

# ÉCONOMIE EUROPÉENNE

COMMISSION EUROPÉENNE  
DIRECTION GÉNÉRALE DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES ET FINANCIÈRES



L'ÉCONOMIE DE L'UNION: BILAN DE 2000

---

*Économie européenne* paraît deux fois par an. Des communications et des rapports importants de la Commission au Conseil et au Parlement sur la situation et l'évolution économiques y sont reproduits, notamment les grandes orientations des politiques économiques ainsi que *l'Économie de l'Union: bilan*. En outre, une série complémentaire, *Rapports et études*, traite des problèmes de politique économique.

Trois suppléments complètent *Économie européenne*:

- les suppléments de la série A, «Analyses économiques», décrivent, d'une manière plus succincte, l'évolution économique et financière de l'Union européenne (UE); ils paraissent mensuellement, sauf en août;
- les suppléments de la série B, «Résultats des enquêtes auprès des chefs d'entreprise et des consommateurs», présentent les principaux résultats des enquêtes effectuées dans la Communauté auprès des chefs d'entreprise (commandes, stocks, perspectives de production, etc.) et auprès des consommateurs (situation et perspectives financières et économiques, etc.) ainsi que d'autres indicateurs cycliques; ils sont également publiés chaque mois, sauf en août;
- les suppléments de la série C, «Bulletin de la réforme économique», fournissent de brefs aperçus des évolutions économiques et des progrès de la réforme dans les pays candidats à l'adhésion. Ce supplément est publié quatre fois par an.

Les adresses des bureaux de vente ainsi que les conditions d'abonnement sont indiquées, respectivement, à la troisième et à la quatrième page de la couverture.

Sauf indication contraire, les textes sont publiés sous la responsabilité de la direction générale des affaires économiques et financières de la Commission européenne (rue de la Loi 200, B-1049 Bruxelles), à laquelle il y aurait lieu d'adresser toute demande de renseignements, à l'exclusion de ceux qui concernent la vente et l'abonnement.

**Commission européenne**

# **ÉCONOMIE EUROPÉENNE**

**Direction générale des affaires économiques et financières**

**2000**

**Numéro 71**



# **L'économie de l'Union: bilan de 2000**

## Abréviations et symboles employés

### États membres

B	Belgique
DK	Danemark
D	Allemagne
EL	Grèce
E	Espagne
F	France
IRL	Irlande
I	Italie
L	Luxembourg
NL	Pays-Bas
A	Autriche
P	Portugal
FIN	Finlande
S	Suède
UK	Royaume-Uni
D_90	Allemagne dans sa situation territoriale avant le 3 octobre 1990
UE	Union européenne
EU-12 –	Communauté, douze États membres, Allemagne de l’Est exclue
EU-12 +	Communauté, douze États membres, Allemagne de l’Est incluse
EU-15	Communauté, quinze États membres
EUR-11	ensemble des onze pays participant à l’union monétaire (B, D, E, F, IRL, I, L, NL, A, P, FIN)

### Monnaies

ECU	écu
EUR	euro
ATS	schilling autrichien
BEF	franc belge
DEM	mark allemand
DKK	couronne danoise
ESP	peseta espagnole
FIM	mark finlandais
FRF	franc français
GBP	livre sterling
GRD	drachme grecque
IEP	livre irlandaise
ITL	lire italienne
LUF	franc luxembourgeois
NLG	florin néerlandais
PTE	escudo portugais
SEK	couronne suédoise
CAD	dollar canadien
CHF	franc suisse
JPY	yen japonais
USD	dollar des États-Unis

### **Autres abréviations**

BCE	Banque centrale européenne
BEI	Banque européenne d'investissement
CECA	Communauté européenne du charbon et de l'acier
Cnuced	Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement
Eurostat	office statistique des Communautés européennes
FBCF	formation brute de capital fixe
FECOM	Fonds européen de coopération monétaire
FED	Fonds européen de développement
FMI	Fonds monétaire international
IDE	investissements directs étrangers
IHPC	indice harmonisé des prix à la consommation
IPC	indice des prix à la consommation
Mio	million
Mrd	milliard
MTC	mécanisme de taux de change
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OIT	Organisation internationale du travail
OPEP	Organisation des pays exportateurs de pétrole
PIB (PNB)	produit intérieur (national) brut
PME	petites et moyennes entreprises
PTOM	pays et territoires d'outre-mer
PVD	pays en voie de développement
SME	système monétaire européen
SPA	standard de pouvoir d'achat
TVA	taxe sur la valeur ajoutée
UC	unité de compte
UEM	Union économique et monétaire
VAB	valeur ajoutée brute
:	non disponible
—	néant





# Table des matières

Chapitre 1 — Perspectives et défis politiques pour l'économie de l'Union	3
Chapitre 2 — Quelles perspectives pour une croissance soutenue dans la zone euro?	31
Chapitre 3 — Croissance économique de l'UE: l'émergence d'un «nouveau» modèle?	91
Chapitre 4 — Croissance économique et environnement durable — perspective européenne	153
Chapitre 5 — Convergence réelle et rattrapage dans l'UE	187
Annexe statistique	225



# Chapitre 1

Perspectives et défis politiques  
pour l'économie de l'Union



# Table des matières

1. Soutenir la reprise vigoureuse que connaît l'Union	7
2. L'impact de la «nouvelle économie» sur l'UE	18
3. Croissance économique et respect de l'environnement	23
4. Convergence réelle et rattrapage au sein de l'UE	26
<b>Graphiques</b>	
1. Perspectives économiques de l'UE	8
2. Choc pétrolier	10
3. Perspectives économiques de la zone euro	12
4. Dosage des politiques économiques de la zone euro	14
5. Structure de la croissance	20
6. Activité économique, pollution et intensité énergétique	25
7. Caractéristiques du rattrapage dans l'UE	27



## **1. Soutenir la reprise vigoureuse que connaît l'Union**

### **Des perspectives favorables assombries par le choc pétrolier**

*Un environnement macroéconomique encourageant...*

L'UE n'avait pas joui d'une situation économique aussi favorable depuis une décennie. Après des performances médiocres au cours de la période 1991-1996, l'économie de l'Union a enregistré, ces trois dernières années, une vive accélération. Après un léger ralentissement temporaire consécutif aux crises économiques et financières asiatique et russe, le rythme de la reprise s'est nettement accéléré à partir du second semestre de 1999 pour atteindre un taux particulièrement rapide de 3,5 % au premier semestre de 2000. Cette reprise a pour caractéristique bienvenue de s'accompagner de fortes créations d'emplois et d'une baisse substantielle du taux de chômage. L'inflation est restée modérée, traduisant à la fois une modération salariale et un meilleur fonctionnement des marchés de biens et services.

*... alors que les politiques mises en œuvre avec détermination donnent leurs premiers résultats.*

Même si ces performances ont de toute évidence bénéficié d'un dosage des politiques macroéconomiques adéquat et d'un environnement externe favorable, elles sont aussi de plus en plus imputables aux politiques et aux réformes structurelles introduites depuis un certain nombre d'années et qui commencent à porter leurs fruits dans un contexte macroéconomique dynamique.

*La croissance devrait se stabiliser à un taux relativement élevé.*

Toutefois, depuis l'été 2000, des signes de plus en plus clairs indiquent que le rythme de la croissance économique ralentit quelque peu à la suite de l'impact plus important que prévu de la hausse du prix du pétrole. De plus, confrontées à une croissance économique supérieure au potentiel et à une résurgence des risques inflationnistes du fait de l'augmentation des prix à l'importation, la BCE et les autres banques centrales européennes ont relevé les taux de la politique monétaire afin d'éviter que la hausse des prix des importations ne dégénère en inflation interne. L'impact négatif sur la demande de ce resserrement de la politique monétaire devrait se faire sentir de manière croissante. Il semble toutefois que l'expansion restera relativement vigoureuse, avec un taux de croissance relativement élevé autour de 3 % dans les deux prochaines années, les bonnes perspectives de l'emploi et le niveau élevé de la confiance se conjuguant à un environnement extérieur porteur. D'autres raisons qui laissent penser que le taux de croissance économique dans l'Union se stabilisera à un niveau relativement élevé sont la stimulation de la demande par des réductions d'impôts et par un certain regain des dépenses publiques permis par la forte croissance des rentrées fiscales et les réformes structurelles qui favorisent l'offre.

*Poursuite vigoureuse des créations d'emplois...*

Dans ce contexte de croissance économique soutenue et de poursuite de la modération salariale, la création d'emplois restera dynamique. Avec une croissance régulière de l'emploi d'environ 1¼ % sur les deux prochaines années, l'équivalent de 4 millions d'emplois devraient être créés. Les nouveaux emplois sont très fortement concentrés dans le secteur des services et se caractérisent par un recours accru aux contrats à temps partiel et à durée déterminée. Malgré sa progression continue, le taux d'emploi reste peu élevé, tant en termes historiques qu'en termes internationaux. L'amélioration de la situation de l'emploi associée à des politiques actives sur le marché du travail rend le marché du travail plus attractif. Dès lors, les gains en emplois créés ne se traduiront pas par une baisse aussi importante du nombre de chômeurs. Le taux de chômage devrait néanmoins poursuivre son tassement, approchant 7 % en 2002, la meilleure performance depuis plus de deux décennies.

*... dans un contexte d'inflation relativement modérée.*

Malgré un certain réveil de l'inflation du fait de la hausse des prix du pétrole et des autres produits de base, dont l'impact a été rendu encore plus sensible dans la zone euro par l'affaiblissement de la monnaie unique, l'inflation sous-jacente reste relati-

Graphique 1 — Perspectives économiques de l'UE



NB: Capacité/besoin de financement des administrations publiques hors UMTS.  
 Source: Services de la Commission.



vement modérée dans l'Union. Dans certains États membres déjà bien engagés dans la reprise, les tensions inflationnistes sont néanmoins devenues une source de préoccupation. Cette maîtrise globale des tensions inflationnistes s'explique en partie par la persistance des capacités inexploitées sur les marchés de produits et du travail. D'autres facteurs jouent également un rôle important, en particulier le maintien de la modération salariale, le renforcement de la compétitivité consécutif à la dérégulation et à la libéralisation de certaines industries de réseaux (télécommunications, électricité et gaz en particulier) ainsi que les avancées technologiques.

### ***Risques et incertitudes***

Si les perspectives générales restent globalement encourageantes, un certain nombre de risques et d'incertitudes significatifs n'en existent pas moins. Alors que, au début de l'année, les risques de sous-estimation étaient considérés comme prédominants en ce qui concerne les prévisions sur l'évolution de l'économie, les incertitudes concernant les perspectives économiques sont aujourd'hui distribuées de manière plus équilibrée.

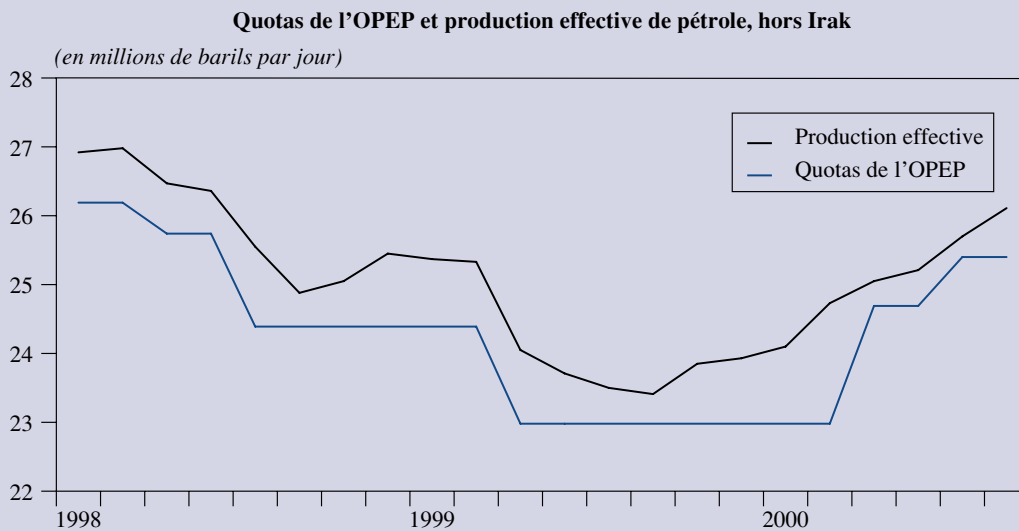
### ***La forte hausse des prix pétroliers...***

À l'heure actuelle, la principale incertitude porte sur l'évolution future des prix pétroliers et ses répercussions probables sur l'activité économique dans l'Union. Après avoir atteint un plancher à la fin de 1998, les prix pétroliers ont plus que triplé et manifestent une volatilité extrême depuis cet été. En raison des contraintes de capacité que rencontrent de nombreux pays producteurs, de la faiblesse relative des stocks et d'une demande mondiale toujours vive, les pressions à la hausse sur les prix pétroliers resteront importantes dans le proche avenir. Toutefois, en l'absence de perturbations majeures en ce qui concerne l'offre, les prévisions tablent généralement sur un tassement graduel des prix du pétrole à partir du printemps 2001, avec un prix du baril retombant progressivement pour se situer bien en dessous de 30 dollars des États-Unis (USD) en 2002.

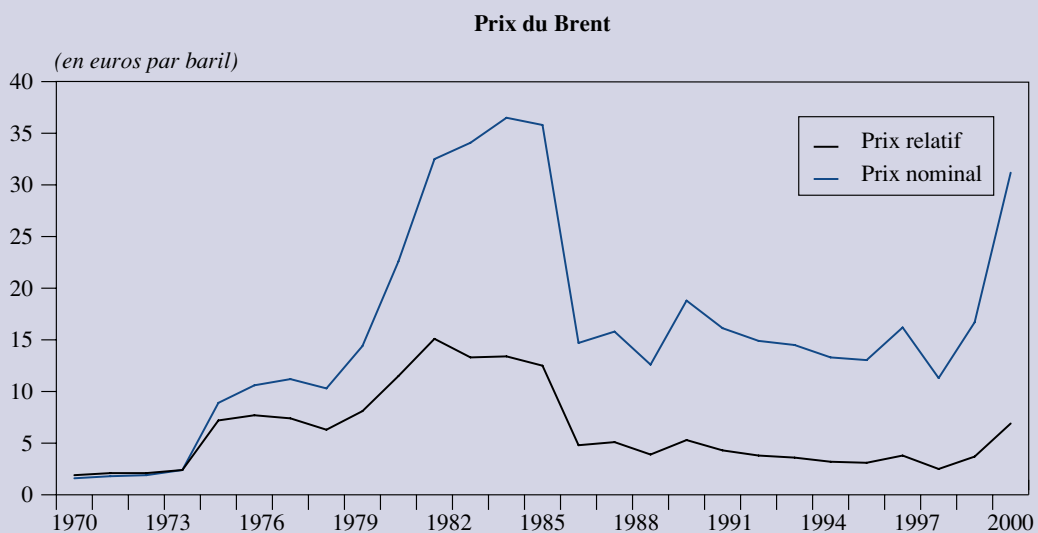
### ***... va-t-elle compromettre la reprise?***

Plusieurs motifs laissent espérer que les conséquences négatives de l'envolée des prix pétroliers seront moins prononcées que lors des épisodes similaires du passé. En premier lieu, malgré leur forte hausse, les prix pétroliers exprimés en termes réels restent encore en dessous des niveaux enregistrés après le deuxième choc pétrolier de 1979/1980, même s'ils correspondent aux niveaux observés au milieu des années 70. En second lieu, grâce aux mesures d'économie d'énergie, à la substitution du pétrole par d'autres sources d'énergie et à la place croissante des services dans l'activité économique, la dépendance de l'économie de l'Union par rapport au pétrole s'est pratiquement réduite de moitié au cours des trois dernières décennies. De ce fait, l'impact de l'augmentation des prix pétroliers sur l'offre devrait rester modéré. En troisième lieu, grâce à l'ancrage de plus en plus ferme d'une culture de la stabilité, comme en témoignent les anticipations d'inflation faible, l'environnement économique est moins susceptible d'entrer dans une spirale inflationniste par les coûts. Toutefois, malgré les raisons qui viennent d'être exposées, l'impact économique de la hausse actuelle des prix du pétrole ne sera pas négligeable, car cette hausse induit une détérioration substantielle des termes de l'échange et donc d'importants manques à gagner en ce qui concerne les revenus nets. L'économie de l'Union est en mesure de supporter ce choc externe sans trop de dommages, mais à condition que la confiance des consommateurs et des entreprises reste élevée et que des mesures économiques adéquates soient prises. À cet égard, il sera essentiel de maintenir un dosage équilibré des politiques économiques. La modération salariale doit être préservée, de manière à éviter des effets induits sur l'inflation sous-jacente. À l'heure actuelle, il n'y a pas d'indice d'un éventuel dérapage des salaires visant à compenser une perte de pouvoir d'achat et, dans plusieurs États membres, des accords garantissant la modération sala-

Graphique 2 — Choc pétrolier



Source: Agence internationale de l'énergie (AIE).



Source: Services de la Commission.

**Impact d'une augmentation de 12 USD du prix du pétrole dans la zone euro**

	Année 1	Année 2	Année 3
— PIB (croissance annuelle en %)	- 0,2	- 0,4	- 0,2
— Inflation (en % annuel)	0,7	0,4	0,2

Source: Services de la Commission.

riale s'appliquent jusqu'à la fin de 2001. De plus, des réductions d'impôt et des baisses de cotisations sociales pourraient tempérer les revendications salariales et contenir la hausse des coûts salariaux unitaires. Par ailleurs, il est souhaitable que les gouvernements résistent à la tentation de compenser les pertes de revenus des ménages et des entreprises par le recours à des mesures discrétionnaires, comme un allègement de la fiscalité sur l'énergie et qu'ils accordent plutôt un soutien aux revenus des catégories sociales les plus vulnérables. Enfin, dans une perspective à moyen terme, il conviendrait de prendre des mesures — y compris des réponses collectives au niveau de l'Union, si cela paraît approprié — afin de continuer à réduire la dépendance de l'économie envers le pétrole.

***Une résorption en douceur des déséquilibres économiques et financiers mondiaux?***

Une deuxième incertitude d'importance provient d'une série de déséquilibres économiques et financiers mondiaux qui se sont considérablement renforcés ces dernières années. Ces déséquilibres pourraient fortement compromettre les perspectives économiques de l'UE si leur correction se faisait de manière abrupte ou désordonnée. Il s'agit en premier lieu du déséquilibre croissant des balances courantes associé aux écarts de taux de croissance entre les principales zones monétaires mondiales, en particulier le déficit courant record des États-Unis. Un deuxième déséquilibre, lié au premier, provient de la déconnexion de la valeur des principales devises par rapport aux fondamentaux économiques. Enfin, le niveau encore très élevé des prix sur les marchés d'actions, en particulier aux États-Unis, est une source supplémentaire d'inquiétude. Une croissance soutenue et entretenue par la demande intérieure dans l'UE contribuerait, certes, à une résorption sans heurts de ces déséquilibres, mais un retour de la croissance de la demande américaine vers un niveau plus soutenable n'en reste pas moins indispensable.

***Une accélération des gains de productivité dans l'UE?***

Il existe une troisième incertitude: L'Union pourra-t-elle — et à quelle vitesse — entrer dans la «nouvelle économie» et profiter, de ce fait, d'une accélération de la croissance de la productivité dans les années à venir comparable à celle observée aux États-Unis? Les réformes structurelles et le développement d'une économie fondée sur la connaissance sont maintenant au cœur du programme de réformes de l'Union. Les avancées réalisées dans le domaine de la libéralisation et de la privatisation sont déjà substantielles. De plus, l'intégration croissante des marchés financiers, de produits et de services, les réformes du marché du travail et l'adoption de nouvelles technologies sont autant d'éléments qui contribuent à renforcer le potentiel productif de l'économie de l'Union. Dans ce nouveau contexte, la concurrence s'est intensifiée, les prix se sont abaissés et le fonctionnement des marchés s'est amélioré. L'impact macroéconomique de ces évolutions en termes d'amélioration de la productivité et d'expansion du potentiel de production est difficile à mesurer, mais il est probable qu'elles ont un effet plus important que ce qui est reconnu actuellement et qu'elles contribuent à pousser vers le haut la frontière de production, à augmenter la productivité et à favoriser une croissance élevée et non inflationniste.

**Zone euro:  
continuer à assurer un dosage approprié des politiques économiques**

***Les meilleures perspectives économiques de la décennie...***

Faisant suite au processus de convergence et au lancement de l'euro, le 1<sup>er</sup> janvier 1999, les conditions économiques de la zone euro se sont notablement améliorées. En effet, l'économie semble être entrée dans une nouvelle phase de croissance vigoureuse et les perspectives à moyen terme sont favorables. De plus, les évolutions récentes et attendues tendent à indiquer que la croissance est assise sur une base plus large dans tous les États membres, avec une convergence graduelle des rythmes nationaux vers un taux de croissance élevé. Dans certains pays, toutefois, la reprise est plus

Graphique 3 — Perspectives économiques de la zone euro



NB: Capacité/besoin de financement des administrations publiques hors UMTS.  
 Source: Services de la Commission.

avancée et se poursuit à un rythme exceptionnel, éveillant progressivement des craintes de surchauffe. Malgré la vigueur de l'activité économique — et en dépit de la hausse des prix pétroliers et de la dépréciation de l'euro —, l'inflation sous-jacente continue à être bien maîtrisée dans la zone euro dans son ensemble et, pour l'instant, peu d'indices laissent craindre des répercussions de la hausse des prix des importations sur le processus de formation des salaires.

**... reflètent la vigueur renouvelée de la demande intérieure et le contexte international favorable.**

Ces dernières années, le principal moteur de la croissance économique dans la zone euro a été la croissance régulière de la demande intérieure, avec un taux annuel de 3 %, qui devrait se maintenir encore pour un certain temps. Cette vigueur de la demande intérieure traduit à la fois l'adéquation du dosage des politiques macroéconomiques et les progrès réalisés dans les réformes structurelles ces dernières années. En même temps que la demande intérieure fournissait une base solide à la croissance, les mouvements conjoncturels de l'activité économique ont largement reflété les conditions changeantes de la demande mondiale. Sous l'effet du renforcement des échanges internationaux et de la sous-évaluation de l'euro, l'environnement extérieur, auparavant défavorable, s'est profondément transformé pour devenir particulièrement porteur, ce qui a induit un vif redémarrage des exportations.

**Soutenir et prolonger la reprise**

Avec une reprise qui est maintenant largement engagée et des perspectives de croissance du PIB réel dans la zone euro d'environ 3 % sur les deux prochaines années, la priorité doit être donnée à la mise en œuvre de politiques de soutien à la reprise. Il conviendra notamment d'assurer une expansion durable, tirée par une demande intérieure exempte de goulets d'étranglement inflationnistes, tout en s'efforçant de rendre l'économie moins vulnérable aux perturbations extérieures. L'expansion soutenue de la demande intérieure dans la zone euro est nécessaire pour assurer la croissance du niveau de vie et de l'emploi, mais elle est aussi indispensable pour parvenir à un rééquilibrage sans heurts des composantes mondiales de la croissance.

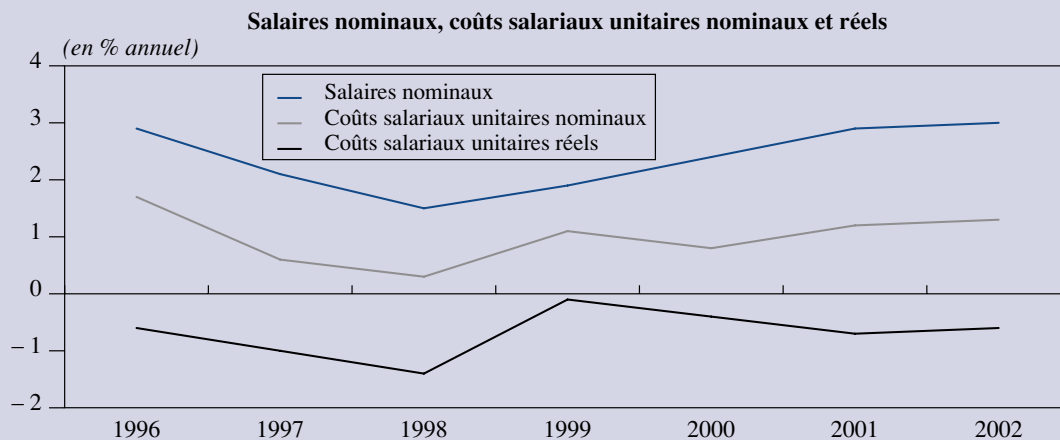
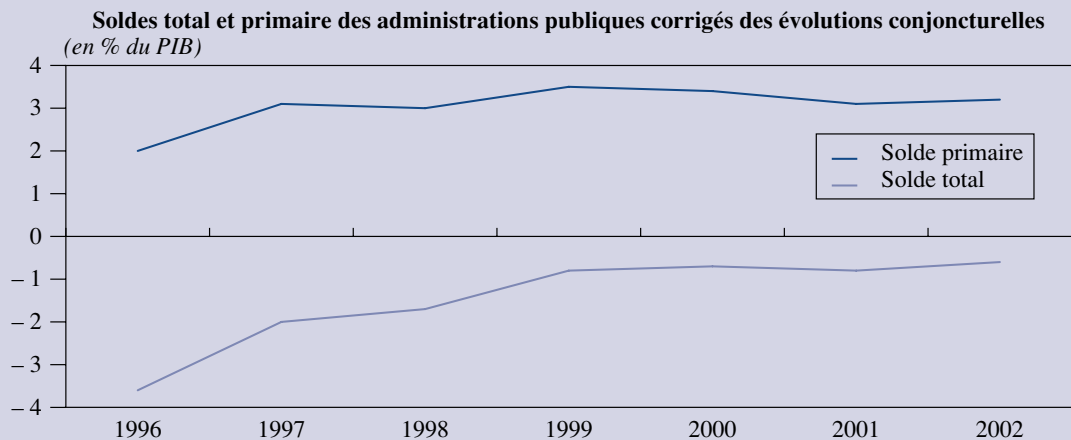
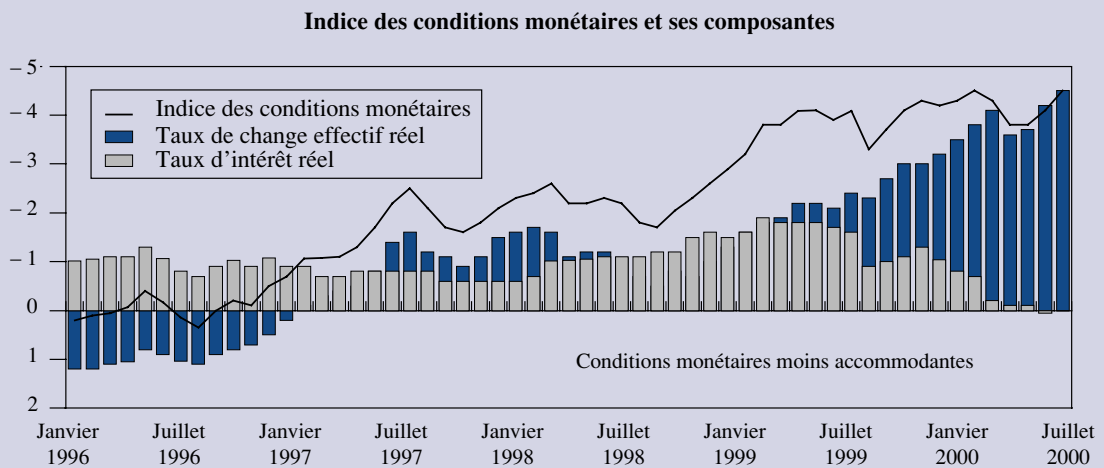
**Éviter les erreurs du passé dans le dosage des politiques économiques**

Des réformes structurelles visant à renforcer le volet « offre » selon une démarche qui s'inscrit dans le cadre de la stratégie adoptée par le Conseil européen de Lisbonne jouent un rôle essentiel pour assurer le maintien à moyen terme de l'expansion actuelle et pour rendre l'économie moins sensible aux chocs extérieurs. Toutefois, un dosage adéquat des politiques macroéconomiques est une condition préalable pour garder l'économie sur un sentier de croissance d'au moins 3 %, tout en assurant le maintien de la stabilité des prix. Compte tenu de l'expérience de la fin des années 90, lorsque des politiques macroéconomiques mal équilibrées ont étouffé la reprise, deux questions se posent en ce qui concerne le « *policy-mix* » actuel et futur. En premier lieu, même si les conditions monétaires sont restées accommodantes — le relèvement des taux d'intérêt ayant été entièrement compensé par la faiblesse persistante de l'euro —, cette configuration risque d'introduire un déséquilibre dans la croissance dans la mesure où les exportations, et non la demande intérieure, deviendraient la composante la plus dynamique de la demande finale. En second lieu, les réductions d'impôt et le supplément de dépenses publiques autorisé par les fortes rentrées fiscales risquent de créer une stimulation budgétaire à un moment où la croissance de la demande est déjà vigoureuse.

**Une phase de resserrement de la politique monétaire**

Réagissant à la montée progressive des risques à moyen terme sur la stabilité des prix, la BCE a progressivement relevé son taux directeur de 225 points de base depuis la fin de 1999. Compte tenu de l'évolution globalement adéquate des salaires dans les États membres de la zone euro, c'est l'impact inflationniste (effets induits potentiels compris) de l'augmentation des prix du pétrole — exceptionnellement élevée et durable et aggravée par la faiblesse prolongée de l'euro — qui est devenu la princi-

Graphique 4 — Dosage des politiques économiques de la zone euro



Source: Services de la Commission.

pale source d'inquiétude en ce qui concerne le second pilier de la stratégie de l'Euro-système. Sur la même période, la croissance de la masse monétaire est demeurée supérieure à la valeur de référence de 4,5% et les crédits au secteur privé ont continué à croître vivement. Dans un environnement où les perspectives de croissance sont favorables, de tels développements ont justifié une inflexion progressive de la politique monétaire dans un sens moins accommodant. Ce resserrement monétaire préventif, qui s'est traduit par une augmentation considérable des taux d'intérêt à court terme réels (mesurés relativement à l'inflation sous-jacente), a réussi à maintenir les anticipations inflationnistes à un bas niveau malgré le réveil de l'inflation globale.

***Les évolutions du taux de change de l'euro sont une source de préoccupation...***

Compte tenu des fondamentaux de l'économie de l'UE, le taux de change actuel de l'euro est nettement sous-évalué. La faiblesse marquée de l'euro, en particulier par rapport au dollar, peut principalement s'expliquer par les positions cycliques relatives de la zone euro et des États-Unis. Toutefois, on estime généralement que plusieurs autres facteurs jouent un rôle, en particulier le rééquilibrage des portefeuilles d'investissement provoqué par des anticipations de rendements réels plus élevés aux États-Unis, les déficiences structurelles de la zone euro et les perceptions négatives des marchés à l'égard de la gestion économique de la zone euro. À moyen terme, les conséquences négatives, d'un point de vue économique interne et externe, d'une sous-évaluation prolongée du taux de change de l'euro feront plus qu'annuler les avantages à court terme relatifs au surcroît d'exportations. La prise de conscience croissante de ces implications économiques majeures a conduit, en septembre 2000, les banques centrales du G7 à procéder à une intervention concertée sur les taux de change, suivie d'interventions unilatérales de la BCE au début du mois de novembre.

***... qui exige une action déterminée.***

En liaison avec l'amélioration relative de la situation conjoncturelle de la zone euro et l'inversion associée des flux de capitaux, le taux de change de l'euro devrait se raffermir. De plus, les mesures concrètes prises dans le domaine économique et les actions visant à améliorer l'efficacité du processus d'élaboration des politiques économiques de la zone euro seront un soutien pour la monnaie européenne. Puisque les marchés ne semblent pas accorder tout le crédit que méritent les réformes structurelles déjà mises en œuvre, un engagement ferme et univoque sur des réformes économiques serait sans doute en mesure d'améliorer les perceptions des marchés. Enfin, le rétablissement de l'euro serait grandement facilité si les pays de la zone euro montraient plus d'empressement pour ajuster leurs politiques économiques dans un sens assurant la cohérence du «*policy-mix*» aux niveaux communautaire et national.

***Une inflexion de la stratégie budgétaire***

Les grandes orientations des politiques économiques pour 2000 recommandaient, pour les deux années à venir, des efforts accrus en matière d'assainissement des finances publiques. La politique budgétaire doit mettre à profit la croissance pour atteindre plus rapidement une position d'équilibre structurel. Or on constate que les stratégies des autorités budgétaires ont, dans de nombreux cas, privilégié la réduction des prélèvements obligatoires et la restructuration des dépenses plutôt que de viser un retour plus rapide à l'équilibre budgétaire.

***Les réformes et réductions d'impôt sans compensation en matière de recettes se sont multipliées...***

Dans leurs programmes de stabilité actualisés et leurs déclarations spécifiques concernant les budgets pour 2001, la plupart des États membres ont souligné leur intention de réduire les prélèvements obligatoires et de réformer les systèmes d'imposition. Au printemps dernier, la Commission a défini quatre critères <sup>(1)</sup>, largement

<sup>(1)</sup> Il s'agit des quatre critères suivants: a) les États membres doivent parvenir, ou s'efforcer de parvenir, à moyen terme, à des positions budgétaires «proches de l'équilibre ou excédentaires»; b) les réformes ne doivent pas être procycliques; c) il faut tenir compte du niveau de l'endettement public et de la soutenabilité budgétaire à long terme; d) les réductions d'impôt doivent être intégrées à un «paquet» de réformes global.

consensuels, permettant d'apprécier si les réformes fiscales projetées permettent d'aboutir à une réduction durable de la charge fiscale sans pour autant compromettre l'engagement de maintenir la discipline budgétaire. Les réformes qui ont été introduites ou annoncées vont généralement dans la bonne direction, car elles portent principalement sur les impôts directs, lesquels se caractérisent par leurs effets importants de distorsion sur les incitations à travailler et à investir. Toutefois, ces réformes sont critiquables à deux niveaux. En premier lieu, elles sont insuffisamment complétées par des réformes des systèmes de prestations. En second lieu, ces réformes et réductions d'impôt ne sont pas accompagnées de mesures de maîtrise de la dépense publique, de sorte qu'elles ne respectent pas l'engagement d'éviter les réductions d'impôt procycliques.

*... interrompant le processus d'assainissement budgétaire.*

Comme l'année dernière, les soldes des administrations publiques seront sans doute meilleurs en 2000 que ce qui était projeté dans les programmes budgétaires. Pour la zone euro dans son ensemble, le déficit public effectif (à l'exclusion des recettes liées aux licences UMTS) devrait, selon les estimations les plus récentes, retomber à 0,8 % du PIB, soit un demi-point de moins qu'en 1999. Cette amélioration est toutefois entièrement imputable à la vigueur de la croissance et à une nouvelle baisse de la charge d'intérêt sur la dette publique. Une fois corrigées les influences conjoncturelles et les charges d'intérêt, on n'observe guère d'amélioration en ce qui concerne la position sous-jacente, laquelle pourrait même subir une certaine détérioration en 2001 en raison des réductions d'impôt projetées qui ne seront pas entièrement compensées par des restrictions sur les dépenses. On peut néanmoins espérer une stabilisation du déficit effectif autour du niveau atteint en 2000 du fait d'une position cyclique toujours favorable et d'une baisse du service de la dette. Mais ces prévisions ne sont pas à la hauteur des ambitions précédemment formulées dans les programmes de stabilité actualisés, eu égard au fait que la croissance a été plus forte que ce qui avait été anticipé.

*Des recettes inattendues grâce aux licences UMTS*

Les finances publiques bénéficient ou vont bénéficier de rentrées exceptionnelles. Il s'agit des recettes provenant de l'allocation des licences de la troisième génération de téléphonie mobile (UMTS), ces rentrées exceptionnelles représentant 1/4 % du PIB de la zone euro. La plus grande partie de ces recettes a été affectée aux budgets 2000 et une partie mineure à ceux de 2001. De ce fait, le solde budgétaire «global», incluant les recettes extraordinaires de l'attribution des licences UMTS, pourrait devenir légèrement positif en 2000 avant de retourner à une position déficitaire en 2001.

#### **États membres hors de la zone euro: prolonger l'expansion**

*Danemark: viser un «atterrissage en douceur»*

Au Danemark, à la suite de la mise en œuvre du «paquet» fiscal restrictif en 1999, l'économie s'est quelque peu ralentie après des pointes de croissance à plus de 3 % par an pendant la période 1994-1998. Tandis que la consommation privée a clairement réagi à la suppression de toute stimulation budgétaire, l'investissement a momentanément rebondi en 2000. Ce dernier point est, tout d'abord, une conséquence de la poussée des travaux de reconstruction à la suite des tempêtes de l'hiver dernier, mais c'est aussi la conséquence des forts investissements en biens d'équipement tirés par la hausse des profits des entreprises. La croissance en 2000 devrait donc s'établir à 2 1/2 % puis décélérer vers 2 1/4 % sur la période 2001-2002. Avec une croissance proche de son potentiel et un marché du travail tendu, les salaires et les prix ont évolué plus rapidement que ceux de la moyenne de l'Union. Toutefois, à mesure que la croissance ralentit à des niveaux plus tenables, la surchauffe semble s'éloigner. Si la compétitivité/le coût danois a souffert d'une hausse de ses coûts salariaux unitaire plus importante



que celle de ses partenaires commerciaux, la situation devrait s'améliorer à partir de l'année prochaine. La politique budgétaire devrait être neutre à court terme. À la suite du «non» danois dans le dernier référendum, le gouvernement a clairement affirmé qu'aucun changement fondamental de politique économique ne devrait avoir lieu. Cela veut dire, en particulier, que la participation au MCE 2 va se poursuivre, et que le Danemark poursuivra la phase de resserrement monétaire actuellement en cours. Dans la mesure où les fondamentaux de l'économie danoise sont bons, l'écart des taux d'intérêt par rapport à la zone euro, en hausse à la suite des résultats du référendum, devrait se resserrer et prendre une valeur plus «normale» dans les prochains mois.

**Suède:  
poursuite  
d'une croissance  
solide et stabilité  
de l'inflation**

L'économie suédoise connaît actuellement une phase d'expansion vigoureuse, avec un taux de croissance du PIB qui devrait être supérieur à 3½% en 2000 et en 2001. Le principal moteur de l'activité est la demande intérieure, mais les échanges extérieurs apportent également une contribution positive. La croissance évolue au-delà de sa tendance, mais les évolutions encourageantes du marché du travail — l'emploi progresse de 2% — ont rendu cette croissance possible à moyen terme, sans qu'aucune tension inflationniste notable se manifeste. La hausse des prix devrait rester dans les limites de l'objectif d'inflation de 2% (± 1 point). Selon les estimations, l'écart de production devrait se réduire en 2000, voire devenir positif. Aucun resserrement de la politique monétaire n'est intervenu depuis février dernier, les tensions inflationnistes ne paraissant pas menacer l'objectif d'inflation. Des réductions d'impôt ont été opérées en 2000 et annoncées pour 2001 en vue de réduire la charge fiscale très élevée, ce qui suggère donc un assouplissement de la politique budgétaire. Malgré cet assouplissement, on s'attend à un gonflement de l'excédent des finances publiques pour cette année et la suivante. Au total, compte tenu de l'absence de contraintes sévères et étendues en ce qui concerne l'offre et l'inflation — l'une des plus faibles de l'Union — restant contenue dans la fourchette cible, le dosage des politiques macroéconomiques en Suède ne peut pas être considéré comme particulièrement accommodant.

**Royaume-Uni:  
une croissance  
équilibrée**

Au terme de presque neuf années de croissance ininterrompue, l'économie britannique apparaît, par comparaison aux décennies précédentes, comme marquée au sceau de la stabilité, tant en ce qui concerne l'inflation qu'en ce qui concerne la croissance. Actuellement, l'activité est probablement proche du potentiel, avec une croissance annuelle de l'ordre de 3%. Il n'y a pas de déséquilibre sectoriel important et, malgré la force de la livre sterling, les exportations continuent à croître rapidement. Le chômage est à son niveau le plus bas depuis vingt-cinq ans. Malgré le dynamisme du marché du travail, les tensions sur les salaires restent en grande partie absentes. L'objectif d'inflation de la politique monétaire, qui devrait être respecté sans problème, est de 2,5%, mesuré sur la base d'un indice des prix de détail excluant les paiements d'intérêt sur les emprunts logement (RPIX). Au milieu de 1999, une série de hausse des taux d'intérêt a commencé à désamorcer les tensions inflationnistes, en particulier en provenance de la demande intérieure, mais depuis février de cette année, le taux des mises en pension (6%) n'a plus été relevé en raison du recul des risques inflationnistes. Le Royaume-Uni affiche aujourd'hui un des taux d'inflation les plus bas de l'Union, et il se peut que la phase de hausse des taux d'intérêt soit arrivée à son terme.

Dans ce contexte économique stable, l'économie devrait continuer de croître au rythme de 3% en 2001 — c'est-à-dire légèrement au-dessus de la croissance tendancielle estimée généralement aux environs de 2½%. Cela serait possible grâce notamment à des mesures comme celle du «New Deal», mais aussi grâce à la hausse de la

productivité engendrée par le fort investissement des entreprises (notamment étranger) ces dernières années.

Les finances publiques sont régies par des règles budgétaires strictes et affichent maintenant un excédent solide. Malgré des augmentations modérées, par rapport aux plans antérieurs, des dépenses publiques dans certains secteurs, la situation budgétaire reste parfaitement maîtrisée en raison de la hausse des recettes fiscales et de la baisse des paiements d'intérêt sur la dette.

## **2. L'impact de la «nouvelle économie» sur l'UE**

*La «nouvelle économie»: une notion difficile à cerner*

Le dynamisme de l'économie de l'Union, ces dernières années, qui s'est caractérisé par une forte croissance, un recul du chômage et une baisse de l'inflation, a conduit de nombreux observateurs et décideurs à se demander si la reprise en cours ne serait pas l'équivalent de la vague de développement d'une «nouvelle économie» qui touche les États-Unis depuis le milieu des années 90. Si, dans le débat public, la notion de nouvelle économie est affublée de connotations multiples, la définition qui ressort de la recherche économique semble reposer sur trois caractéristiques principales: un accroissement permanent de la productivité; une baisse du chômage structurelle assortie d'une inflation faible; une plus grande stabilité de la croissance de la production. Plusieurs éléments moteurs, dont l'action est étroitement imbriquée, contribuent à l'essor de la nouvelle économie: il s'agit en particulier des avancées technologiques, de la mondialisation, de la libéralisation et de l'intégration des marchés financiers, de la flexibilité des marchés du travail et des progrès dans la gestion macroéconomique.

*Attribution d'un rôle clé aux TIC*

Dans le débat actuel sur la «nouvelle économie», l'attention s'est principalement focalisée sur les technologies de l'information et des communications (TIC). Leur utilisation croissante dans le cycle productif permet de diminuer les coûts de production et de transaction et engendre des gains de productivité. Dans ce contexte, la vigueur de la croissance et la reprise des gains de productivité aux États-Unis depuis le milieu des années 90 semblent être liées à la rapidité des progrès dans le secteur des TIC et à la diffusion de plus en plus large de ces technologies dans l'économie. De fait, des indices suggèrent que les TIC pourraient représenter jusqu'aux trois quarts de la hausse de la croissance de la productivité, estimée à un point, qui a été observée aux États-Unis au cours de la seconde moitié des années 90. Sur cette contribution, près d'un demi-point correspond aux investissements en équipements en TIC (renforcement de l'intensité capitaliste) et environ un quart de point de pourcentage supplémentaire à l'augmentation de la productivité globale des facteurs (croissance de la production qui ne peut pas être attribuée à la somme des contributions des facteurs de production) dans le secteur des TIC.

*De premiers signes encourageants se font jour dans l'Union.*

Depuis quelques années, les marchés des TIC enregistrent une expansion vigoureuse dans l'Union, le total des «dépenses» en TIC atteignant 7% en 1999 — à comparer avec un niveau estimé à 8% du PIB aux États-Unis en 1999. Sur la base de ces chiffres, il apparaît que la dépense en TIC par habitant dans l'Union est encore inférieure de 60% à celle des États-Unis, un retard qui est moins prononcé pour les technologies de la communication que pour celles de l'information. La «production» de biens des TIC est, elle aussi, en augmentation rapide et devrait représenter plus de 4% du PIB en 1999 (contre 7% du PIB aux États-Unis). Si l'on utilise des données et des méthodes macroéconomiques traditionnelles, peu d'éléments permettent de confirmer que les TIC représentent une source importante de croissance de la production et de

la productivité dans l'Union. Certaines indications laissent néanmoins penser que les forces motrices de la croissance de la productivité qui ont été identifiées dans l'économie américaine sont également actives au niveau de l'Union européenne, plus particulièrement dans certains États membres comme l'Irlande, la Finlande et la Suède. Les résultats obtenus par une décomposition de la croissance permettent d'établir que, dans l'Union, le progrès technique dans le secteur des TIC et l'accumulation de capital en TIC (à l'exclusion des logiciels) ont contribué à hauteur d'environ 0,5-0,7 point à la croissance de la production dans la seconde moitié des années 90. Cette valeur est semblable aux estimations pour les États-Unis au cours de la première moitié de cette décennie et est cohérente avec l'écart de dépenses en TIC par habitant entre l'Union et les États-Unis. Cela tend à établir que le retard de l'Union par rapport aux États-Unis dans la contribution des TIC à la croissance est d'environ une demi-décennie. Dans ces conditions, il n'est pas surprenant qu'il n'y ait pas encore d'indication que l'accélération de la productivité dans le secteur de production des TIC se diffuse dans les autres secteurs de l'économie de l'Union. Enfin, entre la première et la seconde partie des années 90, la part de l'accélération de la croissance de la productivité du travail attribuable à la pénétration des TIC dans l'Union est estimée à 0,2-0,3 point.

***Ce peu d'indices s'explique par l'action d'un certain nombre de facteurs spécifiques.***

Le peu d'indices concrets de l'impact des TIC dans l'Union s'explique certainement par le fait que, au regard des standards américains, l'investissement en équipements «TIC» reste faible et la diffusion des nouvelles technologies encore restreinte. Toutefois, quatre facteurs spécifiques sont de nature à affecter la mesure de l'impact de la nouvelle économie dans l'Union. En premier lieu, l'appareil statistique de la majorité des États membres est mal adapté pour appréhender le rôle éventuel qu'ont joué les TIC dans la croissance de la productivité. En second lieu, comparé aux États-Unis, le secteur de production de TIC est encore relativement peu développé dans l'Union et son impact sur les chiffres agrégés de la productivité ne peut donc être que limité. Selon des calculs préliminaires, il apparaît en effet que la croissance de la productivité globale des facteurs dans l'Union au cours des années 90 a été inférieure à celle observée la décennie précédente, même si la situation s'est améliorée au cours des toutes dernières années. En troisième lieu, la phase actuelle d'expansion cyclique s'est accompagnée de fortes créations d'emplois. Bien que cela soit de toute évidence souhaitable, car cela signifie que des actifs plus nombreux, dont beaucoup sont peu qualifiés, parviennent à entrer sur le marché du travail, cela n'en a pas moins eu temporairement un impact négatif sur la croissance de la productivité agrégée du travail. En quatrième lieu, même aux États-Unis, les signes d'une hausse de la limite supérieure de la croissance économique n'ont pas été évidents avant 2000. Du fait du retard pris par l'Union dans l'introduction des TIC, on peut supposer que les preuves empiriques claires de l'émergence d'une nouvelle forme de croissance économique ne pourront pas être disponibles avant quelques années.

***Retard de l'UE: des raisons non éclaircies***

En ce qui concerne le niveau de développement de l'industrie des TIC, il n'existe pas encore de modèle d'explication empirique suffisamment solide de l'avance dont jouissent les États-Unis. Il est possible que les États-Unis disposent d'un avantage comparatif pour la production de biens des TIC, par exemple, du fait qu'ils aient bénéficié, à un moment stratégique, d'une bonne dotation en ingénieurs particulièrement qualifiés. Le secteur des TIC étant caractérisé par des effets de réseau et par les avantages au «premier entrant», les avantages comparatifs tenus existant dans une première phase peuvent s'être rapidement renforcés grâce aux retombées positives de la recherche, de l'innovation et de la spécialisation sectorielle. À cet égard, l'examen des échanges bilatéraux UE – États-Unis de produits et services des TIC tend à démontrer qu'il existe un avantage comparatif pour les États-Unis.

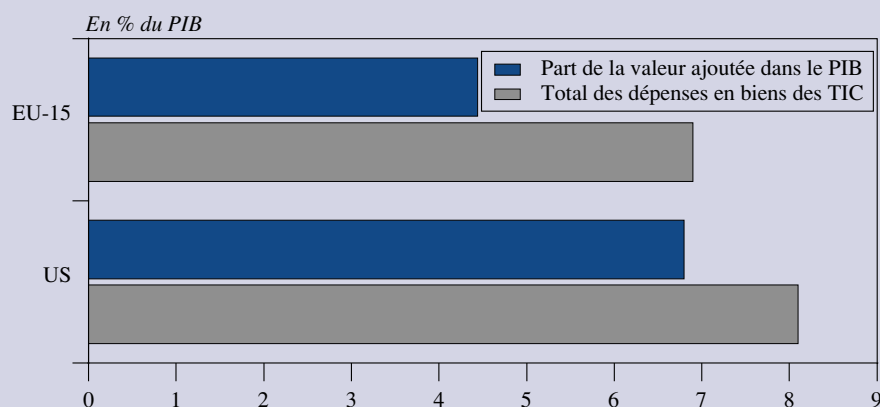
Graphique 5 — Structure de la croissance

Performances économiques comparées entre 1980 et 1999: UE et États-Unis

	UE			États-Unis		
	1980-1990	1991-1995	1995-1999	1980-1990	1991-1995	1995-1999
<b>PIB en volume par habitant dont:</b>	2,05	1,02	1,97	2,19	2,15	3,25
<b>Utilisation du travail</b>	- 0,26	- 0,99	0,46	0,9	0,71	1,21
dont:						
— emploi	- 0,24	- 0,50	0,35	0,19	0,48	0,60
— temps de travail	- 0,52	- 0,20	- 0,25	0,01	0,10	0,08
— participation	0,10	- 0,34	0,37	0,75	0,21	0,29
— démographie	0,40	- 0,05	- 0,01	- 0,05	- 0,08	0,24
<b>Productivité horaire du travail</b>	2,31	2,00	1,51	1,30	1,44	2,05
dont:						
— intensité capitalistique	0,65	0,96	0,53	0,24	0,21	0,50
— productivité globale des facteurs	1,65	1,04	0,98	1,06	1,23	1,54

Source: Services de la Commission.

Diffusion des produits de TIC aux États-Unis et dans l'UE, 1999



Source: Credit Suisse First Boston.

Source de croissance dans l'UE et contribution du secteur des TIC

	1991-1995	1995-1999	Évolution
Croissance de la productivité du travail	2	1,5	- 0,5
Intensité capitalistique	1	0,5	- 0,5
— en biens des TIC	0,2-0,3	0,3-0,5	0,1-0,2
— substitution capital/travail	0,4	- 0,1	- 0,5
— en autres biens	0,3-0,4	0,1-0,3	- 0,1-0,2
Croissance de la PGF	1	1	0
— secteur des TIC	0,1	0,2	0,1
— autres secteurs	0,9	0,8	- 0,1
Pour mémoire: part des TIC	0,3-0,4	0,5-0,7	0,2-0,3

Source: Services de la Commission.

L'Europe affiche, en effet, un déficit permanent dans les échanges de TIC avec les États-Unis, déficit qui s'est même creusé dans les années 90. De plus, aux États-Unis, la majorité de l'effort de R & D se concentre dans le secteur des hautes technologies, en particulier celui du matériel informatique, ce qui suggère l'apparition d'une certaine forme de spécialisation. Dans cette perspective, les possibilités de rattrapage de l'UE dépendront de sa capacité à développer un avantage de «deuxième entrant» dans le secteur des TIC et à maintenir sa position de marché favorable en ce qui concerne les technologies de communication.

***Des obstacles structurels aux nouvelles technologies?***

D'un autre côté, la lenteur de la diffusion des TIC dans l'Union est souvent imputée à des rigidités structurelles. À ce niveau, le débat s'est focalisé sur plusieurs différences structurelles qui distinguent l'Union des États-Unis et sont potentiellement défavorables aux nouvelles technologies. Au nombre des obstacles mentionnés, on citera notamment la pénurie en informaticiens qualifiés, la modernisation insuffisante des marchés financiers qui empêche les entreprises jeunes et innovantes de lever des fonds et les complications administratives à la création de nouvelles entreprises. Dans la mesure où la pleine exploitation des effets stimulateurs sur la productivité des investissements en TIC nécessite la réorganisation de la main-d'œuvre au sein des entreprises, le coût relativement plus élevé pour embaucher et licencier pourrait avoir entraîné des distorsions en défaveur des technologies à faible intensité en emploi dans l'Union.

***Des préalables en passe d'être réunis***

Bien que les signes d'un passage de l'UE à la «nouvelle économie» (pour ce qui concerne son volet «TIC») soient encore peu visibles sur le plan macroéconomique, un certain nombre d'indices permettent néanmoins de penser que l'Union est sur le point d'y faire son entrée. À de nombreux égards, en effet, les conditions préalables au développement de la nouvelle économie commencent à être réunies dans l'Union. Le passage progressif à une économie fondée sur les services a été associé à un recours croissant aux TIC, lui-même renforçant la tendance. De plus, la pénétration des équipements en TIC et leur usage sont en augmentation constante, beaucoup plus rapidement qu'aux États-Unis, même si la situation de départ était moins avancée. À la fin des années 90, la part des ressources de l'économie consacrée à l'acquisition d'équipements en TIC est beaucoup plus importante qu'au début de la décennie. La qualification de la main-d'œuvre s'est nettement améliorée au cours des deux dernières décennies. La capitalisation du marché des valeurs de haute technologie s'est sensiblement accrue et les investissements en capital-risque ont plus que triplé au cours des trois dernières années. Enfin, l'Union bénéficie actuellement d'un facteur de dynamisme unique, à savoir l'impact conjugué de la création du marché unique et de l'adoption de l'euro.

***L'entrée dans la «nouvelle économie» exige une stratégie globale et exhaustive.***

Même si l'Union apparaît à la traîne des États-Unis pour l'entrée dans la «nouvelle économie», l'étendue du retard n'est pas excessive et le rattrapage pourrait intervenir très rapidement. Dans ce contexte, la question cruciale qui se pose pour l'Europe est de savoir si, et sous quelles conditions, l'expérience américaine de croissance élevée et non inflationniste peut être transférée ici. Bien que des politiques macroéconomiques saines et orientées vers la stabilité soient nécessaires pour créer un environnement global plus favorable à l'investissement et à la croissance économique, ce n'est qu'en créant les conditions microéconomiques appropriées dans un certain nombre de domaines qu'il sera possible de récolter tous les bénéfices d'une évolution technologique rapide. D'une manière générale, tous les obstacles au développement et à l'adoption des nouvelles technologies doivent être éliminés et il convient de créer les

conditions de base permettant une réallocation en souplesse des ressources vers les domaines les plus dynamiques de l'activité économique en Europe.

***Encourager l'esprit d'entreprise***

Le développement de la nouvelle économie aux États-Unis est intimement lié à la force de l'esprit d'entreprise. Exploiter les possibilités offertes par les nouvelles TIC réclame en effet la création de nouvelles entreprises et la «réinvention» de celles existantes. Bien que les structures de base facilitant la création de jeunes entreprises aient été considérablement améliorées dans un certain nombre de pays, ces dernières années, l'Europe pâtit encore de charges administratives importantes qui nuisent aux entreprises.

***Favoriser la concurrence***

L'efficacité des marchés de biens et services et les incitations à l'innovation créées par la politique de concurrence et autres cadres réglementaires peuvent avoir un impact important sur la croissance. La libéralisation et l'encouragement de la concurrence ont généralement joué un rôle crucial en induisant la baisse des prix des produits des TIC, notamment des nouveaux services de télécommunication favorisant ainsi leur pénétration sur le marché. D'une manière générale, l'absence de pressions concurrentielles autorise les entreprises à intégrer les innovations sur les produits et les processus à leur propre rythme, au mépris des attentes créées chez les consommateurs par l'évolution des nouvelles technologies. Une concurrence rigoureuse peut donc contribuer à accélérer le développement des nouvelles technologies et à diffuser plus rapidement des innovations. Il convient également de souligner que, en raison de l'existence des effets de réseau, certains secteurs des TIC peuvent être caractérisés par des économies d'échelle croissantes, ce qui pourrait induire de nouvelles fusions et acquisitions.

***Renforcer l'efficacité des marchés financiers***

Les marchés financiers ont un rôle à jouer important dans le contexte de la «nouvelle économie», en particulier pour ce qui concerne le financement des jeunes entreprises innovantes. Dans de nombreux cas de figure, la levée de fonds propres constitue, pour ces jeunes entreprises, une meilleure source de financement que l'endettement traditionnel, compte tenu des risques généralement plutôt élevés qu'elles encourent, de la nature habituellement incertaine des garanties qu'elles peuvent apporter et du caractère fréquemment limité de la trésorerie disponible. S'il est incontestable qu'un certain nombre de progrès ont été réalisés pour promouvoir le capital-risque, il n'en reste pas moins qu'il est urgent de mieux développer le marché du capital-investissement, qui est encore peu développé et fragmenté et est souvent incapable de dégager assez de ressources en ce qui concerne le capital de départ et les investissements technologiques. L'intégration des marchés financiers devrait améliorer l'efficacité du système financier dans ses capacités d'allocation des ressources, facilitant ainsi l'accès aux capitaux d'investissement et stimulant la diffusion des nouvelles technologies.

***Des incitations efficaces pour la R & D***

D'une manière générale, l'Union est à la traîne des États-Unis et du Japon pour ce qui est du montant des dépenses en R & D et, en particulier, de la capacité innovante. De plus, les barrières à une bonne diffusion des connaissances semblent être plus importantes en Europe, ce qui restreint le rendement des investissements en R & D. C'est ainsi, par exemple, que la coopération entre institutions publiques et privées sous la forme de la constitution de réseaux de R & D semble être moins fréquente en Europe qu'aux États-Unis.

***Assurer l'existence du capital intellectuel nécessaire...***

De toute évidence, les exigences de l'âge numérique imposent de nouveaux défis en ce qui concerne l'enseignement et l'acquisition de compétences. Afin que les jeunes gens soient capables de participer pleinement à la société de la connaissance, de nou-



velles formes d'éducation et de formation intégrant des outils des TIC doivent être utilisées par les étudiants et les écoles. Cela suppose en tout premier lieu que les étudiants puissent accéder aux logiciels et aux matériels et apprendre à utiliser la technologie, mais cela n'est pas suffisant en soi. Il est tout aussi important qu'ils apprennent parallèlement à utiliser l'information, à communiquer et à innover avec ces nouvelles possibilités qui leur sont offertes. En outre, la formation des enseignants et le soutien qu'ils apportent doivent être améliorés et les systèmes éducatifs dans leur ensemble pourraient également avoir besoin d'être repensés en profondeur, afin qu'ils puissent relever les défis posés par la société de l'information.

***... et d'une main-d'œuvre qualifiée***

Dans une perspective à court terme, il apparaît comme tout particulièrement important d'assurer l'existence d'un réservoir suffisant d'experts en TIC. En cas d'échec, des possibilités d'emploi et de croissance seront perdues. Toutefois, il est clair qu'il ne suffit pas simplement de subvenir à la demande en experts en TIC, comme cela est parfois suggéré. Les compétences dans le domaine informatique constituent un élément essentiel de la capacité d'adaptation de la main-d'œuvre et de son employabilité et doivent donc être élargies à tous les citoyens. Tirer profit d'une nouvelle série de complémentarités technologiques et organisationnelles peut en fait exiger de disposer d'une grande faculté d'adaptation, d'initiative, de compétences en communication et de compétences cognitive et sociale.

***Assurer la flexibilité du marché du travail***

Compte tenu des facteurs économiques endogènes qui tendent à pousser à une segmentation accrue du marché de l'emploi, les politiques de réforme du marché du travail doivent être conçues de manière à éliminer, plutôt qu'à favoriser, les différences entre exclus et inclus de ce marché. Une flexibilité accrue des contrats de travail, notamment les contrats à temps partiel et temporaires, pourrait contribuer à la création de nouveaux emplois, en particulier pour les catégories marginalisées, mais il conviendra de veiller à ce que ces nouveaux emplois soient un marche-pied vers des emplois plus intéressants pour leurs bénéficiaires, afin que ceux-ci ne stagnent pas dans des emplois précaires et mal payés. L'emploi peut également être rendu plus accessible grâce à des modalités de travail plus souples, le télétravail, par exemple, en supprimant certaines contraintes liées à la distance et au temps. Enfin, un fonctionnement efficace et souple du marché du travail est en général indispensable pour pouvoir récolter les gains d'efficacité offerts par les TIC, faciliter une réallocation rapide de la main-d'œuvre des entreprises vers les nouveaux emplois et favoriser l'accès de tous à l'information afin d'éviter un « fossé numérique » croissant.

### **3. Croissance économique et respect de l'environnement**

***Des progrès dans le découplage entre activité économique et utilisation des ressources naturelles...***

Presque toutes les activités économiques consomment des ressources — renouvelables ou non — et génèrent de la pollution. La croissance économique peut poser des problèmes de pérennité du développement si les ressources renouvelables sont consommées trop vite pour en permettre le renouvellement ou si les ressources non renouvelables sont consommées à un rythme qui, en l'absence de substitut, peut faire craindre leur épuisement total. Or, malgré les craintes exprimées il y a trente ans lors du premier choc pétrolier, et en dépit de la demande croissante, l'épuisement des ressources naturelles ne semble pas constituer une menace à l'heure actuelle, du moins en ce qui concerne les matières premières et les énergies non renouvelables: de fait, au cours des dernières décennies, les ressources déclarées ont augmenté et les prix de la plupart de ces produits de base ont baissé en termes réels, signe que leur degré de rareté relative a diminué au lieu de croître. Concernant les ressources naturelles pour

***... et un contrôle efficace de la pollution a permis un découplage partiel entre croissance et pollution.***

***Alors que le contrôle de la pollution est de plus en plus cher...***

***...il est nécessaire de prendre en considération les instruments de marché...***

***... notamment dans le cadre de la politique climatique européenne.***

***L'économie européenne sera plus efficiente...***

lesquelles les lois de marché ne s'appliquent pas, comme la biodiversité, la pureté de l'air et, dans une certaine mesure, l'eau et le sol, la situation est plus préoccupante.

La pollution, sous-produit de l'activité économique, menace la pérennité de l'environnement en dégradant les ressources naturelles, notamment l'air, l'eau et les sols. Elle est aussi à l'origine de divers problèmes de santé. Il est étonnant de constater combien de dégâts écologiques sont imputables à l'utilisation de combustibles fossiles. Toutefois, enclenchées par une législation écologique plus contraignante, là encore, des évolutions encourageantes sont observables depuis quelques années dans l'Union, puisque les émissions de substances polluantes, comme le dioxyde de soufre et les oxydes d'azote, qui sont impliqués dans des pollutions telles que les pluies acides ou l'eutrophisation, commencent à se réduire. En revanche, les émissions de gaz à effet de serre, qui peuvent déboucher sur de dangereux changements climatiques, continuent d'augmenter. Dans l'Union, le caractère polluant de la croissance a significativement diminué au cours de la dernière décennie. Cette évolution devrait se poursuivre dans un avenir proche grâce aux politiques environnementales fermes.

Traditionnellement, les politiques de protection de l'environnement ont eu tendance à s'appuyer sur des méthodes réglementaires (du type injonction et contrôle) qui, jugées à l'aune de leurs propres critères, ont effectivement atteint leurs objectifs. Mais plus il faut faire d'efforts pour diminuer la pollution et pour dissocier davantage l'activité économique de la pollution, plus les coûts associés sont élevés, et plus il est nécessaire de faire attention à l'efficacité/le coût des mesures proposées.

Le coût des réglementations étant un sujet de préoccupation de plus en plus prégnant, l'idée de recourir aux marchés pour soutenir la politique environnementale suscite un intérêt accru. Les instruments utilisant les mécanismes de marché sont le gage que les mesures de lutte contre la pollution seront prises là où elles seront les moins onéreuses, permettant ainsi, pour un objectif donné de la politique environnementale, d'obtenir le résultat voulu au moindre coût. Pour être efficaces, les instruments économiques mis au service de la protection de l'environnement doivent être utilisés sur des marchés qui soient sensibles à l'évolution des prix. Cela suppose l'existence de substituts en ce qui concerne la production ou la consommation. Il s'est ainsi avéré que la consommation d'énergie (l'une des principales sources de dégradation de l'environnement) était effectivement sensible aux variations de prix, quoiqu'avec un certain décalage dans le temps. Les instruments qui font appel au marché offrent donc une solution efficace à de nombreux problèmes écologiques.

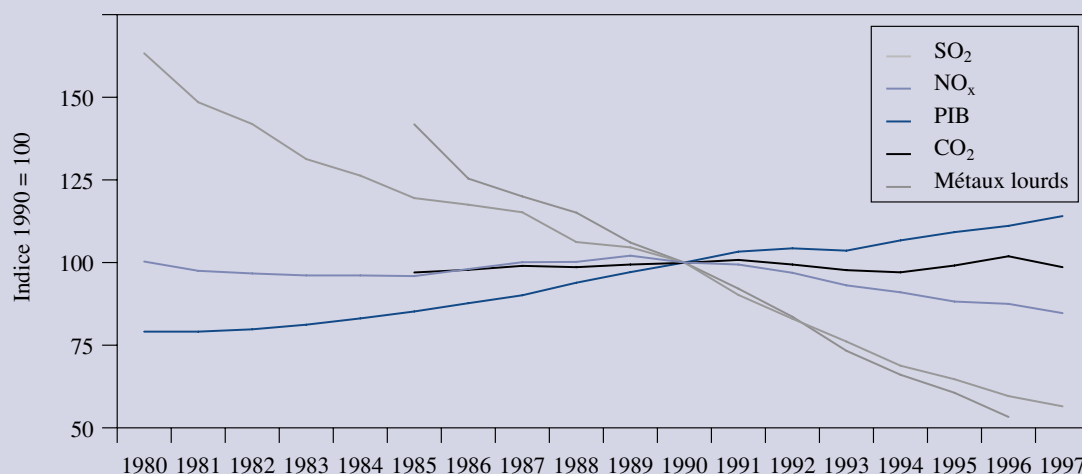
Le recours à des instruments de marché comme les (dés)incitations fiscales ou les échanges de permis d'émission se justifie surtout lorsqu'il importe peu de savoir qui pollue tant que la pollution globale diminue. C'est, par exemple, le cas pour les émissions des gaz à effet de serre. De ce fait, une politique climatique européenne fondée sur des instruments de marché devrait permettre des réductions de coût importantes comparées à des politiques traditionnelles reposant sur des mesures de type réglementaire.

L'argument de la complémentarité de la croissance économique et de la protection de l'environnement procède du constat selon lequel la dégradation de l'environnement, en tant qu'externalité négative, équivaut à une mauvaise utilisation des ressources. Dans ce cas, concilier amélioration de l'environnement et accroissement du bien-être économique (ce que l'on appelle «le double dividende») impose de mettre à profit les écotaxes pour optimiser toute l'architecture du système fiscal. C'est ainsi que, dans



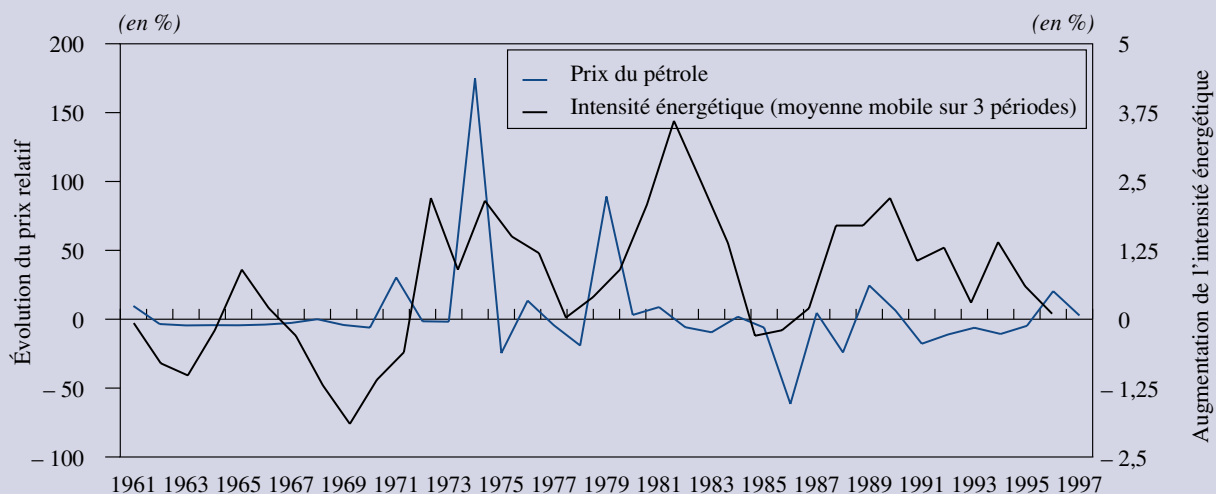
Graphique 6 — Activité économique, pollution et intensité énergétique

Tendances de la pollution et de l'activité économique, 1980-1997



Sources: Agence européenne pour l'environnement, Eurostat, programme concerté de surveillance continue et d'évaluation du transport à longue distance des polluants atmosphériques en Europe (CLRTAP/EMEP).

Prix du pétrole et intensité énergétique, 1961-1997



Source: Services de la Commission.

le domaine spécifique du changement climatique, des exercices de modélisation ont montré que le fait d'utiliser les recettes de taxes sur les émissions de gaz à effet de serre pour réduire la fiscalité du travail pouvait contribuer à accroître les niveaux de PIB et d'emploi.

***... à condition que les politiques économiques et environnementales soient bien agencées.***

Plus généralement, faire en sorte que les objectifs d'amélioration de l'environnement et de croissance économique se complètent au lieu de se concurrencer implique d'apporter le plus grand soin à la définition des politiques économiques comme des politiques environnementales. Loin d'être spontané, le phénomène de dissociation entre croissance économique et pression écologique qu'a connu l'Europe durant ces dernières décennies est le fruit d'une politique volontariste de protection de l'environnement. De plus, ce n'est pas parce que l'activité économique est devenue moins polluante en Europe que les conséquences environnementales de la croissance économique doivent faire l'objet de moins d'attention. À l'avenir, les politiques environnementales devront davantage tenir compte des répercussions qu'elles peuvent avoir sur l'économie. De la même façon, les réformes structurelles visant à imprimer à l'économie européenne un rythme de croissance plus soutenu peuvent accentuer les problèmes écologiques si les questions d'environnement sont négligées au moment de la conception et de la mise en œuvre de ces mesures. Agir après coup pour réparer des dommages qu'il aurait été moins coûteux d'empêcher pourrait compromettre la réalisation des objectifs de la politique économique.

***Le gradualisme réaliste ainsi que la coopération internationale sont essentiels pour un développement durable.***

Les politiques environnementales et économiques doivent être établies de façon à éviter les chocs perturbateurs. L'expérience acquise dans ces deux types de politique a montré que le gradualisme crédible est la meilleure approche pour réaliser les objectifs économiques et environnementaux de long terme de façon acceptable politiquement. De plus, souvent, le manque de consensus au niveau international concernant les réponses politiques adéquates à apporter aux exigences environnementales entraîne un manque d'action au niveau européen ou des États membres préjudiciable au bien-être. De telles approches ne sont pas favorables à un environnement écologique viable sur le long terme.

#### **4. Convergence réelle et rattrapage au sein de l'UE**

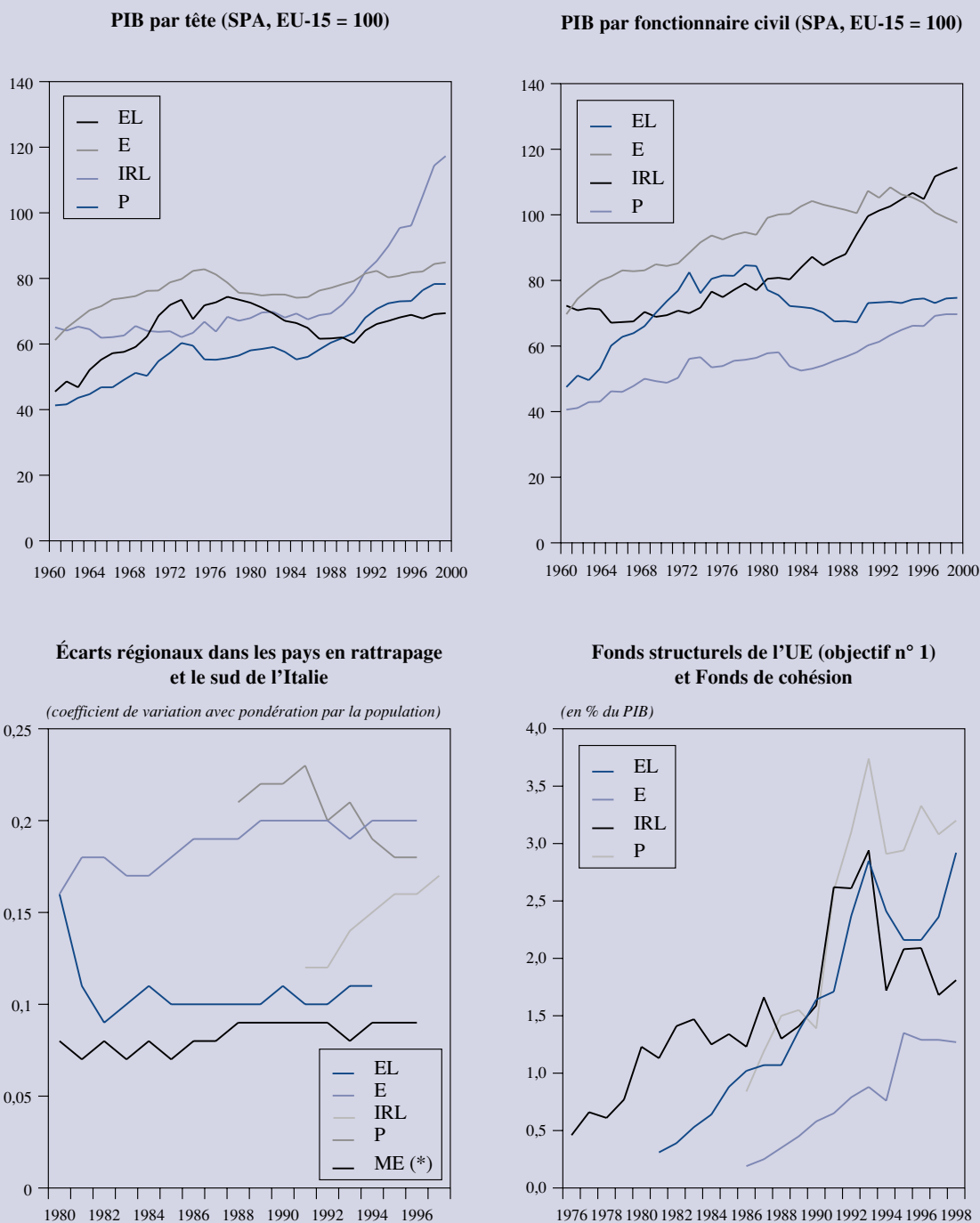
***La cohésion économique et sociale: un objectif clé de l'UE***

L'objectif de cohésion économique et sociale, qui vise à réduire les disparités entre États membres, régions et groupes sociaux, n'est pas seulement d'une importance capitale pour les quinze membres actuels de l'Union; il deviendra aussi une question cruciale dans le cadre de l'élargissement à l'Est. Les économistes n'ont pas encore apporté de réponse claire à des questions comme celle de savoir si les niveaux de revenus des économies pauvres ont tendance ou non à se rapprocher de ceux des économies riches, et quelles sont les conditions de cette convergence. Il est donc intéressant d'examiner plus en détail les expériences de rattrapage au sein de l'Union, car cet examen peut être porteur d'enseignements pour les pays candidats.

***La littérature économique est partagée.***

La théorie économique ne fournit pas de pronostic tranché sur la convergence ou la divergence des niveaux de revenus par habitant entre pays ou régions, et leurs prévisions varient lorsqu'il est question de convergence. De même, la pertinence et l'interprétation des éléments empiriques disponibles ont été remises en cause, en raison, notamment, des problèmes méthodologiques liés à l'estimation des modèles de convergence en termes de croissance. Par rapport à cette vision globale du processus de croissance, les modèles plus récents proposés par la «nouvelle géographie écono-

**Graphique 7 — Caractéristiques du rattrapage dans l'UE**



*NB:* EU-15: moyenne 1960-1990 hors RDA, 1991-2000: y compris Allemagne de l'Est; 1999 et 2000: estimations et prévisions. ME = Mezzogiorno.  
*Source:* Services de la Commission, Cour des comptes — rapports annuels et calculs de l'auteur.

mique» adoptent un point de vue plus nuancé, en postulant que la localisation d'une production peut varier selon le type de région et d'activité. Ils soulignent ainsi que le processus de convergence peut être plus complexe que ce qu'indiqueraient les variations d'un seul indicateur de croissance global.

***Des signes de rattrapage sur le long terme au niveau national...***

L'examen des données disponibles confirme qu'il s'est produit dans l'UE un rattrapage sur le long terme au niveau des États membres, mais ne permet pas de conclusion aussi tranchée au niveau régional. On peut considérer que les quatre pays où le revenu par habitant était nettement inférieur à la moyenne de l'UE dans les années 90, à savoir la Grèce, l'Espagne, l'Irlande et le Portugal (les pays bénéficiaires du Fonds de cohésion), ont réussi à rattraper leur retard, du moins en partie, sur la moyenne des pays de l'EU-15. Cependant, ces quatre États membres n'ont pas tous vécu la même expérience durant cette période. L'Irlande dispose maintenant d'un niveau de revenu supérieur à la moyenne de l'UE, grâce à une croissance soutenue depuis la fin des années 80, le Portugal est passé de 40 % de la moyenne de l'UE en 1960 à près de 60 % en 1990 et jusqu'à près de 80 % en 1999. La Grèce et l'Espagne ont enregistré des performances plus limitées sur le long terme, principalement à cause d'un creusement des écarts de revenus entre 1976 et 1985 dans le cas de l'Espagne et entre la seconde moitié des années 70 et la seconde moitié des années 80 dans le cas de la Grèce.

***... mais des progrès limités au niveau régional.***

La plupart des indicateurs statistiques sur les disparités régionales montrent que le mouvement de convergence régionale dans l'UE a été relativement lent dans les années 80 et 90. L'une des explications est que cette période a été marquée par de sérieux ralentissements économiques, lesquels ont tendance à frapper plus durement les régions les moins diversifiées et les plus pauvres. Mais surtout, toutefois, le processus de rattrapage qui a eu lieu dans les pays bénéficiaires du Fonds de cohésion n'a pas toujours eu le même impact sur toutes les régions. Les pays en voie de rattrapage qui jouissent d'un fort taux de croissance nationale voient souvent s'accroître les écarts de revenu interrégionaux, la dynamique de rattrapage étant généralement le fait de quelques pôles de croissance. Même si la convergence régionale peut bénéficier du développement, les premiers stades du rattrapage sont généralement caractérisés par une sorte d'arbitrage entre convergence nationale et convergence régionale. Des signes de cet arbitrage sont observables dans les pays relevant du Fonds de cohésion, puisque ceux qui affichent les taux de croissance globale les plus élevés ont aussi enregistré un creusement des disparités régionales internes, alors que la convergence régionale serait plutôt associée à une faible croissance nationale.

***Pas de tendance nette en ce qui concerne les phénomènes de spécialisation et de concentration...***

Devant ces mouvements de rattrapage à long terme, qui se conjuguent au mouvement actuel d'intégration des marchés en Europe, l'idée qui prévaut est que les secteurs d'activité ont tendance à se concentrer géographiquement, alors que les États membres et les régions se spécialisent de plus en plus. Selon une étude récente sur l'évolution du secteur manufacturier entre 1970 et 1997, un certain nombre d'activités dispersées à l'origine ont connu un phénomène de concentration spatiale. Il s'agit principalement d'activités à faible taux de croissance employant une forte proportion de main-d'œuvre non qualifiée (textile, habillement, cuir) qui, ayant perdu de l'importance dans la partie centrale de l'Union, ont alors enregistré un mouvement de relative concentration en Europe du Sud (Espagne, Italie et Portugal). Quant aux secteurs géographiquement concentrés à l'origine, environ la moitié le sont encore (aéronautique, véhicules automoteurs, appareils électriques). On a, en revanche, constaté une forte dispersion dans plusieurs secteurs de moyenne et de haute technologie, caractérisés par une main-d'œuvre qualifiée et une croissance relativement forte (matériel de bureau, radio, télévision et communication, matériel professionnel).

**... qui sont des processus lents et de longue haleine.**

Globalement, cependant, l'ampleur de ces changements est assez modeste, et trois études différentes sur les phénomènes de concentration et de spécialisation dressent un bilan plus nuancé, pour plusieurs raisons. Tout d'abord, l'implantation et la relocalisation d'une production impliquant de gros investissements, de tels processus s'inscrivent généralement dans la durée et se caractérisent par une faible réactivité, peut-être aussi à cause des phénomènes de «verrouillage» qui peuvent se produire une fois que s'est mis en place un certain schéma de spécialisation et de concentration. Il est donc difficile de discerner des changements significatifs pour l'ensemble de l'UE sur les vingt ou trente dernières années, mais de tels changements sont en revanche observables dans les petites économies qui ont connu une forte croissance dans les années 90 comme l'Irlande, le Portugal et la Finlande. Deuxièmement, en raison du phénomène structurel général que constitue le passage de l'industrie manufacturière aux services, on constate une similitude de plus en plus grande entre les régions du point de vue de leur spécialisation. Bien que l'éventualité d'une concentration plus poussée à moyen ou à long terme dans certains secteurs de biens faisant l'objet d'échanges commerciaux ne soit pas à écarter, l'effet global sera toujours limité par le poids croissant des biens non échangés, dont les lieux de production sont déterminés en fonction de la localisation du pouvoir d'achat, ce qui (compte tenu de l'absence de véritable mobilité géographique de la main-d'œuvre dans l'UE) contrebalance d'éventuels facteurs de concentration. Troisièmement, parmi les critères d'implantation, l'importance de l'accès au marché et des ressources humaines se confirme, alors que les effets de concentration des économies d'échelle semblent diminuer. C'est ainsi que les pays relevant du Fonds de cohésion, qui offrent en outre l'avantage traditionnel de coûts de main-d'œuvre inférieurs à ceux du reste de l'UE, sont en train de devenir des lieux d'implantation plus attractifs.

**Les facteurs indispensables au succès du processus de rattrapage sont : la stabilité macroéconomique...**

Parmi les différents facteurs du processus de rattrapage, certains semblent avoir été particulièrement déterminants pour les pays bénéficiaires du Fonds de cohésion. La stabilité macroéconomique s'est avérée être une condition nécessaire, quoique non suffisante, à l'obtention d'une croissance soutenue. Le degré de stabilité unique dans l'histoire dans les pays relevant du Fonds de cohésion permet de meilleures conditions d'investissement, qui ont déjà contribué à la croissance de façon plus importante que dans la moyenne de l'Union ces dernières années. L'Irlande est un parfait exemple de conjonction de la convergence réelle et de la convergence nominale, grâce au lancement, dès le milieu des années 80, d'une stratégie à long terme caractérisée par un dosage macroéconomique cohérent et axé sur la stabilité, associant politique monétaire et politique de taux de change, assainissement budgétaire et modération salariale.

**... les réformes structurelles...**

Dans le cadre de l'adhésion, du marché unique et de l'UEM, les réformes structurelles ont permis aux marchés de produits, des capitaux et du travail de gagner en efficacité dans tous les pays relevant du Fonds de cohésion, et ont rendu les économies de ces pays plus compétitives et plus flexibles.

**... et les dotations en équipements publics et en ressources humaines.**

Les efforts déployés par ces pays pour combler leur retard en matière d'équipements publics et de ressources humaines bénéficient de contributions considérables de l'UE, par l'intermédiaire des Fonds structurels et du Fonds de cohésion. Les simulations effectuées à partir de modèles macroéconomiques confirment que ces fonds n'ont pas seulement les effets habituels de stimulation de la demande par l'accroissement du revenu, mais que, grâce aux gains de productivité et de compétitivité liés au développement des infrastructures et du capital humain, ils ont aussi, ce qui est plus important, des effets du côté de l'offre, qui continuent d'induire un niveau de revenu plus élevé même lorsque les transferts ont cessé.

***Enseignements  
à tirer pour  
l'élargissement***

Le défi de la convergence réelle sera considérablement amplifié, au cours des prochaines décennies, par l'élargissement aux pays d'Europe centrale et orientale. L'analyse des schémas de rattrapage dans l'Union des Quinze permet de conclure que le rattrapage est subordonné à deux conditions essentielles: premièrement, il suppose un dosage approprié des politiques et des conditions au niveau national, de manière à supprimer les entraves à une bonne allocation des ressources et à leur accumulation; deuxièmement, la priorité doit être donnée aux moyens disponibles pour l'investissement public. En particulier, une attention particulière doit être portée aux deux principaux objectifs que sont la convergence nationale et la réduction des disparités régionales, cette dernière étant plutôt un objectif de plus long terme.

## Chapitre 2

Quelles perspectives pour une croissance soutenue dans la zone euro?





# Table des matières

<b>1. La meilleure situation économique depuis dix ans</b>	<b>35</b>
1.1. Les conditions propices au maintien de bons résultats économiques sont réunies	35
1.2. Conserver une croissance économique soutenue	43
<b>2. Dans quelle mesure l'économie de la zone euro est-elle vulnérable à la hausse des prix du pétrole?</b>	<b>49</b>
2.1. Évolution récente et prévisible des marchés mondiaux du pétrole	49
2.2. Impact macroéconomique de la hausse des prix du pétrole	52
2.3. Des réponses politiques appropriées	56
<b>3. La faiblesse de l'euro: causes et implications économiques</b>	<b>60</b>
3.1. Évolution de la valeur externe de l'euro	60
3.2. Explications possibles de la dépréciation de l'euro	60
3.3. Perspectives à moyen terme	66
3.4. Impact de la faiblesse de l'euro sur la croissance et l'inflation	66
<i>Encadré 1 — Estimation des taux de change d'équilibre</i>	67
<b>4. Adéquation du dosage des politiques macroéconomiques</b>	<b>72</b>
4.1. Interventions de la BCE en réaction à l'évolution des risques d'inflation	72
<i>Encadré 2 — Mieux cerner l'orientation de la politique monétaire dans la zone euro: l'indice des conditions monétaires (ICM) et la règle de Taylor</i>	74
4.2. Les plans budgétaires actuels manquent d'ambition	76
4.3. Principales caractéristiques des réformes fiscales des États membres	79
<i>Encadré 3 — Recettes de la vente des licences de téléphonie mobile</i>	80
<b>5. Des perspectives variables selon les États membres</b>	<b>85</b>
<b>6. Bibliographie</b>	<b>90</b>
<b>Tableaux</b>	
1. Évolution récente de la croissance du PIB en volume dans la zone euro	35
2. Perspectives économiques mondiales, 1998-2002	45

	3.	Marchés mondiaux du pétrole: offre, demande et capacité de production	51
	4.	Hausse des prix du pétrole	52
	5.	Dépendance de la zone euro vis-à-vis du pétrole	53
	6.	Impact d'une hausse des prix du pétrole de 12 USD dans la zone euro	58
	7.	Simulation rétrospective des effets de la dépréciation de l'euro et de la hausse des taux d'intérêt	69
	8.	Effets simulés d'une dépréciation supplémentaire de l'euro de 10%	70
	9.	Perspectives budgétaires dans la zone euro	79
	10.	Inflation et inflation sous-jacente	88
<b>Graphiques</b>			
	1.	Évolution économique récente dans la zone euro	36
	2.	Déterminants de l'activité économique dans la zone euro	38
	3.	Évolution de l'emploi dans la zone euro	40
	4.	Évolution de l'inflation dans la zone euro	42
	5.	Marge disponible pour une croissance soutenue dans la zone euro	46
	6.	Évolution des prix du pétrole	50
	7.	Prix du super sans plomb — juillet 1999	53
	8.	Chocs pétroliers et résultats macroéconomiques	55
	9.	Chocs pétroliers et politique macroéconomique	57
	10.	Évolution du taux de change de l'euro	61
	11.	Prévisions consensuelles pour la croissance du PIB et taux de change USD/EUR en 2000	63
	12.	Zone euro — Écart de rendement réel (à 10 ans) avec les États-Unis et taux de change USD/EUR	63
	13.	Rentabilité	64
	14.	Investissements directs et placements de portefeuille dans la zone euro et aux États-Unis	65
	15.	Taux d'intérêt à court terme, 1999-2000	72
	16.	Taux d'intérêt à long terme, 1999-2000	73
	17.	Perspectives budgétaires dans la zone euro	78
	18.	Variation de la pression fiscale entre 1999 et 2002	83
	19.	Écart de production par rapport au PIB tendanciel	86

# 1. La meilleure situation économique depuis dix ans

Dans le sillage d'une convergence réussie, on a assisté depuis le lancement de l'euro, le 1<sup>er</sup> janvier 1999, à une amélioration sensible des conditions économiques dans la zone euro. La pause intervenue dans la croissance au moment de la naissance formelle de l'UEM a laissé place depuis le milieu de l'année 1999 à une expansion robuste et à une vive reprise des créations d'emplois sur fond de stabilité des prix, sous l'effet conjugué d'un dosage macroéconomique judicieux, du redémarrage des exportations et de la bonne tenue de la demande intérieure. Influencée dans une large mesure, mais pas uniquement, par la forte hausse des prix du pétrole, la croissance devrait quelque peu se ralentir et l'inflation s'accroître. Mais, si on retient l'hypothèse selon laquelle les prix du pétrole se maintiendront jusqu'au milieu de l'an prochain à leur haut niveau actuel avant de s'infléchir légèrement, les perspectives pour 2001-2002 restent favorables. La présente section analyse les évolutions économiques récentes et à venir dans la zone euro et évalue la pérennité de la reprise à moyen terme, en particulier la capacité de résistance de l'économie de la zone euro à la hausse des prix du pétrole et à d'autres chocs externes, ainsi que la capacité de l'offre à faire face à une croissance soutenue de la demande.

## 1.1. Les conditions propices au maintien de bons résultats économiques sont réunies

### Une dynamique de croissance freinée par la hausse des prix du pétrole

L'économie de la zone euro est passée à la vitesse supérieure depuis le milieu de l'année 1999 et s'est rapidement remise du ralentissement provoqué par la crise financière mondiale de 1997-1998. Jusqu'au milieu de l'an 2000, la croissance du PIB s'est maintenue à 3 1/2 % ou plus, en rythme annuel, sur quatre trimestres, permettant ainsi à la zone euro d'obtenir ses meilleurs chiffres de croissance en dix ans. Ce redressement rapide a été favorisé par une forte demande intérieure et par une vive reprise des exportations (voir tableau 1). La demande intérieure s'est avérée remarquablement robuste ces dernières années, ce qui a aidé l'économie à traverser la crise financière mondiale. L'investissement comme la consommation ont mieux résisté qu'on ne l'espérait généralement, signe que l'expansion de la zone euro repose sur des bases solides, grâce à des fondamentaux intérieurs qui ne cessent de s'améliorer, à l'adop-

Tableau 1

### Évolution récente de la croissance du PIB en volume dans la zone euro

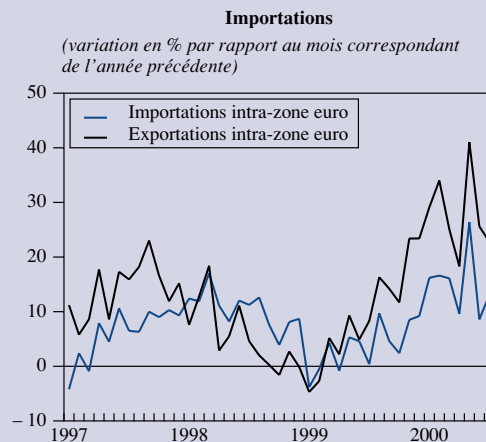
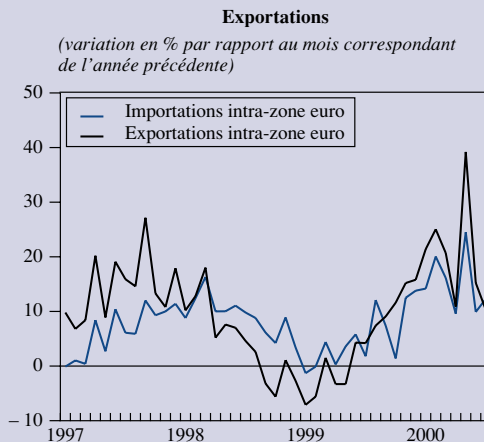
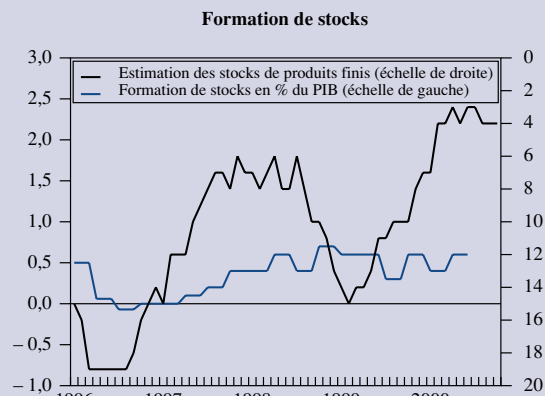
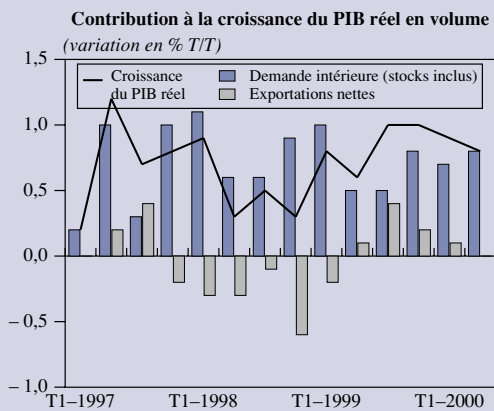
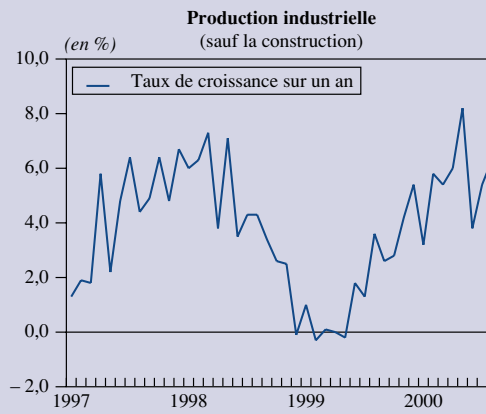
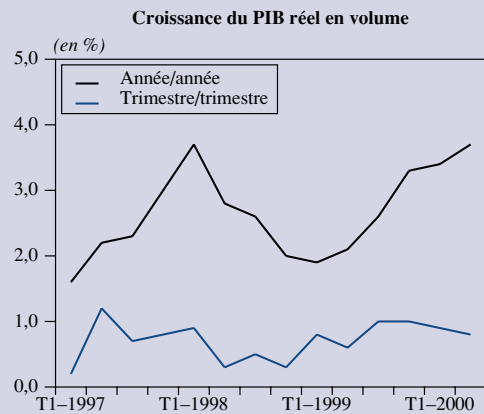
(variation annuelle en pourcentage)

	1997	1998	1999	2000 (*)	1999 T1	1999 T2	1999 T3	1999 T4	2000 T1	2000 T2
PIB en volume	2,3	2,8	2,5	3,5	1,9	2,1	2,6	3,3	3,4	3,7
Demande intérieure	1,8	3,5	3,0	3,1	3,2	3,0	3,0	2,9	2,6	3,0
— consommation privée	1,7	3,0	2,8	2,6	3,0	2,7	2,6	2,6	2,3	2,8
— consommation publique	1,0	1,2	1,6	1,5	1,5	1,5	1,6	1,6	1,7	1,5
— investissement	2,3	5,1	5,4	5,5	4,1	5,7	5,7	5,4	5,5	4,7
Exportations biens et services	10,3	6,9	4,5	10,9	0,3	2,4	5,7	10,2	12,7	12,3
Importations biens et services	9,1	9,7	6,4	10,0	4,1	5,1	7,1	9,2	10,7	10,6

(\*) Prévisions des services de la Commission à l'automne 2000.

Source: Services de la Commission.

Graphique 1 — Évolution économique récente dans la zone euro



Source: Services de la Commission.

tion d'une culture de stabilité macroéconomique et à des marchés du travail ainsi qu'à des marchés de produits plus efficaces. Le redémarrage des exportations depuis le milieu de l'année 1999 a contribué à cette dynamique de croissance. La demande d'importations s'est en effet intensifiée sur le plan international, portée par une économie mondiale en plein redémarrage, et les résultats commerciaux de la zone euro ont par ailleurs bénéficié d'un fléchissement du taux de change.

