Cour de Justice de la Communauté en demandant aux juges européens de déclarer les mêmes dispositions du CIR belge contraires à deux articles du traité de Rome : celui qui garantit la libre circulation des travailleurs dans la Communauté et celui qui prévoit la libre prestation des services.

Dans deux arrêts rendus le même jour, le 28 janvier, les juges européens ont, pour l'essentiel, donné tort à la fois à la Commission européenne et à M. Bachmann. La Cour européenne a bien reconnu que la réglementation belge en question établit une discrimination entre Européens contraire au traité de Rome. Mais elle a considéré que cette discrimination se justifie par la nécessité de

maintenir intacte la logique du régime fiscal national.

En pratique, si M. Bachmann touche de ses assureurs allemands, à l'avenir, une retraite complémentaire ou une somme d'argent au titre de l'assurance-vie, il ne paiera sur ces « revenus » aucun impôt à l'Etat belge. En revanche, un contribuable belge qui a pu déduire de ses revenus ses cotisations à des assurances similaires devra payer des impôts sur le revenu, lorsqu'il touchera les sommes prévues par ses contrats d'assurance. Pour le gouvernement belge, soutenu par les gouvernements allemand, danois et néerlandais, il s'agit là d'un équilibre qui se trouve rompu si on autorise un contribuable dans la situation de M. Bachmann à déduire ses cotisations.

Pour les assurances-maladie et invalidité, le problème semble se poser différemment, car, en général, on ne paie pas d'impôts sur les prestations maladie et invalidité.

Les juges européens remarquent au passage que certains pays de la Communauté ont conclu entre eux des conventions pour éviter à leurs citoyens les problèmes de M. Bachmann. Si chacun des Douze concluait avec ses onze partenaires le même genre de convention, le problème disparaîtrait. Autre solution possible évoquée par les juges : les Douze pourraient adopter une « loi européenne » ayant le même résultat... Mais le moins que l'on puisse dire est que l'Europe sociale, visiblement, n'est toujours pas à l'agenda.

Source : *Eurofocus* 4/92.

Le tabac américain s'exporte

Les exportations de cigarettes américaines ont fait un bond spectaculaire : de 8 % de la production nationale en 1986 à

23 % cinq ans plus tard. En 1990, les Etats-Unis ont vendu 164 301 millions de cigarettes à l'étranger pour une valeur de 4 761 millions de dollars, tandis que les importations sont restées stables, à un niveau de 1 400 millions.

Il est vrai que les Américains ont déclaré une guerre sans merci aux fumeurs. La lutte contre le tabac s'engage sur tous les fronts et tout le monde a encore en mémoire le procès spectaculaire que Phillip Morris a perdu contre le mari d'une femme morte d'un cancer du poumon. Peu de restaurants américains sont interdits aux fumeurs mais, tous sont séparés en deux zones. Et maintenant le tabac est prohibé sur toutes les lignes aériennes intérieures, quelle que soit la durée des trajets. Il est donc urgent, pour les producteurs de tabac, de trouver de nouveaux marchés. L'Asie heureusement y pourvoit : en 1990, 4500 milliards de cigarettes ont été fumées dans le monde, dont 1500 milliards par les Chinois et 300 milliards par les Japonais, Japonais qui à eux seuls absorbent 28 % des exportations américaines.

Source : *Notes on Economic Affairs*, n° 218.

La France profite de la réunification allemande

Sans la réunification allemande, la France aurait plus de chômeurs et moins de croissance économique, affirme l'OFCE² à partir d'une étude visant à

1. Au rang des plus gros producteurs mondiaux de tabac, on trouve la Chine (30 %), puis les Etats-Unis (12,5 %), suivis de la Communauté européenne (11,7 %) et de l'Union soviétique (6,5 %).

2. Etude menée par Hélène Harasty et Jean le Dem, dont les résultats sont parus dans *Observations et diagnostics économiques* n° 39.

Les effets sur l'économie française de la réunification allemande (en %)								
	Croissance du PIB		Inflation		Solde extérieur		Solde public	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991	1990	1991
Effets directs	+ 0,5	+ 1,5	- 0,1	- 0,2	+ 0,2	+ 0,6	+ 0,1	+ 0,6
Politique de financement	—	- 0,2	—	+ 0,1	—	- 0,1	—	- 0,1
Hausse des taux d'intérêt	- 0,4	- 0,5	+ 0,2	+ 0,3	+ 0,0	0,0	- 0,1	- 0,4
Appréciation du change	- 0,3	- 0,1	- 0,7	- 0,5	+ 0,2	- 0,2	- 0,1	- 0,1
Total	- 0,1	+ 0,8	- 0,5	- 0,4	+ 0,4	+ 0,5	- 0,1	+ 0,1
<i>Source : MIMOSA-CEPII-OFCE.</i>								

mesurer, à l'aide du modèle de simulation économétrique Mimosa, l'influence de la grande Allemagne sur l'économie de ses voisins.

L'effet direct de la réunification sur la croissance des pays ouest-européens avait été de 0,4 % en 1990 et de 0,8 % en 1991, avec un faible impact inflationniste. Les importations allemandes avaient joué un rôle d'entraînement d'autant plus fort qu'elles ont augmenté de 12 % en 1990, de 14 % en 1991 — contre 8,6 % en 89, 6,6 % en 88, et 4 % les années précédentes. Parallèlement, les exportations n'ont, elles, augmenté que de 1,5 % en 1990 et 0,5 % en 91 — contre 11,4 % en 89.

Les pays de la Communauté ont tous enregistré une amélioration de leurs soldes extérieurs, due à la réorientation rapide de la consommation des Allemands de l'Est vers les produits occiden-

taux, réorientation elle-même favorisée par une explosion des dépenses publiques allemandes. Les exportations outre-Rhin ont assuré à la France des gains de 25 milliards de francs en 1990 et de 30 milliards en 1991. Dans l'ensemble, estime l'OFCE, la France a gagné, grâce à la réunification, 0,8 point de croissance et 200 000 emplois.