Malgré les bons résultats enregistrés dernièrement par la zone euro, l'augmentation des prix du pétrole jette une ombre sur les perspectives de croissance à court terme. La hausse des prix du pétrole s'est avérée plus forte et plus durable que prévu. Par rapport au creux de décembre 1998, le prix du baril en USD a plus que triplé, atteignant des maximums de plus de 35 USD à l'automne 2000. À cela se sont ajoutées, dans la zone euro, les conséquences de la dépréciation de la monnaie unique. Les ménages et les entreprises doivent donc supporter une détérioration substantielle des termes de l'échange, qui a entraîné une diminution du revenu global d'environ 1,3 % du PIB en 2000. Les termes de l'échange n'avaient pas subi de choc de cette ampleur depuis la fin des années 70 ou le début des années 80. Ces aléas extérieurs ont déjà eu des répercussions sensibles sur l'inflation, la portant à près de 3 %, et ils ont conduit la BCE à relever ses taux d'intérêt.

La flambée des prix du pétrole a déjà eu des effets perceptibles sur l'économie. Elle a manifestement entamé la confiance, puisque les indicateurs de confiance des entreprises et des consommateurs ont fléchi depuis l'été (voir graphique 1). Le degré de confiance reste cependant élevé et demeure compatible avec une croissance supérieure à la tendance au second semestre de 2000. En outre, après s'être fortement ralentie en juin, la production industrielle a redémarré en force en juillet et en août. C'est pourquoi, bien que la croissance semble avoir atteint un sommet à l'été, les indicateurs ne signalent qu'une légère décélération pour le second semestre de 2000.

Il existe de bonnes raisons de penser que le choc pétrolier actuel ne compromettra pas la reprise dans la zone euro et, pour autant que les prix du pétrole cessent d'augmenter, les perspectives de croissance à court terme restent bonnes. Malgré le léger ralentissement de la production attendu à partir du second semestre de 2000, l'économie devrait pouvoir conserver un rythme de croissance d'environ 3 % en 2001-2002. À supposer

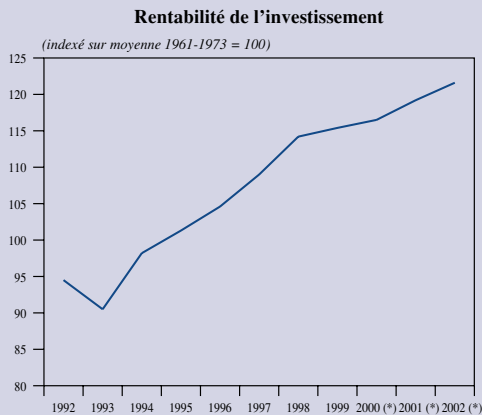
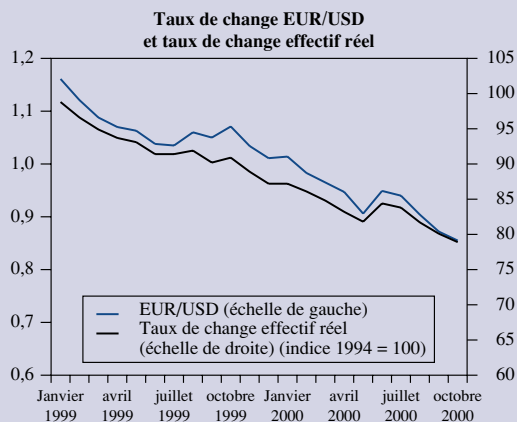
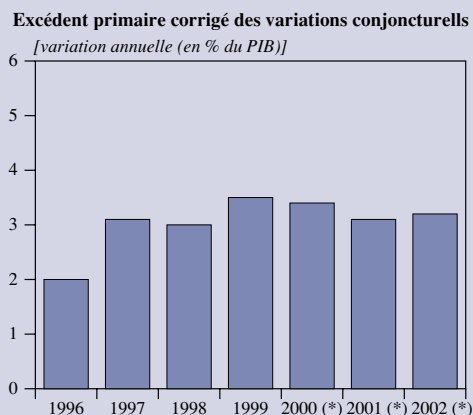
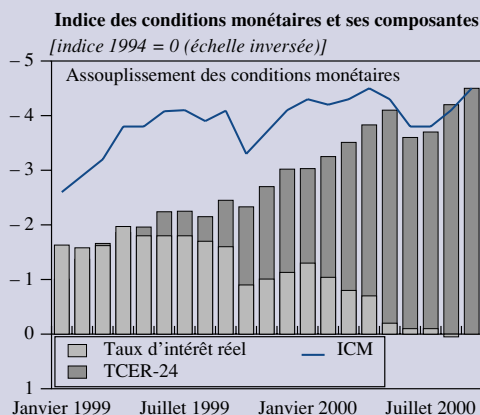
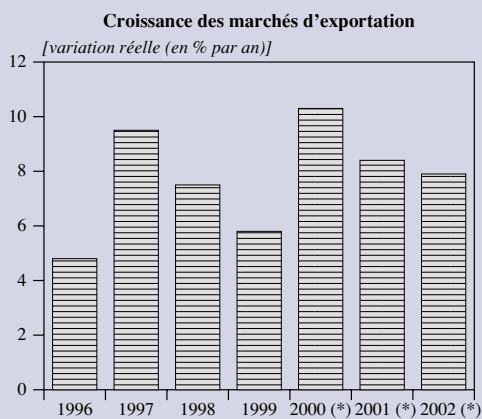
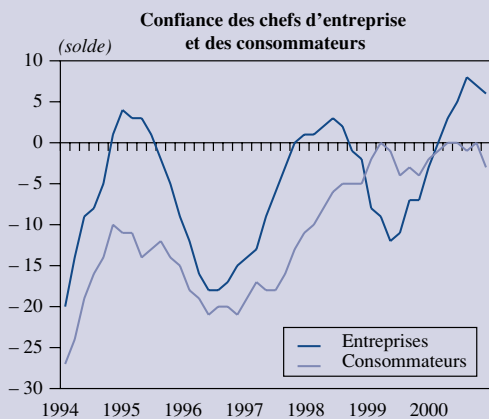
que le dosage macroéconomique reste équilibré, l'efficacité accrue des marchés du travail et des marchés de produits aidera l'économie à supporter la détérioration des termes de l'échange sans trop de dommages. Le commerce devrait de moins en moins contribuer à la croissance dans les deux années à venir, à mesure que la compétitivité cessera de bénéficier de la faiblesse de l'euro et que la demande mondiale se ralentira. En revanche, la zone euro continuera de profiter d'une demande intérieure vigoureuse.

Un certain nombre de facteurs ont stimulé les dépenses des ménages ces dernières années et permettront à la consommation privée de continuer de croître d'environ 2<sup>3</sup>/<sub>4</sub> % durant les prochaines années. Premièrement, la perception du marché du travail par les ménages n'a cessé de s'améliorer, entraînant une diminution de l'épargne de précaution. Deuxièmement, le taux de croissance des salaires réels, qui est resté modeste, mais néanmoins positif, toutes ces dernières années, devrait légèrement s'accélérer dans les années à venir, continuant ainsi de favoriser la consommation. Enfin, la fiscalité devient plus favorable aux revenus du travail. Les prélèvements sur le travail ont pesé sur le revenu disponible pendant la majeure partie des années 90, mais cette tendance s'est récemment inversée, et les réductions d'impôts annoncées dans la plupart des États membres stimuleront la croissance du revenu disponible réel en 2001-2002.

Depuis qu'elle a repris le dessus, en 1998, la formation brute de capital fixe a augmenté de plus de 5 % par an, et elle a étonnamment peu souffert du ralentissement de la croissance en 1998-1999. L'investissement devrait continuer de bénéficier d'une croissance robuste, quoiqu'un peu plus lente, en 2001-2002. Ses perspectives d'évolution dépendent de facteurs opposés. Le principal facteur positif est la forte croissance attendue sur le plan de la demande. Selon les enquêtes relatives aux investissements, la demande est le principal déterminant de l'investissement industriel. Or, le taux d'utilisation des capacités est en hausse constante depuis l'automne 1999 et a même dépassé les maximums enregistrés dans les années 90. Une croissance du PIB supérieure au potentiel continuera donc d'alimenter l'investissement dans les années à venir. S'y ajouteront également les efforts déployés pour moderniser le stock de capital, surtout dans le domaine des TIC.

Parmi les facteurs défavorables, la hausse des taux d'intérêt à court terme et le niveau élevé des prix du pétrole

Graphique 2 — Déterminants de l'activité économique dans la zone euro



(\*) = Prévisions publiées par la Commission européenne à l'automne 2000.  
Source: Services de la Commission.

exerceront un léger effet de freinage. Le niveau actuel des taux d'intérêt réels reste cependant faible dans une perspective historique, surtout les taux longs. En outre, grâce à la progression régulière de la demande globale, les entreprises peuvent financer une plus grande partie de leurs investissements sur leurs flux de trésorerie, ce qui les rend moins dépendantes des conditions de financement extérieures. En ce qui concerne le prix du pétrole, le niveau de rentabilité de la zone euro, qui n'a cessé d'augmenter durant toute la seconde moitié des années 90, a atteint un niveau permettant aux entreprises de mieux résister au choc pétrolier que dans le passé.

### Une situation en cours d'amélioration sur le marché du travail

La zone euro enregistre une forte progression de l'emploi depuis 1998, avec plus de 6 millions d'emplois créés en trois ans (voir graphique 3). Cette amélioration est principalement imputable au secteur des services, bien que des progrès aient aussi été enregistrés dans l'industrie. Ces bons résultats, qui sont encore plus remarquables si on les compare aux très mauvais chiffres de la première moitié des années 90, sont liés à la fois au rebond de l'activité économique et aux changements structurels non négligeables qui sont intervenus sur le marché du travail <sup>(1)</sup>. Les améliorations apportées au fonctionnement de ce marché, conjuguées à une croissance du PIB supérieure à la croissance potentielle, devraient continuer de stimuler les créations d'emplois à l'avenir. Pour des raisons démographiques, la main-d'œuvre disponible continuera de croître à un rythme relativement rapide, mais elle ne pourra combler qu'une partie de ces besoins. Le chômage poursuivra donc sa décroissance et la proportion de sans-emploi tombera au-dessous de 8% en 2002, son niveau le plus faible en vingt ans. Outre sa contribution à ce très net redressement de situation, l'amélioration du fonctionnement des marchés du travail est à l'origine d'importantes mutations du point de vue de la nature et de la qualité des emplois, dont les principaux aspects sont brièvement évoqués ci-dessous.

*L'émergence d'une économie fondée sur le savoir* — Une main-d'œuvre instruite est l'une des clés d'une croissance forte et soutenue de l'emploi. Les secteurs à haut niveau de formation — c'est-à-dire ceux où plus de 40% des travailleurs ont fréquenté l'enseignement supérieur — sont encore relativement limités et ne représentent qu'un quart environ de la population active totale.

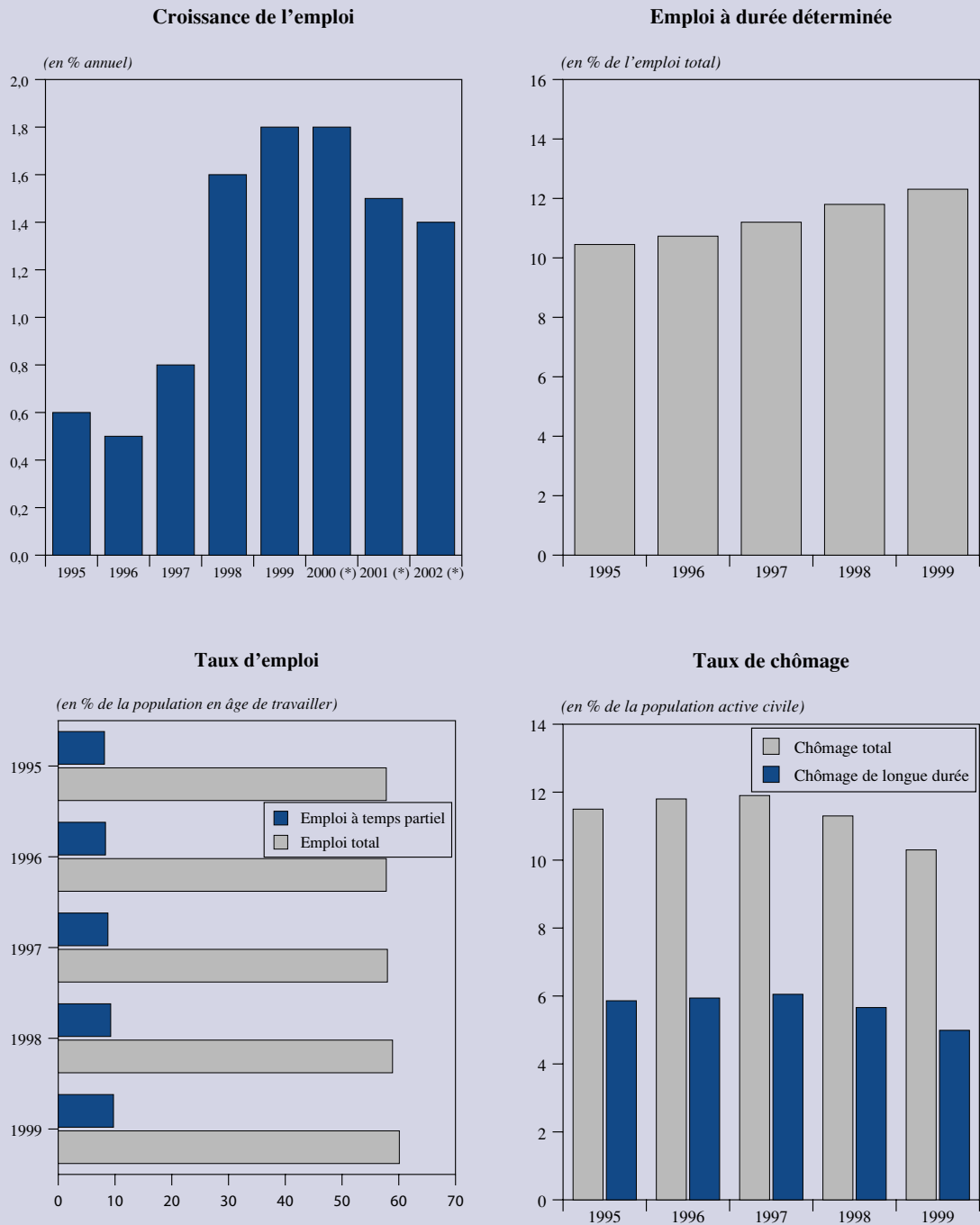
<sup>(1)</sup> Pour une analyse détaillée, voir Commission européenne (2000 b).

Or, ce sont ces secteurs qui ont le plus contribué, et de loin, à la croissance de l'emploi dans la seconde moitié des années 90, puisqu'ils représentent environ 75% des emplois nets créés. Il est également frappant de constater que les économies qui créent des emplois qualifiés génèrent aussi d'autres types d'emplois. Tout semble d'ailleurs indiquer que sans un sérieux coup de pouce aux emplois et aux activités fondés sur le savoir, la création d'emplois totale a tendance à stagner. Du point de vue des pouvoirs publics, cette tendance souligne la nécessité d'élever le niveau scolaire et d'améliorer les qualifications de la main-d'œuvre présente et à venir.

*Une flexibilité accrue* — L'une des principales caractéristiques du marché du travail de la zone euro est l'augmentation constante des contrats de travail atypiques dans les années 90. L'emploi à durée déterminée et l'emploi à temps partiel ont tous deux progressé ces dix dernières années et représentent maintenant environ 13 et 18% de la population active totale. Ces dernières années, les contrats à durée déterminée représentaient près de la moitié des emplois salariés créés. De même, l'économie a créé plus d'emplois à temps partiel que d'emplois à temps plein durant la majeure partie des années 90, et cette tendance ne s'est inversée qu'en 1999. Dans une certaine mesure, cette évolution vers un assouplissement des relations contractuelles permet de mieux concilier les possibilités d'embauche et les besoins des salariés, ce qui est confirmé par le fait que le travail à temps partiel reste le plus souvent volontaire. Il n'en est pas moins vrai que cette flexibilité accrue a aussi été amplement mise à profit par les employeurs pour contourner certaines rigidités sur le marché du travail, particulièrement en ce qui concerne les emplois peu qualifiés.

*Des progrès lents, mais réguliers, du côté du chômage de longue durée* — La proportion de chômeurs de longue durée — personnes au chômage depuis au moins un an — dans la population active totale diminue lentement, mais de façon régulière, depuis la fin de 1997; alors qu'il représentait 52% du nombre total de chômeurs à la fin de 1997, le chômage de longue durée était passé à 48% au deuxième trimestre de 2000. Il semblerait donc que le renforcement des politiques actives et les réformes entreprises par les États membres sur leur marché du travail commencent à produire leurs effets. Cependant, la proportion de chômeurs de longue durée dans la population active reste trop élevée (de l'ordre de 4,4%) et elle est de toute façon beaucoup plus forte qu'au début des années 90. Cette situation est l'une des causes

Graphique 3 — Évolution de l'emploi dans la zone euro



Source: Services de la Commission.



principales des déséquilibres structurels qui affectent le marché du travail de la zone euro, l'existence de poches de chômage structurel allant de pair avec une pénurie de main-d'œuvre qualifiée et une insuffisance de l'offre de travail dans certains secteurs.

*Une réforme des systèmes de prélèvements et de prestations reste nécessaire* — Des données concrètes indiquent que le problème du chômage dans la zone euro est étroitement lié à une imposition excessive du travail et à une mauvaise conception des systèmes de prestations sociales. Les progrès en la matière ont jusqu'ici été décevants. Si le niveau des prélèvements obligatoires sur le travail a culminé en 1997, il n'a que faiblement diminué depuis lors. Toutefois, les progrès devraient s'accélérer au cours des deux prochaines années. La plupart des États membres ont annoncé des réformes pour alléger davantage la pression fiscale sur le travail. Nombre d'entre eux envisagent de réduire les cotisations de sécurité sociale, et presque tous prévoient de réduire l'impôt sur le revenu. En revanche, la réforme des systèmes de prestations reste très circonscrite. Quelques États membres ont entrepris une refonte de leurs systèmes de prélèvements et de prestations en vue d'accroître les incitations, de renforcer les dispositifs de contrôle et de durcir les critères d'attribution. Mais, dans la plupart des pays, les efforts de réforme sont encore modestes et fragmentaires.

### **L'inflation s'est nettement accélérée, mais l'inflation sous-jacente reste modérée**

L'inflation dans la zone euro est restée nettement orientée à la hausse durant la majeure partie de l'année 2000. L'inflation mesurée par l'IHPC est passée, en rythme annuel, de 1,7 % à la fin de 1999 à 2,8 % en septembre 2000, et elle s'est constamment maintenue, depuis le milieu de l'année, au-dessus de la fourchette définie par la BCE pour l'évolution des prix à moyen terme (voir graphique 4). Cette accélération est essentiellement due à la flambée des prix du pétrole et, dans une moindre mesure, à une nouvelle baisse de la valeur externe de l'euro. En septembre 2000, les prix à la consommation des produits énergétiques avaient augmenté de 16 % sur douze mois dans la zone euro. Compte tenu du poids de ces produits dans le panier de biens de l'IHPC, cela représente une contribution de 1,4 % à l'inflation.

En revanche, l'inflation sous-jacente est restée relativement stable au premier semestre de 2000, avant de s'accélérer légèrement durant l'été pour atteindre 1,4 % en septembre. Cette légère poussée enregistrée depuis l'été

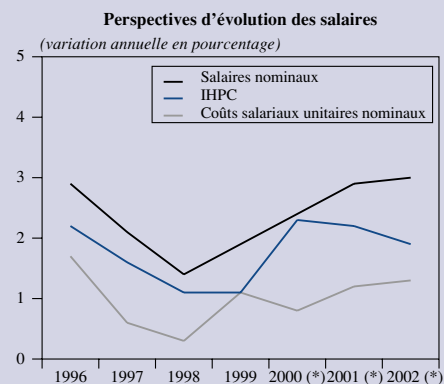
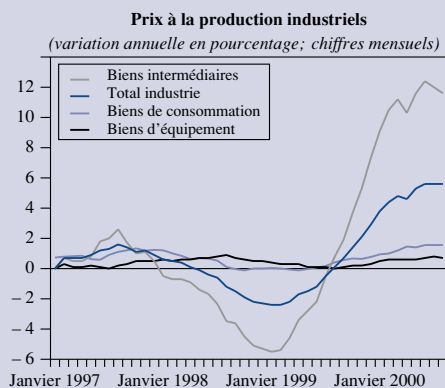
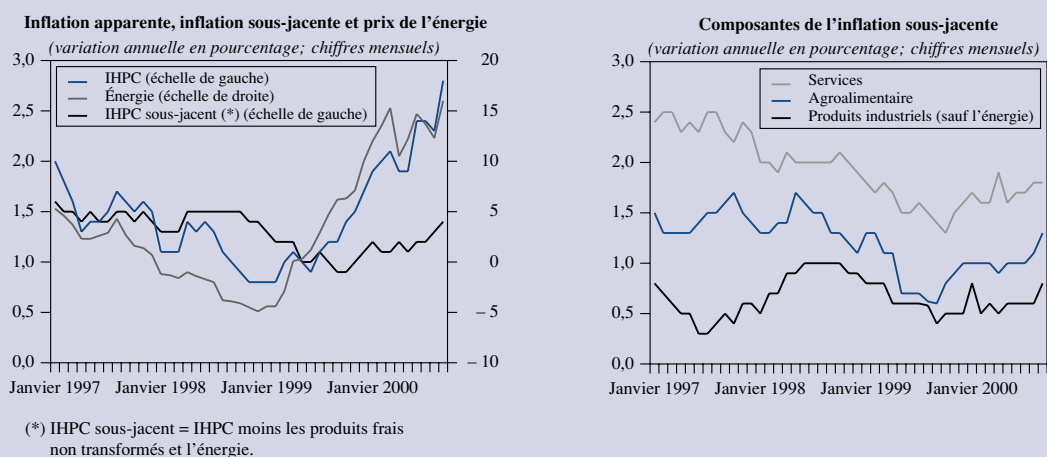
montre que la persistance de prix pétroliers élevés et la faiblesse de l'euro ont commencé à se répercuter sur l'inflation sous-jacente. Les chiffres concernant les services sensibles aux variations des prix de l'énergie, comme le transport et le tourisme, révèlent ainsi une légère tendance à la hausse sur cette période. En outre, les prix à la production dans l'industrie sont beaucoup plus nettement orientés à la hausse, puisqu'ils ont grimpé de 6,2 % de septembre 1999 à septembre 2000. Sachant que les prix à la production devançant d'environ 12 mois les prix à la consommation, et en particulier les prix des produits industriels, cette accélération laisse présager une augmentation plus rapide de l'indice sous-jacent des prix à la consommation vers la fin de 2000 et en 2001.

Malgré ces pressions à la hausse, les perspectives d'inflation restent relativement bonnes pour la période 2001-2002. Selon les prévisions publiées à l'automne 2000 par les services de la Commission, le taux d'inflation annuel (IHPC) dans la zone euro passerait de 1,1 % en 1999 à 2,3 % en 2000, avant de retomber à 2,2 % en 2001 et à 1,9 % en 2002. Il restera donc supérieur à l'objectif de prix à moyen terme défini par la BCE jusqu'en 2002, mais les pressions inflationnistes actuelles seront globalement maîtrisées. La croissance devrait légèrement se ralentir dans la zone euro, tout en demeurant supérieure à la tendance. Ce pronostic favorable en matière d'inflation repose avant tout sur l'évolution attendue des prix du pétrole et des salaires, mais aussi sur la déréglementation des services publics et sur la mise en œuvre de réformes structurelles du côté de l'offre.

*Prix du pétrole* — Les déséquilibres actuels entre l'offre et la demande sur le marché du pétrole devraient progressivement s'atténuer après l'hiver 2001 et les prix devraient descendre très au-dessous de 30 USD au second semestre de 2002. La hausse des prix des produits importés et de l'énergie continuera de se répercuter sur l'inflation sous-jacente tout au long de 2001, mais le reflux progressif des prix du pétrole aura un effet modérateur sur l'inflation globale.

*Marchés du travail* — Malgré l'accélération passée de l'inflation, la baisse soutenue du taux de chômage global et la progression relativement rapide de l'emploi, les augmentations de salaires sont jusqu'à présent restées modérées dans la zone euro. La flexibilité croissante du marché du travail et l'allègement de la pression fiscale sur le travail ont contribué au maintien de la modération salariale et continueront probablement d'agir en ce sens. Dans plusieurs États membres, en outre, l'évolution des

Graphique 4 — Évolution de l'inflation dans la zone euro



(\*) = Prévisions de l'automne 2000.  
Source: Services de la Commission.

### Hausse des prix à la consommation sur douze mois

	Poids	Septembre 1999		Septembre 2000	
		Croissance sur douze mois	Contribution au total	Croissance sur douze mois	Contribution au total
IHPC global	100	1,2		2,8	
Inflation sous-jacente	70,2	0,9	0,7	1,4	1,0
Énergie:	9,0	6,2	0,6	16,0	1,4
— produits pétroliers	4,8	14,1	0,7	24,7	1,2
— gaz	1,3	-1,0	0,0	13,8	0,2
— électricité	2,2	-0,9	0,0	1,8	0,0

Source: Services de la Commission.

salaires en 2001 dépendra en grande partie des accords salariaux pour la période 2000-2001, qui ont été conclus avant que les prix du pétrole ne viennent influencer le débat. Dans l'ensemble, les salaires ne devraient donc connaître qu'une modeste progression en 2001-2002.

*Changements structurels du côté de l'offre* — La déréglementation des marchés des télécommunications et de l'électricité aurait réduit l'inflation de 0,2-0,3 % en 2000, selon les estimations, et elle la réduira encore dans les mêmes proportions en 2001-2002. L'introduction des nouvelles technologies et l'utilisation croissante d'Internet dans les applications d'entreprise à entreprise (deux phénomènes qui font baisser les coûts stimulent la concurrence par les prix et entraînent des restructurations dans toute l'économie) ne sont probablement pas non plus étrangères au faible niveau de l'inflation sous-jacente dans la zone euro. Enfin, la disparition de certaines rigidités sur les marchés de produits et l'intensification de la concurrence qui ont suivi l'introduction de l'euro aideront aussi à contenir la hausse des prix.

*Productivité du travail* — Le rythme de croissance de la productivité du travail s'est nettement intensifié en 2000, mais il reste inférieur à la moyenne de long terme observée précédemment. Aucune accélération notable n'est attendue pour 2001-2002. Les prévisions favorables concernant l'inflation ne reposent donc pas sur un essor de la productivité comparable à celui qu'ont connu les États-Unis ces dernières années. La hausse des coûts salariaux unitaires restera modeste, davantage en raison de la modération salariale pratiquée dans l'«ancienne économie» qu'à cause des caractéristiques intrinsèques de la «nouvelle économie».

D'une manière générale, l'accélération actuelle de l'inflation est considérée comme un phénomène temporaire et devrait être supportée sans difficulté, à condition que les erreurs de politique économique commises par le passé ne se répètent pas, c'est-à-dire que le dosage des politiques macroéconomiques ne prenne pas un cap résolument procyclique et que la modération salariale l'emporte. À en juger par le repli des taux d'intérêt à long terme depuis février et par l'aplatissement de la courbe des taux, les anticipations inflationnistes sont encore bien maîtrisées à ce stade. Toutefois, plusieurs risques planent sur les prévisions d'inflation. Premièrement, la hausse des prix du pétrole pourrait être plus forte et plus durable qu'on ne le suppose actuellement, ce qui augmenterait les risques d'effets indirects. Deuxièmement, le marché du travail pourrait faire preuve d'une modé-

ration salariale moins marquée que prévu. Il est vrai que, malgré plusieurs années de forte croissance de l'emploi, les goulots d'étranglement sont relativement peu nombreux; mais, compte tenu des nombreuses créations d'emplois attendues pour 2001-2002, les signes de pénuries de main-d'œuvre pourraient se multiplier dans la zone euro à l'horizon des prévisions. Globalement, les prévisions d'inflation tablent sur le fait que les réformes structurelles et les changements déjà opérés ont renforcé l'efficacité des marchés de produits et du travail dans la zone euro et que de nouveaux progrès seront faits sur ce plan dans les années à venir. La production effective étant jusqu'à présent restée inférieure à la production potentielle, cette hypothèse doit encore être vérifiée, mais une incertitude subsiste concernant la capacité de l'économie à faire face à une croissance soutenue de la demande.

## 1.2. Conserver une croissance économique soutenue

Compte tenu de la croissance relativement rapide de l'économie de la zone euro, la préoccupation centrale des responsables politiques n'est plus de gérer la reprise, mais de faire en sorte qu'elle soit durable, soutenue et non inflationniste. Une croissance durable et *endogène* est nécessaire pour atteindre un taux d'emploi élevé à moyen terme, ramener le taux de chômage à un niveau acceptable et, sur le plan international, contribuer au rééquilibrage d'une demande mondiale inégalement répartie.

À l'heure actuelle, trois grands facteurs pourraient empêcher l'économie de la zone euro de conserver un rythme de croissance soutenu au cours des prochaines années et à plus long terme. Premièrement, si la hausse des prix du pétrole observée jusqu'à présent ne risque guère de compromettre la reprise en cours, la croissance pourrait en revanche pâtir d'un nouveau renchérissement durable des produits pétroliers ou d'une réaction inadaptée des pouvoirs publics face à la hausse actuelle. Deuxièmement, une correction mal maîtrisée des déséquilibres économiques et financiers internationaux qui se sont installés au fil des ans pourrait étouffer la reprise. Enfin, la croissance soutenue de la demande intérieure, si elle ne s'accompagne pas d'un accroissement proportionnel du potentiel de production, finira par créer des goulots d'étranglement et par générer des tensions inflationnistes, imposant alors des politiques macroéconomiques de rigueur qui compromettront l'expansion de

l'économie. Chacun de ces facteurs est brièvement examiné ci-dessous <sup>(1)</sup>.

### **Faire face à la hausse des prix du pétrole**

Les prix du pétrole sont aujourd'hui plus de trois fois supérieurs à ce qu'ils étaient au début de 1999, et ils se sont récemment stabilisés à des niveaux sans précédent depuis la guerre du Golfe. Cette hausse des prix pétroliers ayant déjà affaibli l'activité économique dans la zone euro, d'aucuns redoutent qu'elle ne remette en cause la reprise actuelle. Mais comme le montre l'analyse plus détaillée de la section 2, un certain nombre d'éléments permettent de penser que le choc pétrolier actuel n'aura pas de répercussions graves sur l'activité économique. La présente hausse est en effet moins forte que lors des chocs pétroliers précédents, et, selon les estimations, elle ne serait que temporaire. En outre, l'économie de la zone euro a beaucoup évolué par rapport aux années 70 et 80, et elle réagira mieux que par le passé au renchérissement du pétrole. D'une manière générale, ce renchérissement affecte la demande, puisque l'économie doit supporter une détérioration substantielle des termes de l'échange, mais il n'aura en revanche qu'une incidence mineure sur l'offre. Les simulations réalisées à partir de certains modèles montrent que la hausse des prix du pétrole devrait amputer la croissance annuelle du PIB en volume de un quart à un demi-point en 2000 et en 2001, c'est-à-dire beaucoup moins que lors des précédents chocs pétroliers.

Néanmoins, deux phénomènes pourraient mettre la politique macroéconomique sous pression et faire avorter la reprise, s'ils devaient effectivement se produire. D'une part, la hausse des prix du pétrole pourrait s'avérer à la fois plus forte et plus prolongée qu'on ne le prévoit pour l'instant. Les prévisions d'automne des services de la Commission supposent que le prix du Brent restera proche de son niveau actuel, c'est-à-dire plus de 30 USD, pendant l'hiver 2001, avant de redescendre progressivement à 26 USD au second semestre de 2002. Mais le marché pétrolier ayant tendance à réagir aux décalages entre offre et demande par d'importantes fluctuations des cours, une nouvelle hausse n'est pas à exclure. De surcroît, la plupart des crises pétrolières précédentes se sont avérées relativement longues. D'autre part, le choc

pétrolier actuel pourrait avoir des effets beaucoup plus préjudiciables si les salariés ou les producteurs essayaient de compenser la baisse de revenu réel qui en est la conséquence. Aucune réaction n'a encore été constatée du côté des salaires, et les entreprises n'ont pas essayé de préserver leurs marges; toutefois, pour les salaires, le moment de vérité viendra avec l'expiration des accords salariaux actuellement en vigueur. Les gouvernements pourraient aussi être tentés d'adopter une politique budgétaire expansionniste pour compenser l'affaiblissement de la demande intérieure dû au renchérissement des produits pétroliers. Si ces deux risques devaient se matérialiser, cela impliquerait une accélération substantielle de l'inflation, et la politique monétaire devrait réagir vigoureusement pour maintenir la stabilité des prix à moyen terme.

### **Améliorer la résistance de l'économie aux chocs externes**

Le dynamisme de l'activité économique dans la zone euro bénéficie depuis le milieu de l'année 1999 d'un environnement extérieur propice, caractérisé par une vive reprise de la demande mondiale et par l'affaiblissement prolongé de l'euro. Il est toutefois douteux que l'essor des exportations puisse continuer d'alimenter cette dynamique à moyen terme. En effet, toutes sortes de déséquilibres économiques et financiers, largement liés les uns aux autres, se sont créés au fil des ans dans l'économie mondiale. Ils ne sauraient évidemment perdurer et devront nécessairement être corrigés. Il s'agit notamment des écarts de croissance existant entre les grandes économies, de déséquilibres importants en ce qui concerne les comptes courants, d'un sérieux décalage entre les grandes monnaies et leur valeur d'équilibre à long terme et, enfin, du fait que les cours boursiers sont encore largement surévalués d'un point de vue historique.

Dans ce contexte, il convient de noter que, au cours de la décennie passée, l'économie de la zone euro a subi deux chocs extérieurs juste au moment où la croissance atteignait une vitesse de croisière de 3 à 3½%: une première fois en 1995, en raison d'un brusque affaiblissement du dollar, qui s'est conjugué à une forte hausse des taux d'intérêt à long terme, puis en 1998-1999, à cause des crises financières qui ont frappé les économies émergentes. Par rapport à ces épisodes précédents, la zone euro est aujourd'hui mieux armée pour résister aux perturbations extérieures. Elle constitue en effet une entité économique relativement fermée, puisque les exportations hors zone euro représentent environ 16% du

<sup>(1)</sup> La hausse des prix du pétrole, l'évolution du taux de change de l'euro et le dosage des politiques macroéconomiques sont examinés plus en détail dans les sections 2, 3 et 4, respectivement.

PIB. En outre, le lancement de la monnaie unique a éliminé tout risque de fluctuation des taux de change au sein de la zone euro, de même que les brusques hausses des taux d'intérêt à court terme qui leur sont associées. Des éléments concrets attestent que l'anticipation de la monnaie unique et son lancement ont déjà aidé la zone euro à mieux surmonter le choc exogène de 1998-1999. Enfin, la très bonne tenue de la demande intérieure et la forte croissance de l'emploi devraient permettre à la zone euro de supporter une résorption bien orchestrée de ces déséquilibres. En revanche, si cette résorption devait s'opérer de manière brusque et anarchique, elle serait une menace pour la pérennité de la croissance dans la zone euro.

La mise en place de conditions économiques et financières plus durables au niveau mondial dépendra bien entendu de plusieurs facteurs; mais l'un des plus importants sera le retour sans heurts à une croissance soutenable de la demande aux États-Unis. Bien que les indicateurs récents semblent indiquer que l'atterrissage en

douceur de l'économie américaine, attendu depuis longtemps, a déjà commencé, une issue moins favorable n'est pas entièrement exclue, à en juger par les déséquilibres actuels de l'économie américaine (voir tableau 2). En effet, si l'économie américaine est une économie saine, robuste et flexible, caractérisée par un niveau d'inflation relativement bas et par des excédents budgétaires, elle présente aussi un certain nombre de déséquilibres non négligeables: un déficit courant important, qui continue de se creuser; un faible taux d'épargne des ménages, qui ne cesse de décroître; un marché du travail de plus en plus étriqué; des cours boursiers qui, malgré les chutes enregistrées récemment, restent très élevés quel que soit le point de référence. Cette situation la rend vulnérable aux brusques changements d'humeur des marchés. Une forte révision à la baisse des perspectives de croissance américaines par les marchés financiers pourrait provoquer une chute des cours qui se répercuterait sur tout le reste de l'économie en entraînant des «effets de richesse», en sapant la confiance des entreprises et des consommateurs et en provoquant un repli

Tableau 2

## Perspectives économiques mondiales, 1998-2002 (\*)

(variation annuelle en pourcentage, sauf indication contraire)

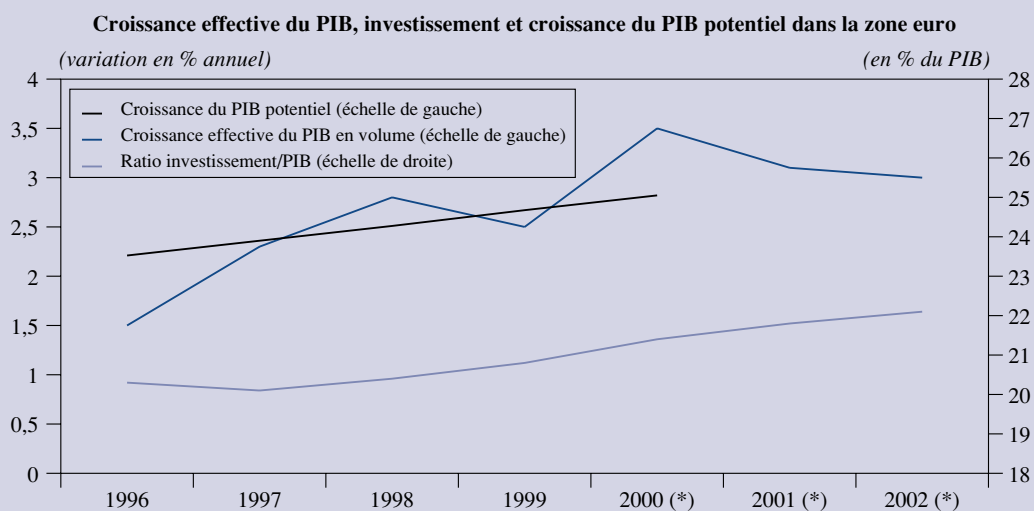
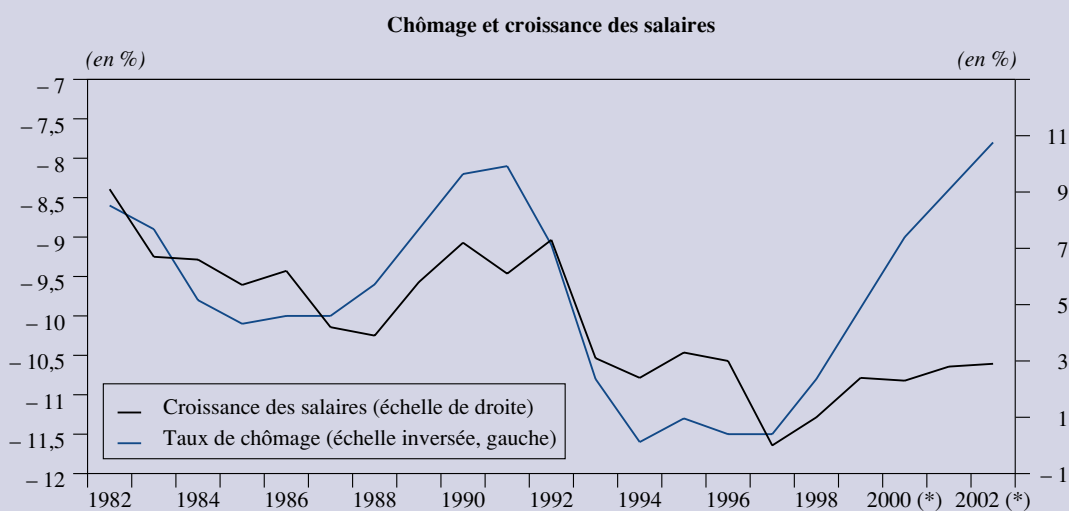
	1998	1999	Projections de la Commission		
			2000 (*)	2001 (*)	2002 (*)
<b>Croissance du PIB en volume</b>					
États-Unis	4,4	4,3	5,1	3,3	3,0
Japon	- 2,5	0,2	1,4	1,9	2,2
EU-15	2,7	2,5	3,4	3,1	3,0
Zone euro	2,8	2,5	3,5	3,2	3,0
<b>Volume des échanges <sup>(1)</sup></b>					
Monde	5,2	5,9	10,7	8,6	8,1
Monde, à l'exclusion d'EU-15	3,5	6,3	10,7	8,4	8,2
<b>Prix des produits de base</b>					
Pétrole <sup>(2)</sup>	- 33,4	40,0	62,7	3,6	- 9,2
Autres produits de base <sup>(3)</sup>	- 14,7	- 6,7	3,7	3,6	2,3
<b>Balances courantes (en % du PIB)</b>					
États-Unis	- 2,3	- 3,4	- 4,2	- 4,3	- 4,2
Japon	3,2	2,5	2,0	2,0	1,9
EU-15	0,8	0,2	- 0,3	- 0,4	- 0,2
Zone euro	1,0	0,4	- 0,1	- 0,2	- 0,1

(\*) Prévisions de l'automne 2000 des services de la Commission.

<sup>(1)</sup> Moyenne de la croissance des exportations et des importations.<sup>(2)</sup> Variation du prix du baril de Brent en dollars des États-Unis.<sup>(3)</sup> Variation du prix moyen obtenu par pondération des exportations mondiales de produits de base.

Source: Services de la Commission.

Graphique 5 — Marge disponible pour une croissance soutenue dans la zone euro



(\*) = Prévisions de la Commission européenne de l'automne 2000.  
Source: Services de la Commission.



de l'investissement. Il est probable qu'elle dissuaderait aussi les investisseurs étrangers de conserver des actifs libellés en USD. Un revirement d'attitude à l'égard de l'USD sur le marché des changes pourrait amener les détenteurs de portefeuilles à se reporter massivement sur d'autres devises, entraînant du même coup une forte dépréciation du dollar.

Si ce dernier scénario devait se matérialiser, la zone euro n'en sortirait vraisemblablement pas totalement indemne. La diminution des exportations vers les États-Unis, la contagion boursière et une hausse soudaine de la monnaie unique auraient d'importantes conséquences négatives pour la zone euro, même si l'impact peut toujours être atténué par une réorientation des politiques monétaires au sein de la zone euro. Il n'en reste pas moins que l'économie de la zone euro devrait probablement supporter la plus grande partie du réajustement des comptes courants américains, et il serait préférable qu'elle puisse le faire par le biais des importations, plutôt que par des fluctuations de taux de change, qui sont une source de distorsions. Les efforts faits pour obtenir à moyen terme une croissance intérieure plus forte dans la zone euro sont donc d'une importance cruciale.

### Un accroissement de l'offre en phase avec la demande

Si les estimations de l'écart de production sont notoirement sujettes à caution, il semblerait néanmoins, au vu des indicateurs actuels, que la zone euro dans son ensemble fonctionne légèrement au-dessous de son potentiel. Cependant, si on table sur un maintien du rythme actuel de croissance (environ 3%) et, du côté de l'offre, sur des conditions globalement identiques à ce qu'elles étaient ces derniers temps, la demande pourrait devenir légèrement excédentaire à brève échéance. Pour pouvoir croître à un rythme de 3% (ou plus) à moyen terme, la zone euro devra donc développer son potentiel de production.

Par le passé, les rigidités du marché du travail (caractérisées notamment par un décalage entre l'offre et la demande de travail, par une échelle de rémunération peu étendue et par une réaction rapide des salaires à l'amélioration de la conjoncture et au recul du chômage) ont été pour beaucoup dans la brièveté des reprises dans la zone euro. Or, grâce à une mise en œuvre plus déterminée des réformes ces dix dernières années, il semble que le travail ne soit plus un obstacle à une croissance soutenue. En effet, l'augmentation plus rapide de la population active enregistrée récemment (près de 1% par an) suc-

cède à une quasi-stagnation dans la première partie des années 90. Cette progression tient surtout à une montée du taux de participation des femmes. En outre, comme il ressort du graphique 5, la baisse rapide du taux de chômage depuis 1997 ne s'est pas accompagnée d'une accélération des salaires. Cette situation, qui contraste avec le maintien, jusque dans la seconde moitié des années 90, d'un rapport inversement proportionnel et relativement constant entre l'accroissement du chômage et la hausse des salaires, semble indiquer une baisse du NAIRU (*non-accelerating inflation rate of unemployment* — taux de chômage non accélérateur de l'inflation) dans la zone euro. Il se peut aussi que l'amélioration de la qualité de la main-d'œuvre, dont attestent de récentes analyses empiriques, et la plus grande flexibilité du temps de travail aient renforcé la contribution du travail au potentiel de croissance. Enfin, le coût de la main-d'œuvre non qualifiée a été allégé par des mesures ciblées de réduction des cotisations sociales. Si ces tendances sont favorisées par de nouvelles réformes des marchés du travail, inspirées des lignes directrices pour l'emploi, et si les salaires continuent d'évoluer d'une manière appropriée, les chances seront d'autant plus grandes de conserver un taux de croissance élevé sans voir apparaître de goulots d'étranglement ni de tensions inflationnistes sur le marché du travail.

Malgré la hausse des prix à l'importation, due notamment à l'envolée des prix du pétrole, l'inflation sous-jacente est restée modérée dans la zone euro. Outre un comportement adéquat des salaires, cela tient, au moins en partie, aux réformes entreprises sur les marchés de produits, et notamment à l'ouverture de secteurs protégés dans le cadre de politiques de déréglementation et de libéralisation. Ainsi, les prix continuent de baisser dans les secteurs soumis à une vive concurrence internationale et caractérisés par une faible intensité énergétique (comme le textile), dans ceux où la pression concurrentielle augmente sous l'effet de la déréglementation (comme les services publics et les services postaux) et, enfin, dans ceux où la libéralisation a permis une très forte hausse de la productivité (comme les télécommunications). Si la baisse du prix des télécommunications et des connexions à Internet se traduit par une plus grande transparence tarifaire, une intensification de la concurrence et un surcroît d'efficacité dans toute l'économie, les retombées indirectes pourraient être considérables. Dès que la concurrence augmente, il devient aussi plus difficile pour les entreprises et les syndicats qui jouissent d'un pouvoir de marché de maintenir les prix et les salaires au-dessus des niveaux d'équilibre du marché. Sur le plan macroéconomique, une réduction du pouvoir

de marché conjuguée à un renforcement de la concurrence peut donc déboucher sur une baisse du NAIRU et une croissance plus rapide de la production potentielle.

L'investissement s'est nettement accéléré ces dernières années. Malgré le léger ralentissement, quelque peu surprenant, qui devrait marquer les années à venir, l'investissement restera soutenu, ce qui stimulera la croissance du PIB potentiel et évitera les contraintes de capacité. Il pourrait même dépasser les prévisions actuelles. En effet, les possibilités d'investissement sont en constante amélioration dans la zone euro. Selon les estimations, la rentabilité du capital aurait atteint 8,5 % en 2000 <sup>(1)</sup>. Les taux d'intérêt sont faibles par rapport aux normes historiques, même si la tendance au repli des taux réels à court et à long terme s'est inversée. Étant donné le degré élevé d'utilisation des capacités et le rythme rapide des progrès techniques, les conditions d'investissement dans la zone euro sont beaucoup plus favorables que ne le suggèrent les chiffres sur la formation de capital. Enfin, les réformes fiscales et réductions d'impôt prévues par bon nombre de pays participants, ainsi que la poursuite des politiques de libéralisation et de déréglementation des industries de réseau, devraient influencer favorablement les décisions d'investissement.

En outre, il est possible que les chiffres de l'investissement basés sur les comptabilités nationales sous-estiment largement le développement des capacités productives. Pour tirer parti des progrès techniques enregistrés dans le domaine des TIC, les entreprises doivent investir massivement non seulement dans les technologies d'information et de communication, dont les prix, à qualité égale, ont considérablement baissé, mais aussi en actifs immatériels, afin d'adapter à ces nouveaux équipements

leurs processus de production et de décision. Les statistiques officielles ne tiennent pas entièrement compte de ces deux éléments, et s'il est vrai que la zone euro est en retard sur les États-Unis en termes de diffusion des TIC, certains signes montrent bien que les facteurs d'amélioration de la productivité qui sont à l'œuvre dans l'économie américaine le sont aussi de ce côté-ci de l'Atlantique (voir chapitre 3). Compte tenu du faible décalage qui sépare l'Europe des États-Unis, rien n'exclut donc une bonne surprise du côté de la formation de capital, qui serait le prélude à une accélération des gains de productivité durant les prochaines années.

Les estimations récemment révisées des services de la Commission indiquent une accélération progressive, dans les années 90, du taux de croissance potentielle de la zone euro, qui est passé de 2<sup>1</sup>/<sub>4</sub> % en 1996 à 2<sup>3</sup>/<sub>4</sub> % en 2000. Cette hausse serait essentiellement due à deux facteurs. Premièrement, en étant relativement optimiste quant à l'impact des TIC sur les gains de productivité, et en tenant compte de probables phénomènes de substitution entre les TIC et les autres formes de capital, on peut estimer que les investissements et la production générés liés à ces technologies dans la zone euro ont majoré le taux de croissance potentiel de 0,3 à 0,4 point <sup>(2)</sup>. Deuxièmement, le redémarrage de l'investissement qui a marqué la seconde moitié des années 90 a entraîné une modernisation du stock de capital, augmentant du même coup sa productivité. Bien que ces deux effets n'aient pas encore été complètement vérifiés, ils indiquent néanmoins que la capacité productive de la zone euro s'est développée et pourrait continuer de le faire, permettant ainsi à l'offre de rester plus ou moins en phase avec la demande, ce qui est une condition indispensable pour conserver une croissance non inflationniste à moyen terme.

<sup>(1)</sup> La rentabilité, mesurée par le rendement net sur le capital net investi, est encore inférieure d'environ 3 points de ce qu'elle est aux États-Unis.

<sup>(2)</sup> Le chapitre 3 examine les conséquences positives de l'accroissement de la productivité dans le secteur des TIC et l'incidence de ces phénomènes sur l'économie de la zone euro.



## 2. Dans quelle mesure l'économie de la zone euro est-elle vulnérable à la hausse des prix du pétrole?

Après avoir atteint des creux historiques à la fin de 1998, les prix du pétrole ont grimpé en flèche durant la majeure partie de 1999 et de 2000. À l'automne 2000, ils flirtaient avec des niveaux qui n'avaient pas été enregistrés depuis 1990, lorsque la guerre du Golfe avait temporairement désorganisé le marché. Le prix du Brent léger, qui est la référence européenne, a ainsi plus que triplé en moins de deux ans, passant de 10 USD le baril en décembre 1998 à 32,6 USD en moyenne en septembre 2000 <sup>(1)</sup>, et n'enregistrant qu'une légère baisse, à 31,5 USD le baril en octobre (voir graphique 6).

La hausse actuelle des prix semble justifier l'étiquette de «choc pétrolier». Au cours des trente dernières années, l'économie de la zone euro a dû subir trois autres flambées des prix pétroliers: en 1973-1974, lorsque l'OPEP a imposé des restrictions oligopolistiques sur les approvisionnements; en 1979-1980, après le changement de régime en Iran; en 1990, à la suite de l'invasion du Koweït par l'Iraq. Ce troisième épisode a été très bref et les prix du pétrole sont rapidement retombés aux niveaux antérieurs. Par conséquent, seules les envolées de prix enregistrées en 1973 et en 1979 peuvent véritablement être considérées comme des chocs pétroliers. Chacun de ces deux chocs ayant débouché sur une récession ou un sérieux ralentissement d'activité, le degré de vulnérabilité de l'économie de la zone euro à une augmentation des prix du pétrole est devenu un sujet de préoccupation majeur.

### 2.1. Évolution récente et prévisible des marchés mondiaux du pétrole

La volatilité des prix du pétrole ces dernières années est le résultat d'un certain nombre de facteurs qui ont déséquilibré l'offre et la demande. Le marché du pétrole étant

caractérisé par une faible élasticité-prix à court terme, le moindre décalage entre l'offre et la demande peut faire osciller sensiblement les cours.

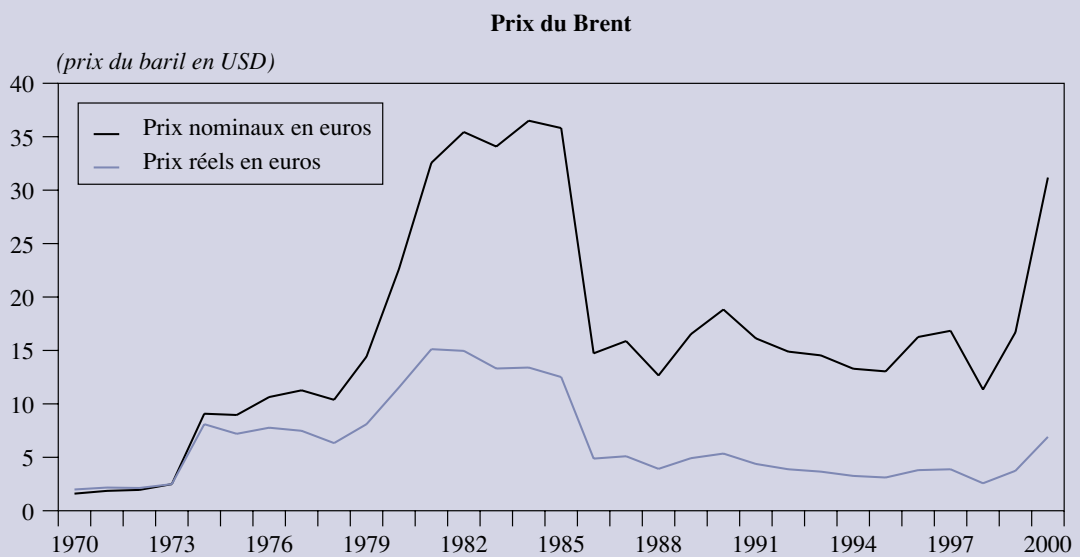
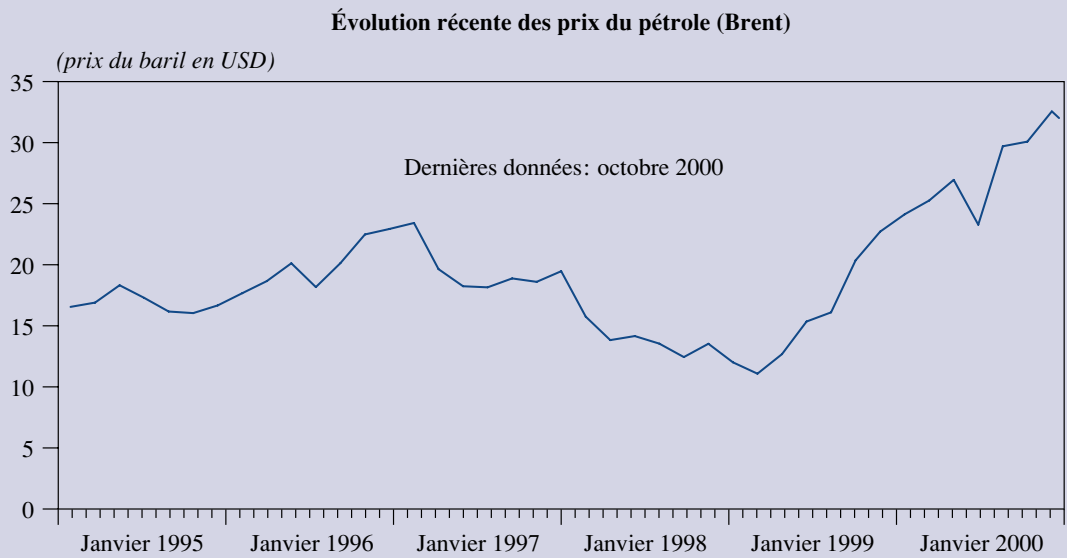
La décision de l'OPEP d'augmenter sa production, en 1997, alors que l'économie mondiale commençait à ralentir du fait de la crise sur les marchés émergents, s'est traduite par une forte inflexion à la baisse des prix du pétrole. En 1998, le cartel a essayé à plusieurs reprises de réduire la production, mais ces efforts trop limités n'ont pas permis d'enrayer la chute des prix. Le tableau 3 met en évidence ce décalage entre offre et demande: l'excès de l'offre a entraîné une augmentation significative des réserves en 1997, et plus encore en 1998, année où elles ont absorbé environ 2,5% de la production.

Lors de leur réunion de mars 1999, les membres de l'OPEP réussirent à se mettre d'accord sur une réduction plus substantielle de la production. À ce moment-là, le prix du pétrole était tombé à 10 USD le baril, ce qui a fortement incité les membres de l'organisation à coopérer les uns avec les autres. L'impact des réductions décidées par le cartel a été renforcé par des décisions analogues de certains pays extérieurs à l'OPEP, comme le Mexique et la Norvège. Dans le même temps, la demande mondiale d'énergie a recommencé à croître sous l'effet du redémarrage progressif de l'économie mondiale. Du coup, l'insuffisance de l'offre a provoqué une importante diminution des stocks au premier trimestre de 2000 et une hausse régulière des prix, qui étaient remontés aux alentours de 30 USD le baril en mars 2000.

Face à cette situation, l'OPEP s'est efforcée à plusieurs reprises de calmer le marché. Elle a mis en place au début de l'année un système de marge de fluctuation, avec un objectif de prix de 25 USD, à l'intérieur d'une fourchette de 22 à 28 USD, et des interventions directes sur le marché en cas d'écart prolongé par rapport à cette marge. Constatant que les prix ne baissaient pas, le cartel a annoncé plusieurs révisions à la hausse de ses objectifs

<sup>(1)</sup> Les maximums journaliers ont même dépassé 35 USD à plusieurs reprises en septembre.

Graphique 6 — Évolution des prix du pétrole



Source: Services de la Commission.

de production: 1,75 million de barils supplémentaires par jour en mars; 0,7 million en juin, 0,8 million en septembre et 0,5 million en octobre. Au total, ces augmentations représentent environ 5% de la production mondiale; elles n'ont toutefois entraîné aucune baisse significative du prix du pétrole.

De fortes incertitudes entourent les perspectives d'évolution du marché du pétrole à court terme, mais une baisse des prix à brève échéance est peu probable. Étant donné la croissance soutenue de l'économie mondiale, il ne faut en effet pas s'attendre à ce que la demande d'énergie diminue rapidement. En outre, les réserves de pétrole sont tombées à un niveau exceptionnellement bas, surtout aux États-Unis, et doivent être reconstituées. Du côté de l'offre, ni les mesures récentes de l'OPEP pour relever les quotas de production, ni la décision du

gouvernement américain d'écouler une partie de ses réserves stratégiques n'ont eu d'incidence notable sur les prix, ce qui indique que les tensions entre l'offre et la demande restent fortes.

Certaines divergences d'intérêt à court terme entre les membres de l'OPEP s'opposent également à une baisse des prix. Toute augmentation de la demande devra nécessairement être satisfaite par l'OPEP, car les producteurs extérieurs au cartel ont peu investi lorsque les prix étaient bas et connaissent maintenant des contraintes de capacité. Le tableau 3 montre que la plupart des capacités disponibles de l'OPEP se situent en Arabie saoudite. C'est ce qui explique que de nombreux membres exploitent à fond leurs capacités et n'aient pas grand-chose à gagner d'une augmentation de la production globale de l'organisation, qui ferait diminuer les prix.

Tableau 3

**Marchés mondiaux du pétrole: offre, demande et capacité de production**  
**Marché du pétrole — Offre et demande**

(en millions de barils par jour)

	1996	1997	1998	1999	2000			
					Total (*)	T1	T2	T3
<b>Offre</b>	72,0	74,3	75,5	74,1	:	75,1	76,1	77,1
— OPEP	28,4	29,9	30,8	29,4	:	29,3	30,7	31,4
— Non-OPEP	43,6	44,5	44,7	44,6	45,8	45,7	45,4	45,6
<b>Demande</b>	71,6	73,1	73,5	74,7	75,7	75,2	73,7	75,5
— OCDE	45,9	46,7	46,8	47,6	47,9	47,8	46,2	47,6
— Non-OCDE	25,7	26,5	26,7	27,1	27,8	27,4	27,6	27,8
<b>Variation des stocks</b>	0,5	1,2	1,9	- 0,7				

(\*) Estimation de l'Agence internationale de l'énergie pour toute l'année 2000.

**Production et capacité de production de brut de l'OPEP**

(en millions de barils par jour)

	Production (septembre 2000)	Capacité de production	Capacité inutilisée
Algérie	0,82	0,90	0,08
Arabie saoudite	8,85	10,50	1,65
Émirats arabes unis	2,28	2,40	0,12
Indonésie	1,31	1,35	0,04
Irak	2,87	3,00	0,13
Iran	3,65	3,73	0,08
Koweït	2,17	2,20	0,03
Libye	1,43	1,45	0,02
Nigeria	1,98	2,20	0,22
Qatar	0,70	0,75	0,05
Sous-total	26,11	28,43	2,32
Venezuela	2,93	2,95	0,02
Total	28,98	31,43	2,45

Source: Agence internationale de l'énergie — *monthly oil market report*.

En outre, même s'il reste des capacités disponibles en ce qui concerne l'ensemble du secteur, elles ne représentent que 3,5 % environ de la production mondiale. Les risques de pénurie, en cas de perturbation liée à un conflit militaire ou à un accident technique majeur, ne sont donc pas négligeables. Les tensions au Moyen-Orient et les incertitudes entourant la politique d'exportation de l'Iraq n'ont fait qu'accroître ces risques, ce qui poussera les prix à la hausse dans les prochains mois.

Néanmoins, plusieurs éléments permettent de penser que ces niveaux de prix excessifs ne se maintiendront pas à moyen terme. Premièrement, la persistance de prix aussi élevés accélérerait l'investissement dans des technologies permettant d'économiser l'énergie et inciterait à utiliser des énergies de substitution, ce qui réduirait la consommation de pétrole. Deuxièmement, si l'OPEP parle pour l'instant plus ou moins d'une seule voix, ses membres continuent d'avoir des intérêts fondamentalement divergents à long terme. Enfin, le développement de la production de pétrole en dehors de l'OPEP, production qui réagit toujours avec retard aux fluctuations des prix, rendra de moins en moins efficaces les restrictions de la production décidées par l'Organisation. De façon générale, les prévisions d'automne des services de la Commission estiment que le prix du pétrole se maintiendra aux alentours de 32 USD pendant l'hiver 2000/2001, avant de retomber progressivement à 26 USD au second semestre de 2002.

## 2.2. Impact macroéconomique de la hausse des prix du pétrole

La présente section examine l'impact potentiel de la hausse des prix du pétrole sur l'économie de la zone

euro, en comparant la situation actuelle aux deux chocs pétroliers précédents.

### Un choc de moindre ampleur

Le choc pétrolier actuel est moins prononcé que les deux précédents non seulement parce que les prix eux-mêmes ont moins augmenté, mais aussi parce que l'économie de la zone euro est devenue moins dépendante du pétrole.

La hausse récente du prix du pétrole n'est pas négligeable et elle a de surcroît été aggravée par la faiblesse de l'euro. Mais elle a aussi été artificiellement exagérée par le choix, comme point de référence, d'une période où les prix étaient exceptionnellement bas. Si l'on raisonne en moyennes annuelles, le prix en USD du baril de Brent, en 2000, avait grimpé de près de 130 % par rapport au creux de 1998. En euros, l'écart dépasse même 170 %. Or, les prix du pétrole étaient particulièrement faibles en 1998, puisqu'ils se situaient à environ 40 % au-dessous du prix moyen pour toute la décennie. En prenant 1997 comme point de départ, la hausse du Brent n'est plus que de 50 % en USD et de 80 % en EUR. Elle peut être donc considérée comme nettement moins forte que lors des crises de 1973 et de 1979, où les prix avaient connu des envolées de 400 et 140 %, respectivement (voir tableau 4).

L'examen des prix en termes réels permet aussi de relativiser la situation. Si le prix réel du pétrole peut maintenant être considéré comme élevé et proche du niveau atteint au milieu des années 70, il est encore inférieur d'environ 50 % aux maximums de 1982.

La zone euro se caractérise par un important « coin fiscal » entre les prix du pétrole brut et ceux des produits raffinés (voir graphique 7). Les carburants étant essen-

Tableau 4

### Hausse des prix du pétrole (Brent, moyenne annuelle)

	Premier choc pétrolier 1972-1974	Deuxième choc pétrolier 1978-1980	Troisième choc pétrolier	
			1998-2000	1997-2000
<b>Variation du niveau des prix</b>				
En USD	De 2,2 à 10,9	De 13,2 à 31,5	De 12,7 à 29	De 19,1 à 29
En EUR/ECU	De 2,0 à 9,1	De 10,4 à 22,6	De 11,3 à 31,2	De 16,8 à 31,2
<b>Variation en %</b>				
En USD	398	138	128	52
En EUR/ECU	365	118	175	85

Source: Services de la Commission.

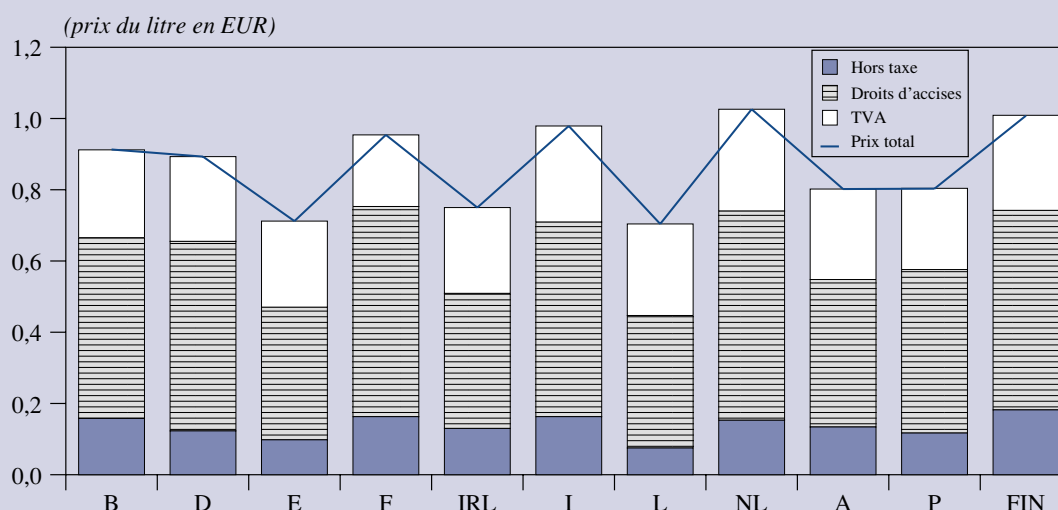
tiellement soumis à des droits d'accises (c'est-à-dire à des taxes calculées par unité physique et non ad valorem), le coin fiscal permet d'amortir les fluctuations de prix du brut. De plus, il n'a cessé d'augmenter au cours des vingt dernières années, ce qui rend le prix final moins sensible aux variations de prix du pétrole brut.

La deuxième raison pour laquelle la zone euro est devenue moins sensible à ce type de hausse est la réduction structurelle de la consommation d'énergie et de pétrole.

Les importations de pétrole de l'UE par unité de production ont en effet chuté de 25 % depuis le début des années 70, et la consommation de pétrole, toujours par unité de production, s'est réduite de moitié (voir tableau 5).

Enfin, grâce à cette hausse moins prononcée des prix et à cette moindre dépendance à l'égard du pétrole, la détérioration des termes de l'échange est restée relativement modérée. L'augmentation des prix pétroliers se répercute en effet sur les termes de l'échange en diminuant le

Graphique 7 — Prix du super sans plomb — juillet 1999



Source: Services de la Commission.

Tableau 5

Dépendance de la zone euro vis-à-vis du pétrole

	1972	1978	1998
<b>Part des importations d'énergie <sup>(1)</sup></b>			
— Dans les importations totales (en %)	20,5	10,7	4,7
— Dans le PIB (en %)	1,6	2,0	1,2
<b>Consommation d'énergie (en Mio tep 1995)</b>			
Consommation totale d'énergie/PIB	275	260	197
Consommation de pétrole/PIB	164	146	86

<sup>(1)</sup> Pour toute l'UE.

Source: Services de la Commission.

rapport entre prix à l'exportation et prix à l'importation. En d'autres termes, la zone euro voit augmenter ses transferts nets vers les pays producteurs de pétrole. Le poids de ces transferts supplémentaires est supporté par les ménages, sous forme d'une diminution de leur revenu réel, voire par les entreprises, qui voient leurs bénéfices se réduire. Le graphique 8 montre, à partir d'estimations, que l'impact direct de la détérioration des termes de l'échange sur le PIB en 2000 (- 1,3 %) et en 2001 (- 0,3 %) est comparable à celui enregistré en 1979-1980 (- 1,5 %) <sup>(1)</sup> et inférieur à celui du premier choc pétrolier (- 2 %). En outre, la détérioration des termes de l'échange observée en 2000-2001 est liée aussi bien à la hausse des prix du pétrole qu'à la dépréciation de l'euro. Elle s'explique, pour moitié, par l'augmentation des prix pétroliers en USD (- 0,7 % en 2000 et - 0,1 % en 2001), et, pour le reste, par l'effet monétaire qui s'est exercé sur les prix de ces produits (- 0,3 % en 2000 et - 0,1 % en 2001) et des autres produits importés (- 0,3 % en 2000 et - 0,1 % en 2001).

### Un environnement macroéconomique plus sain

Un autre facteur qui allégera sensiblement le fardeau de la hausse des prix énergétiques est le fait que l'environnement macroéconomique s'est nettement assaini. Le premier choc pétrolier et, à un degré bien moindre, le deuxième, ont été précédés et accompagnés de graves déséquilibres économiques qui ont amplifié les effets de la crise pétrolière.

*Une situation conjoncturelle plus favorable* — Les crises pétrolières de 1973-1974 et de 1979-1980 ont été précédées par un net ralentissement de la croissance du PIB. Bien que les derniers indicateurs avancés annoncent un fléchissement temporaire de la croissance, la reprise ne fait que commencer dans la zone euro. En outre, la détérioration récente des indicateurs d'activité coïncide largement avec la flambée des prix du pétrole.

Le choc pétrolier de 1973 a frappé une économie qui avait déjà atteint un haut degré de surchauffe, après plusieurs années de très forte croissance économique. Les

capacités étaient exploitées à plein et l'écart de production largement positif. Le diagnostic de surchauffe est moins évident pour le deuxième choc pétrolier, mais l'écart de production était néanmoins devenu positif en 1979. En 2000, en revanche, l'écart est resté négatif et aucun signe de surchauffe n'a été observé pour l'instant.

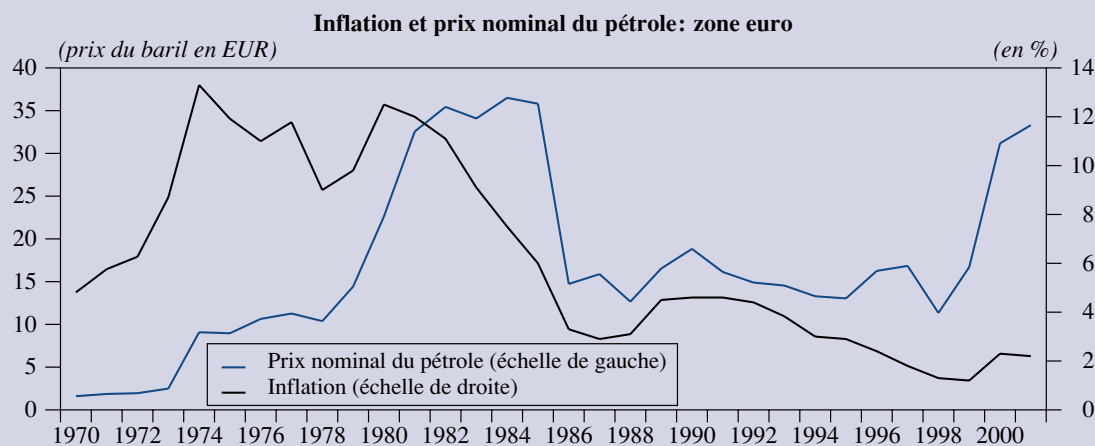
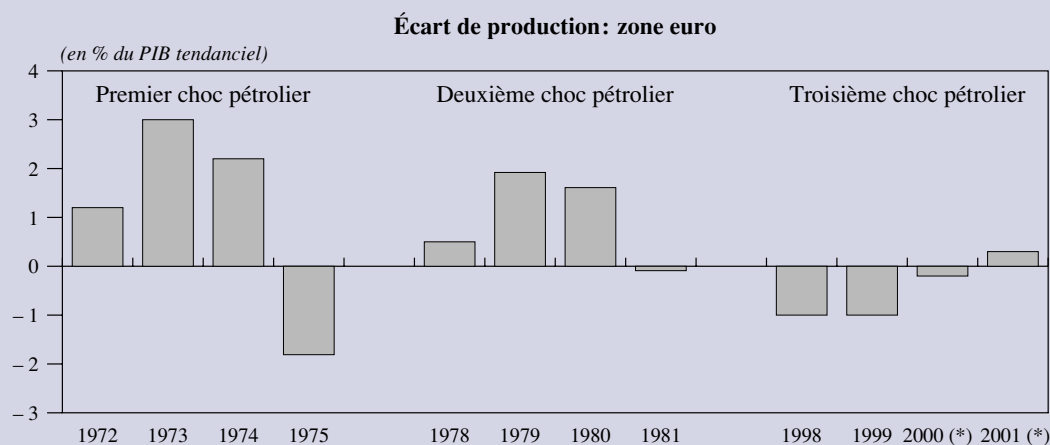
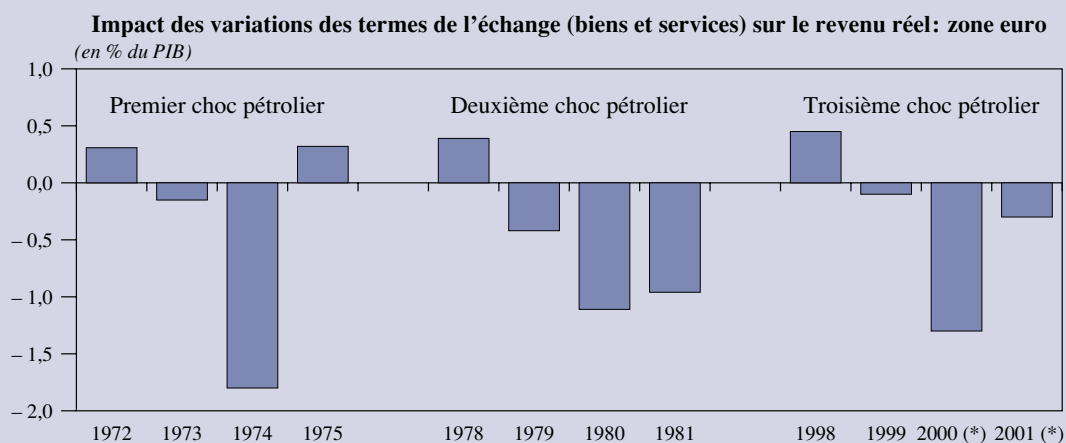
*Une inflation plus faible et un comportement modéré des salaires* — En 1973 comme en 1979, l'escalade des prix du pétrole a frappé une économie qui avait déjà connu de graves difficultés sur le front de l'inflation. Le premier choc pétrolier a éclaté alors que l'inflation était clairement orientée à la hausse dans la zone euro. Dans le cas du deuxième choc, l'inflation, sans s'être accélérée, affichait pourtant déjà un taux de croissance à deux chiffres. En comparaison, l'inflation actuelle est faible et l'accélération enregistrée en 2000 est pour l'essentiel directement imputable à la hausse des prix pétroliers. L'inflation sous-jacente est maîtrisée et reste nettement inférieure à l'inflation globale.

Les effets du premier choc pétrolier ont été amplifiés par des réactions inadaptées sur le front des salaires. Les travailleurs se sont en effet opposés à toute diminution des salaires réels, ce qui a déclenché une spirale des salaires et des prix et accru la part des salaires dans la valeur ajoutée, avec pour résultat final une accélération de l'inflation accompagnée d'une recrudescence du chômage. La situation a été aggravée par un ralentissement structurel de la productivité du travail, qui a d'abord été considéré comme momentané, ce qui a donc conduit à des hausses de salaires inappropriées. Les revendications salariales sont restées plus modestes en 1979-1980, ce qui est probablement l'une des principales raisons pour lesquelles ce deuxième choc a été mieux supporté. La part des salaires dans le PIB a cependant légèrement augmenté en 1980-1981 (voir graphique 9).

La situation sur le marché du travail est aujourd'hui beaucoup plus favorable. Jusqu'à présent, l'accélération de l'IHPC consécutive à la hausse des prix du pétrole n'a pas eu d'incidence sur le processus de formation des salaires, ce qui indique que les travailleurs seraient prêts à supporter une part importante de la détérioration des termes de l'échange. Selon les prévisions d'automne des services de la Commission, le taux de croissance de la rémunération par salarié ne devrait que légèrement s'accélérer, passant à 2,4 % en 2000 et à 2,9 % en 2001. Compte tenu des projections de croissance de la productivité, cela signifie que les coûts salariaux unitaires augmenteront moins vite en 2000-2001 qu'en 1999 et qu'ils continueront de décroître en valeur réelle. L'éco-

<sup>(1)</sup> Les termes de l'échange se sont effectivement détériorés par deux fois à la fin des années 70 et au début des années 80: une première fois en 1979-1980, sur fond de hausse des prix du pétrole, puis une deuxième fois en 1981, essentiellement en raison de la réévaluation du dollar. Les prix du pétrole ont de nouveau connu une légère poussée en 1981, mais celle-ci n'a guère joué dans la détérioration des termes de l'échange.

Graphique 8 — Chocs pétroliers et résultats macroéconomiques



(\*) Prévisions. Les chiffres pour 2000 et 2001 du graphique intitulé «Inflation et prix nominal du pétrole dans la zone euro» sont aussi des prévisions.  
Source: Services de la Commission.

nomie de la zone euro connaît actuellement des mutations structurelles qui devraient lui permettre de mieux faire face à la hausse des prix de l'énergie. Il semble notamment que le marché du travail ait gagné en flexibilité, grâce au recours accru à l'intérim et aux contrats à durée déterminée.

*Un dosage macroéconomique mieux adapté* — Tout porte à croire que le dosage des politiques macroéconomiques qui prévalait à l'époque du premier choc pétrolier a sérieusement aggravé les effets de la hausse des prix des hydrocarbures. Ce premier choc a été précédé par un resserrement monétaire destiné à enrayer l'accélération de l'inflation, et qui n'est probablement pas étranger au tassement de la croissance observé avant même la flambée des cours du pétrole. Les conditions monétaires ont ensuite été nettement assouplies en 1974-1975, pour contrer la récession. Les déficits (corrigés des variations conjoncturelles) se sont également creusés, si bien que l'ensemble de la stratégie macroéconomique a pris un tour fortement contrecyclique, ce qui a très certainement retardé le nécessaire ajustement du marché du travail.

Les responsables politiques ont un peu mieux réagi lors du deuxième choc. Un certain resserrement monétaire a aussi précédé l'emballement des prix du pétrole, mais la stratégie monétaire ne s'est pas inversée par la suite. En outre, la politique budgétaire est restée globalement neutre en 1979-1980 <sup>(1)</sup>.

Jusqu'à présent, la situation actuelle semble plus favorable. Les conditions monétaires sont quelque peu déstabilisées par la faiblesse prolongée de l'euro. Néanmoins, le resserrement effectué récemment par la BCE est encore largement compensé par la dépréciation de l'euro, et les conditions monétaires sont moins restrictives qu'en 1973 et qu'en 1979. De plus, s'il est vrai que la politique budgétaire risque de devenir procyclique en 2001, le relâchement devrait être plus modéré que lors des épisodes précédents.

### Impact général

Tout porte à croire que le choc pétrolier actuel n'aura que des répercussions relativement limitées sur l'économie

<sup>(1)</sup> Le dosage des politiques macroéconomiques a été moins équilibré à partir de 1981, car l'économie a été frappée par la détérioration des termes de l'échange liée à la montée du dollar. La politique budgétaire s'est légèrement assouplie. Les taux d'intérêt ont été substantiellement relevés, mais cette hausse a été largement compensée par une baisse du taux de change.

de la zone euro. Les simulations réalisées à l'aide du modèle QUEST de la Commission européenne indiquent qu'une augmentation des prix du pétrole de 12 USD entraînerait, toutes choses étant égales par ailleurs, un ralentissement de la croissance de 0,8 point sur trois ans et une accélération de l'inflation de 1,3 point sur la même période (voir tableau 6). Néanmoins, il convient de rappeler qu'une issue aussi favorable suppose que trois conditions soient remplies: premièrement, que la montée des prix du pétrole n'entame pas trop la confiance des entreprises et des consommateurs; deuxièmement, que le marché du travail réagisse de manière adéquate à cette hausse et fasse preuve de la modération salariale requise; enfin, que les gouvernements ne cherchent pas à compenser les effets du choc par des mesures budgétaires.

### 2.3. Des réponses politiques appropriées

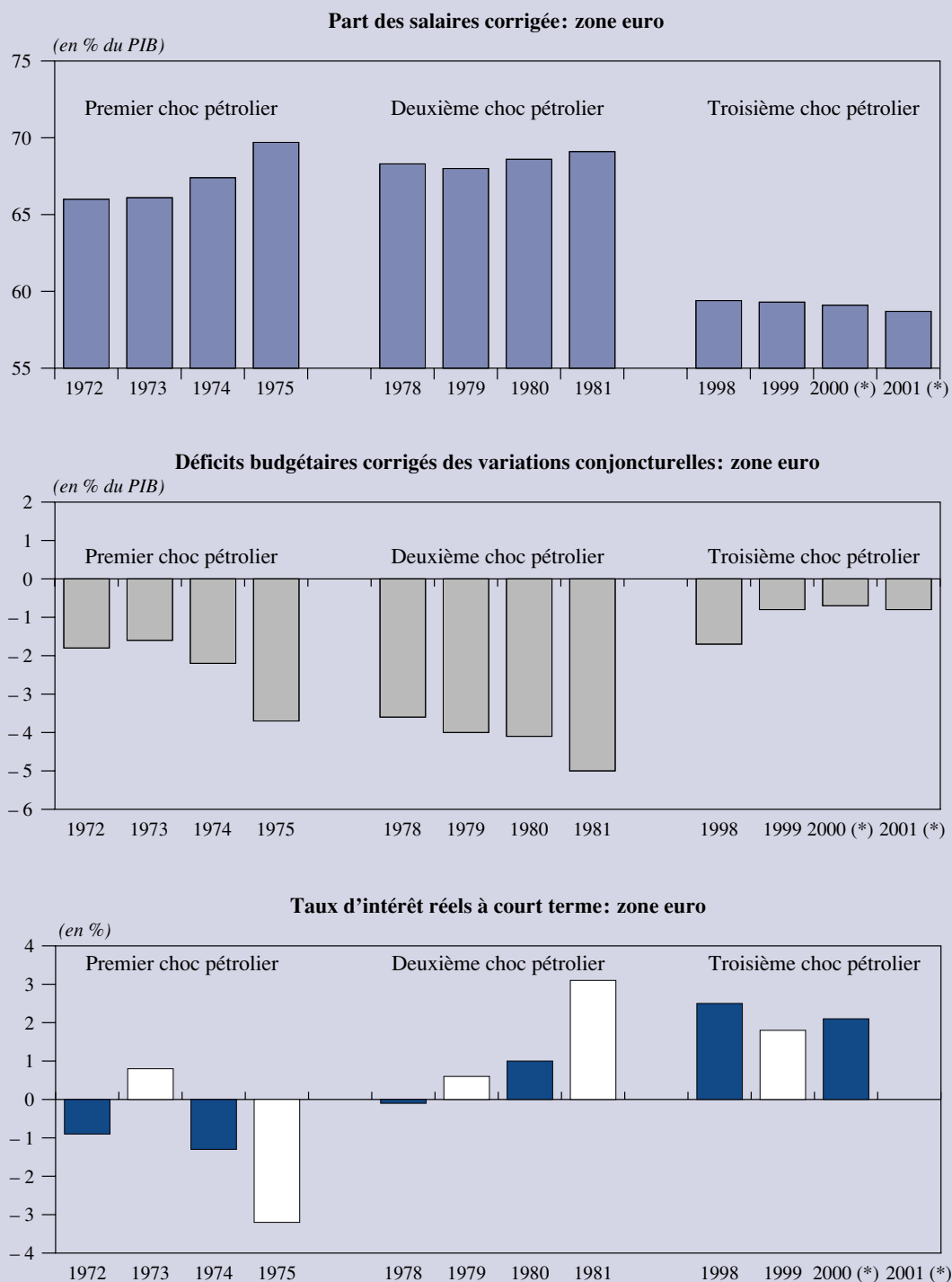
La hausse des prix du pétrole ne peut manquer d'affecter l'activité économique. L'un des principaux enseignements à tirer d'expériences analogues est que les politiques macroéconomiques ne peuvent pas faire grand-chose pour alléger ce fardeau. Dans la mesure où elles retardent le nécessaire ajustement des salaires réels, les mesures destinées à soutenir la demande intérieure ne peuvent apporter qu'un soulagement temporaire, et au prix d'une accélération de l'inflation.

S'il n'y a guère de soulagement à attendre de la part de la politique monétaire ou budgétaire, les possibilités sont plus nombreuses sur le plan microéconomique. Un certain nombre de mesures microéconomiques ont été envisagées dans la zone euro en réaction à la hausse des prix du pétrole. Ces mesures peuvent être classées en cinq catégories:

- mesures destinées à réduire les frais d'énergie et de transport;
- mesures permettant aux prestataires de services de répercuter la hausse du coût de l'énergie sur leurs clients;
- assistance financière sans lien direct avec le transport ou la consommation d'énergie;
- renforcement de la concurrence et de la transparence dans l'industrie pétrolière de la zone euro;
- mesures destinées à rendre l'économie européenne moins dépendante du pétrole.



Graphique 9 — Chocs pétroliers et politique macroéconomique



(\*) Prévisions.  
Source: Services de la Commission.

Tableau 6

## Impact d'une hausse des prix du pétrole de 12 USD dans la zone euro

	Année 1	Année 2	Année 3
— Croissance du PIB (en %/an)	- 0,2	- 0,4	- 0,2
— Inflation (en %/an)	0,7	0,4	0,2

Source: Services de la Commission.

Le premier type de mesure est le moins souhaitable du point de vue économique. Une hausse du prix de marché des combustibles et des carburants signifie qu'ils se raréfient et qu'il faut en réduire la consommation. Or, des mesures comme la diminution des droits d'accises ont pour effet de brouiller le message. En outre, la baisse des taxes revient finalement à transférer des recettes fiscales vers les pays de l'OPEP. Elle encourage le cartel à maintenir des prix artificiellement élevés, puisque les répercussions de la hausse des prix du brut sur les prix à la consommation seront compensées par une taxation plus légère. Enfin, les réductions de taxes focalisées sur des secteurs particuliers risquent d'être assimilées à des aides d'État <sup>(1)</sup>.

Pour que l'économie puisse interpréter correctement les signaux adressés par les prix, la hausse des prix des intrants doit nécessairement se traduire par une hausse des prix au niveau du consommateur. Le fait que des secteurs comme les transports routiers, la pêche ou les taxis aient été incapables de répercuter sur leurs clients l'augmentation des frais de carburant suggère qu'il existe des déficiences dans le fonctionnement de ces marchés et que des réformes réglementaires et structurelles seraient nécessaires.

En revanche, le fait d'aider financièrement ceux qui sont les plus vulnérables à une hausse soudaine des prix des hydrocarbures n'interfère pas directement avec le message délivré par la hausse des prix. Ces aides pourraient donc bien être l'un des meilleurs moyens de résoudre le problème. Toutefois, lorsqu'elles sont accordées à des entreprises, elles doivent être conformes aux règles régissant les aides d'État, la concurrence et le marché intérieur.

<sup>(1)</sup> Ces réductions de taxes posent aussi la question plus large de l'harmonisation de la fiscalité sur les combustibles et carburants dans l'Union européenne. À ce sujet, voir Commission européenne (2000).

D'après certains indices, la concurrence serait insuffisante dans l'industrie pétrolière de la zone euro. Il est essentiel de promouvoir des structures plus transparentes et plus concurrentielles dans le secteur de la distribution des carburants. Un point primordial est la mise sur pied d'un véritable marché intérieur des produits raffinés, afin que tous les distributeurs puissent s'approvisionner facilement et dans des conditions concurrentielles, y compris auprès d'autres fournisseurs que les raffineurs nationaux.

À plus long terme, le niveau élevé des prix du pétrole souligne la nécessité de développer une nouvelle stratégie pour réduire la dépendance de la zone euro vis-à-vis du pétrole. Une telle stratégie devrait être axée sur le remplacement progressif du pétrole par d'autres sources d'énergie, sur une utilisation accrue des énergies de substitution et des énergies renouvelables, sur la maîtrise de la demande, sur une plus grande efficacité et sur les économies d'énergie. À cet égard, une attention particulière devrait être accordée au secteur clé des transports, qui représente 47 % de la consommation intérieure brute de pétrole. Pour réduire la consommation de carburant de ce secteur, qui ne cesse d'augmenter, il faudra évoluer vers des modes de transport plus propres. Dans le cas du transport de fret, cela se traduira par un report sur le rail et le transport maritime de courte distance. Pour le transport de passagers, il s'agira de promouvoir des formes de transport urbain non polluantes et de décourager l'utilisation des voitures individuelles. D'une manière générale, il est utile de rappeler que les mesures de réduction de la consommation de pétrole permettent de faire d'une pierre deux coups, puisqu'elles améliorent la protection de l'environnement et rendent l'économie moins vulnérable à d'éventuelles hausses des prix pétroliers.

Enfin, parmi les mesures proposées, il en est une qui mérite d'être examinée séparément, à savoir la remise sur le marché d'une partie des réserves stratégiques des États membres. Cette mesure pourrait momentanément réduire les prix du pétrole et des carburants, surtout en

présence d'une bulle spéculative liée à une limitation temporaire de l'offre, ou de contraintes de capacité passagères chez les producteurs et les raffineurs. Mais l'OPEP et les autres pays producteurs seraient aussi moins fortement incités à augmenter leur production. En outre, les réserves ont été créées pour faire face à des

situations de crise, et non pour manipuler les prix. En toute hypothèse, dans la mesure où la hausse des prix est en partie liée à l'accroissement de la demande et à un manque de concurrence au niveau des industries pétrolières, l'utilisation des réserves stratégiques ne serait qu'une solution temporaire.

# 3. La faiblesse de l'euro : causes et implications économiques

## 3.1. Évolution de la valeur externe de l'euro

Depuis son lancement, l'euro présente une tendance à la dépréciation, qui n'a connu que des interruptions brèves et occasionnelles. De 1,17 USD lors de son lancement, il est tombé au-dessous de la parité avec le dollar pour la première fois en décembre 1999 et au-dessous de 0,90 USD en mai 2000. Après la publication des données économiques annonçant un ralentissement de l'économie américaine et une accélération dans la zone euro, il s'est redressé pour atteindre 1,02 USD à la mi-juin. Puis il a de nouveau fléchi jusqu'en septembre, passant au-dessous de 0,85 USD (voir graphique 10). Après l'intervention coordonnée du G7 du 22 septembre, le taux de change euro/dollar s'est stabilisé autour de 0,87 USD pour 1 EUR, avant de tomber à moins de 0,84 en octobre, soit une baisse de près de 30% par rapport à janvier 1999. L'euro a rebondi à la fin d'octobre, après l'annonce d'un ralentissement de l'économie américaine.

La dépréciation de l'euro a été encore plus importante par rapport au yen japonais (JPY). Alors qu'il avait démarré à 132 JPY, le 4 janvier 1999, l'euro a atteint un niveau plancher de 90 JPY en septembre 2000, avant de remonter à 95 JPY. Malgré les interventions organisées sur les marchés des changes en décembre 1999 et en mars 2000 pour endiguer l'envolée de la monnaie japonaise, celle-ci a néanmoins continué de gagner du terrain sur l'euro. Vis-à-vis de la livre sterling (GBP), l'euro a touché au début de mai son plus bas niveau (0,58 GBP) avant de se hisser à 0,60 GBP. À la mi-octobre, cependant, il était retombé aux mêmes niveaux qu'avant ces interventions, s'échangeant à 92 JPY et à 0,58 GBP à la fin d'octobre.

En octobre 2000, le taux de change effectif nominal de l'euro était inférieur de 16% à son niveau initial, et représentait le plus bas niveau enregistré depuis 1989. La zone euro connaissant une hausse des prix et des coûts relativement faible par rapport à ses partenaires com-

merciaux, la dépréciation effective réelle est plus importante et avoisine 20%.

Les banques centrales du G7 sont intervenues le vendredi 22 septembre pour soutenir l'euro, dans le cadre de la première action commune orchestrée depuis 1995, en invoquant leur «inquiétude commune concernant les implications potentielles des récents mouvements du taux de change de l'euro pour l'économie mondiale». Grâce à cette intervention, l'euro est remonté de 0,86 USD à 0,90 USD en quelques minutes, soit un gain de plus de 5%. Il est ensuite redescendu à 0,89 USD. Bien que les autorités de la zone euro aient mentionné la possibilité d'une intervention au cours des semaines précédentes, les opérateurs des marchés des changes ont été surpris par le moment choisi (avant la réunion du G7 à Prague, plutôt qu'après) et par la participation des États-Unis.

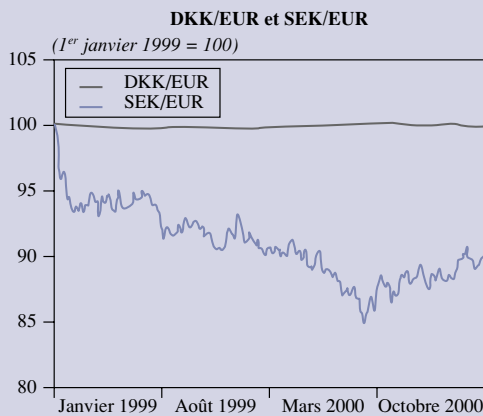
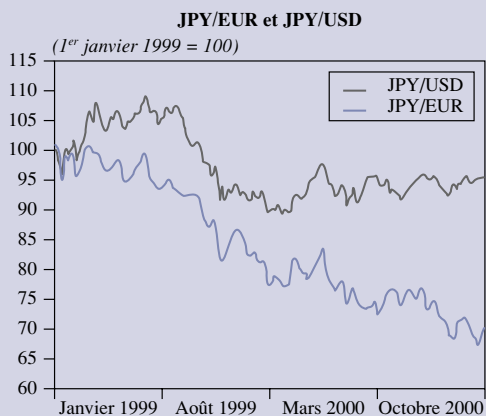
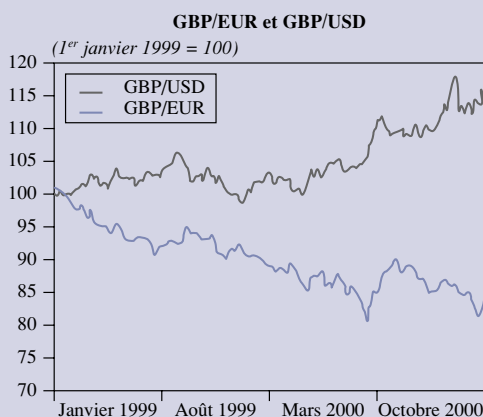
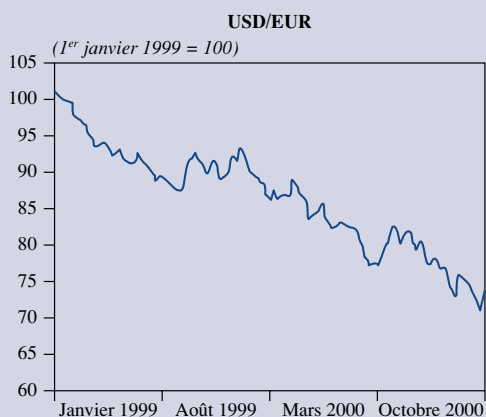
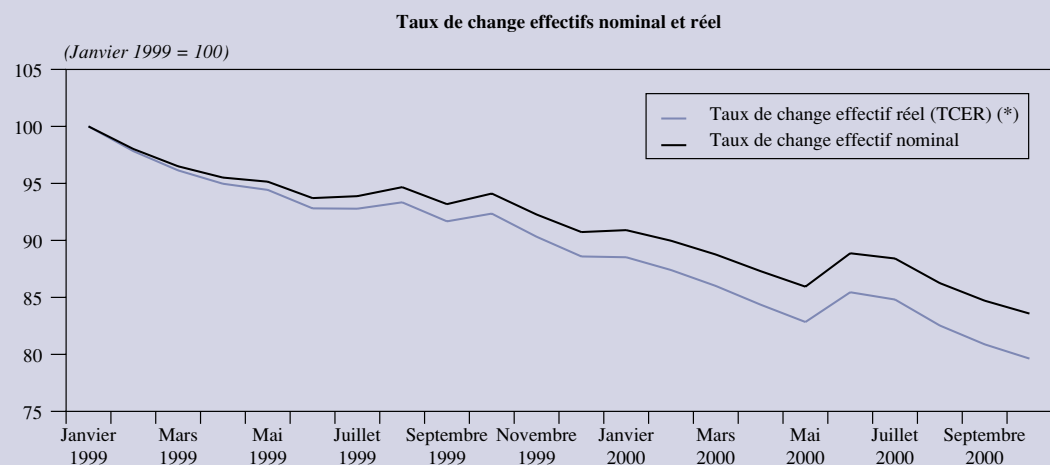
Durant les trois semaines suivantes, il a semblé que l'intervention avait permis d'enrayer la baisse de l'euro. Mais celui-ci a néanmoins connu un nouvel accès de faiblesse à la mi-octobre, retombant même plus bas qu'avant l'intervention, dans un contexte de volatilité croissante des marchés financiers. Il s'est toutefois redressé à la fin du mois, avec la publication de nouveaux chiffres indiquant un ralentissement conjoncturel de l'économie américaine. La BCE lui a donné un coup de pouce supplémentaire en procédant à une nouvelle intervention au début de novembre.