Peut-on étendre le raisonnement au profit de l'élargissement de la CEE et considérer que l'adhésion des pays de l'ancien Pacte de Varsovie viendrait miraculeusement relancer la croissance et juguler le chômage ?

Rien n'est moins assuré. La locomotive allemande malgré toute sa puissance a aussi ses limites ; point ne convient de trop la charger...

Sources : Alternatives Economiques, mars 1992 ; 7 Jours Europe, 2 mars 1992.

Analyses critiques

MATTELART Armand. — *La communication-monde.* — Paris : Ed. La Découverte 1991. 358 p.

L'espace de la télécommunication aboutit au rêve. Celui d'un monde sans frontières. Paradoxe cruel : il naît de la guerre et se développe grâce à elle. On l'oublie trop et Armand Mattelart consacre les 140 premières pages de son livre à le rappeler. Le télégraphe à bras de Claude Chappe, approuvé par la Convention, est installé entre Paris et Lille en 1793 car le pays a besoin de faire communiquer ses armées. Le système Morse a comme premiers clients les chemins de fer, mais c'est seulement en 1852 que l'usage du télégraphe électrique sera enfin autorisé en France pour le public avec de nombreuses restrictions (peur des complots et des spéculations illicites). La guerre de Crimée, la guerre de Sécession aux Etats-Unis, dopent la construction des réseaux. En 1865 apparaît la première institution mondiale de l'ère moderne : l'Union télégraphique internationale. Le téléphone naît l'année suivante. C'est lors du débarquement des *marines* à Cuba en 1898 que fut filmée pour la première fois une intervention militaire. Mais lorsqu'un envoyé spécial de Hearst demande à rentrer en télégraphiant que tout est calme à La Havane, son patron lui câble la fameuse réponse : « Vous prie de rester. Fournissez illustrations, je fournirai la guerre ». Déjà la conscience du pouvoir illimité des médias !

Avec la première guerre mondiale, la propagande acquiert ses galons comme « technique de gestion de l'opinion de masse ». Ce n'est que dans la seconde moitié des années trente que des voix s'élèvent contre les mécanismes de ce qu'on appellera plus tard la « désinformation », dans un environnement hanté par la montée du nazisme. En revanche, la

propagande commerciale commence à connaître ses beaux jours et Roosevelt en ouvrant le New-Deal appelle à la rescousse les techniques de communication pour sortir de la crise en mobilisant les citoyens. Pour l'entreprise, dès 1933, Elton Mayo cherche à faire adhérer l'ouvrier aux objectifs de la firme et en 1935, la firme Nielsen expérimente la première mesure mécanique de l'audience : l'« Audimeter ».

Le principe de la « guerre psychologique » est énoncé dans *Mein Kampf* : « Briser psychologiquement l'ennemi avant que les armées commencent à entrer en action », mais les Alliés l'utilisèrent aussi. La « guerre froide » permit d'élargir le concept et il ne faut pas oublier que ce sont les investissements du Pentagone dans la recherche et le développement des nouvelles technologies de l'information qui permirent le décollage des ordinateurs. La guerre de Corée, la course spatiale, les luttes de libération nationale et finalement la guerre du Golfe montrèrent d'autres faces de la guerre des communications.

Armand Mattelart ne s'est pas laissé entraîner trop loin, heureusement, sur ce... champ de manœuvres. Il en est d'autres plus pacifiques. Dès 1948, Norbert Wiener, le père de la cybernétique, jugeait que la société du futur s'organiserait autour de « l'information ». Dès 1967, l'économie de l'information atteignait 46 % du PNB aux Etats-Unis.

Pour le Tiers-Monde, on mit beaucoup d'espoir dans l'éducation par satellite, mais la fonction divertissement de la télévision gagnera de plus en plus d'espace. De même, les débats sur un « nouvel ordre de la communication » tournèrent court. Certes, le flux d'information vient presque exclusivement de l'Occident, mais dans de nombreux pays en développement, les médias n'ont pas de réelle liberté d'expression.

Les rapports de la communication et de la culture restent ambigus, mais Armand Mattelart note avec intérêt que l'homogénéisation des messages que l'on craignait du fait de la globalisation est combattue aujourd'hui efficacement par des retours aux espaces singuliers, aux sujets concrets, aux rapports intersubjectifs. De même, les économistes du développement demandent de plus en plus que l'on s'appuie sur les cultures locales. Nous allons vers un monde métissé, estiment nombre d'anthropologues et non vers une uniformisation.

Dans sa conclusion, notre auteur attire l'attention sur trois écueils majeurs : 1) le flou qui entoure le mot « communication ». Il propose pour le fixer de le placer sous le signe de la culture entendue comme « cette mémoire collective qui rend possible la communication entre les membres d'une collectivité historiquement située » ; 2) le danger de se laisser enfermer dans l'enclos... de l'international où celui-ci se convertirait en *impératif* ; 3) l'ethnocentrisme. Il faut savoir d'où l'on parle pour analyser un phénomène et apprendre à « rester en marge », comme le recommandait Elias Canetti.

Armand Mattelart n'a pas choisi la voie la plus facile pour explorer son sujet. Du même coup, comme les bons alpinistes, il est récompensé au sommet. Ses lecteurs aussi.

Pierre Drouin

MERRITT, Giles. — *Quoi de neuf à l'Est ?* — Paris : Les Editions d'Organisation, 1991, 254 pages. (Traduit de *Eastern Europe and the URSS : the challenge of freedom*. — Londres : Kogan Page, 1991).

Bien introduit dans les milieux d'affaires européens et auprès des « eurocrates », G. Merritt brosse dans cet ouvrage un tableau du délabrement des économies d'Europe centrale et orientale et plaide pour un soutien actif à leur transition vers l'économie de marché.

L'état des lieux est interrompu en septembre 1991, sans que ce décalage de quelques mois disqualifie le propos. Les problèmes présentés le sont à partir de témoignages de première main, recueillis auprès des responsables directs. Comme il est d'usage dans une enquête à « l'américaine », l'exposé est pragmatique et les idées trop générales sont écartées.

Le plan, très simple, procède d'un inventaire sectoriel. S'il ne cherche pas à être brillant, l'ouvrage fournit une synthèse bien ramassée et puisée aux meilleures sources sur les effets de la « traversée du miroir » qu'a constitué la sortie du communisme pour une centaine de millions de sujets émancipés de l'ancien empire soviétique. Il étend parfois ses analyses, en tant que de besoin, aux insondables difficultés de la nouvelle CEI.

Les risques encourus ne sont pas minimisés. Ces pays de taille moyenne, voire très moyenne, à la seule exception de la Pologne, tendent à rejeter par principe une union régionale et a fortiori, toute coopération avec l'ex-URSS. Des Cassandres leur prédisent un avenir « latino-américain » de simili croissance, d'occidentalisation superficielle et de crises endémiques. Pour y parer, il leur faudra beaucoup de lucidité dans la conduite interne des affaires et de force de conviction envers les pays les plus avancés.

C'est à l'été 1989, que le Groupe des 24 (G. 24) pays riches décida de déléguer lors du « sommet de l'arche » la conduite des actions multilatérales de reconstruction de l'est européen à la Commission de Bruxelles. C'est à la même époque que celle-ci mit sur pied son propre programme (PHARE) d'abord limité à la Pologne et à la Hongrie. Les experts s'accordèrent, notamment à l'OCDE et au FMI, pour estimer la durée de la période de raccordement à l'économie occidentale, à vingt

ans environ (dix pour les Länder de l'ex-RDA, absorbés dans la Communauté), étant entendu que les choses commenceraient par empirer, notamment à la suite d'un inévitable « big-bang » (ex-plan Baclerowicz en Pologne en 1990). Le PIB de 1989 pourrait être retrouvé au mieux en 1994, dans le cadre d'économies mises aux normes occidentales.

Or, le degré de développement atteint en 1989 était plutôt modeste. La somme des PIB des sept pays du glacis est européen (hors RDA) atteignait alors à peu près 300 milliards de dollars, résultat peu supérieur à celui des Pays-Bas. Le PNB/h était de l'ordre de 2 500/2 600 dollars (Portugal : 4 800). Il n'y avait pas là d'illusion monétaire. Réputée la « plus avancée » de la région, la Tchécoslovaquie a un taux de mortalité infantile supérieur à celui du Portugal, et une espérance de vie moindre. L'équipement téléphonique et automobile, le plus élevé du camp socialiste, est moindre que celui de la Grèce et de l'Irlande. Ce bon élève de la classe socialiste aurait donc eu vocation dans une CEE élargie, à recevoir une aide très soutenue des fonds structurels en faveur des régions les moins avancées. Que dire alors de la Pologne ou de la Yougoslavie deux fois moins équipées ?

A fortiori, des Roumains ou des malheureux Albanais... Autrement dit, c'est un scénario bien optimiste que d'imaginer quelques-uns de ces pays pourvus en l'an 2000 d'un niveau de développement équivalent à celui des Etats les moins avancés de la CEE. Leur attrait principal (G. Merritt n'hésite pas à le considérer pour quelques temps comme un atout majeur) sera l'offre de bas salaires, et, peut-être de faciles marchés à l'exportation. La séduction des entreprises publiques en quête de repreneurs et de dirigeants est bien faible : seules cinq, par exemple, ont été privatisées en 1990 en Pologne. Dans ce dernier pays, du moins des PME semblent s'étendre mais sur 10 000 commerces d'Etat hongrois, 200 (2 % !) seulement ont été privatisés en 1990. Nombre d'entités nouvelles pourraient donc n'avoir qu'un habillage d'entreprise productive et s'apparenter plutôt à des établissements publics indolents ou à des sociétés d'économie mixte captatrices d'aides diverses.

Des capacités scientifiques et technologiques existent indéniablement dans le complexe militaro-industriel notamment, ou bien encore dans les enclaves jadis tolérées d'économie ouverte, en particulier en Hongrie (exemple Microsystems, née en 1983). Cependant l'industrie, notamment de biens de consommation, pâtit de sureffectifs chroniques, de méthodes de gestion désuètes, d'outils informatiques rares (40 fois moins de PC/h qu'à l'Ouest) ; en règle générale, le *gap* de savoir-faire peut être entre 10 à 15 ans sur l'Occident et ne serait imputable qu'en partie aux restrictions imposées, pour des raisons militaires, par le COCOM.

En matière commerciale, le système soviétique reposait sur un échange aussi réduit que possible, un pillage inavoué mais sans risque et

à des prix artificiels ; l'intérêt d'exporter était nul, mais prégnante la contrainte de fourniture éventuellement sabotée. Lui succède brutalement un contexte « ouvert » dans lequel toute rétention bannie, l'exportation en particulier vers les marchés occidentaux est impérative et ne bénéficie guère de conditions préférentielles. L'effondrement des contrats dans le cadre du CAEM a privé beaucoup d'entreprises de commandes vitales : la contraction touche en particulier les commandes soviétiques. En 1989, la Hongrie faisait le quart de son commerce avec l'URSS, la Tchécoslovaquie 40 % ; en 1991, les fournitures à l'Union Soviétique avaient quasiment disparu en Hongrie, comme en Pologne, étaient réduites à 15 % des ventes à l'étranger en Tchécoslovaquie. Le déplacement des courants d'échanges vers l'ouest en 1991, a révélé de toutes parts les égoïsmes et balayé l'illusion lyrique : importations occidentales massives, aidées par leur pays de provenance mais accès semé d'embûches aux marchés de la CEE. Faute de clauses tarifaires préférentielles en Occident les gains engrangés sont loin de compenser les pertes supportées sur les contrats du COMECON. Les projets d'union régionale, de système de compensation multilatérale dans une zone de libre échange d'Europe centrale rallient des experts, parfois même quelques responsables (en particulier en Hongrie et en Pologne) mais se heurtent à des interdits politiques majeurs, alors qu'ils pourraient aider à résoudre les problèmes de convertibilité limitée des monnaies locales et de dimension des marchés intérieurs. Les négociations des accords d'association de la Hongrie, la Tchécoslovaquie et la Pologne signés le 22 novembre 1991 avec la CEE ont été révélatrices : les parties contractantes d'Europe centrale se sont présentées en ordre dispersé et cherchaient à placer des denrées déjà excédentaires (bétail, céréales, textiles, acier...) dont il eût été plus réaliste d'envisager les échanges et l'évolution dans un cadre régional.