## 3.2. Explications possibles de la dépréciation de l'euro

Plusieurs facteurs (qui ne s'excluent pas les uns les autres) ont contribué à la dépréciation de l'euro. Leur influence relative, bien que difficile à évaluer avec précision, a évolué avec le temps.

*Une situation conjoncturelle relative favorable pour les États-Unis* — La vigueur du dollar est principalement

Graphique 10 — Évolution du taux de change de l'euro



(\*) TCER (taux de change effectif réel) calculé sur la base des coûts salariaux, par rapport au groupe des vingt-quatre pays les plus industrialisés.  
 Source: Services de la Commission.

due à la situation favorable de l'économie américaine. Depuis près de deux ans que l'UEM existe, la chute de l'euro peut s'expliquer, pour l'essentiel, par un taux de change assez élevé au départ et par l'étonnant dynamisme dont a fait preuve l'économie américaine, alors que les perspectives restaient incertaines pour la zone euro. En témoigne un parallélisme particulièrement marqué entre les prévisions de croissance du PIB et l'évolution du taux de change dollar/euro (voir graphique 11). Inversement, la brève remontée de l'euro en mai/juin 2000, le repli de septembre et le raffermissement de la fin d'octobre semblent également dus — au moins en partie — à une réévaluation des situations conjoncturelles respectives des États-Unis et de la zone euro. La surprenante vigueur de l'économie américaine semble avoir influencé jusqu'aux anticipations à long terme. L'accroissement rapide de la productivité du travail a conduit à réviser à la hausse son taux de croissance potentiel, qui est maintenant estimé à plus de 4%. Ce chiffre, sensiblement supérieur aux estimations de croissance potentielle de la zone euro, a pu inciter certains analystes à réviser leurs hypothèses concernant le taux de change d'équilibre à long terme.

*Écarts de taux d'intérêt et mouvements de portefeuille* — Des taux d'intérêt plus élevés que dans la zone euro (justifiés par une position plus avancée dans le cycle) ont entraîné un afflux de placements de portefeuille aux États-Unis. Le graphique 12 retrace l'évolution de l'écart de taux d'intérêt réel entre la zone euro et les États-Unis ainsi que du taux de change dollar/euro. L'évolution conjointe de l'écart réel et du taux de change réel semble s'interrompre au milieu de l'année 1999, puisque l'euro a continué de se déprécier face au dollar malgré un resserrement de l'écart de taux d'intérêt <sup>(1)</sup>. Cela indique, soit que les anticipations concernant le niveau de l'euro à long terme ont été revues à la baisse, plus ou moins dans les mêmes proportions que le taux de change au comptant, soit que ces anticipations n'ont pas changé, mais qu'une prime de risque s'est greffée sur les obligations libellées en euros.

*Perspectives à moyen terme et flux de capitaux à long terme* — Les États-Unis ont récemment attiré une fraction disproportionnée de l'épargne mondiale: en 1999,

<sup>(1)</sup> Il convient toutefois de tenir compte du fait que le rendement des obligations publiques américaines à long terme est influencé par certaines évolutions (réduction, déjà amorcée, des émissions d'obligations, en raison de l'excédent budgétaire croissant aux États-Unis). Voir la section 4.1.

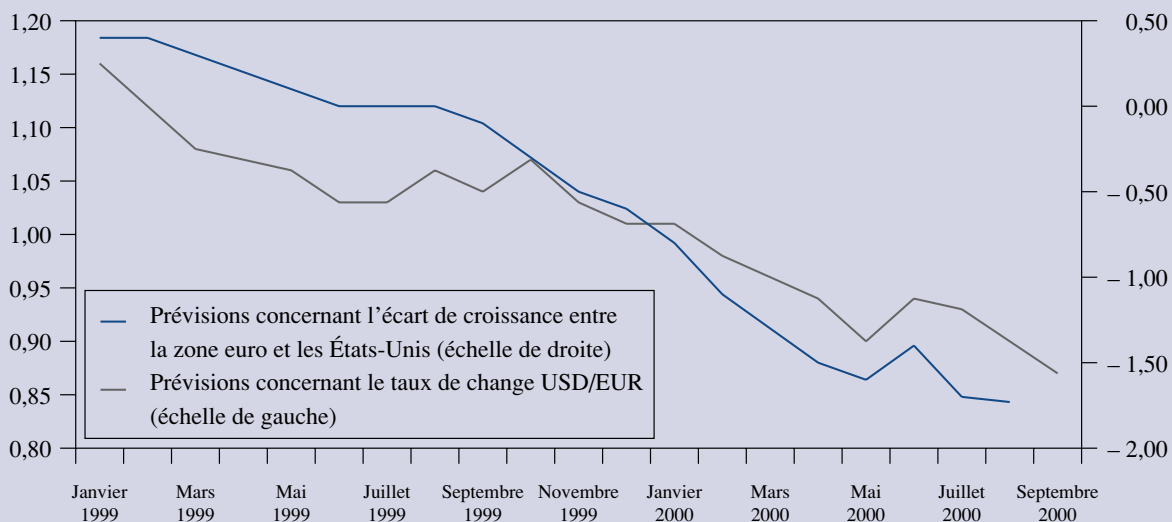
les deux tiers des exportations de capitaux des pays dégageant un excédent courant ont afflué sur les marchés des capitaux américains. En 1992, la proportion était de 17% <sup>(2)</sup>. Cette augmentation des entrées de capitaux s'est accompagnée d'une évolution des préférences des investisseurs, qui ont délaissé les titres du Trésor au profit des titres privés et les titres à revenu fixe au profit des actions. Les progrès de la productivité du travail ont ouvert des perspectives de croissance toujours soutenue des bénéficiers, ce qui a débouché sur une très forte valorisation des actions et obligations de sociétés. La rentabilité de l'économie américaine dans les années 90 a dépassé celle de la zone euro en termes de taux de rendement, que ce soit en valeur absolue ou après déduction des taux d'intérêt réels à long terme (voir graphique 13). Les investissements directs des sociétés étrangères, notamment européennes, ont afflué aux États-Unis à un rythme sans précédent (voir graphique 14) <sup>(3)</sup>. Bien que la rentabilité n'ait cessé de s'améliorer ces dernières années dans la zone euro, et qu'elle soit appelée à s'améliorer encore, la révision à la hausse du niveau de la croissance potentielle américaine a pu conforter l'idée que, à long terme, les perspectives de bénéficiers resteraient plus importantes aux États-Unis que dans la zone euro. Ces considérations l'ont jusqu'ici emporté sur les craintes liées au gonflement du déficit courant américain (3,4% du PIB en 1999 et 4,2% du PIB, selon les estimations, en 2000).

*Perception de rigidités structurelles dans la zone euro* — À l'inverse, des inquiétudes concernant la présence de rigidités structurelles dans l'économie de la zone euro et la volonté réelle des gouvernements des États membres d'en venir à bout ont pu jeter un doute sur la capacité de l'économie de la zone à supporter une forte croissance sur le moyen terme. Bien que les réformes structurelles progressent, de nombreux opérateurs semblent considérer que les efforts des États membres ne sont pas encore suffisants pour accroître le potentiel de croissance à moyen terme de la zone euro.

<sup>(2)</sup> Chiffres du FMI (2000 a).

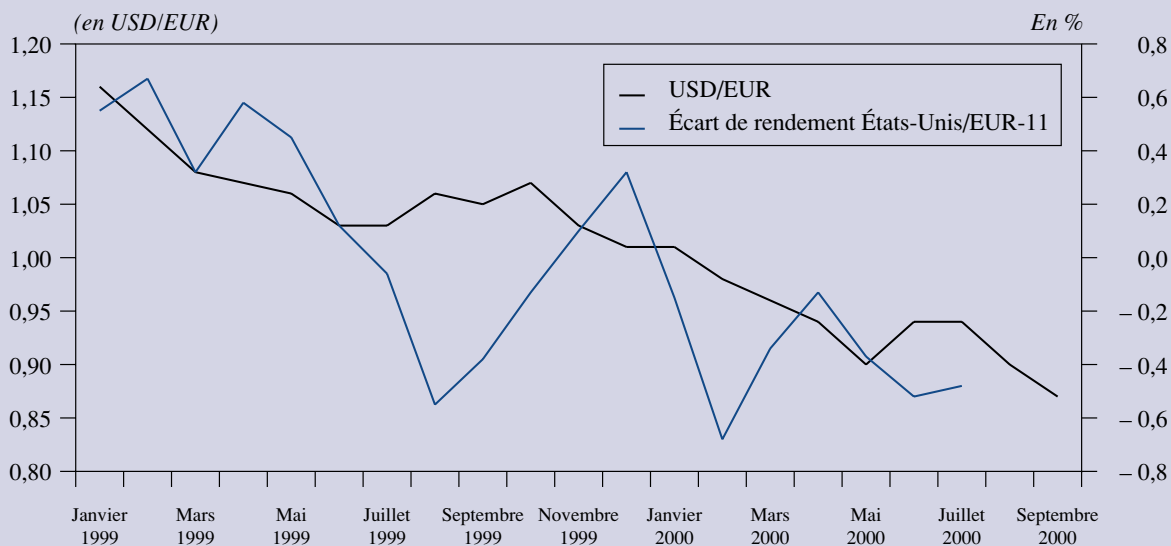
<sup>(3)</sup> Alors que le solde des flux financiers de la zone euro était déjà négatif en 1998, à un moment où l'euro montait, la zone a reçu au second semestre de 1998 d'importants placements de portefeuille, notamment d'investisseurs japonais, en prévision d'une appréciation de l'euro. À noter que le compte financier de la zone euro pour les six premiers mois de 2000 est biaisé par l'opération de grande envergure Mannesmann-Vodafone. Celle-ci a été inscrite en crédit comme un investissement direct dans la zone et, en débit, comme un placement de portefeuille à l'étranger.

Graphique 11 — Prévisions consensuelles pour la croissance du PIB et taux de change USD/EUR en 2000



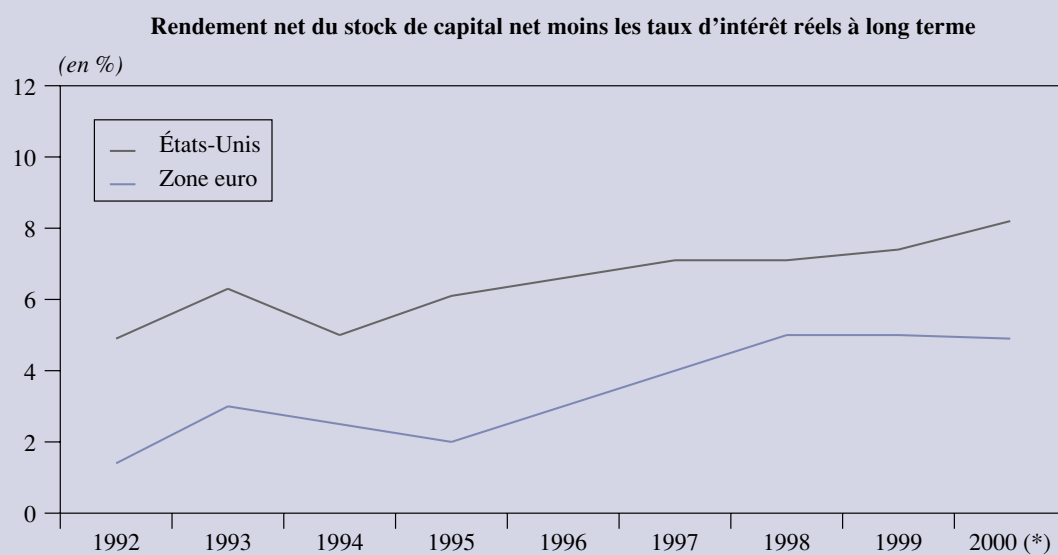
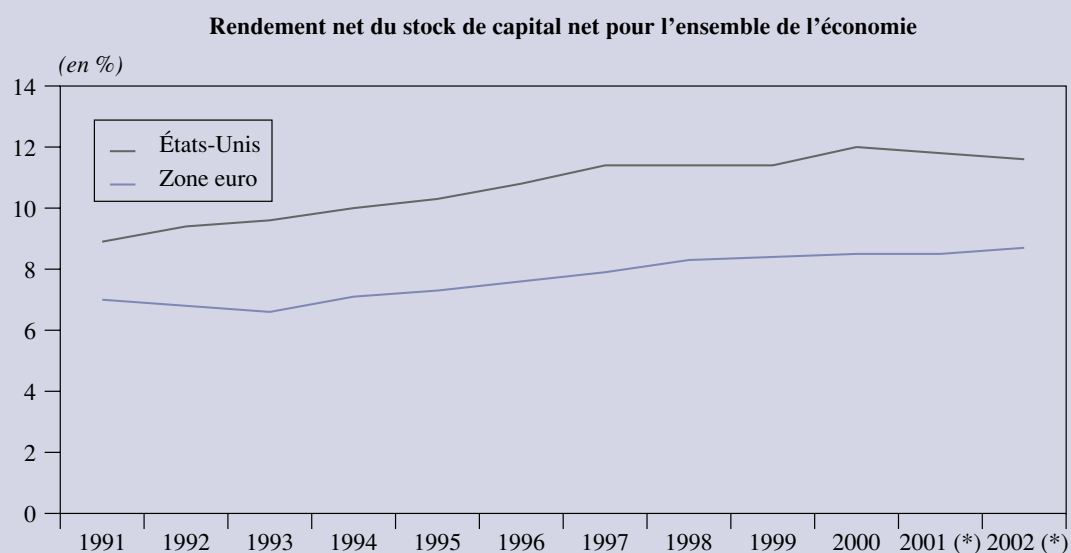
Source: Services de la Commission.

Graphique 12 — Zone euro — Écart de rendement réel (à 10 ans) avec les États-Unis et taux de change USD/EUR



Source: Services de la Commission.

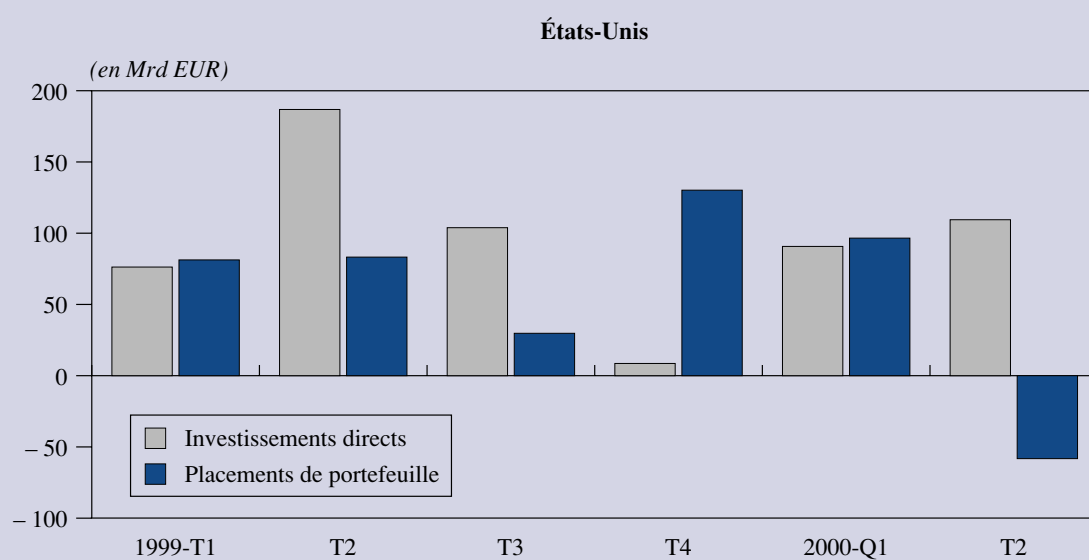
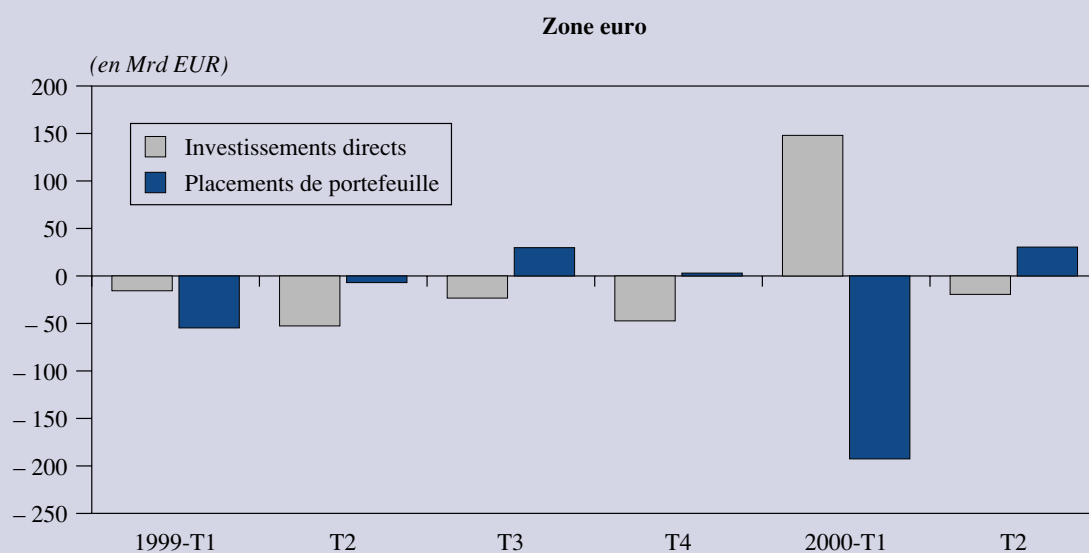
Graphique 13 — Rentabilité



(\*) = Prévisions de la Commission européenne à l'automne 2000.  
 Source: Services de la Commission.



Graphique 14 — Investissements directs et placements de portefeuille dans la zone euro et aux États-Unis



NB: Les valeurs positives correspondent à des entrées de capitaux.  
Sources: BCE et US Department of Commerce.

*Réticence des marchés* — En août-septembre 2000, la dépréciation du taux de change est apparue de plus en plus étroitement liée à une méfiance des marchés, plutôt qu'à l'actualité économique. Malgré un quasi-consensus sur le fait que l'euro est sous-évalué dans une optique de moyen terme, et malgré l'amélioration des perspectives conjoncturelles de la zone euro, les sursauts sans lendemain de la monnaie unique et l'absence d'intervention officielle sur le marché des changes ont pu faire craindre une nouvelle dépréciation. Plusieurs reprises avortées de l'euro (dont la dernière remonte à mai-juin) ont infligé des pertes aux investisseurs qui s'étaient engagés en euros et ont peut-être accru le risque attaché aux actifs libellés dans cette monnaie. L'un des buts de l'intervention conjointe du G7, le 22 septembre, était de rétablir une certaine symétrie du risque sur le marché des changes de l'euro.

Certaines déficiences du côté de la politique économique ont pu renforcer l'effet de ces facteurs, en suscitant des interrogations sur la cohérence et l'efficacité du cadre de politique économique dans l'UEM. La complexité des structures de l'UEM et certains problèmes liés à la communication des décisions ont pu déconcerter les opérateurs. La volonté politique de conserver une monnaie forte et d'engager les réformes structurelles nécessaires a souvent été remise en question. Ainsi, la récente vague de réformes fiscales a reçu un accueil mitigé, parce que, dans certains cas, il a été considéré que les baisses d'impôt n'allaient pas suffisamment dans le sens d'un accroissement de l'offre et qu'il existait un risque de relâchement procyclique de la politique budgétaire. Enfin, le fait que certains opérateurs s'attendent à une adoption rapide de l'euro par les pays candidats d'Europe centrale et orientale et, partant, à cette exacerbation des problèmes de gestion économique dans la zone euro et dans ces pays, a également pu jouer un rôle.

### 3.3. Perspectives à moyen terme

Le taux de change réel de l'euro est à son plus bas niveau depuis quinze ans <sup>(1)</sup>. Selon une étude récente de la direction générale des affaires économiques et financières sur les taux de change réels d'équilibre, son niveau d'équilibre à moyen terme pourrait être supérieur d'environ 20-25 % au niveau actuel, estimation qui cadre avec celles du FMI et d'autres organisations internatio-

nales <sup>(2)</sup>. Dans ces modèles, les principaux déterminants du taux de change d'équilibre sont les situations relatives en termes de productivité et d'avoirs étrangers. L'encadré 1 fournit de plus amples détails sur le cadre théorique et les résultats de cette étude. On ne s'attend pas normalement à ce que les taux de change coïncident avec leur niveau d'équilibre, mais l'ampleur de l'écart actuel entre l'euro et sa valeur d'équilibre estimée peut difficilement s'expliquer par l'évolution de la conjoncture, et permet d'espérer à l'avenir une remontée de la monnaie unique vers son taux d'équilibre.

L'existence d'importants déséquilibres des comptes courants entre les principales zones d'échanges impose aussi des ajustements dans la configuration actuelle des taux de change. Ainsi, la résorption du déficit courant américain nécessitera-t-elle un accroissement de l'épargne américaine par rapport à l'investissement, un ralentissement de la demande intérieure américaine par rapport au reste du monde et une baisse du dollar. Les perspectives de croissance étant encore fragiles au Japon, l'euro pourrait aussi s'apprécier face au yen. Mais les calculs effectués à partir de modèles et la prise en compte des déséquilibres des comptes courants mondiaux ne donnent guère d'indications sur l'évolution à court terme des taux de change. Leur ajustement risque de s'effectuer non pas graduellement, mais de façon brutale, par exemple en cas de révision à la baisse des perspectives de rentabilité des entreprises aux États-Unis. Une telle réévaluation entraînerait immédiatement une chute des cours des actions et obligations d'entreprises et provoquerait un tarissement, voire une inversion, des flux de capitaux en direction des États-Unis. Dans ce scénario, le taux de change dollar/euro pourrait brutalement s'effondrer <sup>(3)</sup>. Pour que les taux de change au comptant retrouvent progressivement leurs niveaux d'équilibre à moyen terme, il faudrait un ajustement progressif des comptes extérieurs, soutenu par une reprise régulière des économies de la zone euro et du Japon et par un atterrissage en douceur de l'économie américaine.

### 3.4. Impact de la faiblesse de l'euro sur la croissance et l'inflation

La dépréciation de l'euro et le dynamisme de la demande mondiale ont donné un coup de fouet aux exportations

<sup>(1)</sup> Calculs effectués sur la base des coûts unitaires de main-d'œuvre pour l'ensemble de l'économie.

<sup>(2)</sup> Alberola e.a. (1999).

<sup>(3)</sup> Le FMI (2000 b, p. 45 et suivantes) présente des simulations de scénarios de ralentissement brutal aux États-Unis.

Encadré 1 — Estimation des taux de change d'équilibre

La baisse de la valeur externe de l'euro a suscité un regain d'intérêt pour les taux de change dits «d'équilibre», qui permettent de mesurer le degré de sur- ou de sous-estimation d'une monnaie par rapport à son niveau d'équilibre à moyen ou à long terme. Si les services de la Commission ont toujours utilisé différentes méthodes pour calculer les taux de change, les résultats repris dans ses publications se fondent généralement sur les parités de pouvoir d'achat (relatives). Ils ont néanmoins poursuivi leurs recherches sur d'autres méthodes et mènent actuellement un projet sur l'estimation des taux de change d'équilibre pour l'euro et d'autres monnaies <sup>(1)</sup>.

Ces travaux reposent sur le concept d'équilibre macroéconomique développé par le FMI. Le taux de change réel d'équilibre est le taux de change permettant d'associer l'équilibre interne (écart de production nul pour un taux d'intérêt égal au taux d'intérêt d'équilibre sur une longue période) et équilibre externe (rapport constant entre les avoirs nets étrangers et le PIB, à taux de change réels constants). L'équilibre interne et l'équilibre externe sont

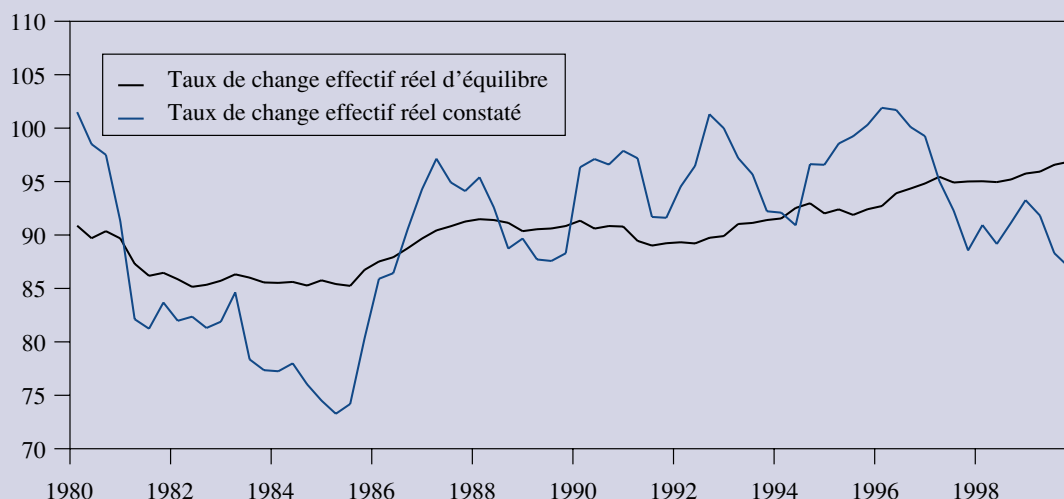
liés par le niveau des actifs nets étrangers. Un niveau élevé d'actifs étrangers stimule la demande intérieure privée au travers d'effets de richesse et de revenu. Pour préserver l'équilibre entre offre et demande, le taux de change réel doit être d'autant plus élevé que le stock d'actifs étrangers est important. Inversement, une économie présentant un ratio d'actifs extérieurs faible ou négatif peut se maintenir en situation d'équilibre externe si le taux de change est suffisamment faible, car elle peut alors dégager des excédents commerciaux suffisants pour payer les intérêts de sa dette extérieure. Ce modèle suppose donc une corrélation positive entre les actifs étrangers nets mesurés en proportion du PIB et le taux de change réel d'équilibre. Une autre variable explicative est la productivité relative des biens non échangeables par rapport à celle des biens échangeables d'un pays à l'autre (effet Balassa-Samuelson). Cette variable est censée expliquer les variations de taux de change réels qui ne sont pas liées à des facteurs extérieurs.

Les principales variables explicatives, dans les équations estimées, sont le rapport de prix des biens non échangeables et des biens échangeables, au niveau domestique et à l'étranger, le stock d'actifs nets étrangers, le déficit

<sup>(1)</sup> Hansen et Roeger (2000).

Taux de change effectifs réels: taux d'équilibre et taux constatés

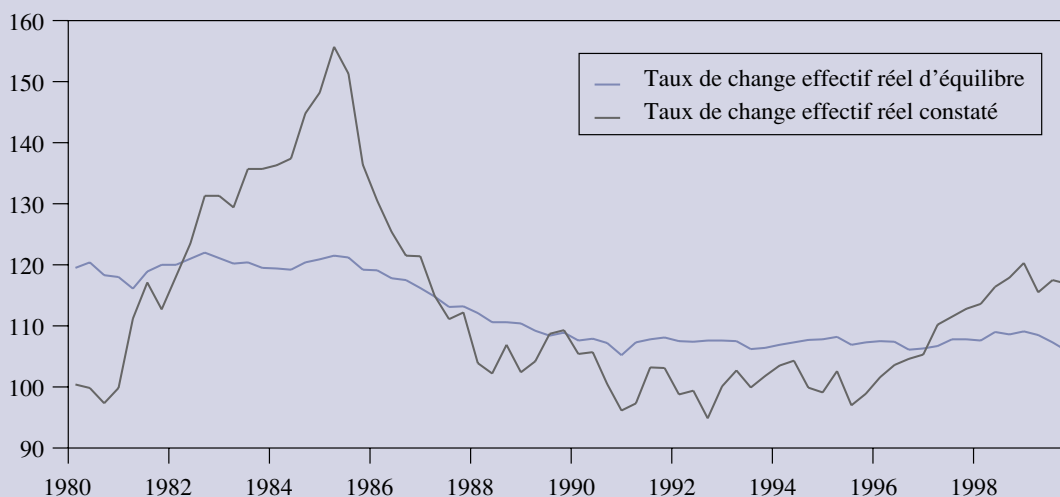
Zone euro



Source: Services de la Commission.

Taux de change effectifs réels: taux d'équilibre et taux constatés

États-Unis



Source: Services de la Commission.

budgétaire et le taux de l'impôt sur les sociétés (pour tenir compte des facteurs d'épargne et d'investissement). Une analyse empirique indique une modeste hausse du taux de change d'équilibre de la zone euro dans les années 90, qui s'explique essentiellement par une augmentation du stock d'actifs nets étrangers. À supposer que les estimations de taux d'équilibre obtenues à partir des dernières données disponibles (c'est-à-dire pour le troisième trimestre de 1999) puissent être transposées à mai 2000, les premiers résultats indiquent une sous-évaluation de l'euro d'environ 20 à 25 % en mai et une surévaluation de l'USD d'environ 10 à 15 % <sup>(2)</sup>.

<sup>(2)</sup> La Deutsche Bundesbank (2000) obtient des résultats comparables.

Il est important de souligner que, dans la mesure où les économies sont rarement en équilibre à la fois sur les plans interne et externe, rien ne permet de présumer que les taux de change doivent nécessairement être à leur niveau d'équilibre. Ainsi, pour la période récente, une certaine surestimation du dollar par rapport à son taux d'équilibre serait justifiée par une forte demande intérieure et par la nécessité d'apaiser les tensions inflationnistes aux États-Unis. En revanche, la sous-estimation de l'euro paraît excessive, compte tenu de la vigueur de la croissance actuelle, malgré la persistance de capacités inutilisées dans l'économie de la zone euro.

de la zone euro, favorisant ainsi la croissance de la production à court terme. Cependant, malgré ces effets positifs sur la production, liés à l'essor des exportations, les répercussions économiques internes et externes d'une baisse prolongée du taux de change risquent fort de l'emporter sur ses avantages immédiats.

- Premièrement, la faiblesse persistante du taux de change de l'euro crée un risque d'inflation à court

terme dans la zone euro (voir les développements consacrés à la flambée des prix du pétrole et à la politique monétaire).

- Deuxièmement, cette importante baisse du taux de change pourrait saper la confiance des marchés financiers et du public dans l'UEM et conduire au prélèvement d'une prime de risque de change sur les actifs libellés en euros.

- Troisièmement, certains pays de la zone euro sont plus ouverts aux échanges hors zone et sont donc plus sensibles aux variations du taux de change de l'euro. Dans les circonstances actuelles, la faiblesse de la monnaie peut favoriser la convergence conjoncturelle de États membres participants (Allemagne), mais elle peut aussi, dans d'autres, exacerber les risques de surchauffe et exiger des mesures de rééquilibrage (Irlande).
- Enfin, la tâche de la politique monétaire est compliquée par le fait que les hausses de taux d'intérêt destinées à contrer les tensions inflationnistes exogènes par une réduction de la demande intérieure peuvent avoir des effets pervers sur le taux de change de l'euro, pour peu que les marchés financiers attachent plus d'importance à une croissance soutenue qu'à une hausse (limitée) de l'inflation.

Les services de la Commission ont essayé d'évaluer les effets de la dépréciation de l'euro sur l'économie de la zone à l'aide de leur modèle économétrique QUEST. Les simulations suivantes partent du principe que la dépréciation de l'euro peut s'expliquer par un ensemble

de facteurs liés aux bonnes performances de l'économie américaine et à son attrait grandissant aux yeux des investisseurs <sup>(1)</sup>. La première simulation repose sur deux types d'hypothèses permettant de reproduire à l'aide du modèle l'évolution du taux de change entre l'été 1999 et l'été 2000. La croissance américaine a été plus forte qu'on ne le prévoyait il y a un an; cette évolution est simulée par un choc boursier positif, qui réduit la prime de risque sur les actions aux États-Unis et augmente les cours en bourse d'environ 20%. En outre, un choc de taux de change résiduel est rendu par l'inclusion d'une prime de risque dans la parité non couverte des taux d'intérêt, de façon que le modèle reproduise le schéma de dépréciation de l'euro qui l'a ramené à 0,95 USD au deuxième trimestre de 2000. Enfin, la simulation suppose que les taux d'intérêt se maintiendront à 125 points de base au-dessus du niveau de référence durant les deux

<sup>(1)</sup> Le taux de change est une variable endogène dans le modèle QUEST. Différentes méthodes auraient donc pu être utilisées pour simuler une baisse du taux de change comparable à celle de l'an dernier, et chacune aurait donné un résultat différent en termes d'impact macroéconomique global.

Tableau 7

## Simulation rétrospective des effets de la dépréciation de l'euro et de la hausse des taux d'intérêt

	1999	2000	2001	2002
<b>Hypothèses</b>				
Taux de change USD/EUR	2,0	9,0	11,0	5,0
Taux d'intérêt EUR-11	0,0	0,8	1,2	1,2
<b>États-Unis</b>				
PIB	1,0	1,8	0,6	- 0,1
Demande intérieure	1,2	2,7	1,5	0,5
— Consommation	0,7	1,9	1,2	0,6
— Investissement	2,9	6,4	3,4	0,8
Inflation (prix à la consommation)	0,6	1,0	0,1	- 0,2
Balance commerciale (en % du PIB)	- 0,1	- 0,4	- 0,5	- 0,4
<b>EUR-11</b>				
PIB	0,2	0,7	- 0,1	0,1
Demande intérieure	0,3	- 0,9	- 2,5	- 1,5
— Consommation	0,1	0,3	- 1,3	- 0,5
— Investissement	0,4	- 4,0	- 6,3	- 4,3
Inflation (prix à la consommation)	0,2	0,9	0,4	- 0,1
Balance commerciale (en % du PIB)	0,0	1,2	1,7	1,5

NB: Écart en pourcentage par rapport à la valeur de référence, sauf pour les taux d'intérêt, l'inflation et la balance commerciale (points).

Source: Services de la Commission.

prochaines années, notamment en raison des tensions inflationnistes liées à l'affaiblissement de l'euro.

Dans cette première simulation, la dépréciation de l'euro améliore la compétitivité de la zone et accroît son excédent commercial, qui passe de 1,2 à 1,7% du PIB (voir tableau 7). Dans le même temps, cependant, les sorties de capitaux et la hausse des taux d'intérêt finissent par peser sur la demande intérieure. Les dépenses de consommation, peu touchées en 2000, sont inférieures de plus de 1% au niveau de référence en 2001. L'investissement se contracte fortement à cause d'un reflux des capitaux hors de la zone euro et de la hausse des taux d'intérêt. Par conséquent, même si l'effet global sur le PIB de la zone euro est positif dans un premier temps (le PIB en 2000 serait supérieur de 0,7% au niveau de référence), il s'agit d'une croissance déséquilibrée, caractérisée par un tassement de la demande intérieure et un développement du secteur exportateur. L'inflation est également plus forte (un point entier de hausse en 2000). À moyen terme, les effets positifs sur la production disparaissent, l'accélération de l'inflation érodant

peu à peu l'avantage obtenu en termes de compétitivité/prix, et les répercussions de la baisse de la demande intérieure finissent par l'emporter. Mais les aspects les plus inquiétants sont les conséquences d'un tel scénario pour la balance commerciale. On verrait en effet se creuser le déficit commercial des États-Unis, ce qui alourdirait encore leur dette extérieure.

La deuxième simulation porte sur les effets d'une baisse supplémentaire de l'euro de 10%, ce qui correspond à peu près au repli de 0,95 à 0,85 dollar enregistré entre l'été et l'automne 2000, et sur les conséquences d'un resserrement consécutif de la politique monétaire <sup>(1)</sup>. Cette

<sup>(1)</sup> Comme dans la simulation précédente, cette nouvelle dépréciation de l'euro serait partiellement due à une nouvelle diminution de la prime de risque sur le prix des actions aux États-Unis et à un enrichissement croissant des ménages américains, entraînant une croissance beaucoup plus forte de la demande intérieure aux États-Unis et un reflux des capitaux hors de la zone euro, au profit des actifs libellés en dollars.

Tableau 8

Effets simulés d'une dépréciation supplémentaire de l'euro de 10 %

Année:	<i>Sans variation des taux d'intérêt</i>			
	1	2	3	4
<b>EUR-11</b>				
PIB	0,8	1,0	0,3	- 0,4
Demande intérieure	- 0,2	- 1,2	- 2,2	- 2,1
— Consommation	0,1	- 0,3	- 1,2	- 1,1
— Investissement	- 1,3	- 3,9	- 5,6	- 4,8
Inflation (prix à la consommation)	0,7	1,2	0,8	- 0,4
Balance commerciale (en % du PIB)	0,7	1,6	1,5	1,1
Taux de change USD/EUR	9,9	9,9	9,6	5,9

Année:	<i>Avec deux hausses des taux d'intérêt de 50 points de base chacune (année 1 et année 2)</i>			
	1	2	3	4
<b>EUR-11</b>				
PIB	0,1	0,2	0,3	0,1
Demande intérieure	- 0,7	- 1,8	- 2,2	- 1,7
— Consommation	0,1	- 0,6	- 1,4	- 0,9
— Investissement	- 2,5	- 4,9	- 5,3	- 4,2
Inflation (prix à la consommation)	0,2	0,6	0,9	- 0,1
Balance commerciale (en % du PIB)	0,6	1,5	1,5	1,1
Taux de change USD/EUR	8,4	8,0	8,8	5,7

NB: Écart en pourcentage par rapport à la valeur de référence, sauf pour les taux d'intérêt, l'inflation et la balance commerciale (points).

Source: Services de la Commission.

baisse supplémentaire de 10% aurait, à court terme, des retombées positives pour la croissance dans la zone euro (partie supérieure du tableau 8). Les exportations seraient stimulées par une meilleure compétitivité, mais l'effet positif sur le PIB serait partiellement annulé par les répercussions sur la demande intérieure. L'investissement serait particulièrement touché, les investisseurs internationaux se repliant sur le marché boursier américain. La dépréciation de l'euro étant présumée durer plusieurs années, elle déboucherait sur une forte hausse des prix à l'importation, qui se répercuterait sur les prix à la consommation. L'inflation, dans la zone euro, augmenterait de 0,7 point la première année et de 1,2 point la deuxième.

Une accélération inflationniste de cette ampleur s'accompagnerait vraisemblablement d'une hausse des taux d'intérêt. Le scénario de la partie inférieure du tableau 8 prévoit une première hausse des taux d'intérêt de 50 points de base, puis une seconde (imprévue) de 50 points de base au début de la deuxième année. Ces hausses de taux d'intérêt ont des répercussions négatives sur les dépenses

de consommation et d'investissement, puisqu'elles augmentent le loyer de l'argent et viennent aggraver l'impact négatif des sorties de capitaux sur les dépenses d'investissement. Elles ramènent aussi le taux de dépréciation de l'euro de 10 à 8,5%, freinant ainsi légèrement l'essor des exportations nettes. En somme, les effets positifs immédiats de la dépréciation sur le PIB sont considérablement réduits. Enfin, la hausse des taux d'intérêt limite la hausse des prix à la consommation.

Les scénarios ci-dessus illustrent les difficultés auxquelles peuvent se heurter les autorités monétaires dans le cas d'une dépréciation due à des facteurs tels que ceux décrits dans ces simulations. Quand la dépréciation n'est pas la conséquence d'une orientation monétaire expansionniste, mais d'écarts de croissance et de différences supposées entre les possibilités de placement, une hausse des taux d'intérêt n'a guère de chances de soutenir la monnaie. Par contre, le fait de relever les taux d'intérêt pour contrer une dépréciation entraînerait un affaiblissement de la demande intérieure et n'allégerait que partiellement les tensions inflationnistes liées à cette dépréciation.

## 4. Adéquation du dosage des politiques macroéconomiques

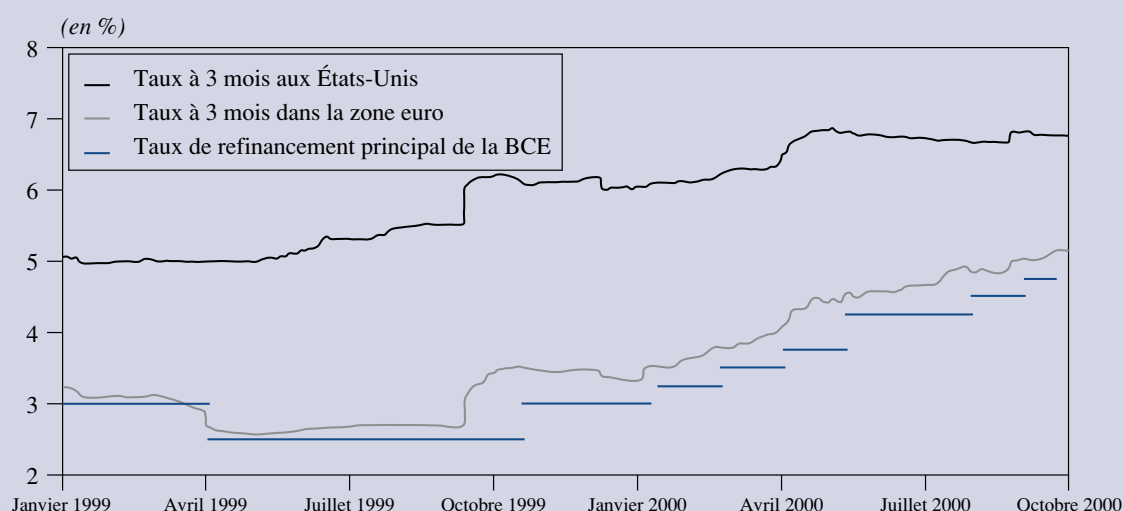
### 4.1. Interventions de la BCE en réaction à l'évolution des risques d'inflation

Depuis le lancement de l'euro, la BCE a modifié ses taux d'intérêt directeurs à huit reprises; la baisse de 50 points de base effectuée en avril 1999 a été suivie de sept hausses successives. Depuis la fin de 1999, le taux des principales opérations de refinancement de la BCE a été relevé de 225 points de base au total, passant de 3 % en janvier à 4,75 % en octobre (voir graphique 15). Ces relèvements de taux successifs étaient destinés à écarter les risques qui commençaient à peser sur la stabilité des prix à moyen terme. Les effets inflationnistes (directs et indirects) de la hausse des prix du pétrole et de la dépréciation du taux de change sont devenus la

principale source de préoccupation en ce qui concerne le deuxième pilier de la stratégie de l'Eurosystème. Dans le même temps, la croissance monétaire est restée supérieure à la valeur de référence de 4,5 % et le crédit au secteur privé a continué de se développer à un rythme rapide.

Du point de vue des instruments de la politique monétaire, deux décisions importantes ont été prises en 2000 par la BCE. L'adoption, en juin, d'une procédure d'appels d'offres à taux variable pour les opérations principales de refinancement de la BCE était une réaction à la véritable pléthore d'offres qui s'était développée dans le cadre des précédents appels d'offres à taux fixe. En raison de cette offre pléthorique, l'attribution des liquidités

Graphique 15 — Taux d'intérêt à court terme, 1999-2000



Sources: Services de la Commission et BCE.



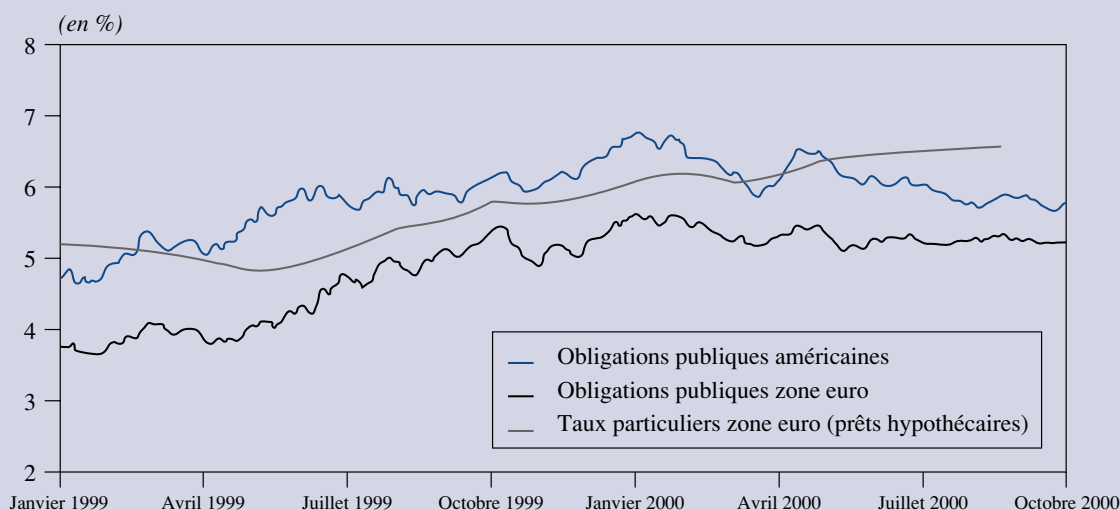
s'était faite en fonction des garanties disponibles, et non des besoins réels des établissements de crédit. Pour aiguiller les taux d'intérêt du marché monétaire, la BCE a annoncé la fixation d'un taux de soumission minimal indiquant l'orientation de la politique monétaire, rôle auparavant assumé par le taux principal de refinancement. Sauf anticipation d'un changement de taux par les opérateurs du marché monétaire, le taux marginal est resté proche de ce taux de soumission minimal lors des principales opérations de refinancement hebdomadaires de la BCE. Le deuxième fait marquant dans la gestion de la politique monétaire de la zone euro est l'intervention commune orchestrée sur les marchés des changes en septembre 2000. Cette intervention, menée conjointement par la BCE et les autorités monétaires du Canada, des États-Unis, du Japon et du Royaume-Uni, découlait du constat que le taux de change de l'euro était tombé à un niveau sans rapport avec sa valeur fondamentale, menaçant ainsi le développement de l'économie mondiale <sup>(1)</sup>.

En général, la BCE a su préparer les marchés à ses interventions sur les taux d'intérêt. La plupart des opérateurs

ont donc anticipé les relèvements de taux, qui n'ont déclenché que des réactions limitées sur les marchés des capitaux (voir graphique 16). Après la hausse prolongée du rendement des obligations d'État à long terme qui a marqué toute l'année 1999 et les premiers mois de 2000, les taux longs ont enregistré au printemps 2000 un repli d'environ 30 points de base. Le fait que les rendements obligataires se soient cantonnés ces derniers mois dans une fourchette relativement étroite de 5,1 à 5,3 % est l'indice d'anticipations inflationnistes stables, malgré l'accélération de l'inflation. Ainsi, d'après une estimation des primes d'inflation à partir de l'écart de taux entre les obligations classiques et les obligations indexées françaises, les anticipations d'inflation à long terme n'auraient pratiquement pas évolué en cours d'année. Il semblerait donc que les taux d'intérêt réels à long terme aient baissé parallèlement au rendement nominal des obligations. Toutefois, les informations fournies par la courbe des taux des obligations d'État à long terme sont faussées par un élément bien précis, à savoir l'anticipation d'une offre insuffisante de titres obligataires. Cet effet a été encore plus prononcé sur le marché obligataire américain, car les investisseurs s'attendaient à une réduction des émissions de bons du Trésor américain, en raison du plan de remboursement de la dette. En conséquence, le taux d'intérêt nominal à long terme américain

<sup>(1)</sup> Pour de plus amples détails, voir la section 3.1.

Graphique 16 — Taux d'intérêt à long terme, 1999-2000



Sources: Services de la Commission et BCE.

est passé de 6,7 % en janvier à 5,7 % en octobre, et l'écart de taux avec les obligations de la zone euro est tombé à 40 points de base. Contrairement au rendement des obligations d'État, les taux d'intérêt des banques commerciales de la zone euro sont restés fermement orientés à la hausse en 2000. Ainsi, les taux de prêt aux entreprises d'une échéance inférieure à un an ont augmenté de 90 points de base entre janvier et août, tandis que les

taux des prêts au logement pour les particuliers augmentaient, pour leur part, de 50 points de base, d'où une hausse du coût de l'investissement pour le secteur privé.

D'après certains indicateurs, comme la règle de Taylor et l'indice des conditions monétaires (ICM), qui synthétisent l'évolution de plusieurs variables financières, les conditions monétaires sont restées plutôt accommo-

### Encadré 2 — Mieux cerner l'orientation de la politique monétaire dans la zone euro: l'indice des conditions monétaires (ICM) et la règle de Taylor

Plusieurs banques centrales et établissements financiers privés utilisent un indice des conditions monétaires (ICM) pour mieux cerner l'orientation de la politique monétaire. La plupart des ICM sont une moyenne pondérée des variations d'un taux d'intérêt donné et du taux de change par rapport à une période de référence. La pondération du taux d'intérêt et du taux de change reflète les effets estimés de ces deux variables sur la demande totale ou l'ensemble des prix pour une période donnée, généralement de deux ans.

La question de savoir comment utiliser un ICM pour déterminer l'orientation de la politique monétaire est très controversée. Le calcul d'un ICM suppose l'utilisation d'un modèle sous-jacent reliant l'activité économique et l'inflation aux variables de l'indice. Or, les ICM sont très sensibles aux variations des paramètres du modèle sous-jacent et doivent donc être utilisés avec prudence. Quel que soit l'indice des conditions monétaires utilisé, son niveau n'est pas une information en soi, puisqu'il doit toujours être comparé à une période de référence donnée. Il permet simplement de savoir si les conditions monétaires se sont durcies ou assouplies entre deux dates, et dans quelles proportions. Le graphique figurant ci-après donne l'ICM obtenu pour la zone euro avec un coefficient de pondération de 6 pour les taux d'intérêt et de 1 pour le taux de change. Autrement dit, une hausse (ou baisse) du taux d'intérêt réel à court terme de 1 point est supposée correspondre à une appréciation (ou dépréciation) de 6 % du taux de change effectif réel de l'euro. Une baisse du taux d'intérêt augmente la demande totale et donne un ICM plus faible; il en va de même en cas de baisse du taux de change effectif réel. Une diminution de l'indice est interprétée comme le signe d'un relâchement des conditions monétaires.

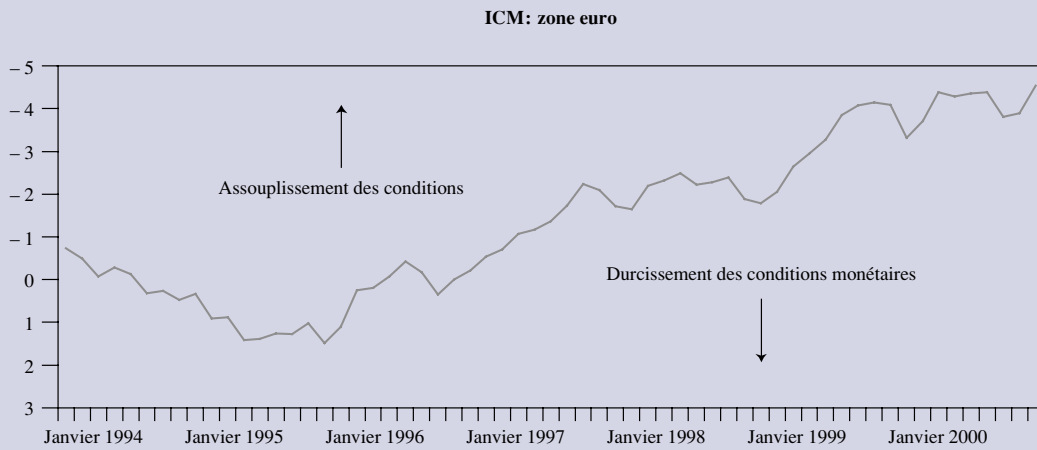
Le deuxième graphique met en évidence le rôle joué dans l'ICM par le taux d'intérêt réel et le taux de change effec-

tif réel. Au début de 1999, la baisse du taux d'intérêt réel et la dépréciation de l'euro ont toutes deux contribué à une inflexion de l'ICM et au relâchement des conditions monétaires. Puis les deux variables ont commencé à diverger en milieu d'année, chacune compensant partiellement l'autre. Bien que le taux des opérations de pension de la BCE soit maintenant supérieur de 225 points de base au creux de 1999, la baisse du taux de change effectif réel a contribué à un assouplissement général des conditions monétaires.

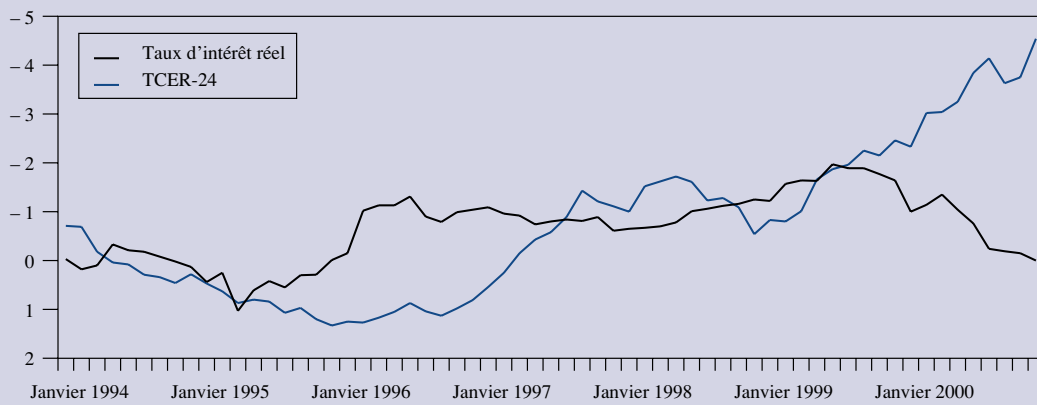
La règle de Taylor est un autre instrument qui permet d'étudier la politique monétaire dans la zone euro. Elle montre en effet comment le taux d'intérêt à court terme pourrait être ajusté de manière systématique à l'évolution de la situation économique, afin de maintenir l'inflation à un niveau proche de l'objectif. Selon cette règle, le taux d'intérêt à court terme optimal est fonction de deux variables: le taux d'inflation effectif et l'écart de production. Tout écart de ces deux variables par rapport à leur valeur cible devrait entraîner un ajustement des taux d'intérêt à court terme, selon la pondération de chaque variable dans l'équation.

Le graphique présenté ci-après montre que l'équation originale de la règle de Taylor, qui applique une pondération de 1,5 à l'inflation et de 0,5 à l'écart de production, permet d'obtenir une image assez fidèle de l'évolution du taux d'intérêt dans la zone euro. Il semble que le taux d'intérêt à court terme enregistré dans la zone euro soit très proche de la bande dans laquelle s'inscrit le taux d'intérêt à court terme «optimal» donné par la règle de Taylor (ce corridor reflète les différentes hypothèses retenues pour les déterminants du taux d'intérêt implicite résultant de l'application de cette règle). Dans la mesure où ce taux effectif s'inscrit pratiquement dans le corridor, on peut considérer que la politique monétaire actuelle est globalement neutre.

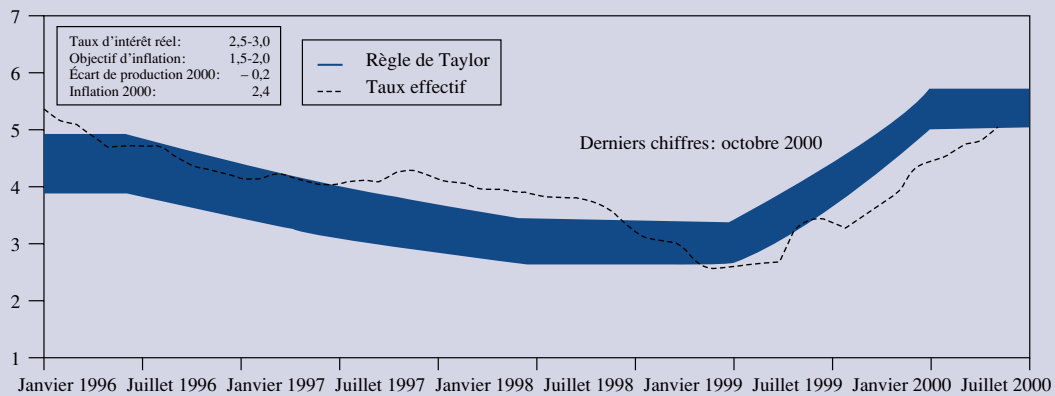
Indice des conditions monétaires dans la zone euro (1994 = 0) (échelle inversée)



Contribution à l'ICM



Taux d'intérêt à court terme: taux effectif et taux résultant de la règle de Taylor: zone euro



Source: Services de la Commission.

dantes. La règle de Taylor est une règle d'ajustement systématique des taux d'intérêt à court terme qui se fonde sur l'écart entre inflation effective et objectif d'inflation et sur l'écart de production. Selon cet indicateur, la politique monétaire actuelle est globalement neutre, le taux effectif s'approchant de la bande qui délimite le taux d'intérêt à court terme «optimal» (1). Toutefois, si l'inflation globale est remplacée dans l'équation par l'inflation sous-jacente, la politique monétaire doit être considérée comme restrictive. Le deuxième outil disponible pour mettre en évidence l'orientation de la politique monétaire est l'indice des conditions monétaires (ICM), qui est la moyenne pondérée des variations du taux d'intérêt réel à court terme et du taux de change effectif réel (voir l'encadré 2 pour de plus amples précisions sur l'ICM et la règle de Taylor dans la zone euro) (2). Il révèle que, en dépit de plusieurs relèvements des taux d'intérêt officiels, les conditions monétaires dans la zone euro demeurent plus accommodantes qu'au début de 1999, car la hausse des taux réels est compensée par l'effet expansionniste de la baisse du taux de change de l'euro.

L'assouplissement des conditions monétaires a favorisé la reprise dans la zone euro. Toutefois, sachant qu'il résulte à la fois de la hausse des taux d'intérêt et de l'affaiblissement de l'euro, le schéma de croissance de la zone euro s'est lui aussi probablement modifié. Selon les simulations de la section 3.4, l'augmentation de la demande extérieure pourrait être partiellement neutralisée par un fléchissement de la demande intérieure. À moyen terme, l'effet global sur la croissance pourrait même s'avérer négatif, les répercussions sur la demande intérieure finissant par l'emporter. Dans la mesure où la dépréciation de l'euro est due à un décalage conjoncturel entre la zone euro et les États-Unis, un relèvement des taux d'intérêt destiné à soutenir la monnaie risquerait même d'échouer, car il pourrait être considéré comme une menace pour la reprise dans la zone euro. Le risque serait grand de déboucher sur un schéma de croissance

encore plus déséquilibré, caractérisé par une demande intérieure faible et par une accélération des exportations.

La BCE a affirmé clairement et à plusieurs reprises que le taux de change n'était pas en soi un objectif de la politique monétaire de l'Eurosystème, bien que son impact sur l'inflation soit pris en considération au moment de prendre des décisions de politique monétaire. Il est d'ailleurs probablement vain de se focaliser sur la politique monétaire pour trouver des parades aux fluctuations du taux de change de l'euro. Puisque la politique monétaire n'est pas à l'origine des difficultés actuelles, la remontée du taux de change de l'euro passe par l'adoption de mesures concrètes dans d'autres sphères de la politique économique, afin de dissiper les incertitudes concernant la gestion économique de la zone euro et d'ouvrir la perspective d'une croissance économique soutenable et vigoureuse à moyen terme. La reprise actuelle devrait être mise à profit pour accélérer les réformes structurelles et l'assainissement budgétaire.

Au-delà de la zone euro, l'importance de la dimension nationale doit aussi être reconnue par les acteurs politiques. L'impression que certains pays de la zone euro ne sont pas prêts à ajuster leurs politiques économiques n'aide certainement pas la monnaie. La cohérence du dosage macroéconomique est essentielle au niveau européen comme au niveau national, et pas seulement dans les grands États membres. Une trop grande tolérance face à un dosage inadéquat des politiques macroéconomiques dans les petits États membres (y compris ceux qui, pris individuellement, ont peu d'influence sur la situation générale de la zone euro) ne peut que nuire à la crédibilité de l'UEM.

## 4.2. Les plans budgétaires actuels manquent d'ambition

Des progrès considérables ont été réalisés dans l'assainissement des finances publiques au cours des années 90. La tendance au gonflement des dépenses publiques par rapport au PIB s'est inversée, et sous l'effet des hausses d'impôts, les recettes publiques mesurées en pourcentage du PIB ont atteint des sommets en 1999. Les déficits ont été sensiblement réduits et un certain nombre d'États membres ont même dégagé des excédents. Depuis 1999, cependant, les progrès accomplis en matière d'assainissement budgétaire sont moins marqués. Les budgets profitent, certes, d'une croissance vigoureuse, mais aucune amélioration de la position sous-jacente n'est attendue dans le cadre des plans budgétaires actuels.

(1) Cette bande tient compte de différentes hypothèses concernant les déterminants du taux d'intérêt implicite obtenu par la règle de Taylor.

(2) Les ICM sont sujets à caution et ne doivent être considérés que comme un outil de synthèse. Leur principal inconvénient est de ne pas faire de distinction entre les différentes causes de fluctuation des taux de change, sans compter que les pondérations sont très peu précises. En outre, ils n'indiquent l'orientation de la politique monétaire que par rapport à une période de référence arbitrairement choisie.

### **La maîtrise des dépenses reste à l'ordre du jour, mais elle cède momentanément le pas aux allègements fiscaux**

D'après les informations actuelles, il semble que les dépenses publiques soient globalement bien maîtrisées. En outre, il ressort des plans présentés par les États membres de la zone euro que ceux-ci entendent poursuivre la stratégie consistant à faire en sorte que la hausse des dépenses nominales reste inférieure à l'augmentation en valeur du PIB. La maîtrise des dépenses est un préalable essentiel pour obtenir la marge nécessaire à un allègement durable de la pression fiscale. Elle permet aussi de faire face à une nouvelle augmentation non négligeable des dépenses publiques et de réorienter celles-ci vers des utilisations plus productives. On estime en effet que les dépenses publiques courantes croîtront de 3 % par an entre 2000 et 2002, c'est-à-dire plus qu'au cours des trois années précédentes, et que l'investissement public pourrait progresser à un rythme près de deux fois supérieur à ce taux, et représenter une part de plus en plus importante du PIB (voir graphique 17).

Quant aux recettes publiques, leur évolution a été favorable en 2000. Dopées par une croissance vigoureuse, elles ont dépassé les prévisions malgré les mesures discrétionnaires prises par plusieurs États membres pour réduire la pression fiscale. Compte tenu des progrès déjà accomplis en termes d'assainissement budgétaire, du volume confortable des rentrées fiscales et d'un niveau d'imposition encore élevé, des mesures supplémentaires ont été prises ces derniers mois pour réduire davantage la pression fiscale en 2001, et dans des proportions plus importantes qu'en 2000. Elles portent essentiellement sur les impôts directs. D'autres mesures d'allègement de la pression fiscale sont prévues pour 2002, mais elles seront nettement moins ambitieuses.

### **Un léger relâchement de l'orientation budgétaire en 2001**

Globalement, la situation des finances publiques en 2000 devrait s'avérer nettement meilleure que ne le prévoyait au départ les programmes budgétaires. Le déficit global pour l'ensemble de la zone euro est maintenant estimé à 0,8 % du PIB [en excluant les recettes UMTS (système de communications mobiles et sans fil de troisième génération)], soit un point de moins qu'en 1999. Toutefois, cette amélioration est essentiellement due à la vigueur de la croissance, qui a dopé les recettes fiscales. Une nouvelle diminution des intérêts de la dette n'y est pas non plus étrangère. La position budgétaire sous-jacente, qui fait abstraction de la conjoncture et des

remboursements d'intérêts, n'a probablement guère évolué (voir tableau 9).

En revanche, elle paraît vouée à se détériorer en 2001, avec l'application de baisses d'impôts qui ne seront pas entièrement compensées par la maîtrise des dépenses (contrairement à l'an dernier). L'excédent primaire corrigé des variations conjoncturelles devrait s'éroder et retomber aux alentours de 3 % du PIB. Néanmoins, grâce à une nouvelle diminution du service de la dette et au maintien d'une conjoncture favorable, le déficit global devrait finalement se stabiliser au niveau déjà atteint en 2000.

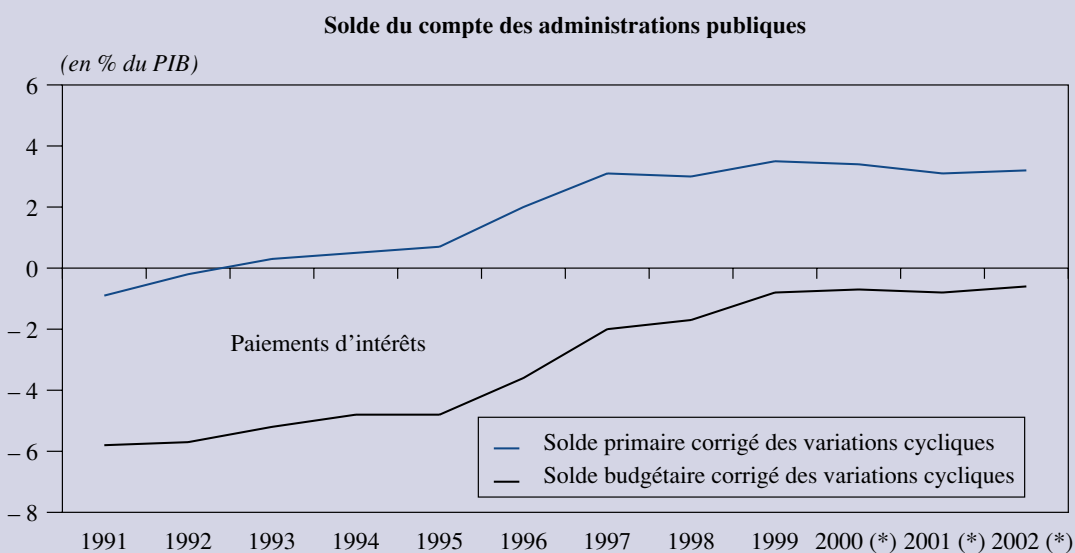
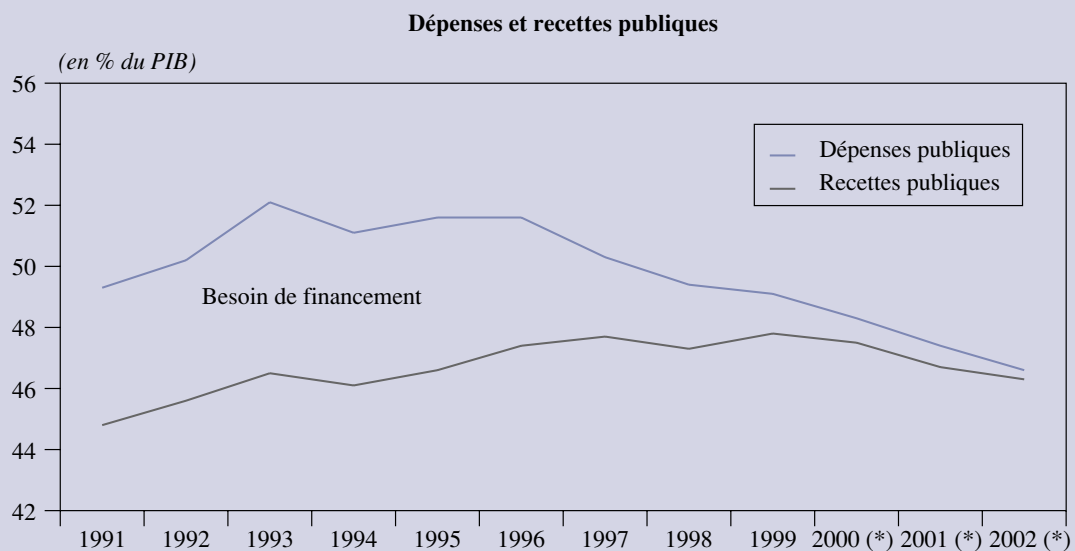
Le déficit global devrait recommencer à se résorber en 2002. La position sous-jacente, mesurée par l'excédent primaire corrigé des variations conjoncturelles, devrait se stabiliser, puisqu'il n'est pas prévu de nouvelles baisses d'impôt sans compensation du côté des dépenses, et le solde budgétaire global profitera d'une croissance toujours soutenue.

### **Des progrès moins importants que prévu en matière d'assainissement**

L'importance accordée par les plans budgétaires actuels à la réduction de la pression fiscale incite à penser que les objectifs d'assainissement définis dans les mises à jour pour 1999/2000 des programmes de stabilité nationaux pourraient ne pas être totalement respectés, y compris en tenant compte d'une croissance plus forte que ne l'escomptaient ces mises à jour. Ce serait une évolution regrettable, car elle signifierait que les occasions d'accélérer l'assainissement en période de forte croissance économique ne sont pas mises à profit. En outre, elle ne ferait qu'aviver les inquiétudes quant à un changement de cap procyclique. Or, dans le contexte actuel, une orientation budgétaire procyclique augmente le risque d'effets secondaires, qui amplifieraient les effets inflationnistes de la hausse des prix à l'importation et pourraient compromettre le bon équilibre du dosage macroéconomique.

Les précédentes expériences de budgets procycliques en période de croissance supérieure à la tendance ont contribué à la surchauffe et fini par déclencher une réaction des autorités monétaires; elles ne devraient pas se répéter. L'eurogroupe a d'ailleurs rappelé en juillet 2000 qu'il convenait, en cas d'allègement fiscal, d'éviter toute relance budgétaire procyclique. Les efforts doivent plutôt se focaliser sur la mise en place des conditions macro- et microéconomiques nécessaires à une croissance forte et soutenue.

Graphique 17 — Perspectives budgétaires dans la zone euro



(\*) Prévisions.

NB: Ces chiffres n'incluent pas les recettes de la vente des licences de téléphonie mobile (UMTS).

Source: Services de la Commission.

Tableau 9

Perspectives budgétaires dans la zone euro <sup>(1)</sup>

(en % du PIB)

	1999	2000 (*)	2001 (*)	2002 (*)
Solde budgétaire effectif	- 1,3	0,3	- 0,5	- 0,3
Solde budgétaire effectif à l'exclusion des licences UMTS	- 1,3	- 0,8	- 0,7	- 0,3
Solde corrigé des variations conjoncturelles	- 0,8	- 0,7	- 0,8	- 0,6
Solde primaire corrigé des variations conjoncturelles	3,5	3,4	3,1	3,2
Dette brute	72,1	69,8	67,5	65,2

(\*) = Prévisions pour 2000-2002.

(1) Zone euro: sans la Grèce pour la période 1999-2000, avec la Grèce pour la période 2001-2002.

Source: Services de la Commission.

### Des rentrées exceptionnelles liées à la vente de licences de téléphonie mobile

L'analyse qui précède fait abstraction d'un événement ponctuel dont bénéficieront les budgets des administrations publiques en 2000 et en 2001. L'attribution des licences de téléphonie mobile de troisième génération (UMTS) est en effet à l'origine de rentrées exceptionnelles, qui s'élèveraient, selon des estimations prudentes, à 1¼% du PIB pour toute la zone euro (voir également l'encadré 3). Des recettes équivalant à plus de 1% du PIB seront versées aux budgets 2000, le reste devant être comptabilisé en 2001. Corollairement, le solde budgétaire «global», qui inclut le produit de la vente des licences UMTS, pourrait devenir légèrement positif en 2000, avant de redevenir déficitaire en 2001. Cette amélioration temporaire du solde global n'est pas due à un durcissement de politique. Elle s'explique par le versement, par les acheteurs de licences, de redevances forfaitaires qui n'entraînent pas de distorsion de concurrence, puisqu'il s'agit de coûts irrécupérables, et qui ne devraient pas affecter les futures décisions commerciales des opérateurs.

### 4.3. Principales caractéristiques des réformes fiscales des États membres

En agissant sur les incitations au travail, à l'épargne et à l'investissement, les systèmes fiscaux influencent l'accumulation de facteurs privés et, partant, la croissance et l'emploi. Une forte pression fiscale sur les bas salaires, conjuguée à une progression rapide de l'impôt et au

retrait systématique des prestations sous condition de ressources, peut se traduire par un enlèvement dans la pauvreté et par un ralentissement de l'accumulation de capital humain. Une réduction de la pression fiscale totale aura déjà des effets positifs sur l'investissement privé, mais il est possible d'accroître ces effets en focalisant la réduction sur les prélèvements qui grèvent directement le capital et le travail et créent le plus de distorsions, à savoir les cotisations de sécurité sociale, l'impôt sur le revenu et l'impôt sur les sociétés. En outre, des baisses d'impôts ciblées sur le bas de l'échelle des salaires inciteraient davantage les entreprises à embaucher de la main-d'œuvre non qualifiée, et les travailleurs à accepter des emplois à faible productivité.

Au-delà des aspects macroéconomiques, un critère important, mentionné par les services de la Commission dans leur rapport intitulé «Les finances publiques dans l'UEM — 2000», permet de savoir si une réforme fiscale peut réduire durablement la pression fiscale sans remettre en cause la discipline budgétaire; selon ce rapport, les baisses d'impôts devraient s'inscrire dans le cadre d'un train de réformes global.

Le caractère global des réformes est en effet déterminant pour améliorer les perspectives de croissance à long terme. En réformant de manière globale, les États membres peuvent obtenir des effets de croissance positifs, que ne permettraient pas nécessairement des ajustements ponctuels, et tirer parti des synergies liées à la poursuite de stratégies cohérentes dans plusieurs domaines. En incitant à une plus forte participation de la population active et à la formation de capital humain, et en renforçant le dynamisme économique, les réformes



## Encadré 3 — Recettes de la vente des licences de téléphonie mobile

Les États membres ont octroyé des licences de téléphonie mobile de troisième génération (UMTS) pour permettre l'introduction coordonnée et progressive des services UMTS <sup>(1)</sup>. L'attribution de ces licences ouvre de nouvelles perspectives aux entreprises. L'émergence d'un secteur de haute technologie à forte valeur ajoutée aura des effets positifs tant sur le potentiel de croissance de l'économie que sur la demande, grâce aux investissements complémentaires substantiels qu'effectueront les opérateurs acquéreurs d'une licence. Pour le secteur public, cette attribution se traduit par une amélioration des finances publiques.

Les États membres ont utilisé différentes méthodes pour l'octroi des licences. Certains pays ont opté pour la vente aux enchères, l'attribution se faisant essentiellement en

fonction des montants offerts. D'autres ont choisi une procédure d'appels d'offres comparative (souvent baptisée «concours de beauté») dans laquelle les instances de régulation se prononcent sur dossier en tenant compte d'autres facteurs et vérifient, par exemple, si les soumissionnaires ont déjà fourni des services comparables, avant de décider quelles entreprises pourront acheter une licence moyennant une redevance forfaitaire. Ces deux procédures ne s'excluent pas mutuellement et ont d'ailleurs été combinées dans certains cas.

Quel que soit le système d'attribution choisi, il devrait tendre vers une utilisation optimale du spectre, c'est-à-dire ne pas accroître les obstacles qui se dressent à l'entrée du marché des télécommunications mobiles en raison du coût élevé des installations, même en l'absence de tarification du spectre. Or, la vente aux enchères n'offre pas cette garantie. Mais les «concours de beauté» ont aussi des inconvénients microéconomiques. Il n'est pas aisé pour les gouvernements ou les régulateurs de déterminer quels soumissionnaires offrent les meilleurs gages d'efficacité. Par définition, les opérateurs historiques sont avantagés par rapport aux nouveaux venus, qui n'ont pas

<sup>(1)</sup> À la suite de la décision du Parlement européen et du Conseil du 14 décembre 1998 relative à l'introduction coordonnée dans la Communauté d'un système de communications mobiles et sans fil (UMTS) de troisième génération (JO L 17 du 22.1.1999, p. 1).

## Recettes des licences UMTS

États membres	Procédure	Sommes recueillies <sup>(1)</sup>		État d'avancement de la procédure
		En Mrd EUR	En % du PIB	
B	Enchères	0,6	0,2	Prévue pour 2001
D	Enchères	50,8	2,5	Terminée
EL	À définir	0,0	0,0	Prévue pour 2001
E	Sur dossier	0,5	0,1	Terminée
F	Sur dossier	16,0	1,1	Prévue pour 2001
IRL	À définir	0,0	0,0	Prévue pour 2001
I	Mixte	13,8	1,2	Terminée
L	Sur dossier	0,0	0,0	Prévue pour 2001
NL	Enchères	2,7	0,7	Terminée
A	Enchères	0,7	0,4	Prévue pour novembre 2000
P	Mixte	0,4	0,4	Prévue pour la fin de 2000
FIN	Sur dossier	0,0	0,0	Terminée
Zone euro			1,3	
DK	Enchères	6,7 <sup>(2)</sup>	0,5	Prévue pour 2001
S	Sur dossier	0,0	0,0	Prévue pour la fin de 2000
UK	Enchères	22,5 <sup>(3)</sup>	2,4	Terminée
EU-15			1,5	

<sup>(1)</sup> Montants connus ou estimations prudentes de la DG Affaires économiques et financières.

<sup>(2)</sup> En DKK.

<sup>(3)</sup> En GBP.

Source: Services de la Commission.



d'expérience analogue à faire valoir. Quoi qu'il en soit, aucun système ne dispense les instances de régulation de veiller à la bonne utilisation des fréquences allouées.

Les sommes effectivement recueillies lors de l'attribution varient. Certains États membres ont attribué des licences gratuitement ou moyennant une modeste redevance, d'autres ont reçu des sommes beaucoup plus substantielles. Le tableau indique le produit des ventes ou une estimation prudente de celui-ci, lorsque son montant exact n'est pas encore connu. Au total, l'ensemble devrait se monter à 1 1/2 % du PIB au minimum pour l'ensemble de l'UE.

L'attribution des licences entraîne une amélioration de la situation des finances publiques. Pour garantir un traite-

ment cohérent et transparent des recettes perçues conformément au système européen de comptes nationaux, Eurostat a décidé <sup>(2)</sup> qu'elles seraient comptabilisées comme un revenu ayant un impact équivalent sur le budget des administrations publiques de l'année au cours d'attribution des licences, et que, en général, à moins que les caractéristiques du contrat ne requièrent un traitement particulier, ces opérations seraient traitées comme des ventes d'actifs non financiers. Par convention, ce type de vente, par exemple les ventes de terrains, est enregistré dans les comptes publics comme une dépense négative.

<sup>(2)</sup> Voir le communiqué de presse d'Eurostat n° 81/2000 du 14 juillet 2000.

globales peuvent aussi améliorer le potentiel d'innovation de l'économie et, ce faisant, permettre à la croissance de passer à la vitesse supérieure, promouvoir l'esprit d'entreprise et encourager le secteur privé à innover et à investir.

Dans leurs programmes de stabilité actualisés, ainsi que dans les orientations budgétaires annoncées récemment pour 2001, les États membres ont exprimé l'intention de réformer leurs systèmes fiscaux et de réduire la pression fiscale globale. Avec quelques variantes d'un État membre à l'autre, cette réduction de la pression fiscale s'effectuera généralement par une baisse des impôts directs sur le revenu des personnes physiques et des sociétés, plutôt que par un allègement substantiel des cotisations sociales ou des impôts indirects (voir graphique 18).

#### **Les réformes visent à réduire la pression fiscale sur le travail, en particulier au bas de l'échelle des salaires**

La plupart des États membres ont déjà réduit l'impôt sur le revenu des personnes physiques (baisse des taux d'imposition marginale, augmentation simultanée des allocations familiales et du revenu minimal non imposable) et les cotisations de sécurité sociale des employeurs et des salariés; les autres États membres ont annoncé des mesures analogues. De ce fait, la pression fiscale sur le travail, mesurée par le taux d'imposition implicite du travail salarié, devrait diminuer de près de 1 1/2 point dans la zone euro entre 1999 et 2002.

La plupart de ces initiatives comportent une réduction générale de l'impôt sur le revenu des personnes physiques. Les réformes prévues ou déjà entreprises en Allemagne, en Espagne, en France, en Italie, aux Pays-Bas et en Finlande sont de bons exemples de réformes globales des régimes d'imposition du revenu des particuliers. Dans certains États membres (Belgique et Espagne), la baisse de l'impôt sur le revenu passera également par l'indexation des tranches d'imposition sur l'inflation. Par ailleurs, les réformes engagées en Allemagne, en Espagne, en Irlande, au Luxembourg et aux Pays-Bas prévoient aussi une réduction sensible des taux d'imposition moyens et marginaux pour les tranches supérieures de revenus. Plusieurs États membres (Irlande, Italie, Luxembourg et Pays-Bas) simplifieront leur système d'imposition du revenu des personnes physiques en réduisant le nombre de tranches et/ou en élargissant la tranche d'imposition à taux normal.

Dans la plupart des cas, les réformes fiscales cherchent à encourager les entreprises à proposer davantage d'emplois à faible niveau de rémunération et les travailleurs à accepter ces postes. Certains pays (Autriche et Finlande) ont, par exemple, réduit les taux d'imposition des revenus moyens et des bas revenus. La plupart des États membres (et, plus particulièrement, l'Allemagne, l'Espagne, le Luxembourg et les Pays-Bas) ont entrepris de réduire la pression fiscale sur les bas revenus en relevant le plafond de revenu minimal non imposable et en augmentant certaines allocations familiales. Aux Pays-Bas, les allocations familiales ont été transformées en crédit d'impôt afin de rendre le travail plus incitatif.

Ces mesures sont complétées par une réduction ciblée des cotisations de sécurité sociale et d'autres coûts de main-d'œuvre non salariaux. Pour la plupart, les baisses de cotisations sociales visent davantage les employeurs que les salariés (Belgique, Allemagne, Grèce, Espagne, France, Irlande, Italie, Pays-Bas et Finlande). Certains États membres accordent des dégrèvements fiscaux aux employeurs qui créent des emplois (Grèce et Italie) ou embauchent des jeunes (Belgique), des chômeurs de longue durée ou des travailleurs au bas de l'échelle (Pays-Bas et Finlande).

### **Ces réformes entraînent aussi un allègement de la pression fiscale sur le capital**

Bien que la réforme de l'impôt sur le revenu concerne principalement le niveau des prélèvements sur le travail, la pression fiscale sur le capital sera, elle aussi, indirectement allégée dans la mesure où l'impôt sur le revenu est assis à la fois sur le revenu du travail et sur le revenu des capitaux. Néanmoins, plusieurs États membres (Allemagne, France, Irlande et Luxembourg) ont également pris des mesures d'allègement général de la fiscalité sur les sociétés. Dans la plupart des cas, la réduction de l'imposition du capital est ciblée sur les plus-values, de manière à améliorer le fonctionnement des marchés de capitaux. Sous l'effet conjoint des allègements de l'impôt sur le revenu et de la réforme de la fiscalité des entreprises, le taux d'imposition implicite sur les autres facteurs de production diminuera de trois quarts de point pour l'ensemble de la zone euro entre 1999 et 2002.

### **La fiscalité indirecte n'est guère affectée par les réformes**

Les mesures relatives à la fiscalité indirecte ne s'inscrivent dans aucun schéma particulier. L'Italie et les Pays-Bas sont les seuls pays à avoir annoncé un relèvement général des taux de TVA; la France a décidé d'abaisser ses taux de TVA de un point. Dans les autres pays, les impôts indirects n'ont subi que des modifications relativement marginales, qui ne concernent qu'une petite partie de la base d'imposition totale; c'est ainsi que la Belgique, la Grèce, l'Espagne, la France, l'Italie, le Luxembourg et le Portugal ont réduit la TVA sur certains secteurs à forte intensité de main-d'œuvre. Les taux sur l'énergie et les écotaxes augmenteront dans certains pays (Allemagne, France et Pays-Bas); mais certains (Espagne, France, Irlande et Italie) ont aussi institué des abattements fiscaux pour dédommager partiellement les secteurs touchés par la hausse des prix du pétrole

(comme les transports, l'agriculture ou la pêche). Le taux d'imposition implicite de la consommation ne devrait donc pas varier de façon sensible.

### **Les réformes fiscales vont dans la bonne direction, mais de nouveaux efforts sont encore nécessaires du côté de la réforme des dépenses et de la coordination fiscale**

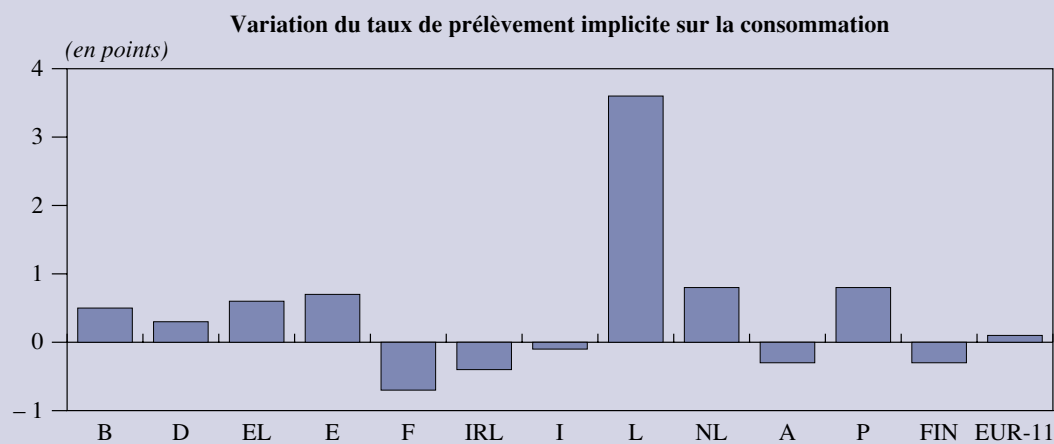
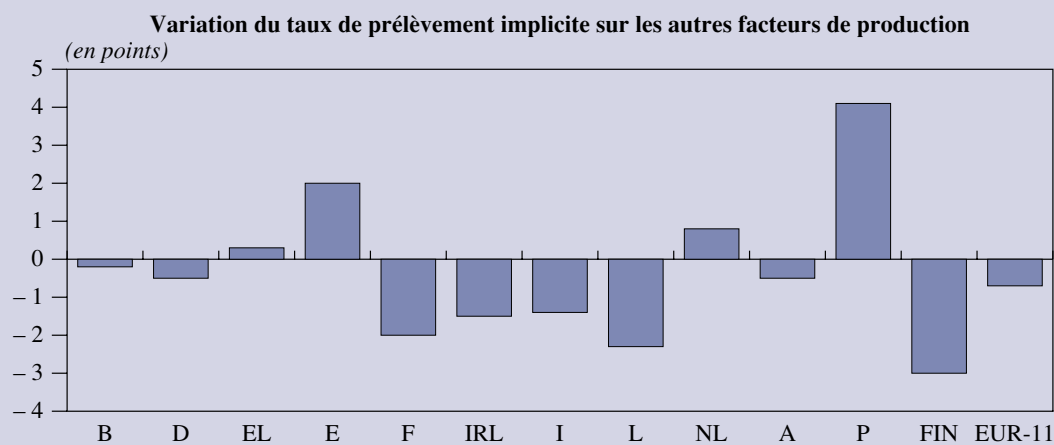
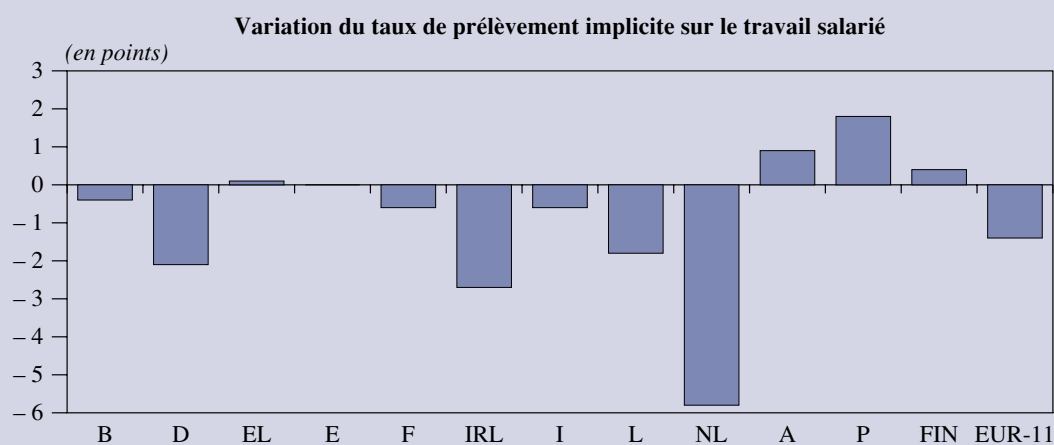
Les réformes entreprises ou annoncées à ce jour concernent principalement les impôts directs, qui sont souvent à l'origine de distorsions. L'allègement de la pression fiscale à la fois sur le capital et le travail, et, en particulier, sur la main-d'œuvre faiblement rémunérée, doit permettre de renforcer l'accumulation de capital physique et humain, d'accroître la participation et de stimuler la demande de main-d'œuvre.

Les réductions générales de l'impôt sur le revenu des personnes physiques contribueront sans doute à la modération salariale en réduisant le coin fiscal sur le travail. En outre, dans un certain nombre d'États membres, les réformes devraient inciter davantage les personnes qui se situent en haut de l'échelle des salaires à (ré)intégrer le marché du travail. Cela pourrait notamment intéresser les deuxièmes apporteurs de revenus hautement qualifiés, qui sont le plus souvent des femmes. De plus, les allègements consentis au bas de l'échelle des salaires atténueront les risques d'enlèvement dans le chômage et la pauvreté. Ils auront un effet bénéfique sur la demande de main-d'œuvre à faible productivité, à condition d'être effectivement au niveau des entreprises. Enfin, l'abaissement des prélèvements sur le travail contribuera à faire que «le travail paie» en augmentant le salaire net après impôt.

En ce qui concerne le capital, ces réformes ne peuvent qu'améliorer le fonctionnement des marchés des capitaux et renforcer notamment les incitations en faveur du capital-risque et des investissements immatériels. Enfin, elles devraient, en les simplifiant, améliorer l'efficacité des systèmes d'imposition à travers l'UE.

L'expérience a montré que, pour que les allègements fiscaux soient durables (et ne soient donc pas remis en cause lorsque l'économie se ralentit), ils doivent se doubler de réformes des dépenses qui traitent à la racine les causes profondes du niveau élevé de la pression fiscale. Les États membres ont prouvé leur capacité à assainir leurs finances publiques dans la perspective de l'UEM, et ce dans un contexte économique relativement peu

Graphique 18 — Variation de la pression fiscale entre 1999 et 2002



Source: Services de la Commission.

favorable; il leur reste maintenant à démontrer qu'ils restent déterminés à mener une politique budgétaire responsable, y compris en période «faste».

De façon générale, les réformes entreprises devraient favoriser la croissance. Mais leur impact dépend des mesures d'accompagnement. Leurs avantages en termes de croissance risquent en effet d'être réduits à néant si la réduction de la pression fiscale est financée par le déficit. Les réformes fiscales ne produisent tous leurs fruits que si elles s'inscrivent dans le cadre d'un train de réformes complet, incluant une réforme des systèmes de prestations ainsi que des mesures pour améliorer le

fonctionnement des marchés de produits, du travail et des capitaux.

Indépendamment du renforcement des incitations à investir et de l'amélioration du fonctionnement des marchés des capitaux, il est possible que les États membres allègent la pression fiscale sur le capital pour éviter que les investisseurs ne se désintéressent de leur économie. En l'absence de tout mécanisme de coordination fiscale, tel que celui proposé dans le paquet fiscal pour l'épargne et les entreprises, les contraintes de la concurrence fiscale continueront probablement, à moyen terme, d'entraver la réforme des systèmes d'imposition dans les États membres. L'adoption d'un tel train de mesures aiderait à élargir la base d'imposition et permettrait à l'avenir d'alléger davantage le poids de la fiscalité.

## 5. Des perspectives variables selon les États membres

Selon les prévisions des services de la Commission publiées à l'automne 2000, le PIB de la zone euro aurait augmenté de 3,5 % en termes réels en 2000, les États membres affichant des taux de croissance allant de 2,9 à 10,5 %. Le chômage a chuté de près de 1 point en 2000, passant de 9,9 % l'année précédente à 9,0 %, mais il s'échelonne entre 1,9 % (Luxembourg) et 14,2 % (Espagne). La hausse des prix à la consommation dans la zone euro, mesurée par l'indice harmonisé, sera plus forte que prévu (2 %), mais avec des écarts sensibles entre les États membres (de 1,8 % en France à 5,2 % en Irlande). L'inflation annuelle dépasse, depuis juin 2000, la limite supérieure de l'objectif de stabilité des prix à moyen terme fixé par la BCE; en septembre, la hausse des prix de l'énergie lui a fait passer la barre des 2 % en Allemagne, en France et en Autriche. Ces observations montrent que le tableau brossé pour l'ensemble de la zone euro masque, au niveau des États membres, des évolutions plus ou moins favorables. C'est le cas des écarts de croissance qui ne peuvent pas s'expliquer par un phénomène de rattrapage ainsi que des écarts d'inflation entre États membres.

### Écarts de croissance économique

À première vue, les schémas de croissance des États membres semblent plus équilibrés qu'il y a un an. L'Allemagne et l'Italie, qui étaient auparavant à la traîne, ont rattrapé leur retard en termes de croissance économique, même si celle-ci reste inférieure à la moyenne de la zone euro cette année et ne devrait guère évoluer à l'horizon des prévisions. Mais, sachant que la croissance économique en France n'a connu qu'une légère accélération en 2000 et qu'un certain ralentissement est attendu par la suite, les écarts de croissance économique entre les trois plus grandes économies de la zone euro devraient pratiquement se combler. Leurs taux de croissance, qui variaient considérablement en 1999, continuent en fait de converger. La croissance économique en Espagne, quatrième économie de la zone, affiche un profil annuel comparable, tout en restant cependant plus rapide. Parmi

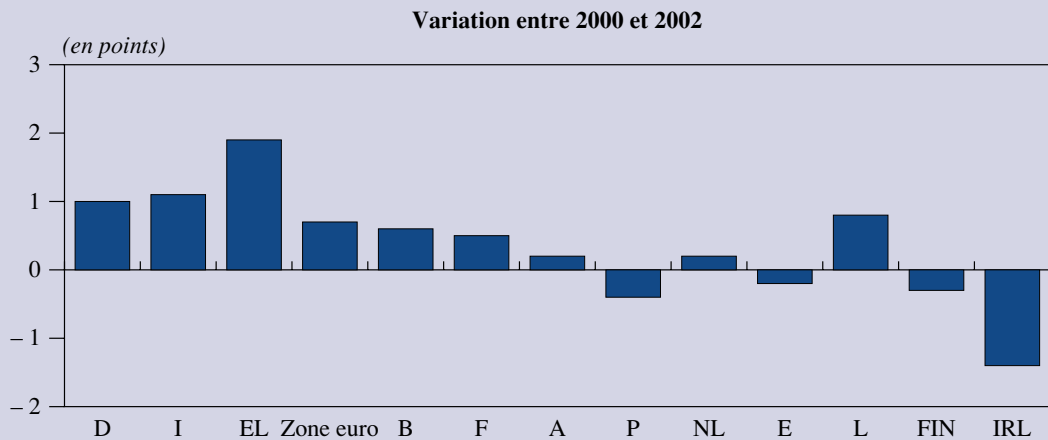
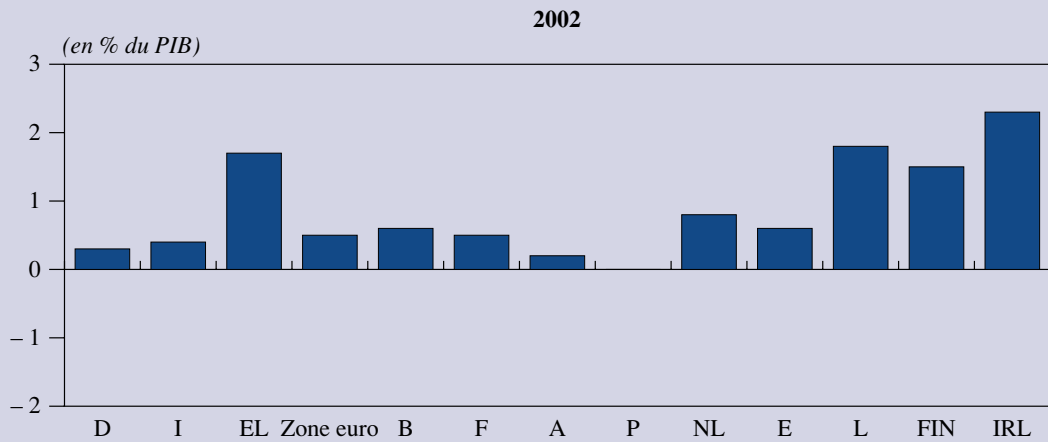
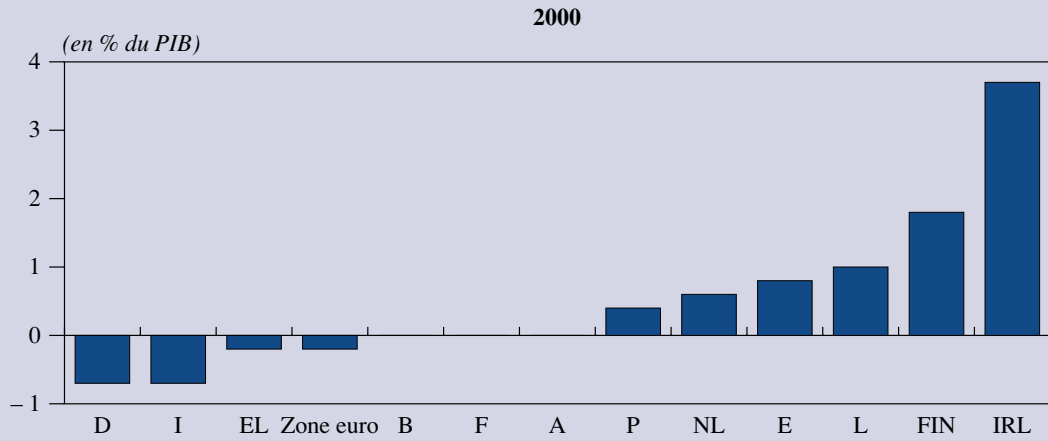
les économies arrivées à un stade plus avancé du cycle, certaines ont enregistré une croissance étonnamment vigoureuse. C'est ainsi que la Belgique, les Pays-Bas et la Finlande ont atteint des taux trimestriels de croissance réelle très supérieurs à 4 %. Une croissance forte est également attendue en Irlande, au Luxembourg et au Portugal, et fait craindre une surchauffe dans ces pays.