L'agriculture emploie (hormis le cas tchèque) de 20 à 30 % de la population active. Des gains de productivité notables sont à escompter et devraient garantir l'autosuffisance alimentaire. Cependant, les restructurations du monde agricole risquent d'être socialement douloureuses, qu'il s'agisse de mettre à mal les 4 millions de micro-exploitations polonaises que de réduire la taille et les effectifs des macro-exploitations (de 1 500 ha en moyenne) dans les autres pays. De plus, la CEE devrait se montrer particulièrement rétive à accepter l'entrée de surplus d'Europe centrale alors qu'elle doit lutter dans le cadre du GATT pour sauver la préférence communautaire et croule sous ses propres excédents.

L'énergie appelle aussi des mutations considérables. Le système du CAEM était très dépensier. L'industrie soviétique reposait sur une véritable débauche d'intrants, une saturnale de combustions à un prix artificiellement bas. Voici qu'il faut brusquement et de concert, faire face à

montée brutale des coûts énergétiques et recourir à des modes de consommation énergétique plus économes, absorber le déclin des livraisons russes, intégrer des préoccupations inédites de sécurité et d'environnement... L'électricité nucléaire devrait, dans ce contexte, se développer peut-être autour d'un programme EDF mais à condition de se fonder sur de nouveaux standards sauf à mobiliser contre elle les opinions publiques, en particulier en Tchécoslovaquie, en Hongrie et en Autriche. Le mépris *général* de l'environnement, conséquence directe de celui des citoyens, a du reste suscité de tels désastres qu'il faut impérativement nettoyer les « écuries d'Augias » (G. Merritt) du communisme. Elles avaient échappé à la vue, pourtant perçante, des écologistes européens. Histoire de paille et de poutre qui les disqualifie quelque peu au passage en matière scientifique au moins... Souvent, les normes internationales de qualité de l'eau, de l'air sont pulvérisées *dix fois*. A titre d'exemple, l'eau de la Vistule serait impropre... aux usages industriels eux-mêmes ! Cependant, la grande purification n'est sans doute pas pour demain : son coût, démentiel, équivaldrait pendant 10 à 15 ans à celui de l'ancienne spécialité de l'empire, l'effort de défense. Ironie de l'histoire. Ses conséquences sociales inquiètent. Les cathédrales crachantes de l'industrie lourde étaient, en effet, réputées pour leurs salaires élevés, toutes choses égales par ailleurs, et leurs plantureux sureffectifs¹. La priorité de l'assainissement est donc très relative, sauf risque mortel non dissimulable. La pollution pourrait, au moins, ne plus empirer, dans la mesure où les usines les plus dinosauriennes seraient détruites.

En règle générale, les flux d'investissement languissent et semblent devoir se stabiliser autour de 5 milliards de dollars par an (hors URSS). Cette relative rétention occidentale résulte de l'accumulation des incertitudes (évaluations locales douteuses, risques politiques et sociaux, partenaires peu fiables...). Seuls deux secteurs pourraient être épargnés : l'industrie automobile (le marché de l'ex-COMECON pourrait passer de 2,5 à 10 millions de véhicules dans la décennie) et les hydrocarbures (réfection des puits et nouvelles mises en exploitation, interconnexions depuis la Sibérie). Pour le reste, pas d'élan. A titre d'exemple, l'investissement dans les télécommunications est estimé à 30 milliards de dollars (91-95) dans l'ex-RDA ; les besoins de la zone (hors URSS) sont évalués, au moins, à 60 milliards de dollars. L'investissement serait de 2,5 milliards de dollars de 1989 à 1991. A cette vitesse, un réseau complet serait en service vers l'an 2060.

1. Dans les divers pays de l'Empire, les professions enviées étaient les mêmes : officier, fonctionnaire des « organes », chercheur pour la défense, ouvrier qualifié dans l'industrie lourde. Autant de bataillons de chômeurs, de candidats à l'exil, et dans certains cas peut-être, des reconversions en managers, plus ou moins authentiques.

Les besoins de capitaux à l'Est sont difficiles à évaluer. Au-delà des investissements matériels (infrastructures, industries...) ils sont fort divers : subventions et prêts publics destinés à assurer les ajustements macro-économiques, aides d'urgence ou à caractère social, prêts bancaires privés et cautions multiples... D'une façon ou d'une autre, il faudra bien étaler ou annuler les dettes qui constituent un lourd héritage de l'ancien régime ; le principe en est acquis pour la Pologne, débitrice pour l'essentiel de fonds publics, à hauteur de 50 milliards de dollars. Mais la Bulgarie s'est déclarée en cessation de paiement de sa dette (aux 9/10^e privée) de 10 milliards de dollars en juin 1991. Les créances sur la Hongrie atteignent 20 milliards de dollars et sur l'ex-URSS 60. Ces valeurs sont moins alarmantes en elles-mêmes² que leur conjonction avec les *besoins nouveaux* nés à la fois des programmes de modernisation et de la mutation radicale des orientations et de l'organisation de l'économie est-européenne. Pour une centaine de milliards de dollars d'endettement (hors URSS), les besoins à trois/quatre ans sont probablement équivalents et à dix/quinze ans peut-être de l'ordre de cinq fois plus³ : 500 milliards de dollars, soit 1 % du PIB de la CEE, un mois de commerce international ou 9 fois le coût de la guerre du Golfe. Rien d'impossible mais un engagement *considérable*.