Pour la zone euro dans son ensemble, l'écart de production — défini ici comme la différence en pourcentage entre PIB effectif et PIB tendanciel — est devenu pratiquement nul en 2000. Mais ce constat masque d'importantes différences entre les États membres (voir graphique 19). D'une part, l'Allemagne et l'Italie conservent des écarts de production négatifs. D'autre part, l'Espagne, l'Irlande, le Luxembourg et la Finlande ont un PIB effectif très supérieur à leur PIB tendanciel, c'est-à-dire un écart de production nettement positif. Parmi ces pays, les écarts de production considérables enregistrés en Espagne, en Irlande et en Finlande devraient se résorber en 2001 et en 2002. On s'attend en général à un rapprochement des positions conjoncturelles, car les pays ayant un écart de production à peine positif, ou négatif, devraient progresser à un rythme plus rapide que leur niveau de croissance tendancielle. Le décalage conjoncturel, qui a été un sujet de préoccupation durant la première année d'existence de l'UEM, devrait donc s'atténuer avec le temps.

Certains écarts de croissance constatés par le passé s'expliquaient par une vulnérabilité plus ou moins grande aux événements extérieurs et par l'ajustement des politiques macroéconomiques dans la perspective de l'UEM. Ces facteurs perdant peu à peu de leur importance, l'attention devrait désormais se porter sur les écarts de taux de croissance potentielle, afin d'évaluer l'importance réelle des écarts de croissance effectifs.

- Les schémas de spécialisation industrielle n'étant pas appelés à se modifier rapidement, les évolutions à l'échelon sectoriel devraient continuer d'influen-

Graphique 19 — Écart de production par rapport au PIB tendanciel



Source: Services de la Commission.

cer, voire de déterminer les écarts de croissance entre pays. Le chapitre 3 met en évidence les différences existant d'un pays à l'autre en ce qui concerne la production de TIC, qui a contribué à la vigueur de la croissance économique en Irlande, aux Pays-Bas et en Finlande. Inversement, le fait que les exportations de produits manufacturés de l'Italie dépendent fortement de secteurs comme le textile, l'habillement et la chaussure pourrait partiellement expliquer les chiffres de croissance médiocres du pays <sup>(1)</sup>. Les problèmes persistants dont souffre le secteur de la construction est-allemand continuent de peser sur l'activité en Allemagne, alors que le pays semble avoir profité, notamment, de l'essor de ses exportations manufacturières en 2000.

- L'intégration économique a pour effet d'accélérer la convergence des revenus. L'introduction de l'euro et l'intensification de la concurrence internationale dans des secteurs d'activité auparavant peu exposés figurent sans doute parmi les principales raisons de l'accélération de la convergence en Espagne, en Irlande et au Portugal. Ayant au départ un PIB par habitant plus faible, ces économies bénéficient généralement du processus de rattrapage et devraient enregistrer, au cours des prochaines années, des taux de croissance systématiquement supérieurs à la moyenne de l'UE.
- Toute évaluation de la croissance potentielle doit tenir compte de l'efficacité globale des marchés du travail. Dernièrement, la croissance relativement forte de la production s'est accompagnée d'une progression de l'emploi en Espagne, en Irlande, aux Pays-Bas et en Finlande (voir également le chapitre 5). S'il est vrai que les pays ayant un taux de chômage élevé et de faibles taux d'activité disposent d'une marge d'amélioration de l'emploi, la persistance du chômage s'accompagne parfois d'un chômage structurel proportionnellement plus important, de sorte qu'il est difficile de développer l'emploi sans créer de tensions sur le marché du travail. En outre, la population active n'est pas homogène. La multiplication des créations de postes dans les secteurs d'activité liés à l'informatique augmente les risques de pénurie de main-d'œuvre qualifiée dans certains États membres, les empêchant de profiter de la croissance de ces secteurs.

<sup>(1)</sup> Pour de plus amples précisions, voir Commission européenne (1999 a), chapitre 5.

### Disparité des niveaux d'inflation

Si l'inflation indique actuellement de fortes tensions sur les prix, les indices d'inflation excluant les prix de l'énergie et des produits alimentaires (inflation sous-jacente) sont évidemment moins élevés. L'intensification de la concurrence liée à l'euro, un secteur de la distribution plus concurrentiel et les progrès de la déréglementation, notamment sur les marchés des télécommunications et de l'électricité, ont exercé une pression à la baisse sur les prix. En fait, les prix des produits industriels ont connu ces dix dernières années une accélération beaucoup moins forte que l'ensemble des prix. L'apparition récente de tensions transparait surtout dans l'évolution des indices de prix à la production. La hausse des prix à la production des biens intermédiaires, qui est considérée comme préfigurant celle des autres produits industriels, a peut-être atteint son point culminant en s'établissant à 13,1 % en septembre. Tenant compte des facteurs haussiers et baissiers, les prévisions publiées à l'automne 2000 par les services de la Commission annoncent un IHPC de 2,2 % en 2001 et de 1,9 % en 2002 (voir tableau 10).

Malgré la synchronisation des cycles conjoncturels des États membres, la disparité des taux d'inflation s'est accentuée dans la zone euro, où seules l'Allemagne, la France et l'Autriche devraient enregistrer en 2000 une augmentation annuelle de l'IHPC inférieure ou égale à 2 %. Plusieurs pays sont proches des 3 %, tandis que l'Espagne (3,4 %), le Luxembourg (3,8 %) et l'Irlande (5,2 %) dépassent sensiblement la moyenne. Tous les États membres enregistrent une inflation sous-jacente nettement inférieure à l'inflation. La barre des 2 % a néanmoins été dépassée en Espagne, au Luxembourg, au Portugal et en Finlande ainsi que, dans des proportions beaucoup plus importantes, en Irlande.

Les écarts d'inflation ne se sont donc pas resserrés en 2000, contrairement aux prévisions initiales. Leur persistance est largement due à la sensibilité plus ou moins grande des États membres aux fluctuations des prix du pétrole et des taux de change. Si l'on examine la part de l'énergie dans les dépenses de consommation, on constate un net clivage Nord-Sud, puisque la part de l'énergie dans les dépenses est nettement plus faible en Espagne, en Italie et au Portugal qu'en Belgique, en Allemagne, au Luxembourg et en Finlande. L'IHPC a donc légèrement moins augmenté dans le premier groupe de pays que dans le second, où l'effet direct de la hausse des prix de l'énergie se situe entre 1 et 2 points. Parmi les États membres, c'est en Belgique, en Grèce et au Portugal que l'intensité énergétique de la production

est la plus grande, ce qui les expose à des effets indirects plus importants. L'Italie et l'Autriche ont la plus faible consommation d'énergie en proportion du PIB. Chez les gros importateurs d'énergie, la détérioration des termes de l'échange pèse sur le revenu réel, comme c'est notamment le cas en Irlande, restreignant ainsi la marge d'augmentation des salaires. À l'inverse, les Pays-Bas, qui sont exportateurs nets d'énergie, bénéficient d'une amélioration des termes de l'échange qui pourrait encourager les revendications salariales. À ces effets directs s'ajoutent aussi des effets de contagion dans et entre les différentes économies. Enfin, on estime que les modifications apportées à la fiscalité indirecte n'ajouteront pas plus de 0,1 point à l'inflation en 2000, et environ 0,2 point en 2001, à supposer qu'elles soient entièrement répercutées sur les prix à la consommation. Par exemple, les taxes sur l'énergie ont été augmentées en Allemagne, mais la TVA a été abaissée en France.

Quant aux variations de taux de change, leur incidence sur les prix à l'importation est généralement moins forte

dans les grands pays, et inversement. Mais, jusqu'à présent, même les petits États membres relativement ouverts aux importations en provenance de l'extérieur de la zone euro (notamment la Belgique, l'Irlande et les Pays-Bas) ne semblent pas avoir souffert de pressions inflationnistes sur les prix des marchandises. L'influence des prix à l'importation sur les prix à la consommation varie en fonction de la conjoncture, des facteurs de coût domestiques et de la structure des marchés. Les marges bénéficiaires tendent à être moins importantes sur les marchés concurrentiels et ne peuvent donc pas autant amortir les chocs. Plus la concurrence par les prix est forte, plus les répercussions seront importantes sur les prix finaux.

Certains écarts d'inflation plus persistants sont dus à une disparité des niveaux de prix qui, dans une zone monétaire, laisse une certaine marge de convergence <sup>(1)</sup>.

<sup>(1)</sup> Voir Commission européenne (1999 b), étude 4.

Tableau 10

**Inflation et inflation sous-jacente <sup>(1)</sup>**

(IHPC, variation annuelle en pourcentage)

	Inflation				Inflation sous-jacente	
	Septembre 1999	Septembre 2000	2001 (*)	2002 (*)	Septembre 1999	Septembre 2000
B	1,3	3,9	2,0	1,5	0,9	1,6
D	0,8	2,6	1,8	1,7	0,0	0,9
E	2,5	3,7	2,9	2,2	2,3	2,7
F	0,6	2,3	1,6	1,7	0,6	0,7
IRL	2,6	5,5	3,7	3,1	2,3	4,9
I	1,9	2,6	2,2	1,8	1,8	1,9
L	1,6	4,2	2,9	1,9	1,3	2,2
NL	2,0	2,9	3,9	2,8	1,8	1,4
A	0,6	2,2	1,8	1,6	0,5	1,0
P	1,9	3,6	2,9	2,3	2,3	3,1
FIN	1,4	3,4	2,5	2,2	1,2	2,3
EUR-11	1,2	2,8	2,2	1,9	0,9	1,4

Dispersion dans la zone euro						
Minimum	0,6	2,2	1,6	1,5	0,0	0,7
Maximum	2,6	5,5	3,9	3,1	2,3	4,9
Fourchette	2,0	3,3	2,3	1,6	2,3	4,5
ET <sup>(2)</sup>	0,7	1,0	0,8	0,5	0,8	1,2

(\*) = Prévisions de l'automne 2000.

<sup>(1)</sup> L'inflation sous-jacente correspond à l'IHPC moins les produits frais et l'énergie.

<sup>(2)</sup> Écart type.

Source: Services de la Commission.



L'intégration des marchés dans le cadre du programme de marché unique a débouché sur une nette réduction tendancielle des écarts de prix dans l'UE au cours de la dernière décennie. Mais l'on constate encore une grande dispersion dans le secteur des services. En fait, les écarts d'inflation sont plus importants pour les services que pour les biens. Les différences de productivité relative entre biens échangeables et biens non échangeables peuvent aussi être à l'origine d'écarts d'inflation persistants dans la zone euro. Selon les estimations de l'effet Balassa-Samuelson réalisées par les chercheurs, un écart d'inflation de plus de 1 point pourrait ainsi se creuser dans la zone euro.

Les risques de hausse des prix sont particulièrement prononcés dans les États membres qui ont atteint un stade avancé du cycle et dont l'inflation sous-jacente reste généralement supérieure à la moyenne. La question

de savoir si l'économie n'est pas déjà en surchauffe en Espagne, en Irlande, aux Pays-Bas, au Portugal et en Finlande, suscite certaines inquiétudes. Les indicateurs, tels que les prix des actions et des biens immobiliers, le développement du crédit et la hausse des salaires ne donnent pas d'indication claire à ce sujet. Les réductions d'impôts prévues auront certes des effets procycliques en Espagne, en Irlande, aux Pays-Bas et en Finlande. Dans tous les États membres, l'accélération de l'inflation va de pair avec une hausse des coûts salariaux unitaires; dans le cas de marchés de produits fortement intégrés, les tensions inflationnistes risquent donc plus de se manifester sur le plan des coûts domestiques que sur celui des prix à la consommation. Il est possible que, à l'intérieur de la zone monétaire, des variations sensibles des taux de change réels (mesurés par les coûts salariaux unitaires relatifs) agissent comme un mécanisme d'ajustement aux décalages conjoncturels et structurels.

## 6. Bibliographie

ALBEROLA, ME., e.a. (1999), «Global equilibrium exchange rates — Euro, dollar, ins, outs and other major currencies in a panel cointegration framework», *FMI Working Paper*, n° 99/175.

DEUTSCHE BUNDESBANK (2000), *Rapport mensuel*, mai 2000, Francfort.

COMMISSION EUROPÉENNE (1999 a), «Italy's slow growth in the 1990s: facts, explanations and prospects», *European Economy, Reports and studies*, n° 5/1999.

COMMISSION EUROPÉENNE (1999 b), «L'économie de l'Union: bilan de 1999», *Économie européenne*, n° 69/1999.

COMMISSION EUROPÉENNE (2000 a), *L'approvisionnement pétrolier de l'Union européenne*, communication de la Commission.

COMMISSION EUROPÉENNE (2000 b), *L'emploi en Europe 2000*.

HANSEN, J., ET W. ROEGER (2000), «Estimation of real equilibrium exchange rates», Employment and Social Affairs DG, *Economic Papers*, n° 144.

FMI (2000 a), *International capital market report*, Washington, DC.

FMI (2000 b), *World economic outlook*, octobre 2000, Washington, DC.

## Chapitre 3

Croissance économique de l'UE:  
l'émergence d'un «nouveau» modèle?



# Table des matières

<b>1. Introduction</b>	<b>95</b>
<b>2. Énoncé du problème: un exercice simple d'analyse en contributions de la croissance</b>	<b>97</b>
2.1. Contribution de l'utilisation du travail	97
2.2. Impact de la productivité du travail	101
<i>Encadré 1 — Déterminants de l'augmentation de la PGF dans les années 80 et 90</i>	106
2.3. Conclusions	109
<b>3. Progrès technique et nouveaux modèles de croissance</b>	<b>110</b>
3.1. Impact potentiel des TIC sur l'activité économique	110
3.2. Preuves empiriques pour l'UE	112
<i>Encadré 2 — Mesure des prix du secteur des TIC</i>	113
<i>Encadré 3 — TIC et croissance de la productivité — preuves pour les États-Unis</i>	121
<i>Encadré 4 — Hypothèses utilisées pour l'estimation de la contribution du renforcement de l'intensité capitalistique des TIC à la croissance économique dans l'UE</i>	127
<b>4. Conditions de diffusion des nouvelles technologies</b>	<b>134</b>
4.1. Explication des différences entre les États-Unis et l'UE: avantages comparatifs contre facteurs institutionnels	134
4.2. De nouvelles contraintes pour investir dans les hommes et les compétences	136
<i>Encadré 5 — Implications macroéconomiques de l'accélération de la PGF dans le secteur des TIC</i>	137
4.3. La structure financière de l'UE soutient-elle la nouvelle économie?	139
<i>Encadré 6 — Preuves empiriques du lien entre éducation et croissance</i>	140
<b>5. Implications pour les politiques économiques</b>	<b>145</b>
<i>Encadré 7 — Initiatives liées à la «nouvelle économie»</i>	148
<b>6. Bibliographie</b>	<b>150</b>
<b>Tableaux</b>	
1. Valeur du marché des TIC dans l'UE	115
2. Ensemble du secteur des TIC dans l'UE et aux États-Unis	116

	3.	Indicateurs de pénétration des TIC, 1998	118
	4.	Contribution des TIC à la croissance	124
	5.	Contribution des investissements dans les TIC à la croissance dans les États membres de l'UE	126
	6.	Contribution du secteur des TIC à la croissance de la PGF agrégée	129
	7.	Ampleur de retombées macroéconomiques de la PGF	131
	8.	Sources de croissance dans l'UE et contribution du secteur des TIC	132
	9.	Importations bilatérales UE - États-Unis en part des ventes totales	135
	10.	Intensité sectorielle de la R & D (dépenses de R & D en % de la production totale)	136
<b>Graphiques</b>	1.	Nouvelle économie: grandes caractéristiques et principaux moteurs	96
	2.	Performances de croissance durant les années 80 et 90	98
	3.	Contribution des composantes du facteur travail à la croissance du PIB par habitant, UE - États-Unis	99
	4.	Contribution des composantes du facteur travail à la croissance du PIB en volume par habitant dans les États membres	100
	5.	Ventilation de la différence de niveau de PIB en volume par habitant, 1998	101
	6.	Croissance de la productivité horaire du travail	102
	7.	Décomposition de la croissance de la productivité horaire du travail	103
	8.	Productivité du travail dans les années 90: croissance réelle/équilibrée	104
	9.	Croissance de la productivité globale des facteurs	105
	10.	Dépenses consacrées aux TIC dans l'UE et aux États-Unis, 2000	117
	11.	Parts des investissements nominaux dans les TIC dans l'UE et les États-Unis, 1998	117
	12.	Caractéristiques macroéconomiques de la nouvelle économie	120
	13.	Contribution des investissements dans les TIC à la croissance de la production: l'UE par rapport aux États-Unis	125
	14.	Progression de la PGF et part de la production des TIC (1992-1998)	126
	15.	Augmentation de la PGF et part des investissements dans les TIC (1992-1998)	130
	16.	Contribution des TIC à la croissance de la production dans les États membres de l'UE, 1995-1999	133
	17.	Niveau d'instruction de la population active	138
	18.	Importance relative des différents instruments financiers, 1997	142

# 1. Introduction

Durant la décennie écoulée, les résultats économiques de l'UE et des États-Unis ont affiché une différence notable. Avec un taux annuel moyen de 2% dans les années 90, la croissance de l'UE a progressé à une allure modérée qui ne s'est accélérée qu'à la fin de la décennie pour atteindre 3 à 3 1/2%. Aux États-Unis, en revanche, le PIB réel a enregistré une progression annuelle moyenne de 3,2% par rapport à la décennie précédente et de 4 1/2% entre 1996 et 2000. D'autres indicateurs de résultats économiques donnent également des résultats nettement meilleurs aux États-Unis que dans l'UE. Ainsi, outre-Atlantique, le niveau de vie et la productivité du travail ont considérablement augmenté, tandis que le taux de chômage a reculé de près de 4%.

Les bons résultats de l'économie américaine ont suscité un débat sur l'émergence d'un nouveau modèle de croissance. Au vu de la durée de l'expansion économique, le soutien apporté à la thèse selon laquelle les résultats américains traduisent surtout une reprise conjoncturelle exceptionnellement forte et durable tirée par une demande dynamique s'est nettement effrité. Les tenants du paradigme de la «nouvelle économie» affirment que la structure de l'économie du côté de l'offre a été radicalement modifiée par l'impact du progrès technique représenté par les nouvelles technologies de l'information et de la communication (TIC). Selon cette thèse, le résultat macroéconomique de la «nouvelle économie» réside dans la simultanéité d'une progression continûment plus forte de la productivité du travail, d'une réduction permanente du chômage structurel et conjoncturel et d'un cycle économique plus régulier <sup>(1)</sup>.

Dans le concept de «nouvelle économie», les TIC sont considérées comme la clé d'un bond du progrès technique

comparable aux révolutions industrielles du passé <sup>(2)</sup>. De fait, les progrès des TIC peuvent avoir une incidence très forte sur l'activité économique. En premier lieu, la puissance de traitement accrue et un coût de l'information en chute libre permettent des gains de productivité assez importants et une forte valorisation de l'innovation qui font que l'adoption des nouvelles technologies et leur utilisation sont considérées comme le terreau d'une nouvelle évolution technique. En second lieu, en raison de la polyvalence des TIC, il n'est guère de secteur d'activité qui ne soit touché par leur propagation. En conséquence, au lieu d'être confinés à des secteurs spécifiques de l'économie, les gains de productivité et les possibilités d'innovation sont très largement répandus.

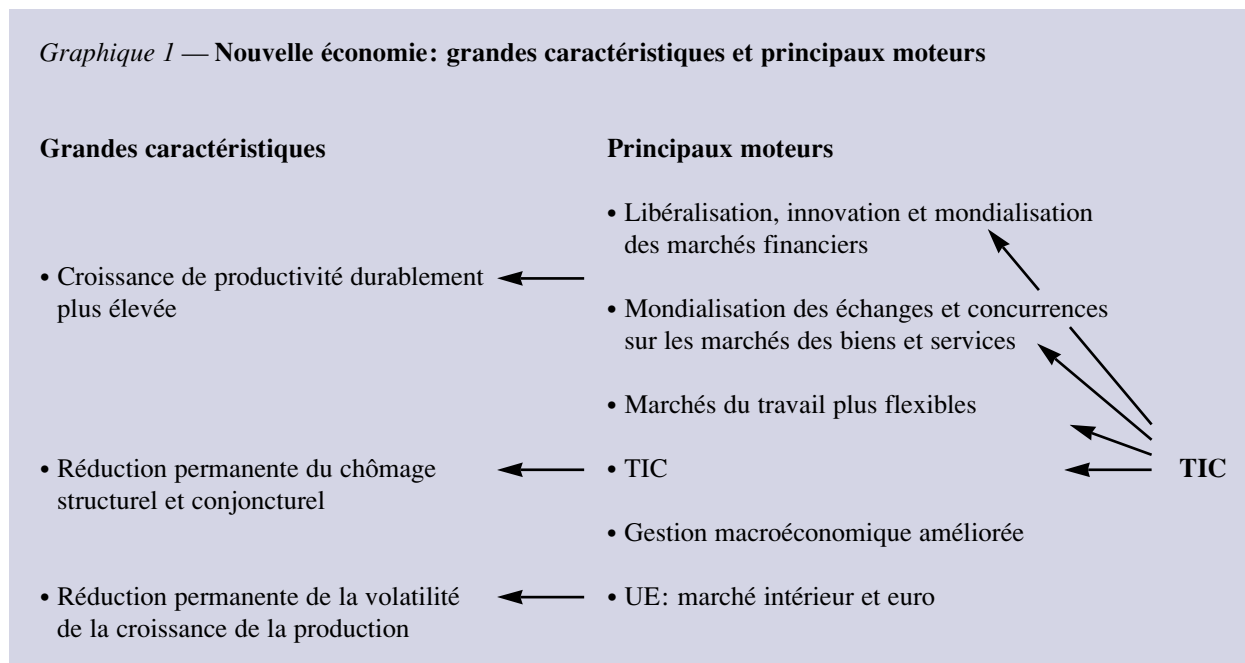
Outre les nouvelles technologies, d'autres moteurs d'un nouveau modèle de croissance sont à l'œuvre aux États-Unis et dans l'UE, la stabilité macroéconomique étant considérée par tous comme la condition sine qua non d'une croissance plus forte et soutenue. Sur le plan structurel, on constate que l'intensification de la concurrence sous l'aiguillon de la libéralisation et de la mondialisation des marchés de produits et de services et des marchés financiers est un élément moteur crucial au même titre que l'accroissement de la flexibilité et la réduction des rigidités des marchés du travail. Les premières études sur la «nouvelle économie» voient communément dans les TIC et la mondialisation les moteurs primordiaux <sup>(3)</sup>. Elles affirment que la mondialisation a favorisé la croissance économique essentiellement en

<sup>(1)</sup> Pour une vue d'ensemble de la question, voir Stiroh (1999), Browne (2000) et l'OCDE (2000).

<sup>(2)</sup> Le progrès technique a été énorme dans d'autres domaines, comme la biotechnologie, mais les percées réalisées sont trop récentes pour faire l'objet d'une évaluation quantitative. Cela vaut également pour les nouveaux développements du secteur des TIC, à savoir la propagation d'Internet depuis le milieu des années 90, car il n'existe pas encore de base de données permettant d'entreprendre une appréciation empirique de son impact sur l'ensemble de l'activité économique de l'UE.

<sup>(3)</sup> Voir Stiroh (1999) et Shepard (1997).

Graphique 1 — Nouvelle économie: grandes caractéristiques et principaux moteurs



renforçant la pression concurrentielle sur les acteurs économiques, amorçant ainsi un mouvement dans le sens d'une affectation plus rationnelle des ressources et créant des incitations à l'innovation. En outre, il faut que les conditions des marchés du travail soient propices à la promotion de l'innovation et à l'adoption des nouvelles technologies <sup>(1)</sup>.

Actuellement, la «nouvelle économie» fait l'objet de deux controverses. Un premier débat a mis en doute l'importance des TIC dans l'activité économique, ainsi que la validation empirique des filières menant de la diffusion des TIC à la croissance de la production. Le second débat porte sur la pérennité de l'impact des nouvelles technologies sur des variables macroéconomiques comme la croissance du PIB et l'emploi. Dans l'intervalle, même les sceptiques de l'idée d'une «nouvelle économie» reconnaissent que les TIC ont eu une incidence sur les chiffres de la croissance américaine. En revanche, certains économistes doutent que l'utilisation des TIC ait des retombées notables et durables sur l'activité économique générale. Ils estiment, au contraire, que l'effet d'augmentation de la croissance est limité à la productivité dans le secteur des TIC proprement dit et à un certain renforcement de l'intensité capitalistique

provoqué par cette croissance <sup>(2)</sup>. Les TIC n'ont donc pas eu pour effet la création d'une plus forte utilisation du travail en soi, mais la prolongation du cycle et l'augmentation du revenu du travail aux États-Unis. Donc, puisqu'ils sont perçus comme la conséquence macroéconomique des TIC, la croissance plus forte et le faible taux de chômage ne seraient que des phénomènes passagers.

Ce chapitre se borne à étudier la première de ces controverses. Il examine l'importance relative de différentes sources de croissance dans l'UE durant la décennie écoulée, puis procède à une appréciation empirique de l'importance des nouvelles technologies de l'information et de la communication dans l'UE et de leur contribution à la croissance. Après avoir constaté l'existence d'un décalage des niveaux de diffusion des TIC dans l'UE par rapport aux États-Unis et d'une contribution invariablement plus faible de ces technologies à la croissance économique de l'UE, ce chapitre aborde les conditions d'une convergence vers le niveau américain, d'abord en analysant deux hypothèses concurrentes sur la raison de ce décalage, puis en examinant de près l'importance du capital humain et de la conception des marchés financiers pour la propagation des TIC dans l'UE.

<sup>(1)</sup> Voir Banque centrale européenne (2000), OCDE (2000).

<sup>(2)</sup> Voir, par exemple, Gordon (2000).



## 2. Énoncé du problème: un exercice simple d'analyse en contributions de la croissance

Cette section étudie les principaux schémas de croissance économique et de résultats de la productivité sur plusieurs pays ces vingt dernières années, à l'aide d'un cadre type d'analyse en contributions de la croissance <sup>(1)</sup>. Elle examine d'abord l'évolution de la croissance réelle du PIB par habitant, décomposée en modifications du facteur travail et de sa productivité, puis étudie la contribution du facteur capital et la façon dont les modifications du ratio capital/travail et de l'augmentation de la productivité globale des facteurs ont influé sur la productivité du travail.

D'un point de vue mécanique, le PIB réel par habitant peut être décomposé comme suit:

$$\frac{PIB}{POP} = \frac{PIB}{H} \times \frac{H}{E} \times \frac{E}{PA} \times \frac{PA}{PAA} \times \frac{PAA}{POP},$$

où H désigne le nombre moyen d'heures travaillées, E désigne l'emploi, PA la population active et PAA la population en âge de travailler. Par conséquent, la croissance du PIB par habitant s'élève à la somme de l'accroissement de la productivité horaire et du taux d'évolution du facteur travail, lequel peut, à son tour, être décomposé en modifications de la durée moyenne du travail, taux d'emploi (défini ici comme 1 moins le taux de chômage), taux de participation de la population active et une composante démographique reflétant la pyramide des âges. Étant donné qu'il n'existe pas pour tous les États membres des statistiques fiables sur les heures travaillées, la croissance est décomposée, dans certains cas, en productivité par personne employée et les trois autres composantes du facteur travail.

<sup>(1)</sup> Inutile de dire que des comparaisons internationales des schémas de productivité et de croissance se heurtent à un certain nombre de problèmes de mesure; pour une discussion approfondie, voir Scarpetta e.a. (2000). De surcroît, compte tenu de leur nature mécanique, les exercices simples d'analyse en contributions de la croissance ont pour objet principal d'établir des faits stylisés globaux qui ne se prêtent pas facilement à des explications causales simples.

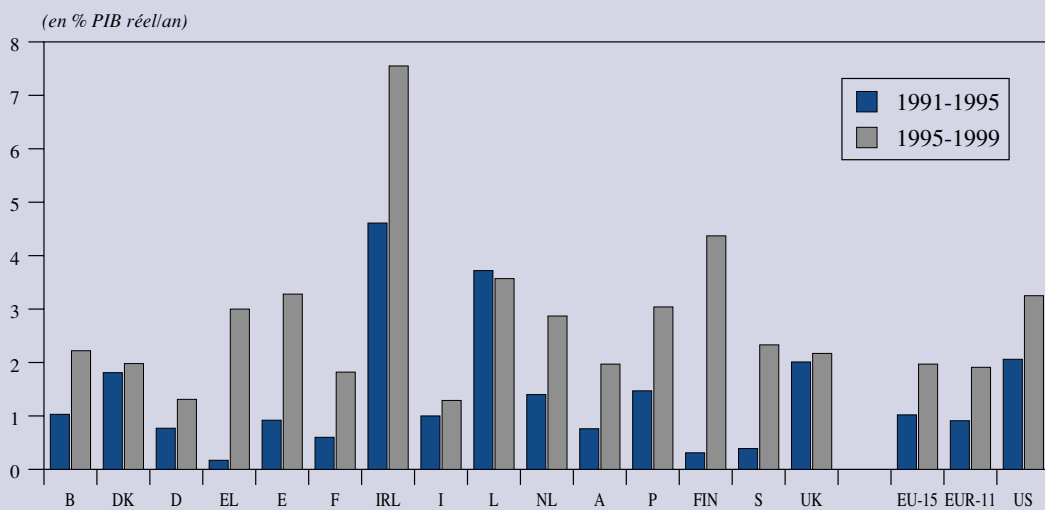
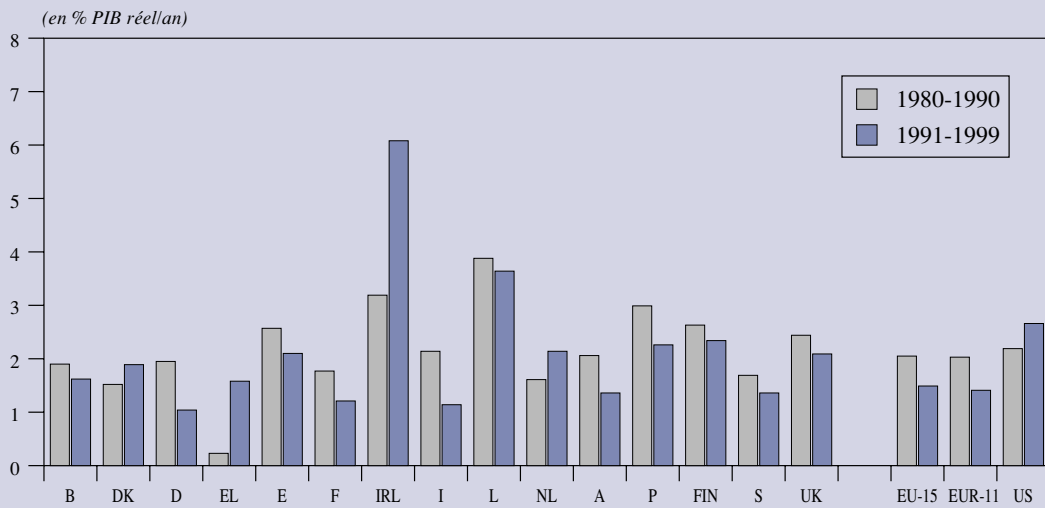
Le graphique 2 illustre les schémas internationaux de croissance réelle du PIB par habitant dans les années 80 et 90, cette dernière décennie étant subdivisée en première moitié et seconde moitié. Globalement, la croissance réelle du PIB par habitant s'est accélérée d'environ un demi-point aux États-Unis durant la décennie écoulée par rapport aux années 80, alors que c'est l'inverse qui s'applique à l'UE, avec un ralentissement de la croissance d'un ordre de grandeur à peu près identique. Au sein de l'UE, l'Irlande a enregistré des résultats de croissance tout à fait remarquables; mais, hormis ce pays, seuls le Danemark, la Grèce et les Pays-Bas ont connu dans les années 90 une croissance moyenne par habitant supérieure à celle de la décennie précédente.

Si l'on s'en tient à la décennie écoulée, on voit qu'il y a eu une accélération apparemment généralisée de la croissance durant la seconde moitié des années 90, avec la remontée particulièrement prononcée des taux de croissance aux États-Unis, mais aussi une augmentation de ces taux dans les pays de l'UE en général, laquelle traduit essentiellement la reprise conjoncturelle après la récession de la première moitié des années 90. En revanche, le fossé entre le PIB par habitant de l'Europe et celui des États-Unis a manifestement recommencé à se creuser ces dernières années, tant sur le plan des niveaux que sur celui des taux de croissance.

### 2.1. Contribution de l'utilisation du travail

La mesure du facteur travail et l'utilisation de la population active potentielle sont d'importants éléments explicatifs des différences de résultats de croissance entre pays durant les deux dernières décennies. Ainsi, comme le montre le graphique 3, le recul du facteur travail et de l'utilisation du travail dans l'UE a nettement tiré vers le bas les taux de croissance globaux. De fait, pour l'ensemble de l'UE, la contribution des composantes du facteur travail à la croissance a été négative dans les

Graphique 2 — Performances de croissance durant les années 80 et 90



Source: Services de la Commission.

années 80 comme dans les années 90, en raison surtout de la réduction de la durée moyenne du travail et de la baisse des taux d'emploi. En revanche, les États-Unis ont réussi à obtenir à la fois une forte réduction du chômage et de meilleurs résultats sur les autres composantes du facteur travail <sup>(1)</sup>.

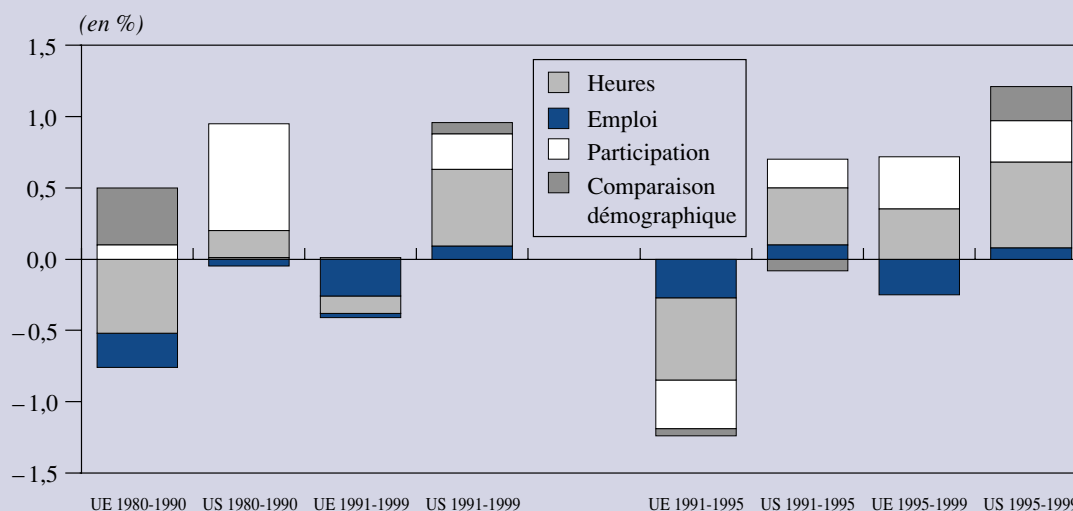
Plus récemment, les performances européennes préoccupantes en matière d'utilisation du travail ont eu tendance à s'inverser. En fait, si l'on considère la seconde moitié des années 90, les taux d'emploi en hausse et l'accroissement de la participation de la population active ont eu sur la croissance une incidence positive qui a plus que compensé la tendance continue à la réduction de la durée moyenne du travail. Pourtant, par rapport aux États-Unis, la contribution du facteur travail — comprenant les heures travaillées — à la croissance dans l'UE n'a été que d'un tiers environ de celle enregistrée outre-Atlantique.

Dans les différents pays de l'UE, l'évolution du facteur travail et de son utilisation a été passablement divergente au cours des vingt dernières années. Le graphique 4 donne la contribution du facteur travail (en comptant par tête) à la croissance du PIB réel par habitant pour tous les États membres de l'UE. Toutefois, alors que la durée moyenne du travail par salarié a chuté presque partout en Europe, ses tendances divergentes risquent d'affecter l'interprétation de l'évolution du facteur travail dans différents pays. De toute façon, en raisonnant par tête, la majorité des pays de l'UE ont connu, en moyenne, une contribution négative du facteur travail à la croissance par habitant durant la dernière décennie; seuls la Grèce, l'Espagne, l'Irlande et les Pays-Bas ont pu enregistrer une contribution positive supérieure à 0,5 point. Mais il est évident que ces données reflètent aussi l'amélioration des résultats sur le front de l'emploi et de la participation de la population active durant la seconde moitié des années 90.

Des degrés différents d'utilisation du travail constituent également un facteur explicatif important des divergences, en termes de niveau de PIB par habitant entre les pays et les grandes régions, comme l'illustre le graphique 5 où l'on voit que, pour l'ensemble de l'UE, une plus faible utilisation du travail représente environ les

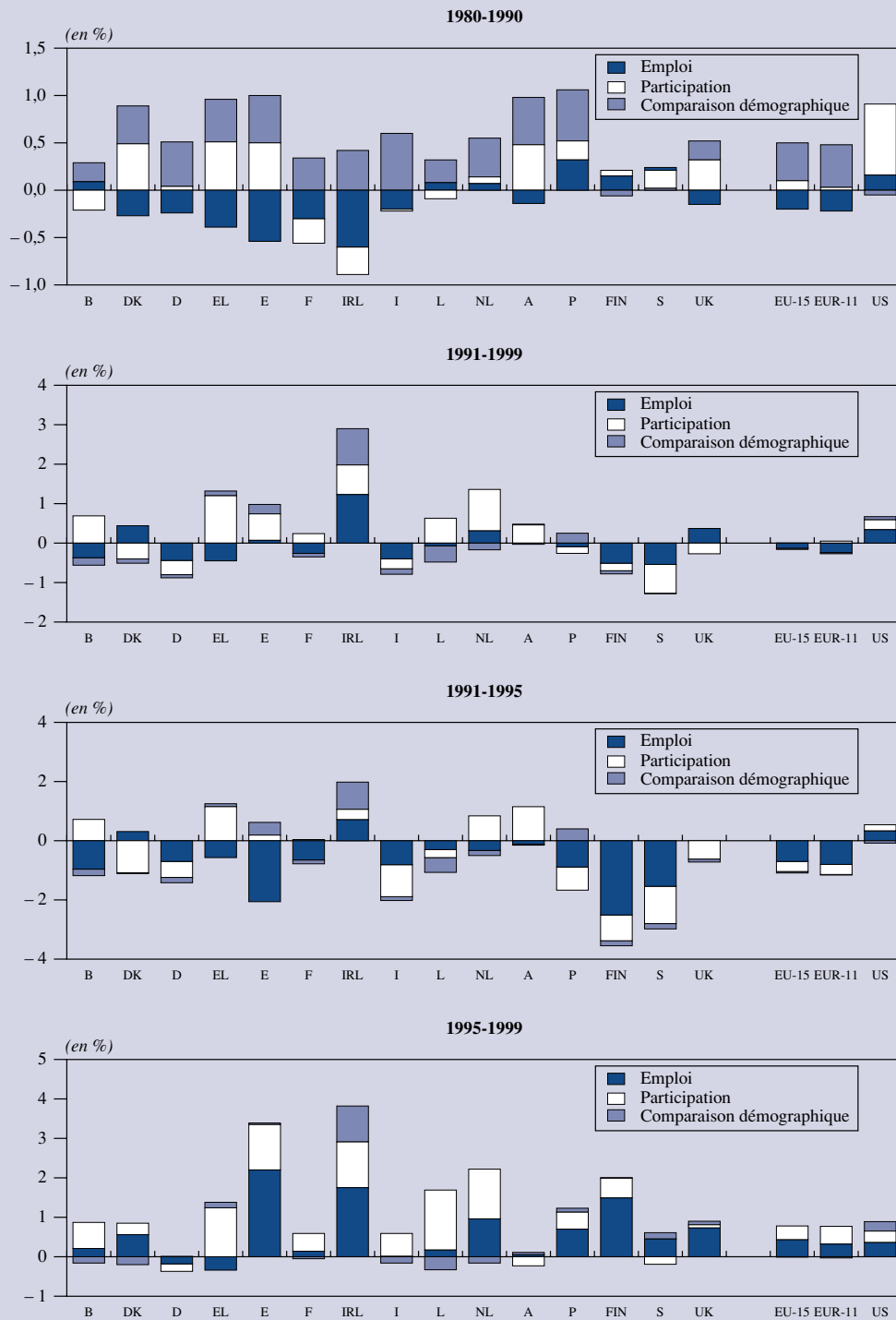
<sup>(1)</sup> L'OCDE a procédé à une décomposition analogue des sources de croissance à partir de données corrigées des influences conjoncturelles et est parvenue à des conclusions à peu près identiques. Voir Scarpetta e.a. (2000), Elmeskov et Scarpetta (2000).

Graphique 3 — Contribution des composantes du facteur travail à la croissance du PIB réel par habitant, UE - États-Unis



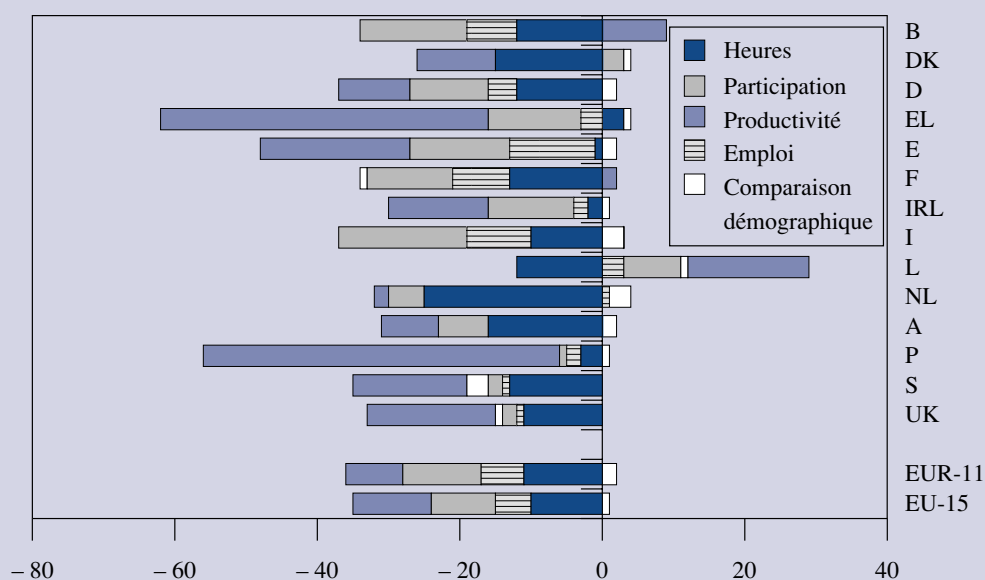
Source: Services de la Commission.

Graphique 4 — Contribution des composantes du facteur travail à la croissance du PIB en volume par habitant dans les États membres



Source: Services de la Commission.

Graphique 5 — Ventilation de la différence de niveau de PIB en volume par habitant (niveau américain = 100), 1998



Source: OCDE.

deux tiers de la différence avec les niveaux américains du PIB par habitant. Au demeurant, plusieurs pays de l'UE, comme la Belgique, (l'ouest de) l'Allemagne, la France, l'Italie, le Luxembourg et les Pays-Bas égalent les niveaux de productivité américains sur une base horaire, quand ils ne les dépassent pas, mais réalisent un PIB par habitant plus faible en raison d'une moindre participation au marché du travail, de plus faibles taux d'emploi et/ou de moins d'heures travaillées. Il n'y a qu'en Grèce et au Portugal que la productivité du travail, plus que son utilisation, représente la majeure partie de l'écart entre les niveaux de PIB par habitant.

Ce graphique illustre parfaitement la contribution importante qu'une plus forte utilisation du travail pourrait apporter à la croissance. Du reste, la mobilisation du potentiel de main-d'œuvre de l'Union est reconnue comme un élément essentiel de l'objectif stratégique fixé à Lisbonne et consistant à faire de l'UE, d'ici à 2010, l'économie fondée sur le savoir la plus compétitive et la plus dynamique du monde, créant plus d'emplois et garantissant davantage de cohésion sociale. En fait, la réalisation d'un objectif de taux d'emploi global de 70 % dans l'UE à la fin de la décennie se traduit, pour des projections démographiques données, en moyenne, par un

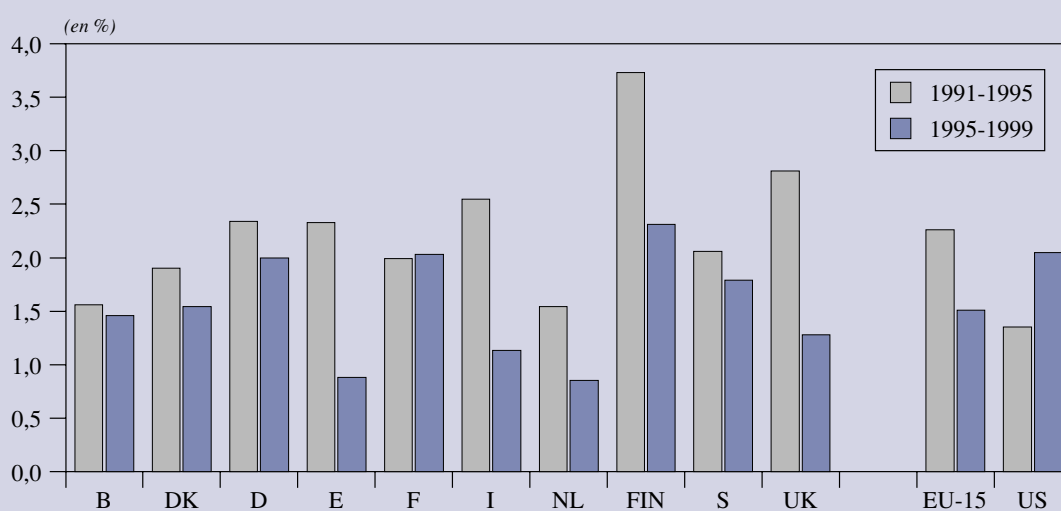
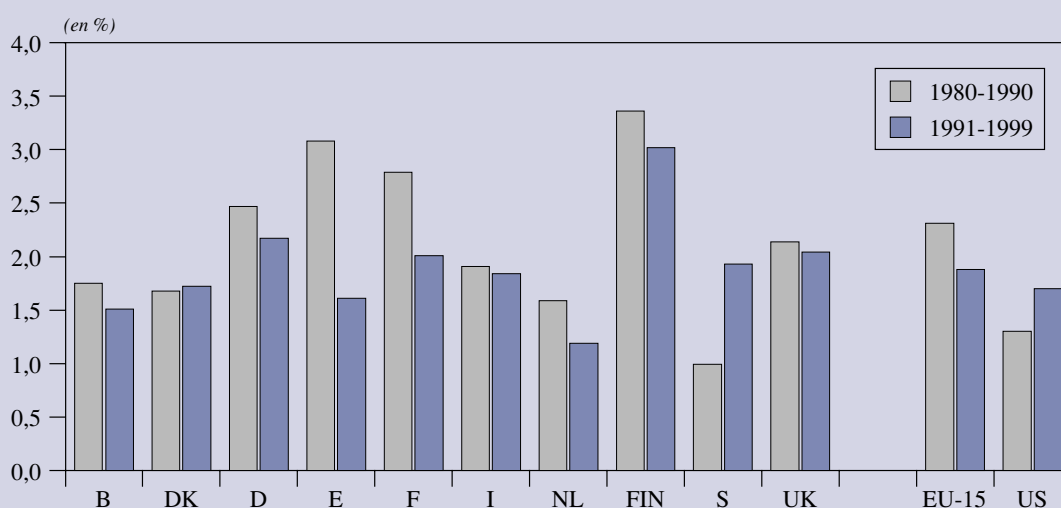
taux requis de croissance annuelle de l'emploi d'environ 1/4 % pour l'ensemble de l'UE.

## 2.2. Impact de la productivité du travail

Toutefois, comme le facteur travail ne peut être augmenté à l'infini, c'est l'accroissement de la productivité du travail qui doit être, à plus long terme, le moteur de la croissance économique. Du reste, aux États-Unis, la hausse de la productivité du travail, définie comme le PIB par heure travaillée, a été le principal élément moteur de la croissance économique, représentant environ 60 % de la croissance du PIB par habitant durant les vingt dernières années. Dans l'UE, qui a connu une baisse de l'utilisation du travail, la productivité horaire du travail a augmenté plus vite en moyenne que le PIB par habitant au cours de cette période.

Dans les années 90 par rapport à la décennie précédente, la croissance de la productivité horaire du travail s'est ralentie dans l'UE, alors qu'elle a progressé aux États-Unis, et notamment durant la seconde moitié des années 90. Il faut noter que, dans l'UE, compte tenu de la réduction du temps de travail, la croissance de la productivité du travail a été plus forte sur une base horaire

Graphique 6 — Croissance de la productivité horaire du travail



Source: Services de la Commission.

que par personne employée, alors que cette différence est négligeable pour les États-Unis. Si, dans les années 80 et 90, la croissance de la productivité du travail a été, en moyenne, plus rapide dans l'UE qu'aux États-Unis, la tendance s'est cependant inversée durant la seconde moitié des années 90, où la productivité du travail a augmenté nettement plus outre-Atlantique que dans l'UE (voir graphique 6).

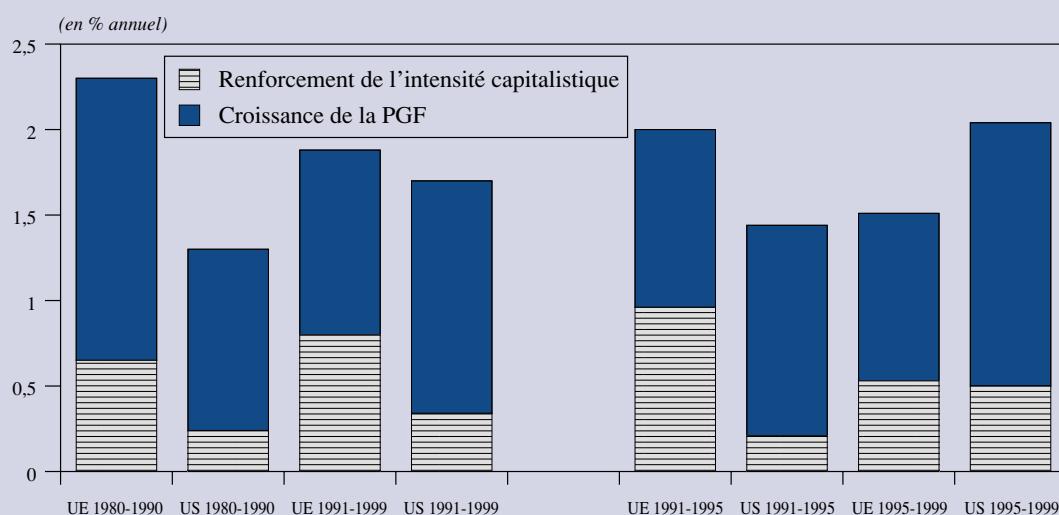
Toutefois, lorsqu'on interprète ces tendances, il ne faut pas oublier que dans le passé la croissance relativement forte de la productivité du travail dans l'UE a, dans une certaine mesure, résulté du fait que l'on n'a pas employé les travailleurs les moins productifs ainsi que de la substitution capital-travail imposée par des coûts de main-d'œuvre élevés. Pour illustrer ce point, on peut décomposer la croissance de la productivité du travail en composante reflétant le renforcement de l'intensité capitaliste et en taux de progression de la productivité globale des facteurs (PGF) comme mesure de la mutation technologique véritable <sup>(1)</sup>.

<sup>(1)</sup> C'est une mesure large de l'augmentation de la PGF qui est appliquée ici. Elle est calculée comme étant la croissance résiduelle après vérification du total des heures travaillées et du stock de capital brut, mais non corrigée des variations de qualité des facteurs de production. Pour un examen des déterminants de la PGF, voir encadré 1.

Comme le montre le graphique 7, cette décomposition montre parfaitement que, durant les deux dernières décennies, le ratio capital/travail a progressé à un rythme nettement plus rapide dans l'UE qu'aux États-Unis, contribuant ainsi plus de deux fois à l'augmentation de la productivité du travail. Dans plusieurs pays d'Europe (et notamment en Espagne, au Portugal et en Finlande), le processus d'accroissement du ratio capital/travail a été particulièrement prononcé durant la première moitié des années 90, et a été, là encore, tiré par des pertes sur le plan de l'emploi plus que par l'accélération de l'investissement. Durant la seconde moitié des années 90, le rythme d'accroissement du ratio capital/travail s'est ralenti presque uniformément dans toute l'Europe, portant un coup d'arrêt au processus de la substitution capital/travail défavorable. En revanche, à cette même époque, les États-Unis ont enregistré une accélération de l'accroissement du ratio capital/travail tirée par des investissements rapides dans les équipements des nouvelles technologies, mais cela s'est produit conjointement avec une forte croissance de l'emploi.

Confirmant cette interprétation générale, le graphique 8 présente l'évolution de la productivité du travail durant la dernière décennie dans une perspective légèrement différente, c'est-à-dire en comparant la croissance effective de la productivité du travail et une hypothétique

Graphique 7 — Décomposition de la croissance de la productivité horaire du travail



Source: Services de la Commission.

évolution «équilibrée» de la productivité sur un sentier de croissance régulière <sup>(1)</sup>. Ce graphique sert à illustrer que le facteur faisant obstacle au travail dans l'UE, en ce qui concerne les intensités factorielles de la croissance, a disparu durant la seconde moitié des années 90, mais il démontre clairement aussi que, du point de vue communautaire global, l'UE n'a pas réussi à obtenir une remontée de la croissance tendancielle de la productivité analogue à celle obtenue aux États-Unis.

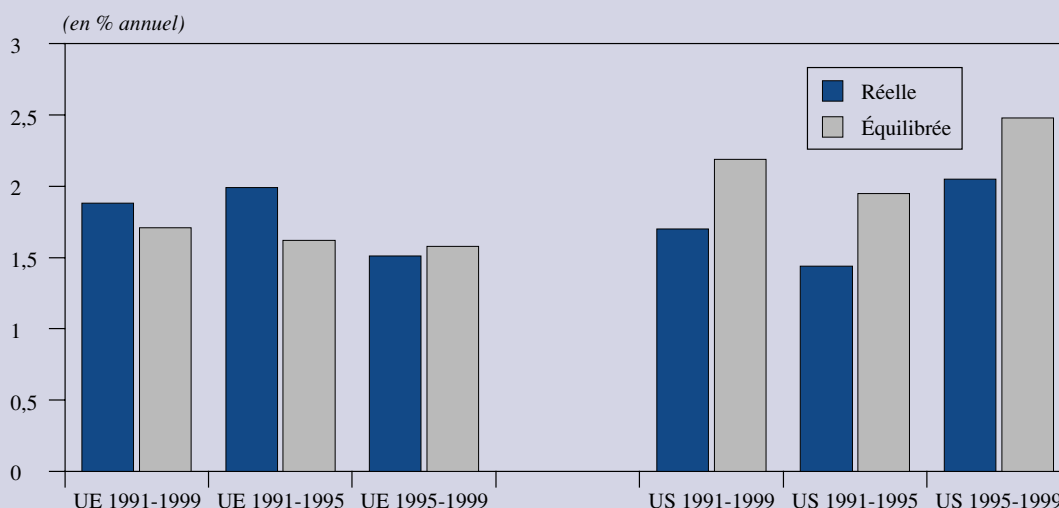
Par conséquent, ce qui est sans doute le plus fâcheux avec les récents résultats européens en matière de croissance, c'est le ralentissement de la progression de la productivité globale des facteurs aux alentours de 1 % dans les années 90, soit un recul d'un demi-point par

rapport aux années 80, où l'augmentation de la PGF avait été plus rapide en Europe qu'aux États-Unis. Or, aux États-Unis, cette progression s'est nettement accélérée au cours des années 90, donnant ainsi une impulsion supplémentaire à la remontée de la productivité du travail. En fait, comme la productivité a enregistré des taux de progression plus élevés au cours de la seconde moitié des années 90, il se peut que la vue moyenne indiquée dans les graphiques figurant ci-dessus n'illustre pas complètement l'accélération impressionnante de la croissance de la productivité américaine.

Cependant, le tableau global masque des différences considérables entre les États membres de l'UE. Le graphique 9 indique un certain nombre de pays où la progression de la PGF s'est nettement accélérée dans les années 90, comme l'Irlande, la Finlande et la Suède, dépassant celle des États-Unis. À l'inverse, les taux de progression de la PGF ont ralenti dans plusieurs pays, dont la quasi-totalité des grandes économies de l'UE. De surcroît, à l'exception notable de l'Irlande, tous les pays qui ont enregistré une augmentation de la PGF supérieure à la moyenne durant la décennie écoulée ont vu cette progression se tasser quelque peu durant la seconde moitié de cette période.

<sup>(1)</sup> La croissance «équilibrée» de la productivité du travail est calculée comme l'augmentation de la PGF divisée par la part du revenu national représentée par le travail. Par conséquent, les chiffres «équilibrés» découlent des variations de la productivité du travail dues à la substitution capital-travail dans l'économie. De toute évidence, si l'on considère des périodes relativement courtes, on constate également des influences conjoncturelles dans ces données.

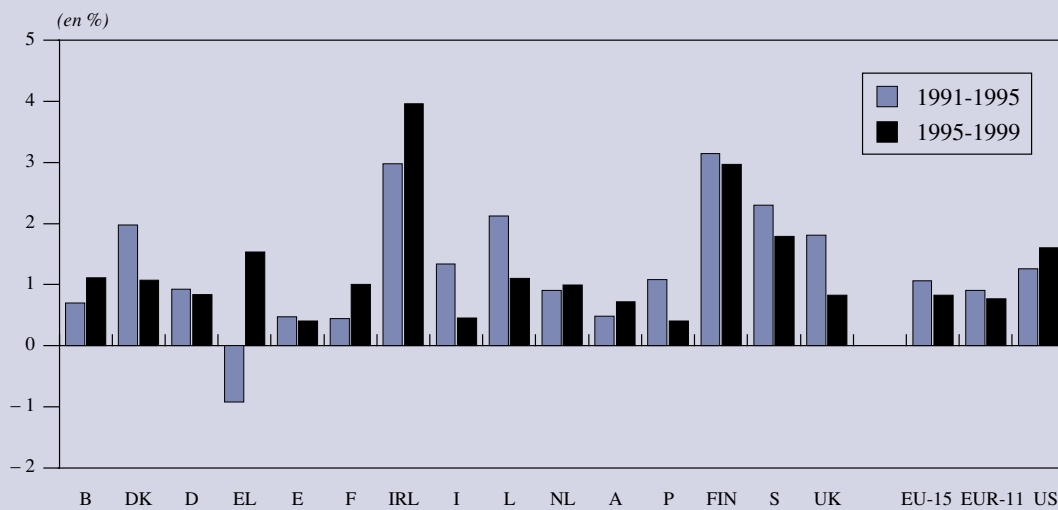
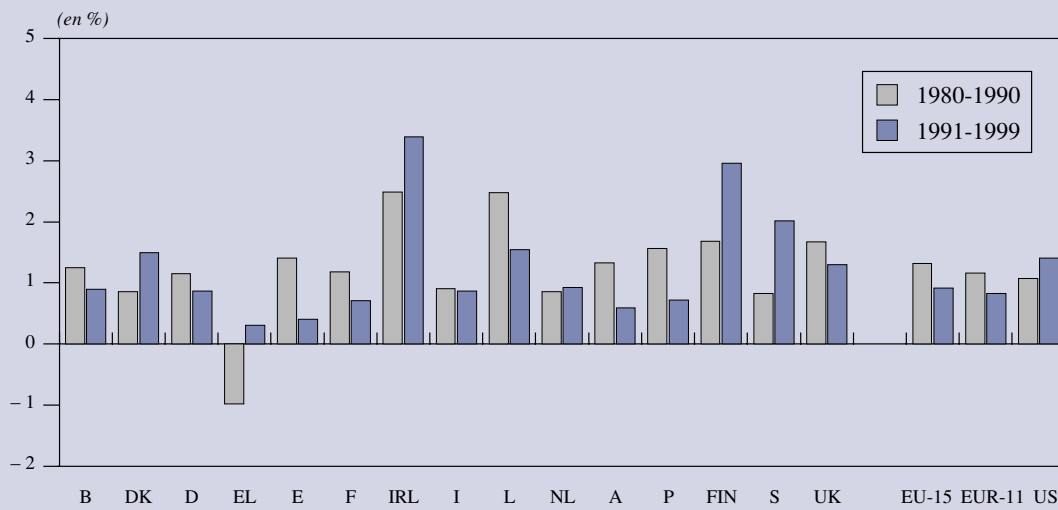
Graphique 8 — Productivité du travail dans les années 90: croissance réelle/équilibrée



Source: Services de la Commission.



Graphique 9 — Croissance de la productivité globale des facteurs



Source: Services de la Commission.

## Encadré 1 — Déterminants de la progression de la PGF dans les années 80 et 90

La décomposition de la croissance de la productivité présentée à la section 2 montre à l'évidence que la progression de la PGF représente plus de 50 % de la croissance de la productivité du travail dans l'UE et aux États-Unis. Dans ce dernier pays, la croissance de la productivité est aujourd'hui plus forte que dans l'UE, non pas parce que les États-Unis ont accumulé plus de capital ces dernières années, mais parce que l'économie américaine a réussi à obtenir des taux d'augmentation de la PGF plus élevés, soit un progrès technique. Il semble donc que la question cruciale concernant la croissance consiste à savoir comment expliquer l'augmentation de la PGF. Il s'agit en fait d'un domaine très ardu. Les économistes considèrent souvent la PGF, ou «résidu de Solow», comme la «mesure de l'ignorance», car elle est susceptible d'être tirée par des facteurs difficiles à chiffrer, comme le savoir ou les variations du degré d'utilisation des facteurs. Qui plus est, la PGF recèle des erreurs de mesure du capital et du travail physique en raison, par exemple, d'une agrégation inadéquate sur différents types de biens d'équipement ou de qualifications. Sur le plan théorique, il existe différents modèles qui mettent l'accent sur des voies différentes. Cet encadré examine quelques résultats empiriques récents.

Les différences de taux de progression de la PGF d'un pays à l'autre sont liées soit à la production soit aux moyens de production. Étant donné que chaque secteur de production présente des taux spécifiques de progression de la PGF, les différences de PGF liées à la production peuvent être la résultante de différences entre pays en ce qui concerne la composition sectorielle. Ainsi, les pays dotés d'un vaste secteur tertiaire ont généralement de plus faibles taux d'augmentation de la PGF car, dans ce secteur, le progrès technique mesuré est presque nul [pour des preuves récentes sur les différences sectorielles de PGF, voir, par exemple, Jorgenson et Stiroh (2000 b)]. Il peut

cependant y avoir également des différences liées aux moyens de production, en raison de la part différente des ressources que les pays consacrent à la production de savoir. Les modèles de croissance endogènes [Aghion et Howitt (1998), Lucas (1988), Romer (1986) et Helpman (1998)] insistent sur le fait que la production de savoir ou l'accumulation de capital immatériel, comme le capital humain ou la R & D, sont d'importantes sources de croissance de la productivité. L'apparition de la théorie de la croissance endogène a suscité un intérêt nouveau pour la création d'un lien empirique entre capital humain, R & D et progrès technique. On trouve une contribution riche et originale à la bibliographie empirique récente dans Coe et Helpman (1995) qui utilisent un ensemble de données internationales de pays de l'OCDE et exploitent à la fois la série chronologique et la variation entre pays des dépenses de R & D et de la PGF. Cette approche est également intéressante dans la mesure où les données internationales permettent d'apprécier l'importance des retombées des connaissances internationales <sup>(1)</sup>.

Plutôt que d'étudier le lien entre R & D et PGF, plusieurs économistes examinent les étapes intermédiaires pour tenter d'estimer plus directement les déterminants de la «production de savoir» à l'aide de mesures comme les brevets. À titre d'exemple, des études récentes de Stern, Porter et Furman (2000) et de Porter et Stern (2000) adoptent cette démarche. À l'instar des travaux empiriques récapitulés ci-dessus, elles utilisent la série chronologique et des données transversales pour des pays de l'OCDE.

(1) Bien entendu, l'effet de la R & D nationale comprend l'effet de contagion entre les entreprises et les secteurs au niveau national.

## Résultats de régressions internationales de la PGF

	R & D (national)	R & D (international)	Capital humain	Période
Coe et Helpman	0,08-0,1	0,06-0,09		(1971-1990)
Engelbrecht	0,06-0,08	0,06-0,09	0,08-0,14	(1971-1985)
DG Affaires économiques et financières	0,11	0,08		(1973-1997)

NB: La variable dépendante est un logarithme de la PGF. Toutes les équations comprennent des constantes propres aux pays qui n'ont pas été communiquées. Tous les résultats indiqués sont significatifs au niveau de 5 %. Méthode d'estimation: SUR. Pays couverts: pays de l'OCDE.

Source: Coe et Helpman (1995), Engelbrecht (1997), services de la Commission.

### Résultats tirés de données internationales concernant les brevets

[Élasticité entre variable indépendante (colonnes) et variable dépendante (lignes)]

	Stock de brevets	Total des scientifiques et des ingénieurs	Part du PIB consacrée à l'enseignement primaire et secondaire	Part du financement privé de la R & D	Part de la R & D universitaire	Intensité de la protection de la propriété intellectuelle	Degré d'ouverture	Force des marchés de capital-risque
Brevets <sup>(1)</sup>	0,59	0,46	0,06	0,009	0,009	0,07	n.s.	n.s.
PGF	0,11							
Part de marché dans les secteurs de pointe <sup>(2)</sup>	0,13	0,50	0,15	0,038	0,040	n.s.	0,25	n.s.

<sup>(1)</sup> Brevets américains délivrés à des établissements du pays *j* à *t* + 3. Les brevets américains ont été retenus afin d'obtenir une mesure comparable sur le plan international d'innovations ayant une grande importance commerciale.

<sup>(2)</sup> Part des exportations des secteurs de pointe.

Échantillon: dix-sept pays de l'OCDE de 1973 à 1993.

n.s.: non significatif au niveau de 10%.

Source: Stern, Porter et Furman (2000).

Ces résultats sont particulièrement intéressants, car ils brossent un tableau plus vaste de ce que les auteurs appellent «la capacité novatrice nationale», c'est-à-dire l'infrastructure requise pour la production de savoir. La R & D et les dépenses consacrées à l'enseignement supérieur ont un effet très positif sur la production de savoir. De même, la recherche privée et la recherche universitaire ont une incidence favorable sur les connaissances. Les résultats sont moins forts en ce qui concerne le financement de capital-risque et le degré d'ouverture. Les résultats concernant les déterminants de la part de marché des secteurs de pointe, que l'on peut interpréter comme des sources d'avantage comparatif, concordent avec les chiffres indiqués dans les tableaux figurant ci-dessus. On constate sans surprise que les facteurs qui sont indispensables à la création de savoir sont également importants pour la détermination de l'avantage comparatif. Enfin, il existe une forte corrélation positive entre le savoir et la PGF. Il est intéressant de noter que des facteurs comme l'attachement à l'application des droits de propriété, les systèmes juridiques qui réduisent l'aléa moral et l'opportunisme, ainsi que le degré d'ouverture, sont également des variables qui, constate-t-on, sont des variables explicatives «robustes» dans les régressions internationales de la croissance [voir, par exemple, Sala-i-Martin (1997)].

À quel point les approches liées à la production et celles qui sont liées aux facteurs de production parviennent-elles à expliquer la PGF au cours des deux dernières décennies?

L'évolution de la PGF est analysée ici dans une perspective légèrement plus large, puisqu'il est tenu compte non

seulement de la R & D, mais aussi d'autres variables susceptibles d'être pertinentes, comme l'incidence du repli de la part de l'industrie manufacturière, le rattrapage technologique et l'investissement physique. Le tableau qui suit donne le résultat d'une régression internationale visant à expliquer le taux de progression de la PGF par une sélection de variables économiques.

La part de l'industrie manufacturière a un effet important sur la PGF globale. Étant donné que le coefficient estimé indique que la PGF du secteur manufacturier a progressé en moyenne de 4,4 % par an durant la période 1980-1998, il faut, lorsqu'on examine le recul du taux de croissance de la PGF globale en Europe, prendre en compte la poursuite du repli de la part de ce secteur. La part de la production des TIC est importante, elle aussi, et l'estimation suppose un taux de progression de la PGF du secteur des TIC de plus de 20 %.

Le taux de croissance du stock de capital de R & D <sup>(2)</sup> est également significatif au niveau de 5 %. On estime à 0,1 l'élasticité de la production du capital de R & D. Une interprétation causale semble possible, puisque la R & D retardée est importante. Enfin, le recours à la R & D étrangère n'améliore pas le résultat.

La part (réelle) des investissements physiques n'est pas significative dans la régression si l'on vérifie les effets

<sup>(2)</sup> Le stock de capital a été construit comme le suggèrent Coe et Helpman (1995).

## Déterminants de la progression de la PGF

Estimation	Part du secteur manufacturier	Part de la production de TIC	R & D, retardée d'une période	Capital humain	Rattrapage	Variable muette pour les États-Unis, la Finlande, la Suède	Capital physique	R <sup>2</sup> aj; Durbin-Watson
(1)	0,044 (**)	–	0,10 (**)	n.s.	n.s.	0,94 (**)	n.s.	0,40; 1,6
(2)	–	0,25 (*)	0,15 (**)	n.s.	n.s.	0,80 (**)	n.s.	0,36; 1,5

Dans ces deux estimations, la variable dépendante est le taux de croissance de la productivité globale des facteurs.

(\*) significatif au niveau de 10 %.

(\*\*) significatif au niveau de 5 %.

n.s.: non significatif au niveau de 10 %.

Source: Services de la Commission.

sectoriels et la R & D. Ce résultat contraste avec les effets d'incorporation du capital physique qui sont constatés dans les régressions du niveau de PGF expliqué par l'âge du stock de capital sur des périodes plus longues (années 60 incluses), ce qui donne à penser que le rôle joué par le capital physique dans la croissance diminue au fil du temps.

Les indicateurs de capital humain utilisés ici n'affectent pas la progression de la PGF. Les auteurs sont très partagés sur la question de l'effet qu'ont sur le taux de croissance du progrès technique des indicateurs de capital humain, comme la part de la population ayant fait des études secondaires et supérieures ou titulaires d'un diplôme universitaire, tels qu'ils sont utilisés dans la présente estimation [voir de la Fuente et Doménech (2000)]. S'il ne fait guère de doute que le capital humain a un effet sur le niveau de revenu par habitant [voir, par exemple, l'article fort intéressant de Mankiw, Romer, Weil (1992)], il est moins évident, en revanche, que les indicateurs de capital humain expliquent également les variations des taux de croissance. Ainsi, Hamilton et Monteagudo (1998) constatent que le ralentissement de la productivité observé dans de nombreux pays depuis les années 70 est difficile à rapprocher des niveaux croissants d'instruction. Ces résultats en disent probablement plus long sur la qualité des indicateurs utilisés que sur l'effet réel de l'investissement en

capital humain (l'encadré 5 donne des preuves empiriques du lien entre le degré d'instruction et la croissance).

S'il existait une convergence technologique, on pourrait s'attendre à ce que les pays ayant un PIB par habitant relativement faible affichent une croissance plus rapide de la PGF. Or les résultats des régressions ne fournissent aucune preuve d'un tel effet. Bien entendu, le fait que des pays à haut revenu, comme les États-Unis et les pays nordiques, ont affiché une augmentation de la PGF en accélération durant les années 90 signale éventuellement que la divergence technologique peut se produire sur des durées prolongées.

Enfin, il faut également insister sur le fait que les facteurs examinés jusqu'ici ne peuvent entièrement expliquer les résultats de PGF extraordinaires enregistrés par des pays comme les États-Unis, la Finlande, la Suède et le Royaume-Uni dans les années 90. De même, le fait de tenir compte de parts plus élevées de la production de nouvelles technologies n'explique pas davantage ces résultats, comme le montre clairement la forte signification d'un déterminant fictif pour ces quatre pays pour les années 90. Il est fort probable que cette situation soit davantage due à des évolutions propres à certains secteurs de ces pays, comme le montre l'accélération de la productivité dans les secteurs de pointe de ces pays.

### 2.3. Conclusions

En un mot, on peut tirer trois grandes conclusions de cet exercice simple d'analyse en contributions de la croissance.

- Durant les deux dernières décennies, le degré de plus en plus faible d'utilisation du travail a fortement tiré vers le bas les performances européennes en matière de croissance. Les États-Unis, en revanche, ont bien mieux réussi à mobiliser leur potentiel d'actifs.
- Dans le passé, la croissance de la productivité du travail a été plus rapide dans l'UE qu'aux États-Unis, mais cette évolution s'est faite, dans une certaine mesure, au prix d'un renforcement de l'intensité

capitalistique associé à une substitution de capital-travail défavorable. Plus récemment, la croissance de la productivité du travail dans l'UE a été distancée par celle des États-Unis, en raison surtout du ralentissement de la croissance de la productivité globale des facteurs, laquelle s'est — au contraire — fortement accélérée aux États-Unis.

- Toutefois, il n'existe pas de sort commun européen que tous les États membres de l'UE doivent partager. En effet, plusieurs d'entre eux — encore qu'il s'agisse presque exclusivement des petits pays — ont réussi à améliorer très nettement leurs performances de croissance grâce à une meilleure utilisation des apports potentiels de travail et/ou d'une plus forte croissance de la productivité.

### 3. Progrès technique et nouveaux modèles de croissance

Comme on l'a vu à la section 2, durant les années 90, les États-Unis ont mieux réussi que l'UE à améliorer l'utilisation du travail et à accélérer la productivité de la population active. La plus faible contribution de l'utilisation du travail est une conséquence directe du chômage élevé dans l'UE. Cette question a été analysée de manière approfondie dans l'étude n° 1 de *Économie européenne: bilan de 1999*. Cette section 3 est consacrée à la deuxième source de différences de croissance, et notamment à l'impact du progrès technique sur la croissance de la productivité du travail dans l'UE. Toutefois, cela n'implique pas que les conclusions de l'étude sur le chômage présentée dans l'édition de l'année dernière aient perdu de leur validité.

Bien que le développement des ordinateurs ait commencé dans les années 40, il a fallu attendre les années 70 pour voir l'avènement de l'«ère de l'informatique», et ce n'est que récemment que la preuve de l'incidence des TIC sur les chiffres de la productivité globale a pu être observée <sup>(1)</sup>. En fait, ce décalage entre le bond technologique du microprocesseur entamé au début des années 70 et la première preuve sur le plan global — mesurée ex post — durant la seconde moitié des années 90 est assez court si on le compare aux «grandes inventions du passé». La période qui s'est écoulée entre 1860 et 1900 a vu le développement d'une série d'inventions importantes, comme le moteur à explosion, l'électricité, le pétrole et la pétrochimie, le télégraphe et le téléphone. Or on pense que ce n'est qu'après 1913 que leur diffu-

sion a favorisé la remontée de la croissance de la productivité <sup>(2)</sup>.

Depuis le milieu des années 90, le secteur des TIC connaît une évolution considérable dont le développement d'Internet représente une deuxième grande percée. Mais comme cette deuxième vague est très récente, l'état actuel des données ne permet pas encore de procéder à une appréciation empirique de son impact sur l'activité économique globale.

#### 3.1. Impact potentiel des TIC sur l'activité économique

Cette section examine les différentes façons dont les technologies de l'information et de la communication touchent l'organisation de l'activité économique et, plus précisément, l'impact qu'elles peuvent avoir sur la productivité et la croissance économique. Une distinction est établie entre les effets qui émanent des secteurs producteurs de TIC et ceux qui émanent des secteurs utilisateurs de ces technologies. En vertu de cette distinction, l'exercice d'analyse en contributions de la croissance décrit plus loin tente d'éclairer l'importance relative de ces effets dans la création de productivité et de croissance de la production.

Il faut se garder de penser que cette distinction entre secteurs producteurs et secteurs utilisateurs de TIC permet de considérer leurs effets isolément, car ils sont, au contraire, étroitement imbriqués. Mais la distinction est tout de même utile du point de vue de l'exposé, en ce sens qu'elle permet de visualiser la mécanique de l'impact des TIC telle qu'il peut se manifester.

<sup>(1)</sup> Dans ce contexte, le «paradoxe de Solow» de 1987, qui dit que «les ordinateurs sont visibles partout, sauf dans les statistiques de productivité», est devenu célèbre (Solow 1987). Pourtant, Oliner et Sichel (1994) et Jorgensen et Stiroh (1995) n'ont décelé qu'une modeste contribution de l'informatique à la croissance. Dans leurs écrits les plus récents, Oliner et Sichel (2000) et Jorgensen et Stiroh (2000 a) étayaient fortement un impact assez important des TIC sur la croissance économique aux États-Unis (voir encadré 3).

<sup>(2)</sup> Pour une comparaison de l'impact économique de l'informatique et d'Internet avec les «grandes inventions du passé», voir Gordon (2000). Pour les raisons de la diffusion généralement lente des nouvelles technologies, voir David (1990).

### Impact potentiel de la production de TIC

La production de TIC se démarque par rapport à d'autres secteurs plus traditionnels, en raison de la vitesse d'apparition des innovations. Preuve manifeste de l'interdépendance avec les secteurs utilisateurs des TIC, les ventes futures d'applications des TIC sur un marché mondial florissant obligent les producteurs de ces technologies à investir des sommes considérables dans la création de nouveaux produits très performants. Cette bataille incessante que se livrent les entreprises pour lancer un nouveau produit avant les autres renforce la concurrence sur les marchés des TIC tout en réduisant la durée de vie des produits.

Au-delà de la concurrence sur la commercialisation au moment opportun, il est probable que les TIC gagnent du terrain en raison de rendements d'échelle croissants qu'ils permettent dans le domaine de la production. En effet, les frais de développement de matériels de TIC peuvent être très élevés, mais une fois que le produit est au point, les coûts unitaires entament une chute libre. Prenons l'exemple d'un programme informatique complexe dont la mise au point nécessite plusieurs mois: dès qu'il est achevé et testé, rien n'est plus facile que de le charger sur un CD-ROM et de le reproduire en quantités quasi illimitées à un coût unitaire très bas.

De même, les marchés des TIC peuvent profiter d'effets de réseau. Ainsi, lorsqu'un nouveau membre est connecté à un réseau — comme Internet ou un programme informatique largement diffusé —, il peut se connecter à tous les autres membres. Autrement dit, la valeur de l'appartenance au réseau, représentée par le nombre d'interconnexions pouvant être établies, augmente plus que proportionnellement au nombre de personnes qui font partie du réseau <sup>(1)</sup>. Il s'ensuit que la diffusion des TIC, et donc leur production, doivent fort probablement atteindre une masse critique avant de rapporter des avantages maximaux.

En raison des effets combinés de l'augmentation des dépenses de R & D, d'une concurrence plus acharnée et de rendements d'échelle potentiellement en hausse, les producteurs de TIC sont de plus en plus contraints d'améliorer leur efficacité. On devrait voir leur productivité augmenter à mesure qu'ils réagissent à l'accélération des forces concurrentielles.

<sup>(1)</sup> Pour l'importance des effets de réseau, voir Shapiro et Varian (1999).

On trouve l'exemple même des gains de productivité dans le secteur des TIC dans ce que l'on a coutume d'appeler «la loi de Moore», du nom de l'un des fondateurs de la société américaine de composants électroniques Intel. Dans les années 60, M. Moore avait prévu que la puissance de calcul des ordinateurs doublerait tous les dix-huit à vingt-quatre mois. Depuis lors, le nombre des transistors incorporés dans un seul microprocesseur est, à tout moment ou presque, le double de ce qu'il était dix-huit à vingt-quatre mois plus tôt.

Ces augmentations constantes de la capacité de calcul se reflètent dans le prix des ordinateurs qui ne cesse de baisser, tandis que la qualité s'améliore de façon spectaculaire. Il va de soi que cela incite les producteurs à déployer largement leurs matériels de TIC dans tous les secteurs de l'économie, et comme nombre de ces technologies ont une vaste gamme d'applications, l'impact sur l'ensemble de l'économie peut être extrêmement fort.

### Impact potentiel du déploiement généralisé des TIC

À mesure que des ordinateurs de plus en plus puissants servent à effectuer les mêmes tâches, on voit très bien comment les TIC peuvent doper la productivité dans les entreprises qui les utilisent. Mais, en permettant l'interconnexion d'entreprises et de foyers, les TIC peuvent donner libre cours à des forces productives entièrement nouvelles. Étant donné que l'accès à des informations stratégiques d'actualité est de plus en plus décisif sur les marchés concurrentiels et que les TIC peuvent faciliter la production, le stockage et la transmission d'informations, ces technologies peuvent être le catalyseur de gains économiques pour ceux qui apprennent à les maîtriser. Il s'ensuit que l'impact des TIC sur l'organisation des entreprises peut être généralisé, touchant à la fois les opérations internes et externes.

Sur le plan interne, les solutions informatiques entièrement intégrées, comme la PRE (planification des ressources des entreprises) ou les SGI (systèmes de gestion intégrés), permettent aux entreprises de connecter tous les services à un système d'information rationalisé. À son tour, cette connexion permet à tous les salariés de l'entreprise d'entrer des informations dans un *pool* de données commun et d'en extraire des informations, raccourcissant ainsi considérablement des opérations comme le traitement des commandes, la production et les expéditions. De surcroît, elle diminue le besoin d'une gestion centralisée, permettant ainsi aux entreprises d'avoir des structures allégées et plus décentralisées.



Sur le plan externe, les entreprises adoptent progressivement le commerce électronique, notamment dans le domaine du B2B («*business-to-business*» ou commerce entre entreprises). Les solutions de commerce électronique se multiplient et devraient permettre une gestion plus aisée et plus fiable des chaînes d'approvisionnement et des relations avec la clientèle. Les TIC s'insinuent également dans les achats, lesquels s'ouvrent aux appels d'offres concurrentiels dans le cadre d'échanges en ligne. Les achats en vrac et les demandes d'offres dans une opération transparente de vente aux enchères peut réduire les coûts d'achat, essentiellement par la suppression des intermédiaires et la diminution des frais de recherche.

En outre, les entreprises peuvent juger utile de revoir leur chaîne d'approvisionnement en vue d'externaliser des activités satellites, et même la R & D, ce qui leur permet de se concentrer sur leur métier. Ce genre d'opération peut déboucher sur une division du travail plus efficace, car les entreprises qui prennent la relève comme sous-traitants créent des économies d'échelle par regroupement.

En principe, la collaboration à l'aide des TIC ne connaît pas de limite géographique, que ce soit au sein d'une entreprise ou entre des entreprises. À ce titre, les TIC constituent également un outil de mondialisation important.

Cependant, il ne suffit pas d'investir dans les TIC. Outre le niveau des dépenses consacré à ces technologies, les gains de productivité sont déterminés par la façon dont les matériels sont employés, et notamment les investissements d'accompagnement de la réorganisation. Des études réalisées au niveau d'entreprises montrent que le capital de TIC est nettement plus productif dans les entreprises décentralisées que dans les autres et qu'il ne génère des gains de productivité que s'il est associé à la réorganisation du travail <sup>(1)</sup>.

Mais lorsqu'elles sont bien utilisées, les TIC devraient avoir pour effet d'accroître l'importance des marchés de produits grâce au franchissement des frontières géographiques et à la création d'une transparence quasi inégalée. Avec les TIC, le consommateur a la possibilité de chercher des produits et des prix sur Internet, évitant ainsi la corvée de se rendre physiquement chez les

concurrents. Cela devrait comprimer les marges sur les marchés de produits et, par voie de conséquence, aboutir à des baisses et à une moindre dispersion des prix générant une plus grande capacité d'ajustement des prix.

De plus, les effets de réseau qui peuvent être un moteur de production de TIC se reflètent dans l'utilisation de celles-ci. Si l'interconnexion des services internes d'une société par les TIC améliore la productivité, l'installation de matériels compatibles dans l'interface entre les clients et les fournisseurs peut avoir le même effet. Plus il y a de connectés, plus les avantages sont grands.

Avec des retombées positives sur le plan macroéconomique, ces effets de réseau peuvent entraîner des rendements d'échelle croissants, même dans les cas où il n'y a pas d'économies d'échelle au niveau de l'entreprise. C'est pourquoi, pour l'ensemble de l'économie, ce genre de gains d'efficacité devrait connaître une expansion plus rapide dans cette composante de la croissance globale qui n'est pas représentée par les augmentations de la quantité ou de la qualité du capital ou du travail. Autrement dit, la croissance de la productivité globale des facteurs devrait augmenter.

En ce sens, les TIC peuvent ressembler à certaines des grandes inventions du passé, comme l'électricité, le moteur à explosion, le génie chimique, la radio et la télévision. À l'instar de ces inventions, il a fallu plusieurs décennies pour que les TIC soient largement répandues. Par conséquent, même si ces technologies ne peuvent pas être considérées comme une grande invention, leur impact économique doit lui aussi être examiné sur une longue période.

### 3.2. Preuves empiriques pour l'UE

Pour commencer, il faut souligner que de sérieux problèmes statistiques compliquent l'appréciation empirique du rôle des TIC dans l'économie. En premier lieu, les données relatives aux investissements et à la production dans le secteur des TIC ne sont pas immédiatement disponibles en temps opportun pour de nombreux pays, à l'exception notable des États-Unis. En général, les instituts de la statistique des pays de l'UE ne donnent pas de ventilation du capital et des investissements par types de produits et services; c'est pourquoi il n'existe pas de série individuelle de stock de capital pour la plupart des pays de l'UE. En second lieu, la production réelle du secteur des TIC peut être mal mesurée ou, en tout cas, mesurée d'une façon différente d'un pays à l'autre.

<sup>(1)</sup> Voir Hitt et Brynjolfsson (1997), Brynjolfsson e.a. (1998), Cohen et Debonneuil (2000).



## Encadré 2 — Mesure des prix du secteur des TIC

La mesure des prix du secteur des TIC a une influence décisive sur les évaluations quantitatives de la nouvelle économie, car une part non négligeable des différences entre pays s'explique par des différences de méthodes de mesure. Le calcul du prix des TIC pâtit du fait qu'il n'existe pas de produits similaires dans le temps. Les nouveaux produits sont souvent d'une qualité nettement meilleure et il arrive que des produits disparaissent rapidement du marché. Par conséquent, au lieu d'obtenir des prix pour des produits similaires dans le temps, les statisticiens sont obligés d'apprécier la valeur des améliorations de qualité et de l'isoler des prix du marché.

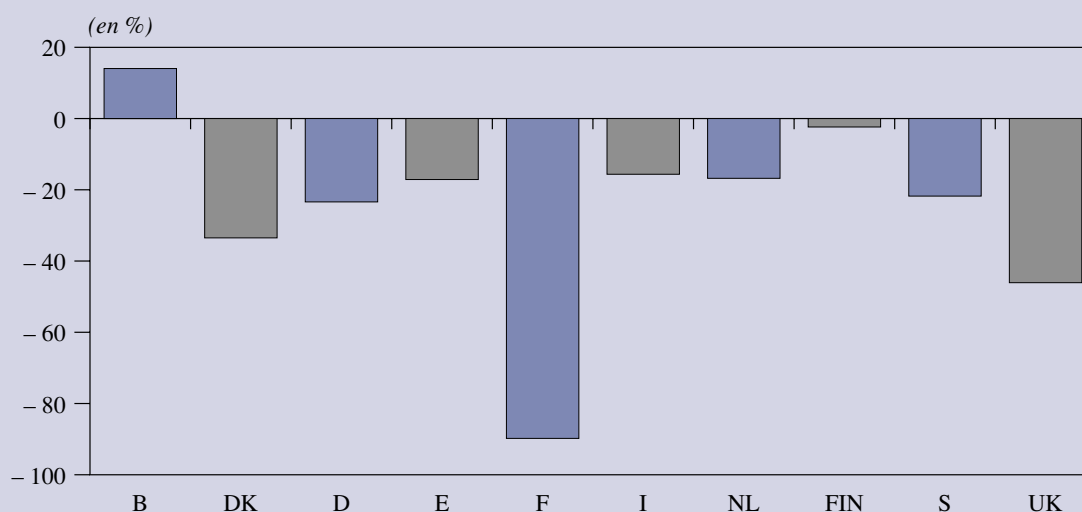
Les instituts de la statistique emploient des méthodes différentes pour saisir le progrès technique rapide dans ce domaine. Certains partent de l'hypothèse que tout changement de prix est la résultante d'améliorations de la qualité, tandis que d'autres estiment la valeur des améliorations de qualité à partir des jugements portés par les producteurs et les spécialistes. S'il existe un article vendu séparément qui représente l'amélioration de qualité, on considère parfois que son prix intègre la valeur de la qualité. Une méthode assez complexe, l'ajustement hédoniste, est appliquée aux États-Unis. Cette méthode

décompose le produit dans ses caractéristiques économiquement significatives et estime la valeur de chacune d'elles. Un prix implicite est calculé pour chaque caractéristique, par exemple, la puissance de traitement d'un PC, sa capacité de mémoire, les logiciels dont il est doté, etc., généralement au moyen d'une analyse de régression. Ensuite, cette information sert à relier des produits de qualité différente dans le temps pour obtenir une série de prix.

Cette méthode n'est pas encore appliquée à grande échelle dans l'UE. Seules la France et la Suède utilisent l'ajustement hédoniste pour certains articles bien précis, comme les micro-ordinateurs, les serveurs et les imprimantes. Les statistiques établies sur la base de l'ajustement hédoniste montrent des baisses de prix nettement plus importantes pour les biens des TIC que les méthodes «classiques». Ainsi, aux États-Unis et en France, les prix des PC ont baissé d'environ 80 % entre 1992 et 1999, alors qu'ils n'ont baissé que de 50 % en Allemagne et seulement de 20 à 30 % en Italie et au Royaume-Uni <sup>(1)</sup>. S'il

<sup>(1)</sup> D'après les calculs de Credit Suisse First Boston (2000).

## Évolution de l'indice des prix à la production dans la fabrication de matériel de bureautique et d'ordinateurs entre 1991 et 1999



Source: Services de la Commission.

est généralement considéré comme supérieur aux autres méthodes, l'ajustement hédoniste est très coûteux, car il nécessite des frais d'enquête très élevés et une parfaite connaissance du marché et des produits concernés. De surcroît, la régression doit être fréquemment réestimée.

Étant donné que les prix des TIC ont chuté de façon spectaculaire durant la décennie écoulée, la question de la mesure a pris de l'importance sur le plan économique. Les calculs de la Bundesbank semblent indiquer que la dépense réelle consacrée au matériel informatique en Allemagne a augmenté de 27,5 % par an depuis 1991 si le déflateur américain est appliqué, contre 6 % avec le déflateur officiel. Le Crédit Suisse First Boston (2000) calcule que si l'on appliquait le déflateur allemand au secteur américain des TIC, la contribution de ce secteur à la croissance américaine se réduirait de 0,6 point en partant de

1.1. Cecchetti (2000) estime que si l'on appliquait le déflateur américain aux chiffres européens, la croissance du PIB sur les cinq dernières années aurait été supérieure de 25 points de base. Les calculs provisoires d'Eurostat semblent indiquer que, dans certains États membres, le PIB serait plus élevé de quelque 10 points de base <sup>(2)</sup>.

Dans le présent chapitre, les données réelles ont été obtenues en déduisant la différence lissée entre le déflateur américain des TIC et le déflateur américain des immobilisations du déflateur européen des biens d'équipement.

<sup>(2)</sup> Voir Deutsche Bundesbank (2000), Credit Suisse First Boston (2000), Cecchetti (2000), Eurostat (1999).

### Évolution des prix des biens d'équipement TIC (par rapport au prix à la production)

	1980-1990	1990-1995	1995-1998
Prix des matériels	- 17,6	- 16,6	- 29,6
Prix des logiciels	- 3,3	- 3,4	- 4,2
Prix de la communication	- 1,8	- 3,5	- 3,8

Source: Jorgensen et Stiroh (2000 a), services de la Commission.

Ainsi, les États-Unis et une poignée d'autres pays (la France, par exemple) établissent pour le matériel informatique des prix ajustés sur la qualité ou prix hédonistes. D'autres pays ne pratiquent pas ce type d'ajustement et il se peut donc que leurs données minimisent les investissements et les gains de production en termes réels (voir encadré 2). En troisième lieu, la rapidité du progrès technologique rend difficile le calcul de l'amortissement économique, ce qui fait que les estimations des services tirés du capital qui sont assurés par le matériel des TIC font l'objet d'une incertitude accrue. Pour toutes ces raisons, l'analyse en contributions de la croissance pour les pays de l'UE est nécessairement fondée sur différentes hypothèses en ce qui concerne l'évolution du stock de capital et des prix des biens d'équipement <sup>(1)</sup>.

Les données utilisées pour l'analyse empirique qui suit proviennent du *REED Electronics Yearbook*, un four-

nisseur de données privé qui a recueilli des données nominales sur les investissements et la production de TIC pour dix-sept pays industriels. L'échantillon comprend les États-Unis, la Norvège, la Suisse ainsi que les États membres de l'UE, à l'exclusion du Luxembourg. La période couverte est 1988-1998 pour les pays d'Europe et 1985-1999 pour les États-Unis. L'agrégat des TIC comprend les matériels (ordinateurs, périphériques et matériel de bureautique, tels que photocopieurs, calculatrices électroniques, caisses-enregistreuses électroniques, etc.), les semi-conducteurs et les équipements de télécommunications (télécopieurs, autocommutateurs et matériels de transmission, téléphones, vidéophones, répondeurs, accessoires et pièces) <sup>(2)</sup>. Les défauts de cet ensemble de données résident dans l'exclusion des logiciels et des services de TIC ainsi que dans l'absence de

<sup>(1)</sup> Pour un panorama des problèmes méthodologiques, voir Van Ark (2000).

<sup>(2)</sup> Ne sont pas compris dans les télécommunications, dans la définition des TIC utilisée dans ce chapitre, le matériel de radiocommunication, la radiodiffusion publique, le matériel vidéo grand public et le matériel audio grand public.

distinction entre les dépenses des entreprises et les dépenses des consommateurs. Par conséquent, la comparaison avec les résultats empiriques obtenus pour les États-Unis dans la documentation utilisant les statistiques officielles américaines n'est pas toujours immédiate.

Des données concernant les TIC ont également été recueillies par des organisations comme l'OCDE, l'OETI (Observatoire européen des technologies de l'information) et l'IDC (*International data cooperation*) et assemblées par des banques privées comme le CSFB (Credit Suisse First Boston) <sup>(1)</sup>. Même si les ensembles de données diffèrent dans leur couverture de produits, ils ne révèlent pas de grosses différences de hiérarchie d'un État membre à l'autre ni de tendance générale dans le temps. En ce qui concerne l'évolution récente de la diffusion des TIC dans l'Union européenne, les données qui proviennent de REED souffrent d'un manque d'actualité. Les données de l'OETI sont plus récentes et comportent même des estimations pour 2000 et 2001. Elles comprennent en outre d'importantes composantes de logiciels et de services qui représentent une part considérable du marché des TIC (voir tableau 1). Elles sont axées sur les chiffres des dépenses, donnant

<sup>(1)</sup> Le problème principal avec les statistiques officielles des pays de l'UE réside dans le fait que la ventilation sectorielle associe les activités de la «nouvelle économie» et les industries traditionnelles. À titre d'exemple, la production d'ordinateurs et la production de matériel de bureautique se trouvent dans le même agrégat et la fourniture de services de télécommunications est dans le même groupe que les services postaux classiques.

ainsi une indication de la demande de produits des TIC, tandis que le fichier des données REED est fondé sur les données de production.

### Production et adoption des TIC: l'UE par rapport aux États-Unis

Malgré les problèmes inhérents à la mesure du rôle des TIC dans l'économie, il est évident que la production de ces technologies s'est vigoureusement développée dans l'UE au cours de la décennie écoulée. En 1999, dans le secteur global des TIC de l'UE, la production combinée s'est située à un peu plus de 4% de PIB, ce qui est encore faible par rapport à la part observée aux États-Unis. Alors que le secteur des TIC de l'UE a progressé plus vite que le PIB, le secteur américain a affiché des taux de croissance de près du double (voir tableau 2).