G. Merritt souligne le foisonnement un peu désordonné qui préside aux aides financières et aux programmes de reconstruction. Le discours d'Harvard du ministre tchèque des Affaires étrangères en mai 1990 n'a pas suscité, par la magie du lieu, de nouveau plan Marshall. Chacun des pays occidentaux agit tout naturellement, au premier chef les nations européennes, au mieux de ses intérêts, de l'expansion de ses marchés et de la préservation de ses engagements financiers. Les organisations multilatérales ont des vues plus amples mais leurs propres usages, leurs préoccupations spécifiques. Enfin, élément qui n'est pas le moindre, les pays destinataires se plaisent à torpiller tout ce qui pourrait ressembler à une coopération régionale, notamment quant à la mise en place d'un système de compensation et de garantie collective des monnaies et des échanges, analogue à l'Union européenne des paiements des années 1950. Même les instances destinées par nature ou par décision récente à opérer des synergies, telle la Direction des relations extérieures de la Commission de Bruxelles, la BERD, la Commission économique de

2. Elles représentent de 200 à 1 000 dollars/h, de 2 à 5 ans de recettes d'exportation. On est loin de l'insolvabilité radicale. La dette africaine, beaucoup plus douteuse, est bien supérieure (275 milliards de dollars).

3. Toute hypothèse est ici sujette à caution : celle qui est retenue estime les besoins de l'Europe centrale inférieurs, compte tenu d'un auto-financement progressif partiel et d'une moindre priorité politique, aux aides attribuées à l'ex-RDA soit 700 milliards de dollars (90/95).

l'ONU pour l'Europe, le Club de Paris n'ont pas vocation, pour autant, à piloter un processus d'ensemble. Serait-il même concevable de voir naître, en faveur des pays de l'Est, un plan unique, c'est-à-dire en définitive une conception rationaliste contre laquelle leur sensibilité est spontanément aiguisée au sortir du socialisme réel ?

Ce tour d'horizon devrait inviter à découvrir cet ouvrage riche de la substance des actions en cours, des doutes, des espoirs, des divines surprises ou des terribles déceptions rencontrées. On est conduit à regretter que l'auteur n'ait pas cherché à conclure, non pour proposer des solutions miraculeuses auxquelles personne ne croirait mais afin de tirer quelques leçons générales, au terme de son enquête. Peut-être eût-il ainsi été envisageable de poursuivre la réflexion au-delà de la sphère économique, sur les motivations profondes des options prises par les nations riches, et dont les stratégies économiques, si raffinées soient-elles, dépendent en définitive.

A ce propos, quelques tendances auraient pu être soulignées :

— l'absence de signification positive de la chute du communisme, vue d'Occident. Pour les sympathisants du système (par exemple en France, en Italie...), c'est l'amertume et l'incompréhension ; pour les adversaires plus fermes, le dépit d'avoir à « payer » les dégâts, la honte de n'être pour rien dans une libération nullement célébrée, entraînant une certaine confusion entre le système et ses victimes ;

— la crainte devant la déstabilisation issue de la liberté des peuples, la nostalgie du temps où l'on se consolait du malheur des autres, quand les industries d'armement étaient parfaitement anticycliques, les contrats rugueux, honorés par les sérieux (?) hiérarques des appareils communistes. Les « événements » sont survenus au beau milieu de la relance de la CEE, toujours fragile et pourtant précieuse, et dans une phase de récession générale. La réponse fut rapide et simple : des accords limités aux matières qui ne bouleversent aucun de nos fragiles équilibres et de nos considérables intérêts. La rapidité de la mise en place des institutions démocratiques, des bases juridiques et financières d'une économie de marché, dans certains pays du moins, n'a été saluée qu'avec une extrême modestie ;

— l'intérêt économique à long terme de cette libération politique pourrait être probable mais, dans l'immédiat, les analystes reflètent plutôt un scepticisme raisonné, hors de toute considération historique et de valeurs supérieures communes qui commandent un rapprochement. L'Europe centrale et orientale est globalement une « zone à risque », dont le potentiel serait inférieur à celui de l'Asie du sud-est en développement. Sa restructuration risque de ponctionner une épargne déjà très sollicitée ;

— l'évolution pourrait se produire par capillarité : le rattachement de droit de l'ex-RDA à la fédération allemande a primé sur tout autre

élément ; l'aide économique consentie, équivalente à celle de tous les autres pays de l'Est, est considérable : peut-être ce banc d'essai prussien, par ses premiers fruits, saura-t-il susciter un élan quelque peu tardif mais chargé d'expérience, diffusé peu à peu des pays les plus prometteurs (Hongrie-Tchécoslovaquie) aux plus navrants.

Bernard Legendre

McLOUGHLIN, Jane. — *The Demographic Revolution*. — Londres : Faber and Faber, 1991.

Selon Jane McLoughlin, les changements démographiques futurs, notamment le vieillissement irréversible de la population, entraîneront dans la société britannique des bouleversements économiques et sociaux comparables à ceux provoqués par la révolution industrielle. Afin d'étudier l'impact de ce que l'auteur appelle « la bombe à retardement démographique », l'ouvrage est divisé en une dizaine de chapitres thématiques : la famille, le lieu de travail, la vie politique, etc. L'auteur estime que les principaux bouleversements, qui s'inscriront dans une période de changements des modes de vie et des méthodes de travail dus à l'évolution technologique, toucheront le rôle de la femme et le statut des différentes générations dans la société anglaise.