Tout comme la présence d'un vaste secteur de production de TIC pourrait avoir en soi et de soi un impact sur la croissance économique, il y a tout lieu de croire qu'une interaction étroite entre les collectivités productrices de TIC et les collectivités utilisatrices de TIC est rémunératrice pour l'économie dans son ensemble. Autrement dit, on peut s'attendre à ce que les pays qui ont des industries de TIC dynamiques disposent d'une meilleure plateforme pour que le reste de l'économie bénéficie de l'utilisation des TIC, toutes choses étant égales par ailleurs. En outre, il est fort probable qu'il y ait un effet accélérateur de la diffusion des TIC.

Dans le monde entier, le progrès technique constaté dans les TIC a abouti à de fortes réductions des prix et à

Tableau 1

### Valeur du marché des TIC dans l'UE

(en Mio EUR)

	1997	1998	1999	2000	2001
1. Ordinateurs	63,4	67,8	73,0	78,1	93,1
2. Matériel de bureautique	9,0	9,1	9,2	9,4	9,5
3. Périphériques	8,2	9,5	10,7	12,0	13,3
4. Matériel informatique (4 = 1 + 2 + 3)	80,5	86,4	92,9	99,4	105,9
5. Logiciels	32,2	36,3	41,2	46,9	53,7
6. Services	56,8	64,2	73,0	82,4	91,9
7. Logiciels et services (7 = 5 + 6)	89,0	100,4	114,1	129,3	145,5
<b>8. Total marché informatique (8 = 4 + 7)</b>	<b>169,6</b>	<b>186,8</b>	<b>207,1</b>	<b>228,7</b>	<b>251,4</b>
9. Matériel pour utilisateur final	17,4	24,3	33,6	42,3	49,7
10. Commutateurs	19,1	20,5	21,9	23,8	25,4
11. Matériel de transmission	150,1	165,9	182,9	198,4	211,0
<b>12. Total télécom (12 = 9 + 10 + 11)</b>	<b>186,6</b>	<b>210,6</b>	<b>238,5</b>	<b>264,5</b>	<b>286,1</b>
<b>13. Total TIC (13 = 8 + 12)</b>	<b>356,2</b>	<b>397,5</b>	<b>445,5</b>	<b>493,2</b>	<b>537,5</b>

Source: OETI 2000.

Tableau 2

## Ensemble du secteur des TIC dans l'UE et aux États-Unis

(part de la valeur ajoutée dans le PIB)

	1995	1996	1997	1998	1999	1995/1999 Évolution annuelle
B	3,3	3,5	3,5	3,8	4,1	8,6
D	3,4	3,3	3,6	3,7	3,9	5,1
E	2,8	3,0	3,2	3,4	3,6	12,6
F	3,8	3,9	4,0	4,1	4,3	6,2
IRL	6,5	6,7	7,5	7,3	7,6	17,8
I	3,3	3,3	3,3	3,5	3,7	10,3
NL	4,3	4,4	4,5	4,7	5,0	7,9
A	4,7	4,4	4,2	4,4	4,8	1,0
P	3,4	3,5	3,7	4,0	4,3	12,5
FIN	4,3	4,6	5,5	5,5	5,8	21,4
S	4,3	4,8	5,4	5,9	6,5	16,3
UK	5,2	5,2	5,2	5,4	5,6	7,3
EUR-11	3,6	3,7	3,8	4,0	4,2	7,7
US	5,3	5,5	6,1	6,4	6,8	12,9

Source: Credit Suisse First Boston.

de meilleurs résultats qui, à leur tour, ont alimenté les dépenses consacrées aux TIC. Les marchés européens des TIC se sont développés ces dernières années, avec des dépenses qui sont passées de 5,3 % en 1992 à 7,2 % en 2000 <sup>(1)</sup>. Pourtant, cette évolution n'a pas supprimé l'écart par rapport aux États-Unis, mais l'a seulement réduit, ce qui donne à penser qu'il existe toujours une certaine lenteur dans la formation d'un stock de capital de TIC européen (voir graphique 10). Les dépenses sur un agrégat étroit d'équipements de TIC ne comprenant que les actifs que l'on pourrait classer comme des investissements productifs se sont élevées, en 1998, à environ 1,5 % du PIB dans l'UE et à 2,5 % du PIB aux États-Unis (voir graphique 11) <sup>(2)</sup>. La production de cet agrégat étroit de matériel et les dépenses qui y sont consacrées n'ont que modérément augmenté dans l'UE durant la dernière décennie, même si elles se sont nettement redressées dans certains États membres, et notamment dans les pays nordiques, en Irlande, au Portugal et au Royaume-Uni. Les renseignements disponibles sur la

part des investissements dans les TIC dans les États membres de l'UE permettent de penser que des pays comme les Pays-Bas, la Finlande, la Suède et le Royaume-Uni se rapprochent des niveaux américains. La part des investissements irlandais dans les TIC dépasse même celle des États-Unis, ce qui reflète les résultats remarquables enregistrés par ce pays en matière de croissance ces dernières années (voir graphique 11) <sup>(3)</sup>.

Pour les différentes technologies, quelques-uns des indicateurs de pénétration les plus importants concernent l'utilisation des ordinateurs, l'accès à Internet et la téléphonie mobile. On peut dire que ces technologies figurent parmi les meilleurs vecteurs de l'ensemble des TIC. Car enfin, la personne qui ne dispose pas au moins de l'une de ces technologies est totalement coupée des réseaux numériques. De plus, la convergence de ces technologies est susceptible d'engendrer des caractéristiques mutuellement supplémentaires, voire complémentaires.

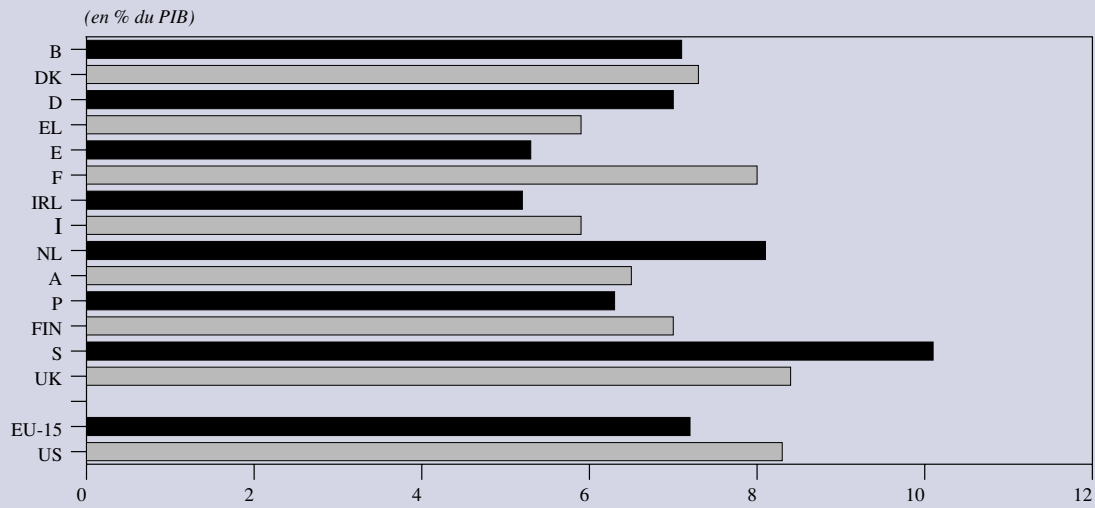
À partir de la diffusion de ces trois technologies au sein de l'UE, on peut regrouper les États membres en trois secteurs: les pays nordiques qui font preuve d'une

<sup>(1)</sup> Production de matériels (ordinateurs et machines de bureautique), communication, logiciels (dans la fabrication et les services).

<sup>(2)</sup> L'agrégat comprend les ordinateurs, les périphériques et le matériel de bureautique, comme les photocopieurs, les calculatrices électroniques, les caisses-enregistreuses électroniques, etc., ainsi que les semi-conducteurs. Le matériel de télécommunications suivant était inclus: télécopieurs, auto-commutateurs et équipements de transmission, téléphones, vidéophones, répondeurs, accessoires et pièces.

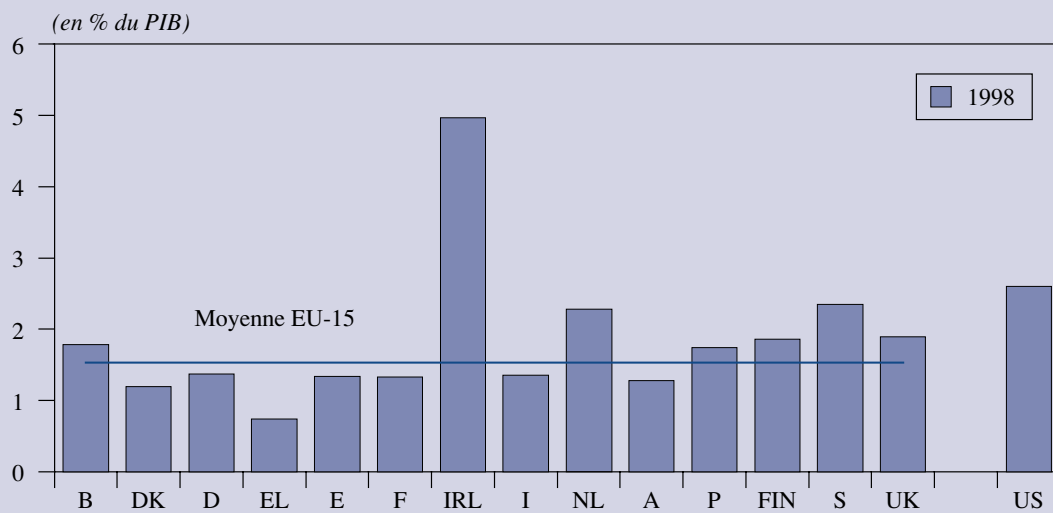
<sup>(3)</sup> Daveri (2000) calcule les investissements dans les TIC pour onze pays de l'UE à partir d'un ensemble de données provenant de WITSA/IDC et de l'OCDE. Les parts qu'il indique sont légèrement supérieures à ce qui est indiqué ici, ce qui s'explique essentiellement par l'ajout d'une estimation relative aux investissements dans les logiciels.

Graphique 10 — Dépenses consacrées aux TIC dans l'UE et aux États-Unis, 2000



Source: Credit Suisse First Boston (2000) à partir de données de l'OETI.

Graphique 11 — Parts des investissements nominaux dans les TIC dans l'UE et les États-Unis, 1998



Source: REED Electronics Yearbook.

énorme capacité de pénétration, surtout dans la technologie de la téléphone mobile, le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France et les pays du Benelux, qui jouissent tous d'une diffusion intermédiaire, et les pays d'Europe du Sud où l'on constate les taux de pénétration les plus faibles, à quelques notables exceptions près, comme la téléphonie mobile (voir tableau 3).

Toutefois, les dépenses par habitant consacrées à l'informatique en Europe ne représentent que la moitié des dépenses des Américains. De même, les taux de pénétration moyens de l'UE sont incontestablement plus faibles, même si, là encore, les pays nordiques se détachent du lot puisqu'ils affichent des taux analogues, voire supérieurs dans certains cas, à ceux des États-Unis.

Le tableau général reste inchangé. Qu'il s'agisse de la production ou de la diffusion, l'UE est à la traîne des États-Unis. Il faut donc que l'Europe redouble d'efforts pour rattraper les États-Unis, voire les dépasser, ce qui serait une bonne chose, car le retard des TIC est peut-être ce qui empêche celles-ci de contribuer à la croissance dans l'UE. Ce thème fait l'objet de l'analyse qui suit.

### Preuves du lien entre les TIC et la croissance de la productivité

Dans les années 90, l'économie américaine a affiché des performances macroéconomiques remarquables, et

notamment une forte croissance de la production, un recul du chômage et une contribution moins instable des stocks à la croissance. En écho à ces caractéristiques macroéconomiques de la «nouvelle économie», le graphique 12 présente certains faits stylisés pour les États-Unis et l'UE. Les graphiques comportent une courbe de tendance (quadratique) pour mettre en évidence les évolutions à long terme. Alors que les courbes de tendance vont dans le bon sens pour les États-Unis, les caractéristiques macroéconomiques d'une «nouvelle économie» ne sont pas encore décelables dans les chiffres globaux pour l'UE. La tendance à la baisse de la croissance de la productivité du travail ne s'est pas encore inversée <sup>(1)</sup>. Le recul des taux de chômage n'est qu'un phénomène récent et il est encore trop tôt pour dire s'il est dû essentiellement à des forces conjoncturelles ou à des forces permanentes. Bien qu'elle présente une tendance à la baisse, la contribution des stocks à la croissance est apparemment devenue plus instable dans les années 90 par rapport aux années 80.

<sup>(1)</sup> Il faut cependant noter que le tableau pour l'UE est assez contrasté. En Europe aussi, certains pays ont connu une accélération de la croissance de la productivité durant la seconde moitié des années 90. Il s'agit notamment des pays nordiques, de l'Irlande et, à un degré moindre, du Royaume-Uni.

Tableau 3

### Indicateurs de pénétration des TIC, 1998

	Utilisation ou accès à un ordinateur	Utilisation ou accès à Internet	Ordinateurs de bureau pour 100 employés	Ordinateurs pour 100 personnes	Pénétration du téléphone mobile	Téléphone mobile à la maison ou au travail
B	36	10	57	18		30
DK	65	44	74	43	43	48
D	29	9	55	27	19	23
EL	15	5	49	7		
E	31	8	57	9	22	28
F	28	8	59	20	22	28
IRL	27	12	93	20	28	29
I	35	13	50	11	38	45
L	45	22				42
NL	65	35	69	35	28	30
A	31	11	68	22	33	41
P	25	6	27	8	33	31
FIN	50	37	72	32	60	66
S	67	55	93	46	59	65
UK	43	22	65	25	27	34
EU-15	35	14	60	20		33
US			118	51	34	

Source: Eurobaromètre, OETI.

Plutôt que de s'attacher aux preuves sur le plan macro-économique, cette section analyse le courant favorable à la «nouvelle économie» dans un cadre théorique de production. La méthode de l'analyse en contributions de la croissance permet de mettre le doigt sur les différentes voies par lesquelles la production et l'utilisation des TIC peuvent avoir un effet sur la croissance économique <sup>(1)</sup>.

- La première voie est celle de l'*accumulation de capital de TIC*. L'investissement dans les TIC dynamise le potentiel productif d'une économie parce qu'il accroît le stock de capital. Si on l'intégrait dans une analyse en contributions de la croissance, l'investissement additionnel dans les TIC se manifesterait dans le renforcement de l'intensité capitaliste, contribuant ainsi à une plus forte productivité du travail, même si l'augmentation de la PGF restait constante.
- La deuxième voie se concentre sur le *progrès technique rapide* qui a lieu actuellement dans la *production de biens des TIC*. Le progrès technique dans la production de biens des TIC tel que l'illustre la loi de Moore affecte l'augmentation de la PGF avec une ampleur qui dépend à la fois de la rapidité du progrès technique et de la part de la production globale que représente le secteur des TIC.
- La troisième voie concerne les *externalités possibles* (soit des effets d'incorporation, soit des externalités de réseau à l'échelle de l'économie), car l'utilisation des TIC accroît la productivité des activités extérieures au secteur des TIC. Cet effet est un ingrédient essentiel de la notion de «nouvelle économie» et devrait se manifester par une progression plus forte de la PGF en dehors du secteur des TIC proprement dit.

La première et la troisième voie sont liées à l'utilisation des TIC, alors que la deuxième s'appuie sur le progrès technique dans la production des TIC. La première voie présente une limite méthodologique en ce sens que la

substitution entre le capital de TIC et d'autres formes de capital n'est pas considérée de manière explicite. Par conséquent, si la productivité de l'investissement dans les TIC et la productivité d'autres formes de capital étaient égales, la substitution entre ces deux types de capitaux ne dynamiserait pas la production. En revanche, l'incitation à investir dans les TIC pourrait venir d'une plus forte productivité de la production des TIC entraînant une chute de leurs prix et augmentant ultérieurement leur rentabilité par rapport à d'autres biens d'équipement. Ce mécanisme fait l'objet de la deuxième voie. Quant à savoir si l'utilisation des TIC a des répercussions sur la productivité d'autres facteurs, la question est analysée dans la troisième voie.

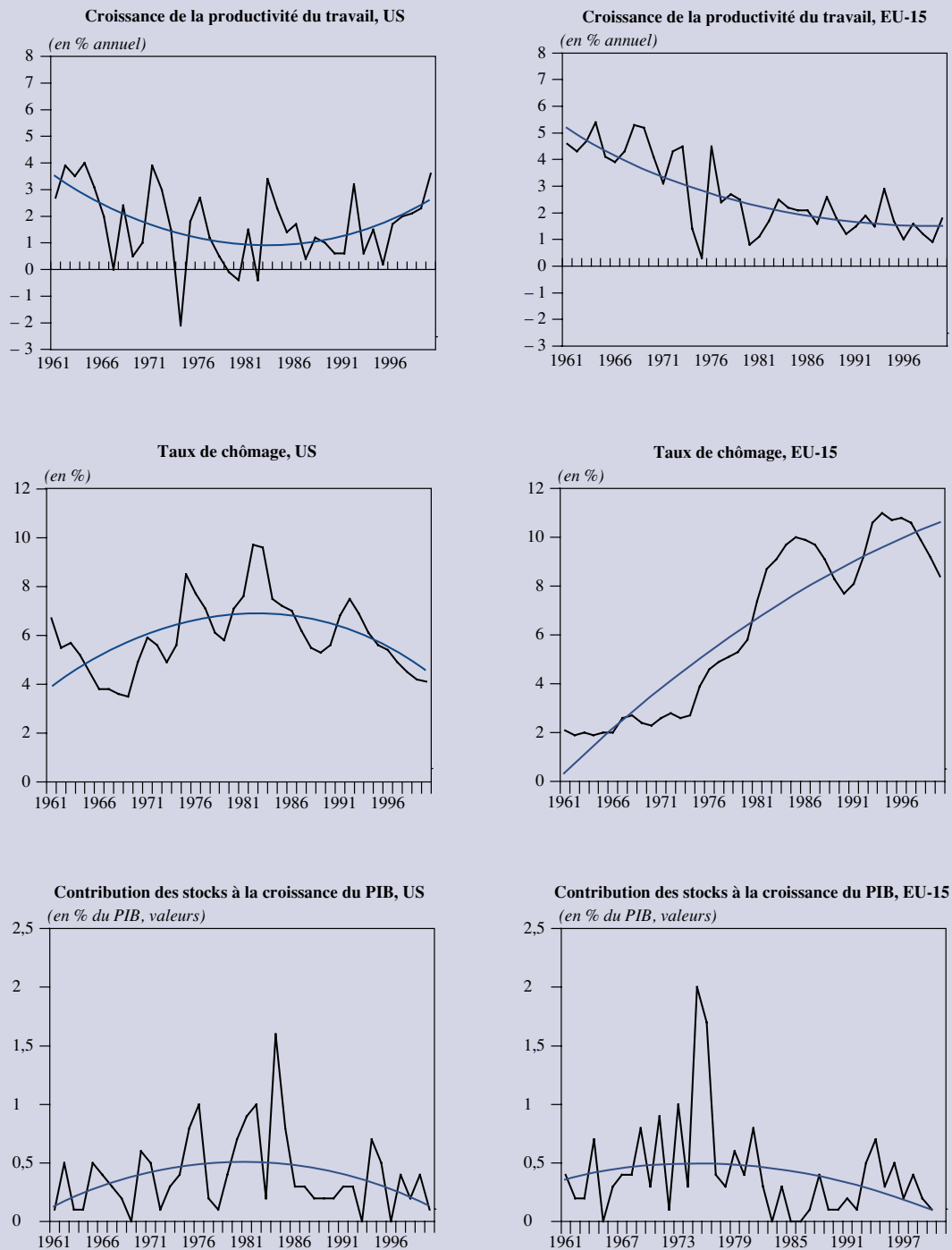
Hormis ces voies du côté de l'offre, les effets du côté de la demande sont importants, car l'accroissement de la demande d'informatique peut stimuler la demande d'autres formes de capital et de travail. C'est ce qui se produit, par exemple, lorsque d'autres facteurs sont utilisés dans la production de biens des TIC. C'est également le cas si les investissements dans les TIC améliorent la productivité d'autres facteurs de production. Par ailleurs, dans la mesure où le capital de TIC remplace d'autres facteurs de production, la substitution de ce capital pourrait aussi avoir des effets négatifs sur la croissance. La plupart des études sont axées sur les trois voies présentées ci-dessus et n'abordent pas la discussion de ce dernier effet. Leur analyse exige une analyse macroéconomique plus structurelle avec prise en compte explicite de l'offre et de la demande de facteurs de production. L'encadré 5 présente quelques timides résultats d'un tel exercice.

#### **Contribution des investissements dans les TIC à la croissance (voie 1)**

Aux États-Unis, l'investissement massif dans les TIC depuis 1996 est une composante majeure de la croissance du stock de capital. Ainsi, Jorgenson et Stiroh (2000 a) indiquent des taux de croissance annuels du capital informatique de 18% durant la période 1990-1995 et de 34% pour la période 1995-1998, alors que d'autres formes de capital n'ont progressé que de 1,8%, puis de 2,9%. On peut associer la raison profonde de l'augmentation de l'intensité capitaliste des TIC dans la production avec la forte baisse du prix relatif des services concernant les biens de TIC. Cette baisse a été très forte dans le cas du matériel informatique, ce qui a accru l'incitation à investir dans des ordinateurs plutôt que dans d'autres formes de capital. La demande de logiciels a très vite augmenté, malgré des variations relativement

<sup>(1)</sup> Pour le rapport entre la méthode de l'analyse en contributions de la croissance et les théories de la croissance, voir Stiroh (2000).

Graphique 12 — Caractéristiques macroéconomiques de la nouvelle économie



Source: Services de la Commission.



## Encadré 3 — TIC et croissance de la productivité — preuves pour les États-Unis

D'après les résultats d'études récentes, les TIC constituent un déterminant décisif des performances économiques remarquables que les États-Unis affichent depuis 1995. Durant la seconde moitié des années 90, ce pays a connu une expansion économique, avec une accélération atypique de la croissance de la productivité du travail à un stade de maturité du cycle: durant la seconde moitié des années 90, elle a été plus élevée d'environ 1 point que durant la première moitié. Du reste, les preuves fournies par diverses études causales de la croissance donnent à penser que cette accélération de la productivité du travail a été tirée de manière décisive par l'accumulation des TIC et le progrès technique rapide enregistré dans leur fabrication. D'une manière générale, les études portant sur les États-Unis constatent un lien de causalité qui va du progrès technique dans la fabrication des TIC à l'augmentation des investissements dans ces technologies, en passant par des prix plus bas.

La comparaison des résultats présentés dans le tableau figurant ci-dessous est compliquée par le fait qu'ils ont été obtenus avec des méthodes et des ensembles de données différents. Ainsi, Oliner et Sichel (2000) se concentrent sur le PIB des entreprises privées non agricoles, tandis que Jorgensen et Stiroh (2000 a) utilisent la production nationale privée. De même, ces études utilisent une défini-

tion différente du secteur des TIC <sup>(1)</sup>. Enfin, il est impossible de comparer ces chiffres directement avec ceux qui sont présentés dans ce chapitre pour l'UE en raison de différences, dont la plus importante réside dans l'intégration du capital de logiciels dans la plupart des études américaines, ce qui n'est pas possible pour l'UE en raison des données limitées disponibles. Aux États-Unis, une part importante des investissements dans les TIC est consacrée aux logiciels et, d'après les études d'Oliner et Sichel (2000) et de Jorgensen et Stiroh (2000 a), ces investissements apportent 0,2 à 0,3 point à la croissance du PIB depuis 1995.

Il semble que le déterminant le plus important de l'accélération de la croissance de la productivité du travail aux États-Unis ait été l'investissement dans le capital de TIC (voie 1). On estime que cet effet se situe dans une fourchette de 0,2 à 0,5 point, ce qui explique jusqu'à 50 % de l'accélération de la croissance de la productivité du travail aux États-Unis. Même si les preuves empiriques ne confirment pas que, dans un passé récent, le capital de TIC a remplacé un autre capital, il semble cependant que

<sup>(1)</sup> Pour une comparaison, voir US Department of Commerce (2000), p. 38.

États-Unis: origines de l'accélération de la croissance de la productivité du travail <sup>(1)</sup>

	Jorgensen & Stiroh 1990-1995/ 1995-1998	Oliner & Sichel 1990-1995/ 1995-1999	Whelan 1974-1995/ 1996-1998	Council of Economic Advisers 1973-1995/ 1995-1999	US Congr. Budget Office 1974-1999/ 1996-1999	Gordon 1972-1995/ 1995-1999
Accélération de la croissance de la productivité du travail, dont:	0,9	1,0	1,0	1,5	1,1	1,3
<b>Renforcement de l'intensité capitalistique</b>	0,3	0,5	n.d.	0,5	0,4	0,3
— Informatique	0,2	0,5	0,5	n.d.	0,4	n.d.
— Divers	0,1	0,0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<b>Qualité du travail</b>	- 0,1	- 0,1	n.d.	0,1	n.d.	0,1
<b>PGF</b>	0,7	0,7	n.d.	0,9	n.d.	0,3
— Production de biens informatiques	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3
— Divers	0,5	0,4	n.d.	0,7	n.d.	0,0
<b>Total des autres facteurs</b>	n.d.	n.d.	0,3	n.d.	n.d.	0,6 <sup>(2)</sup>

<sup>(1)</sup> Points.

<sup>(2)</sup> Y compris les effets cycliques (0,5) et la contribution des modifications des mesures des prix.

Sources: Council of Economic Advisors (2000); Gordon (2000); Jorgensen et Stiroh (2000 a); Oliner et Sichel (2000); US Congressional Budget Office (2000) et Whelan (2000). Les différences sont dues aux arrondis.

la substitution ait été à l'œuvre au début des années 90. Ainsi, Jorgensen et Stiroh (1995) constatent que la baisse des prix des ordinateurs a substitué le capital d'ordinateurs à d'autres intrants. Les études d'Oliner et Sichel (2000) et de Jorgensen et Stiroh (2000 a) révèlent que la contribution d'autres formes de biens d'équipement à la croissance de la productivité du travail a enregistré un recul considérable durant la première moitié des années 90. Ce n'est que depuis 1996 que la contribution d'autres capitaux a retrouvé ses niveaux précédents.

Les calculs montrent très nettement une contribution positive de la progression de la PGF du secteur de la fabrication des TIC (voie 2) à l'accélération de la croissance de la productivité du travail. Bien que ce secteur ne représente qu'une part d'environ 8% de la production américaine, on estime que l'accélération de sa productivité a apporté de 0,2 à 0,3 point à la croissance de la productivité du travail. En particulier, dans le domaine de la fabrication de semi-conducteurs et de matériel de TIC, la croissance de la productivité a provoqué une baisse des prix de plus de 25% par an, ce qui n'a fait qu'inciter davantage les entreprises à investir dans ces équipements.

Jusqu'ici, les preuves de répercussions de l'utilisation du capital de TIC sur la croissance de la productivité d'autres secteurs (voie 3) sont rares. Les résultats n'indiquent pas

que la PGF ait fortement augmenté dans les secteurs utilisateurs de TIC (activités non agricoles diverses), même si l'on ne tient aucun compte de l'éventualité que l'accroissement considérable de la PGF dans les 92% restants des activités non agricoles américaines puisse être un phénomène purement conjoncturel, comme le souligne Gordon (2000). Mais les secteurs qui ont fortement investi dans les TIC ne sont pas les mêmes que ceux qui ont affiché une forte croissance sectorielle de la PGF.

En fait, l'analyse de Jorgensen et Sichel (2000) révèle que, durant la période 1995-1998, la contribution sectorielle des services et du secteur «finance/assurance/immobilier» à l'augmentation de la PGF a été négative. L'agriculture et la production textile ont figuré parmi les secteurs à forte croissance sectorielle de la PGF sans forte accumulation de capital. Gordon (2000) ne voit aucune preuve d'accélération structurelle de la croissance de la productivité du travail en dehors du secteur de la fabrication de biens durables. Son point de vue est partiellement étayé par le rapport *Digital Economy 2000* qui a trouvé des preuves que les services utilisant les TIC avaient des gains de productivité négatifs, tandis que les services peu utilisateurs de TIC avaient une croissance positive de la productivité du travail. En revanche, la relation attendue vaut pour les producteurs de biens, puisque ceux qui sont de gros utilisateurs de TIC ont enregistré une croissance de la produc-

### La croissance américaine et les facteurs qui y ont contribué

	1959-1973	1974-1990	1991-1995	1996-1999
	Oliner et Sichel (2000)			
Croissance du PIB (*)		3,06	2,75	4,82
dont:				
— Capital TIC (**)		0,49	0,57	1,10
— Capitaux divers		0,86	0,44	0,75
— PGF		0,33	0,48	1,16
	Jorgenson et Stiroh (2000 a)			
Croissance du PIB (*)	4,32	3,13	2,74	4,76
dont:				
— Capital TIC (**)	0,15	0,35	0,40	0,84
— Capitaux divers	1,26	0,81	0,51	0,92
— PGF	1,01	0,33	0,36	0,99

(\*) Oliner et Sichel utilisent le PIB des entreprises privées non agricoles, tandis que Jorgenson et Stiroh utilisent la production nationale privée.

(\*\*) Matériel informatique, logiciels et matériel de communication.

Sources: Jorgenson et Stiroh (2000 a); Oliner et Sichel (2000).

tivité de 2,4%, tandis que la croissance de la productivité du travail affichée par les petits utilisateurs de TIC n'a été que de 1,3% <sup>(2)</sup>.

La question de savoir si, ou dans quelle mesure, l'utilisation des TIC accroît la productivité des secteurs autres que ceux qui en assurent la production se situe au cœur de la controverse sur la «nouvelle économie». Le problème le plus important pour l'appréciation empirique réside dans la mesure, car la majorité des investissements dans l'informatique sont concentrés dans des secteurs où la production est la moins bien mesurée, voire des secteurs où la notion même de production n'est pas bien définie, comme le secteur «finance/assurance/immobilier». Étant donné que ces services ont remplacé la main-d'œuvre par du matériel de TIC et compte tenu de la méthode de mesure employée, la mesure inexacte de la production conjuguée au maintien ou à l'accroissement de l'utilisation de facteurs de production se traduit par des fléchissements apparents de la productivité <sup>(3)</sup>. Il est cependant difficile de préciser la gravité du problème. Ainsi, Triplett (1999) affirme que la majorité des services utilisateurs d'informatique n'apparaissent pas dans les statistiques globales, car il s'agit d'intermédiaires. Les services aux entreprises ne constituent pas un problème pour la mesure de la productivité globale, car la moindre erreur est éliminée dans la mesure de la productivité globale. Par exemple, puisque les services de conseil permettent d'accroître la production finale, toute amélioration de la productivité

apparaît normalement dans la PGF globale, même si le taux de croissance de la valeur ajoutée des services de conseil risque de faire l'objet d'une erreur systématique par défaut. Donc, même en cas de problème de mesure, il n'y a que la fraction des services qui est directement intégrée dans la consommation des ménages qui pose un problème.

Les études réalisées au niveau des entreprises montrent que les TIC contribuent beaucoup à la croissance de la productivité, ce qui confirme les résultats sur le plan global. D'après les estimations de Brynjolfsson et Yang (1998), le marché boursier valorise d'un facteur de 10 les investissements dans le capital informatique par rapport aux investissements dans d'autres biens d'équipement. Il apparaît que l'impact positif des TIC augmente progressivement si leur introduction est complétée par une réorganisation <sup>(4)</sup>. Breshnahan e.a. (1999) présentent des preuves que les qualifications, un niveau élevé d'instruction et le recours plus fréquent à la délégation des décisions accroissent la valeur des investissements dans l'informatique. Brynjolfsson et Hitt (2000) affirment que, en raison de la difficulté à mesurer convenablement les investissements dans les actifs incorporels, les études effectuées sur le plan macroéconomique risquent de sous-estimer gravement les avantages apportés par l'ordinateur.

<sup>(2)</sup> Voir US Department of Commerce (2000), p. 40.

<sup>(3)</sup> Voir Grilliches (1994).

<sup>(4)</sup> Pour la preuve, au niveau des entreprises, sur le rapport entre l'utilisation des TIC, la productivité et le degré de centralisation, voir Hitt et Brynjolfsson (1997) et Brynjolfsson e.a. (1998).

minimes des prix relatifs <sup>(1)</sup>. Dans le secteur des télécommunications, le fléchissement des prix et la progres-

sion de la demande de matériels ont été tirés par le progrès technique ainsi que par la libéralisation et la déréglementation.

<sup>(1)</sup> Il existe deux explications possibles pour cette situation. Premièrement, comme les logiciels sont généralement complémentaires des matériels informatiques, la demande de logiciels profite de la progression de la demande de matériels. Deuxièmement, dans les comptes de la nation américaine, seul le déflateur des logiciels préemballés est ajusté par la qualité, tandis que le prix des logiciels réalisés pour les entreprises repose sur les indices des coûts des facteurs de production qui supposent implicitement que la qualité des facteurs de production des logiciels ne change pas. Cette dernière composante représente près des deux tiers de la production totale de logiciels. On ne voit donc pas très bien jusqu'ici si la part croissante des logiciels est réelle ou si elle n'est que le résultat d'un problème de mesure statistique.

Pour les pays du G7, une étude de l'OCDE présente les premières estimations de la contribution de la production au capital de TIC <sup>(2)</sup>. En raison des données limitées, l'analyse est cantonnée à la période 1985-1996. En outre, elle a largement eu recours à l'expérience américaine. Ainsi, pour obtenir l'investissement en termes réels, les séries nominales ont été corrigées du déflateur américain pour les biens des TIC par rapport au déflateur

<sup>(2)</sup> Voir Schreyer (2000).

concernant les biens d'équipement <sup>(1)</sup>. De même, les hypothèses relatives à l'amortissement du stock de capital de TIC sont inspirées de données américaines. Comme il n'existait pas de série de stock de capital pour les TIC, il a fallu faire des hypothèses au sujet du stock initial.

L'analyse de l'OCDE confirme les résultats des différentes études américaines (voir tableau 4). La part du capital de TIC représentée par le revenu des TIC a considérablement augmenté aux États-Unis de 1980 à 1996. Une évolution analogue a été constatée dans les États membres de l'UE. La part de revenu a presque triplé en Europe, convergeant ainsi du tiers du niveau américain en 1980 à la moitié de ce niveau en 1996. Autrement dit, si l'UE et les États-Unis avaient connu le même taux d'accumulation de stock de capital de TIC, la contribu-

tion de ce capital au PIB n'aurait été que de moitié dans l'UE <sup>(2)</sup>.

Plutôt que de réitérer l'analyse en contributions de la croissance, la présente analyse emploie une méthode légèrement différente. Au vu des renseignements relatifs aux dépenses nominales consacrées aux TIC, on peut apprécier empiriquement la contribution du capital de TIC à la croissance, qui dépend des estimations de l'évolution des prix relatifs des TIC, du taux d'amortissement et du stock initial de capital ou alors de l'élasticité de la substitution entre les facteurs de production des TIC et hors TIC. Les hypothèses inhérentes aux estimations sont brièvement exposées dans l'encadré 4.

En procédant à une comparaison des périodes 1992-1994 et 1995-1999, on constate que la contribution des TIC à la croissance de la production dans l'UE a considérablement augmenté (voir graphique 13). En effet, elle est

<sup>(1)</sup> Cette méthode est devenue monnaie courante en raison de l'absence, pour la quasi-totalité des pays de l'UE, de série de prix hédonistes pour les TIC. Elle part de l'hypothèse que les prix relatifs des matériels des TIC et d'autres biens d'équipement se comportent de la même façon aux États-Unis et dans l'UE.

<sup>(2)</sup> La différence considérable entre la part de revenu du capital de TIC aux États-Unis indiquée par les études américaines et celle indiquée par l'OCDE est probablement due au fait que les études américaines considèrent la production des entreprises non agricoles, tandis que l'étude de l'OCDE utilise le concept plus large du PIB. Une seconde différence réside dans le fait que l'étude de l'OCDE n'intègre pas le capital de logiciels.

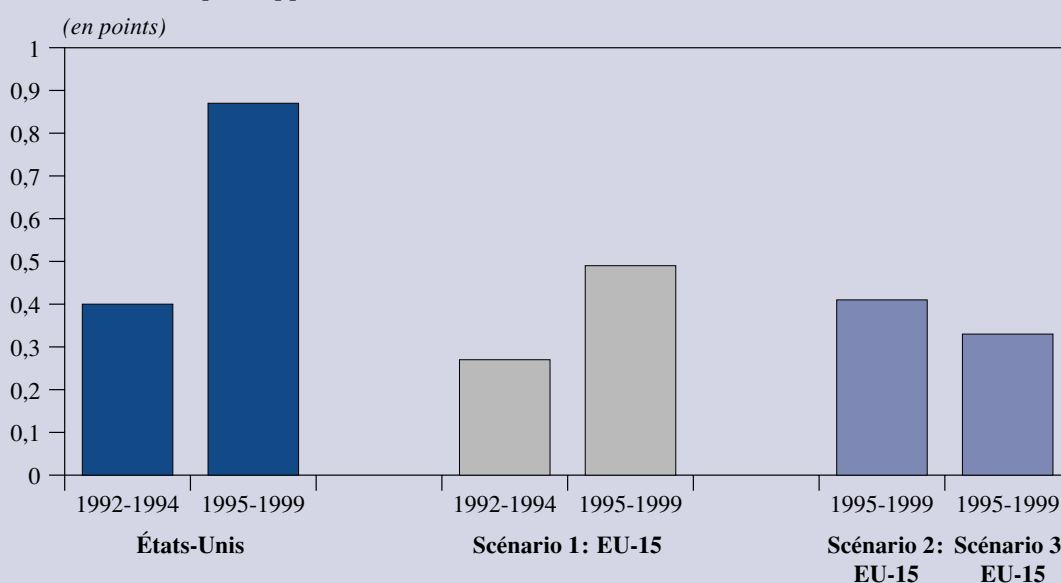
Tableau 4

### Contribution des TIC à la croissance

	WD	F	I	UK	US
<b>Taux de croissance moyen annuel des dépenses constantes en:</b>					
<b>— matériel informatique</b>					
• 1985-1990	18,8	16,2	20,8	25,5	19,6
• 1990-1996	18,6	11,0	12,9	17,6	23,8
<b>— matériel de communication</b>					
• 1985-1990	18,4	19,0	25,6	20,3	16,7
• 1990-1996	3,4	2,1	9,2	2,2	5,1
<b>— part des TIC dans le revenu</b>					
• 1980	0,3	0,3	0,5	0,4	0,8
• 1990	0,7	0,9	0,8	1,0	1,3
• 1996	0,8	0,9	0,9	1,5	1,7
<b>— contribution des TIC</b>					
• 1980-1985	0,17	0,12	0,13	0,16	0,28
• 1986-1990	0,23	0,17	0,18	0,27	0,34
• 1991-1996	0,17	0,19	0,21	0,29	0,42

Source: Schreyer (2000).

Graphique 13 — Contribution des investissements dans les TIC à la croissance de la production: l'UE par rapport aux États-Unis



**Scénario 1** repose sur l'hypothèse d'une baisse des prix des TIC dans l'UE égale à celle des États-Unis et l'hypothèse d'une élasticité de substitution entre le capital des TIC et d'autres facteurs de production de moins 1,5.  
**Scénario 2** repose sur l'hypothèse d'une baisse des prix des TIC dans l'UE égale à la moitié de celle des États-Unis et l'hypothèse d'une élasticité de substitution entre le capital des TIC et d'autres facteurs de production de moins 1,5.  
**Scénario 3** repose sur l'hypothèse d'une baisse des prix des TIC dans l'UE égale à la moitié de celle des États-Unis et l'hypothèse d'une élasticité de substitution entre le capital des TIC et d'autres facteurs de production de moins 1.  
 En termes de prudence, le scénario 1 est le plus optimiste et le scénario 3 est le plus prudent.  
 Source: Services de la Commission.

passée d'un chiffre inférieur à 0,3 point au début des années 90 à 0,5 point dans la seconde moitié des années 90. Durant la seconde période, cette contribution dépasse celle des États-Unis durant la première période, ce qui permet de penser que le retard de l'Europe dans la diffusion des TIC pourrait être inférieur à cinq ans. Le tableau 5 donne, pour les États membres de l'UE, des résultats qui montrent que les pays dont la part des investissements est importante présentent une contribution à la croissance analogue à celle des États-Unis <sup>(1)</sup>, comme l'illustre parfaitement l'expérience irlandaise. En effet, la contribution des TIC à la croissance de l'écono-

mie irlandaise est de loin supérieure à celle qui est constatée aux États-Unis, alors que celle des plus grands États membres ne représente qu'environ la moitié de cette dernière.

Toutefois, cette appréciation doit être considérée avec prudence. Les scénarios 2 et 3 donnent des résultats pour des hypothèses modifiées (voir graphique 13 et colonnes des scénarios 2 et 3 du tableau 5). En premier lieu, si on considère que la croissance de la productivité dans l'UE pourrait être inférieure à celle des États-Unis, le scénario 2 présente des contributions à la croissance dans l'hypothèse où la baisse des prix dans le secteur européen des TIC ne serait que de 50% du taux américain. En second lieu, puisque la progression de la part des investissements dans les TIC a été inférieure dans la plupart des pays de l'UE, il se peut que l'élasticité des investissements communautaires dans les TIC par rapport aux prix soit plus faible qu'aux États-Unis. C'est pourquoi le scénario 3 présente des résultats dans l'hypothèse supplémentaire où l'élasticité de la substitution dans l'UE n'est que de 1. Si tel était le cas, la contribu-

<sup>(1)</sup> La contribution des TIC à l'augmentation de la production aux États-Unis est plus faible dans ces chiffres que dans ceux que l'on trouve dans les études américaines. Cette différence a une double explication. D'une part, les estimations de la documentation américaine intègrent le capital de logiciels; d'autre part, elles utilisent une définition plus étroite du PIB. Toujours en conformité avec les résultats obtenus ici, la documentation indique que la contribution des TIC a doublé entre la première et la seconde moitié des années 90.

Tableau 5

Contribution des investissements dans les TIC à la croissance dans les États membres de l'UE

(en points)

	Scénario 1		Scénario 2	Scénario 3
	1992-1994	1995-1999	1995-1999	1995-1999
B	0,35	0,60	0,51	0,42
DK	0,22	0,38	0,32	0,27
D	0,25	0,41	0,35	0,28
EL	0,12	0,21	0,18	0,15
E	0,19	0,39	0,33	0,27
F	0,24	0,42	0,35	0,29
IRL	0,84	1,91	1,64	1,43
I	0,25	0,42	0,36	0,29
NL	0,41	0,67	0,56	0,47
A	0,24	0,41	0,34	0,28
P	0,25	0,55	0,47	0,39
FIN	0,31	0,63	0,53	0,45
S	0,30	0,68	0,57	0,47
UK	0,35	0,64	0,54	0,44
EU-15	0,27	0,49	0,41	0,33

**Scénario 1** repose sur l'hypothèse d'une baisse du prix des TIC dans l'UE égale à celle des États-Unis et une élasticité de substitution capital TIC/ autres facteurs de production de moins 1,5.

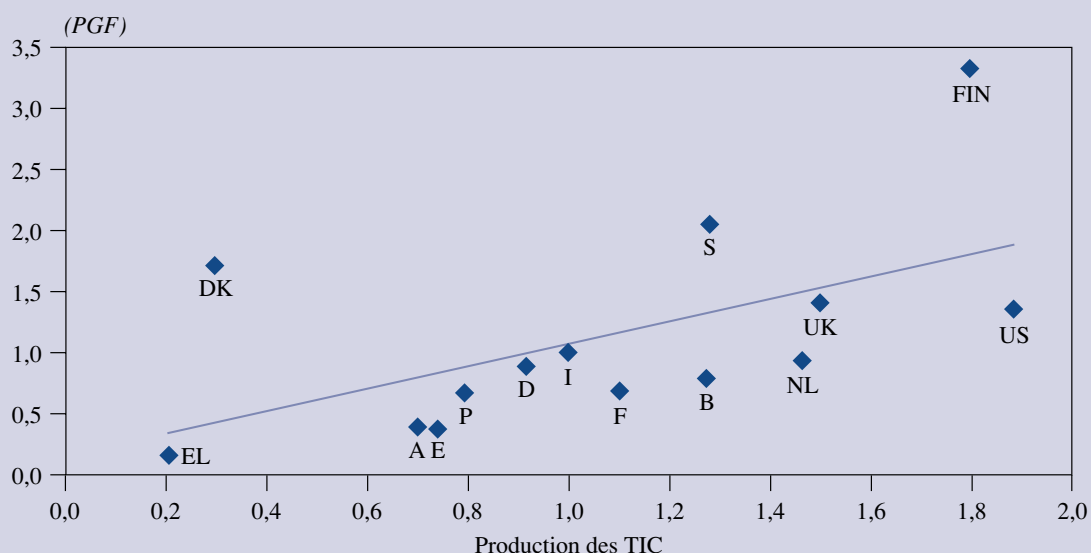
**Scénario 2** repose sur l'hypothèse d'une baisse du prix des TIC dans l'UE égale à la moitié de celle des États-Unis et une élasticité de substitution capital TIC/ autres facteurs de production de moins 1,5.

**Scénario 3** repose sur l'hypothèse d'une baisse du prix des TIC dans l'UE égale à celle des États-Unis et une élasticité de substitution capital TIC/ autres facteurs de production de moins 1.

En termes de prudence, le scénario 1 est le plus optimiste et le scénario 3 est le plus prudent.

Source: Services de la Commission.

Graphique 14 — Progression de la PGF et part de la production des TIC (1992-1998)



NB: Pour des raisons d'échelle, l'Irlande ne figure pas sur ce graphique.

Source: Services de la Commission.

**Encadré 4 — Hypothèses utilisées pour l'estimation de la contribution du renforcement de l'intensité capitalistique des TIC à la croissance économique dans l'UE**

Pour mesurer la contribution des investissements dans les TIC à la croissance économique, il est indispensable de déterminer le taux de croissance réel des TIC et la part du revenu (nominal) représentée par le capital de TIC dans la production. Cette part se compose de deux éléments: d'une part, le rapport entre le capital de TIC et la production; d'autre part, le produit marginal du capital de TIC, ce dernier ne pouvant être mesuré directement. Pour estimer sa valeur, il faut généralement prendre l'hypothèse de la concurrence parfaite qui suppose que la productivité marginale d'un facteur est égale au prix de ce facteur <sup>(1)</sup>.

Une hypothèse importante concerne la déflation des investissements nominaux dans les TIC afin d'obtenir une série réelle. Étant donné que des méthodes mieux adaptées à l'ajustement hédoniste des investissements dans les biens de TIC sont appliquées aux États-Unis, il est devenu courant d'utiliser des ratios de prix relatifs américains comme approximations des prix relatifs dans les pays de l'UE et de laisser de côté les données de prix fournies par les sources nationales <sup>(2)</sup>. L'utilisation des informations américaines paraît plausible, compte tenu des caractéristiques des biens de TIC et l'indication de baisses analogues des prix des ordinateurs dans les pays de l'UE qui appliquent, eux aussi, des méthodes hédonistes. Malgré tout, une certaine prudence s'impose.

L'hypothèse de prix relatifs similaires pour les investissements dans les TIC suppose une évolution relative similaire de la productivité entre les biens TIC et les biens non TIC dans l'UE et aux États-Unis, ce qui paraît difficile à concilier avec l'évolution de la productivité sectorielle (voir section relative à la voie 2). Il faudrait également partir de l'hypothèse de structures de marché similaires. En outre, une évolution identique des prix relatifs suppo-

serait une composition similaire des investissements (dans les TIC et hors des TIC) aux États-Unis et dans l'UE. Compte tenu de ces incertitudes, les résultats sont indiqués pour l'hypothèse de l'évolution identique des prix relatifs pour les États-Unis et les pays de l'UE, mais aussi dans le cadre du scénario où l'Europe a connu une accélération des baisses de prix qui n'est que de la moitié des résultats affichés par les États-Unis entre la première et la seconde moitié des années 90.

L'estimation des charges financières est un élément crucial de toute analyse en contributions de la croissance. Outre le prix des biens d'équipement, il faut connaître le taux d'amortissement ainsi que le taux de rendement interne ou le taux d'intérêt exigé par les détenteurs du capital. En ce qui concerne l'amortissement, c'est l'estimation américaine d'un taux de l'ordre de 30 % qui a été adoptée, tandis que le taux d'intérêt réel moyen entre tous les pays composant l'échantillon donne une estimation approchée du taux de rendement interne <sup>(3)</sup>.

Enfin, en ce qui concerne le manque de données relatives au stock de capital de TIC, la méthode usuelle consisterait à établir des hypothèses au sujet du stock initial de capital. Cette stratégie n'est indiquée que si l'on dispose de séries d'investissement longues, car l'erreur de mesure diminue au fil du temps avec les amortissements. Étant donné que cette condition n'est pas remplie pour la plupart des pays de l'UE, le taux de croissance du stock de capital de TIC a été estimé à l'aide de l'élasticité de substitution que supposent les études disponibles. L'étude d'Oliner et Sichel (2000) et celle de Schreyer (2000) semblent indiquer une élasticité de substitution plus importante que pour des biens des TIC, tandis que les résultats indiqués

<sup>(1)</sup> Aux États-Unis, la part du revenu n'a que légèrement augmenté durant la seconde moitié des années 90 par rapport à la première moitié, ce qui suppose qu'un rapport plus élevé entre le capital de TIC et la production a été presque entièrement compensé par une baisse du produit marginal du capital de TIC. Ces mouvements de compensation des ratios facteurs/production et des produits marginaux ne sont pas exceptionnels. Ainsi, on observe également des parts de facteurs relativement constantes entre capital et travail, malgré de grandes différences de taux de progression tendanciels des salaires et des frais financiers.

<sup>(2)</sup> Voir, par exemple, Deutsche Bundesbank (2000).

<sup>(3)</sup> On pourrait dire que le taux de rendement interne varie entre l'UE et les États-Unis parce que les modes de financement sont différents. Ainsi, le taux de rendement interne pourrait être inférieur aux États-Unis en raison d'une part plus élevée du financement sur fonds propres et de primes de risque moindres. Mais on pourrait aussi affirmer le contraire. Il semble que la rémunération moyenne du capital soit plus élevée aux États-Unis que dans l'UE, ce qui imposerait un ajustement des taux de rendement en sens inverse. Toutefois, les erreurs au niveau du taux de rendement interne sont négligeables, car les frais financiers des TIC sont dominés par les mouvements des prix des TIC et les amortissements.



par Jorgenson et Stiroh (2000 a) sont plus en adéquation avec une élasticité de substitution de l'ordre de 1. Pour les résultats indiqués plus loin, une limite supérieure de 1,5 a été retenue pour l'élasticité-prix. L'évolution de la part nominale des investissements aux États-Unis et dans l'UE donne à penser que les investissements réagissent plus lentement aux variations des prix, ce qui fait qu'une

valeur de 1 paraît plus plausible pour l'Europe <sup>(4)</sup>. C'est pour cette raison que les résultats des deux hypothèses sont présentés.

<sup>(4)</sup> La présence de coûts d'ajustement plus sévères pour le capital pourrait être une explication économique de la plus faible élasticité-prix en Europe.

tion des TIC dans l'UE par cette voie n'aurait pas encore atteint le niveau affiché par les États-Unis en 1992-1994 <sup>(1)</sup>.

### Le progrès technique dans la production de biens et services de TIC (voie 2)

Les preuves américaines donnent à penser que la voie de la production des TIC pourrait être presque aussi importante que celle de l'accumulation de ces technologies. Là encore, le manque de données empêche d'analyser la question avec une grande précision pour l'UE. En revanche, les données disponibles permettent de brosser un tableau général de la contribution de la production des TIC à la PGF. Le graphique 14 indique l'existence d'un rapport entre la part de la production des TIC et l'augmentation globale de la PGF. Il n'est donc pas exclu que, en Irlande et dans certains pays nordiques, l'augmentation de la PGF ait été tirée par la progression de la part de la production des TIC.

Une première estimation de la contribution de la production des TIC à l'augmentation de la PGF est calculée dans le cadre de l'hypothèse où les taux sectoriels d'augmentation de la PGF dans les secteurs du matériel informatique, du matériel de télécommunications et des

semi-conducteurs sont identiques aux États-Unis et en Europe. D'après les chiffres fournis par Oliner et Sichel (2000), l'augmentation de la PGF dans le secteur informatique américain est passée de 11,3 % à 16,6 % et celle du secteur des semi-conducteurs de 22,3 % à 45 % entre la première et la seconde moitié des années 90 <sup>(2)</sup>. En appliquant ces taux d'augmentation de la productivité aux secteurs correspondants de l'UE, on obtient les contributions suivantes du secteur de la production des TIC à l'augmentation de la PGF (voir scénario 1, tableau 6).

Si l'on compare la seconde moitié des années 90 avec la première, on voit que la contribution à la croissance apportée par l'augmentation de la PGF dans le secteur de production des TIC a doublé dans l'UE et aux États-Unis. Dans l'UE, la contribution de ce secteur n'est que la moitié de sa valeur aux États-Unis, dans l'hypothèse où les usines fabriquant des TIC dans ces deux zones économiques ont connu le même taux de progrès technique. Ce résultat est dû exclusivement au fait que la part respective de la production d'ordinateurs et de semi-conducteurs est considérablement plus faible dans l'UE. Par conséquent, les différences entre États membres et entre l'UE et les États-Unis s'expliquent dans une large mesure par la différence de taille du secteur de la production des TIC.

On peut cependant se demander si, dans les différents secteurs produisant des TIC, le progrès technique a été le même de part et d'autre de l'Atlantique. En effet, les chiffres de la productivité des secteurs manufacturiers de haute technologie publiés par l'OCDE <sup>(3)</sup> donnent à penser que les États-Unis avaient de l'avance sur l'UE

<sup>(1)</sup> En moyenne, les résultats du scénario principal sont proches de ceux qu'a récemment obtenus Daveri (2000) à partir d'estimations du stock de capital de TIC dans onze pays de l'UE avec un ensemble de données différent (données WITSA/IDC). Toutefois, les résultats sont différents pour certains États membres. En effet, Daveri (2000) arrive à des estimations plus élevées de la contribution du capital de TIC à la croissance pour le Danemark et le Royaume-Uni et des estimations plus faibles pour l'Irlande et l'Italie. L'Irlande, notamment, ne présente pas une contribution extraordinairement élevée des TIC dans les calculs de Daveri. Celui-ci parvient également à une estimation prudente en corrigeant sa série d'investissements dans les TIC de l'investissement probable du secteur public. Les résultats de son estimation prudente sont, en moyenne, comparables aux résultats obtenus dans le cadre du scénario 2.

<sup>(2)</sup> Aucun chiffre n'est indiqué pour la PGF dans la production de matériel de télécommunications. On suppose ici que son augmentation est identique à celle du secteur informatique.

<sup>(3)</sup> Principaux indicateurs industriels de l'OCDE. Dans sa définition, l'industrie manufacturière de haute technologie comprend les ordinateurs, les télécommunications, la biotechnologie et l'aéronautique.



dans les années 90, et que seuls les pays nordiques ont su faire progresser la productivité de ces secteurs à un rythme analogue à celui des États-Unis <sup>(1)</sup>. En guise d'une certaine forme de limite inférieure de la contribution de l'augmentation de la PGF du secteur des TIC, le scénario 3 du tableau 6 donne des valeurs dans l'hypothèse où l'accélération de l'augmentation de la PGF dans le secteur européen des TIC n'a été que de 50% de celle réalisée aux États-Unis. Dans ce cas, la contribution de cette voie serait de 0,2 point dans l'UE.

### Gains de productivité obtenus par l'utilisation des TIC (voie 3)

En général, la preuve des gains de productivité retirés de l'utilisation des TIC est tirée du chiffre résiduel de l'augmentation de la PGF après calcul de la contribution du secteur des TIC. En conséquence, la précision d'une estimation pour l'UE dépend de la précision des résultats concernant la contribution de toutes les autres sources

<sup>(1)</sup> Les données sectorielles pour l'Irlande ne sont malheureusement pas disponibles.

de croissance. Étant donné que les calculs de l'augmentation de la PGF pour l'UE donnent des valeurs plus faibles dans la seconde moitié des années 90 que dans la première et que dans les années 80, il n'y a pas d'accélération par rapport à laquelle l'utilisation croissante des TIC puisse être appréciée.

En fait, l'existence de répercussions de l'utilisation des TIC sur la productivité de l'économie, en dehors du secteur des TIC, reste contestée aux États-Unis. Si, dans ce pays, l'augmentation de la PGF s'est accélérée dans le secteur des entreprises à l'exclusion de la fabrication d'ordinateurs et de semi-conducteurs, il n'est pas évident que cette augmentation soit due à l'utilisation des TIC. Jusqu'ici, la décomposition sectorielle de la PGF ne fournit guère de preuves que les secteurs ayant des taux élevés d'investissement dans les TIC présentent une augmentation exceptionnellement rapide de la PGF (pour les preuves concernant les États-Unis, voir encadré 3).

Le graphique 15 donne à penser qu'une part élevée d'investissements dans les TIC est associée à une forte augmentation de la PGF dans une perspective internationale.

Tableau 6

### Contribution du secteur des TIC à la croissance de la PGF agrégée

	1990-1995	Scénario 1 1995-1998	Scénario 2 1995-1998	Scénario 3 1995-1998
B	0,16	0,22	0,14	0,18
DK	0,04	0,06	0,04	0,05
D	0,13	0,19	0,12	0,16
EL	0,02	0,04	0,03	0,03
E	0,09	0,14	0,09	0,12
F	0,14	0,25	0,15	0,20
IRL	1,09	2,17	1,41	1,79
I	0,13	0,19	0,12	0,15
NL	0,18	0,27	0,18	0,22
A	0,10	0,18	0,11	0,14
P	0,11	0,22	0,13	0,17
FIN	0,16	0,38	0,25	0,31
S	0,15	0,27	0,17	0,22
UK	0,17	0,33	0,21	0,27
EU-15	0,14	0,24	0,15	0,19
US	0,23	0,50	0,50	0,50

**Scénario 1** repose sur l'hypothèse d'une accélération de la croissance de la PGF dans l'UE égale à celle connue aux États-Unis.

**Scénario 2** repose sur l'hypothèse d'une absence d'accélération de la croissance de la PGF dans le secteur des TIC dans l'UE.

**Scénario 3** repose sur l'hypothèse d'une accélération de la croissance de la PGF dans le secteur des TIC dans l'UE égale à la moitié de celle connue aux États-Unis.

En termes de prudence, le scénario 1 est le plus optimiste et le scénario 2 est le plus prudent.

Source: Services de la Commission.

Les pays ayant des investissements élevés dans les TIC sont donc susceptibles d'avoir une plus forte croissance de la PGF. Il est toutefois probable que ce résultat soit dû à des différences entre pays en ce qui concerne la part de la production de TIC <sup>(1)</sup>. Pour obtenir un résultat plus fiable, il faut décomposer l'augmentation effective de la PGF en augmentation de la PGF dans le secteur des TIC et en augmentation dans le reste de l'économie. C'est ce que fait le tableau 7 qui présente des résultats de régressions à partir d'un panel de seize pays, avec des observations de 1988 à 1998. L'augmentation globale de la PGF y est corrigée de l'impact de la production des TIC dans diverses hypothèses concernant l'ampleur de l'augmentation de la PGF dans le secteur des TIC.

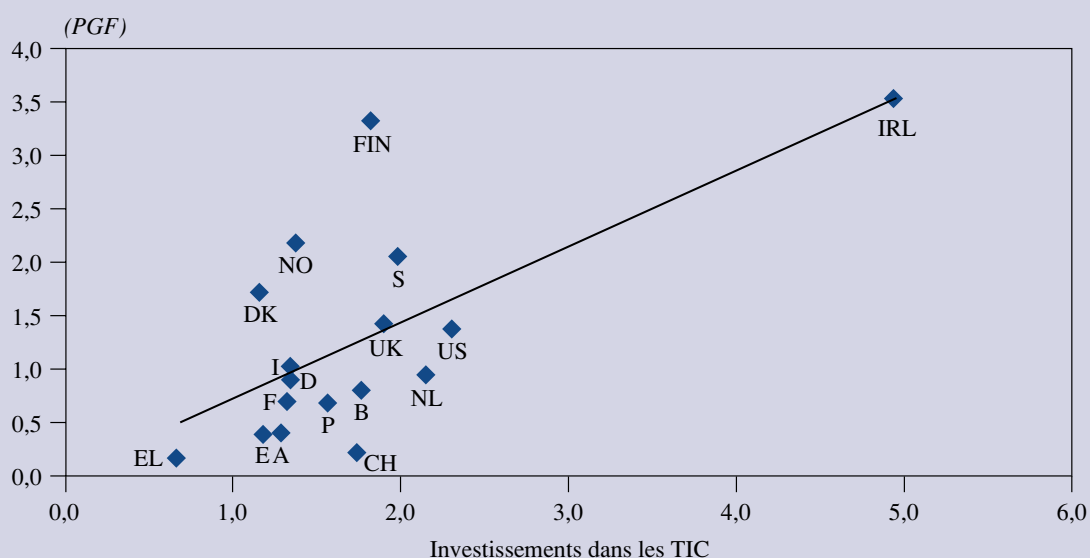
Dans l'hypothèse où la progression de la PGF dans le secteur des TIC n'est pas différente de celle enregistrée

<sup>(1)</sup> La corrélation pourrait être fallacieuse si les deux variables étaient corrélées avec un troisième facteur, par exemple, la part de la production de TIC. Du reste, la corrélation entre la production de TIC et les investissements dans les TIC d'un pays à l'autre est très grande. Une deuxième raison pour laquelle il n'est pas conseillé de considérer comme une preuve la corrélation entre les investissements dans les TIC et la PGF globale réside dans le problème de mesure que présente le calcul de la PGF sans faire la distinction qui s'impose entre le capital de TIC et le capital non TIC.

dans l'industrie manufacturière, la régression donne une relation positive entre l'utilisation des TIC et la progression de la PGF dans le reste de l'économie. Exprimée en chiffres, une augmentation de 1 point de la part des investissements dans les TIC apporterait un quart de point à la progression de la PGF. Compte tenu des résultats de la voie 2, il est probable que l'estimation fasse l'objet d'une erreur systématique par excès <sup>(2)</sup>. Le deuxième scénario présente le résultat dans l'hypothèse où l'accélération de la croissance de la productivité dans le secteur des TIC de tous les pays est égale à celle du secteur des TIC aux États-Unis. Les résultats du troisième scénario sont obtenus dans l'hypothèse plus réaliste où la croissance de la productivité dans le secteur des TIC de l'UE s'élève à 50% de celle enregistrée aux États-Unis. Avec une telle différence entre l'augmentation de la PGF dans le secteur des TIC et dans le secteur manufacturier, la contribution de l'utilisation des TIC est ramenée à 0,1 point. En outre, cette valeur est prati-

<sup>(2)</sup> Aux États-Unis, la croissance de la PGF dans le secteur des TIC est plus élevée que dans l'économie globale. Si la progression de la PGF dans le secteur des TIC de l'UE n'est que la moitié de celle enregistrée aux États-Unis, elle sera malgré tout nettement plus élevée que dans le secteur manufacturier; autrement dit, 50% de la progression de la PGF dans le secteur des TIC donnerait 11%.

Graphique 15 — Augmentation de la PGF et part des investissements dans les TIC (1992-1998)



Source: Services de la Commission.

quement nulle. Par conséquent, si l'on admet que l'augmentation de la PGF dans le secteur des TIC a contribué de façon plus que proportionnelle à la croissance de la productivité dans l'UE (voie 2), il faut rejeter l'hypothèse de répercussions.

Toutefois, avant de tirer des conclusions hâtives sur ce point, il faut noter que le problème de mesure — qui constitue un élément important de la controverse au sujet de la nouvelle économie aux États-Unis — vaut tout autant pour l'UE (voir encadré 3) <sup>(1)</sup>. Des études réalisées au niveau des entreprises fournissent la preuve, pour les États-Unis, que l'utilisation des TIC accroît la productivité et que la valeur des investissements dans les TIC est particulièrement élevée si elle est complétée par une réorganisation. Il est donc important d'entreprendre des études comparables pour l'UE.

### Conclusions pour l'UE

Même aux États-Unis, les preuves d'une plus forte limitation de la vigueur de la croissance économique n'ont pas été incontestables jusqu'en 2000. Le retard dans l'introduction des TIC dans l'UE signifie que ce n'est que dans quelques années que l'on disposera de preuves empiriques catégoriques en faveur de l'émergence d'un nouveau modèle de croissance tirée par les TIC. D'ici là, le fait que les moteurs de la croissance de la productivité recensés pour l'économie américaine sont également

à l'œuvre dans l'UE autorise un certain optimisme à propos de l'ampleur de la «nouvelle économie». Les résultats obtenus d'une analyse en contributions de la croissance révèlent que, dans l'UE, le progrès technique réalisé dans le secteur des TIC et l'accumulation de capital de TIC (à l'exclusion des logiciels) a apporté 0,5 à 0,7 point à la croissance de la production durant la seconde moitié des années 90. Cette valeur est analogue aux estimations concernant les États-Unis dans la première moitié de la dernière décennie (voir tableau 8) et indique provisoirement que l'UE est en retard d'une demi-décennie sur les États-Unis dans la contribution macroéconomique des TIC à la croissance du PIB.

On estime que la remontée, entre la première et la seconde moitié des années 90, de la croissance de la productivité du travail due à la pénétration des TIC a été de 0,2 à 0,3 point, ce qui est modeste par rapport à l'expérience américaine. Aux États-Unis, en effet, c'est le secteur de production des TIC, et plus particulièrement la production de semi-conducteurs, qui est à l'origine d'une grande partie des gains de productivité, alors que dans l'UE, ce secteur est encore relativement petit et que, par voie de conséquence, son impact sur les chiffres de la productivité globale est forcément plus limité. Cela suppose que la réalisation du même taux de progrès technique que les États-Unis donnerait une plus faible contribution à la croissance de la production dans l'UE. Par ailleurs, ce qui est plus crucial pour l'UE, ce sont les avantages produits par l'utilisation des TIC. Or ces avantages sont difficiles à cerner, même aux États-Unis. Il est certain que les preuves, jusqu'ici limitées

<sup>(1)</sup> Voir Van Ark (2000).

Tableau 7

### Ampleur de retombées macroéconomiques de la PGF

Hypothèses	Contribution d'une hausse d'un point du taux d'investissement en TIC à la croissance de la PGF (en points)
1. Scénario 1	0,25 (2,75)
2. Scénario 2	0,11 (1,27)
3. Scénario 3	0,14 (1,54)

**Scénario 1** repose sur l'hypothèse que la croissance de la PGF dans le secteur manufacturier est égale à la croissance de la PGF dans le secteur des TIC dans tous les pays.

**Scénario 2** repose sur l'hypothèse d'une accélération de la croissance de la PGF dans le secteur des TIC dans l'UE égale à celle des États-Unis.

**Scénario 3** repose sur l'hypothèse d'une accélération de la croissance de la PGF dans le secteur des TIC dans l'UE égale à la moitié de celle des États-Unis.

En termes de prudence, le scénario 1 est le plus optimiste.

Les chiffres entre parenthèses correspondent aux valeurs du Student.

Source: Services de la Commission.

Tableau 8

## Sources de croissance dans l'UE et contribution du secteur des TIC

	1991-1995	1995-1999	Accélération
Augmentation de la productivité du travail	2	1,5	- 0,5
Intensité capitalistique	1	0,5	- 0,5
— capital TIC	0,2-0,3	0,3-0,5	0,1-0,2
— substitution capital/travail	0,4	- 0,1	- 0,5
— autre capital	0,3-0,4	0,1-0,3	- 0,1-0,2
Croissance de la PGF	1	1	0
— secteur des TIC	0,1	0,2	0,1
— autres secteurs	0,9	0,8	- 0,1
Pour mémoire: part des TIC	0,3-0,4	0,5-0,7	0,2-0,3

Source: Services de la Commission.

dans l'UE, traduisent le fait que, d'après les critères américains, les investissements dans les équipements des TIC sont faibles et que la diffusion des nouvelles technologies reste modeste.

Globalement, l'effet d'amélioration de la croissance qu'ont les TIC a été éclipsé par d'autres forces (voir tableau 8). Deux facteurs sont essentiels. En premier lieu, la croissance de l'emploi et la substitution du capital par le travail ont réduit la croissance mesurée de la productivité du travail. Il s'agit à l'évidence d'une évolution souhaitable, car elle signifie qu'un plus grand nombre de travailleurs, dont beaucoup sont peu qualifiés, entrent dans la population active. En second lieu, les investissements dans les TIC sont surtout remplacé d'autres formes de capital au lieu de venir gonfler le stock de capital <sup>(1)</sup>. Toutefois, étant donné le retard de pénétration des TIC dans l'UE, il faut se garder d'accorder une importance excessive à ce phénomène qui concorde avec l'expérience des États-Unis durant la première moitié des

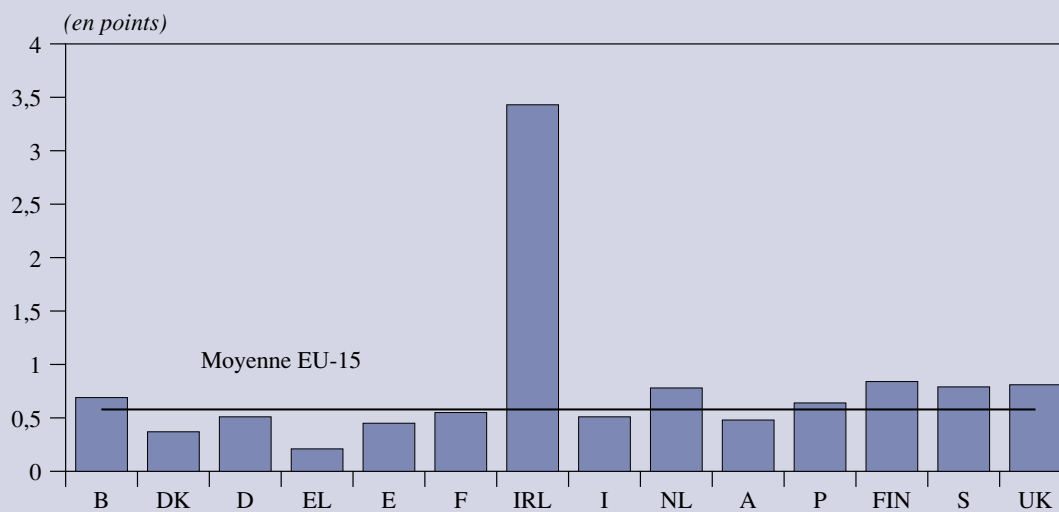
années 90, lorsque les effets de substitution ont semblé prédominer — une situation qui s'est inversée durant la seconde moitié des années 90. Il concorde également avec l'expérience d'autres révolutions industrielles, en ce sens que le passage à de nouvelles technologies réduit généralement la productivité globale durant la phase de transition et que les avantages économiques ne se manifestent qu'ultérieurement.

Le graphique 16 illustre la contribution des TIC à la croissance de la production dans les États membres de l'UE dans le cadre de l'hypothèse prudente où l'augmentation de la PGF dans le secteur européen des TIC est la moitié de celle enregistrée dans le secteur américain des TIC. Il n'y a rien d'étonnant à ce que les pays qui connaissent des investissements plus élevés dans les TIC et une plus grande part de production de TIC affichent également une plus forte contribution des TIC à la croissance de la production. La Belgique, l'Irlande, les Pays-Bas, la Finlande, la Suède et le Royaume-Uni ont bénéficié d'une contribution plus que proportionnelle aux investissements dans les TIC et de l'augmentation de la PGF dans le secteur des TIC <sup>(2)</sup>.

<sup>(1)</sup> Voir aussi Van der Wiel (2000) qui a constaté la fréquence d'un effet de substitution dans une analyse en contributions de la croissance réalisée pour les Pays-Bas. On trouve également chez Daveri (2000) des évolutions compensatrices entre la contribution des TIC et d'autres formes de capital dans des pays de l'UE.

<sup>(2)</sup> Daveri (2000) constate une contribution beaucoup plus faible des investissements dans les TIC en Irlande.

Graphique 16 — Contribution des TIC à la croissance de la production dans les États membres de l'UE, 1995-1999



NB: L'estimation repose sur les hypothèses du scénario 2 du tableau 5 et du scénario 3 du tableau 6.  
 Source: Services de la Commission.

## 4. Conditions de diffusion des nouvelles technologies

Les preuves présentées ci-dessus montrent tout à fait clairement l'existence d'un fossé entre l'UE et les États-Unis en ce qui concerne le niveau de développement du secteur des TIC et la contribution de ces dernières à la croissance économique, illustrant ainsi la position plus avantageuse occupée par les États-Unis. L'analyse en contributions de la croissance brosse un tableau utile des effets directs de productivité et de croissance des investissements dans les TIC et de la production de celles-ci. Il faut cependant souligner que l'analyse en contributions de la croissance est un outil descriptif qui ne révèle pas grand-chose sur les raisons de certains schémas d'investissement et de production dans certains pays en particulier. Il n'existe guère de preuves solides plaçant pour ou contre les conditions de diffusion des nouvelles technologies. Cette section présente les raisons possibles de différences dans l'UE et aux États-Unis, d'abord sous la forme d'un examen théorique des causes mentionnées dans la documentation, ensuite comme résultat de certaines simulations macroéconométriques — deux approches qui ont leurs défauts. Cette section se termine par une discussion de deux conditions spécifiques qui président à l'adoption des nouvelles technologies, à savoir la dotation en capital humain et un système financier favorable à la croissance.

La question concernant les sources de la diffusion plus lente des TIC dans l'UE a des ramifications importantes pour l'action publique. À moins de découvrir des facteurs spécifiques justifiant le retard de l'UE, on peut raisonnablement supposer que la diffusion des TIC va suivre l'évolution qui a eu lieu aux États-Unis. Les prix des TIC ont pratiquement convergé, ce qui signifie que le stock de capital de TIC d'équilibre de l'UE sera analogue à celui des États-Unis, la seule différence étant la vitesse d'ajustement. Dans la mesure où les effets de réseau sont cruciaux pour la diffusion des TIC — encore qu'aucune preuve empirique à l'appui n'ait été présentée jusqu'ici, que ce soit pour les États-Unis ou pour l'UE —, il n'est pas exclu que des circonstances favorables aux États-Unis aient facilité l'acquisition d'une

masse critique de stock de capital de TIC plus vite que dans l'UE. Il est probable que l'UE suivra la même trajectoire, simplement avec un retard de plusieurs années.

### 4.1. Explication des différences entre les États-Unis et l'UE : avantages comparatifs contre facteurs institutionnels

Cette section examine deux hypothèses concurrentes, mais qui ne s'excluent pas l'une l'autre. Dans les deux cas, la validité de l'appréciation positive des développements est mise en doute. En premier lieu, il se peut que les États-Unis aient un avantage comparatif persistant dans la production de biens informatiques, par exemple, en raison d'une dotation favorable en ingénieurs à un moment critique. Dans ce cas, l'ampleur du rattrapage dépendrait du potentiel des avantages dits «de deuxième entrant» dans le secteur informatique et de la position favorable de l'UE sur le marché en ce qui concerne les technologies de la communication <sup>(1)</sup>. En second lieu, il se peut aussi que les créneaux technologiques soient égaux dans ces deux zones économiques, mais que des caractéristiques structurelles particulières aient créé des obstacles à la diffusion des TIC dans l'Union européenne. Dans ce cas, l'UE ne pourrait tabler sur des

<sup>(1)</sup> Il se peut que le rattrapage des États-Unis se révèle être une démarche payante. Si le fait d'être un premier entrant peut avoir ses avantages, la mise en œuvre de la technologie américaine existante est intéressante également. En effet, avec des prix en chute libre, le fait d'acheter du matériel plus tardivement réduit les coûts; un second moteur présente également l'avantage d'être capable de choisir des solutions qui fonctionnent à coup sûr. C'est pourquoi une constitution plus efficace de TIC pourrait se produire dans l'UE et produire des taux de croissance plus élevés. Cela ne permettra pas à l'EU de dépasser les États-Unis, mais de réduire le fossé entre les deux. Mais comme l'Europe imite plus qu'elle n'innove, les connaissances d'avant-garde tout à fait indispensables lui font défaut.

résultats économiques analogues à ceux des États-Unis, sauf suppression des rigidités structurelles. Si les deux hypothèses susmentionnées ne s'excluent pas l'une l'autre, car les rigidités structurelles ont sans doute provoqué dans le passé l'émergence d'un désavantage comparatif dans l'UE, elles servent cependant de cadre utile pour l'analyse de la «production de savoir», l'adoption du progrès technique et la division du travail dans l'économie internationale.

L'approche de l'*avantage comparatif* met en évidence le fait que les différences de dotations et de spécialisation entre pays constituent une source fondamentale d'évolutions sectorielles inégales. Selon cette optique, il existe un degré important de spécialisation entre les pays dans le secteur exportateur, ce qui signifie, par exemple, que les États-Unis pourraient simplement avoir établi un avantage comparatif dans la production et l'utilisation de biens de TIC <sup>(1)</sup>. Cet avantage pourrait avoir différentes origines allant de raisons systématiques (dotation en capital humain, politique industrielle, effets d'entraînement des applications militaires) à la coïncidence historique (inventions révolutionnaires, situation géographique des entreprises qui dominent le marché).

Étant donné que les TIC présentent des effets de réseau ainsi que des avantages de premier entrant, de petites différences de conditions initiales peuvent très vite devenir des avantages comparatifs assez importants tirés par une rétroaction positive de la recherche, de l'innovation et de la spécialisation sectorielle <sup>(2)</sup>. L'émergence d'Internet est un exemple particulièrement fort du fonctionnement sur les effets de réseau. L'accès à Internet crée une nou-

velle demande de divers services de communication et l'utilisation d'Internet crée une demande d'applications. Étant donné que la pénétration d'Internet est plus forte aux États-Unis, cet effet permet d'expliquer le degré élevé d'investissements dans les TIC en général.

On peut considérer que les courants d'échanges bilatéraux de TIC entre l'UE et les États-Unis sont des preuves en faveur de l'hypothèse des avantages comparatifs. Le fait que l'Europe ait un déficit permanent dans les échanges de TIC avec les États-Unis dénote un désavantage comparatif, lequel s'est même accru dans les années 90 (voir tableau 9). La spécialisation de l'industrie manufacturière américaine dans les produits de haute technicité, et surtout dans le matériel informatique et ses composants, devient évidente dans les dépenses de R & D. Les chiffres de l'OCDE montrent qu'un schéma de spécialisation manifeste est en train d'apparaître entre l'UE et les États-Unis (voir tableau 10). En effet, les États-Unis concentrent la R & D dans le secteur de haute technicité, et notamment dans le domaine du matériel informatique, tandis que les différences entre les États-Unis et l'UE en matière de dépenses de R & D dans les secteurs de moyenne et faible technicité sont moins prononcées. L'association de ces résultats et des preuves empiriques du lien existant entre la R & D commerciale et la PGF (voir encadré 1) donne à penser que l'augmentation de la PGF observée dans le secteur américain des TIC pourrait s'expliquer, dans une large mesure, par l'effort de recherche consacré à ce secteur.

L'approche *institutionnelle* est axée sur les différences structurelles entre l'UE et les États-Unis, qui peuvent être préjudiciables à l'adoption de nouvelles technologies et provoquer ultérieurement des différences d'adoption de technologies qui existent de la même façon dans les deux zones économiques. Dans ce contexte, les rigidités du marché du travail sont perçues comme un obstacle aux mutations technologiques, car l'introduction des TIC offre de vastes possibilités de restructuration de la production et de réduction de la taille de la population

<sup>(1)</sup> Voir, par exemple, Bernard et Jones (1996).

<sup>(2)</sup> Le Council of Economic Advisers (2000), p. 120-121, présente une étude de cas concernant le marché américain du téléphone, qui montre que les effets de réseau déterminent le résultat du marché dès lors qu'un réseau est vaste par rapport à ses concurrents.

Tableau 9

### Importations bilatérales UE - États-Unis en part des ventes totales

	1993	1998
Importations de l'UE en provenance des États-Unis	18,5	23,4
Importations des États-Unis en provenance de l'UE	6,3	6,1

Sources: OCDE, REEDS.



active. Dans l'UE, ces rigidités risquent de fausser l'incitation à appliquer des technologies génératrices d'économies de main-d'œuvre, alors que, aux États-Unis, le coût relativement moindre des licenciements accroît la rentabilité des investissements dans les TIC et stimule considérablement la mise en œuvre de technologies génératrices d'économies de main-d'œuvre. Il se peut que l'incitation ait été moins forte pour les chefs d'entreprise européens en raison du nombre relativement élevé de chômeurs et de la flexibilité moindre des marchés du travail européens, ce qui accroît le coût social des réductions d'effectifs <sup>(1)</sup>.

Une autre caractéristique structurelle réside dans l'intensité de la concurrence qui contraint les entreprises à innover et à trouver des moyens pour réduire leurs coûts. De ce fait, la concurrence plus intense qui règne aux États-Unis favorise le progrès technique et, en corollaire, la culture plus entrepreneuriale aux États-Unis favorise une expansion plus rapide de nouveaux secteurs. Les désavantages structurels de l'UE qui sont souvent évoqués résident dans les marchés financiers moins matures qui entravent la capacité des entreprises jeunes et novatrices à trouver des capitaux, les interactions insuffisantes entre la R & D publique et la R & D privée et le poids des formalités administratives pour la création d'entreprises.

Si le raisonnement théorique permet d'étudier aisément les liens entre les structures économiques et la lenteur de la diffusion du progrès technique dans l'UE, il n'en va

<sup>(1)</sup> Pour ce raisonnement, voir Greenspan (2000) qui affirme que les rigidités des marchés du travail sont l'une des principales causes du retard de l'UE dans l'adoption des TIC. Voir aussi Bassanini e.a. (2000).

pas de même pour la preuve empirique de ces différences et d'autres différences institutionnelles (voir aussi encadré 5). Bassanini e.a. (2000) a présenté des preuves provisoires sous forme de relations bilatérales confirmant des corrélations négatives entre, d'une part, l'augmentation de la PGF et, d'autre part, la protection de l'emploi et le poids des formalités administratives sur une base internationale. Apparemment, il existe aussi une relation négative entre le degré de pénétration d'Internet et le coût des télécommunications. Si toutes ces preuves suggèrent l'existence d'un lien de causalité, il est cependant prématuré d'en conclure que ces relations ne sont pas causées par de tiers facteurs ni qu'il s'agit de causes insignifiantes.

#### 4.2. De nouvelles contraintes pour investir dans les hommes et les compétences

Depuis longtemps, l'acquisition de capital humain est reconnue comme étant un déterminant absolument essentiel du développement économique <sup>(2)</sup>. À l'évidence, l'accumulation de connaissances et les qualifica-

<sup>(2)</sup> La thèse selon laquelle l'éducation et la formation peuvent être traitées de manière analogue à l'investissement en capital physique ne date pas d'aujourd'hui, puisqu'elle remonte à Adam Smith. L'analyse théorique moderne de l'investissement en capital humain a vu le jour au début des années 60 avec les travaux de Becker, Mincer, Schultz et Oi qui ont fait école, motivés dans une certaine mesure par les tentatives d'«explication» du résidu de Solow, le taux exogène du progrès technique qui augmente la main-d'œuvre dans le modèle de Solow (1956).

Tableau 10

#### Intensité sectorielle de la R & D (dépenses de R & D en % de la production totale)

Années:	UE		États-Unis	
	1980	1995	1980	1995
Haute technologie	9,1	8,3	13,5	12,3
— Bureautique et informatique	6,2	4,2	12,7	14,7
Moyenne haute technologie	1,8	2,6	3,1	4,0
— Équipement et machines	1,3	2,0	1,3	2,1
Moyenne basse technologie	0,4	0,6	0,7	0,7
Basse technologie	0,1	0,2	0,2	0,4

Source: OCDE, principaux indicateurs industriels.



**Encadré 5 — Implications macroéconomiques de l'accélération de la PGF dans le secteur des TIC**

Si l'on veut établir une distinction empirique entre l'«approche de l'avantage comparatif» et l'«approche institutionnelle», il faut surmonter des difficultés méthodologiques majeures, quand bien même l'on disposerait d'une base de données solide et exhaustive. Cette section présente les résultats de quelques simulations macroéconométriques susceptibles d'éclaircir provisoirement la question. On trouvera des renseignements détaillés sur la simulation type dans Roeger (2000).

On a utilisé un modèle néoclassique de croissance, qui est le vecteur standard employé dans de nombreuses études sur la croissance et la convergence et qui concorde en outre avec les hypothèses technologiques et de structure des marchés qui sous-tendent les analyses en contributions de la croissance. Les différences structurelles entre l'UE et les États-Unis sont modélisées sous forme de différences de comportement salarial et de coûts d'ajustement plus élevés dans l'UE qu'aux États-Unis, sur les marchés financiers et les marchés du travail. Le progrès technique est modélisé sous forme d'accélération durable de l'augmentation de la PGF dans le secteur de production des TIC. Le modèle est estimé pour les États-Unis et l'UE sur la période de 1981 à 1993 et désagrégé en secteur TIC et secteur non TIC pour les deux entités <sup>(1)</sup>. Cette période a été choisie pour la référence afin de vérifier si le modèle est capable de reproduire les résultats économiques produits dans le passé par l'accélération de la croissance de la PGF dans les secteurs de production des TIC.

Une première simulation a été effectuée dans le cadre de l'hypothèse où les États-Unis connaissent une croissance continûment plus forte de la PGF, de 11 % dans le secteur des TIC <sup>(2)</sup>. Dans ce scénario, la croissance du PIB américain ne cesse de progresser et est plus élevée de 0,8 point au bout de cinq ans (1998) et d'environ 1 point au bout de dix ans (2003). Le progrès technique sectoriel augmente la part de la production nominale des TIC d'environ 0,6 point au bout de cinq ans et continue à progresser. De plus, la part des investissements dans les TIC augmente, bien qu'à un rythme légèrement plus lent. En dépit de la simplicité du modèle, ce scénario caractérise dans leurs grandes lignes les développements enregistrés aux États-Unis durant les cinq dernières années.

<sup>(1)</sup> Le modèle utilisé est une version dérivée du modèle QUEST de la direction générale des affaires économiques et sociales.

<sup>(2)</sup> Cette valeur est extraite de l'étude d'Oliner et Sichel (2000).

En ce qui concerne les résultats de croissance de l'UE, différentes simulations ont été effectuées avec différentes hypothèses de taux de croissance de la PGF dans le secteur européen de la production de TIC. Les résultats les plus crédibles ont été obtenus dans le cadre de l'hypothèse où l'augmentation de la PGF dans le secteur des TIC est la moitié de celle enregistrée aux États-Unis. Ces résultats concordent grosso modo avec l'augmentation de la production des TIC et de la part des investissements dans les TIC. Ce scénario donne également une adéquation relativement étroite avec l'évolution de la croissance du PIB sur les cinq dernières années. Globalement, on peut considérer que l'hypothèse de l'analyse en contributions de la croissance, où l'augmentation de la PGF dans le secteur communautaire des TIC est la moitié de celle enregistrée dans le secteur américain des TIC, comme une approximation utile de la différence effective <sup>(3)</sup>.

L'implication à long terme du scénario le plus plausible est une augmentation du sentier de croissance du PIB de 0,5 point dans l'UE. Le taux de croissance réel est plus élevé de 0,2 point au bout de cinq ans et encore de 0,1 point au bout de dix ans. Du reste, il faut noter dans l'UE l'ajustement relativement lent par rapport au taux de croissance plus élevé. Aux États-Unis, 60 % de la progression du taux de croissance à long terme est obtenue au bout de cinq ans, tandis que 40 % seulement est obtenue dans l'UE sur la même durée.

Le scénario principal est fondé sur l'hypothèse de 50 ans de progression de l'augmentation de la PGF. Des simulations supplémentaires avec une durée différente de l'augmentation de la PGF indiquent que la croissance du PIB est susceptible de progresser plus vite et serait nettement plus élevée durant la décennie suivant le choc technologique, indépendamment de sa durée.

Globalement, ce scénario ne permet pas de distinguer clairement entre les mérites de l'hypothèse de l'avantage comparatif et ceux de l'hypothèse institutionnelle. On peut

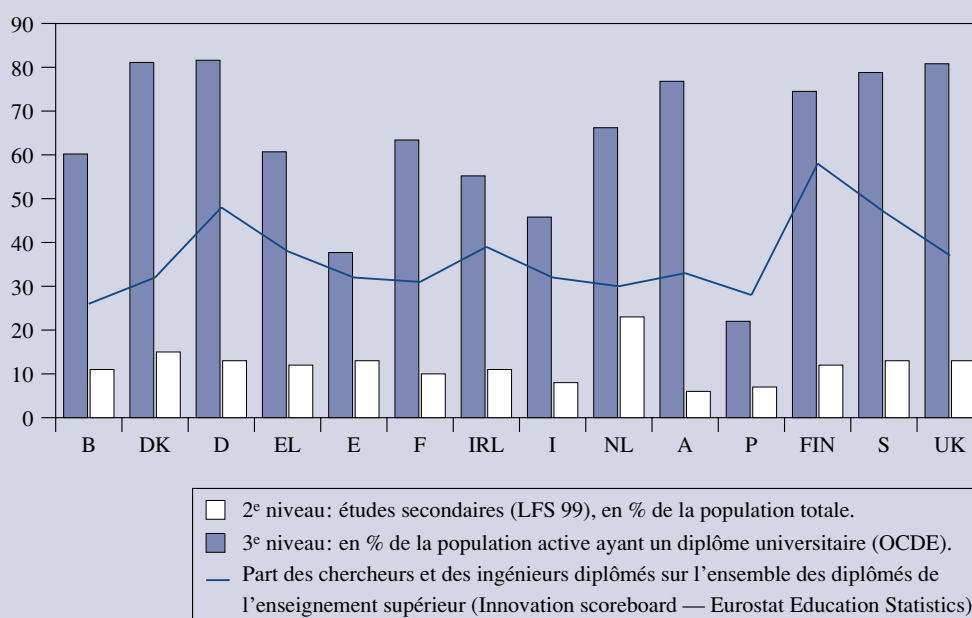
<sup>(3)</sup> D'autres simulations avec, d'une part, une augmentation nulle de la PGF dans le secteur européen des TIC et, d'autre part, une augmentation de la PGF égale à celle du secteur américain des TIC n'ont pas donné de résultats satisfaisants. La croissance du PIB et l'évolution de la part de la production de TIC ont été beaucoup trop faibles ou beaucoup trop élevées pour concorder avec l'évolution réelle.

trouver des preuves pour chacune d'elles. D'un côté, l'ajustement plus lent dans l'UE dénote les obstacles que constituent les rigidités structurelles sur les marchés financiers et les marchés du travail imposées par le modèle. De l'autre, la simulation ne révèle pas des rigidités institutionnelles importantes pour des différences de croissance sur une très longue période, étant donné que la différence de croissance à long terme est proportionnelle à l'ampleur du choc de PGF initial. Si elles n'affectent pas le taux de croissance produit dans le modèle, les rigidités institutionnelles imposées donnent des différences importantes

de performances en matière d'emploi entre les États-Unis et l'UE. Les retombées d'une plus forte croissance sur l'emploi sont nettement moindres dans l'UE.

Il est certain que ces résultats dépendent des hypothèses du modèle, notamment en ce qui concerne la modélisation des rigidités institutionnelles et la durée du choc de la PGF. Cette simulation est tout de même utile en ce sens qu'elle donne une idée de l'orientation des réactions à long terme et sur l'ampleur probable de l'impact du progrès technique sur la croissance économique.

Graphique 17 — Niveau d'instruction de la population active



Source: Services de la Commission.

tions indispensables pour permettre aux gens de recueillir les fruits du progrès technologique constituent le moteur du processus de croissance économique. Non seulement des niveaux élevés de dotations en capital humain améliorent le potentiel productif, mais ils sont importants aussi pour l'évolution de marchés du travail adaptables et performants en facilitant le relèvement des qualifications et la formation des adultes, ce qui est d'autant plus important dans un monde où les goûts et les technologies évoluent rapidement.

Pour la mise en œuvre des TIC, il faut disposer d'une main-d'œuvre suffisamment instruite, les chercheurs et

les ingénieurs jouant un rôle crucial. En fait, le graphique 17 montre que la plupart des États membres sont parfaitement équipés, avec un bon pourcentage de la population active ayant fait des études secondaires et même supérieures. Il n'y a probablement rien d'étonnant à ce que les pays qui occupent une position de pointe sur le plan de la diffusion des TIC, c'est-à-dire l'Irlande, la Finlande et la Suède, soient également dotés d'une forte proportion de scientifiques et d'ingénieurs diplômés.

Il ne fait guère de doute que, même dans les pays les plus développés, une expansion convenablement ciblée de l'éducation et de la formation joue un rôle essentiel

dans la croissance économique. À l'évidence, les systèmes européens d'éducation et de formation doivent s'adapter à la société cognitive pour suffisamment doter les gens des qualifications nécessaires à la vie et au travail dans la nouvelle économie de l'information, à la réduction de la pénurie de qualifications à un minimum et à la prévention de l'«info-exclusion».

Il est cependant difficile d'aller au-delà des généralités. En effet, il est probable que la rentabilité des investissements à des niveaux d'éducation différents varie fortement d'un pays à l'autre et dépende notamment des conditions initiales, de la répartition du revenu et de la structure des systèmes d'éducation, pour ne nommer qu'une poignée de facteurs décisifs. En outre, l'existence probable d'externalités positives de rétroaction entre les structures des marchés, l'accumulation de capital humain, la formation polyvalente et les investissements dans les TIC et la R & D viennent compliquer un peu plus le recensement des domaines d'intervention où les taux de rentabilité promettent d'être les plus élevés. C'est pourquoi, en matière de formation de capital humain, il est sans doute peu judicieux de définir des stratégies uniformes.

Tout en gardant ces avertissements présents à l'esprit, il est quand même tentant de présenter les grandes implications de la révolution des TIC pour l'accumulation de capital humain et la formation de qualifications. En effet, pour cueillir les fruits d'un nouvel ensemble de complémentarités technologiques et organisationnelles, il faut sans doute posséder une plus forte dose de faculté d'adaptation, d'esprit d'initiative, de compétence cognitive et sociale, de talents de communication, etc. Par voie de conséquence, les travailleurs qui possèdent ces caractéristiques de polyvalence vont voir leur salaire augmenter, tandis que les monovalents vont encore reculer; il s'agit d'un processus désigné par l'expression éloquente de «fracture numérique». Étant donné que les gens instruits sont également mieux équipés pour exploiter les complémentarités sur une plus vaste palette de compétences <sup>(1)</sup>, le bonus que confère l'instruction peut très bien dépasser largement l'effet direct de l'éducation sur la productivité pour une qualification particulière. Par conséquent, si les pouvoirs publics ne prennent pas

les mesures qui s'imposent en matière d'éducation et de formation, et notamment la promotion de l'apprentissage tout au long de la vie, il risque d'y avoir de graves conséquences pour l'évolution des écarts de rémunération, des inégalités et de la cohésion sociale en général <sup>(2)</sup>.

Comme on l'a vu plus haut, l'action publique dans le domaine de l'éducation et de la formation devra largement favoriser le développement de nouvelles qualifications, notamment pour assurer une offre suffisante de professionnels des TIC, faute de quoi il y aura des pertes de débouchés et de croissance. Nombreuses sont les entreprises qui se sentent d'ores et déjà entravées par une pénurie de spécialistes dans ce domaine, et il est à prévoir que les goulots d'étranglement vont encore se resserrer si les mesures qui s'imposent ne sont pas prises. Mais le défi va manifestement plus loin que la simple satisfaction de la demande de professionnels des TIC. En effet, des connaissances de base en informatique constituent un élément essentiel de l'adaptabilité des travailleurs et de l'employabilité de tous les citoyens. De même, le travail peut devenir plus accessible grâce à des dispositions plus souples, comme le télétravail, qui suppriment quelques-unes des contraintes de distance et de temps qui constituent autant d'obstacles à l'emploi. Enfin, d'une manière générale, il est indispensable que le marché du travail fonctionne dans la souplesse et l'efficacité pour récolter les gains de rendement des TIC, permettre une réaffectation rapide de la main-d'œuvre entre les entreprises qui exploitent les nouveaux créneaux, et favoriser l'«info-insertion» de tous.

### 4.3. La structure financière de l'UE soutient-elle la nouvelle économie?

On pense communément qu'un secteur financier efficace joue un rôle crucial en permettant des taux de croissance économique élevés et durables. Ainsi, dans les périodes de progrès technique rapide, un secteur financier efficacement structuré favorise apparemment l'incorporation des progrès techniques dans la formation de capital. En particulier, l'attribution de capitaux à de jeunes entreprises est souvent considérée comme une condition sine

<sup>(1)</sup> Cela impose évidemment que les études soient adaptées à l'acquisition d'une formation polyvalente et indique notamment que les systèmes éducatifs ne doivent pas exiger des étudiants qu'ils se spécialisent à un âge relativement jeune dans des domaines trop étroits.

<sup>(2)</sup> Il faut noter que la compression artificielle des primes à la qualification peut envoyer des signaux erronés aux acteurs du marché avec, pour corollaire, des décisions inefficaces d'investissement en capital humain. Pour une discussion diversifiée des ressorts de l'évolution récente des inégalités salariales, voir Snower (1999).

qua non de l'émergence de la nouvelle économie dans l'UE. L'apport de capital à ces entreprises est crucial, car pour l'introduction des nouvelles technologies celles-ci ont des coûts d'opportunité moins élevés que

les vieilles entreprises et servent donc de moteurs des mutations technologiques <sup>(1)</sup>.

<sup>(1)</sup> Voir Hobijn et Jovanovic, Bassanini e.a. (2000).

### Encadré 6 — Preuves empiriques du lien entre éducation et croissance

Il existe une impressionnante batterie d'études microéconométriques du rapport entre l'instruction et le salaire sur le plan individuel. Le cheval de bataille traditionnel de ces études est l'équation salariale «mincérienne» qui rapporte la rémunération individuelle à la durée des études et à un terme quadratique dans l'expérience professionnelle pour tenir compte de la formation en entreprise de manière logarithmique. Il s'est avéré que la fonction salariale mincérienne était en assez bonne adéquation avec les données, malgré les différences souvent spectaculaires qui existent entre les systèmes économiques et éducatifs d'un pays à l'autre. En général, on constate qu'une année d'études de plus est associée à une rémunération supérieure de 5 à 15 %, selon l'époque et le pays. Mais aussi et surtout, des études de plus en plus nombreuses viennent étayer la thèse selon laquelle cette situation reflète un véritable effet causal de l'instruction sur la productivité, et ne résulte pas d'une corrélation fallacieuse entre éducation et rémunération créée par des variables non observées, comme les aptitudes inhérentes <sup>(1)</sup>.

L'OCDE fournit un exemple récent d'analyse en contributions de la croissance réalisée pour plusieurs pays industrialisés <sup>(2)</sup>. Les résultats figurant sur le graphique ci-dessous montrent que, durant la période 1985-1996, l'accumulation de capital humain a favorisé la productivité dans la quasi-totalité des pays, représentant de zéro à un point de la croissance tendancielle de la productivité du travail <sup>(3)</sup>. La constatation d'un impact relativement modeste des transferts de la qualité du travail sur la crois-

sance n'est pas rare dans la documentation traitant de l'analyse en contributions de la croissance <sup>(4)</sup>.

Les régressions internationales de la croissance vérifient directement les implications de l'éducation en matière de productivité en intégrant des mesures du capital humain (en termes de niveaux initiaux et de variations dans le temps) dans un vaste ensemble de variables explicatives et pour estimer sa contribution à la productivité globale à partir de données transversales. Si, en général, les régressions internationales constatent des liens positifs forts entre les niveaux initiaux d'instruction et la croissance ultérieure, les estimations empiriques suggèrent souvent des taux de rendement dont l'importance n'est guère plausible <sup>(5)</sup>.

Donc, en résumé, il est sans doute juste d'affirmer que l'équilibre des preuves montre des effets de l'instruction sur la productivité sur le plan global qui sont au moins aussi importants que ceux qui sont recensés dans les études microéconométriques sur le rendement individuel de l'instruction. Plusieurs études réputées qui concordent avec des antécédents théoriques forts plaident plutôt en faveur de la thèse selon laquelle le rendement social de l'accumulation de capital humain dépasse nettement le rendement personnel; en revanche, il est admis qu'il est un peu plus difficile d'en trouver des preuves empiriques solides.

<sup>(1)</sup> Pour des études utiles des preuves disponibles, voir, par exemple, Psacharopoulos (1994), Griliches (1997) ou Krueger et Lindahl (1999). Pour un point de vue plus sceptique, voir Weiss (1995). Une bonne discussion de synthèse sur la façon d'interpréter le lien empirique entre instruction et rémunération sur le plan individuel est fournie par Card (1999), Krueger et Lindahl (1999) et Temple (2000).

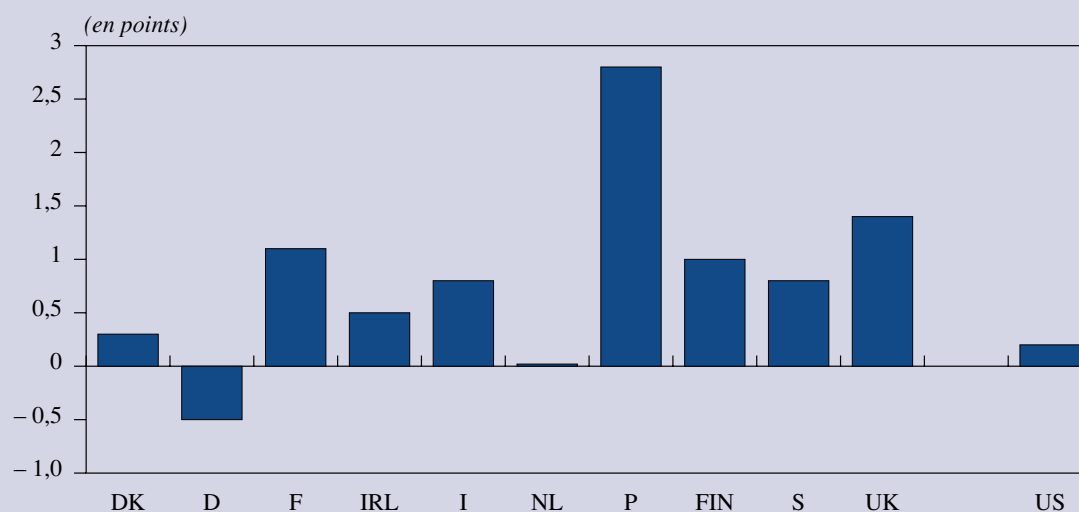
<sup>(2)</sup> Voir Scarpetta e.a. (2000), Elmeskov et Scarpetta (2000).

<sup>(3)</sup> Le résultat pour l'Allemagne traduit le léger fléchissement du niveau moyen d'instruction de la population active dans le sillage de la réunification. Pour les Pays-Bas, la valeur estimée est essentiellement nulle.

<sup>(4)</sup> Par exemple, les résultats bien connus de Maddison (1987, 1991) permettent de penser que l'évolution de la qualité de la main-d'œuvre a généralement ajouté de 0,1 à 0,5 point aux taux de croissance annuels entre 1950 et 1984 dans un échantillon de six pays industrialisés. Pour les États-Unis, où les études sont plus nombreuses, l'examen des preuves montre que le relèvement du niveau d'instruction représente peut-être un tiers de la progression de la productivité globale des facteurs durant la période de l'après-guerre.

<sup>(5)</sup> Topel (1999) affirme qu'une estimation type, comme celle de Barro et Sala-i-Martin (1995), supposerait un taux de rendement supérieur à 30 %, ce qui est beaucoup trop pour le modèle qu'ils prétendent estimer. L'étude la plus récente, c'est-à-dire celle de Scarpetta e.a. (2000), trouve également des rendements assez élevés de la formation de capital humain dans le cadre d'une régression de la croissance globale.

## Contribution du capital humain à la croissance de la productivité du travail, 1985-1996



Source: OCDE.

Si certains observateurs évoquent parfois une «révolution financière» éperonnée par la progression des marchés de capital-risque aux États-Unis, la structure financière de l'UE est souvent jugée moins propice à la croissance <sup>(1)</sup>. Ainsi, le rôle plus important des prêts bancaires pour le financement par prise de participation est considéré d'un œil critique <sup>(2)</sup>. Toutefois, le système financier de l'UE connaît des changements structurels importants sous l'influence de plusieurs processus en cours qui se renforcent mutuellement, comme la mondialisation, l'introduction de l'euro et les réformes structurelles (pour certains faits stylisés du système financier de l'UE, voir graphique 18).

Dans la mesure où l'activité économique des entreprises est modifiée par l'émergence des nouvelles technologies, leur demande de services financiers s'en trouve probablement affectée. Surtout, les entreprises qui sont pré-

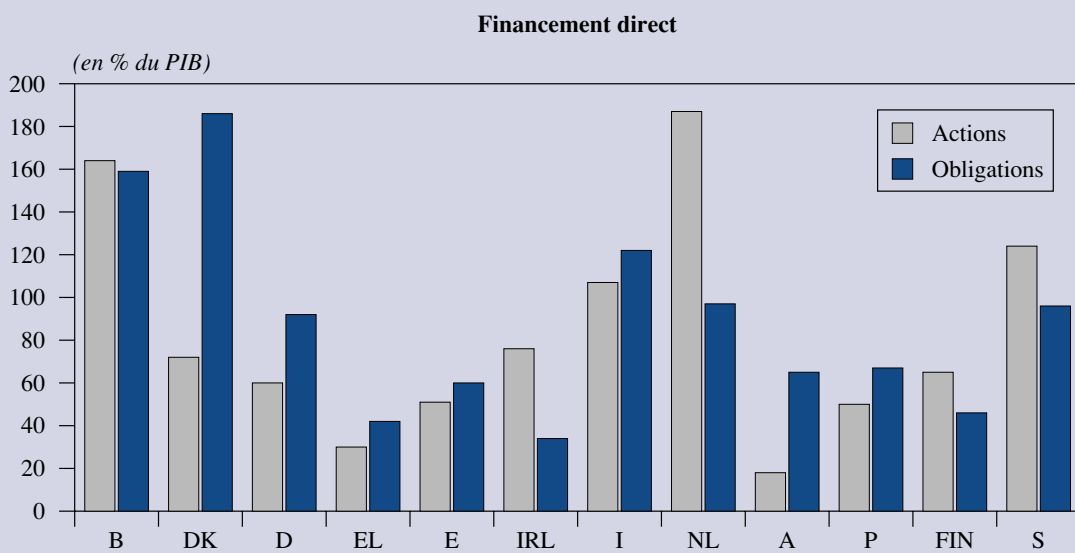
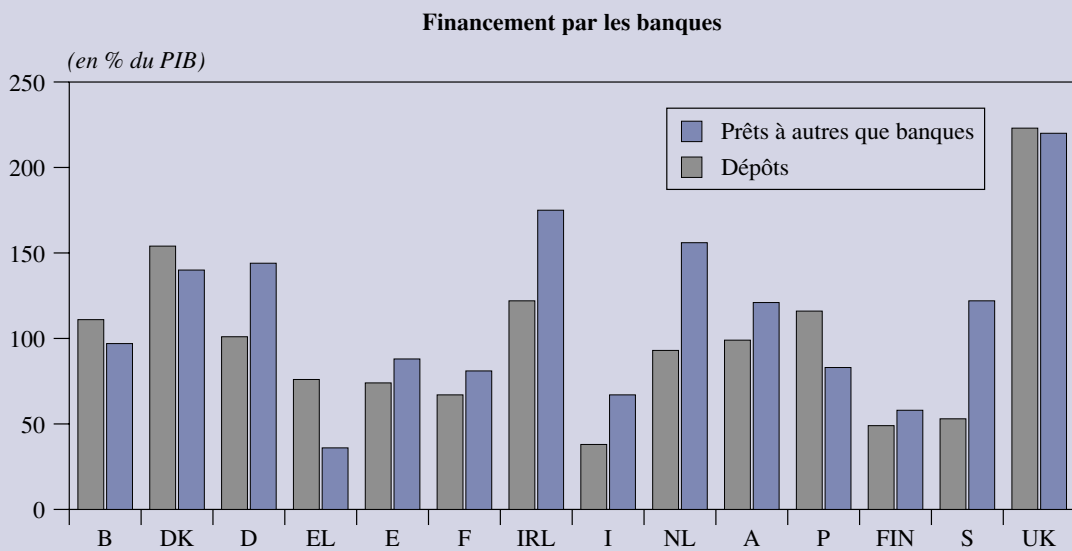
sentes dans le secteur des TIC ont apparemment d'autres besoins financiers, distincts de ceux des fabricants traditionnels. Bien qu'il n'existe pas encore de preuves solides et que cette section ne puisse donc éviter un aspect parfois spéculatif, on peut dire que les «développements stylisés» qui suivent sont importants pour le financement des «entreprises de la nouvelle économie».

Ces entreprises présentent les caractéristiques suivantes. La plupart des entreprises du secteur des TIC sont jeunes et ont une activité intense sur le plan de l'innovation ou de la R & D. En général, leur production nécessite moins d'investissements que celle des industries traditionnelles, mais le matériel qu'elles utilisent fait l'objet d'un amortissement rapide et doit être remplacé ou modernisé fréquemment. Leur secteur est considéré comme une activité à risques, parce qu'on ne connaît pas les conditions futures de l'offre et de la demande. Certaines entreprises de la «nouvelle économie» ont une longue période de gestation et ne dégagent donc pas de marge brute d'autofinancement pendant une durée considérable, ce qui ne fait qu'accroître l'incertitude qui plane sur leur rentabilité. On estime cependant que certaines

<sup>(1)</sup> Voir Cohen et Debonneuil (2000), Bassanini e.a. (2000), Tsuru (2000).

<sup>(2)</sup> Voir Tsuru (2000). Les principaux arguments pour et contre les prêts bancaires sont exposés ci-après.

Graphique 18 — Importance relative des différents instruments financiers, 1997



NB: En raison de fortes différences d'échelle, le Luxembourg est exclu.  
Source: BCE.

de ces entreprises fortement axées sur les TIC devraient avoir un potentiel de croissance rapide et forte. Leur structure évoluera donc parallèlement à leur réussite ou à leur échec. En ce qui concerne les entreprises qui ont atteint un régime de croisière, leur entrée dans le secteur des TIC entraîne un accroissement de leur exposition aux mutations techniques et organisationnelles. On peut s'attendre à ce que la réorganisation des grands groupes et les opérations de fusion et acquisition soient plus fréquentes que dans le passé.

Du point de vue des entreprises, la différence entre un parti pris bancaire et un parti pris de marché réside dans la concentration des prêteurs. Les systèmes bancaires sont caractérisés par un petit nombre de prêteurs, contrairement aux systèmes de marché où les prêteurs sont nombreux. Cette distinction exprime des différences quant à la motivation à se lancer dans la collecte de renseignements et le suivi des entreprises <sup>(1)</sup>. Les caractéristiques particulières des renseignements peuvent faire que, dans certains cas, les banques soient supérieures et que dans d'autres cas, l'apport de capitaux par les marchés le soit. Dès lors que la collecte des renseignements est coûteuse et si son accumulation est déterminée par des économies d'échelle, les banques peuvent s'avérer plus efficaces, car l'évaluation par une foule d'agents des marchés financiers entraîne un chevauchement des activités de collecte de renseignements <sup>(2)</sup>. D'un autre côté, on reproche souvent aux banques d'avoir un penchant pour les investissements prudents, alors que les marchés financiers encouragent l'innovation. C'est notamment l'obligation de garantie qui fait pencher les banques en faveur des prêts aux entreprises ayant pignon sur rue, au détriment des jeunes entreprises. Il apparaît que les prêts des marchés soutiennent davantage les entreprises qui n'ont aucune possibilité de nantissement. On pense notamment que le financement par les marchés est supérieur si l'économie doit faire face à davantage d'investissements spéculatifs dans un environnement incertain. De même, les banques réduisent les coûts de suivi des entreprises et des chefs d'entreprise. Toutefois, des rapports de longue date entre une entreprise et sa

banque ne plaident pas nécessairement en faveur d'une forte contrainte budgétaire, car les dirigeants de la banque peuvent être de mèche avec ceux de l'entreprise pour faire obstacle à tout contrôle extérieur efficace. Les marchés financiers stimulent un plus grand contrôle des entreprises en facilitant les rachats et la mise en adéquation de la rémunération des dirigeants avec les résultats de l'entreprise <sup>(3)</sup>.

Les caractéristiques d'une entreprise de haute technologie font naître des impératifs financiers tout au long de la vie de l'entreprise <sup>(4)</sup>.

- L'engagement financier avec une entreprise de la nouvelle économie est risqué et ce genre d'entreprise ne dispose d'aucun bien à nantir puisqu'elle investit essentiellement dans des actifs incorporels. Dans la mesure où les investisseurs présents sur les marchés manifestent moins d'aversion pour les risques que les banques, les entreprises peuvent trouver avantageux de proposer des prises de participation sur les marchés.
- Les petites entreprises peuvent donner la préférence à un seul prêteur pour éviter d'avoir à divulguer des informations confidentielles liées aux innovations et à la R & D. De plus, le prêteur unique permet d'éviter le chevauchement des coûts d'évaluation et de suivi.
- Dans la mesure où une entreprise a des projets dont la période de gestation est longue et s'attend à une trésorerie incertaine durant la phase de démarrage, le financement par prêts bancaires la rend vulnérable sur le plan du renouvellement des conditions de crédit et du service de la dette. Le financement par prise de participation évite cette vulnérabilité. Les détenteurs du capital n'obtiendront une rémunération qu'une fois que l'entreprise sera suffisamment rentable pour la générer.
- À un certain stade, la supériorité des marchés financiers pour recueillir des renseignements dans un contexte commercial incertain peut devenir impor-

<sup>(1)</sup> Pour un panorama de la question, voir Carlin et Mayer (1999 a, 1999 b), Beck et Levine (2000).

<sup>(2)</sup> En outre, l'investissement dans la collecte de renseignements peut être inférieur à ce qui est socialement souhaitable dans un système de marché, en raison d'un comportement de resquilleur. On se trouve en présence du «paradoxe de l'information» lorsqu'il est plus rentable de déduire des renseignements de l'activité d'autres agents que d'investir dans leur collecte.

<sup>(3)</sup> La propriété concentrée favorise les activités qui nécessitent des investissements irréversibles par d'autres intéressés, par exemple dans des compétences ou des équipements spécialisés. Cet engagement est favorable aux investissements assortis de longues périodes de gestation.

<sup>(4)</sup> Voir aussi Stultz (2000).



tante <sup>(1)</sup>. Les entreprises qui travaillent dans des conditions de demande et d'offre placées sous le signe d'une grande incertitude peuvent trouver plus facile d'obtenir des fonds sur les marchés que de la part de prêteurs uniques.

- Les entreprises qui connaissent une forte expansion doivent faire face à des besoins financiers croissants. À leurs yeux, les banques sont mieux placées pour leur assurer des conditions de financement souples et personnalisées. À un stade ultérieur, le financement par les marchés peut se révéler plus adapté, car le contrôle indépendant des entreprises est jugé plus souple, ce qui est précieux pour celles qui cherchent à se restructurer.
- Les entreprises chevronnées qui sont en restructuration ou dans une opération de fusion ou acquisition ont souvent besoin de sommes importantes qui dépassent la contrainte budgétaire d'un seul établissement financier. Un marché public liquide pour les fonds propres ou l'endettement des entreprises a des chances de mieux répondre à leurs besoins.

D'une manière générale, les «entreprises de la nouvelle économie» exigent un système financier qui soit suffisamment souple pour leur apporter les instruments financiers différents qu'imposent les particularités de leur cycle de vie. Des clauses de sortie du financement bancaire pour passer au financement par les marchés, et inversement, pourraient être adaptées à leurs besoins financiers. En ce qui concerne les caractéristiques de risque, le fait de pouvoir compter sur un financement par fonds propres et non par l'endettement peut se révéler plus important pour les entreprises de la «nouvelle économie» que pour les industries plus traditionnelles. En revanche, le financement de la dette par les banques est plus souple et ne peut pas être catalogué définitivement comme moins utile.

Au tournant du siècle, le secteur financier de l'UE est en pleine mutation. Celle-ci se manifeste de la manière la plus tangible dans la concentration croissante des banques, dans la multiplication des fusions et des alliances stratégiques entre organisations du marché des actions et dans la création et le développement de nouvelles formes d'intermédiaires financiers, comme les

fonds de retraite et les investisseurs et marchés de capital-risque. Globalement, la modification de la structure financière de l'UE est parfaitement illustrée par les slogans de désintermédiation et sécurisation, d'une part, et d'intégration économique, d'autre part. On constate une tendance générale à la progression des éléments fondés sur le jeu du marché et au recul de l'intermédiation par les banques.

La structure en mutation du système financier de l'UE reflète-t-elle l'évolution des besoins financiers des jeunes entreprises? Il est difficile de savoir si les banques ont adapté leurs pratiques de crédit. Une plus grande disponibilité de crédits sans constitution de garantie ou l'augmentation de la part des prêts aux petites entreprises naissantes serait un indice de leur adaptation. Il apparaît que l'évolution vers les activités de banque d'affaires profite davantage aux grands groupes, en convenant mieux à leurs exigences pour le financement des restructurations et des fusions et acquisitions, qu'aux jeunes entreprises. L'intervention croissante des investisseurs individuels («*business angels*») et des capitaux-risqueurs sur les marchés financiers de l'UE est un signe prometteur, au même titre que le plus grand potentiel de financement par fonds propres sur les «nouveaux marchés». D'une manière générale, il apparaît que ces segments de marché ne sont pas encore suffisamment actifs dans l'UE. Ces dernières années, les marchés de capital-risque ont prospéré dans l'UE, mais comme ils sont partis de très bas, ils sont encore infiniment plus petits que les marchés américains. L'expansion du marché des obligations de sociétés peut profiter aux jeunes entreprises une fois que celles-ci sont engagées dans le processus de croissance rapide.

Compte tenu de la diversité des besoins financiers des «entreprises de la nouvelle économie», la capacité de facilitation de la structure financière se révèle cruciale. À cet égard, le renforcement des éléments de la structure financière de l'UE fondés sur le jeu du marché suppose, en premier lieu, un pas vers l'exhaustivité structurelle et, en second lieu, une meilleure adaptation aux besoins de la nouvelle économie. Ainsi, à une époque de mutations technologiques rapides, un système obéissant aux lois du marché a le grand mérite de regrouper les opinions sur les nouvelles technologies et de les injecter dans les prix publics, lesquels incitent alors les acteurs du marché à se procurer des informations. L'acquisition d'informations par les banques n'entraîne pas l'acquisition d'informations par d'autres agents, ce qui écarte l'éventualité d'effets cumulatifs positifs.

<sup>(1)</sup> Plus les intervenants ayant un avis indépendant sur les déterminants des développements futurs sont nombreux, plus il est probable que l'image globale reflète la distribution véritable des probabilités.



## 5. Implications pour les politiques économiques

Dans le passé, les performances économiques divergentes des États-Unis et de l'UE ont surtout été commentées en termes de différences sur le front de l'emploi. Durant les deux dernières décennies, l'UE a moins bien réussi à mobiliser son potentiel d'actifs que les États-Unis. Des degrés différents d'utilisation du travail sont un élément explicatif important des écarts entre l'UE et les États-Unis tant en termes de niveau du PIB par habitant qu'en termes de croissance économique durant les années 90. C'est pourquoi, dans l'UE, le retour au plein emploi est devenu l'objectif principal de la politique économique et sociale. Alors que, dans l'UE, l'incidence d'une plus faible croissance de l'emploi sur la croissance de la production a été partiellement compensée par une progression relativement plus forte de la productivité du travail, les États-Unis réussissent mieux que l'UE sur ce plan également, depuis le milieu des années 90. Avec une progression de l'emploi total de l'ordre de 1<sup>1</sup>/<sub>4</sub>% par an depuis 1996, l'utilisation croissante du travail a été la clé de la réalisation de taux de croissance économique plus élevés dans l'UE. Toutefois, la remontée de l'emploi dans l'UE s'est accompagnée d'une plus faible croissance de la productivité globale du travail durant la seconde moitié des années 90, en raison de l'entrée dans la population active d'un plus grand nombre de travailleurs, dont beaucoup sont peu qualifiés. Or cet effet a été presque absent aux États-Unis, où l'utilisation du travail et la croissance de la productivité du travail ont favorisé l'accélération des taux de croissance économique.

Avec la disponibilité de plus en plus grande de nouvelles preuves, il est désormais généralement admis que l'innovation et la diffusion des nouvelles technologies dans le domaine de l'information et de la communication ont joué un rôle décisif dans les résultats remarquables de la productivité du travail enregistrés aux États-Unis depuis le début des années 90, donnant ainsi naissance à la notion de «nouvelle économie». Le présent chapitre apporte des preuves provisoires que les moteurs de la croissance de la productivité recensés pour l'économie

américaine sont également à l'œuvre dans l'Union européenne. Les résultats obtenus d'une analyse en contributions de la croissance révèlent que, dans l'UE, le progrès technique dans le secteur des TIC et l'accumulation de capital de TIC (à l'exclusion des logiciels) ont apporté quelque 0,5 à 0,7 point à la croissance de la production durant la seconde moitié des années 90. Cette valeur est analogue aux estimations concernant les États-Unis pour la première moitié des années 90 et concorde avec la disparité entre les dépenses par habitant dans les TIC aux États-Unis et dans l'UE, ce qui donne à penser que l'UE accuse un retard d'environ cinq ans sur les États-Unis dans la contribution macroéconomique des TIC à la croissance du PIB.

À partir d'observations de cette différence de résultats de productivité, les économistes tentent progressivement de voir comment les TIC touchent l'économie afin de traduire en chiffres leurs mécanismes de propagation. Grâce à la connaissance de ce phénomène, les décideurs publics seront mieux armés pour définir la politique économique, une ambition à laquelle le Conseil européen spécial de Lisbonne, qui s'est tenu les 23 et 24 mars 2000, a donné une impulsion supplémentaire en Europe. À cette époque, les priorités de la politique communautaire ont été fixées pour les années à venir, avec la motivation fournie par l'objectif de faire de l'UE, d'ici à 2010, l'«*économie fondée sur la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde, capable d'assurer une croissance économique durable en créant plus d'emplois et en garantissant davantage de cohésion sociale*». Sans utiliser le terme de manière explicite, les objectifs de politique expliqués par les chefs d'État ou de gouvernement reviennent, dans une large mesure, à tracer la trajectoire de l'Europe vers une «nouvelle économie». En termes macroéconomiques, les caractéristiques qui définissent la «nouvelle économie» comportent un plus fort taux de croissance potentielle de la production tirée principalement par de gros investissements dans les TIC et des augmentations du taux de croissance de la productivité globale des facteurs, asso-

ciées à un recul du chômage et à la stabilité de l'inflation.

La nature des équipements des TIC est telle que, si les entreprises n'investissent pas massivement dans des actifs complémentaires, elles n'exploiteront jamais pleinement les aspects porteurs de productivité que présentent les investissements dans les TIC. Elles doivent effectuer des investissements d'accompagnement dans l'adaptation des processus de production et de prise de décision, dans la mise au point de nouveaux produits, de nouvelles méthodes de travail et de nouveaux procédés commerciaux et dans l'amélioration des qualifications des travailleurs. Tant que ces investissements n'auront pas été effectués et mis en œuvre — ce qui implique souvent des dépenses d'une ampleur beaucoup plus grande pour les équipements de TIC —, les investissements dans les TIC seront extrêmement peu payants <sup>(1)</sup>. Et s'il n'y a pas d'analyses économétriques pour représenter ces investissements immatériels, il y a de fortes chances que la corrélation ne soit pas convenablement intégrée.

Il n'existe pas encore de modèle empiriquement solide pour expliquer l'avance américaine. Il est fort possible que les États-Unis aient un avantage comparatif dans la production de biens de TIC et comme les TIC ont des effets de réseau ainsi que des avantages de premier moteur, il se peut que de petits avantages comparatifs à un stade précoce se soient rapidement développés sous l'impulsion de la rétroaction positive de la recherche, de l'innovation et de la spécialisation sectorielle. Dans une autre optique, nombreux sont ceux qui pensent que les rigidités structurelles ont créé des obstacles à la diffusion des TIC dans l'UE, en ce sens que les conditions des marchés du travail, des marchés de produits et des marchés financiers ont peut-être moins soutenu l'innovation et l'adoption des nouvelles technologies.

Par conséquent, même si les analyses fournies ici ne parviennent pas à définir exactement ce que sont les déterminants critiques de la production et de la diffusion des TIC et quelle peut être leur ampleur relative, elles servent à mettre en évidence plusieurs domaines cibles

<sup>(1)</sup> Brynjolfson et Hitt (2000) indiquent que la dépense moyenne consacrée au matériel informatique représente moins de 4 % du coût type de démarrage d'une entreprise. En outre, ils rapportent des preuves recueillies au niveau des entreprises montrant que celles qui adoptent des structures décentralisées ont de meilleurs résultats que d'autres en termes de contribution de l'informatique à la productivité.

qui sont importants, soit comme facilitateurs de la stabilité et de l'innovation, soit comme obstacles au progrès économique et technologique. Du reste, l'interdépendance de différentes politiques et les complémentarités entre elles appellent l'application d'une stratégie exhaustive et intégrée préconisée par le Conseil européen de Lisbonne et comportant les éléments suivants:

- *Stabilité macroéconomique*: des politiques macroéconomiques axées sur la stabilité sont indispensables à la création d'un environnement porteur pour l'investissement et la croissance économique parce qu'il réduit les degrés globaux d'incertitude. Les objectifs de ces politiques sont un faible taux d'inflation, la discipline budgétaire et une instabilité conjoncturelle limitée.
- *Esprit d'entreprise*: aux États-Unis, l'émergence de la «nouvelle économie» est étroitement liée à l'esprit d'entreprise, lequel est indispensable pour créer des entreprises ou réinventer celles qui existent. Il se peut toutefois que certaines sociétés hésitent à adopter les nouvelles technologies en raison de leur coût trop élevé ou de leur rémunération trop faible. Dans un sens ou dans l'autre, il est possible d'influer sur cette équation par des mesures améliorant les incitations et des mesures visant à réduire le poids des formalités administratives qui continuent à entraver l'activité entrepreneuriale dans l'UE.
- *Efficacité des marchés*: l'efficacité des marchés de produits et de services et les incitations à l'innovation créées par la concurrence influent fortement sur la croissance. Avec des marchés inefficaces et peu concurrentiels, les entreprises ne sont guère motivées pour investir dans la mise au point de nouveaux produits. C'est pourquoi la mise en œuvre rigoureuse de la politique de concurrence et la déréglementation des marchés peuvent donner un coup de fouet à la productivité et à la croissance.
- *Offre de capitaux*: les marchés financiers ont un rôle important à jouer dans la «nouvelle économie», d'autant plus qu'ils assurent le financement de la création d'entreprises novatrices. Pour une jeune entreprise qui démarre en n'ayant pas encore fait ses preuves, qui a peu de garanties à offrir et dont le plan stratégique comporte un risque considérable, le capital d'amorçage constitue généralement la meilleure forme de financement. Mais bien que les marchés européens de capitaux d'amorçage se soient élargis

ces dernières années, il semble qu'il y ait un besoin urgent de surmonter leur fragmentation un peu partout en Europe et de stimuler l'offre de capitaux pour les investissements initiaux.

- *Offre de R & D*: l'Europe a un point fort avec la recherche fondamentale et les inventions, mais elle est à la traîne des États-Unis sur les plans de la capacité novatrice et de l'aptitude à commercialiser l'innovation. Il semble que des obstacles à l'effet d'entraînement entravent la diffusion des connaissances dans toute l'Europe, tirant ainsi vers le bas le rendement des investissements dans la recherche et le développement. Ainsi, on constate que les groupements de R & D et la collaboration entre recherche publique et recherche privée sont moins répandus en Europe qu'aux États-Unis. Faute d'accès aux nouvelles technologies qui les concernent ou faute de connaissance de ces technologies, les entreprises vont avoir bien du mal à les adopter. Pour réagir à cette situation, il est important de renforcer la recherche et le développement dans le domaine des nouvelles technologies et d'améliorer l'accessibilité de ces technologies.
- *Qualifications techniques et ressources humaines*: la production et la mise en œuvre des TIC sont associées à l'accroissement de la demande de qualifications et de formation. Les professionnels des TIC doivent être polyvalents, compétents en communication et capables de planifier, de gérer et d'exécuter la mise en œuvre des TIC. Pour répondre à une plus forte demande de qualifications, il faut effectuer des investissements substantiels dans le système éducatif, dans l'apprentissage tout au long de la vie et dans de nouvelles formes d'enseignement et de formation utilisant les technologies nouvelles.
- *Compétence des utilisateurs des TIC*: s'il est indispensable d'avoir une offre suffisante de professionnels des TIC, encore faut-il que la collectivité des utilisateurs possède les compétences indispensables pour naviguer dans la «nouvelle économie». Sur le lieu de travail comme dans le domaine privé, de nombreuses activités sont progressivement informatisées, ce qui impose aux utilisateurs d'acquérir des compétences, par exemple pour l'utilisation des équipements correspondants. Pour éviter que la population ne soit caractérisée par la «fracture numérique», il faut des moyens supplémentaires permettant d'assurer la compétence des utilisateurs des TIC.
- *Organisation et méthodes de travail*: pour obtenir une croissance propulsée par les TIC, il est indispensable de promouvoir la réorganisation. Les entreprises peuvent se servir des TIC pour abandonner l'intégration verticale et commencer à se recentrer sur leur métier de base, ce qui les rend plus agiles et mieux à même de se battre sur un marché de plus en plus concurrentiel. La réorganisation de la structure des entreprises et la mise en place de nouvelles méthodes de travail flexibles peuvent également permettre de lutter contre la segmentation, sur le marché du travail, entre travailleurs intégrés et travailleurs exclus. De même, les nouveaux dispositifs de travail, comme le temps partiel, les contrats à durée déterminée et le télétravail, peuvent créer de nouveaux débouchés.

De ce qui précède il ressort à l'évidence que les initiatives publiques liées aux TIC ne peuvent que faire partie d'un programme de réformes structurelles beaucoup plus vaste. Plus que des mesures isolées, il faut donc que les initiatives concernant les TIC soient interprétées comme des éléments du canevas qui sous-tend les processus de Cardiff et de Luxembourg. Ces processus politiques, qui visent à renforcer le volet «offre» des économies européennes, reposent sur le principe que la politique structurelle doit être coordonnée conformément aux *grandes orientations des politiques économiques* (GOPE) annuelles.

La mise en œuvre d'une telle palette de stratégies qui sont profondément interdépendantes va se traduire par le développement d'un tout infiniment plus grand que la somme des parties qui le composent. Mais à mesure que l'Union européenne avance ses différentes stratégies et tente de combler le fossé avec les États-Unis, il est important de reconnaître que suivre exactement le sentier tracé par les États-Unis présente des inconvénients potentiels. En imitant plus qu'en innovant, l'UE se prive d'un savoir d'avant-garde crucial. Par conséquent, elle devrait essayer de tirer parti de ses points forts spécifiques, comme dans le secteur des télécommunications. Il est intéressant de noter que les chiffres concernant les dépenses de télécommunications montre que l'Europe vient de dépasser les États-Unis, en raison notamment du penchant des Européens pour la téléphonie mobile. C'est pourquoi l'un des grands défis qui se présentent à l'UE consiste à utiliser cet avantage concurrentiel révélé comme un levier pour développer l'ensemble des activités liées aux TIC.

Encadré 7 — Initiatives liées à la «nouvelle économie»

À la suite du Conseil européen extraordinaire de Lisbonne, qui s'est tenu les 23 et 24 mars 2000, les priorités de la politique communautaire ont été fixées pour les années à venir, avec l'objectif de faire de l'Union européenne, d'ici à 2010, l'«économie fondée sur la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde, capable d'assurer une croissance économique durable en créant plus d'emplois et en garantissant davantage de cohésion sociale». Les grandes orientations des politiques économiques 2000 renforcent l'engagement des gouvernements des États membres à améliorer la «préparation» et l'«adaptabilité» aux mutations technologiques et de redoubler d'efforts pour rendre l'environnement des entreprises d'Europe encore plus propices à l'innovation, à la création d'entreprises et au développement des ressources humaines. Les orientations recommandent vivement aux États membres de créer davantage d'incitations à investir dans la R & D et l'innovation ainsi que dans l'amélioration des qualifications.

Le 8 décembre 1999, la Commission a lancé l'initiative «eEurope» par l'adoption de la communication «eEurope — la société de l'information pour tous». Cette initiative vise à accélérer l'adoption des technologies numériques dans toute l'Europe et à assurer que tous les Européens possèdent les compétences nécessaires pour les utiliser. Elle joue un rôle essentiel dans l'agenda du renouveau économique et social pour l'Europe fixé par la Commission pour le Conseil européen de Lisbonne. Un élément saillant de la stratégie communautaire concerne l'élaboration d'un *plan d'action pour l'eEurope* exhaustif. Ce plan d'action a pour objectif de mettre l'Europe en ligne, de manière «tout compris». Il établit un cadre permettant la coordination des actions aux niveaux communautaire et national. Les mesures destinées à assurer un accès moins coûteux et plus rapide à Internet, à améliorer les connaissances de base en informatique, à connecter tous les établissements scolaires à Internet et à accélérer l'utilisation du commerce électronique en Europe, sont conçues pour se répandre dans la société, empêchant ainsi la création d'une fracture sociale avec, d'un côté, les riches de l'information et, de l'autre, les pauvres de l'information.

Parallèlement à l'initiative «eEurope», la Communauté a lancé un train de «stratégies pour des emplois dans la société de l'information», qui insistent sur l'apprentissage tout au long de la vie et incitent les États membres à entreprendre une amélioration massive de l'éducation et

de la formation. L'importance de la flexibilité des entreprises et la rationalisation de leurs opérations sont ancrées dans les appels à l'ouverture massive du télétravail, à la stimulation de l'esprit d'entreprise et à la mise en ligne des services publics.

Du côté du financement, la stratégie communautaire repose sur deux engagements de longue date des États membres et de la Commission, à savoir le *plan d'action des services financiers* qui vise à créer dans l'UE des marchés de capitaux entièrement intégrés, et le *plan d'action pour le capital-risque* dont l'objectif est de stimuler le financement par capital-risque des entreprises novatrices en Europe. Parmi les principales caractéristiques des plans d'action financiers, on trouve les appels à la suppression des restrictions quantitatives imposées aux apports de capitaux propres par les investisseurs institutionnels et à la suppression des obstacles réglementaires aux investissements transfrontaliers.

Actuellement en phase d'élaboration, le «tableau de bord de l'innovation» est un dispositif qui facilitera le suivi des progrès réalisés. Il comporte des indicateurs sur l'innovation qui saisissent les développements critiques de l'économie et reflètent l'impact commercial de l'innovation.

La stratégie de création d'un *espace européen de recherche*, où des réseaux de recherche sont interconnectés par-delà les frontières nationales, vise à remédier à la fragmentation actuelle. Elle cherche à améliorer la collaboration et à accélérer la diffusion des informations par la mise en place d'outils de communication interactifs. L'ajout d'une dimension européenne aux métiers scientifiques figure également en bonne place sur l'agenda, tout comme les mesures destinées à accroître l'intérêt qu'il y a à faire de la recherche en Europe, ce qui devrait permettre de ralentir, voire d'inverser, la «fuite des cerveaux» de l'Europe vers les États-Unis.

Les travaux de la Commission européenne sur le *commerce électronique* sont à la disposition du public sur un site Internet spécial de la Commission appelé «E-confidence forum» (<http://econfidence.jrc.it/>). Ce site est à la fois un portail général pour les travaux de la Commission sur le commerce électronique et un forum de discussion et de commentaire. Il traite de questions comme la protection des consommateurs, le règlement de litiges et un code de conduite pour le commerce électronique.

En conclusion, bien que les marchés des TIC soient en plein essor et que des mesures soient prises progressivement pour permettre à l'Europe d'exploiter les bénéfices de la nouvelle économie, il reste beaucoup à faire. Des réformes structurelles supplémentaires et des politiques ciblées en faveur des TIC s'imposent pour accroître le dynamisme des économies européennes. En outre, même si l'Europe réussit à mettre en place une «nouvelle éco-

nomie», il est important de ne pas abandonner les vertus de l'ancienne économie et de reconnaître que la nouvelle n'est pas la panacée permettant de guérir tous les maux économiques. Si elle n'est pas prise en main convenablement, la «nouvelle économie» risque même d'infliger quelques maux nouveaux, comme la «fracture numérique» divisant la population et laissant les marchés sous-développés.

## 6. Bibliographie

- AGHION, P., ET HOWITT, P. (1998), *Endogenous growth theory*, MIT Press: Cambridge, Mass.
- BANQUE CENTRALE EUROPÉENNE (2000), *Bulletin mensuel*, octobre.
- BARRO, R., ET SALA-I-MARTIN, X. (1995), *Economic growth*, McGraw-Hill: New York.
- BASSANINI, A., E.A. (2000), «Knowledge, technology and economic growth: an OECD perspective», document de travail du service économique de l'OCDE, n° 259.
- BECK, T., ET LEVINE, R. (2000), «New firm formation and industry growth: does having a market or bank-based system matter?», *document de travail de la Banque mondiale*, n° 2383.
- BERNARD, A., ET JONES, C. (1996), «Comparing apples to oranges: productivity convergence and measurement across industries and countries», *American Economic Review*, vol. 86, n° 5, p. 1216 à 1238.
- BRESHNAHAN E.A. (1998), «Information technology, workplace organisation, and the demand for skilled labor: firm-level evidence», *NBER Working Paper*, n° 7136, mai.
- BROWNE, F. (2000), «Discussing the papers of Gordon and Felderer», in Österreichische Nationalbank (ed.), *Das neue Millennium — Zeit für ein neues ökonomisches Paradigma?*, 28<sup>e</sup> conférence économique, Vienne, p. 208 à 217.
- BRYNJOLFSSON E.A. (1998), «Intangible assets: how the interaction of information systems and organisation structure affects stock market evaluations», actes de la conférence internationale sur les systèmes d'information.
- BRYNJOLFSSON, E., ET YANG, S. (1998), «The intangible benefits and costs of computer investments: evidence from the financial markets», Massachusetts Institute of Technology, polycopié.
- BRYNJOLFSSON, E., ET HITT, L. M. (2000), «Beyond computation — information technology, organisational transformation and business performance», *Journal of Economic Perspectives*, Fall, à paraître.
- CARD, D (1999), «The causal effect of education in earnings», sous la direction de ASHENFELTER, O. ET CARD, D., *Handbook of Labour Economics*, vol. 3 A, chapitre 30, North Holland, Amsterdam.
- CARLIN, W., ET MAYER, C. (1999 a), «How do financial systems affect economic performance?», polycopié, University College, London and Saïd Business School, University of Oxford, polycopié.
- CARLIN, W., ET MAYER, C. (1999 b), «Finance investment and growth», University College, London and Saïd Business School, University of Oxford, polycopié.
- CECCHETTI, S. (2000), «Early warning signs of the US productivity pickup: implications for Europe», Ohio State University, polycopié.
- COE, D., ET HELPMAN, E. (1995), «International R & D spillovers», *European Economic Review*, n° 39, p. 859 à 887.
- COHEN ET DEBONNEUIL (2000), «Nouvelle économie», rapport du conseil d'analyse économique, Paris.
- COUNCIL OF ECONOMIC ADVISERS (2000), «Annual Report of the Council of Economic Advisers», Washington, DC.
- CREDIT SUISSE FIRST BOSTON (2000), «The European digital economy», *Euro-11 Special*, juillet.
- DAVID, P. A. (1990), «The dynamo and the computer: an historical perspective on the modern productivity paradox», *American Economic Review Papers and Proceedings*, vol. 80, n° 2, p. 355 à 361.



- DAVERI, F. (2000), «Is growth an information technology story in Europe too?», *IGIER Working Paper*.
- DEUTSCHE BUNDESBANK (2000), Rapport mensuel, août.
- EASTERLY, W., ET LEVINE, R. (2000), «It's not factor accumulation: stylized facts and growth models», Banque mondiale, université du Minnesota, polycopié.
- ELMESKOV, J., ET SCARPETTA, S. (2000), «New sources of economic growth in Europe?» sous la direction de Österreichische Nationalbank. «Das neue Millennium — Zeit für ein neues ökonomisches Paradigma?», 28<sup>e</sup> conférence économique, Vienne, p. 57 à 87.
- ENGELBRECHT, H. J. (1997), «International R & D spillovers, human capital and productivity in OECD economies: an empirical investigation», *European Economic Review*, vol. 41, n° 8, p. 1479 à 1488.
- EUROSTAT (1999) «Volume measures for computers and software», rapport du groupe de travail, Luxembourg.
- DE LA FUENTE, A., ET DOMÉNECH, R. (2000), «Human capital in growth regressions: how much difference does data quality make?», document de travail du service économique de l'OCDE, n° 262.
- GORDON, R. J. (1999), «Has the new economy rendered the productivity slowdown obsolete?», Northwestern University, polycopié.
- GORDON, R. J. (2000), «Does the new economy measure up to great inventions of the past?», *NBER Working Paper*, n° 7873.
- GREENSPAN, A. (2000), «Technology and the economy», Remarks to the Economic Club of New York, New York City.
- GRILICHES, Z. (1994), «Productivity, R & D and the data constraint», *American Economic Review*, vol. 84, n° 1, p. 1 à 23.
- GRILICHES, Z. (1997), «Education, human capital and growth: a personal perspective», *Journal of Labour Economics*, vol. 15, p. 330 à 344.
- HAMILTON, J. D., ET MONTEAGUDO, J. (1998), «The augmented Solow model and the productivity slowdown», *Journal of Monetary Economics*, vol. 42, p. 495 à 509.
- HELPMAN, E. (1998), *General purpose technologies and economic growth*, MIT Press: Cambridge, MA.
- HITT ET BRYNJOLFSSON (1997), «Information technology and internal firm organisation: an exploratory analysis», *Journal of Management Information Systems*, vol. 14.
- HOBijn, B., ET JOVANOVIC, B. (1999), «The information technology revolution and the stock market: evidence», New York University, polycopié.
- JORGENSEN, D. W., ET STIROH, K. (1995), «Computers and growth», *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 3, n° 3-4, p. 295 à 316.
- JORGENSEN, D. W., ET STIROH, K. (2000 a), «Raising the speed limit: US economic growth in the information age», *Brooking Papers on Economic Activity*, p. 125 à 235.
- JORGENSEN, D. W., ET STIROH, K. (2000 b), «US economic growth at the industry level», *American Economic Review*, vol. 90, n° 2, p. 161 à 167.
- KRUEGER, A., ET LINDAHL, M. (1999), «Education for growth in Sweden and the world», *NBER Working Paper*, n° 7190.
- LUCAS, R. (1988), «On the mechanics of economic development», *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, p. 3 à 42.
- MADDISON, A. (1987), «Growth and slowdown in advanced capitalist economies: techniques of quantitative assessment», *Journal of Economic Literature*, vol. 25, p. 649 à 698.
- MADDISON, A. (1991), «Dynamic forces in capitalist development», Oxford University Press.
- MANKIW, N. G., ROMER, D., ET WEIL, D. N. (1992), «A contribution to the empirics of economic growth», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, p. 407 à 437.
- OCDE (2000), *A new economy? The changing role of innovation and information technology in growth*, OCDE, Paris.
- OETI (2000), *Observatoire européen des technologies de l'information*, édition du millénaire, Francfort.

- OLINER, S. D., ET SICHEL, D. E. (1994), «Computers and output growth revisited: how big is the puzzle?», *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 2, p. 273 à 317.
- OLINER, S. D., ET SICHEL, D. E. (2000), «The resurgence of growth in the late 1990s: is information technology the story?», *Federal Reserve Board Finance and Economics Discussion Paper*, n° 2000-20,
- PORTER, M., ET STERN, S. (2000), «Measuring the ideal production function: evidence from international patent output», *NBER Working Paper*, n° 7891.
- PSACHAROPOULOS, G. (1994), «Returns to investment in education: a global update», *World Development*, vol. 22, p. 1325 à 1343.
- ROEGER, W. (2000), «The contribution of information and communication technologies to growth in Europe and the US: A macroeconomic analysis», documents économiques de la DG Affaires économiques et sociales à paraître.
- ROMER, P. (1986), «Increasing returns and long-run growth», *Journal of Political Economy*, vol. 94, p. 1002 à 1037.
- SALA-I-MARTIN, X. (1997), «I just ran two million regressions», *American Economic Review*, vol. 87, n° 2, p. 178 à 183.
- SCARPETTA, S., E.A. (2000), «Economic growth in the OECD area: recent trends at the aggregate and sectoral level», document de travail du service économique de l'OCDE, n° 248.
- SCHREYER, P. (2000), «The contribution of information and communication technology to output growth. a study on the G7 countries», documents de travail OCDE STI, n° 2000-2.
- SHAPIRO, C., ET VARIAN, H. (1999), «Information rules: A strategic guide to the network economy», Harvard Business School Press, Boston.
- SHEPHARD, S. (1997), «The new economy: what it really means», *Business Week* (17 novembre 1997).
- SNOWER, D. J. (1999), «Inequality of earnings », *CEPR Discussion Paper*, n° 2321.
- SOLOW, R. (1956), «A contribution to the theory of economic growth», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, n° 1, p. 65 à 1994.
- SOLOW, R. (1987), «We'd better watch out», *New York Times Book Review* (12 juillet).
- STERN, S., PORTER, M. E., ET FURMAN, J. (2000), «The determinants of national innovative capacity», *NBER Working Paper*, n° 7876.
- STIROH, K. (1999), «Is there a new economy?», *Challenge*, juillet-août, p. 82 à 101.
- STIROH, K. (2000), «What drives growth of productivity?», Federal Reserve Bank of New York, polycopié.
- STULZ, R. M. (2000), «Does financial structure matter for economic growth? A corporate finance perspective», Ohio State University, polycopié.
- TEMPLE, J. (2000), «Growth effects of education and social capital in the OECD», Nuffield College, Oxford, polycopié.
- TOPEL, R. (1999), «Labour markets and economic growth», sous la direction de ASHENFELTER, O., ET CARD, D. *Handbook of Labour Economics*, North Holland, Amsterdam, p. 2943 à 2984.
- TRIPLETT, J. E. (1999), «Economic statistics, the new economy and the productivity slowdown», *Business Economics*, à paraître.
- TSURU, K. (2000), «Finance and growth, some theoretical considerations and a review of the empirical literature», document de travail du service économique de l'OCDE, n° 228.
- US CONGRESSIONAL BUDGET OFFICE (2000), «The budget and economic outlook: fiscal years 2001-2010, Appendix A».
- US DEPARTMENT OF COMMERCE (2000): «Digital economy 2000», Economics and Statistics Administration, Washington, DC.
- VAN ARK, B. (2000), «Measuring productivity in the "New Economy": towards a European perspective», *De Economist*, n° 1, p. 87 à 105.
- VAN DER WIEL, H. (2000), «ICT important for growth», rapport CPB, n° 2.
- WEISS, A. (1995), «Human capital vs. signalling explanations of wages», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n° 4, p. 133 à 154.
- WHELAN, KARL (2000), «Computers, obsolescence and productivity», *Federal Reserve Board Finance and Economics Discussion Paper*, n° 2000-6.



# Chapitre 4

Croissance économique et environnement  
durable — perspective européenne



# Table des matières

<b>1. Introduction</b>	<b>157</b>
<b>2. Pression exercée sur l'environnement — État de la situation</b>	<b>159</b>
<i>Encadré 1 — Effets de la pression exercée sur l'environnement</i>	160
<b>3. Tendances en matière de consommation de ressources, d'émissions de polluants et de croissance économique</b>	<b>161</b>
3.1. Intensité de l'utilisation des ressources dans l'économie européenne	161
3.2. Intensité de la pollution dans l'économie européenne	163
<i>Encadré 2 — Perspectives européennes pour 2020 concernant le système énergétique — Scénario de base</i>	166
<b>4. Rôle des signaux donnés par les prix et des instruments économiques</b>	<b>168</b>
4.1. Signaux donnés par les prix sur le plan global	168
4.2. Signaux donnés par les prix sur le plan sectoriel	169
<i>Encadré 3 — Tarification routière en France</i>	172
4.3. Critères d'utilisation des instruments fondés sur le marché	173
<i>Encadré 4 — Secteurs d'activité à forte consommation d'énergie et environnement</i>	175
<b>5. Implications économiques d'une politique environnementale efficace</b>	<b>177</b>
5.1. Études de cas	177
5.2. Implications macroéconomiques	181
<b>6. Conclusions</b>	<b>183</b>
<b>7. Bibliographie</b>	<b>185</b>
<b>Tableaux</b>	
1. Intensité de la pollution liée à l'activité économique, 1990-2010	165
2. Composante fiscale du prix de l'essence sans plomb, septembre 2000	168
3. Taux de pénétration de l'essence sans plomb dans les États membres, 1998	171
	155

4.	Évaluation de l'efficacité par rapport au coût de la mise en œuvre de la directive relative aux grandes installations de combustion dans le secteur de l'électricité des pays étudiés	179
5.	Coût des mesures proposées dans le cadre de «Auto-Oil I»	180

**Graphiques**

1.	Offre totale d'énergie primaire par type de combustible, 1960-1997	162
2.	Indice des prix des matières premières hors énergie, 1960-1998	163
3.	Tendances en matière de pollution et d'activité économique, 1980-1997	164
4.	Prix du pétrole et intensité énergétique, 1961-1997	170
5.	Prix de l'énergie et intensité énergétique de l'industrie: Suède, 1987-1997	170
6.	Prix de l'électricité pour les ménages en termes réels	173
7.	Prix de l'électricité pour les entreprises en termes réels	174

# 1. Introduction

Tous les secteurs d'activité consomment des ressources, renouvelables ou non. Si le rythme de la consommation des ressources dépasse leur rythme de renouvellement, notamment dans le cas de l'eau ou de la pêche, ou si l'on consomme des ressources non renouvelables à un rythme tel que l'on risque de les épuiser avant de disposer de ressources de substitution, cela peut poser un problème pour la durabilité de l'environnement. Ce problème a souvent été évoqué dans le contexte des réserves de pétrole et de charbon, par exemple.

Toutefois, les signaux donnés par les prix ont souvent incité à rechercher des solutions de remplacement ou à freiner la demande pour éloigner la menace d'un épuisement des ressources disponibles. Ce fut facile dans le cas où des droits de propriété effectivement applicables et négociables étaient concédés, mais plus difficile lorsque de tels droits n'existaient pas ou étaient inapplicables ou lorsque les intérêts des générations futures étaient en jeu.

De plus, tous les secteurs d'activité polluent, même si certaines activités sont plus polluantes que d'autres et si certains types de pollution sont associés à un petit nombre de secteurs, voire à un seul. Sur la base des éléments présentés dans les sections suivantes, la présente analyse montre qu'un nombre étonnamment élevé de problèmes environnementaux trouvent leur origine dans l'utilisation de combustibles fossiles.

Cette conclusion est importante. Les combustibles fossiles, ou plus exactement l'offre d'énergie qui découle de leur combustion, sont l'un des piliers de la société contemporaine. Ils alimentent l'industrie en électricité. Nous les utilisons comme carburants dans nos véhicules automobiles et comme combustibles pour chauffer nos habitations. Les sources d'énergie de remplacement, lorsqu'elles existent, risquent de poser des problèmes supplémentaires.

Puisque nous ne pouvons pas résoudre les problèmes de pollution que connaît l'Europe à court terme et à moyen

terme en cessant d'utiliser les combustibles fossiles — si ce n'est au prix de graves problèmes économiques et sociaux —, nous devons rechercher d'autres solutions. Il existe deux possibilités complémentaires et concurrentes. Nous pouvons utiliser l'énergie d'une manière plus efficace en améliorant les *procédés* (par exemple, des turbines qui présentent un rapport plus élevé entre la production d'électricité et la consommation d'énergie, des véhicules automobiles qui consomment moins de carburant, des bâtiments mieux isolés, etc.). Nous pouvons également prévenir ou limiter les dégâts liés à la pollution en retenant les émissions de polluants au lieu de les libérer dans l'environnement. Cette solution repose sur l'utilisation de techniques de *piégeage des polluants en fin de cycle* (notamment au moyen de filtres ou de pots catalytiques) et sur le développement des technologies nécessaires là où elles n'existent pas encore. Ces deux approches parallèles, l'amélioration des procédés et le piégeage des émissions de polluants en fin de cycle, peuvent également être utilisées pour résoudre d'autres problèmes environnementaux.

Du point de vue de la politique environnementale, il n'existe aucune raison de privilégier une approche par rapport à l'autre. L'objectif fondamental de cette politique est de réduire les incidences de l'activité humaine sur l'environnement, et le résultat importe plus que les moyens mis en œuvre pour y parvenir. Du point de vue économique, l'important est d'atteindre cet objectif d'une manière efficace par rapport au coût. Jusqu'ici cependant, la politique environnementale reposait largement sur des instruments réglementaires traditionnels, qui consistent à prescrire et à contrôler. Ces instruments visaient à imposer l'utilisation d'une sorte de «meilleure technique disponible» ou des valeurs limites d'émission. Cette forme de réglementation a donné des résultats (les émissions de tous les polluants examinés dans ce document et qui font l'objet d'une réglementation ont diminué au fil du temps), mais on peut néanmoins se demander si ces résultats n'auraient pas pu être obtenus d'une manière moins onéreuse. En raison du coût de la réglementation,

les responsables s'intéressent de plus en plus aux instruments fondés sur le marché pour réaliser les objectifs de la politique environnementale. Ces instruments — notamment les taxes, redevances et permis d'émission négociables — peuvent être combinés avec la réglementation traditionnelle ou la remplacer. Nous reviendrons plus longuement dans une autre section sur l'efficacité des approches fondées sur le marché et sur la possibilité de les utiliser davantage.

La présente étude précise tout d'abord la *raison d'être* fondamentale de la politique environnementale. Elle examine ensuite les liens entre la consommation de ressources, les émissions de polluants et l'activité économique, analyse les facteurs qui déterminent leur évolution et passe en revue les mesures à mettre en œuvre pour la corriger lorsqu'elle risque de compromettre la durabilité. Enfin, elle considère les implications économiques d'une politique environnementale efficace.

## 2. Pression exercée sur l'environnement — État de la situation

À première vue, c'est en raison de la détérioration de l'environnement, de la diminution de la biodiversité, de l'érosion du sol ou encore de la dégradation du paysage que la pression exercée sur l'environnement est préoccupante. Toutefois, l'analyse coût/avantages qui est à la base des nouvelles initiatives législatives dans le domaine de l'environnement montre que ce sont généralement des préoccupations de santé publique qui sont à l'origine de ces initiatives. En réalité, ce sont les incidences sur la santé humaine de la pollution de l'atmosphère, de l'eau ou du sol ou encore de l'exposition aux substances dangereuses ou toxiques qui motivent l'élaboration d'une législation plus rigoureuse dans le domaine de l'environnement et qui la justifient amplement.

La dégradation de l'environnement liée à l'activité humaine et l'exploitation des ressources minérales et des combustibles fossiles (non renouvelables) ne constitueraient pas plus un problème que l'exploitation des ressources renouvelables, si ce n'était le rythme et l'intensité de ces activités. En effet, on ne s'est pas inquiété de la dégradation de l'environnement tant que la «demande» de ressources naturelles n'entraînait pas l'épuisement progressif de celles-ci. Ce n'est que depuis la révolution industrielle que la pollution atmosphérique pose un problème. Jusque-là, en effet, l'«offre» de la nature répondait largement à la «demande» d'air pur. De même, ce n'est que lorsque la pêche industrielle s'est généralisée que l'épuisement des stocks de poissons est apparu comme une véritable menace à l'échelle mondiale.

Par ailleurs, la dégradation alarmante de l'environnement n'est pas un problème récent. Il y a toujours eu des problèmes de pollution ponctuels et, en Europe, le déboisement a commencé il y a des milliers d'années. Ce problème est toujours présent, même si la pression exercée

sur les forêts est moindre aujourd'hui, essentiellement parce que les combustibles fossiles ont détrôné le bois et sont devenus la principale source d'énergie.

La pression exercée sur l'environnement en Europe a évolué au cours des dernières décennies. Alors que la pollution locale et régionale a dominé le débat politique jusqu'aux années 80, le problème a pris ensuite une dimension internationale, notamment en raison du processus d'acidification et de dégradation de la couche d'ozone. Néanmoins, il est possible de réduire la pression exercée sur l'environnement dans certains domaines, en termes relatifs par rapport à l'accroissement de l'activité économique et en termes absolus.

D'un point de vue économique, les ressources environnementales ne sont qu'un facteur de production, dont le prix déterminera finalement la demande. Dans une économie de marché, si la demande dépasse l'offre, il suffit d'augmenter les prix pour éliminer cet excédent et favoriser des processus de substitution et d'innovation. Ce n'est qu'en l'absence de marchés efficaces et concurrentiels et en l'absence de processus de substitution que ce mécanisme ne fonctionne pas. Malheureusement, c'est souvent le cas en ce qui concerne les ressources environnementales, pour lesquelles il n'existe pas de droits de propriété effectivement applicables et négociables explicitement définis et attribués aux agents économiques.

Le changement climatique ajoute une dimension nouvelle à la pression exercée sur l'environnement dans la mesure où il présente des implications importantes en termes de distribution au niveau régional. En effet, il est favorable pour certaines régions, et défavorable pour d'autres. Il se distingue en cela d'autres problèmes tels que la dégradation de la couche d'ozone ou l'acidification, qui sont préjudiciables pratiquement pour tout le monde.

### Encadré 1 — Effets de la pression exercée sur l'environnement

La pollution de l'eau, du sol et de l'atmosphère a de nombreuses incidences sur l'environnement, la vie humaine et les biens appartenant à l'homme. Elle est nocive pour la santé et réduit l'espérance de vie des êtres humains, provoque la disparition d'espèces, détruit des écosystèmes et abîme le patrimoine résultant de l'activité humaine, notamment les bâtiments. Les émissions atmosphériques sont souvent, mais pas exclusivement, un sous-produit des procédés de combustion, liés notamment à la production d'électricité, ou d'activités qui consomment de grosses quantités de combustibles, telles que la production d'acier, de ciment et de papier. Les émissions d'ammoniac sont une exception, puisqu'elles sont en partie un sous-produit de l'élevage. La pollution de l'eau et du sol est essentiellement un sous-produit de l'agriculture et le résultat d'une gestion inadéquate des déchets.

Le **dioxyde de soufre**, les **oxydes d'azote** et l'**ammoniac** en suspension dans l'atmosphère augmentent l'acidité du sol, des plans d'eau et des cours d'eau, et éliminent de cette façon des espèces végétales, animales et autres. Ils se déposent sous forme de pluies acides et de dépôts acides dits «invisibles» (brume, brouillard, bruine, *smog* d'hiver). Ces aérosols sont à l'origine de petites particules de poussières nocives pour la santé et réduisent la visibilité atmosphérique. Le dioxyde de soufre diminue donc la variété de l'écosystème, ce qui met en danger les paysages traditionnels d'Europe, nuit à la santé et réduit l'espérance de vie de l'ensemble de la population. En 2010, compte tenu de la réglementation actuelle et de celle qui est prévue, 5 % au moins du territoire de l'Union continueront d'enregistrer des dépôts plus importants que ce qu'ils peuvent absorber. Par conséquent, certaines espèces végétales et animales et certains types de mousses disparaîtront encore, et la variété des écosystèmes continuera de diminuer. Les biens créés par l'homme, notamment des bâtiments (souvent) construits en pierre calcaire, continueront de se dégrader sous l'action des acides.

Les particules secondaires de poussière des aérosols de nitrate provenant des émissions d'oxydes d'azote nuisent, elles aussi, à la santé. Par ailleurs, les oxydes d'azote et les concentrations en ammoniac jouent un rôle dans l'eutrophisation. Cela entraîne la disparition de poissons ou d'autres espèces vivant dans les eaux de surface et une pollution de la nappe phréatique. La contamination des sols par les nitrates nuit aux récoltes. Dans des cas extrêmes, l'eutrophisation peut déclencher le processus biologique à l'origine de la synthèse et de la dissémination de la toxine du botulisme.

Le dioxyde de soufre, les oxydes d'azote et l'ammoniac nuisent également à la santé humaine. Ils entraînent la précipitation de poussières par la formation d'aérosols de

sulfate et de nitrate. Ces poussières toxiques sont appelées «particules secondaires». Les oxydes d'azote, de même que les composés organiques volatils non méthaniques (COVNM), entrent dans la composition du *smog* photochimique et interviennent dans la formation d'ozone. Dans ce cas, les effets sont à la fois chroniques, par l'aggravation d'affections telles que la bronchite, et mortels, en particulier pour les personnes à risque, notamment les individus souffrant d'asthme et de troubles cardiaques. De plus, on peut montrer que l'exposition aux particules réduit l'espérance de vie de l'ensemble de la population, et pas seulement des groupes les plus vulnérables.

Les **métaux lourds** posent un problème à la fois pour l'écosystème et pour la santé. Les polluants sont persistants, ils ne se dégradent généralement pas et restent donc accessibles sur le plan biologique, de sorte qu'ils peuvent indéfiniment être ingérés par des êtres vivants. De plus, ils sont susceptibles de bioaccumulation, dans la mesure où ils ont tendance à s'accumuler dans l'organisme, et sont bien entendu toxiques. La toxicité des métaux lourds apparaît sous de nombreuses formes, toujours débilitantes et finalement mortelles. C'est le plus souvent par inhalation et par la chaîne alimentaire que les êtres humains ingèrent ces polluants. Les métaux lourds sont généralement inhalés sous forme de particules, souvent appelées «particules primaires», et dans le cas du mercure, ils peuvent être inspirés sous forme gazeuse.

La couche d'ozone de la stratosphère protège la vie sur terre des méfaits des rayons ultraviolets de type B émis par le soleil. La couche d'ozone se dégrade progressivement en raison des concentrations dans la stratosphère de **composés chlorés** et **bromés** liés à l'activité humaine, notamment, des chlorofluorocarbones (CFC), du halon, des hydrofluorocarbones (HFC), du tétrachlorure de carbone, du méthylchloroforme et du bromure de méthyle. L'eau et les oxydes d'azote rejetés par les avions jouent un rôle de catalyseur dans cette dégradation.

Il semble que les **émissions de gaz à effet de serre** dues à l'activité humaine contribuent largement au changement climatique qui risque d'être préjudiciable et d'entraîner notamment une modification substantielle des températures, une élévation du niveau des océans, une augmentation des volumes de précipitations, une multiplication des intempéries et peut-être la disparition de l'effet réchauffant du Courant du Golfe (*Gulf Stream*). Dans ce cas, les principaux polluants sont le dioxyde de carbone, le méthane et l'hémioxyde d'azote. Ces polluants jouent un rôle dans le changement climatique dans la mesure où ils s'ajoutent à la couche existante de gaz à effet de serre et augmentent la chaleur renvoyée à la surface de la terre.



### 3. Tendances en matière de consommation de ressources, d'émissions de polluants et de croissance économique

Pendant toute la période d'après-guerre, en dehors des mouvements cycliques et de courtes périodes de déclin absolu de l'ensemble de l'activité économique, l'économie européenne a connu une croissance constante et modérée. Toutefois, après la période de reconstruction qui a suivi la guerre et lorsque l'effet de relance s'est estompé, le taux de croissance annuelle a baissé. Alors qu'il oscillait autour de 5 % en moyenne pendant les années 60 et qu'il atteignait encore 3 % au cours de la décennie suivante, il est tombé à 2,5 % pendant les années 80 avant d'atteindre le seuil de 2 % seulement au cours de la dernière décennie.

Jusqu'aux années 80, la croissance économique était surtout le résultat de la croissance rapide du secteur secondaire (construction et industrie manufacturière), tandis que le secteur primaire (agriculture et exploitation minière) souffrait d'une saturation de la demande, l'exploitation du charbon, qui n'était plus compétitive, étant même menacée d'être presque totalement abandonnée. La production d'énergie a connu une croissance rapide, mais en abandonnant le charbon produit en Europe au profit des importations de pétrole, de gaz naturel et d'énergie nucléaire. Cela a eu des conséquences importantes pour les structures économiques régionales et pour l'emploi, principalement dans les régions où prédominait l'industrie lourde grande consommatrice d'énergie. Toutefois, les effets sur l'environnement ont été généralement limités, car le charbon est l'un des combustibles fossiles les plus polluants. L'utilisation accrue d'énergie nucléaire n'a posé dans la pratique que des problèmes occasionnels sur le plan de l'environnement. En revanche, on n'a pas trouvé de solution satisfaisante pour stocker les déchets de manière sûre à long terme ou pour les éliminer.

Depuis deux décennies maintenant, le secteur des services a supplanté l'industrie et est devenu le moteur de la croissance économique. Les transports, les communications, les services financiers et bancaires ainsi que les services offerts à la collectivité et aux individus ont accéléré la croissance économique et la création d'em-

ploi. Pourtant, la structure sectorielle de l'économie européenne n'évolue que progressivement. Dès lors, si rien ne change en ce qui concerne l'utilisation des ressources et de la technologie, on ne doit pas s'attendre à une réduction rapide du niveau de la pollution liée à l'activité économique.

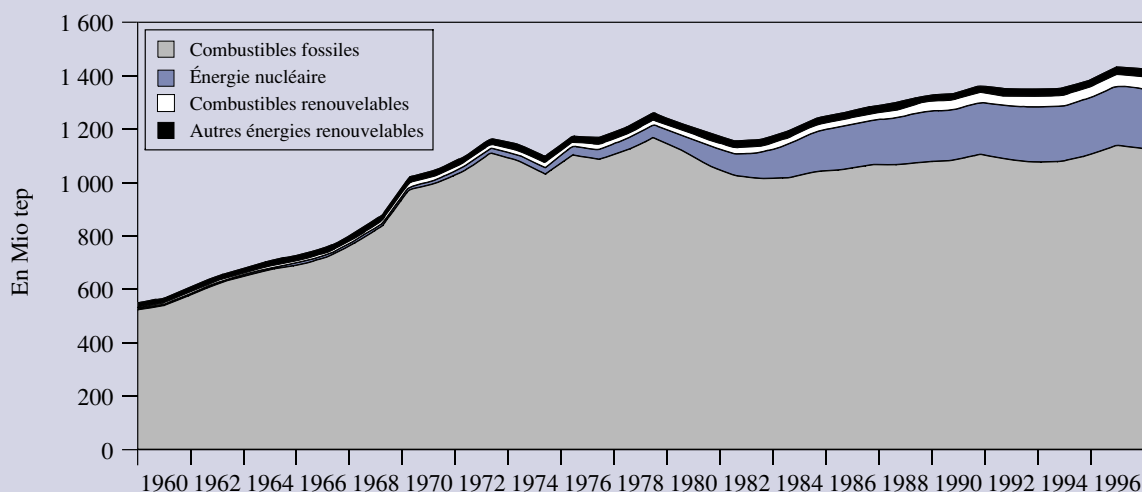
La dégradation de l'environnement, tout comme l'exposition de la population aux substances dangereuses, est la conséquence directe de l'activité économique. Compte tenu de la gravité de ces menaces, il convient d'analyser les tendances actuelles, de déterminer dans quelle mesure l'activité économique s'est dissociée de la pression exercée sur l'environnement et d'identifier les éléments déterminants pour la dégradation de l'environnement.

#### 3.1. Intensité de l'utilisation des ressources dans l'économie européenne

On s'attend généralement à ce que l'accroissement de l'activité économique s'accompagne d'une utilisation plus intensive des ressources et à ce que le prix des ressources rares augmente au fil du temps. Depuis que le Club de Rome a publié son rapport de 1972 sur les limites de la croissance, qui mettait cette question en évidence, normalement, les matières premières auraient dû se raréfier et leur prix aurait dû augmenter parallèlement en termes réels.

À l'échelon mondial, la demande de matières premières et d'énergies non renouvelables continue d'augmenter, et l'économie européenne y contribue. Malgré une amélioration annuelle moyenne de l'intensité énergétique de l'activité économique d'environ 0,8 % au cours des quatre dernières décennies, la demande totale d'énergie a continué de grimper. Le graphique 1 illustre l'évolution de l'utilisation des énergies renouvelables et non renouvelables dans l'économie européenne. En ce qui concerne l'utilisation des matières premières autres que l'énergie, l'augmentation est moins forte. Cela s'explique essen-

Graphique 1 — Offre totale d'énergie primaire par type de combustible, 1960-1997



Source: Agence internationale de l'énergie.

tiellement par l'importance réduite de l'industrie lourde en Europe par rapport au secteur des services, qui consomme moins de matières premières.

Néanmoins, la demande croissante de ressources non renouvelables n'entraîne pas de raréfaction de ces ressources lorsque l'offre (ou la découverte de nouvelles réserves) progresse plus rapidement que la demande. En réalité, certains éléments laissent penser que les réserves répertoriées n'ont pas diminué mais que, au contraire, elles ont augmenté de façon générale au fil du temps. Les réserves mondiales de gaz naturel étaient estimées à 56,9 milliards de tonnes-équivalent pétrole en 1975 et à 125,7 milliards en 1995. De même, les réserves connues de pétrole, de charbon, d'aluminium, de cuivre, de fer, de mercure et d'argent, pour citer quelques exemples, sont restées stables ou ont augmenté.

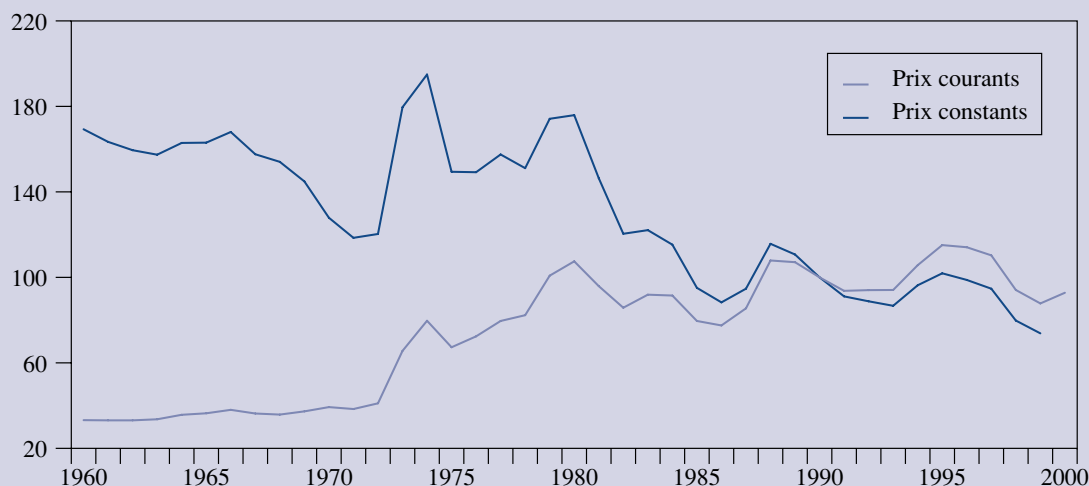
Ces conclusions relatives à la rareté des ressources sont confirmées par un projet récent intitulé «*Resources for the future*», qui a analysé l'évolution de la productivité dans un certain nombre de secteurs d'exploitation des ressources naturelles (voir Simpson, 1999). Ce document souligne que les ressources naturelles ne sont ni rares ni coûteuses, et que l'on a observé des diminutions de prix allant jusqu'à 40 % au cours des quatre dernières décen-

nies. Il convient de souligner que, au cours de la même période, l'activité économique a plus que quadruplé.

Les données du FMI concernant les prix des matières premières autres que les sources d'énergie illustrent une conclusion émise de longue date au sujet du prix des ressources productives provenant de l'environnement (voir graphique 2). Les données relatives aux principaux métaux, notamment les barres d'acier, l'aluminium, le cuivre, le zinc, le nickel et le manganèse, reflètent une diminution des prix en termes réels pour tous ces métaux entre 1960 et 1998.

Toutefois, ces conclusions ne plaident pas en faveur d'un optimisme insouciant à l'égard de l'exploitation de l'environnement, car les données relatives aux prix ignorent les externalités liées à l'extraction et à l'utilisation des ressources. De plus, l'analyse porte uniquement sur les ressources commercialisées, et ne tient pas compte des problèmes d'ordre général (pêche, réchauffement climatique, couche d'ozone dans la stratosphère et qualité de l'air). Néanmoins, le problème majeur lié à la gestion des ressources et des déchets réside davantage dans l'incidence de l'élimination de ces déchets sur l'environnement que dans la rareté des ressources non renouvelables, du moins pour le moment.

Graphique 2 — Indice des prix des matières premières hors énergie, 1960-1998 (1990 = 100)



NB: L'indice de prix constants est corrigé par le déflateur des produits manufacturés.  
Sources: FMI, services de la Commission.

Cette conclusion ne va pas nécessairement à l'encontre du consensus sur l'analyse sur laquelle repose la «courbe environnementale de Kuznet» dans la mesure où l'intensité de l'utilisation des ressources et l'intensité de la pollution liées à l'activité économique sont deux choses distinctes. En résumé, selon l'analyse de Kuznet, en phase de croissance économique, la pollution augmente dans un premier temps, puis, à partir d'un certain point, diminue. Cette situation s'illustre par un «U» renversé dans un diagramme qui représente la pollution par rapport au revenu.

Il faut savoir cependant que l'amélioration illustrée par la courbe de Kuznet ne se produit pas d'une manière complètement autonome. La réglementation dans le domaine de l'environnement est souvent la seule manière d'exprimer la demande d'un meilleur environnement et d'y répondre.

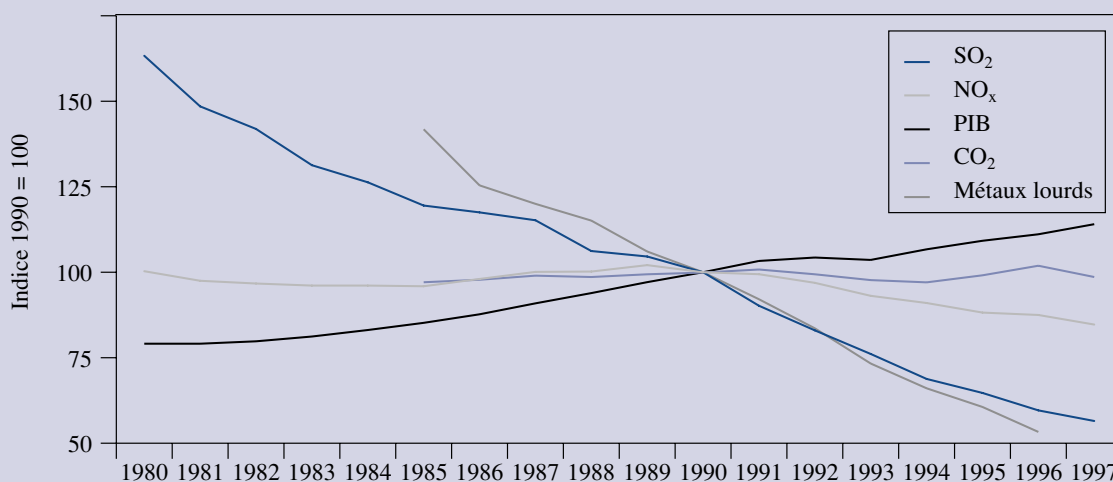
### 3.2. Intensité de la pollution dans l'économie européenne

On affirme souvent que la pollution de l'environnement reflète une défaillance manifeste du marché, en d'autres termes que les agents économiques ne tiennent pas

compte des coûts que représentent les activités polluantes pour l'environnement. Toutefois, les marchés ne peuvent fonctionner efficacement que sur la base de droits de propriété applicables et négociables. C'est précisément l'absence de tels droits sur le patrimoine environnemental qui explique une part importante de la pollution. Par conséquent, on peut considérer la pollution comme une défaillance des administrations publiques ou de la réglementation. Tant que les autorités ne décident pas de gérer elles-mêmes les ressources environnementales d'une manière efficace ou d'attribuer des droits de propriété applicables et négociables, on continuera de polluer, et on ne peut guère s'attendre à un découplage de la dégradation de l'environnement et de la croissance économique.

Dans ce contexte, il est intéressant d'examiner de plus près la corrélation entre l'activité économique et la pollution en Europe. Le graphique 3 illustre l'évolution des émissions totales de quelques-uns des principaux polluants atmosphériques (oxydes d'azote, dioxyde de soufre, métaux lourds et dioxyde de carbone) et du PIB pour l'UE dans son ensemble. On peut estimer qu'il s'agit là des polluants atmosphériques les plus importants, susceptibles de servir d'indicateurs de la qualité de l'air.

Graphique 3 — Tendances en matière de pollution et d'activité économique, 1980-1997



Sources: Agence européenne pour l'environnement, Eurostat, programme de coopération pour la surveillance continue et l'évaluation du transport à longue distance des polluants atmosphériques en Europe (EMEP).

Compte tenu de la croissance du PIB, l'intensité de la pollution associée à chaque unité produite a diminué dans l'Union, pour tous les polluants et tout au long de la période pour laquelle des chiffres étaient disponibles. La diminution du niveau de pollution per capita est nette pour le dioxyde de soufre et pour les métaux lourds tout au long de cette période, tandis que, pour les oxydes d'azote, la tendance à la baisse n'apparaît nettement qu'après le point de rupture situé en 1989/1990. Les émissions de dioxyde de carbone par habitant sont restées relativement stables, mais si de nouvelles mesures ne sont pas adoptées, elles risquent d'augmenter de nouveau. Les émissions de dioxyde de soufre (SO<sub>2</sub>) et de métaux lourds ont diminué d'une manière substantielle entre 1980 et 1997, même en termes absolus. Dans le cas des oxydes d'azote (NO<sub>x</sub>), la tendance à la baisse était moins claire, et les émissions ont connu un soubresaut en 1989 avant de retomber après 1990. Les émissions de dioxyde de carbone (CO<sub>2</sub>) ont continué d'augmenter.

En ce qui concerne le rôle joué par chaque secteur économique pour différents polluants, le secteur de l'énergie a toujours contribué pour plus de 50 % au total des émissions de dioxyde de soufre, et pour environ 30 % au total des émissions de dioxyde de carbone, alors que le secteur des transports routiers est la première source

d'émissions d'oxyde d'azote. Pour les autres principaux polluants atmosphériques, la situation est plus nuancée. Une fois de plus, cependant, c'est le secteur des transports et celui des solvants qui rejettent la plus grande partie des composés organiques volatils non méthaniques (COVNM), alors que le secteur agricole est la principale source de rejets de méthane et d'hémioxyde d'azote.

Pour la plupart des polluants atmosphériques locaux et régionaux, les tendances sont encourageantes. En effet, ces émissions diminuent (malgré une croissance économique importante) surtout grâce à l'impact de la réglementation (en d'autres termes, une gestion publique active des ressources environnementales), et ce déclin devrait se poursuivre pendant un certain temps (voir tableau 1). Compte tenu des perspectives de croissance du PIB au cours de la prochaine décennie, l'intensité de la pollution atmosphérique liée à l'activité économique diminuera de manière spectaculaire. En revanche, ce ne sera que partiellement le cas pour les gaz à effet de serre. L'intensité de la pollution diminuera également pour tous ces gaz, mais le volume absolu des émissions continuera d'augmenter et d'accentuer le changement climatique. Cela pourrait s'expliquer notamment par le fait que la politique environnementale a surtout mis l'accent jusqu'ici sur des polluants atmosphériques clas-

Tableau 1

## Intensité de la pollution liée à l'activité économique, 1990-2010 (1990 = 100)

Polluant	1990	1995	2000	2005	2010
<b>Soufre</b>	100	56,5	38,4	29,5	19,5
	<i>(100)</i>	<i>(60,9)</i>	<i>(46,8)</i>	<i>(40,4)</i>	<i>(30,1)</i>
<b>NO<sub>2</sub></b>	100	87,7	66,3	48,4	35,1
	<i>(100)</i>	<i>(90,5)</i>	<i>(77,3)</i>	<i>(63,9)</i>	<i>(51,9)</i>
<b>COVNM</b>	100	82,7	61,1	44,7	34,3
	<i>(100)</i>	<i>(89,1)</i>	<i>(74,4)</i>	<i>(61,5)</i>	<i>(53,1)</i>
<b>CO<sub>2</sub></b>	100	90,2	—	—	67,8
	<i>(100)</i>	<i>(97,6)</i>			<i>(105,6)</i>

NB: L'intensité de la pollution est exprimée en kilotonnes de polluant par milliard d'euros du PIB des quinze États membres de l'UE.

L'indice en italique représente la tendance des émissions totales des quinze États membres.

Source: Services de la Commission.

siques, et ne s'est intéressée que récemment aux émissions de gaz à effet de serre.

Ce qui est vrai pour la pollution atmosphérique ne l'est pas nécessairement pour d'autres pressions exercées sur l'environnement. En effet, la situation est moins nette en ce qui concerne la production de déchets. Les déchets sont le corollaire de la production: la plupart des biens doivent finalement être collectés et éliminés. Une corrélation plus ou moins forte subsiste entre l'activité économique et la production de déchets. Néanmoins, la toxicité des déchets et leur gestion sont des aspects aussi importants que leur volume total. En fait, si les déchets sont recyclés de manière adéquate et éliminés en toute sécurité, il est possible de gérer le problème. Toutefois, la relation étroite entre la production de déchets dangereux et le revenu national devrait nous inciter à la vigilance.

En ce qui concerne les ressources en eau, deux éléments sont importants: l'extraction totale et la consommation par rapport à l'offre, d'une part, la pollution de l'eau, d'autre part. Tous les pays européens doivent satisfaire la demande en eau des ménages, de l'industrie et de l'agriculture et doivent protéger l'environnement et les écosystèmes aquatiques. La plupart d'entre eux sont par ailleurs confrontés à des réserves en eau limitées et aux problèmes que connaît le secteur de l'approvisionnement en eau, sur les plans de la quantité et de la qualité.

En réalité, c'est la répartition inégale des réserves d'eau en Europe et le pic de demande enregistré en été, au moment où l'offre diminue, qui sont à l'origine des problèmes régionaux et saisonniers qui compliquent la gestion de l'eau. De plus, comme les ménages et plusieurs

secteurs d'activité évacuent encore une partie de leurs déchets dans l'eau, les eaux usées doivent être gérées de manière à éviter la dégradation de l'environnement et des dangers pour la santé publique.

Jusqu'ici, l'analyse a montré que dans le contexte réglementaire actuel la pression exercée sur l'environnement est essentiellement le résultat des processus de combustion, d'une agriculture intensive et d'une gestion vraisemblablement inadéquate des déchets industriels et ménagers. Les perspectives sont nuancées. Pour certains polluants, on prévoit une diminution des émissions en termes absolus, tandis que, pour d'autres, elles ont encore tendance à augmenter, et donc à accentuer la pression sur l'environnement. De plus, une diminution des rejets ne permet pas nécessairement d'atteindre des niveaux acceptables pour l'environnement ou, mieux encore, inoffensifs pour l'environnement.

Pour se faire une idée de la pression qui sera exercée sur l'environnement à l'avenir, on pourrait analyser les perspectives économiques des différents secteurs et branches d'activité qui polluent après les avoir classés en fonction de l'intensité de la pollution liée à leur production. Une telle approche prête le flanc à la critique du fait que l'on ne dispose pas de données suffisantes et que l'intensité de la pollution évolue constamment. Néanmoins, faute d'informations plus complètes, elle pourrait au moins fournir quelques indications et mettre en évidence les activités économiques qui méritent d'être surveillées étroitement. En fait, si l'on utilise un ensemble de données provenant de la Banque mondiale, on peut aisément identifier les secteurs de fabrication «sales» et «propres» (voir Scherp et Suardi, 1997).

**Encadré 2 — Perspectives européennes pour 2020 concernant le système énergétique —  
Scénario de base**

*Hypothèses de base:* la population des quinze États membres actuels de l'UE augmente de 12 millions d'unités d'ici à 2010 et se stabilise ensuite. L'économie mondiale devrait connaître une croissance légèrement supérieure à 3% par an tout au long de la période couverte par la projection, qui se termine en 2020, et l'activité économique dans l'UE devrait progresser de manière linéaire d'environ 430 EUR par habitant et par an, soit 2,4% par an jusqu'en 2010 et 1,8% par an par la suite. Les principales hypothèses de ce scénario de base sur le plan de la politique énergétique sont: la poursuite de l'intégration et de la libéralisation de l'offre d'électricité et de gaz dans l'UE, de nouvelles améliorations sur le plan de l'efficacité pour l'utilisation finale et la conversion, le maintien du soutien accordé aux énergies renouvelables, à la production combinée d'électricité et de chaleur et à l'infrastructure d'offre de gaz naturel, l'allongement de la durée de vie des centrales nucléaires jusqu'à quarante ans et une réglementation rigoureuse concernant la formation de pluies acides. En revanche, le scénario de base ne comporte aucune mesure nouvelle concernant spécifiquement le changement climatique.

La demande d'énergie primaire dans l'UE devrait continuer d'augmenter pendant toute la période prise en considération, de près de 1% par an jusqu'en 2010 et de 0,4% par an par la suite. Le secteur de l'énergie de l'UE restera dominé par les combustibles fossiles pendant les vingt prochaines années; la part de ceux-ci, d'un peu moins de 80% en 1995, devrait augmenter légèrement. L'utilisation des combustibles solides devrait continuer de diminuer jusqu'en 2010. Le gaz naturel est de loin le combustible

primaire qui connaît la croissance la plus rapide. La part qu'il occupe dans la consommation d'énergie primaire atteindra 26% d'ici à 2010, mais se stabilisera ensuite. La part du pétrole dans la consommation d'énergie primaire reste relativement stable à 41%.

*Implications économiques:* grâce aux gains d'efficacité et de productivité réalisés dans l'ensemble du secteur de l'énergie, le coût de l'énergie pour le consommateur se stabilise ou diminue. Compte tenu également de la libéralisation, le prix moyen de l'électricité devrait baisser de 15% par rapport à son niveau actuel au cours de la période comprise entre 2010 et 2020. La part des coûts liés à l'énergie dans le total des coûts de production (pour les entreprises) ou dans le total des revenus (pour les ménages et pour le secteur public) diminue constamment.

*Tendances dans le domaine de l'environnement:* la part de marché croissante des combustibles fossiles risque d'avoir pour effet une augmentation moyenne des émissions de CO<sub>2</sub> de 0,6% par an au cours de la période comprise entre 1995 et 2020. Le secteur des transports représentera près de deux tiers de l'augmentation totale jusqu'en 2010 (+ 220 millions de tonnes de CO<sub>2</sub>). Après 2010, la production d'électricité et de vapeur devrait jouer un rôle prépondérant dans l'accroissement des émissions de CO<sub>2</sub>. Selon le scénario de base, en 2010, les émissions de CO<sub>2</sub> auront augmenté de 7% par rapport à leur niveau de 1990. En revanche, les émissions traditionnelles de dioxyde de soufre, d'oxydes d'azote et d'hydrocarbures du secteur de l'énergie, qui résultent en particulier de la production d'électricité, devraient diminuer rapidement tout au long de cette période.

Il n'est pas très surprenant de constater que l'industrie chimique se classe loin devant les autres secteurs industriels en ce qui concerne le risque pour l'environnement. Toutefois, d'autres secteurs dans lesquels l'Europe occupe encore une place importante, notamment la tannerie et la finition du cuir, la sidérurgie et l'industrie des pâtes à papier, du papier et du carton, ont eux aussi une incidence importante sur l'environnement. Néanmoins, cet instantané de la fin des années 80 surestime sans aucun doute les pressions exercées par ces secteurs sur l'environnement, car, comme le montre l'analyse qui précède, on a pu observer un découplage de l'activité économique et de la pression exercée sur l'environnement pendant la dernière décennie, et certaines activités

polluantes le sont nettement moins aujourd'hui. Par conséquent, et compte tenu de la législation en vigueur ou proposée dans le domaine de l'environnement, il est peu probable que l'industrie manufacturière européenne pollue davantage dans un avenir proche. Néanmoins, il faudrait peut-être veiller à assurer une mise en œuvre rigoureuse des réglementations et un contrôle minutieux de leur application. De plus, les résultats obtenus sur le plan de l'environnement sont toujours menacés en cas d'accident grave.

Outre le chauffage domestique, les trois autres principales sources de pollution (agriculture, exploitation minière et services de transport) affichent des perspec-

tives très différentes. En effet, les activités agricoles semblent plafonner en Europe, ou du moins ne progressent que lentement, tandis que l'exploitation minière connaît un net déclin, et que l'on prévoit une croissance considérable dans le secteur des transports.

Le système énergétique (production et utilisation d'énergie) joue un rôle déterminant pour la pollution atmosphérique locale, régionale et mondiale ainsi que pour la pollution de l'eau, en tant qu'effet secondaire. Par conséquent, les prévisions relatives à l'évolution de ce secteur donnent quelques indications au sujet de la pression qui sera exercée à l'avenir sur l'environnement et de la nécessité de mettre en place des mesures expressément destinées au système énergétique dans le cadre de la politique environnementale. Selon les conclusions d'une étude publiée récemment par la Commission (1999), l'augmentation attendue de la proportion de combustibles fossiles aura probablement pour effet d'ac-

croître les émissions de CO<sub>2</sub> de 7 % en 2010 par rapport à 1990, tandis que les émissions traditionnelles du système énergétique (émissions de SO<sub>2</sub>, de NOx et d'hydrocarbures) devraient diminuer rapidement au cours de cette période.

Compte tenu du rôle important du système énergétique dans la pression exercée sur l'environnement, il n'est pas étonnant que ce secteur fasse l'objet d'une surveillance étroite et soit soumis à des réglementations dans le domaine de l'environnement. Il s'agit à la fois de réglementations traditionnelles, qui consistent à prescrire et à contrôler, d'instruments fondés sur le marché ainsi que d'engagements volontaires de la part des constructeurs automobiles visant à améliorer l'efficacité énergétique des véhicules ou encore de campagnes financées ou demandées par le secteur public afin d'informer l'utilisateur final des caractéristiques du produit qu'il se prépare à acheter.

## 4. Rôle des signaux donnés par les prix et des instruments économiques

Fondamentalement, la politique en matière d'environnement détermine comment gérer la pollution. La pollution non contrôlée, considérée généralement comme un sous-produit injustifié de l'activité économique, est une externalité. La gestion efficace des ressources environnementales peut revêtir différentes formes: l'obligation d'adopter un comportement ou une technologie spécifique, la réglementation du volume d'émissions, ou une intervention en ce qui concerne les prix des activités ou des services polluants. Le fait de créer un marché pour une externalité soit en concédant des droits de propriété applicables et négociables soit en lui associant un prix permet de l'internaliser.

Pour être efficace, un instrument économique doit être utilisé sur des marchés concurrentiels, sensibles aux signaux donnés par les prix. Un instrument qui modifie le prix d'activités néfastes pour l'environnement par rapport au prix d'autres activités aura un impact sur le

comportement, sauf dans le cas extrême où la demande pour cette activité est complètement insensible aux modifications de prix. Comme nous l'avons montré dans les sections précédentes, un grand nombre de problèmes environnementaux trouvent leur origine dans l'utilisation de combustibles fossiles. Par conséquent, pour que des instruments économiques puissent remédier efficacement à des problèmes d'environnement, il faut que l'utilisation des combustibles fossiles réagisse aux signaux donnés par les prix.

### 4.1. Signaux donnés par les prix sur le plan global

On peut mettre en évidence un premier indicateur général en comparant les signaux donnés par les prix et la consommation d'énergie en Europe et aux États-Unis. Au cours des vingt dernières années, les prix industriels

Tableau 2

#### Composante fiscale du prix de l'essence sans plomb, septembre 2000

(EUR/1 000 litres)

	Prix au détail	Composante fiscale	% de taxe dans le prix au détail
B	1 119	701	63
DK	1 134	745	66
D	1 055	708	67
EL	824	420	51
E	836	487	58
F	1 144	777	68
IRL	959	545	57
I	1 120	707	63
L	863	465	54
NL	1 220	778	64
A	966	575	60
P	888	418	47
FIN	1 204	777	65
S	1 175	768	65
UK	1 309	992	76
US	476	113	24

Sources: Services de la Commission; Agence internationale de l'énergie.



de l'énergie en Europe ont constamment dépassé de 25 à 50 % les prix pratiqués aux États-Unis, et la différence était encore plus marquée pour les prix de l'essence, taxes comprises (voir tableau 2). Il n'est donc pas surprenant que l'économie américaine dépende davantage de l'énergie, et consomme 75 % d'énergie de plus par unité de PIB.

Les signaux donnés par les prix proviennent du marché et des décideurs politiques. Ces derniers peuvent influencer les prix en taxant les produits, en imposant des redevances ou en accordant des subventions. Du point de vue du consommateur, c'est le prix de l'énergie, taxes comprises, qui importe. En Europe, les taxes traditionnellement imposées sur l'énergie sous forme d'accises jouent un rôle relativement important, à la fois pour le budget de l'État et pour la consommation d'énergie. En effet, les recettes provenant des taxes appliquées sur l'énergie et les transports représentent près de 3 % du PIB de l'UE, contre à peine 1 % du PIB aux États-Unis.

L'absence ou l'existence d'une corrélation entre l'évolution des prix et celle de l'intensité énergétique pourrait constituer un autre indicateur des effets des signaux donnés par les prix. Le graphique 4 illustre l'évolution des prix réels du pétrole (avant taxation) et celle de l'intensité énergétique en Europe pendant les quarante dernières années. Au cours de cette période, on a observé quatre «pics» dans l'amélioration de l'intensité énergétique. Trois de ces périodes marquées par des améliorations exceptionnellement soudaines semblent coïncider avec des augmentations des prix du pétrole: les deux chocs pétroliers des années 70 et l'augmentation des prix liée à la guerre du Golfe. Le quatrième pic est peut-être lié à la guerre de six jours de 1967 puisque, mis à part cet épisode, les années 60 ont été caractérisées par un déclin modéré des prix du pétrole et par une détérioration de l'intensité énergétique. Ce tableau très général n'essaie pas de dissocier les effets des changements structurels des effets liés à l'évolution de l'intensité énergétique des procédés. Les chocs pétroliers des années 70 ont eu pour conséquence de réduire la production dans les secteurs qui consommaient beaucoup d'énergie, mais aussi de faire prendre conscience des possibilités d'améliorer l'efficacité énergétique. Toutefois, l'effet global tend à montrer que, pour l'économie dans son ensemble, la consommation d'énergie est sensible aux modifications de prix et que, dès lors, les instruments économiques qui fournissent des signaux de prix clairs devraient permettre d'influencer la consommation d'énergie. Il convient de garder à l'esprit une

autre leçon des crises pétrolières, tout aussi importante. Les augmentations soudaines et substantielles des prix de l'énergie ont donné lieu à des perturbations économiques importantes: en 1974 et en 1975, on a assisté à un ralentissement brutal de la croissance du PIB, qui a même diminué en 1975, mettant ainsi un terme à une longue période au cours de laquelle le chômage était resté faible.