La réduction de la main-d'œuvre active disponible en comparaison des besoins et l'utilisation des moyens de contrôle de la fécondité changeront le rôle de la femme dans la société. En effet, la population féminine deviendra le réservoir principal de main-d'œuvre alors que le nombre des entrants dans la vie active se réduira considérablement. Les entreprises feront appel aux femmes après la fin de leurs études ou après une interruption de leur vie active de plus ou moins longue durée pour des raisons familiales. Dans cette optique, les employeurs devront être capables d'offrir des perspectives intéressantes de carrière, des salaires attractifs et des services sociaux (garde d'enfants notamment) afin que le travail rémunéré proposé leur soit économiquement profitable et leur permette un réel épanouissement personnel. Par ailleurs, les méthodes de contraception et d'avortement ont permis aux femmes de maîtriser complètement leur fécondité. Or les enfants, c'est-à-dire le renouvellement et l'avenir de toute société, seront au centre des préoccupations à mesure que le vieillissement de la population s'accroîtra. Le développement du travail des femmes qui s'ajoute à la maîtrise de la fécondité, devrait aussi modifier les relations à l'intérieur du couple, notamment en les rendant plus équilibrées.

Jusqu'à présent, la jeunesse est considérée comme la catégorie de population où s'élaborent les nouveaux modes de vie et les nouvelles valeurs qui se diffusent ensuite dans le reste de la société. Aussi est-elle l'objet d'une attention particulière, non seulement des pouvoirs publics, mais aussi des entreprises de biens de consommation. Mais le nombre croissant de personnes âgées entraînera la définition et la mise en œuvre de politiques sociales afin de répondre à leurs besoins et les entreprises s'intéresseront de plus en plus au marché des personnes âgées. Certaines valeurs conservatrices, voire autoritaires, pourraient devenir dominantes tandis que la santé deviendra un thème majeur des années futures. Parallèlement, la réduction du nombre des jeunes accroîtra leur pouvoir de négociation vis-à-vis de leurs employeurs éventuels qui pourraient ainsi être obligés de payer leurs études s'ils veulent les recruter.

La mise au point et l'adoption de nouvelles technologies seront aussi d'importants facteurs de changements qui doivent être pris en compte dans l'évaluation de l'impact des évolutions démographiques. Ainsi le télé-travail pourrait permettre le développement du travail à domicile, facilitant ainsi le travail des femmes. Par ailleurs, l'état de santé évoluera à cause des progrès médicaux.

En conclusion, si la certitude de changements futurs provoqués par le vieillissement est indiscutable, leur ampleur et leur nature apparaissent encore largement indéterminées. En effet, l'analyse des influences entre les différentes variables se révèle contradictoire, incertaine et complexe. Même dans le cas du vieillissement démographique, plusieurs futurs sont possibles.

Charles du Granrut

COMITÉ D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT. — « **Coopération pour le développement.** — **Rapport 1991 du Comité d'Aide au Développement des pays de l'OCDE.** — Paris : OCDE, 1991.

Voir l'analyse de Diana Malpede et Fabrice Hatem en page 55.

Comptes rendus

- **DAVISON HUNTER, James.** — *Culture Wars : The Struggle To Define America.* — New York : Basic Books (division of Harper Collins), novembre 1991, 416 p.

Les conflits entre protestants, catholiques, juifs et mormons ont pendant longtemps été un élément clé de l'histoire des Etats-Unis. Ce n'est plus le cas aujourd'hui, où règne un esprit de plus grande tolérance religieuse, comme l'attestent les résultats d'un sondage : en 1958, 25 % des Américains étaient opposés au fait qu'un catholique se présente aux élections présidentielles ; en 1987, ils n'étaient plus que 8 %. Cette tolérance confessionnelle a coïncidé avec une lente — mais constante — montée de la tolérance idéologique et politique. Petit à petit les réactions de rejet se sont atténuées vis-à-vis des noirs, des hispaniques, des homosexuels, de la vie en union libre...

Mais parallèlement, pourtant, d'autres sujets de dissension — d'ordre moral et culturel — ont vu le jour. Une nouvelle ligne de fracture s'est dessinée, différente de l'ancienne, qui partage désormais chaque communauté religieuse en deux clans : les orthodoxes et les progressistes. Cette constatation amène James Davison Hunter, professeur de sociologie et de théologie, à analyser le poids et l'influence de chacun de ces deux groupes dans le débat public américain, en passant en revue des questions particulièrement sensibles et controversées : la famille — et l'avortement —, les médias populaires — au premier rang desquels la télévision —, le droit et les politiques électorales.

- **DILLIN, John.** — « Migration to US Expected to Break Record in 90's ». — In *The Christian Monitor*, 21 novembre 1991, p. 8.

9 à 12 millions d'immigrants devraient s'installer aux Etats-Unis pendant les années 90, selon les travaux de Léon Bouvier (Université de Tulane, USA). Ce sera la vague d'immigration la plus forte depuis le début du siècle, le record précédant datant de la décennie 1901-1910, avec 8,8 millions d'arrivées. La Californie devrait rester la principale zone d'accueil dans les années à venir. Elle a déjà accueilli pendant la décennie 80, 2,3 millions de personnes — soit 34,5 % du total des immigrants — et elle devrait voir, d'ici à 1999, sa population augmenter de 3,1 à 4,1 millions de personnes, dont au moins deux millions se concentreront dans la région de Los Angeles et ses environs. En l'an 2000, les blancs ne seront plus majoritaires en Californie. Même chose, d'ici à 2020, pour New York et le Texas. Si la vague d'immigration se poursuit au rythme actuel, les blancs seront minoritaires dans l'ensemble des Etats-Unis à l'horizon 2050-2060.

Les raisons de ce fort taux d'immigration ne manquent pas : l'effondrement de l'empire soviétique ; l'explosion démographique dans le Tiers-Monde ; un assouplissement, en 1990, des conditions d'entrée aux Etats-Unis ; la légalisation en 1986 de la situation des résidents clandestins, lesquels auront le droit de faire venir leurs parents et leurs enfants à la fin des années 90 ; l'augmentation du nombre des clandestins, après un léger répit consécutif à la loi de 1986 ; l'arrivée croissante de réfugiés du monde entier. On attend par exemple des milliers de ressortissants de Hong Kong en 1997, aussitôt que le territoire tombera sous contrôle chinois. L'auteur précise que ces projections ont été réalisées dans l'hypothèse d'un maintien, à son niveau actuel, du rythme des arrivées pendant toute la décennie 90.