Même si la part relative de l'énergie dans les facteurs de production est moins importante aujourd'hui qu'il y a trente ans, on peut néanmoins s'attendre à ce qu'une augmentation brutale des prix de l'énergie ait des effets négatifs à court terme sur l'ensemble de l'activité économique. Il faut donner la préférence à des augmentations de prix régulières et modérées en termes réels plutôt qu'à de brusques augmentations fiscales plus importantes, car cela permettrait d'éviter dans une large mesure ce type de perturbations économiques et de donner aux agents économiques des signaux clairs concernant l'orientation de la politique. Par ailleurs, cette approche devrait être plus durable du point de vue politique (voir Commission européenne, 2000).

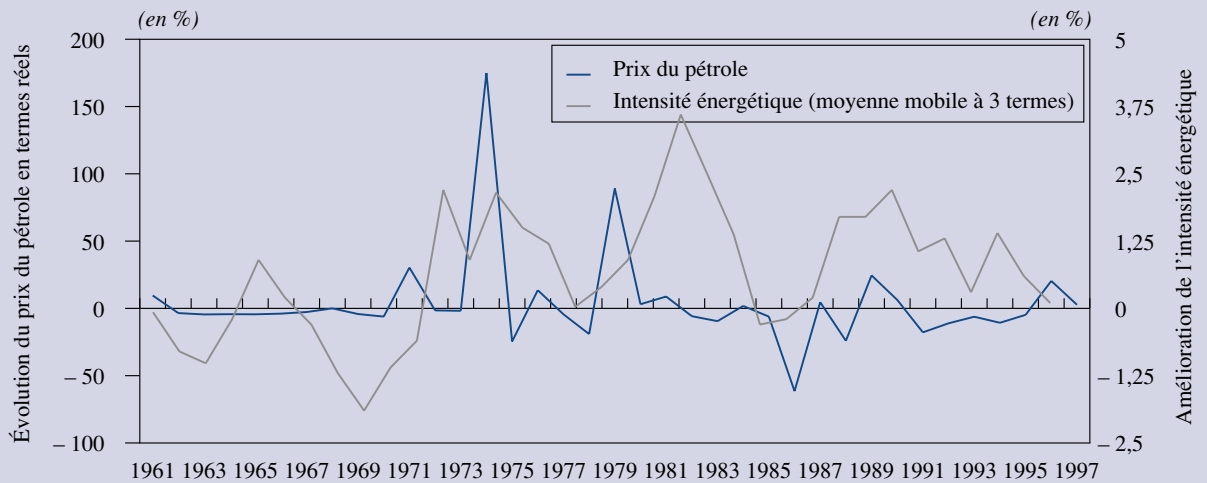
#### 4.2. Signaux donnés par les prix sur le plan sectoriel

Ce qui est vrai pour l'économie dans son ensemble devrait l'être également pour les secteurs considérés individuellement, notamment le secteur des transports.

L'expérience de la Suède en matière de taxation de l'énergie donne un exemple de la sensibilité des secteurs d'activité aux modifications des prix de l'énergie (voir graphique 5). Entre 1986 et 1992, l'industrie suédoise a amélioré son intensité énergétique de 1,7 % par an en moyenne. En 1993, on a diminué les taxes, et l'intensité énergétique de l'industrie s'est détériorée de 7 %. Entre 1992 et 1994, les émissions de CO<sub>2</sub> de l'industrie ont augmenté de 21 %, dont 13 % semblent résulter des modifications intervenues dans la taxation de l'énergie. Dans le cas spécifique de l'industrie du papier et de la pâte à papier, une étude réalisée par l'Agence suédoise pour la protection de l'environnement indique que l'intensité énergétique a diminué constamment entre 1973 et 1992, pour augmenter de nouveau lorsque les prix de l'énergie ont diminué, le renversement de tendance ne pouvant être attribué à d'autres facteurs que les modifications des prix de l'énergie.

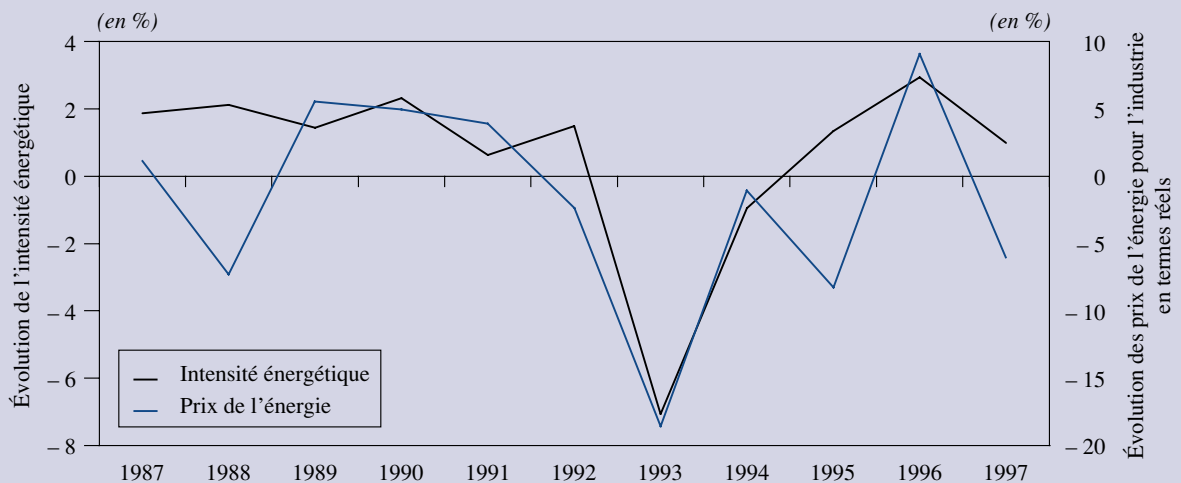
Le secteur des transports est l'un des plus importants en termes de consommation d'énergie et d'externalités liées

Graphique 4 — Prix du pétrole et intensité énergétique, 1961-1997



Source: Services de la Commission.

Graphique 5 — Prix de l'énergie et intensité énergétique de l'industrie: Suède, 1987-1997



Source: Services de la Commission.

à l'environnement. Par conséquent, il est soumis à des réglementations environnementales spécifiques et à toute une série de taxes dans tous les États membres.

Les taxes appliquées aux transports peuvent être classées en deux grandes catégories: celles qui frappent la propriété de véhicules automobiles et celles qui portent sur l'utilisation d'un véhicule. La première catégorie concerne essentiellement les taxes imposées lors de l'achat, tandis que l'autre englobe les accises portant sur les carburants et la tarification routière.

Dans un rapport récent, la conférence européenne des ministres des transports a examiné l'incidence des différentes formes de taxes appliquées au secteur des transports (Infras, 2000). Ce rapport conclut qu'un régime fiscal conçu de manière appropriée, basé sur une combinaison de taxes frappant respectivement la propriété et l'utilisation, pourrait permettre d'influencer efficacement le comportement. Si elles sont utilisées seules, des taxes élevées à l'achat ont pour effet de réduire les achats de véhicules par habitant et d'encourager l'achat de véhicules de plus petite taille, mais ne contribuent nullement à décourager ensuite l'utilisation des véhicules. Pour cela, il faudrait donner un signal par le biais des prix du carburant ou des taxes annuelles sur les véhicules automobiles. En outre, des taxes élevées à l'achat risquent d'allonger la durée de vie moyenne des véhicules, de sorte que les nouveaux véhicules qui consomment moins de carburant pénétreront plus lentement sur le marché.

Toutefois, il est difficile d'identifier l'impact précis d'une mesure considérée isolément. En effet, les mesures

font souvent partie d'un paquet de mesures et les effets qu'elles produisent peuvent s'étaler sur plusieurs années. D'une manière plus générale, il peut être difficile de faire la distinction entre les effets sur l'environnement qui découlent de l'utilisation d'un incitant économique — ou de tout type de mesure réglementaire — et les effets qui résultent de changements structurels ou technologiques et qui se seraient produits de toute façon.

Néanmoins, si on compare la situation qui règne aux États-Unis (où les taxes sur les carburants sont peu élevées) et celle qui règne en Europe (où elles sont relativement élevées), on constate de nouveau l'importance des signaux donnés par les prix. Les véhicules automobiles européens rejettent en moyenne 22% de dioxyde de carbone de moins que les véhicules américains par kilomètre parcouru. En plus de cet effet positif pour l'environnement, les taxes qui frappent les moyens de transport et leur utilisation apportent une contribution fiable, stable et substantielle aux finances publiques.

Une analyse des mesures prises dans plusieurs pays permet d'identifier un certain nombre d'éléments déterminants du succès des mesures fondées sur les prix. Il s'agit notamment de la possibilité de substitution, de l'aversion des consommateurs pour le risque au moment d'adopter de nouvelles technologies soutenues par le gouvernement plus que par l'industrie, et de la diffusion d'informations, en particulier à l'intention des consommateurs. Le manque de coordination à l'échelon international a été identifié comme un facteur qui empêche les pays d'utiliser pleinement les taxes sur le carburant pour influencer la demande dans le secteur des transports.

Tableau 3

### Taux de pénétration de l'essence sans plomb dans les États membres, 1998

(en %)

	Part de l'essence sans plomb dans la consommation totale d'essence	Différence de prix entre l'essence sans plomb et l'essence plombée (second semestre de 1998)
Espagne	48	5,5
Grèce	48	7,2
Portugal	54	3,7
Italie	56	5,6
France	61	4,3
Royaume-Uni	78	9,2
Belgique	83	8,8
Irlande	85	16,9
Luxembourg	90	12,8

Sources: AIE, services de la Commission.

Bien sûr, les signaux donnés par les prix sont plus efficaces lorsqu'il existe des solutions de remplacement dont le coût supplémentaire est faible ou nul. Lorsque des gouvernements estiment que la pénétration sur le marché d'une technologie plus respectueuse de l'environnement est trop lente, des incitants fiscaux minimes combinés à la diffusion d'informations peuvent faire pencher la balance en faveur de cette technologie et accélérer sa pénétration sur le marché.

Ce fut clairement le cas lors de l'abandon de l'essence plombée en Europe. En effet, la stratégie suivie avec succès dans toute la Communauté reposait sur une différenciation des taxes appliquées aux carburants sur la base de considérations liées à l'environnement. Cette stratégie a permis à la plupart des États membres de respecter l'échéance du 31 décembre 1999 pour l'abandon complet de l'essence plombée <sup>(1)</sup>. En réalité, plusieurs États membres sont passés à l'essence sans plomb avant l'adoption de la législation communautaire: l'Autriche, la Finlande et la Suède en 1995, le Danemark en 1996, l'Allemagne et les Pays-Bas en 1997. D'une manière générale, la pénétration sur le marché de l'essence sans plomb fut plus lente dans les États membres où le différentiel de prix était plus faible.

<sup>(1)</sup> Cette échéance était imposée par la directive 98/70/CE (JO L 350 du 28.12.1998); la directive 92/82/CEE (JO L 316 du 31.10.1992) imposait l'application de taxes différentes pour l'essence sans plomb et l'essence plombée à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1993; dans la pratique, l'essence plombée était plus chère que l'essence sans plomb dans tous les États membres à cette date.

L'application d'un prix plus avantageux pour l'essence sans plomb semble avoir influencé le comportement des consommateurs. En revanche, la tentative de l'Autriche destinée à encourager l'introduction rapide sur le marché de véhicules équipés de pots catalytiques au moyen d'une diminution de la taxe annuelle semble avoir été moins fructueuse. Les raisons avancées pour expliquer cet échec relatif sont essentiellement liées à l'aversion au risque combinée à un manque d'information des acheteurs et à l'offre limitée de solutions de remplacement. En effet, les conducteurs craignaient que la durée de vie des véhicules équipés de pots catalytiques soit plus courte, et comme la plupart des automobilistes n'avaient qu'une idée approximative de leurs coûts annuels, il aurait fallu une différence de taxe très importante pour les convaincre de changer de véhicule. Enfin, il existait relativement peu de points de vente pour l'essence sans plomb au moment où la mesure a été introduite.

La tarification routière différenciée, destinée à réduire les encombrements, a elle aussi porté ses fruits en France (comme l'indique l'encadré 3). Toutefois, le succès de l'expérience française contraste avec la situation qui règne dans d'autres pays où la tarification directe de l'utilisation du réseau routier se heurte à une opposition significative, malgré l'importance des encombrements. Aux Pays-Bas, par exemple, les projets visant à introduire un système de péage dans les zones urbaines ont échoué face aux doutes concernant l'existence de solutions de remplacement adéquates: il semble que les transports publics ne présentent pas une capacité supplémentaire suffisante, et, dès lors, il est à craindre que de telles mesures entraînent purement et simplement un transfert des encombrements vers d'autres routes.

### Encadré 3 — Tarification routière en France

La tarification routière est bien établie pour la plupart des autoroutes françaises, et les péages varient en fonction de la distance parcourue, du nombre d'essieux et de la hauteur du véhicule, ces deux dernières variables étant supposées refléter l'usure liée au passage de véhicules de plus grande taille et plus lourds. L'existence d'aires de péage et le fait que les utilisateurs sont habitués au système de péage sur les autoroutes ont facilité l'introduction de mesures plus ciblées dans le cadre de la tarification de l'utilisation du réseau. Pour certains itinéraires très encombrés, le péage varie en fonction du jour et de l'heure de passage. On a enregistré des diminutions du trafic aux heures de pointe de 60%, en partie grâce au

transfert d'environ 15% de la circulation des itinéraires les plus encombrés vers d'autres routes. Les informations diffusées auprès des automobilistes ont joué un rôle important dans le succès de ces mesures. Les conducteurs doivent savoir au préalable de quelle manière le prix peut varier en fonction de l'heure de passage. On ne peut pas attendre leur arrivée sur le réseau pour les informer. De plus, il y a lieu d'expliquer minutieusement l'objectif poursuivi par cette augmentation de prix. En effet, les automobilistes ont tendance à imaginer qu'ils devraient payer moins pour emprunter un itinéraire plus encombré, puisque le service qu'ils reçoivent est de moins bonne qualité!

Si les prix ne sont pas différenciés, les prix réels jouent un rôle important. Dans ce cas, l'absence de mesures risque de conduire à une érosion des signaux donnés par les prix. Ainsi, entre 1985 et 1997, les prix réels facturés aux entreprises et aux ménages pour leur consommation d'énergie ont diminué sensiblement dans l'Union européenne. Les prix du pétrole et du gaz ont surtout diminué juste après la chute brutale du cours du pétrole brut en 1986; depuis lors, les prix à la consommation ont enregistré des fluctuations sans qu'aucune tendance, positive ou négative, se dégage clairement. À l'inverse, les prix de l'électricité ont diminué de manière constante. En 1997, les prix facturés aux ménages et aux entreprises pour l'électricité avaient baissé de 15 et 30 % respectivement en termes réels par rapport aux prix de 1985.

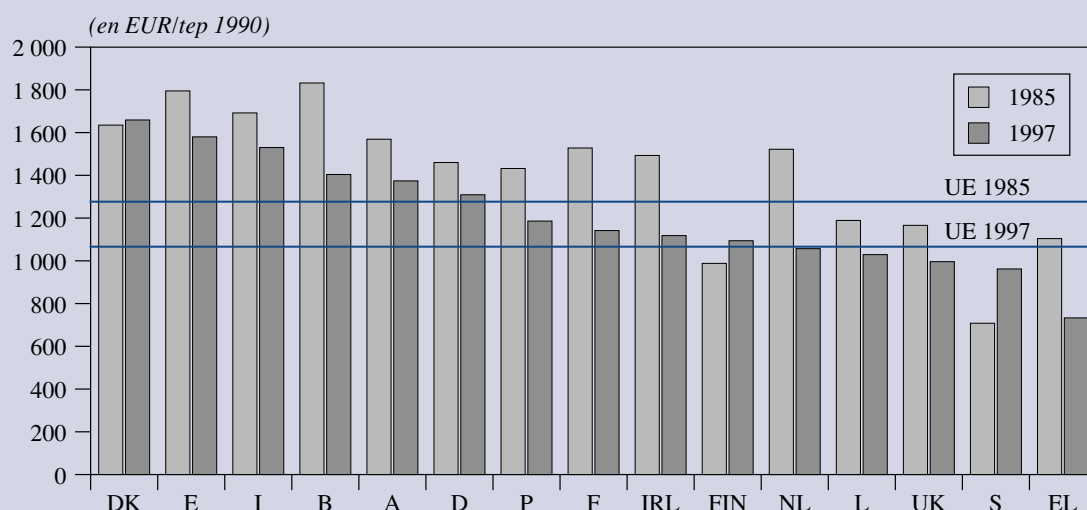
À côté des prix relativement bas des principaux facteurs de production des combustibles, la libéralisation du marché de l'énergie dans plusieurs États membres a peut-être contribué à la tendance à la baisse. Toutefois, les prix ont diminué en termes réels dans tous les États membres à l'exception des prix facturés aux ménages au Danemark et en Suède. Compte tenu de ces tendances des prix réels, taxes comprises, il n'est guère surprenant que la demande d'énergie n'ait pas diminué.

La différence de tendance entre les prix facturés aux ménages et les prix appliqués aux entreprises s'explique en partie par une politique fiscale différente. À l'heure actuelle, tous les États membres taxent l'électricité que consomment les ménages, alors que, en 1985, ce n'était pas le cas en Irlande et au Royaume-Uni. La part de la taxe dans le prix facturé aux ménages est passée d'une moyenne (non pondérée) de 15 % en 1985 à 21 % en 1997. Au niveau des États membres, la part de la taxe dans le prix global varie entre pratiquement 60 % au Danemark et moins de 5 % au Portugal. En revanche, la plupart des États membres n'imposent aucune taxe sur l'électricité que consomment les entreprises. Certains pays (comme la Suède) ont même supprimé des taxes qui existaient auparavant. Les pays qui taxent l'électricité destinée à l'industrie appliquent aux entreprises des taux inférieurs à ceux qui sont appliqués aux ménages.

### 4.3. Critères d'utilisation des instruments fondés sur le marché

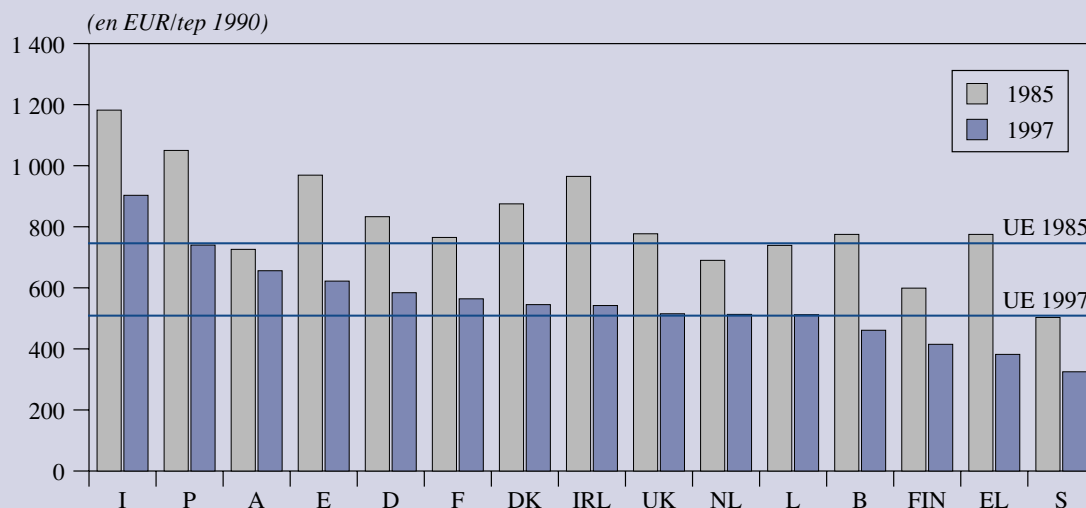
En principe, les instruments fondés sur le marché visent à aligner le coût privé sur le coût social et à réduire les externalités liées à l'environnement grâce aux informa-

Graphique 6 — Prix de l'électricité pour les ménages en termes réels



Source: Energy in Europe — Annual energy review, Commission européenne.

Graphique 7 — Prix de l'électricité pour les entreprises en termes réels



Source: Energy in Europe — Annual energy review, Commission européenne, 1999.

tions et aux mesures d'incitation contenues dans les signaux donnés par les prix. Il existe un large éventail d'instruments fondés sur le marché, qui va des instruments «forts» qui laissent une grande latitude au pollueur pour atteindre un objectif déterminé sur le plan de l'environnement aux instruments «faibles» qui sont très proches des instruments réglementaires traditionnels ou modernes consistant à prescrire et à contrôler.

Pour pouvoir réellement améliorer le bien-être, les instruments fondés sur le marché ne peuvent être appliqués que dans les cas où l'on dispose d'une certaine marge d'appréciation pour décider dans quelle mesure, où et par qui la pollution doit être réduite. Cela exclut en principe l'utilisation de ces instruments dans les cas où une menace clairement identifiée pour la santé publique émane d'une source unique. Dans des cas semblables, l'interdiction du produit ou l'application de valeurs limites rigoureuses est la solution qui s'impose (par exemple, valeurs limites pour les émissions des centrales nucléaires ou pour la pollution de l'air ambiant par d'importantes sources ponctuelles).

En revanche, il peut être intéressant d'utiliser les instruments fondés sur le marché pour réduire le volume total

de pollution provenant de plusieurs sources ponctuelles ou diffuses. Dans ce cas, on a le choix entre des instruments qui permettent de maîtriser le niveau de pollution (les permis d'émission négociables, par exemple) et des instruments qui interviennent en ce qui concerne les prix des activités polluantes (taxes, droits, subventions, par exemple). Ces instruments fonctionnent de manière idéale lorsque les marchés sont caractérisés par un degré de concurrence élevé et sont sensibles aux signaux donnés par les prix, et lorsque la recherche du profit joue un rôle important. De plus, c'est surtout lorsque le coût des réductions marginales de la pollution varie fortement d'un pollueur à l'autre qu'il est intéressant d'adopter des instruments fondés sur le marché. Par ailleurs, pour que la demande soit très sensible aux signaux donnés par les prix, il faut qu'il existe des solutions de remplacement de la technologie ou du produit soumis à la réglementation et que le coût supplémentaire de ces solutions soit limité.

Les instruments fondés sur le marché et visant à maîtriser le *niveau de pollution* en laissant au marché le soin de décider qui doit procéder à des ajustements et où ces derniers doivent avoir lieu (les exemples les plus connus de ce type d'instrument sont les programmes concernant

## Encadré 4 — Secteurs d'activité à forte consommation d'énergie et environnement

**Consommation d'énergie dans l'industrie manufacturière**

*Incidence sur le coût total d'une taxe sur le pétrole de 10 euros le baril, sur la base d'un prix de l'énergie de 25 euros le baril d'équivalent pétrole*

	Part de l'énergie dans le coût total (en %)	Incidence de la taxe sur le coût total (en %)
Fabrication	2,0	0,8
Produits alimentaires, boissons et tabac	1,5	0,6
Industrie textile et habillement	2,0	0,8
Industrie du cuir et de la chaussure	1,1	0,4
Travail du bois et fabrication en bois	2,0	0,8
Fabrication de pâte à papier, de papier et d'articles en papier; imprimerie et édition	2,0	0,8
Cokéfaction, raffinage de pétrole, combustibles nucléaires	1,1	0,4
Industrie chimique	3,1	1,2
Industrie du caoutchouc et des plastiques	2,7	1,1
Fabrication d'autres produits non métalliques, dont:	6,4	2,6
— ciment	19,2	7,7
Métallurgie et travail des métaux	3,4	1,3
Fabrication de machines et équipements n.c.a.	0,9	0,3
Fabrication d'équipements électriques et électroniques	0,9	0,3
Fabrication de matériel de transport	0,9	0,4
Autres industries manufacturières n.c.a.	1,3	0,5

Source: Services de la Commission.

Certains affirment que, si la Communauté décidait de mettre en œuvre une politique visant à renforcer la législation environnementale ou à augmenter les prix de l'énergie, elle nuirait considérablement à la compétitivité de l'industrie européenne au niveau international. L'examen des données disponibles concernant les secteurs d'activité à forte consommation d'énergie ne permet pas de confirmer cette allégation<sup>(1)</sup>. Le secteur identifié comme le plus gros consommateur d'énergie (on calcule l'intensité énergétique en établissant le rapport entre les achats d'énergie et le total des coûts, y compris les dépenses de personnel) est celui du ciment, pour lequel l'approvisionnement en énergie représente approximativement 20% du total des coûts, dépenses de personnel comprises. Une simple opé-

ration arithmétique permet de calculer l'effet «statique» d'une augmentation des prix de l'énergie liée à l'instauration d'une mesure telle que la taxe sur le carbone. Ainsi, si l'on estime qu'un prix de 25 EUR le baril de pétrole est représentatif des prix facturés aux cimenteries pour leur consommation d'énergie, une taxe sur le carbone de 10 EUR le baril aurait pour effet d'augmenter les coûts de l'approvisionnement en énergie de 40% dans ce secteur. Si l'approvisionnement en énergie représente 20% des coûts d'une cimenterie, une mesure de ce type entraînerait une augmentation de 8% des coûts totaux (40% de 20%). Il s'agit d'un cas extrême, car, même dans le secteur des matériaux de construction, la production de ciment consomme une quantité exceptionnelle d'énergie. Dans l'ensemble, l'énergie ne représente pas plus de 2% environ des coûts de l'industrie manufacturière. Le tableau 5 fournit des données concernant les coûts de l'approvisionnement en énergie de quinze secteurs de l'industrie manufacturière. Enfin, si la «contrainte carbone» devait être imposée au moyen d'un système de permis d'émission négociables dans lequel la plupart ou la totalité des permis seraient accordés sur la base d'une situation antérieure, les entreprises devraient assumer des coûts plus élevés uniquement pour leur consommation supplémentaire d'énergie, de sorte que l'impact sur le total de leurs coûts serait encore nettement inférieur aux montants généralement peu élevés qui figurent dans le tableau reproduit ci-dessus.

<sup>(1)</sup> La compilation de statistiques structurelles sur les entreprises, notamment de données relatives au coût de l'énergie, est régie par le règlement (CE, Euratom) n° 58/97 du Conseil du 20 décembre 1996 et par le règlement (CE) n° 2700/98 de la Commission du 17 décembre 1998. Il existe à présent des données détaillées pour huit États membres: la Belgique, le Danemark, l'Espagne, l'Irlande, l'Italie, les Pays-Bas, le Portugal et la Finlande. Toutefois, pour des raisons de confidentialité, on ne dispose pas de données sectorielles pour chacun de ces pays.



les permis d'émission négociables) conviennent surtout dans les situations où les autorités compétentes veulent avoir la certitude que les objectifs environnementaux seront atteints, mais où il leur importe peu de savoir quels seront les acteurs amenés à consentir des efforts pour réduire la pollution. Habituellement, ces instruments donnent le droit d'émettre une quantité déterminée de polluants pendant une période donnée. Le détenteur d'un permis qui n'épuise pas ses droits de polluer peut vendre ses droits résiduels à une entreprise qui prévoit de polluer plus que ce à quoi elle a été autorisée initialement. En fin de compte, la pollution diminue là où la réduction des émissions est la moins coûteuse. Comme dans le cas d'autres instruments, il convient de mettre en place des systèmes fiables de surveillance et des mesures de coercition à appliquer en cas de non-respect afin de garantir l'efficacité de cet instrument.

Les instruments qui associent un *prix à la pollution*, que ce soit sous forme de taxe environnementale, de redevance, de subvention ou de toute autre forme de mesure d'incitation, visent à faire baisser la pollution jusqu'à ce que les coûts marginaux de réduction de ceux-ci correspondent au montant de la taxe. Cela peut donner lieu à des efforts très variables de la part des agents économiques individuels. Pour que de tels instruments soient efficaces du point de vue de l'environnement, il faut

cependant que la demande soit sensible aux prix et que le marché concerné cherche à maximiser le profit. Dans ce cas également, il faut mettre en place des systèmes fiables de suivi et des mesures de coercition à appliquer en cas de non-respect. Toute la difficulté d'un tel système consiste à définir le niveau de taxe ou de subvention approprié. Idéalement, ce montant devrait être égal aux avantages d'un assainissement à la marge, mais les décideurs politiques auront plutôt tendance à se baser sur le niveau d'assainissement global souhaité, et ils ne savent pas au préalable comment les entreprises vont réagir à un niveau de taxation ou de subvention déterminé. De plus, compte tenu de l'effet positif de la taxation sur les recettes publiques, il existe un risque de «piège budgétaire»; en d'autres termes, que l'on procède à des modifications des taux de taxation ou de la base imposable en fonction d'objectifs budgétaires plutôt que pour influencer le comportement à l'égard de l'environnement. Il semble que cela se soit produit dans une certaine mesure pour les droits d'accises traditionnels sur les combustibles fossiles. Enfin, du point de vue de l'environnement, les signaux donnés par les prix pourraient également poser un problème en raison de leur érosion au fil du temps. Si les normes concernant les produits ou les valeurs limites spécifiques ou absolues restent valables avec le temps, l'effet d'un signal donné par les prix et fixé en termes absolus diminue lorsque le revenu et les prix augmentent.



## 5. Implications économiques d'une politique environnementale efficace

En principe, la politique de l'environnement interfère avec des activités jugées performantes dans le cadre institutionnel et réglementaire en place. Pour les agents économiques qui doivent, par exemple, se soumettre à des valeurs limites plus rigoureuses, ou verser des taxes ou des redevances liées à l'environnement, cette législation représente un coût. Il est donc normal qu'ils se plaignent des incidences d'une telle législation sur leur compétitivité nationale ou internationale. La société dans son ensemble perçoit souvent, elle aussi, la politique environnementale comme un fardeau pour les entreprises, qui doivent supporter des coûts supplémentaires. En revanche, la plupart des spécialistes de l'environnement et des décideurs politiques dans ce domaine considèrent que la politique environnementale augmente le bien-être et qu'elle redistribue les coûts de la pollution ou de la lutte contre la pollution plus qu'elle ne les accroît.

Compte tenu de ces points de vue contradictoires, on pourrait analyser les implications réelles de ces mesures pour l'économie et le bien-être. En fait, les dispositions du traité qui concernent la politique dans le domaine de l'environnement prévoient que dans l'élaboration de sa politique pour ce secteur la Communauté tiendra compte des avantages et des charges qui peuvent résulter de l'action ou de l'absence d'action. Toutefois, il est souvent impossible d'évaluer avec précision les coûts et les avantages, car il n'existe pas de marché et donc pas de valeurs de marché pour une grande partie des incidences des mesures prises dans le domaine de l'environnement. Néanmoins, la plupart des initiatives politiques européennes importantes dans le domaine de l'environnement ont été précédées ou accompagnées d'une estimation des avantages et des charges de l'action ou de l'absence d'action. Ce fut le cas notamment pour la stratégie de la Communauté en ce qui concerne l'acidification, pour les mesures relatives à la qualité de l'air ambiant, notamment les normes d'émission pour les véhicules automobiles, ou encore la politique européenne concernant le changement climatique, en cours d'élaboration à l'heure actuelle.

### 5.1. Études de cas

De manière générale, pour estimer les effets de la législation dans le domaine de l'environnement, on s'est toujours contenté d'estimer les coûts des mesures de réduction de la pollution supportés par les secteurs d'activité visés par une législation plus stricte. Cette approche très incomplète est l'une des raisons pour lesquelles la législation dans le domaine de l'environnement est jugée coûteuse et néfaste pour la compétitivité des secteurs réglementés. Ce n'est que lorsque l'on a essayé d'exprimer les avantages de ces mesures pour l'environnement et pour la santé publique en termes monétaires que l'importance des coûts de la réglementation a diminué aux yeux du public.

À l'heure actuelle, les projets législatifs importants sont souvent précédés d'estimations globales minutieuses des coûts et des avantages de l'action et de l'absence d'action. Ces analyses ne se limitent pas à une estimation des incidences sur les secteurs réglementés et des améliorations sur le plan de l'environnement, mais essaient également d'examiner leurs répercussions dans d'autres domaines de l'environnement et de l'économie, notamment l'amélioration du bien-être résultant d'un changement de comportement et de modifications fiscales. Les sections qui suivent résument brièvement l'approche et les résultats de ces analyses en ce qui concerne la stratégie européenne face à l'acidification, la politique européenne à l'égard de la pollution de l'air ambiant et les mesures liées au changement climatique.

#### **Stratégie européenne face au phénomène d'acidification**

Depuis le début des années 80, plusieurs initiatives ont été prises par les États membres et au niveau européen pour réduire la quantité d'émissions acides provenant essentiellement des centrales électriques et d'autres sources fixes. Au niveau européen, les initiatives les plus importantes dans ce contexte ont été la directive concernant les grandes installations de combustion,

entrée en vigueur en 1988, plusieurs directives relatives à la teneur en soufre des combustibles et la directive relative aux plafonds nationaux d'émissions, proposée récemment par la Commission <sup>(1)</sup>. Ces initiatives permettent de réduire les émissions d'acide de manière substantielle. Toutefois, le coût lié à la réduction de la pollution risque de nuire à la rentabilité des secteurs et des entreprises qui doivent consentir des efforts pour réduire leurs émissions, même si sur le plan macroéconomique ce coût est négligeable.

Pour estimer les coûts associés à ces propositions législatives, on adopte généralement une approche «de bas en haut». En d'autres termes, on calcule les dépenses nécessaires pour pouvoir se conformer aux nouvelles valeurs limites ou aux nouvelles normes de qualité. Pour se faire une idée des avantages qui découlent des propositions, il faut estimer leur incidence sur l'environnement (réduction des émissions). Par ailleurs, les avantages liés à une diminution des dommages causés aux récoltes, aux matériaux et aux bâtiments, ainsi qu'à la santé publique (morbidité et mortalité), doivent être quantifiés.

Toutefois, lorsqu'elle a présenté sa proposition de législation, la Commission a limité son analyse des avantages aux incidences positives et directes sur l'environnement, à savoir la réduction des émissions acides dans l'atmosphère par rapport à un scénario de statu quo (Commission européenne, 1983). Ces incidences ont été jugées substantielles. En ce qui concerne les coûts associés aux efforts nécessaires pour réduire les émissions, on avait prévu que, dans le cas des nouvelles installations, les mesures à prendre pourraient entraîner une augmentation du coût de l'énergie produite pouvant aller jusqu'à 10 ou 15 %. En réalité, les coûts supportés pour la réduction des émissions ont été nettement inférieurs, en partie grâce aux nouvelles technologies, mais également en raison du passage aux combustibles à faible teneur en soufre à la suite de la privatisation et de la libéralisation du marché.

<sup>(1)</sup> Directive 88/609/CEE du Conseil du 24 novembre 1988 relative à la limitation des émissions de certains polluants dans l'atmosphère en provenance des grandes installations de combustion (JO L 336 du 7.12.1988); directive 75/716/CEE du Conseil du 24 novembre 1975 relative au rapprochement des législations des États membres concernant la teneur en soufre de certains carburants liquides (JO L 307 du 27.11.1975), modifiée par la directive 87/219/CEE, abrogée et remplacée par la directive 93/12/CEE, elle-même modifiée par la directive 1999/32/CE; proposition de directive du Parlement européen et du Conseil fixant des plafonds d'émission nationaux pour certains polluants atmosphériques [COM(1999) 125 final — JO C 56 E du 29.2.2000].

On a également calculé les avantages et les charges liés à la modification de cette directive proposée en 1998: on prévoit qu'un investissement de l'ordre de 2 milliards d'euros sur une période de dix ans (de 2000 à 2010), consacré à des techniques qui permettent de réduire les émissions, entraîne un avantage sur le plan social (notamment grâce à une diminution de la mortalité chronique) de près de 40 milliards d'euros sur la même période (Commission européenne, 1998).

D'une manière générale, on s'accorde à dire que plus la réglementation dans le domaine de l'environnement est rigide, plus le coût de mise en œuvre est élevé et moins les résultats obtenus sur le plan de l'environnement sont importants. Des recherches financées par la Commission européenne et menées par un groupe d'éminents universitaires européens le confirment <sup>(2)</sup>. Les conclusions de ce groupe concernant la directive relative aux grandes installations de combustion figurent dans le tableau 4. L'analyse montre l'importance de la souplesse face à des événements imprévus, comme l'utilisation du gaz dans les installations de turbines à gaz à cycle combiné, une conséquence de la libéralisation du marché de l'électricité au Royaume-Uni.

Ces conclusions concordent avec les résultats d'autres travaux menés dans ce domaine, notamment l'analyse entreprise à la demande du Congrès américain par «*Resources for the future*». Cette analyse donne à penser que les autorités ont souvent tendance à surestimer le coût de la réglementation. Selon cette analyse, pour toutes les mesures d'incitation économique de l'échantillon étudié, soit le coût a été surestimé, soit l'ampleur de la réduction des émissions a été sous-estimée. Selon les conclusions de l'analyse, plus la marge de manœuvre dont disposent les pollueurs pour réduire leurs émissions et, en particulier, pour utiliser des innovations techniques est grande, moins le coût réel des efforts déployés pour réduire la pollution est élevé. Ces conclusions rejoignent celles d'une étude européenne réalisée pour le ministère suédois de l'environnement, selon laquelle les coûts réellement supportés par l'industrie pour se conformer aux prescriptions ont tendance à être inférieurs aux prévisions. L'étude souligne notamment que le potentiel d'innovation de l'industrie est souvent sous-estimé, de sorte que les coûts supportés pour se conformer aux critères sont surestimés. Les auteurs en concluent surtout que plus la réglementation est souple

<sup>(2)</sup> Contrat ENV4-CT97-0569 de la direction générale de la recherche, conduit par le CERN à l'École des mines, Paris.

Tableau 4

**Évaluation de l'efficacité par rapport au coût de la mise en œuvre de la directive relative aux grandes installations de combustion dans le secteur de l'électricité des pays étudiés**

Efficacité/coût	Allemagne Faible	Pays-Bas Moyen/faible	France Élevé	Royaume-Uni Élevé
<b>Facteurs déterminants</b>	Normes et calendrier de mise en œuvre uniformes; délai très court (urgence pour l'environnement)	Normes uniformes + accord volontaire pour la réduction des coûts	Mise en œuvre limitée à l'action volontaire (essentiellement scénario de statu quo)	Répartition très souple des efforts de réduction de la pollution (avec des normes d'émission pour les entreprises sur le plan global plutôt que sur le plan de chacun de leurs sites de production)
	Monopoles régionaux (la structure de marché permet de répercuter les coûts)	Coordination au sein de l'industrie par le biais du SEP (structure de marché, oligopole coordonné)	Monopole d'État (la structure de marché facilite les investissements dans le secteur de l'énergie nucléaire)	Structure de marché dynamique (impact de la privatisation)
	Contrats à long terme pour le charbon			Suppression progressive des contrats à long terme pour le charbon
	Suivi rigoureux			

Source: Services de la Commission — contrat de recherche de la DG Recherche n° ENV4 — CT97 — 0569 «The implementation of environmental policy issues» (IMPOL).

et ciblée, moins les coûts sont élevés et plus il est probable que les résultats seront encore meilleurs que ce qu'imposent les normes environnementales.

Les chercheurs tirent des conclusions semblables au sujet de la directive relative à l'incinération des déchets municipaux <sup>(1)</sup>. On a estimé que, de manière générale, l'efficacité de cette directive était faible par rapport à son coût, ce qui s'expliquerait par le manque de souplesse de l'instrument. Il est intéressant de noter également que cette mesure a été difficile à faire appliquer, notamment en raison de son style et de son caractère, très normatifs.

### Qualité de l'air ambiant

Comme les rejets dans l'atmosphère des transports routiers sont — avec le chauffage domestique et les grandes installations de combustion — la principale source de pollution de l'air ambiant, des efforts substantiels ont été entrepris en vue de les réduire. La plupart des poli-

tiques et des mesures portent sur les normes de produits et les normes d'émissions, de sorte que la Commission européenne a dû rédiger un projet de législation afin d'éviter des distorsions sur le marché intérieur. Les éléments les plus récents de cette législation s'inscrivent dans une large mesure dans le cadre du programme «Auto-Oil», destiné à imposer des normes concernant la qualité des carburants et les émissions. Les coûts des mesures de réduction de la pollution, proposées dans le cadre du premier programme «Auto-Oil», ont fait l'objet d'une estimation beaucoup plus sophistiquée (Commission européenne, 1996) que dans le cas de la directive relative aux grandes installations de combustion (voir tableau 5).

Néanmoins, ces estimations sont loin d'être précises. Compte tenu des incertitudes qui subsistent concernant les coûts des mesures de réduction de la pollution, les effets d'échelle et leur évolution au fil du temps, les augmentations estimées des coûts annuels allaient de moins de 2 % à plus de 12 %, compte tenu de l'amélioration de la qualité du gasoil utilisé pour les véhicules de tourisme. Toutefois, au moment d'évaluer les avantages découlant de ces propositions, la Commission et ses consultants ont limité l'analyse aux effets positifs sur les émissions dans l'air ambiant et sur la qualité de l'air ambiant.

<sup>(1)</sup> Directive 89/429/CEE du Conseil du 21 juin 1989 concernant la réduction de la pollution atmosphérique en provenance des installations existantes d'incinération des déchets municipaux (JO L 203 du 15.7.1989).

En réalité, les directives «Auto-Oil I» présentent des avantages significatifs pour l'environnement: si on n'avait pas adopté de nouvelles normes pour les véhicules et les carburants et en fonction des polluants, les émissions auraient été de 50 à 100 % plus importantes d'ici à 2010, et les niveaux absolus auraient recommencé à augmenter vers 2010. Cette approche a donné aux décideurs politiques une indication des coûts liés à certaines améliorations sur le plan de l'environnement. Toutefois, on n'a pas analysé les rapports coût/avantages. On a réalisé par la suite une estimation des avantages découlant de la modification de l'exposition de la population aux quatre principaux polluants (dioxyde d'azote, monoxyde de carbone, benzène et petites particules de poussière) grâce à la mise en œuvre de la directive «Auto-Oil I»: en termes monétaires, les avantages représentent entre 3 et 15 milliards d'euros par an, sur la base des coûts liés à la santé et à la mortalité. Les outils utilisés pour mettre en évidence les implications économiques générales des politiques de réduction de la pollution, notamment les effets indirects et les effets des mesures fiscales et non techniques, sont des modèles d'équilibre général tels que le modèle Tremove, utilisé dans le programme «Auto-Oil II».

Comme on a pu le constater dans le cadre du programme «Auto-Oil II», les mesures non techniques et les mesures fiscales influencent les émissions de polluants atmosphériques, mais elles présentent également d'autres avantages, notamment grâce au changement de comportement des usagers (meilleure utilisation de l'infrastructure existante, adoption de modes de transport

moins nuisibles pour l'environnement, diminution de la nécessité de se déplacer). La diminution du trafic et du nombre d'accidents peut réduire de 50 % le coût social de certaines mesures. De plus, les mesures fiscales peuvent présenter d'autres avantages substantiels pour la société si les recettes supplémentaires sont utilisées pour remplacer des taxes qui entraînent plus de distorsions.

Toutefois, les changements de comportement sont souvent limités en raison du manque d'élasticité de la demande de transport à court et à moyen terme. Pour porter ses fruits, la politique doit cibler chaque mode de transport et chaque catégorie d'usagers, et combiner plusieurs instruments performants en termes de coût.

#### Politique en matière de changement climatique

Lors du sommet de Kyoto de 1997, la Communauté européenne et ses États membres se sont engagés à réduire leurs émissions de gaz à effet de serre de 8 % pendant la période comprise entre 2008 et 2012 par rapport aux niveaux qu'ils enregistraient en 1990. Par la suite, les États membres sont convenus de se répartir cette réduction sur la base de l'accord de partage de la charge, qui tentait de prendre en considération les différences entre les taux de croissance attendus dans les États membres et les divergences d'évolution de l'intensité énergétique pour chacun d'eux.

Les études entreprises à la demande de la Commission ont permis d'examiner l'impact économique des mesures destinées à réduire les émissions de gaz à effet de serre (voir Heady, Markandya e.a., 2000). L'un de

Tableau 5

#### Coût des mesures proposées dans le cadre de «Auto-Oil I»

Mesure	Coût pour l'industrie	Coût pour l'automobiliste
Amélioration technique du véhicule: véhicules de tourisme consommant de l'essence	574 à 3 262 millions d'euros par an	+ 0,5 % à 2,5 % du prix d'achat
Amélioration technique du véhicule: véhicules de tourisme consommant du gasoil	345 à 605 millions d'euros par an	+ 0,5 % à 2,5 % du prix d'achat
Amélioration de la qualité du carburant: essence	327 à 1 450 millions d'euros par an	3,77 à 11,89 euros par an et par automobiliste
Amélioration de la qualité du carburant: gasoil dans les véhicules de tourisme et LPG	260 à 1 742 millions d'euros par an	1,69 à 12,47 euros par an et par automobiliste
Programme d'inspection et de maintenance: amélioration du contrôle des émissions	290 à 1 112 millions d'euros par an	
Total	1 796 à 8 171 millions d'euros par an	+ 0,5 % à 2,5 % du prix d'achat 5,46 à 24,36 euros par an et par automobiliste

Source: Services de la Commission — COM(96) 248 final, p. 35-39.

**Engagements pris par les États membres en vue de réduire leurs émissions de gaz à effet de serre dans le cadre de l'accord de partage de la charge**

Luxembourg	– 28 %
Danemark	– 21 %
Allemagne	– 21 %
Autriche	– 13 %
Royaume-Uni	– 12,5 %
Belgique	– 7,5 %
Italie	– 6,5 %
Pays-Bas	– 6 %
Finlande	0 %
France	0 %
Suède	4 %
Irlande	13 %
Espagne	15 %
Grèce	25 %
Portugal	27 %

ces exercices a tenté de déterminer dans quelle mesure les instruments économiques, nationaux et communautaires, permettent de réduire le coût de ces actions (voir Capros et Mantzos, 2000). Si les États membres voulaient atteindre leurs objectifs dans le cadre de l'«accord de partage de la charge» en obligeant chaque secteur d'activité à atteindre la même réduction proportionnelle de ses émissions de gaz à effet de serre, les coûts annuels qu'ils devraient supporter s'élèveraient à 21 milliards d'euros (aux prix de 1999). Si les États membres appliquaient des mesures telles qu'un échange des droits d'émission à l'intérieur de leurs frontières nationales, le coût annuel pour l'ensemble de la Communauté tomberait à 9 milliards d'euros. Enfin, si les permis d'émission pouvaient être échangés dans toute la Communauté, la réalisation des objectifs fixés à Kyoto coûterait 6 milliards d'euros par an.

Dans ce scénario, le coût marginal de réduction d'une tonne de dioxyde de carbone — et donc le prix des permis d'émission négociables — serait de 33 EUR. Ce prix équivaldrait à une taxe sur le carbone de 13,6 EUR le baril de pétrole, et serait légèrement inférieur à la progression des prix du pétrole au cours des dix-huit derniers mois. Par ailleurs, ce prix correspond pratiquement aux augmentations fiscales proposées dans le projet de directive présenté par la Commission en 1992 concernant la taxe «carbone-énergie». D'un point de vue économique, les analyses de cette proposition confirment, à

partir de l'hypothèse selon laquelle les recettes fiscales serviraient à réduire l'imposition des revenus du travail, que cette taxe permettrait de réduire les émissions de dioxyde de carbone, conformément aux engagements pris par la Communauté en vertu du protocole de Kyoto sur une période de dix ans, et qu'elle aurait de légères incidences positives sur le PIB et sur l'emploi. La diminution des émissions d'autres polluants qui résulterait de la diminution de la consommation de combustibles fossiles pourrait entraîner d'autres effets positifs pour l'environnement et la santé (voir ci-dessus).

## 5.2. Implications macroéconomiques

Comme on a pu le constater ci-dessus, l'évaluation des incidences économiques d'une nouvelle réglementation dans le domaine de l'environnement fait généralement partie des travaux préparatoires qui accompagnent les propositions législatives présentées au niveau de l'Union européenne. Toutefois, on a vu également que cette évaluation des incidences présente un intérêt limité, soit parce qu'elle concerne uniquement les coûts des nouveaux efforts de réduction de la pollution sur le plan sectoriel, soit parce qu'elle ne tient pas compte des effets positifs attendus pour l'environnement. De plus, seule une minorité d'évaluations des incidences comportent également une évaluation des incidences macroéconomiques, à savoir l'impact potentiel sur la croissance économique, l'emploi global ou l'inflation.

Cela s'explique par le fait qu'il existe peu de modèles macroéconomiques capables de simuler de manière adéquate les «chocs» plus sectoriels et plus spécifiques qui résultent d'une nouvelle législation ou d'une législation plus stricte dans le domaine de l'environnement. En effet, la plupart des modèles tentent de simuler les effets des politiques et des mesures spécifiques pour l'environnement comme s'il s'agissait d'un choc fiscal, par exemple, une augmentation de la fiscalité indirecte avec recyclage des recettes. Le niveau supposé des augmentations fiscales découle du coût estimé des mesures évoquées ci-dessus ou de l'élasticité de la demande par rapport au prix pour les services offerts dans le domaine de l'environnement.

L'examen de ces évaluations macroéconomiques montre que la plupart des modèles mettent en évidence des incidences relativement modestes de la nouvelle législation environnementale sur la croissance économique, l'emploi et l'inflation. D'autres hypothèses (orientation de la politique monétaire, évolution des salaires, concurrence

sur les marchés de produits, indexation des revenus de transfert, modes de recyclage des recettes fiscales, etc.) déterminent si une législation environnementale plus stricte ou des taxes environnementales plus élevées entraînent ou non un supplément de croissance et d'emploi («double dividende»). Toutefois, une chose est claire au vu de ces modèles: une politique plus ambitieuse en matière d'environnement n'est ni un moteur ni un frein pour la croissance ou l'emploi.

En réalité, selon les modèles macroéconomiques, en ce qui concerne le changement climatique, même une politique ambitieuse et «coûteuse» selon la définition traditionnelle, qui entraînerait des efforts de réduction des émissions en Europe d'environ 0,3 % du PIB par an pendant une période de dix ans, influencerait à peine les agrégats macroéconomiques (voir Commission européenne, 1997). Une politique visant à réduire les émissions européennes de gaz à effet de serre de plus de 20 % par rapport à un scénario de statu quo entraînerait, selon les modèles de simulation, une variation du niveau du

PIB en Europe de 1,5 % au maximum après dix ans, cette variation étant positive ou négative en fonction des spécifications du modèle et des hypothèses précises retenues.

Néanmoins, il ne faut pas oublier que de tels modèles fournissent des estimations des incidences sur l'économie et le bien-être sans tenir compte de modifications éventuelles des ressources naturelles. Puisque l'objectif des initiatives législatives analysées est de ralentir ou même d'enrayer l'épuisement des ressources naturelles et la détérioration de la santé publique, il est très regrettable que de telles estimations économiques ne permettent pas à l'heure actuelle de calculer une sorte de «PIB vert». Toutefois, puisqu'il n'existe pas de marchés pour la plupart des ressources naturelles importantes, il n'existe pas non plus de prix de marché. Jusqu'ici, les nombreux efforts déployés en vue de réunir des chiffres permettant de calculer un PIB vert ont échoué, et les perspectives concernant l'élaboration d'une comptabilité verte sont encore loin d'être prometteuses.



## 6. Conclusions

Les données empiriques dont on dispose pour l'Europe montrent que la croissance économique ne doit pas nécessairement s'accompagner d'une détérioration de l'environnement. En effet, on est parvenu pour plusieurs polluants à découpler l'activité économique et la pollution de l'environnement. C'est l'une des conclusions importantes de ce chapitre. Toutefois, ce découplage ne s'est pas produit spontanément sur les marchés. Au contraire, il a nécessité des interventions politiques permanentes, souvent perçues comme une charge supplémentaire par les agents économiques qui ont dû supporter les coûts de l'ajustement. Le découplage de la croissance économique et des pressions exercées sur l'environnement que l'on a pu observer en Europe au cours des deux dernières décennies pour des polluants importants a été le résultat d'interventions politiques globales motivées par des préoccupations environnementales. Ces actions ont été menées au niveau national et au niveau européen.

On a reconnu la compétence de l'Europe en matière d'environnement lorsque la pollution internationale a commencé à menacer l'environnement ou lorsque des considérations relatives au marché intérieur et à la concurrence ont pris une importance telle que l'on ne pouvait laisser les États membres décider seuls des mesures à prendre. Dans ce contexte, les politiques menées au niveau européen ont produit des résultats très positifs pour la qualité de l'air. Les actions liées à la protection du sol et de l'eau, aux habitats et à la biodiversité ont, elles aussi, acquis une dimension européenne.

Jusqu'ici, la plupart de ces mesures étaient caractérisées par la prédominance de la réglementation, en d'autres termes, l'obligation d'adopter les meilleures technologies disponibles (sans entraîner pour autant des coûts excessifs), des normes d'émissions et des valeurs limites. Toutefois, les différences importantes entre les coûts de réduction marginale exigent soit des réglementations très différenciées qui risquent d'entraîner des distorsions, soit une meilleure utilisation des instruments fondés sur

le marché et sur des mesures d'incitation, qui permettent de mieux exploiter les informations et les incitants contenus dans les différents coûts des mesures de réduction de la pollution. On a pu constater dans ce chapitre que l'utilisation des signaux donnés par les prix d'une manière plus globale et plus cohérente pourrait être un outil très efficace de politique environnementale à long terme. Jusqu'ici cependant, les signaux donnés par les prix ont souvent agi au détriment d'un environnement durable, dans la mesure où les décideurs politiques ont permis une érosion progressive de ces signaux en termes réels.

D'une manière générale, la pollution liée à la production en Europe a diminué pour deux raisons: le changement structurel et des techniques moins polluantes. C'est surtout ce deuxième élément qui résulte de la politique dans le domaine de l'environnement, le changement structurel étant davantage lié à l'évolution de la demande, aux nouvelles industries et à la délocalisation d'activités polluantes en déclin.

À l'heure actuelle, une part importante des pressions exercées sur l'environnement résultent de la combustion (polluante) de combustibles fossiles. Pour certains des problèmes qui en découlent pour l'environnement, il existe des techniques de fin de cycle plus ou moins coûteuses, mais pour d'autres, comme le changement climatique, l'innovation est actuellement la seule solution de remplacement dont le rapport coût/efficacité soit satisfaisant du point de vue de l'environnement. Par conséquent, il y a lieu de réexaminer et de réduire la dépendance de nos structures économiques à l'égard des combustibles fossiles. C'est là un défi majeur, et les incidences économiques des initiatives politiques destinées à relever ce défi dépendront essentiellement de la conception de ces initiatives et de la manière dont elles seront perçues par la société. Si elles sont mal conçues, elles risquent d'être perçues comme une source d'augmentation des coûts, préjudiciable pour l'industrie européenne et pour la croissance économique. Si elles sont bien

conçues, elles pourraient être perçues comme des mesures éclairées favorisant le progrès technique et les nouveaux marchés.

Jusqu'ici, les modèles de simulation et les analyses des coûts et des avantages des politiques existantes en matière d'environnement montrent qu'elles ont permis de manière générale d'accroître le bien-être, avec des rapports avantages/coûts largement positifs, tandis que leur incidence sur les agrégats macroéconomiques était

relativement négligeable. Elles ont néanmoins souvent favorisé le développement de nouveaux marchés, créé de l'emploi dans les secteurs liés à l'environnement et augmenté le bien-être de manière générale. Cependant, une préparation plus minutieuse de la législation environnementale pourrait rendre ces mesures encore plus performantes. Il faudrait pour cela que l'on dispose de données de meilleure qualité au sujet des incidences sur l'environnement et d'estimations dose/effet permettant de mieux évaluer les gains de bien-être résultant de la politique environnementale.



## 7. Bibliographie

CAPROS ET MANTZOS (2000), «The economic effects of EU-wide industry-level emission trading to reduce greenhouse gases, results from Primes energy systems model», NTUA, mai 2000.

COMMISSION EUROPÉENNE (1983), proposition de directive du Conseil relative à la limitation des émissions de polluants dans l'atmosphère en provenance des grandes installations de combustion, COM(83) 704 final.

COMMISSION EUROPÉENNE (1996), communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen relative à la stratégie future pour la maîtrise des émissions atmosphériques du transport routier, tenant compte des résultats du programme «Auto-Oil», COM(96) 248 final.

COMMISSION EUROPÉENNE (1997), «Changement climatique — Définir une approche communautaire en vue de la conférence de Kyoto», COM(97) 481.

COMMISSION EUROPÉENNE (1998), proposition de directive du Conseil modifiant la directive 88/609/CEE du Conseil relative à la limitation des émissions de certains polluants dans l'atmosphère en provenance des grandes installations de combustion, COM(1998) 415 final.

COMMISSION EUROPÉENNE (1999), *European Union energy outlook 2000*.

COMMISSION EUROPÉENNE (2000), «Concilier nos besoins et nos responsabilités en intégrant les questions d'environnement dans la politique économique», COM(2000) 576.

HEADY, MARKANDYA E.A. (2000), *The relationship between environmental/energy taxation and employment creation*, University of Bath/AEA technologies, avril 2000.

INFRAS (2000), *Variabilisation and differentiation strategies in road taxation*, rapport rédigé pour la conférence européenne des ministres des transports.

SCHERP, J., ET SUARDI, M. (1997), «Trade and the environment», *The European Union as a trade partner, European Economy, Reports and studies*, vol. 3/1997.

SIMPSON, R. D. (1999), «Mother Nature necessitates invention and technology buoys industry», *Resources for the future, Resources N° 135* [autres résultats de ce projet disponibles sur Internet (<http://www.rff.org>)].



# Chapitre 5

## Convergence réelle et rattrapage dans l'UE



# Table des matières

<b>1. Introduction</b>	<b>191</b>
<b>2. Convergence réelle et rattrapage: théorie et données empiriques</b>	<b>192</b>
2.1. L'approche globale de la convergence: des avis contrastés	192
<i>Encadré 1 — Vérification de la convergence</i>	194
<i>Encadré 2 — Convergence <math>\beta</math> régionale dans l'UE: quelques grands exemples de recherche empirique</i>	194
2.2. La convergence en tant que processus plus différencié	196
<b>3. Caractéristiques du rattrapage dans l'UE</b>	<b>198</b>
3.1. Convergence des revenus au niveau de l'UE	198
3.2. L'arbitrage entre convergence nationale et convergence régionale	200
<i>Encadré 3 — Un modèle simple illustrant l'arbitrage entre convergence nationale et convergence régionale</i>	208
3.3. Évolution de la spécialisation industrielle	209
<b>4. Les déterminants du rattrapage dans l'UE</b>	<b>213</b>
4.1. Stabilité macroéconomique	213
4.2. Fonctionnement des marchés	215
4.3. Capital physique et capital humain	215
<i>Encadré 4 — Hermin et QUEST II</i>	219
<b>5. Conclusions</b>	<b>221</b>
<b>6. Bibliographie</b>	<b>222</b>
<b>Tableaux</b>	
1. Valeur ajoutée brute par habitant dans les régions irlandaises de niveau NUTS 2, 1991-1997	204
2. Variation des parts sectorielles dans la valeur ajoutée brute nationale dans l'industrie manufacturière en Irlande et au Portugal, en points, 1988 et 1998	211
3. Industries groupées par niveau et par variation de la concentration	212
	189

<b>Graphiques</b>	1.	PIB par habitant dans les pays de la cohésion	199
	2.	PIB par salarié civil dans les pays de la cohésion	199
	3.	Emploi civil dans les pays de la cohésion et dans l'EU-15	201
	4.	PIB par habitant dans 188 régions de niveau NUTS 2, 1980 et 1996	201
	5.	L'hypothèse de Williamson sur la relation entre développement national et disparités régionales	202
	6.	Dispersion régionale dans les pays de la cohésion et le sud de l'Italie	203
	7.	Croissance du PIB national par habitant et dispersion régionale du PIB par habitant dans les pays de la cohésion et le sud de l'Italie	203
	8.	Dispersion régionale de la VAB par habitant en Italie	205
	9.	Variation annuelle du PIB réel dans l'est et l'ouest de l'Allemagne, 1992-1999	207
	10.	Croissance du PIB national par habitant et dispersion régionale du PIB par habitant dans les pays candidats d'Europe centrale	207
	11.	Variation annuelle en pourcentage de l'indice national des prix à la consommation	214
	12.	Fonds structurels de l'UE (objectif n° 1) et Fonds de cohésion	216
	13.	Fonds structurels de l'UE (objectif n° 1)	217
	14.	Résultats de la simulation Hermin sur l'impact des programmes des Fonds structurels 2000-2006 — Écart du PIB réel par rapport au scénario de base	217
	15.	Résultats de la simulation QUEST II sur l'impact des programmes des Fonds structurels 2000-2006 — Écart du PIB réel par rapport au scénario de base	218

# 1. Introduction

Au-delà de la question de la croissance économique, celle de la convergence réelle retient l'attention des décideurs et des chercheurs depuis la fin des années 80. L'intérêt porté à la convergence est double. Premièrement, les questions posées, telles que celles de savoir si la dispersion spatiale des revenus par habitant tend à se réduire dans le temps et si les économies des pays pauvres ont tendance à croître plus rapidement que celles des pays riches et à converger vers les mêmes niveaux de revenu par habitant, sont des questions économiques fondamentales, particulièrement dans l'UE. L'objectif de cohésion économique et sociale visant à réduire les disparités entre les États membres, les régions et les individus est consacré à l'article 158 du traité et s'est vu conférer une importance accrue depuis la fin des années 80. Cet objectif revêt, certes, une grande importance pour les économies qui se trouvent actuellement dans une phase de rattrapage, mais il deviendra également capital dans le contexte de l'élargissement vers l'Est. Deuxièmement, vérifier l'existence de la convergence a été considéré comme un moyen privilégié de tester la validité des théories de la croissance économique et, par conséquent, de juger si la croissance peut être influencée de manière positive par l'action publique. Cet exercice a donc des implications pour les politiques nationales et communautaires, et notamment pour la politique de cohésion proactive que l'UE mène essentiellement à travers le Fonds de cohésion et les Fonds structurels.

Avant de s'intéresser à la convergence réelle, il convient de rappeler que celle-ci comporte deux composantes spatiales distinctes: la convergence internationale et

la convergence interrégionale. Au niveau de l'UE, la convergence internationale concerne la convergence des États membres moins développés avec le reste de l'Union (convergence nationale vers la moyenne de l'UE). La convergence interrégionale désigne la convergence des régions moins développées, soit vers la moyenne de l'UE soit au sein d'un pays, vers la moyenne nationale.

La principale question qui se pose est celle de savoir s'il y a convergence entre les pays et les régions. Ni la théorie économique ni les travaux empiriques relativement limités n'y apportent une réponse claire. Le chapitre 2 résume le contenu des ouvrages théoriques et des travaux empiriques. S'intéressant plus spécialement au contexte de l'UE, le chapitre 3 examine les caractéristiques du rattrapage national et régional. Du point de vue du revenu, on observe manifestement un processus global de convergence pour les pays de la cohésion, malgré d'importantes différences dans les modalités de rattrapage, mais aussi, dans une moindre mesure, pour les régions moins développées de l'UE. On peut toutefois déceler un certain antagonisme entre convergence nationale et convergence régionale à l'intérieur d'un pays. En ce qui concerne les structures sectorielles sous-jacentes, les analyses empiriques récentes n'ont pas mis en évidence de modifications capitales pour ce qui est de la spécialisation et de la concentration. Le chapitre 4 complète cette description des caractéristiques de la croissance nationale et de la croissance régionale par un bref aperçu des principales politiques qui influent sur la croissance à long terme. On peut observer leurs effets globalement positifs dans les pays en rattrapage de l'UE qui ont dû procéder à des adaptations très importantes. Le chapitre 5 formule des conclusions.

## 2. Convergence réelle et rattrapage: théorie et données empiriques

La théorie économique ne fournit pas de prédictions claires sur la convergence ou la divergence des niveaux de revenu par habitant entre pays ou régions. Cela vaut également pour les données empiriques concrètes dont la pertinence et l'interprétation ont été mises en question, ne serait-ce qu'en raison des difficultés économétriques que pose l'estimation des modèles consacrés à la convergence de la croissance.

L'étude de la croissance a traditionnellement été abordée par une fonction de production globale. En utilisant cette méthodologie, deux grands groupes de modèles — les modèles néoclassiques et les nouveaux modèles de croissance endogène — aboutissent à des prédictions de convergence très différentes par l'identification de mécanismes susceptibles de générer soit de la croissance soit de la divergence. Par rapport à cette vision globale du processus de croissance, les modèles plus récents dits «de la nouvelle géographie économique» ont une vue plus différenciée, suggérant que la localisation est un facteur important et que la dynamique des différents secteurs peut varier dans le temps. Ils mettent ainsi l'accent sur le fait que le processus de convergence peut être plus complexe que ne l'indiquent les variations d'une mesure globale isolée.

### 2.1. L'approche globale de la convergence: des avis contrastés

Les modèles de croissance agrégés mettent en évidence au moins deux facteurs pouvant avoir des implications opposées pour la dynamique des revenus: le progrès technologique et les caractéristiques de la production. Dans l'approche classique initiale [Solow (1956)] ou élargie pour prendre en compte le capital humain, la production par travailleur ne peut augmenter que si le ratio capital/travailleur augmente ou que si la technologie (c'est-à-dire la productivité totale des facteurs) s'améliore. Le premier mécanisme qui génère de la convergence découle des rendements décroissants du capital dans la fonction de production. Les économies pauvres

présentant des ratios capital/travailleur plus faibles et donc des rendements du capital plus élevés enregistreront des taux d'accumulation du capital plus élevés et une croissance plus rapide. Ce processus sera renforcé par la libre circulation des facteurs, notamment des flux de capitaux provenant de pays plus riches. En raison de la propriété de la production, la seule manière d'accroître à long terme la production par travailleur est d'avoir une croissance soutenue de la productivité. Le second mécanisme de convergence repose sur l'hypothèse que le progrès technologique est exogène et qu'il peut être acquis par toutes les économies à un coût nul.

Néanmoins, ces deux facteurs peuvent faire l'objet de deux hypothèses opposées conduisant à une divergence. Dans le cas des rendements décroissants du capital, les économies riches auront un avantage. De même, si les économies diffèrent dans leur capacité à générer ou à adopter de nouvelles technologies, leurs taux de croissance à long terme pourraient diverger en permanence, reflétant en cela des caractéristiques structurelles différentes. Les nouveaux modèles de croissance, plus élaborés, développés dans les années 80 étudient plus particulièrement ces possibilités au moyen de deux grandes approches qui expliquent la croissance comme un processus endogène. La première de ces voies d'approche [ouverte par Romer (1986) et Lucas (1988)] laisse de côté l'hypothèse d'une productivité marginale décroissante du capital. L'accumulation du capital (étendu au capital de connaissances, au capital humain et au capital public) a des effets permanents sur le taux de croissance. La seconde voie [Romer (1990), Grossman et Helpman (1991), Aghion et Howitt (1992) et les autres] met l'accent sur le développement endogène du progrès technologique, c'est-à-dire les diverses formes de connaissances, en tant que moteur de la croissance. Les deux théories prévoient la possibilité du maintien ou même du creusement de l'inégalité.

Les modèles néoclassiques et endogènes visent une mesure globale de la convergence, c'est-à-dire le revenu



(en général le PIB réel) par tête. Ils s'intéressent plus particulièrement à certains facteurs qui influent sur la croissance, c'est-à-dire à ceux qui s'expriment dans la productivité totale des facteurs et l'accumulation du capital au sens large. Il ne faudrait cependant pas ignorer le facteur travail et son utilisation (taux d'emploi, participation au marché du travail, durée moyenne du travail, par exemple). Comme le montre la section 2 du chapitre 3 sur la décomposition de la croissance réelle du PIB, ces éléments ont eu également un impact important sur les écarts de PIB par habitant entre pays et régions au cours des deux dernières décennies dans l'UE. Alors que l'écart entre les taux de chômage des États membres s'est resserré durant la seconde moitié des années 90, les disparités se sont accrues au niveau régional.

Étant donné que les modèles néoclassiques et les modèles de croissance endogène considèrent de manière différente les mécanismes et les processus qui génèrent de la croissance, leurs implications en termes de convergence et d'action publique diffèrent également. Dans le modèle de croissance endogène, la production par tête peut s'accroître sans aucune limite sans qu'il y ait nécessairement convergence. Toutefois, l'action publique peut influencer de manière positive sur le taux de croissance à long terme par des incitations économiques en faveur de l'accumulation de diverses formes de capital et par un environnement plus propice à l'innovation. Dans les modèles néoclassiques de base, l'action publique n'a pas d'effet sur le taux de croissance à long terme, mais elle peut atténuer les obstacles à la réalisation de rendements potentiellement élevés, tels que l'incertitude des investisseurs et le fonctionnement inadéquat des marchés. Pour qu'il puisse y avoir convergence, stabilité macroéconomique, réformes structurelles et ouverture sont donc recommandées.

Le modèle néoclassique prédit l'égalisation à long terme des revenus par tête, c'est-à-dire que les économies plus pauvres croîtront plus rapidement que les riches et convergeront vers le même niveau de revenu d'équilibre à long terme. Cette convergence dite «absolue» est une condition nécessaire pour que la dispersion des revenus par tête s'atténue au fil du temps. Elle revêt donc un intérêt majeur pour les décideurs de l'UE préoccupés par l'existence de disparités, et notamment par les disparités relativement importantes que l'on constate entre économies riches et économies pauvres, qu'il s'agisse de pays ou encore de régions à l'intérieur d'un pays, telles que le nord et le sud de l'Italie ou l'ouest et

l'est de l'Allemagne. Si les économies convergent réellement vers le même niveau de revenu, le rôle de la politique régionale est limité, encore qu'il puisse accélérer la vitesse de la convergence. Toutefois, le modèle néoclassique lui-même ne prédit une convergence absolue que si certaines conditions sont remplies, en particulier la similitude des fondamentaux. Si ces fondamentaux diffèrent, il ne peut y avoir qu'une convergence conditionnelle: une économie ne convergera que vers son propre niveau d'équilibre de revenu à long terme. Étant donné que ces niveaux peuvent être très différents selon les économies, les disparités pourraient persister même à long terme. La convergence conditionnelle semblerait donc suggérer que les facteurs décrits par la théorie de la croissance endogène peuvent en fait être pertinents. Elle semblerait également montrer la plus grande nécessité d'une politique régionale proactive. À condition que cette politique puisse agir sur les déterminants à long terme des niveaux de revenu relatifs mis en évidence par les nouveaux modèles, elle contribuerait à la convergence absolue à long terme. Étant donné que les fondamentaux peuvent se modifier et converger au fil du temps, la convergence absolue n'est en aucun cas exclue.

D'importants travaux empiriques ont été menés pour vérifier cette convergence et les prédictions des théories (l'encadré 1 décrit brièvement les concepts de convergence et les méthodes utilisées). L'approche classique, représentée par Barro et Sala-i-Martin (1991), a bénéficié d'un consensus jusqu'au milieu des années 90. Elle prévoit un cadre unifié de convergence entre les différentes économies reposant sur trois grandes conclusions. Premièrement, alors que la convergence n'est que conditionnelle au niveau national, elle est aussi absolue dans la plupart des échantillons régionaux. Deuxièmement, la vitesse de convergence est extrêmement lente (environ 2% par an), ce qui implique que le processus de convergence prendra des décennies. Troisièmement, cette vitesse est remarquablement stable entre les échantillons, ce qui suggère une régularité impressionnante des mécanismes de convergence dans des économies très différentes. Le fait que l'on ait trouvé une correction partielle négative entre taux de croissance et niveaux de revenu initiaux est interprété comme une preuve en faveur de la théorie néoclassique (car cette corrélation pourrait être positive dans certains modèles de croissance endogène). Toutefois, ce cadre a été contesté par des études récentes qui jettent un éclairage très différent sur le processus de convergence. Selon ces études, les économies n'affichent pas une convergence lente vers un niveau de revenu commun, mais une convergence rapide vers des niveaux de

### Encadré 1 — Vérification de la convergence

Barro et Sala-i-Martin (1991) ont défini trois concepts de convergence reposant sur l'évolution des écarts de revenu par habitant. La convergence  $\beta$  implique que la dispersion des niveaux de revenu par habitant dans un groupe d'économies tend à décroître dans le temps et suit l'évolution de la distribution du revenu. La convergence  $\beta$  a trait à la mobilité des économies dans une distribution donnée. Il y a convergence  $\beta$  absolue si les économies pauvres tendent à croître plus rapidement que les riches, dans l'hypothèse où toutes les économies de l'échantillon partagent les mêmes fondamentaux économiques et ne diffèrent que par leur niveau de revenu initial. La convergence absolue implique donc que toutes les économies convergent vers le même niveau de revenu d'équilibre à long terme par habitant («état stationnaire»). Si les économies diffèrent dans leurs fondamentaux et donc dans leurs états stationnaires, la convergence  $\beta$  conditionnelle implique qu'une économie croît d'autant plus rapidement qu'elle est éloignée de son propre état stationnaire. Étant donné que les états stationnaires peuvent être très différents selon les économies, les inégalités peuvent persister avec une convergence conditionnelle, tandis que la convergence absolue conduit à l'égalisation. Toutefois, les fondamentaux sous-jacents et donc les états stationnaires peuvent se modifier dans le temps et converger graduellement, ce qui implique une convergence absolue à long terme.

On vérifie la convergence  $\sigma$  en examinant le profil temporel d'une mesure de dispersion du revenu par habitant (en général l'écart type). La convergence  $\beta$  suppose l'estimation d'une équation de convergence de la croissance, par l'utilisation de données transversales ou, plus récemment, de données de panel. On considère qu'il y a convergence

absolue lorsqu'il existe une corrélation négative entre le niveau initial de revenu par habitant d'une économie et son taux de croissance moyenne durant la période suivante sans prendre en compte les variables qui pourraient refléter les différences dans les fondamentaux et les états stationnaires entre les économies. La convergence conditionnelle implique un contrôle de ces écarts par des variables correctement identifiées et mesurées. Les équations de convergence absolue et de convergence conditionnelle donneront des estimations différentes du taux de convergence  $\beta$  puisque la première évalue la vitesse à laquelle une économie s'approche d'un état stationnaire qui impliquerait des modifications de ses caractéristiques structurelles, tandis que dans la dernière l'état stationnaire est déterminé par les valeurs de ses caractéristiques actuelles.

Le recours à des régressions de convergence et les résultats obtenus ont fait l'objet de critiques. Certaines sont liées aux méthodes transversales utilisées qui postulent l'homogénéité des économies à différents stades du processus de croissance et des relations linéaires entre la croissance et les facteurs qui l'expliquent, passant ainsi à côté d'interactions importantes. D'autres critiques mettent l'accent sur la difficulté d'identifier et de quantifier correctement toutes les différences entre les économies (institutions, niveau éducatif, structures industrielles). Elles préconisent d'inclure dans les régressions des effets fixes qui tiendraient compte de l'existence de différences systématiques sans avoir à les expliciter. Ces techniques ont été utilisées en liaison avec des données de panel [par exemple, Canova et Marcet (1995)] ou des données par pays [par exemple, Caselli e.a. (1996)].

### Encadré 2 — Convergence $\beta$ régionale dans l'UE: quelques grands exemples de recherche empirique

Bien que les recherches portant sur la convergence régionale soient relativement récentes, elles ont débouché sur toute une série d'estimations empiriques fondées sur des horizons temporels, des groupes de pays et de régions, des séries de données et des spécifications de modèles tous différents. On se bornera donc à ne reproduire ci-après que les principaux résultats de ces recherches. Jusqu'à ces dernières années, l'«approche classique» de l'analyse de convergence, telle qu'elle était représentée par Barro et Sala-i-Martin, était partagée par la plupart

des chercheurs. Sa conclusion fondamentale est l'indication d'une convergence tant absolue que conditionnelle à un taux de croissance très lent dans des économies similaires. Barro et Sala-i-Martin ont notamment consacré leurs travaux à la convergence  $\beta$  régionale dans un certain nombre d'États membres de l'UE, c'est-à-dire la convergence vers la moyenne nationale plutôt que vers un niveau commun pour l'UE. Ils ont trouvé (Sala-i-Martin, 1995) une convergence tant absolue que conditionnelle à des taux très similaires (de 1 à 2,1 % par an pour la

convergence absolue, de 1 à 3% pour la convergence conditionnelle) en Allemagne, en France, en Italie et au Royaume-Uni pour la période 1950-1990 et en Espagne de 1955 à 1987. La convergence conditionnelle était plus rapide au Royaume-Uni (3%) et en Espagne (2,3%) qu'en Italie (1%). Utilisant une méthode similaire, Neven et Gouyette (1994) se sont intéressés à la convergence  $\beta$  pour toutes les régions de l'UE au niveau NUTS 2 pour la période 1980-1989 en termes de revenu par habitant par rapport à la moyenne de l'UE. Ils ont trouvé que la convergence absolue était très faible (0,5% par an). En utilisant un échantillon de 142 régions et en tenant compte des différences régionales dans les États stationnaires, le taux de convergence  $\beta$  atteint 1,1% et s'accompagne d'un fort rattrapage des régions du Sud durant la première partie de la décennie, tandis que, au cours de la seconde moitié de la décennie, c'est essentiellement dans les régions du Nord que l'on observe une convergence. La convergence  $\beta$  absolue devrait conduire à une distribution fluide dans laquelle les positions relatives des différentes régions se modifient rapidement. Dans l'UE, toutefois, on semble trouver une preuve de persistance et d'immobilité des expériences de croissance entre les régions. Bien que les 10% de régions les plus pauvres (en termes de population) aient convergé vers le PIB par tête de l'EU-15 sur la période 1987-1997, on observe peu de changements dans les régions qui constituent ce groupe, lequel reste toujours dominé par les régions portugaises et grecques. À l'inverse, les 10% de régions ayant le PIB par tête le plus élevé comprennent toujours les mêmes régions constituées par les métropoles du nord de l'Europe. Des études récentes permettent de penser que, dans le cas de l'UE tout au moins, la convergence n'est pas absolue et qu'elle résulte d'un biais dû à l'utilisation de spécifications économétriques qui ne tiennent pas suffisamment compte des différences entre régions. Elles modélisent des facteurs spécifiques à l'ensemble des régions en recourant à des techniques d'estimation de données de panel qui utilisent plusieurs observations temporelles et exploitent donc des informations plus riches que les régressions transversales classiques. Cette méthode est illustrée par Canova et Marcet (1995) qui étudient la convergence des régions de niveau NUTS 2 de neuf États membres pour la période 1980-1992 en utilisant une procédure bayésienne. Ils ont trouvé que les régions de l'UE convergeaient vers leur propre état stationnaire à un rythme de 23% en moyenne, ces rythmes étant plus faibles dans certaines parties de la France, des Pays-Bas et du Royaume-Uni et beaucoup plus élevés dans certaines parties de la Grèce et du Portugal. Leur avis sur la convergence régionale contraste fortement avec l'opinion classique. Au lieu d'une convergence lente vers un niveau de revenu commun, les économies régionales semblent

converger extrêmement vite, mais vers des états stationnaires très différents, ce qui implique une persistance possible de l'inégalité. Tondl (1999) utilise à la fois l'analyse traditionnelle de régression transversale et une analyse chronologique transversale basées sur des données de panel qui rendent donc compte des effets propres aux régions. Elle procède à une analyse très poussée tant en termes de couverture spatiale qu'en termes de couverture temporelle, visant l'ensemble des régions de niveau NUTS 2 de l'EU-15 de 1960 à 1994, ainsi que les régions de l'EU-9 pour les années 50. La régression transversale fournit une preuve impressionnante de convergence  $\beta$  entre les régions de l'EU-9 dans les années 50 (2%) et 60 (3%). Pour la période 1960-1973, en utilisant une autre série de données, la vitesse de convergence est d'environ 1,7% par an pour les régions de l'EU-9 et atteint environ 2% lorsque l'on ajoute les régions de Grèce, d'Espagne et du Portugal, ce qui indique un rattrapage de ces dernières, notamment depuis 1966. Au cours des deux décennies suivantes (1975 à 1994), la vitesse de convergence s'est ralentie. La convergence s'est poursuivie à un rythme moins élevé sur la période 1975-1980 (1,2% pour l'EU-9, 1,4% pour l'EU-12), pour pratiquement cesser de 1980 à 1986 (0,5% pour l'EU-9, ce qui suggère un club de convergence), puis retrouver après 1986 le niveau atteint en 1975-1980. La convergence entre les régions de l'EU-12 est estimée à 1,3% pour la période 1986-1992, avec un taux de convergence de 1,4% entre les régions des pays de la cohésion. L'auteur utilise une autre méthodologie par les données de panel permettant l'estimation des facteurs régionaux individuels de la convergence, qui prennent en compte les différences entre les états stationnaires régionaux. Dans ce cas, le coefficient de convergence reflète la convergence de chaque région vers son propre état stationnaire et s'avère plus élevé que dans l'analyse transversale: il atteint 0,19 pour la période 1975-1994. Il est particulièrement élevé (0,56) sur la période 1980-1986, alors que l'analyse transversale ne permettait pratiquement pas de déceler de convergence, ce qui implique que les états stationnaires régionaux se sont éloignés les uns des autres, en devenant plus dispersés et spécifiques. Cela, à son tour, semble montrer que la pertinence des facteurs décrits par la théorie de la croissance endogène peut s'être renforcée.

Les estimations fournies par les données de panel ne sont pas exemptes de critiques. C'est pourquoi les seules conclusions que l'on peut inférer de nos connaissances actuelles sont l'indice d'une certaine convergence entre les régions de l'UE et la capacité limitée des modèles à expliquer les caractéristiques actuelles de persistance, d'immobilité et de diversité des expériences de croissance, c'est-à-dire les raisons pour lesquelles une grande majorité de régions restent soit riches soit pauvres.

revenu très dispersés, ce qui implique une persistance de l'inégalité. En utilisant des spécifications économétriques permettant de tenir compte de toutes les différences entre les économies, ces études trouvent des taux de convergence pouvant aller jusqu'à 12% par an dans les analyses entre les divers pays <sup>(1)</sup> et même des taux plus élevés (jusqu'à 20%) pour la convergence régionale <sup>(2)</sup>. Elles semblent montrer que les différences en ce qui concerne l'efficacité technique sont importantes et persistantes entre les économies et que ce sont elles — plutôt que les différences dans les stocks de facteurs — qui expliquent la dispersion des niveaux de revenu. Toutefois, étant donné que les techniques qu'elles utilisent ne sont pas exemptes de critiques, les travaux empiriques sur la convergence sont encore loins d'être concluants et n'apportent pas davantage de lumière sur l'explication des mécanismes de croissance. Les travaux théoriques consacrés à l'économie de la croissance semblent devancer les travaux empiriques.

On trouvera dans l'encadré 2 un résumé des résultats empiriques concernant la convergence régionale absolue et conditionnelle dans l'UE et une illustration des deux voies de recherche mentionnées plus haut.

## 2.2. La convergence en tant que processus plus différencié

Les théories de la croissance globale ont eu tendance à décrire une économie désincarnée, n'accordant que peu d'attention aux conditions microéconomiques et à la localisation géographique des activités économiques. La «nouvelle géographie économique» qui est apparue depuis 1990 s'intéresse aux implications spatiales de la croissance, mais non à ses origines. Alors que l'économie traditionnelle expliquait les disparités de revenus en termes de différences en ce qui concerne les facteurs de production ou de la technologie, la nouvelle géographie montre que, même dans des économies présentant des structures sous-jacentes similaires, la répartition de l'activité peut ne pas être uniforme, comme le prouve l'existence d'agglomérations. Elle concentre dans un cadre analytique commun les forces de dispersion/convergence mises en évidence par la théorie traditionnelle des échanges et les forces de divergence pour analyser leurs

forces relatives et leur évolution. Cette approche partage certaines caractéristiques communes avec la nouvelle théorie de la croissance, en particulier le concept de causalité cumulative mis en évidence par les économistes du développement [par exemple, Myrdal (1957), Hirschman (1958)] et le rôle capital joué par les rendements croissants. Ces derniers sont essentiels, au niveau des firmes individuelles, pour expliquer la répartition inégale de l'activité. En leur absence, les entreprises produisant dans des régions où la concentration des entreprises est relativement élevée devraient affronter une concurrence plus forte et s'attendre à une profitabilité relative moindre, conduisant à une dispersion spatiale.

Des modèles, avec certaines variantes, ont été mis au point durant les années 90 [voir Fujita e.a. (1999)] pour analyser les interactions entre rendements croissants, coûts de transport/d'accès au marché et le mouvement des facteurs de production, en utilisant le modèle Dixit-Stiglitz (1977) de concurrence monopolistique et la forme d'«iceberg» de Samuelson pour les coûts de transport <sup>(3)</sup>. Cette méthode a été appliquée aux économies régionales, urbaines et internationales. Elle présente un intérêt particulier pour l'UE lorsqu'on examine comment une intégration graduelle peut influencer sur les différences concernant le niveau des structures de production et peut-être même les revenus, et si cette intégration conduira à une spécialisation accrue et concentrée dans l'espace comme on peut le constater aux États-Unis.

Les modèles les plus récents semblent montrer une évolution possible de la configuration spatiale des activités que l'on peut schématiser par une relation en forme de U entre coûts commerciaux et agglomération. Au début de l'intégration et lorsque les coûts commerciaux sont élevés, les entreprises s'emploieront essentiellement à satisfaire la demande finale locale et les industries seront dispersées. Avec la baisse des coûts commerciaux, les entreprises auront tendance à exploiter les économies d'échelle en concentrant leur production à proximité des marchés où se trouvent le plus de clients et de fournisseurs, ce qui offre des avantages en ce qui concerne les coûts et la demande. En particulier, les entreprises auront tendance à être proches d'autres entreprises fournissant des biens intermédiaires afin de réduire leurs coûts de production et cette proximité fera augmenter les ventes

<sup>(1)</sup> Par exemple, Canova et Marcet (1995), Islam (1995), Caselli e.a. (1996).

<sup>(2)</sup> Par exemple, Raymond et Garcia (1994), Canova et Marcet (1995), De la Fuente (1996), Tondl (1999) et les autres.

<sup>(3)</sup> L'hypothèse de l'«iceberg» n'est qu'une partie du bien «fond» durant le transport. Cela signifie qu'une modélisation plus compliquée d'un secteur de transport n'est pas nécessaire.

et les profits des industries de biens intermédiaires. Ces gains l'emporteront sur l'augmentation des coûts salariaux. La concentration se renforcera de manière endogène avec l'arrivée croissante d'entreprises et de travailleurs. Toutefois, lorsque les coûts commerciaux se seront encore réduits pour peut-être même disparaître, les surcoûts salariaux dans les agglomérations conduiront les entreprises à se déplacer là où elles peuvent bénéficier d'avantages pour ce qui est des coûts de main-d'œuvre. La probabilité de la dispersion est accrue par la faible mobilité du travail — comme cela semble être le cas dans l'UE — car celle-ci maintient les écarts de salaire. Selon Puga et Venables (1996), l'industrie pourrait se disperser par vagues, les industries à forte intensité de main-d'œuvre étant les premières à aller s'installer ailleurs, suivies en cela par d'autres entreprises en amont et en aval ainsi que par des industries faiblement liées entre elles, ce qui crée à son tour une demande de biens intermédiaires et de biens d'équipement. Bien qu'ils soient très prudents en ce qui concerne les implications pour le bien-être, les modèles de la nouvelle géographie économique semblent suggérer que les écarts de revenus peuvent résulter de la configuration spatiale de l'agglomération des activités économiques. Une intégration partielle confère en général des gains plus importants aux économies plus avancées, car les entreprises exploiteront les économies

d'échelle en se concentrant. Ce phénomène tendra à accroître les différences entre économies riches et économies pauvres. Toutefois, les mêmes forces qui favorisent la divergence peuvent par la suite inverser ce phénomène. Si l'intégration est poussée suffisamment loin, les économies pauvres qui ont conservé leurs avantages en termes de coûts de main-d'œuvre seront en mesure d'amorcer un rattrapage. Il est toutefois possible que le type d'entreprises qu'elles attireront ne soit pas neutre pour leur processus de convergence. Si les seules industries qui s'y délocaliseraient devaient être des industries traditionnellement à forte intensité de main-d'œuvre, les progrès technologiques pourraient être moins importants, ce qui, selon les théories de la croissance globale, limiterait le taux de croissance à long terme des économies initialement pauvres. Les preuves empiriques disponibles sur l'évolution de l'implantation géographique des industries de l'UE, examinées dans la section 3.3, donnent une image plus optimiste.

Par rapport à la fois aux modèles classiques et aux nouveaux modèles de croissance, les modèles de la nouvelle géographie économique montrent que le comportement des différents secteurs peut conduire à une convergence spatiale et à des profils temporels tout à fait différents, et que le processus de convergence est plus complexe que ne le suggère un point de vue global.

### 3. Caractéristiques du rattrapage dans l'UE

En résumé, les travaux empiriques montrent un rattrapage à long terme dans l'UE au niveau des États membres, mais la situation est moins tranchée au niveau régional — ou infranational. La section 3.1 décrit un certain nombre de perspectives différentes sur la convergence des revenus au niveau de l'UE; la section 3.2 traite de la question spécifique d'un arbitrage potentiel entre convergence nationale et convergence régionale et la section 3.3 présente l'évolution de la spécialisation industrielle.

#### 3.1. Convergence des revenus au niveau de l'UE

Il existe diverses manières d'étudier la convergence des revenus ou la convergence réelle. Il faut d'abord choisir un niveau administratif. Nous optons ci-après pour une double perspective en nous intéressant à la convergence des États membres et des régions vers la moyenne de l'UE. La disponibilité de données au niveau régional étant une contrainte majeure, nous nous intéressons donc au PIB par habitant en parités de pouvoir d'achat (PPA), principal critère retenu pour l'éligibilité aux Fonds structurels durant la dernière décennie, de sorte que les données pertinentes sont fournies par Eurostat. L'opinion communément admise est que les régions les plus pauvres sont situées à la périphérie de l'UE et les régions les plus riches au centre de celle-ci. Dans la présente section, on examinera si ce point de vue est toujours exact.

##### Convergence à long terme des «pays de la cohésion»

Les quatre pays dont le revenu par habitant était très nettement inférieur à la moyenne de l'UE durant les années 90 — Grèce, Espagne, Irlande et Portugal — sont également désignés sous les termes de «pays de la cohésion». Cette étiquette vient de l'un des grands objectifs définis dans le traité CE, la cohésion économique et sociale, et de l'un des instruments utilisés pour atteindre cet objectif, le Fonds de cohésion, dont ces quatre pays sont les seuls à pouvoir bénéficier.

Par rapport à leurs niveaux de départ en 1960, on peut dire que ces quatre pays sont parvenus à rattraper, dans une certaine mesure tout au moins, la moyenne de l'EU-15 (voir graphique 1). Ils ont toutefois connu durant cette période un cheminement très différent:

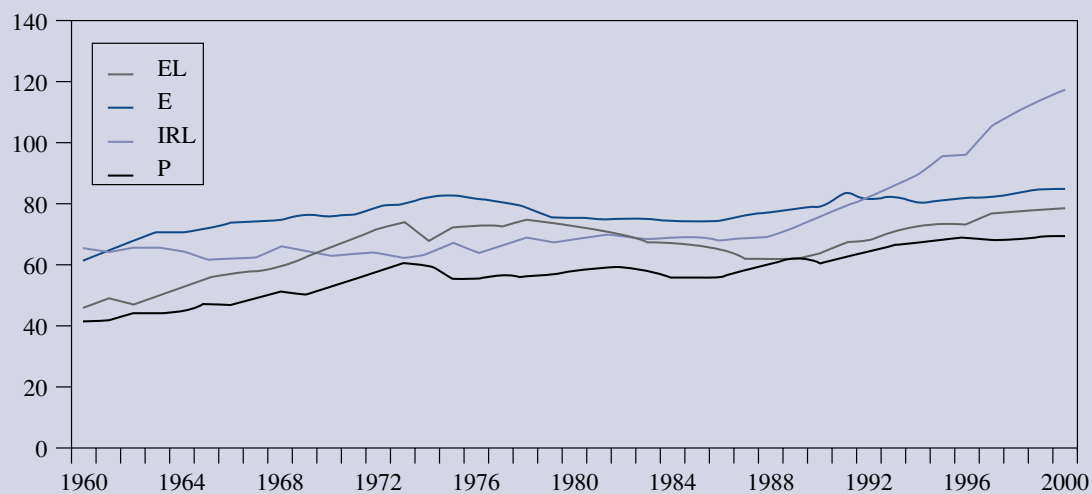
- L'Irlande où la croissance a été systématiquement élevée depuis la fin des années 80 a désormais un niveau de revenu supérieur à la moyenne de l'UE. Toutefois, ce niveau est inférieur d'environ 10 points s'il est mesuré en termes de PNB par habitant, ce qui s'explique principalement par la présence de nombreuses entreprises multinationales dont les bénéficiaires ne sont pas compris dans le PNB.
- Le mouvement de rattrapage du Portugal, qui est passé de 40 % de la moyenne de l'UE en 1960 à près de 80 % en 1999, s'est plus ou moins interrompu entre 1973 et 1986.
- Le PIB espagnol a crû plus lentement que le PIB moyen de l'UE entre 1976 et 1985 et de nouveau au début des années 90, si bien que c'est seulement au milieu des années 90 que ce pays a retrouvé le niveau de revenu de 80 % environ de la moyenne de l'UE constaté au début des années 70.
- La Grèce a enregistré une phase de divergence des revenus au cours des années 80 lorsque son PIB par habitant a reculé de 70 à 60 % de la moyenne de l'UE.

Pour se faire une première idée des facteurs expliquant ces développements, sans impliquer de causalité directe, il peut être utile d'effectuer une simple décomposition du PIB par habitant en productivité et emploi:

$$\frac{\text{revenu}}{\text{population}} = \frac{\text{revenu}}{\text{emploi}} \times \frac{\text{emploi}}{\text{population}}$$

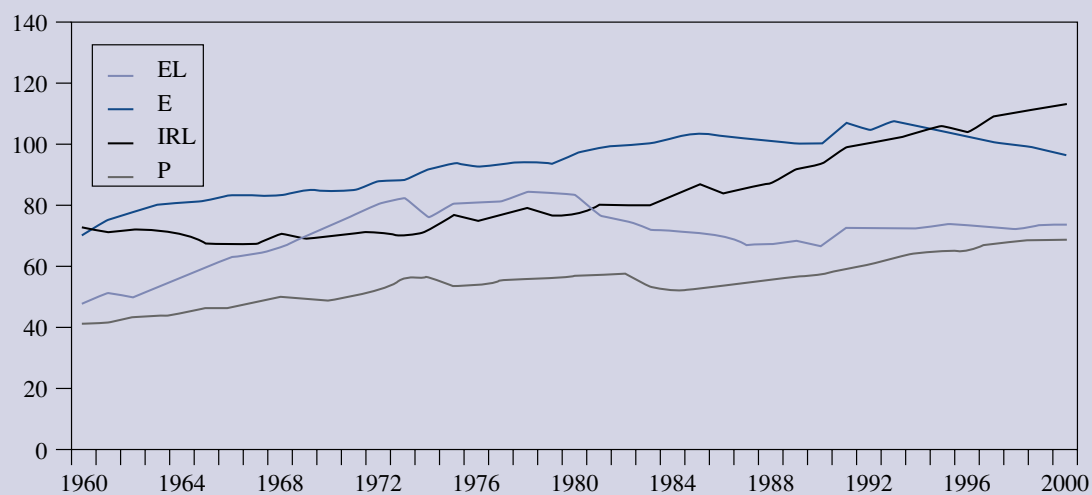


Graphique 1 — PIB par habitant dans les pays de la cohésion (SPA, EU-15 = 100)



NB: Moyenne EU-15, 1960-1990: RDA exclue, 1991-2000: est de l'Allemagne inclus; 1999 et 2000: estimations et prévisions.  
Source: Services de la Commission.

Graphique 2 — PIB par salarié civil dans les pays de la cohésion (SPA, EU-15 = 100)



NB: Moyenne EU-15, 1960-1990: RDA exclue, 1991-2000: est de l'Allemagne inclus; 1999 et 2000: estimations et prévisions.  
Source: Services de la Commission.

L'Espagne et l'Irlande avaient déjà atteint le niveau moyen de productivité de l'UE, mesuré en termes de PIB par salarié, au début des années 80 et 90, respectivement (voir graphique 2). En Grèce et au Portugal, l'évolution de la productivité a étroitement suivi celle des revenus, encore que le niveau relatif soit légèrement plus bas pour le Portugal que pour la Grèce.

La convergence du revenu et de la productivité a été fortement soutenue par la croissance de l'emploi en Irlande et au Portugal dans les années 90: l'emploi civil y représente désormais plus de 40% de la population totale et dépasse la moyenne de l'UE (voir graphique 3). À l'inverse, l'emploi est traditionnellement bas en Grèce et en Espagne, ce dont attestent également leurs taux de chômage supérieurs à la moyenne de l'UE, et ce n'est que depuis peu qu'il a recommencé à croître.