- DUHAMEL Olivier ; JAFFRÉ Jérôme (sous la direction de). — *L'état de l'opinion 1992*. — Paris : Le Seuil, 1992, 165 p.

Miroir de l'opinion publique française, cet ouvrage est une sélection des sondages de l'institut SOFRES, parus dans la presse au cours de l'année 1991, et commentés par des personnalités aussi diverses que l'historienne spécialiste de l'Est Hélène Carrère d'Encausse, l'académicien Jean-Denis Bredin ou le directeur de la rédaction du *Nouvel Observateur* Laurent Joffrin. Quelques faits marquants sont mis en relief : l'arrivée à Matignon d'Edith Cresson, la guerre du Golfe, l'érosion du poids des syndicats en France, l'effondrement de l'empire soviétique. Dans l'introduction générale, Olivier Duhamel, professeur à l'Université Paris I et Jérôme Jaffré, directeur des études politiques de la SOFRES, remarquent que la morosité des Français est « nourrie par des peurs (face aux problèmes sociaux, à l'Europe, à l'insécurité...) que le politique ne compense plus par l'espérance ». Quand la sinistrose envahit l'hexagone...

- « La France des entreprises ». — INSEE-Entreprise. — *L'entreprise, A comme affaires*. — N° M 2 518, 1992.

Ce numéro spécial de la revue *L'Entreprise*, intitulé « La France des entreprises » présente en neuf chapitres un bilan détaillé de la situation des entreprises françaises.

Les différents points abordés sont les suivants : évolution du tissu des entreprises, spécificités sectorielles, stratégies d'adaptation face aux innovations financières ou aux méthodes nouvelles de production, poids des entreprises françaises à l'étranger, analyse de leur compétitivité vu sous l'angle des prix, effort d'investissement, amélioration des taux de marges, externalisation des entreprises.

Pour chacun de ces thèmes, ce document analyse, à l'appui de chiffres et graphiques, les différents aspects ou problèmes que l'on se pose : que l'on s'intéresse aux petites entreprises, aux services, au BTP ou à la Recherche et Développement, des éléments de réponses à des questions, parfois inédites, se retrouvent dans les différents thèmes cités plus haut.

Ainsi, « La France des entreprises » analyse de façon détaillée le recul de l'industrie ; si l'emploi industriel a nettement diminué de 1974 à 1987, en termes de valeur ajoutée ce repli est atténué. En France, comme dans les autres pays industrialisés, l'industrie régresse. Cependant à l'échelle de la planète c'est un peu différent : l'industrie se mondialise et son rôle n'a jamais été aussi stratégique au sein des échanges.

Soulignant le rôle décisif des investissements sur la compétitivité des secteurs, « La France des entreprises », démontre que l'investissement matériel ne suffit pas. Il doit notamment être conjugué avec des investissements immatériels, des services de transport plus intégrés et une meilleure image des produits français à l'étranger.

- MACK, Manfred. — *L'impératif humain, pratiques managériales des entreprises avancées*. — Paris : Masson/Institut de l'entreprise, 1992, 150 p.

Concis, clair, concret est cet ouvrage consacré à l'impératif humain dans l'entreprise. Adeptes d'un renouveau de la pensée managériale en France et en Europe, Manfred Mack part d'un postulat simple : face à l'offensive japonaise, les entreprises occidentales — des deux côtés de l'Atlantique — sont condamnées à réussir. Pour réussir, les salariés qui travaillent pour elles doivent se surpasser, se sentir motivés et en confiance. D'où l'impérieuse nécessité d'instaurer un nouveau type de relations au sein de l'entreprise, en maîtrisant l'interaction entre l'organisation et les personnes. Le consultant en stratégie et en organisation qu'est Manfred Mack parle d'un « nouveau management », forme la plus « avancée » de la gestion des ressources. Fondé sur une analyse de l'évolution des fonctions et missions des managers, pilotes du « progrès permanent dans l'entreprise », le présent ouvrage s'est aussi nourri des travaux sur « la mesure du progrès humain » menés par l'Institut de l'Entreprise.

- OCDE. — *La mondialisation industrielle. Quatre études de cas : pièces automobiles, produits chimiques, construction et semi-conducteurs.* — Paris : OCDE, 1992.

Du fait de la mondialisation des activités industrielles, l'efficacité des politiques industrielles menées dans la zone de l'OCDE et de leurs liens avec les politiques commerciales sont remises en question. Pour affronter la concurrence à l'échelle mondiale, les entreprises doivent pouvoir faire appel aux technologies les plus récentes, montrer la plus grande souplesse, personnaliser leur production et s'appuyer sur de vastes réseaux de fournisseurs. Plus récemment, l'internationalisation s'est en outre caractérisée par de nouvelles formes de coopération interindustrielle (co-entreprises, sous-traitance, octrois de licences et accords interentreprises) qui donnent un tout autre sens à la notion d'avantage comparatif au niveau national.

Ce rapport décrit les diverses modalités de l'internationalisation des activités industrielles, ainsi que l'évolution des politiques industrielles et commerciales. Quatre branches d'activité — pièces automobiles, chimie, construction et semi-conducteurs — ont été retenues pour montrer la diversité des questions qui se posent aujourd'hui dans le domaine de la politique industrielle.

- OCDE. — *Réussir les réformes des économies d'Europe centrale et orientale.* — Paris : OCDE, 1992.

Cette étude présente les principaux problèmes auxquels sont confrontés les pays d'Europe centrale et orientale dans leur transition vers l'économie de marché. Elle examine la réforme économique et sociale menée en Pologne, Hongrie, République fédérative tchèque et slovaque, ainsi qu'en Bulgarie, Roumanie et l'ancienne URSS (avec toutefois moins de détails pour ces dernières). Bien que tous ces pays se soient engagés dans la voie des réformes, l'évolution a été plus lente pour élaborer le cadre institutionnel propre à une économie de marché, former les compétences managériales indispensables et transformer les mentalités. La stabilité a été difficile à réaliser ou à maintenir. Selon cette étude, la meilleure aide que les pays de l'OCDE puissent apporter à ces pays, c'est de leur ouvrir davantage leurs marchés, d'améliorer les choix à opérer et de mieux coordonner leurs efforts d'assistance.

- POTTIER, Claude. — *Stratégies d'acquisition des groupes industriels français.* — Paris : Eyrolles, 1992.

La mondialisation de l'économie et la globalisation de la concurrence entraînent le développement des acquisitions internationales. Celles-ci semblent répondre à deux grandes nécessités : accéder rapidement aux principaux marchés et tirer parti des effets de dimension. Dans cet ouvrage sont analysées les stratégies d'acquisitions et de cessions des dix plus grands groupes industriels français durant la période 1983-1990. Depuis le début des années 80, les grands groupes français ont suivi une stratégie audacieuse d'acquisition d'actifs notamment à l'étranger.

L'auteur fournit des informations indispensables sur ces opérations et propose une interprétation des stratégies de ces entreprises à la lumière des notions de l'économie industrielle et des théories relatives à la structure de l'économie mondiale.

- SAVITCH, H.V. ; CLAYTON THOMAS, John. — *Big City Politics in Transition.* — Newbury Park CA : Sage Publications, June 1991, 262 p.

Les auteurs — respectivement professeur d'urbanisme à l'Université de Louisville et professeur d'administration publique à l'Université de Missouri-Kansas City — passent en revue l'évolution de treize grandes villes américaines (Atlanta, Boston, Chicago, Denver, Detroit, Houston, la Nouvelle-Orléans, Los Angeles, Miami, Philadelphie, Saint Louis, San

Francisco et Seattle), analysant les changements qui y sont intervenus depuis les années 60. Plusieurs constats sont communs à l'ensemble de ces villes :

— en trente ans leur centre de gravité politique s'est déplacé de la région vers l'Etat fédéral ;

— entre 1960 et 1990, leur population a baissé de 5,5 % ;

— certaines communautés ethniques, minoritaires dans les années 60, se sont fortement agrandies, avec pour conséquence une difficulté croissante à prévenir les problèmes liés à la cohabitation entre des groupes très divers ;

— le pouvoir et l'influence des maires se sont accrus et beaucoup de villes sont aujourd'hui dirigées par des hommes à forte personnalité, très présents sur la scène politique et médiatique ;

— le débat politique appartient beaucoup moins aux partis et beaucoup plus aux différents groupes de pression, associations de défense, coalitions d'intérêt...

GROUPE FUTURIBLES

**Explorer ce qui peut advenir (les futurs possibles)
et ce qui peut être fait (les politiques et les stratégies)
L'anticipation au service de l'action**

FUTURIBLES S.A.R.L.

Société de presse indépendante

1. REVUE FUTURIBLES
Publication mensuelle
2. COLLECTION FUTURIBLES
Livres et rapports de prospective

RÉSEAU FUTURIBLES ÉTUDES & CONSEIL

1. FORMATION ET ASSISTANCE
TECHNIQUE. CONCEPTS ET
MÉTHODES PROSPECTIVES
2. CONSEIL EN PROSPECTIVE
ET STRATÉGIE
3. ÉTUDES DE PROSPECTIVE
APPLIQUÉE

FUTURIBLES INTERNATIONAL

Association Internationale de prospective

1. FONCTION VIGIE : SYSTÈME
INTERNATIONAL DE VEILLE
STRATÉGIQUE PERMANENTE
2. FORUM PRÉVISIONNEL : PLA-
TE-FORME INTERNATIONALE
DE RENCONTRE ENTRE
EXPERTS DE DISCIPLINES, DE
PAYS, D'IDÉOLOGIES DIFFÉ-
RENTS
3. RECHERCHE EXPLORATOIRE
AYANT POUR OBJET DE
DÉFRICHER LE TERRAIN SUR
DES QUESTIONS D'INTÉRÊT
PUBLIC AVANT QUE LES INS-
TANCES PUBLIQUES NE S'EN
SAISISSENT

***Pour tous renseignements : 55 rue de Varenne - 75341 Paris Cédex 07
Tél. (331) 42 22 63 10 - Fax (331) 42 22 65 54***

Brigitte Vincent	3	<i>La consommation des ménages européens. L'Euro-consommateur à l'épreuve d'une analyse statistique comparée, 1980-1988</i>
Victor Scardigli	35	<i>Européens du Nord, Européens du Sud</i>
Diana Malpede, Fabrice Hatem	55	<i>1991 : l'état de l'aide au développement</i>
Louis Bériot	66	<i>La Charte pour le développement durable. Seize principes pour un nouveau modèle économique</i>

Forum

Rolando Arellano, Yvon Gasse, Gérard Verna	41	<i>Le monde de l'entreprise informelle. Economie souterraine ou parallèle ?</i>
--	----	---

Actualités prospectives

| 77 |

Travail à temps partiel. Diplômé et convoité. Le marché unique de l'assurance. France : le besoin de sécurité. CEE : priorité à l'élargissement... Les ordures au micro-ondes. Le suicide en Europe. Italie : la société bloquée. Premières à l'école, dernières dans la hiérarchie. Voiture électrique. L'excédent commercial allemand. L'illettrisme, handicap au quotidien. Europe sociale : le fisc d'abord. Le tabac américain s'exporte. La France profite de la réunification allemande.

Bibliographie

91	<i>Analyses critiques</i>
101	<i>Comptes rendus</i>