#### Lente convergence des régions dans l'UE

Comme il est indiqué dans la section 2, une approche empirique classique décrite dans les ouvrages traitant de la convergence consiste à régresser les taux de croissance d'une période donnée sur le niveau de revenu initial des pays ou des régions de l'échantillon. Une approche similaire est appliquée dans le graphique 4 où l'on a régressé la variation des PIB relatifs par habitant de 188 régions entre 1980 et 1996 sur leurs PIB par habitant relatifs en 1980 (ou pour la première année pour laquelle des données sont disponibles). Pour qu'il y ait convergence absolue, il faudrait que tous les points se trouvent dans le champ inférieur droit et le champ supérieur gauche du graphique. Parmi les exemples de convergence vers le haut, on trouve l'Irlande, les Länder de l'est de l'Allemagne (pour lesquels la première année où des données sont disponibles est 1991), de nombreuses régions britanniques ainsi que la plupart des régions grecques, espagnoles et portugaises; il y a eu convergence vers le bas pour plusieurs régions françaises et suédoises. Toutefois, plusieurs points apparaissent également dans le champ supérieur droit (ce qui est le cas, par exemple, du Luxembourg, du Danemark, de plusieurs régions de l'ouest de l'Allemagne et du nord de l'Italie) et dans le champ inférieur gauche (par exemple, certaines régions françaises, finlandaises et britanniques); deux situations reflètent des cas de divergence régionale au sein de l'UE. Par voie de conséquence, l'équation de régression n'indique qu'une faible convergence. L'écart type non pondéré pour le même échantillon n'a que légèrement diminué, passant de 26,5 en 1980 à 25,0 en 1996.

D'autres indicateurs statistiques confirment la conclusion générale que la convergence au niveau régional ou infrarégional dans l'UE a été relativement lente dans les années 80 et 90. L'une des explications en est que cette période a connu certaines récessions économiques graves qui ont eu tendance à toucher davantage les régions pauvres et moins diversifiées. En outre, comme on le verra plus loin, toutes les régions des pays de la cohésion n'ont pas toujours été touchées de la même manière par le processus de rattrapage.

### 3.2. L'arbitrage entre convergence nationale et convergence régionale

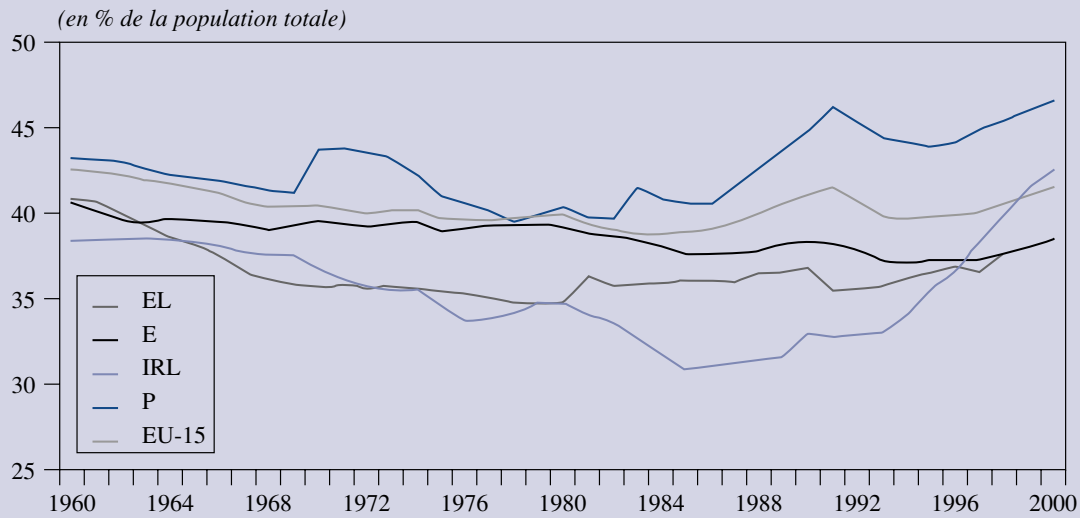
Les pays en rattrapage qui bénéficient d'un taux de croissance national élevé voient souvent s'accroître leurs disparités interrégionales en termes de revenu par habitant, car la croissance nationale est généralement tirée par des effets de pôles de croissance qui apparaissent dans les capitales et les autres grandes agglomérations. Bien que la convergence régionale puisse se renforcer avec la poursuite du développement, les premières phases du processus de rattrapage sont généralement caractérisées par un arbitrage potentiel entre convergence nationale et convergence régionale. Les pays de la cohésion en apportent la preuve dans une certaine mesure, car ceux qui ont enregistré les taux de croissance globale les plus élevés ont également vu leurs disparités régionales s'accroître, alors qu'inversement la convergence régionale tend généralement à être associée à une faible croissance nationale.

Une des hypothèses est que les disparités régionales dans les pays en phase de rattrapage revêtent la forme d'une courbe en U inversée par rapport au sentier de croissance nationale (voir graphique 5) <sup>(1)</sup>. On voit ainsi que les mêmes forces qui impulsent une forte croissance dans ces économies sont également celles qui accentuent d'abord, puis réduisent, les disparités régionales dans la distribution du revenu par habitant. Le renforcement du taux de croissance national dans les économies en rattrapage est en général la conséquence de l'apparition d'un nombre limité de pôles de croissance qui conduit à l'émergence d'économies d'agglomération, sous la forme d'une diffusion des connaissances et d'économies d'échelle. Capitaux privés et travailleurs qualifiés sont

<sup>(1)</sup> Pour un examen de cette version spatiale de la courbe de Kuznet, voir Williamson (1965). Pour des études plus récentes, voir Martin (1999) et Lucas (2000).

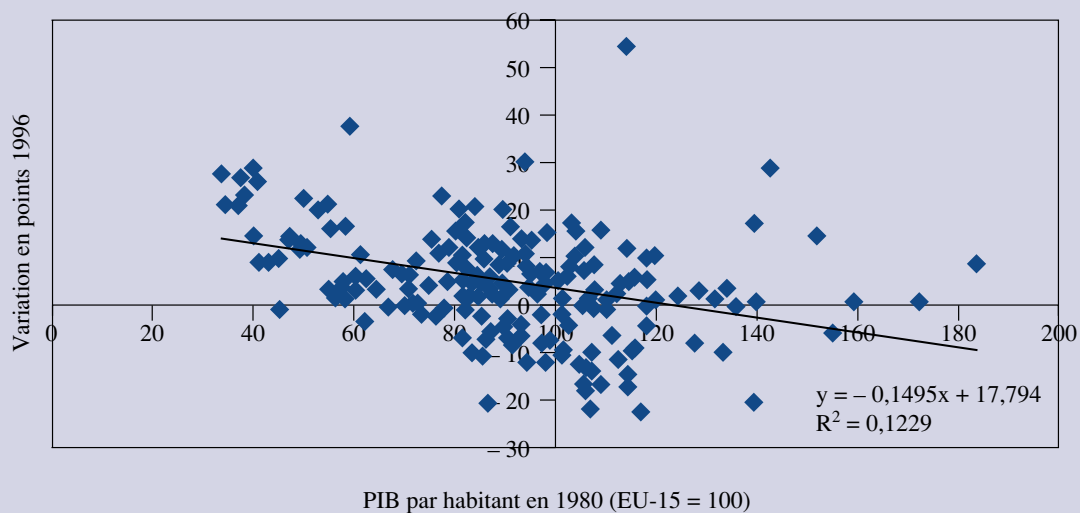


Graphique 3 — Emploi civil dans les pays de la cohésion et dans l'EU-15



NB: Estimations et prévisions pour 1999 et 2000.  
Source: Services de la Commission.

Graphique 4 — PIB par habitant dans 188 régions de niveau NUTS 2, 1980 et 1996 (SPA, EU-15 = 100)



NB: Pour le Danemark, l'Irlande et le Luxembourg, on a utilisé les données nationales; Groningue a été exclue en tant que cas extrême; lorsque l'on ne disposait pas de données pour 1980, l'année retenue a été la première de celles pour lesquelles des données étaient disponibles, à savoir 1991 pour l'est de l'Allemagne et Berlin, 1986 pour l'est des Pays-Bas, 1988 pour l'Autriche, 1981 pour le Portugal (1988 pour les Açores et Madère), 1988 pour la Finlande, 1985 pour les régions anglaises (Londres, 1994).  
Source: Base de données Regio d'Eurostat (méthodologie SEC 79) et calculs propres.

attirés par les nouveaux débouchés qu'offrent en abondance les régions qui abritent des pôles de croissance, ce qui se traduit par des hausses cumulatives de la productivité et de la croissance. Par définition, la croissance plus rapide de certaines régions conduit à un creusement des disparités interrégionales.

Au fil du temps cependant, des déséconomies, telles que la congestion et le coût élevé des facteurs, ont tendance à se manifester dans les régions où se trouvent les pôles de croissance. Il est donc vraisemblable que le capital migrera vers d'autres régions où les rendements marginaux sont plus élevés, en supposant que les coûts des facteurs y sont plus faibles. De même, la concentration spatiale de la diffusion des connaissances peut se réduire du fait de la diffusion technologique, notamment si les communications à l'échelle du pays s'améliorent. En outre, si les premières phases du processus de rattrapage peuvent se caractériser par de fortes disparités dans le revenu par habitant entre zones urbaines et zones rurales, au fil du temps la réallocation des facteurs de production entre les secteurs, ne serait-ce que le déclin de l'agriculture, tend à réduire les disparités entre ces zones.

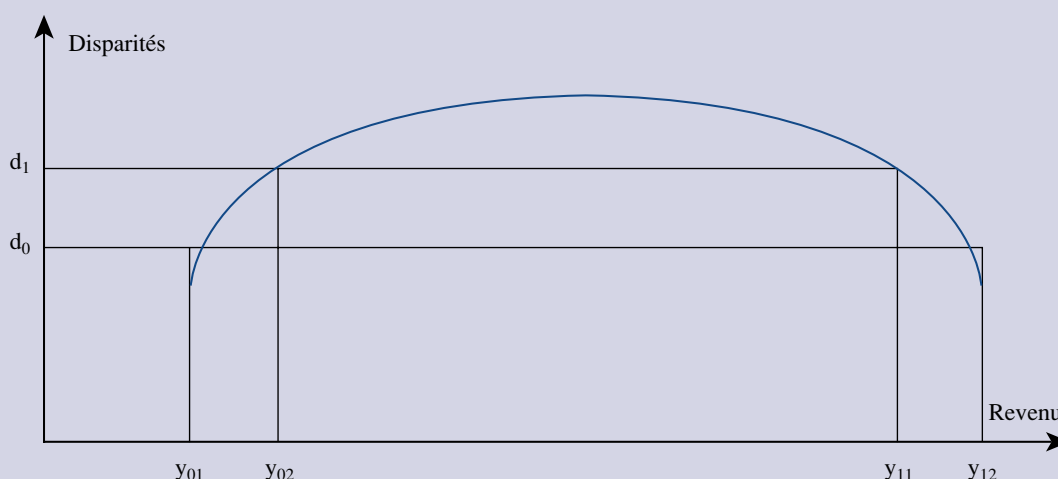
Les décisions des politiques — notamment en matière de localisation géographique de l'investissement pu-

blic — peuvent également contribuer à l'apparition et au recul des disparités régionales durant le processus de rattrapage. Durant les premiers stades, l'investissement public est généralement dirigé vers les pôles de croissance, soit parce que la priorité est donnée à l'objectif de maximiser la croissance nationale, soit plus simplement parce que des pressions accrues s'exercent en faveur d'infrastructures publiques dans des régions qui se développent rapidement (transports, communications, approvisionnement en eau, systèmes de santé et d'éducation). Ultérieurement, une plus grande priorité politique peut être donnée à l'objectif d'équité spatiale, en orientant les investissements publics vers les régions où la croissance est plus faible. Cette réorientation peut être encouragée par la nécessité de réduire les déséconomies d'agglomération dans les pôles de croissance initiaux, ainsi que par la prise de conscience de l'intérêt d'offrir l'environnement nécessaire (capitaux publics et ressources humaines, par exemple) pour attirer l'investissement privé vers d'autres régions.

Les pays de la cohésion semblent attester d'un certain arbitrage entre convergence nationale et convergence régionale. Malgré une évolution différente des sentiers <sup>(1)</sup> de croissance nationale et des disparités interrégionales

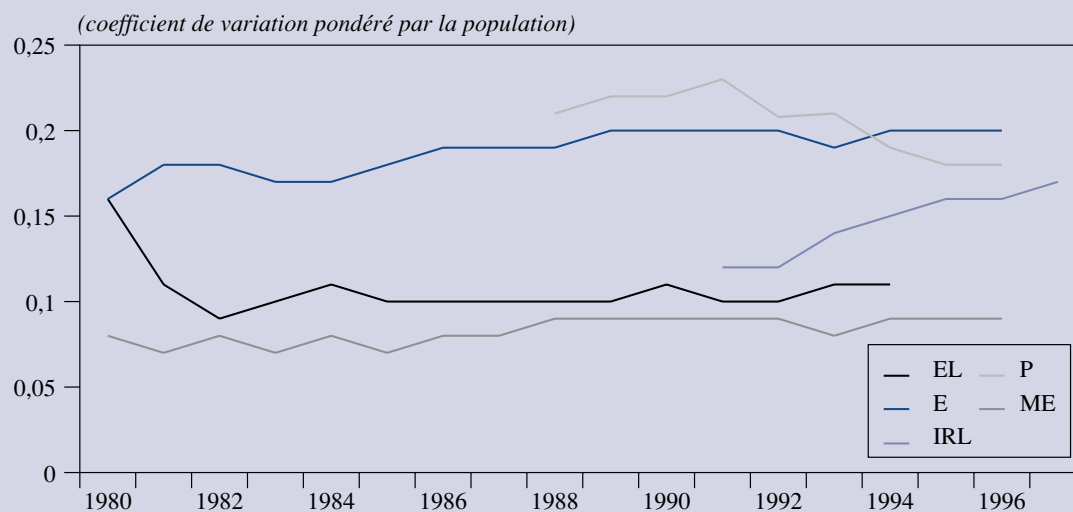
<sup>(1)</sup> Voir également Quah (1999) et Petrakos et Saratis (2000).

Graphique 5 — L'hypothèse de Williamson sur la relation entre développement national et disparités régionales



Source: Services de la Commission.

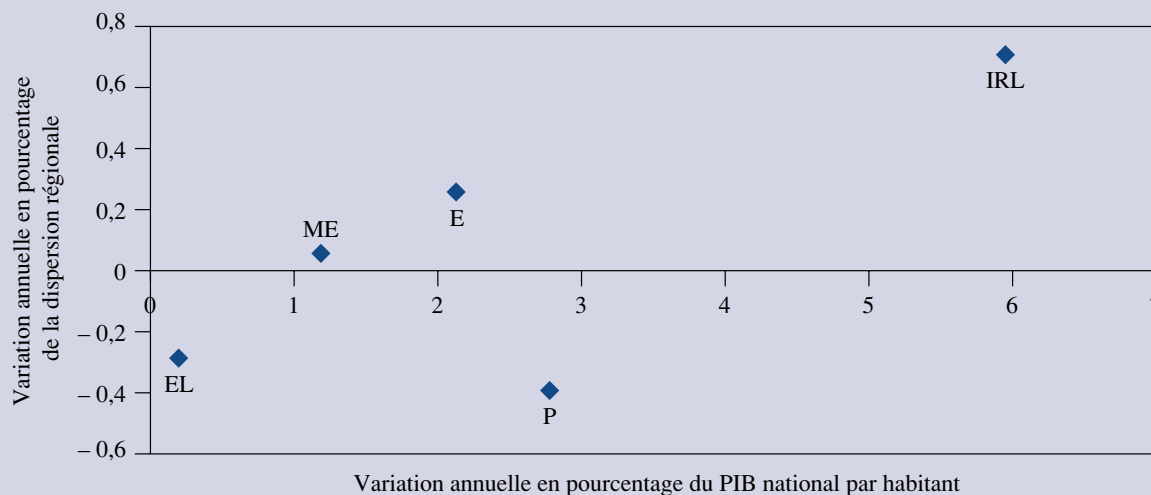
Graphique 6 — Dispersion régionale dans les pays de la cohésion et le sud de l'Italie



NB: ME = Mezzogiorno.

Source: Données d'Eurostat et d'Istat, calculs propres.

Graphique 7 — Croissance du PIB national par habitant et dispersion régionale du PIB par habitant dans les pays de la cohésion et le sud de l'Italie



NB: Les données concernant 1980-1996, sauf pour l'Irlande (1991-1997) et le Portugal (1988-1996). ME = Mezzogiorno.

Sources: Services de la Commission, Istat et Office central de la statistique, Dublin, calculs propres.

dans les années 80 et 90 (voir graphique 6), il semble, en général, qu'il existe une corrélation entre des taux de croissance élevés et une accentuation des disparités régionales (voir graphique 7 et tableau 1). L'Espagne et l'Irlande ont enregistré des taux de croissance plus élevés et un creusement des disparités régionales, tandis que la Grèce a, pour sa part, affiché un taux de croissance faible et une réduction de la dispersion régionale.

L'Irlande fournit un bon exemple des effets de pôle de croissance, puisque le taux de croissance national élevé dont elle a bénéficié dans les années 90 a été impulsé par la croissance particulièrement rapide des régions orientales et méridionales, notamment de Dublin et de la zone environnante, qui ont représenté une part croissante de la valeur ajoutée brute (VAB) nationale (voir tableau 1). Bien que les taux de croissance plus élevés de ces régions aient conduit à une accentuation des disparités régionales dans le pays, toutes les régions ont convergé vers le niveau moyen de valeur ajoutée brute par habitant de l'EU-15 sur la période 1991-1997.

L'Espagne également apporte une preuve de l'impact potentiel des effets de pôle de croissance tant sur les taux de croissance nationaux que sur les disparités régionales, mais d'une manière moins spectaculaire que l'Irlande. La trajectoire de la croissance nationale de l'Espagne sur la période 1980-1996 a été modelée par la croissance particulièrement rapide de certaines des régions présentant les niveaux de revenu par habitant les plus élevés, notamment Madrid et la Catalogne. Bien qu'il en ait résulté une accentuation progressive des disparités régionales dans ce pays, toutes les régions espagnoles sauf les Asturies et la Cantabrique ont convergé vers le niveau moyen de PIB par habitant de l'EU-15 au cours de cette période, la principale phase de convergence ayant été constatée en 1987-1991. Néanmoins,

malgré d'importants progrès enregistrés sur le plan de la création d'emplois ces dernières années, les disparités régionales pour ce qui est des taux de chômage restent importantes, puisqu'ils s'étagaient entre 7,1 % à La Rioja et 26,8 % en Andalousie en avril 1999.

La Grèce fournit l'image inverse de l'arbitrage entre croissance nationale et équité régionale. Dans ce pays, le revenu par habitant n'a crû en moyenne, au niveau national, que de 0,2 % au cours de la période 1980-1994, de sorte que la situation de la Grèce a divergé de celle du reste de l'UE. Ce taux de croissance national très faible est corrélé avec une absence de croissance dans les grandes agglomérations d'Athènes et de Thessalonique. Le niveau du PIB par habitant a baissé dans ces régions, ainsi que dans la Grèce continentale, particulièrement au début des années 80, ce qui a entraîné une réduction des disparités interrégionales. Bien que certaines régions insulaires aient convergé vers la moyenne de l'EU-15 au cours des années 1979-1994, c'est seulement avec la reprise d'une croissance régulière à Athènes et à Thessalonique en 1991 que la Grèce a commencé à converger vers le niveau de PIB par habitant de l'EU-15. Simultanément, les disparités régionales se sont progressivement accentuées entre 1991 et 1994. Même ainsi, la part du PIB par habitant de la région d'Athènes en 1994 était toujours inférieure à son niveau de 1979 dans la moyenne de l'EU-15.

Les données portugaises montrent une évolution différente, puisque dans ce pays le taux de croissance annuel moyen du PIB par habitant a été relativement élevé, atteignant 2,8 % sur la période 1988-1996, et que malgré cela la dispersion régionale s'est légèrement réduite, ce qui s'explique principalement par la croissance inférieure à la moyenne de la région de niveau NUTS 2 la plus riche, Lisbonne et la vallée du Tage. Toutefois, les

Tableau 1

**Valeur ajoutée brute par habitant dans les régions irlandaises de niveau NUTS 2, 1991-1997**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
<b>Zone frontalière, centre et ouest de l'Irlande</b>							
IRL = 100	78,7	78,8	76,7	74,2	73,4	73,4	71,4
EU-15 = 100	59,8	62,2	62,9	67,5	70,4	71,2	74,3
<b>Sud et est de l'Irlande</b>							
IRL = 100	107,8	107,8	108,5	109,4	109,7	109,6	110,3
EU-15 = 100	82,0	85,2	89,0	99,6	105,3	106,3	114,7

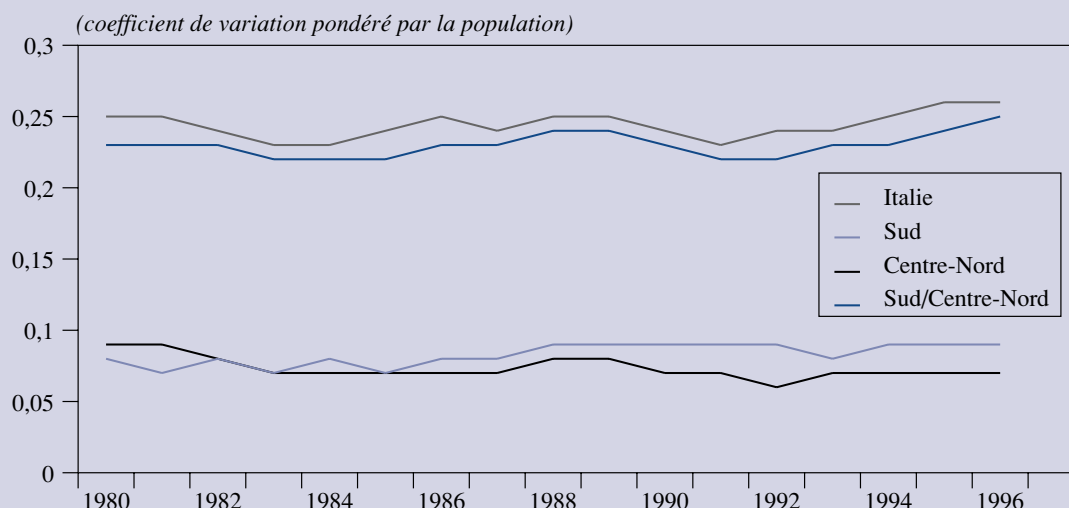
Source: Office central de la statistique, Dublin, 1999.

limites des régions de niveau NUTS 2 du Portugal sont définies de manière horizontale, ce qui masque la caractéristique essentielle des disparités entre les zones côtières industrialisées et l'intérieur du pays, moins développé. On ne dispose de données plus désagrégées au niveau NUTS 3 que pour la période 1991-1996; elles montrent une croissance positive du PIB par habitant dans toutes les régions, mais plus particulièrement dans un certain nombre de régions situées le long du littoral occidental. Étant donné que la croissance de ces régions a été plus rapide que celle des deux régions les plus riches du Portugal — les zones métropolitaines du grand Lisbonne et du grand Porto —, la convergence régionale s'est accentuée durant cette période. Une étude antérieure de la convergence régionale et nationale dans les pays de la cohésion durant les années 80, utilisant un ensemble différent de données, a mis en évidence une forte croissance nationale et un accroissement des disparités régionales dû à la croissance plus rapide des grands pôles de croissance [Quah (1999)]. Ces résultats peuvent montrer qu'un renversement de tendance s'est produit au Portugal durant les années 90, un certain nombre d'autres régions côtières rattrapant celles de Lisbonne et de Porto qui étaient à la tête du processus national de convergence dans les années 80. Les disparités régionales restent toutefois importantes, ce qui tient en partie

à la césure entre régions côtières et régions intérieures. En outre, les archipels des Açores et de Madère ont toujours des niveaux de revenu plus faibles, puisque leur PIB par habitant s'établit respectivement à environ 70 et 77 % de la moyenne nationale.

La corrélation potentielle entre convergence régionale et faible croissance nationale se retrouve également en Allemagne et en Italie, deux États membres de l'UE qui présentent d'importantes disparités régionales. La forte inégalité régionale de l'Italie est presque entièrement due à la polarisation que l'on constate dans ce pays entre deux économies distinctes: celle du Centre-Nord et celle du Sud. Dans le Centre-Nord, le PIB par habitant est supérieur d'environ 20 % à la moyenne nationale, tandis que, dans le Sud, il est inférieur d'environ un tiers à cette moyenne. Ce tableau a très peu changé au cours des vingt dernières années. Les différences sur le plan du chômage sont encore plus prononcées, puisque celui-ci oscillait en avril 1999 entre 3,9 % dans le Trentin-Haut Adige et 28,7 % en Calabre. En revanche, les disparités interrégionales à l'intérieur du Centre-Nord et du Sud sont remarquablement faibles (voir graphique 8). Sur la période 1980-1996, le taux de croissance global du PIB par habitant de l'Italie méridionale n'a été que de 1,2 %, accentuant encore la divergence par rapport au reste de

Graphique 8 — Dispersion régionale de la VAB par habitant en Italie



NB: Les courbes Sud et Centre-Nord représentent les différences entre régions NUTS 2 dans chaque zone, tandis que la courbe Sud/Centre-Nord représente les disparités entre le Sud et le Centre-Nord.

Source: Istat, calculs propres.

l'EU-15. L'absence d'effets significatifs de pôle de croissance en Italie du Sud durant cette période est un élément déterminant du maintien des disparités interrégionales.

Bien que la convergence réelle de l'Italie du Sud ait été un objectif spécifique de la politique gouvernementale depuis 1950, l'intervention publique s'est très majoritairement faite sous la forme de transferts de revenus aux ménages (pensions et essentiellement emplois publics) plutôt que d'investissements en capital humain ou physique [Commission européenne, 1993]; Alesina e.a. (1999)]. En outre, et tout particulièrement durant les années 60 et 70, une grande partie des investissements publics dans le sud du pays ont été consacrés à l'expansion des entreprises publiques, ce qui a conduit au développement d'un secteur productif concentré dans les secteurs industriels traditionnels, se caractérisant par un manque de compétitivité internationale et une faible productivité. D'autres politiques nationales ont également eu des effets pervers, notamment la signature d'une convention salariale nationale à la fin des années 60, égalisant les niveaux de salaires dans toute l'Italie, malgré la plus faible productivité du Sud. Bien que cette convention salariale ait été partiellement compensée par des subventions en faveur de la main-d'œuvre dans le Sud (et par la croissance de l'économie informelle), les rigidités salariales qui en ont résulté ont constitué une contre-incitation à la mobilité de la main-d'œuvre et ont également fortement entravé la capacité du sud de l'Italie à faire face à des chocs exogènes, qui ont donc eu des effets durables. La divergence actuelle du Sud tient également au niveau inadéquat des gains de productivité qui s'explique en partie par une croissance insuffisante du capital humain. Les investisseurs privés rencontrent toujours des obstacles, sous la forme d'infrastructures publiques de mauvaise qualité, d'une administration publique inefficace et de la criminalité organisée. Les transferts budgétaires ont été réduits à la fin des années 90 et une nouvelle stratégie de développement a été mise en place depuis lors: elle repose sur l'investissement en capital public et humain et vise à améliorer les incitations offertes aux investisseurs.

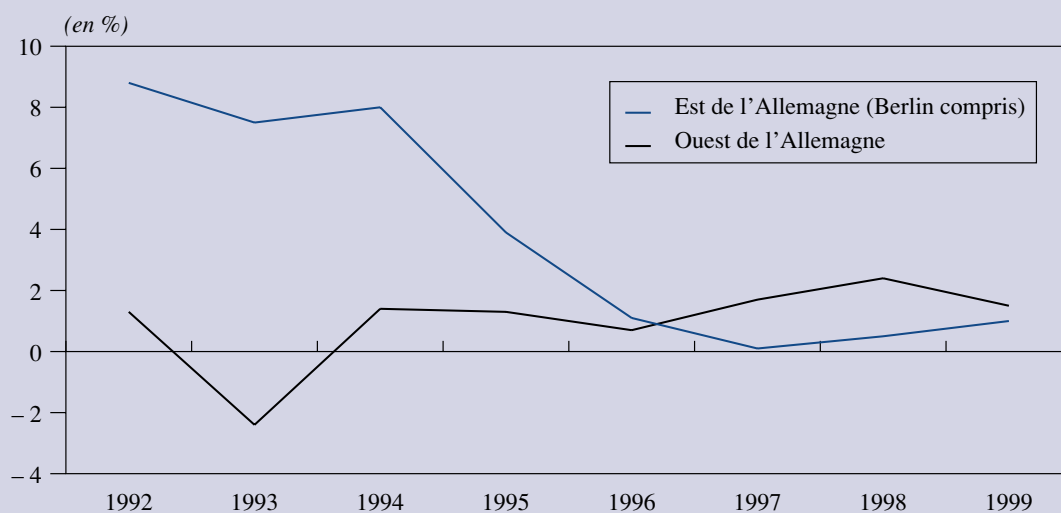
Depuis la transformation complète de l'économie de l'Allemagne de l'Est après la réunification, les disparités régionales sont également devenues importantes en Allemagne. Comme le montre le graphique 9, les taux de croissance dans l'est du pays sur la période 1992-1996 ont été plus élevés que ceux de l'Ouest, de sorte que le PIB par habitant a convergé d'environ 30% vers environ 60% du niveau de l'ouest de l'Allemagne. Depuis

1997 cependant, les taux de croissance du PIB de l'est de l'Allemagne sont systématiquement restés inférieurs à ceux enregistrés dans l'ouest du pays. Ce blocage constaté sur le plan de la convergence s'explique dans une certaine mesure par l'assainissement du secteur de la construction qui avait accumulé des surcapacités durant les années de boom. Il tient également au fait que la convergence des salaires est plus rapide que celle de la productivité, si bien que les coûts unitaires de main-d'œuvre à l'Est dépassent de près de 25% ceux de l'Ouest. Tout cela n'entrave pas seulement le développement économique, mais explique également en partie que les taux de chômage soient supérieurs à 20% dans beaucoup de régions de l'est de l'Allemagne. Les disparités régionales en Allemagne orientale étaient fortes en 1991-1992, mais elles se sont progressivement réduites avec le recul du taux de croissance global. Une certaine différenciation est toutefois apparue à la fin des années 90: elle s'explique par l'existence de plusieurs pôles de croissance autour de Berlin, en Saxe et en Thuringe, qui font mieux que les autres régions de l'est du pays [Sachverständigenrat (1999), p. 132 et suivantes].

Les responsables de l'action gouvernementale devraient prendre en compte l'arbitrage potentiel entre croissance nationale et équité régionale lorsqu'ils décident de l'implantation géographique des investissements publics, particulièrement au tout début du rattrapage, c'est-à-dire à un moment où il est habituel que les finances publiques et les capacités institutionnelles soient soumises à des tensions. Une étude [De la Fuente (1996)] de la convergence nationale et régionale en Espagne a montré que si les investissements publics sur la période 1981-1990 avaient été répartis uniquement sur la base du critère de l'efficacité, le PIB national aurait été plus élevé de 1,58% et les disparités régionales de 18,29%. Si, en revanche, l'investissement avait été réparti uniquement sur la base du critère de l'équité, le PIB aurait été inférieur de 1,62% et les disparités de 13,54%.

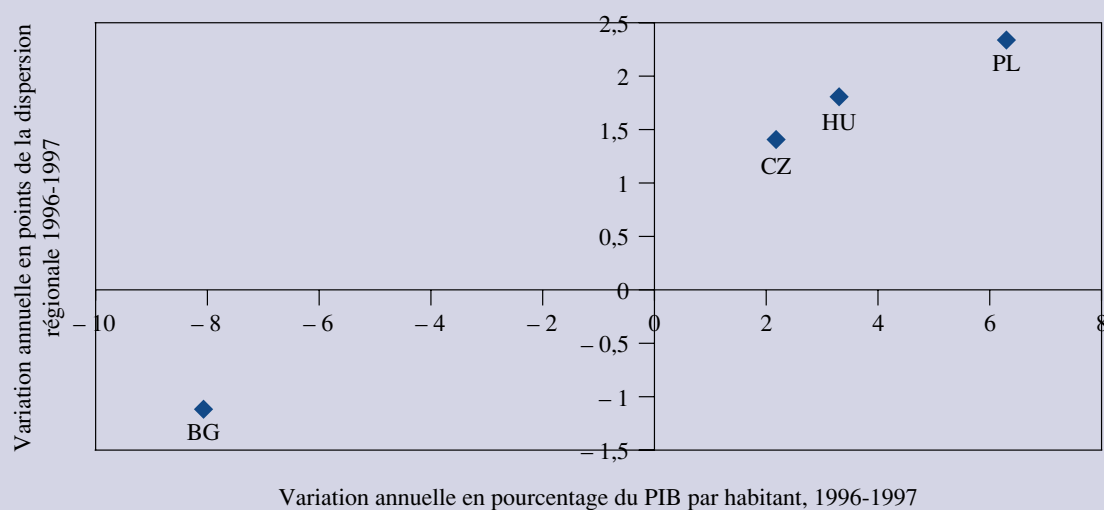
Cette tension entre deux stratégies possibles peut être pertinente non seulement pour les pays de la cohésion, mais aussi pour les pays candidats d'Europe centrale (voir graphique 10). Bien que les données pour les pays d'Europe centrale et orientale (PECO) soient encore limitées, il semble que la dispersion régionale du PIB par habitant dans des pays tels que la Hongrie, la Pologne et la République tchèque soit plus élevée que dans les pays de la cohésion. Les disparités régionales semblent également s'accroître dans de nombreux PECO, du fait de la croissance rapide de leurs grandes agglomérations. La possibilité d'un arbitrage entre

Graphique 9 — Variation annuelle du PIB réel dans l'est et l'ouest de l'Allemagne, 1992-1999



Source: Arbeitskreis «Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder», août 2000.

Graphique 10 — Croissance du PIB national par habitant et dispersion régionale du PIB par habitant dans les pays candidats d'Europe centrale

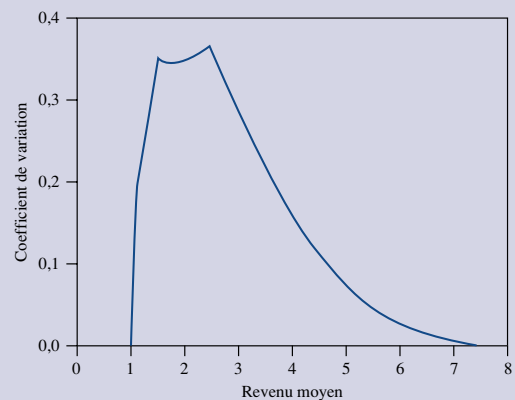
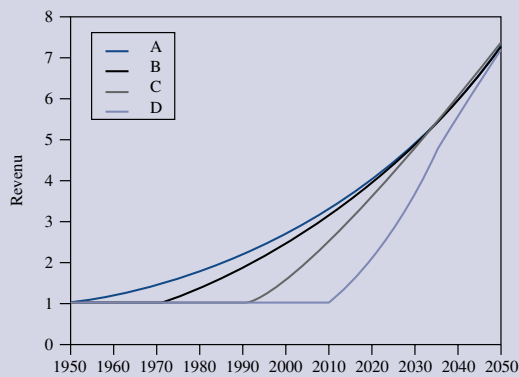


**Encadré 3 — Un modèle simple illustrant l'arbitrage entre convergence nationale et convergence régionale**

Dans un article récent, Lucas (2000) a présenté un modèle de croissance simple capable de fournir une simulation numérique illustrant la dynamique à long terme de la croissance et de l'inégalité des revenus au niveau mondial. Une version simplifiée de ce modèle peut également être utilisée pour illustrer l'arbitrage politique entre convergence nationale et convergence régionale. Les graphiques présentés ci-après montrent les résultats précis de ces deux simulations.

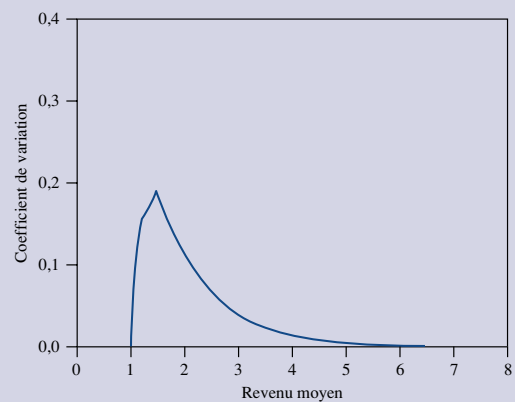
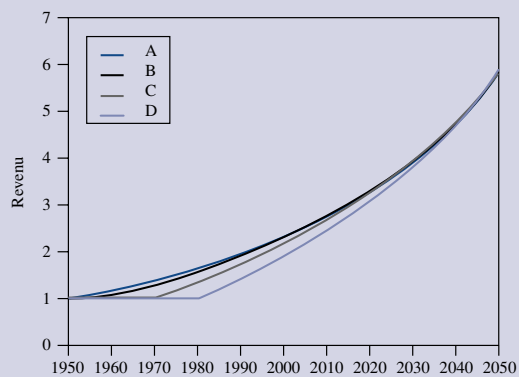
Prenons comme exemple une économie comportant quatre régions A, B, C et D, chacune avec un revenu d'une unité. En 1951, la région A, que l'on peut considérer comme la région capitale, «décolle» avec un taux de croissance de 2%, de sorte que, en 2050, son revenu est de 7,2 unités. Tous les vingt ans, les régions B, C et D amorcent successivement un rattrapage avec un taux de croissance de 2% majoré d'un facteur  $\beta$  ( $= 0,025$ ) fois l'écart de revenu par rapport à la région A au cours de

**Simulation 1 — Sans politique régionale**



Source: Calculs propres.

**Simulation 2 — Avec politique régionale**



Source: Calculs propres.



chaque année précédente. Ainsi, la région B décolle en 1971, la région C en 1991 et la région D en 2011, de sorte que, en 2050, toutes les régions ont plus ou moins atteint le revenu de la région A. Plus le décollage est tardif, plus le taux de croissance dû à un accroissement de l'écart de revenu que Lucas appelle «la prime du dernier arrivant» et interprète comme un processus de diffusion des connaissances est élevé. On pourrait également la considérer comme un facteur spatial, car plus une région est éloignée de la région A, plus les retombées seront longues à se matérialiser. Si l'on prend le coefficient de variation comme mesure de l'inégalité du revenu régional, sa valeur de pointe est d'environ 0,4 en 2010 pour un revenu moyen de 2,5 unités.

Supposons maintenant que ce niveau d'inégalité du revenu soit considéré comme inacceptable. La région A sera donc «taxée» par un facteur  $\tau$  ( $= 0,02$ ) fois l'écart type de chaque année antérieure, de façon à contribuer au développement des trois autres régions. Cette «taxe» pourrait être interprétée comme un investissement antérieur en infrastructures qui aurait réduit la congestion et donc permis une croissance plus forte dans la région A. En conséquence de ces efforts de politique régionale, la région B décolle en 1961, la région C en 1971 et la région D en 1981 avec les mêmes taux de croissance que ceux indiqués ci-dessus, à savoir 2% plus un facteur traduisant l'écart de revenu par rapport à la région A. En 2050, le revenu de toutes les régions est de 5,8 unités, tandis que le coefficient de variation culmine en 1980 à une valeur d'environ 0,2. Étant donné l'hypothèse que seule la région A est

«taxée», son revenu se trouve même plus faible que celui de la région B après 1988 et de la région C après 2009.

Si l'on compare les deux simulations, on voit clairement que le revenu à long terme de toutes les régions est supérieur dans la simulation 1 (de 1,4 unité en 2050), tandis que sur le court à moyen terme l'inégalité de revenu est beaucoup plus faible dans la simulation 2. Le revenu moyen au milieu de la période — c'est-à-dire durant l'année 2000 — est plus élevé dans la simulation 2 que dans la simulation 1 (2,2 unités contre 1,9). En 2000, la région A est dans une plus mauvaise situation dans la simulation 2, avec un revenu de 2,3 unités, contre 2,7 dans la simulation 1, tandis que les régions C et D sont gagnantes dans la simulation 2, car leur revenu est respectivement d'environ 40 et 90% plus élevé. Le revenu de la région B en 2000 est à peu près le même dans les deux simulations. Après 2032, le revenu de toutes les régions est plus élevé dans la simulation 1 que dans la simulation 2.

En résumé, les différences en termes de croissance entre les deux simulations proviennent non seulement du fait que la région A est «taxée» pour financer une politique régionale, mais elles tiennent également à la moindre dynamique de croissance de la région A qui en résulte et qui génère un niveau de retombées plus faible pour les trois autres régions, étant donné que la «prime du dernier arrivant» à leurs taux de croissance est moins élevée. Ainsi, ces disparités régionales moins fortes s'accompagnent d'une croissance à long terme plus faible.

convergence nationale et convergence régionale permet de penser que les décideurs des pays candidats devront peut-être avoir à choisir entre une convergence nationale plus rapide vers les niveaux de PIB par habitant de l'EU-15 ou un renforcement de la convergence régionale.

### 3.3. Évolution de la spécialisation industrielle

Les processus de croissance économique impliquent presque par définition des modifications de la structure sectorielle d'une économie. En outre, certains auteurs [par exemple Krugman (1993)], s'inspirant des arguments de la nouvelle géographie économique, prétendent que l'euro conjugué au marché unique entraînerait un degré d'intégration des marchés comparable à celui des États-Unis et conduirait à un degré de spécialisation régionale semblable à celui constaté pour l'industrie

manufacturière américaine. Il en résulterait une vulnérabilité plus forte aux chocs asymétriques régionaux consécutifs à des chocs sectoriels. Étant donné que, sur ce point, les preuves empiriques n'étaient pas très convaincantes, trois études ont été récemment effectuées pour le compte de la Commission.

Les auteurs de la première étude [Aiginger e.a. (1999)] ont utilisé des données concernant la valeur ajoutée et les exportations dans l'industrie manufacturière pour tous les États membres de l'UE entre 1988 et 1998, afin d'analyser la spécialisation des pays et la concentration géographique des industries. L'utilisation de divers indicateurs a montré que le rythme général de la variation du degré de spécialisation et de concentration n'était pas spectaculaire, bien qu'il semble s'être légèrement accru durant les années 90. La crainte de certains types de spécialisation et de concentration particulièrement rapides et désavantageux n'a donc pas été confirmée par les

résultats. Les industries fortement concentrées tendent en général à se disperser à l'étranger, les pays à bas revenus parvenant à un rattrapage en termes de dotation en industries en évolution rapide. La tendance la plus forte au changement structurel a été constatée en Irlande et au Portugal, ce qui s'explique par leur structure favorable et leur performance de croissance durant la période considérée (voir tableau 2). En général, la division verticale et horizontale du travail au sein des entreprises s'est renforcée en ce sens que les industries de haute technologie situées au centre disséminent la technologie et les compétences vers la périphérie. La concentration géographique des industries à forte intensité de main-d'œuvre s'est accentuée dans la plupart des cas par un lent déplacement des activités vers les pays à faibles salaires. Simultanément, dans les pays où se concentraient les industries à forte intensité de main-d'œuvre, un second groupe d'industries enregistrait une vive expansion dans les secteurs de moyenne à haute technologie. Pour rester compétitives, les entreprises des secteurs moins dynamiques coopèrent avec les pays à faibles salaires, conservant chez elles les emplois de meilleure qualité et produisant pour le segment supérieur du marché.

La deuxième étude [effectuée par Midelfart-Knarvik e.a. (2000)] s'est fondée sur des données de production pour quatorze membres de l'UE (Luxembourg exclu) et trente-six industries manufacturières entre 1970 et 1997. Malgré certaines différences dans les données et la méthodologie, beaucoup de résultats de la première étude ont été confirmés. La plupart des pays européens ont affiché une spécialisation décroissante durant les années 70, mais cette tendance s'est inversée à partir du début des années 80, car les pays se sont légèrement différenciés de la moyenne du reste de l'UE et, dans les comparaisons bilatérales, de la plupart de leurs partenaires de l'UE. Néanmoins, bien que l'on puisse mettre en évidence une certaine spécialisation durant les deux dernières décennies, le processus est relativement lent et non uniforme. Beaucoup d'industries, mais pas toutes, ont vu, dans une certaine mesure, leur concentration spatiale se modifier. Un certain nombre d'entre elles qui étaient initialement dispersées dans l'espace sont devenues plus concentrées (voir tableau 3). Il s'agit pour l'essentiel d'industries à croissance lente et à forte intensité de main-d'œuvre non qualifiée (textile, habillement, cuir, par exemple), qui ont perdu en importance dans le centre de l'UE et sont donc devenues relativement plus concentrées en Europe du Sud (Espagne, Italie et Portugal). Parmi celles qui étaient initialement concentrées dans l'espace, la moitié environ le restent (aéronautique,

véhicules à moteur, appareils électriques, par exemple). Une dispersion importante s'est produite dans un certain nombre d'industries de moyenne et de haute technologie se caractérisant par une forte intensité de main-d'œuvre et une croissance relativement élevée (matériel de bureau, radio, télévisions et communications, instruments professionnels, par exemple). Ces activités se sont en général déplacées des pays d'Europe centrale vers l'Irlande et la Finlande en particulier, mais aussi vers les pays du Sud, qui en tirent maintenant avantage.

Guidée par des modèles se fondant à la fois sur l'avantage comparatif et la nouvelle géographie économique, l'étude a mis en évidence les forces sous-jacentes qui ont déterminé l'implantation industrielle. Ses auteurs ont procédé à une analyse économétrique qui relie systématiquement la localisation des activités à des caractéristiques spécifiques aux industries et aux pays. Cette analyse a montré qu'une forte proportion de la variation de la structure industrielle entre les pays peut être expliquée par une combinaison du coût des facteurs et de considérations géographiques. Elle a fourni quatre résultats intéressants:

- la localisation des industries à forte intensité de R & D est de plus en plus corrélée avec la richesse des pays en chercheurs, ces industries se déplaçant vers des lieux où ceux-ci sont nombreux;
- la localisation des industries à forte intensité de main-d'œuvre non manuelle était et demeure toujours sensible à la proportion de travailleurs ayant une éducation secondaire ou supérieure;
- la localisation des industries fortement liées à d'autres industries en aval ou en amont est devenue de plus en plus sensible à la centralité/périphérialité des pays. La centralité attire donc de plus en plus les industries se situant dans le haut de l'échelle de la valeur ajoutée, c'est-à-dire celles qui sont fortement dépendantes d'*inputs* intermédiaires;
- les industries qui présentent un degré élevé de rendements croissants à l'échelle tendent à s'implanter dans les régions centrales, mais cet effet s'est considérablement atténué au cours de la période.

Une troisième étude [effectuée par Hallet (2000)] a utilisé certains des indices statistiques de l'étude précédente, mais en se servant de données sur la valeur ajoutée brute de dix-sept secteurs, dont cinq secteurs de services, dans 119 régions de l'UE entre 1980 et 1995. Elle

a notamment abouti à un résultat surprenant, à savoir que la spécialisation des régions devient de plus en plus similaire et reflète une évolution structurelle générale de l'industrie manufacturière vers les services. Il s'agit là d'une assez bonne nouvelle en ce sens qu'elle réduit la probabilité de chocs spécifiques aux régions et ne corrobore pas l'idée selon laquelle l'intégration européenne renforcerait la probabilité de tels chocs.

Les résultats concernant la concentration régionale ont montré que l'agriculture et la transformation de ses produits, ainsi que les services courants, étaient spatialement dispersés, en fonction des terres arables et de l'habitat, tandis que les industries manufacturières à fortes économies d'échelle étaient concentrées sur un plus petit nombre de sites. Le phénomène d'agglomération semble plus fréquent dans les secteurs manufacturiers tradition-

nels qui dépendent de matières premières qui ne sont disponibles que dans certains endroits précis. La plupart des secteurs suivent la différenciation centre/périphérie du PIB, malgré quelques exceptions. Les services bancaires et d'assurances sont en général implantés dans les régions centrales plus riches, tandis que les secteurs plus traditionnels à forte intensité de main-d'œuvre se trouvent dans les régions périphériques où le revenu est plus faible. D'une manière générale on peut distinguer trois groupes de secteurs: 1) l'agriculture, faiblement concentrée; 2) le secteur des biens échangeables (parmi lesquels les produits énergétiques, presque tous les produits manufacturés, les services de crédit et d'assurances ainsi que les autres services marchands) présentant un degré élevé de concentration et d'agglomération; 3) les secteurs des biens non échangeables (y compris le bâtiment et la construction, les services de transport et de com-

Tableau 2

**Variation des parts sectorielles dans la valeur ajoutée brute nationale dans l'industrie manufacturière en Irlande et au Portugal, en points, 1988 et 1998**

	1988	Irlande	1998
<b>Secteurs présentant l'augmentation la plus forte</b>			
Produits chimiques	16,39		27,18
Édition, impression et reproduction	4,94		8,73
Instruments médicaux, de précision et optique, montres	3,72		5,13
Machines et appareils électriques n.d.a.	2,76		4,17
Équipements de radio, télévision et communications	2,12		3,09
<b>Secteurs présentant le recul plus fort</b>			
Machines et équipements n.d.a.	4,72		3,44
Machines de bureau et ordinateurs	10,34		8,89
Métaux de base	2,54		0,57
Produits du tabac	3,19		1,15
Produits alimentaires et boissons	27,88		20,07
<b>Portugal</b>			
<b>Secteurs présentant l'augmentation la plus forte</b>			
Véhicules à moteur, remorques et semi-remorques	3,01		7,67
Autres produits minéraux non métalliques	7,10		8,91
Machines et appareils électriques n.d.a.	2,62		4,34
Meubles; produits manufacturiers n.d.a.	1,44		3,04
Édition, impression et reproduction	3,48		4,89
<b>Secteurs présentant le recul plus fort</b>			
Machines et équipements n.d.a.	3,82		2,91
Machines de bureau et ordinateurs	2,42		1,39
Métaux de base	5,01		2,38
Produits du tabac	13,43		9,36
Produits alimentaires et boissons	10,50		5,26

Source: Aiginger e.a. (1999).

Tableau 3

**Industries groupées par niveau et par variation de la concentration**

(moyenne 1994-1997 par rapport à la moyenne 1970-1973)

Industries concentrées qui le sont restées	Industries concentrées devenues moins concentrées
Véhicules à moteur	Boissons
Motocycles	Tabac
Aéronautique	Machines de bureau et ordinateurs
Appareils électriques	Machines et équipements
Produits chimiques n.d.a.	Radio, TV et communications
Pétrole et produits du charbon	Instruments professionnels
Industries dispersées qui le sont devenues davantage	Industries dispersées qui sont restées dispersées
Textile	Produits alimentaires
Habillement	Produits du bois
Cuir	Papier
Mobilier	Imprimerie et édition
Équipements de transport n.d.a.	Produits des métaux
	Minerais non métalliques n.d.a.
	Construction navale
Groupe résiduel	
Chaussures	Céramique et porcelaine
Produits chimiques industriels	Verre
Médicaments	Fer et acier
Raffinage du pétrole	Métaux non ferreux
Produits du caoutchouc	Équipement ferroviaire
Produits du plastique	Autres produits manufacturiers

Source: Midelfart-Knarvik e.a. (2000), p. 19.

munication ainsi que les services non marchands) qui suivent en général la configuration spatiale du pouvoir d'achat, en raison de la nature de ces activités.

Les résultats de ces trois études considérées globalement semblent montrer que, en Europe, le processus d'intégration et de rattrapage n'aura pas d'effets spatiaux spectaculaires en termes de concentration et de spécialisation pour plusieurs raisons:

- a) l'implantation et la délocalisation d'une activité de production sous-entendent un niveau élevé d'investissements et sont donc des processus à long terme s'accompagnant d'une forte inertie, ce qui tient peut-être aussi à des effets de «verrouillage» lorsqu'un certain profil de spécialisation et de concentration s'est mis en place. C'est la raison pour laquelle il est difficile de déceler des modifications significatives au cours des vingt ou trente dernières années, même si plusieurs grands facteurs de localisation dans l'UE se sont trouvés modifiés du fait de l'achèvement du marché unique, des élargissements successifs, de l'ouverture de l'Europe de l'Est et d'une tendance générale à la mondialisation. Toutefois, dans les pays dont le rythme de rattrapage est rapide, l'Irlande

notamment, les profils de spécialisation se sont considérablement modifiés;

- b) le processus général de basculement structurel du secteur manufacturier vers celui des services tend à rendre les régions plus similaires pour ce qui est de leur spécialisation. Bien que l'on ne puisse exclure à moyen ou à long terme une poursuite de la concentration dans certains secteurs produisant des biens échangeables, l'impact global sera toujours limité par l'importance croissante des biens non échangeables dont la production suit la configuration spatiale du pouvoir d'achat et — étant donné l'absence d'une mobilité géographique importante de la main-d'œuvre dans l'UE — fait échec à d'éventuelles forces d'agglomération;
- c) parmi les déterminants de l'implantation géographique, l'importance de l'accès au marché et de la dotation en capital humain se trouve confirmée, tandis que les effets centripètes des économies d'échelle semblent perdre en importance. À cet égard et si l'on y ajoute leur avantage traditionnel de pays à coûts de main-d'œuvre peu élevés par rapport au reste de l'UE, les pays de la cohésion deviennent plus intéressants dans la perspective de l'implantation d'activités économiques.

## 4. Les déterminants du rattrapage dans l'UE

Les deux cas extrêmes que constituent l'excellente performance de rattrapage de l'Irlande et les résultats relativement médiocres du Mezzogiorno au cours de ces vingt dernières années soulignent l'importance non seulement de conditions macroéconomiques stables, mais aussi d'un encadrement général, tel que des droits de propriété sûrs, des politiques salariales orientées vers la productivité, une main-d'œuvre jeune et bien formée ainsi qu'un environnement attrayant pour les IDE <sup>(1)</sup>. En effet, comme le souligne la section 2, la stabilité macroéconomique, le fonctionnement des marchés et la dotation en capital physique et humain sont généralement considérés comme les déterminants les plus importants du rattrapage. Les deux premiers de ces déterminants sont étroitement liés au processus de l'UEM et du marché unique, tandis que le troisième est soutenu par les Fonds structurels de l'UE. Tous ces déterminants sont importants pour permettre un processus de croissance soutenue dans un État membre, mais ils l'ont été particulièrement pour les quatre pays de la cohésion, car leurs conditions de départ il y a une ou deux décennies étaient sur ce plan moins favorables qu'ailleurs dans l'UE.

Bien qu'il soit pratiquement impossible de quantifier avec précision l'importance relative de chacun de ces déterminants, les faits confirment qu'ils constituent tous des conditions nécessaires du rattrapage, mais que, en raison de leur forte interdépendance, aucun d'entre eux n'est à lui seul une condition suffisante. Cela vaut en particulier pour les Fonds structurels de l'UE dont l'impact peut varier considérablement — même lorsque l'on est en présence d'aides d'une intensité similaire — car il dépend tout à la fois de l'environnement économique général et de la gestion spécifique des dépenses des Fonds structurels. Les différences que l'on observe en ce qui concerne l'efficacité de ces dépenses tiennent non

seulement à des différences de gestion, mais aussi aux priorités stratégiques données à l'infrastructure, à l'éducation et à la formation ainsi qu'à l'aide au secteur privé. Dans les rapports d'évaluation des programmes des Fonds structurels, on trouve certaines recommandations fréquemment exprimées telles qu'une définition plus précise des objectifs, un renforcement de la coopération entre les différents niveaux administratifs, l'amélioration du processus de sélection des projets et, plus généralement, le renforcement de la surveillance, du contrôle et de l'évaluation. Pour ce qui est de la stratégie du développement, on s'interroge souvent sur l'efficacité des subventions directes au secteur privé, ne serait-ce que parce qu'il est difficile de se faire une idée de l'importance des effets d'aubaine.

### 4.1. Stabilité macroéconomique

L'investissement privé, indispensable au rattrapage, est soumis à plusieurs risques, dont ceux liés à l'évolution des prix et des taux de change. Si le niveau de l'inflation n'est pas un risque en lui-même, de nombreux indices semblent montrer que des taux d'inflation élevés entraînent une plus forte volatilité de l'inflation et des taux de change réels, ce qui impose des risques supplémentaires à l'investissement privé. La plupart des économistes s'accordent donc à reconnaître que la stabilité des prix est une condition nécessaire à la croissance et à l'emploi à long terme.

En gardant à l'esprit les disparités en matière de rattrapage décrites dans la section 3, ce point de vue est confirmé par l'évolution de l'inflation dans les pays de la cohésion (voir graphique 11). L'Irlande est un bon exemple de la manière dont convergence nominale et convergence réelle vont de pair. Au milieu des années 80, ce pays s'est engagé dans un processus à long terme de dosage macroéconomique cohérent, orienté vers la stabilité, comportant notamment une politique monétaire et une politique de change, un assainissement budgétaire

<sup>(1)</sup> Pour une comparaison directe des cas de l'Irlande et du Mezzogiorno, voir Braunerhjelm e.a. (2000), p. 88 et suivantes.

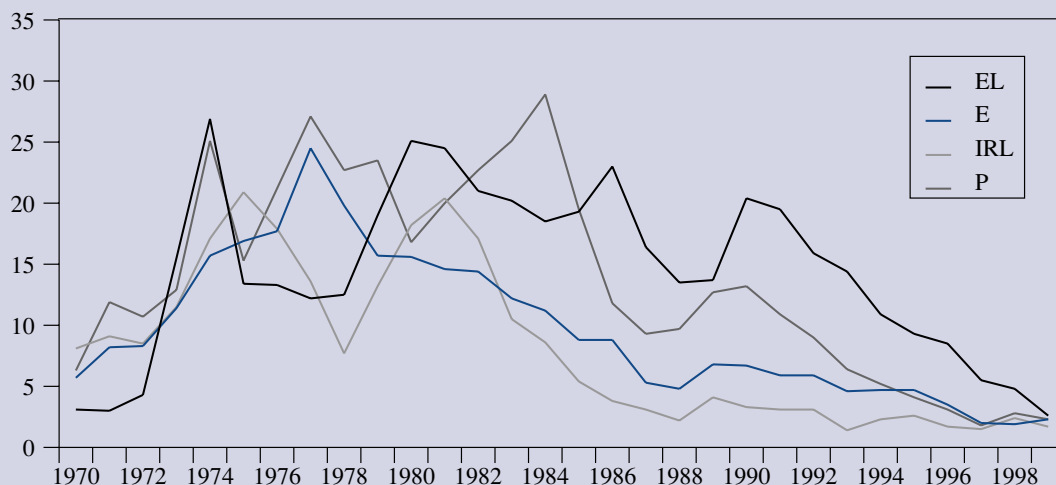
et une politique salariale modérée. Dans les trois autres pays, ce n'est qu'au cours des années 90 que les taux d'inflation sont tombés au-dessous de 5%, aidés en cela par les efforts nécessaires pour satisfaire aux critères de participation à l'UEM, parmi lesquels un degré élevé de stabilité des prix, une situation des finances publiques soutenable en termes de dette et de déficit, le respect de marges de fluctuation normales au sein du mécanisme de change du système monétaire européen et la convergence des taux d'intérêt à long terme. Il a été décidé en mai 1998 que l'Espagne, l'Irlande et le Portugal remplitaient ces critères, puis la Grèce en juin 2000, ce qui a permis à ces pays d'adopter l'euro comme monnaie au début de 1999 et de 2001, respectivement. Leur degré de stabilité historiquement unique améliore les perspectives offertes à l'investissement privé, ce qui a déjà contribué à assurer à ces pays des taux de croissance moyens supérieurs à ceux de l'UE ces dernières années <sup>(1)</sup>.

Pour que ces succès en termes de stabilisation ne soient pas simplement temporaires, les procédures de surveillance économique multilatérale au sein de l'UE ont

été renforcées ces dernières années. Étant donné l'interdépendance économique des États membres, le traité prévoit des obligations en matière de coordination des politiques économiques. Les différents domaines — tels que la politique de change, les politiques budgétaires, les politiques de l'emploi, la réforme structurelle et le dialogue macroéconomique — ont leurs propres procédures de coordination. La coordination d'ensemble de ces domaines individuels est assurée par les grandes orientations de politique économique qui servent de référence pour l'évaluation des politiques économiques des États membres et qui reprennent les conclusions et les recommandations des documents correspondants. Alors que le pacte de stabilité et de croissance concerne principalement le renforcement de la surveillance de la situation des finances publiques des États membres et que le processus de Cologne porte sur le dialogue macroéconomique entre les divers acteurs politiques, les processus de Cardiff et de Luxembourg sont ciblés sur l'efficacité et la flexibilité des marchés de produits, de capitaux et de l'emploi, par une surveillance des réformes structurelles dans les États membres. Bien que les progrès réalisés grâce à ces processus ne se traduisent pas toujours par des résultats bien tranchés, un consensus sur les meilleures pratiques commence à se dégager, renforcé par la pression de groupe qu'exercent les États membres.

<sup>(1)</sup> Voir Buti et Sapir (1998), p. 189 et suivantes, et Muscatelli et Trecrochi (2000) sur la convergence nominale et réelle dans l'UEM.

Graphique 11 — Variation annuelle en pourcentage de l'indice national des prix à la consommation



Source: Services de la Commission.



## 4.2. Fonctionnement des marchés

Les réformes structurelles destinées à renforcer l'efficacité des marchés de produits, des capitaux et du travail ont aussi fortement contribué au rattrapage des pays de la cohésion depuis le milieu des années 80. Même si la libéralisation des marchés et la privatisation des entreprises publiques ne se sont pas faites au même rythme dans les différents États membres, elles n'ont pas seulement contribué à l'assainissement budgétaire en réduisant le besoin de subventions et en procurant des recettes, elles ont aussi, ce qui est plus important encore, amélioré l'efficacité et la compétitivité des économies de ces pays. Si elle n'avait pas disposé de marchés suffisamment flexibles dont le fonctionnement s'est amélioré depuis les années 80, les taux de croissance élevés qu'a connus l'Irlande auraient été difficilement soutenables. La mise en place, dans les années 90, de marchés de produits et de capitaux plus efficaces a permis à l'économie portugaise de s'engager rapidement dans une stabilisation macroéconomique sans créer de déséquilibres majeurs. Les réformes du marché du travail entreprises en Espagne durant la seconde moitié des années 90 ont permis une croissance plus élevée de l'emploi et du PIB.

Un important moteur de ces réformes structurelles a été l'intégration au marché de l'UE qui s'est considérablement renforcée pour tous les pays de la cohésion depuis les années 80 et a accru la pression pour des marchés plus souples et plus efficaces <sup>(1)</sup>:

- a) même s'il existait déjà des accords commerciaux préférentiels, l'adhésion à la Communauté européenne de la Grèce en 1981 et de l'Espagne et du Portugal en 1986 impliquait la mise en œuvre de l'acquis communautaire après quelques années seulement de transition;
- b) l'achèvement du marché unique a obligé les États membres à supprimer les obstacles non tarifaires pour la fin de 1992, parmi lesquels figuraient notamment des domaines traditionnellement protégés tels que les marchés publics et les services financiers;
- c) la préparation à l'UEM et l'introduction de l'euro au début de 1999 ont également renforcé l'intégration du marché en réduisant les coûts de transaction, en particulier pour les marchés financiers.

<sup>(1)</sup> Pour un résumé des diverses politiques de l'UE dans le domaine de la cohésion, voir Commission européenne (1996).

Comme il vient d'être indiqué plus haut, les progrès réalisés par les États membres en matière de réformes structurelles sont examinés régulièrement et de manière très attentive dans le contexte de la surveillance multilatérale, en particulier dans le cadre des processus de Cardiff et de Luxembourg.

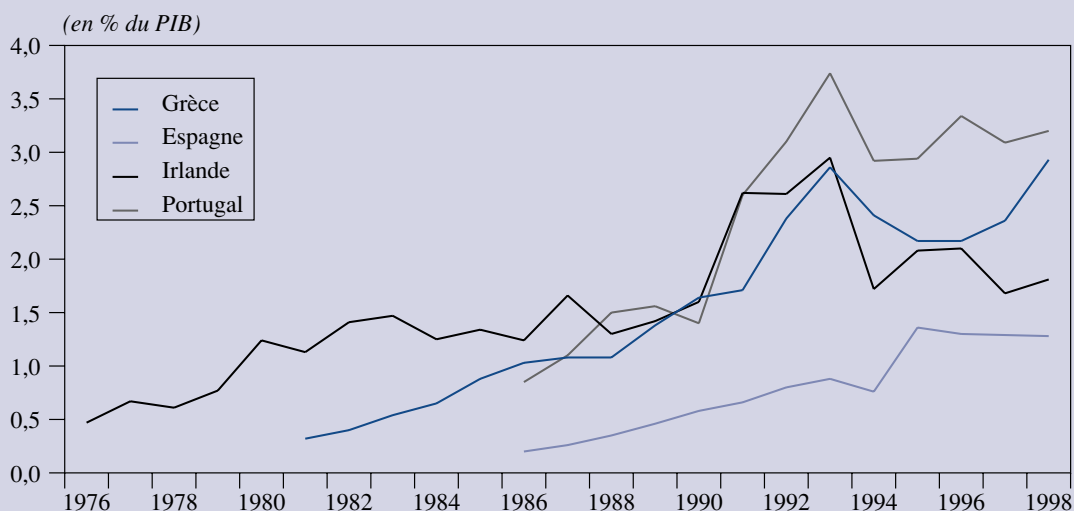
## 4.3. Capital physique et capital humain

Divers indicateurs montrent que les pays de la cohésion se caractérisent par une dotation en capital physique et humain insuffisante par rapport à la plupart des autres États membres [voir, par exemple, Commission européenne (1999), p. 121 et suivantes]. La quantité et la qualité des infrastructures de transport et de télécommunication sont en général inférieures à celles de la moyenne de l'EU-15. Un faible niveau d'efficacité énergétique, ainsi que de raccordement aux systèmes de traitement des eaux usées, et une proportion élevée de mise en décharge indiquent un recours insuffisant aux technologies appropriées. La dotation en capital humain, qui se reflète dans les niveaux d'études et de formation, est en général plus faible que dans le reste de l'UE.

Ayant reconnu que le comblement de ces écarts était essentiel pour le rattrapage de leurs économies, tous les pays de la cohésion ont entrepris d'importants efforts dans les années 90, qui exigeront toutefois le maintien d'un niveau élevé d'investissements publics et privés sur une période plus longue qu'une décennie. Ces efforts bénéficient d'un soutien très important de l'UE dans le cadre des Fonds structurels et aussi, quoique dans une moindre proportion sur le plan financier, du Fonds de cohésion. Ce soutien s'exprime non seulement sous la forme de financements, mais aussi à travers un cadre institutionnel qui permet d'améliorer l'efficacité de la dépense publique en renforçant certains éléments tels que la programmation, l'évaluation, la surveillance et le contrôle financier. Dans les régions moins développées de l'UE (objectif n° 1), les Fonds structurels cofinancent des programmes concernant l'infrastructure physique, l'éducation et la formation ainsi que l'environnement du secteur privé. Dans les pays de la cohésion, le Fonds de cohésion finance des projets environnementaux et les réseaux de transport transeuropéens. Les Fonds structurels et le Fonds de cohésion ont une importance macroéconomique certaine dans ces pays, qui représente environ 3 % du PIB en Grèce et au Portugal (voir graphique 12).

Plusieurs études ont été menées afin de mieux connaître la manière dont les Fonds structurels contribuent au rat-

Graphique 12 — Fonds structurels de l'UE (objectif n° 1) et Fonds de cohésion



Source: Cour des comptes — Rapports annuels.

travage <sup>(1)</sup>. Plus récemment, deux modèles différents ont été utilisés pour obtenir des simulations de l'évaluation ex ante de l'impact macroéconomique de l'aide des Fonds structurels dans les quatre pays de la cohésion pour la période de programmation 2000-2006 <sup>(2)</sup>. Les résultats se prêtent difficilement à une comparaison directe et doivent être interprétés en fonction des canaux d'impact des Fonds structurels qu'ils modélisent (voir également encadré 4):

- les simulations Hermin ne s'attachent pas uniquement aux effets habituels de la demande, mais aussi aux effets de l'offre dus aux gains de productivité et de compétitivité découlant de l'augmentation des stocks d'infrastructure et de capital humain;
- les simulations QUEST II confirment que ces effets à long terme, qui améliorent la structure de production d'une économie et sont le principal objectif des

Fonds structurels de l'UE, continuent à générer un niveau plus élevé de PIB même dans l'hypothèse où les paiements sont supposés cesser. Toutefois, les simulations QUEST II semblent également montrer que certains effets positifs initiaux des CCA peuvent se trouver amputés par une détérioration de la balance commerciale et une certaine éviction de l'investissement privé due à l'appréciation du taux de change réel et à la hausse des taux d'intérêt réels.

Si on les compare aux résultats de la Grèce et du Portugal, ceux obtenus pour l'Espagne et l'Irlande semblent relativement faibles, mais cela tient à ce que les Fonds structurels y représentent une moins forte proportion du PIB (voir graphique 13). Dans le cas de l'Espagne, la principale explication en est que — contrairement aux autres pays — ce n'est pas la totalité du territoire qui peut bénéficier de l'aide de l'objectif n° 1, alors que l'évaluation de l'impact macroéconomique porte sur l'ensemble de l'économie espagnole. Pour l'Irlande, indépendamment de l'augmentation du PIB, l'explication est similaire, en ce sens que l'aide au titre de l'objectif n° 1 en 2000-2006 sera progressivement supprimée pour une grande partie du pays, le Sud et l'Est, de sorte que pour l'Irlande considérée dans son ensemble l'importance des Fonds structurels se réduira.

<sup>(1)</sup> Voir, par exemple, Barry e.a. (1998) et Roeger (1996).

<sup>(2)</sup> Des résultats plus détaillés de ces simulations sont publiés dans chacun des cadres communautaires d'appui («CCA») [objectif n° 1 (2000-2006)] pour la programmation des Fonds structurels dans ces quatre pays.

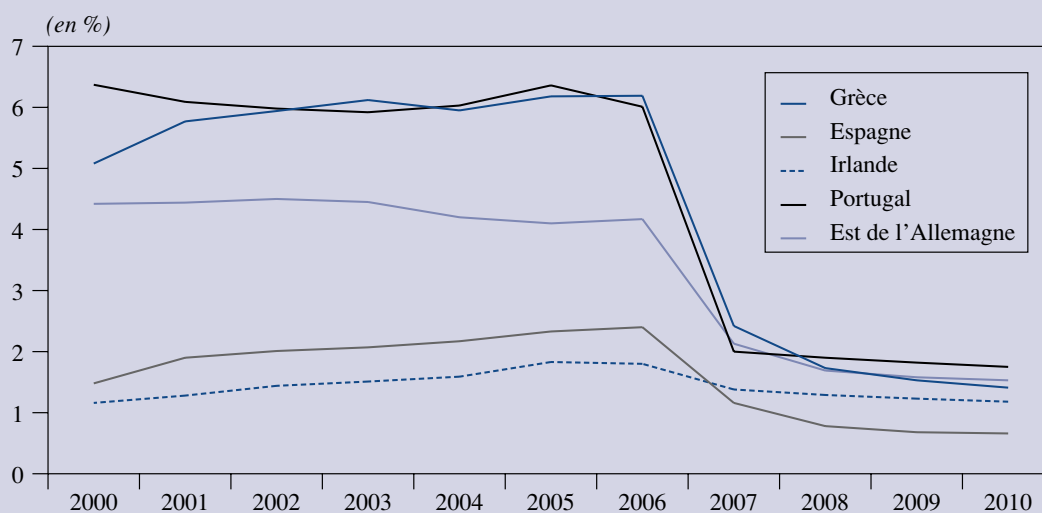


Graphique 13 — Fonds structurels de l'UE (objectif n° 1)



NB: Estimations et projections selon le scénario de base QUEST II.  
Source: Services de la Commission.

Graphique 14 — Résultats de la simulation Hermin sur l'impact des programmes des Fonds structurels 2000-2006 — Écart du PIB réel par rapport au scénario de base



Source: ESRI.

L'institut ESRI de Dublin a procédé à diverses simulations Hermin pour la Commission, mais nous ne présentons ici que celles qui examinent l'impact des Fonds structurels et des dépenses publiques nationales de cofinancement. Pour mieux identifier la persistance des effets de l'offre, on est parti de l'hypothèse que le financement est terminé après 2006. Les valeurs choisies pour les externalités se fondent sur des estimations que l'on peut trouver dans des publications sur ce sujet et se situent dans le bas de la fourchette des estimations. Les externalités sont progressivement intégrées sur une période de cinq ans à compter de l'année 2000. Le graphique 14 donne les résultats de l'ensemble des effets en ce qui concerne la demande et l'offre, exprimés en tant qu'écart du PIB réel par rapport au niveau de base.

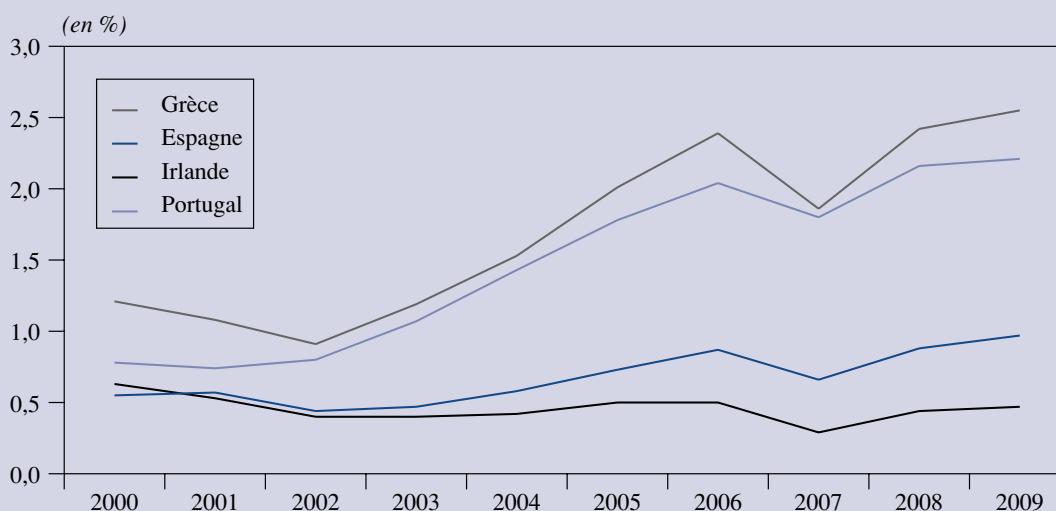
Les résultats pour la Grèce et le Portugal sont comparables et se situent aux environs de 6% durant la période de programmation, en incluant les effets de la demande, puis tombent au-dessous de 2% par le maintien des effets de l'offre après 2006, c'est-à-dire au moment où l'on suppose que les paiements cessent. Vu le degré d'ouverture différent de leurs économies, les effets de la demande sont plus forts en Espagne qu'en Irlande, de sorte que l'impact global sur le PIB est plus faible en Irlande qu'en Espagne jusqu'en 2006 et plus élevé par la

suite. D'autres variables tendent à suivre ces profils de PIB, c'est-à-dire qu'on observe des augmentations de la consommation, de l'investissement et de l'emploi. Les prix, le déficit public et le déficit commercial croissent en général jusqu'en 2006 du fait du renforcement de la demande, puis décroissent par la suite en raison de l'amélioration de la compétitivité.

En outre, un modèle Hermin pour l'est de l'Allemagne a été récemment mis au point et appliqué pour simuler l'impact macroéconomique du programme des Fonds structurels sur les années 2000-2006 [Bradley e.a. (2000)]. Vu la situation particulière de l'est de l'Allemagne, notamment les courtes séries temporelles disponibles, ainsi que la forte dépendance de cette région à l'égard de l'économie de l'ouest du pays, plusieurs difficultés méthodologiques ont dû être surmontées (voir encadré 4). Le résultat de la simulation donne un impact sur le PIB réel supérieur à 4% durant la période de programmation et de 1,5% environ par la suite, en raison de la persistance des effets d'offre, lorsque les paiements se terminent après 2006.

Les résultats des simulations QUEST II du PIB réel pour la Grèce, l'Espagne, l'Irlande et le Portugal (voir graphique 15) sont bas par rapport aux simulations

Graphique 15 — Résultats de la simulation QUEST II sur l'impact des programmes des Fonds structurels 2000-2006 — Écart du PIB réel par rapport au scénario de base



Source: Services de la Commission.

Encadré 4 — Hermin et QUEST II

Les modèles Hermin pour la Grèce, l'Espagne, l'Irlande et le Portugal ont été développés dans les années 90 pour obtenir des résultats comparables en ce qui concerne l'impact économique des Fonds structurels. Chaque modèle national comporte trois grandes sous-composantes (un volet «offre», un volet «absorption» et un volet «distribution des revenus») qui fonctionnent comme un système d'équations intégré. Bien que les mécanismes keynésiens classiques constituent le cœur du modèle, la sous-composante «offre» détermine également la production dans l'industrie manufacturière à travers la compétitivité/prix et la compétitivité/coût. Les taux d'intérêt et de change sont exogènes aux modèles. Hermin identifie trois canaux par lesquels les Fonds structurels agissent sur le potentiel d'offre à long terme d'une économie: par un investissement accru dans les infrastructures publiques, par l'augmentation du capital humain et par l'assistance directe au secteur productif privé. Ces canaux sont introduits dans les modèles selon des modalités classiques (par des chocs sur les dépenses et le revenu) ainsi que par deux catégories d'externalités. La première externalité se concrétise par l'augmentation de la productivité des facteurs qui résultera vraisemblablement de l'amélioration des infrastructures ou du renforcement du capital humain. La seconde est associée à l'amélioration des infrastructures et de la formation qui vise à attirer les activités productives par le canal des IDE et à renforcer la capacité des industries endogènes à affronter la concurrence sur le marché international.

Le modèle Hermin pour l'est de l'Allemagne est novateur et diffère des autres modèles Hermin à plusieurs égards. Tout d'abord, comme pour les autres modèles Hermin existants pour les économies en transition telles que la République tchèque, la Roumanie et la Slovaquie, la brièveté relative du processus de transition fournit des séries de données temporelles limitées. Plusieurs paramètres du modèle n'ont pu être estimés qu'en appliquant des techniques de calibrage sur la base de régressions de six observations annuelles de données et en vérifiant la fiabilité du résultat par rapport aux données observées et aux paramètres utilisés pour les modèles concernant la Grèce, l'Irlande et le Portugal. Lorsque cela s'est avéré impossible, les équations comportementales du modèle ont été simplifiées. Faute de données, Berlin-Est n'a pas été pris en compte dans le modèle. Il convient de faire remarquer, d'une part, que le recours à des méthodes de calibrage entache un peu la fiabilité des paramètres des modèles, mais que, d'autre part, il est possible en fait que les paramètres reflètent beaucoup mieux la situation actuelle d'une économie qui évolue rapidement. Deuxièmement, le

modèle pour l'est de l'Allemagne est spécifique, car il s'agit d'une région qui est tributaire dans une large mesure de l'évolution de l'ensemble de l'économie allemande. Ce fait a été pris en compte pour plusieurs caractéristiques du modèle, comme le montrent les exemples suivants:

- la production manufacturière dépend, parmi d'autres facteurs, de la demande extérieure dont 80 % proviennent de l'ouest de l'Allemagne;
- l'évolution des prix suit principalement celle de l'ouest de l'Allemagne; les salaires sont indirectement liés à ceux de cette région par l'hypothèse d'une convergence au fil du temps vers les niveaux de l'ouest de l'Allemagne;
- la migration nette est-ouest est modélisée de façon à dépendre des rémunérations attendues dans l'est de l'Allemagne par rapport à l'ouest du pays;
- contrairement aux modèles nationaux, le modèle pour l'est de l'Allemagne ne comporte pas de contraintes en matière de déficit public ou de dette; la part du budget fédéral dans le cofinancement public national du CCA est modélisée comme un flux de capital provenant de l'ouest de l'Allemagne.

La projection de base postule que, pour de nombreuses variables (prix, salaires, croissance de l'emploi, taux de chômage), le processus de convergence de l'est de l'Allemagne vers le niveau atteint par l'ouest du pays s'achèvera et se stabilisera au cours des années 2006-2007.

QUEST II est le modèle multipays des services de la Commission couvrant à la fois le cycle et la croissance à long terme, conçu pour analyser l'économie des États membres de l'Union européenne et leurs interactions avec le reste du monde. Le modèle QUEST II est un modèle qui met en œuvre des anticipations rationnelles en fondant sur une optimisation intertemporelle les équations de comportement des ménages et des entreprises. Environ 40 % de la consommation des ménages dépendent du revenu disponible actuel et 60 % de l'hypothèse du cycle de vie, et les ménages prévoient les impôts qu'ils devront payer du fait de l'augmentation des dépenses publiques. Contrairement à la plupart des autres modèles macroéconomiques, les taux d'intérêt et de change réels sont déterminés de manière endogène, ce qui permet de prendre en compte d'éventuels effets d'éviction. Le volet «offre» de l'économie est modélisé explicitement avec une fonction de production néoclassique. L'impact macroéconomique du

programme des Fonds structurels est modélisé par une augmentation du stock de capital public, dont la productivité marginale est supposée être de 50% supérieure à celle du capital privé et avoir des externalités positives. Les résultats sont présentés sous la forme d'un écart par

rapport au scénario de base, c'est-à-dire à une situation sans Fonds structurels ou cofinancement national public. Les paiements sont simulés pour cesser après 2006, de sorte qu'après cette date seuls subsistent les effets sur l'offre.

Hermin, ce qui tient essentiellement à l'hypothèse d'anticipations rationnelles et à la détermination endogène des taux d'intérêt et des taux de change réels. À plus long terme (après cinq années environ), l'augmentation du PIB s'avère plus élevée que ce qui aurait résulté des effets de la demande à court terme grâce aux effets positifs sur l'offre, qui sont plus permanents de nature et se poursuivent au-delà de la période des paiements au titre des CCA.

Là encore, les effets sur le PIB sont similaires pour la Grèce et le Portugal, d'une part, et pour l'Espagne et l'Ir-

lande, d'autre part. Les effets sur l'emploi à long terme sont modestes, en raison d'une atténuation de l'effet exercé sur les prix par l'amélioration de la productivité, ce qui pousse les salaires réels à la hausse. L'ouverture relativement importante des pays de la cohésion s'exprime dans la détérioration de la balance courante au cours des premières années et la diminution de l'investissement privé, qui est évincé au lieu de venir compléter l'investissement public. Le mécanisme qui génère ces effets est l'appréciation du taux de change réel — imputable aux effets sur le niveau des prix — qui comprime les profits et réduit l'investissement privé.

## 5. Conclusions

Le défi posé par la convergence réelle se trouvera considérablement amplifié au cours des prochaines décennies du fait de l'élargissement vers les pays d'Europe centrale et orientale dont le PIB moyen par habitant n'atteint que 38 % du niveau de l'EU-15.

Ni la théorie ni les preuves empiriques disponibles ne fournissent d'orientations définitives et clairement tranchées sur la manière de maximiser la croissance à long terme. Toutefois, une interprétation de la théorie et des travaux empiriques à la lumière de l'analyse des caractéristiques du phénomène de rattrapage observé dans l'EU-15 permet d'inférer deux exigences fondamentales pour ce qui est des moyens et des objectifs.

Premièrement, une croissance forte à long terme requiert, au niveau d'un pays, un dosage approprié de politiques et de conditions qui suppriment les obstacles à l'accumulation des ressources et à leur allocation efficace. Dans ce dosage doivent figurer la stabilité macroéconomique, des institutions qui accompagnent ce processus, le bon fonctionnement des marchés, l'ouverture

et certains autres éléments. Les programmes d'investissements publics cofinancés par des transferts structurels émanant de l'Union sont un élément important de cette panoplie. Leur efficacité est toutefois tributaire de la mise en œuvre de politiques nationales appropriées, comme le montrent les disparités frappantes observées entre les performances de croissance dans l'EU-15, malgré des interventions des Fonds structurels relativement similaires en importance.

Deuxièmement, il faut que les fonds communautaires et nationaux disponibles pour l'investissement soient concentrés sur une hiérarchie d'objectifs clairement définis. En essayant de poursuivre simultanément un large éventail d'objectifs, il est probable que l'on diluera l'impact potentiel de l'aide publique. En particulier, durant les premières phases du processus de rattrapage, les décideurs appelés à arbitrer entre les deux principaux objectifs que sont la convergence nationale et la convergence régionale devront garder à l'esprit le fait que cette dernière ne sera probablement réalisable qu'à plus long terme.

## 6. Bibliographie

- AGHION, P., ET HOWITT, P., «A model of growth through creative destruction», *Econometrica*, vol. 51, 1992, p. 323-351.
- AIGINGER, K., E.A. (1999), «Specialisation and (geographic) concentration of European manufacturing», DG Enterprise, Document de travail n° 1, document de référence pour le rapport intitulé «The competitiveness of European industry 1999 Report», Bruxelles.
- ALESINA, A., E.A. (1999), «Redistribution through public employment: the case of Italy», *IMF Working Paper*, n° 177.
- BARRO, R. J., ET SALA-I-MARTIN, X. (1991), «Convergence across States and regions», *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 1, p. 107-182.
- BARRO, R. J., ET SALA-I-MARTIN, X. (1995), *Economic growth*, Boston, MA.
- BARRY, F., E.A. (1998), *The cases of Greece, Spain, Ireland and Portugal*, étude pour la Commission européenne, Office des publications officielles des Communautés européennes, Luxembourg/Kogan Page Earthscan, Londres.
- BRADLEY, J., E.A. (2000), *Development of a model for assessing the macroeconomic impacts of Structural Funds in East Germany*, étude pour la DG Emploi et politique sociale de la Commission européenne, Dresde.
- BRAUNERHJELM, P., E.A. (2000), «Integration and the regions of Europe: how the right policies can prevent polarisation», *CEPR Monitoring European Integration*, n° 10, Londres.
- BUTI, M., ET SAPIR, A. (eds) (1998), *Economic policy in EMU — A study by the European Commission services*, Oxford.
- CANOVA, F., ET MARCET, A. (1995), «The poor stay poor: Non-convergence across countries and regions», *CEPR Discussion Paper*, n° 1265, Londres.
- CASELLI, F., E.A. (1996), «Reopening the convergence debate: A new look at cross-country growth empirics», *Journal of Economic Growth*, p. 363-389.
- DE LA FUENTE, A. (1996 a), «On the sources of convergence: a close look at the Spanish regions», *CEPR Discussion Paper*, n° 1543, Londres.
- DE LA FUENTE, A. (1996 b), «Inversión pública y redistribución regional: el caso de España en la década de los ochenta», *Papers de Treball*, n° 50/1996, Barcelone.
- DIXIT, A. K., ET STIGLITZ, J. E. (1977), «Monopolistic competition and optimum product diversity», *American Economic Review*, vol. 67, n° 3, p. 297-308.
- COMMISSION EUROPÉENNE (1993), *The economic and financial situation in Italy*, Office des publications officielles des Communautés européennes, Luxembourg.
- COMMISSION EUROPÉENNE (1996), *Premier rapport sur la cohésion économique et sociale 1996*, Office des publications officielles des Communautés européennes, Luxembourg.
- COMMISSION EUROPÉENNE (1999), *Sixième rapport périodique sur la situation économique et sociale et le développement des régions de l'Union européenne*, Office des publications officielles des Communautés européennes, Luxembourg.
- FUJITA, M., E.A. (1999), *The spatial economy — Cities, regions and international trade*, MIT Press, Cambridge (Mass.).
- GROSSMAN, G., ET HELPMAN, E. (1991), *Innovation and growth in the global economy*, Cambridge, MA.

- HALLET, M. (2000), «Regional specialisation and concentration in the EU», *Economic Papers n° 141*, Bruxelles (peut être téléchargé ici: [http://www.europa.eu.int/comm/economy\\_finance/document/ecopap/](http://www.europa.eu.int/comm/economy_finance/document/ecopap/) <http://www.ecp141en.htm>).
- HIRSCHMAN, A. O. (1958), *The strategy of economic development*, New Haven.
- ISLAM, N. (1995), «Growth empirics: a panel data approach», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, n° 4, p. 1127-1170.
- KRUGMAN, P. R. (1993), «Lessons of Massachusetts for EMU», sous la direction de Torres, F., et Giavazzi, F., *Adjustment and growth in the European Monetary Union*, Cambridge, p. 241-269.
- LUCAS, R. E. JR. (1988), «On the mechanics of economic development», *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, p. 3-42.
- LUCAS, R. E. JR. (2000), «Some macroeconomics for the 21st century», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, n° 1, p. 159-168.
- MARTIN, PH. (1999), «Are European regional policies delivering?», *EIB Papers*, vol. 4, n° 2, p. 10-23.
- MIDELFART-KNARVIK, K.-H., E.A. (2000), «The location of European industry», *Economic papers n° 142*, Office des publications officielles des Communautés européennes, Luxembourg. (peut être téléchargé ici: [http://www.europa.eu.int/comm/economy\\_finance/document/ecopap/ecp142en.htm](http://www.europa.eu.int/comm/economy_finance/document/ecopap/ecp142en.htm)).
- MUSCATELLI, V. A., ET TRECROCCI, C. (2000), «The impact of economic and monetary union on cohesion», *European Commission Regional Development Studies*, n° 35, Office des publications officielles des Communautés européennes, Luxembourg.
- MYRDAL, G. (1957), *Economic theory and underdeveloped regions*, Duckworth, Londres.
- NEVEN, D. J., ET GOUYETTE, C. (1994), «Regional convergence in the European Community», *CEPR Discussion Paper*, n° 914, Londres.
- PETRAKOS, G., ET SARATIS, Y. (2000), «Regional inequalities in Greece», *Papers in Regional Science*, vol. 79, p. 57-74.
- PUGA, D., ET VENABLES, A. (1996), «The spread of industry: spatial agglomeration in economic development», *CEPR Discussion Paper*, n° 1354, Londres.
- QUAH, D. (1999), «Models of explicit distribution dynamics», Commission européenne, *The socioeconomic impact of projects financed by the Cohesion Fund: a modelling approach*, Office des publications officielles des Communautés européennes, Luxembourg.
- RAYMOND, J. L., ET GARCIA, B. (1994), «Las disparidades en el PIB per cápita entre Comunidades Autónomas y la hipótesis de convergencia», *Papeles de Economía Española*, vol. 59, p. 37-58.
- ROEGER, W. (1996), *Macroeconomic evaluation of the effects of Community Structural Funds (CSF) with QUEST II*, contribution présentée lors de la conférence européenne sur les méthodes d'évaluation de l'intervention des Fonds structurels, Berlin, les 2 et 3 décembre 1996.
- ROMER, P. M. (1986), «Increasing returns and long-run growth», *Journal of Political Economy*, vol. 94, p. 1002-1037.
- ROMER, P. M. (1990), «Endogenous technological change», *Journal of Political Economy*, vol. 98, p. 70-102.
- SACHVERSTÄNDIGENRAT zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (1999), *Wirtschaftspolitik unter Reformdruck — Jahresgutachten 1999/2000*, Wiesbaden.
- SALA-I-MARTIN, X. (1995), «The classical approach to convergence analysis», *CEPR Discussion Paper*, n° 1254, Londres.
- SOLOW, R. M. (1956), «A contribution to the theory of economic growth», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, p. 65-94.
- TONDL, G. (1999), «The changing pattern of regional convergence in Europe», *Jahrbuch für Regionalwissenschaft* (Annuaire de la recherche régionale), vol. 19, n° 1, p. 1-33.
- WILLIAMSON, J. G. (1965), «Regional inequality and the process of national development: a description of the patterns», *Economic and cultural change*, vol. 13, p. 1-84.





# Annexe statistique



# Annexe statistique

## Séries macroéconomiques longues

### Remarques relatives à l'annexe statistique

#### Remarques générales

Cette édition d' *Économie européenne* comporte dans son annexe statistique des séries chronologiques de données annuelles.

Sauf indication contraire, les données pour les États membres suivent les définitions du SEC 1995. Ces données commencent au début des années 90 (D, IRL, S) ou en 1995 (EL, E, L, A, P) à l'exception de B, DK, F, I, NL, FIN et UK qui ont fourni la plupart des variables pour une période plus longue. Pour les années antérieures les données SEC 1979 ont été utilisées. Pour les finances publiques, les séries statistiques jusqu'à 1995 suivant les anciennes définitions (tableaux 55A à 77A) sont présentées en parallèle avec les séries suivant les définitions du SEC 1995 (tableaux 55B à 77B). Ces dernières commencent au plus tôt en 1970, elles deviennent disponibles au fur et à mesure et ne peuvent pas être liées avec les séries anciennes (voir aussi les notes explicatives sur ces tableaux).

Pour les États-Unis et le Japon, les définitions des agrégats sont celles du SCN.

Les sources des données sont Eurostat, les publications nationales et l'OCDE.

Les chiffres pour 2000, 2001 et 2002 sont des prévisions faites par les services de la Commission à l'aide des définitions et des données les plus récentes de source nationale. Ils ne sont donc pas tout à fait comparables aux chiffres correspondants des années antérieures. Toutefois, les discontinuités des niveaux de ces séries ont été éliminées. Les données pour les prévisions 2000-2002 sont basées sur les informations disponibles au 26 octobre 2000.

À la suite de l'introduction de l'euro dans onze États membres (B, D, E, F, IRL, I, L, NL, A, P, FIN) à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1999, les conventions suivantes ont été adoptées: les séries en monnaie nationale continueront avec la même dénomination jusqu'en 2001. Les séries historiques en ECU restent inchangées jusqu'en 1998. À partir de 1999 les séries en euros assureront la continuité statistique des séries en ECU.

#### Tableaux 55 à 77

Les États membres ont fourni des données selon les définitions du SEC 1995 à partir des années suivantes:

1970	B, UK
1971	DK
1975	FIN
1978	F
1988	A
1990	IRL, L
1991	D
1993	S
1995	EL, E, I, NL, P

Les tableaux sont présentés à la fois selon l'ancienne définition (tableaux A, période 1970-1995) et selon les définitions du SEC 1995 (tableaux B) quand la disponibilité des données le permet.

Des notes explicatives pour certains agrégats sont reprises dans les remarques par tableau.

## Liste des tableaux

### Population et emploi

1.	Population totale (comptes nationaux) (1 000)	234
2.	Emploi total, personnes, ensemble de l'économie (comptes nationaux) (variation annuelle en %)	236
3.	Taux de chômage, total — Pays membres: définition Eurostat (en % de la population active civile)	238

### Production

4.	Produit intérieur brut aux prix courants (monnaie nationale)	240
5.	Produit intérieur brut aux prix courants (Mrd EUR)	242
6.	Produit intérieur brut aux prix courants (Mrd SPA)	244
7.	Produit intérieur brut aux prix courants (monnaie nationale; variation annuelle en %)	246
8.	Produit intérieur brut aux prix courants par habitant (EUR; EU-15 = 100)	248
9.	Produit intérieur brut aux prix courants par habitant (SPA; EU-15 = 100)	250
10.	Produit intérieur brut aux prix du marché de 1995 (monnaie nationale; variation annuelle en %)	252
11.	Produit intérieur brut aux prix de 1995 par personne occupée (monnaie nationale; variation annuelle en %)	254
12.	Production industrielle (construction exclue) (variation annuelle en %)	256

### Emplois finals nationaux

13.	Dépenses de consommation finale privée aux prix courants (en % du PIB aux prix du marché)	258
14.	Dépenses de consommation finale privée aux prix courants par habitant (EUR; EU-15 = 100)	260
15.	Dépenses de consommation finale privée aux prix courants par habitant (SPA; EU-15 = 100)	262
16.	Dépenses de consommation finale privée aux prix de 1995 (monnaie nationale; variation annuelle en %)	264
17.	Dépenses de consommation finale des administrations publiques aux prix courants (en % du PIB aux prix du marché)	266
18.	Dépenses de consommation finale des administrations publiques aux prix de 1995 (monnaie nationale; variation annuelle en %)	268
19.	Formation brute de capital fixe aux prix courants, ensemble de l'économie (en % du PIB aux prix du marché)	270
20.	Formation brute de capital fixe aux prix de 1995, ensemble de l'économie (monnaie nationale; variation annuelle en %)	272
21.	Variation des stocks aux prix courants, ensemble de l'économie (en % du PIB aux prix du marché)	274
22.	Emplois finals nationaux, variation des stocks incluse, aux prix courants (en % du PIB aux prix du marché)	276
23.	Emplois finals nationaux, variation des stocks incluse, aux prix de 1995 (monnaie nationale; variation annuelle en %)	278

**Prix**

24.	Indice implicite de prix du PIB aux prix du marché (monnaie nationale; variation annuelle en %)	280
25.	Indice implicite de prix des dépenses de consommation finale privée (monnaie nationale; variation annuelle en %)	282
26.	Indice implicite de prix à l'exportation de biens et services (monnaie nationale; variation annuelle en %)	284
27.	Indice implicite de prix des importations de biens et services (monnaie nationale; variation annuelle en %)	286
28.	Termes de l'échange des biens et services (comptes nationaux) (1991 = 100)	288

**Coûts salariaux**

29.	Rémunération nominale par salarié, ensemble de l'économie (monnaie nationale; variation annuelle en %)	290
30.	Rémunération par salarié en termes réels, déflateur du PIB, ensemble de l'économie (monnaie nationale; variation annuelle en %)	292
31.	Rémunération par salarié en termes réels, déflateur de la consommation privée, ensemble de l'économie (monnaie nationale; variation annuelle en %)	294
32.	Part salariale corrigée, ensemble de l'économie (en % du PIB aux coûts des facteurs)	296
33.	Coûts salariaux unitaires nominaux, ensemble de l'économie (monnaie nationale; 1991 = 100)	298
34.	Coûts salariaux unitaires réels, ensemble de l'économie (1991 = 100)	300
35.	Coûts salariaux unitaires nominaux, ensemble de l'économie — Performance par rapport au reste des 22 pays industrialisés; double pondération exportations (USD; 1991 = 100)	302

**Commerce extérieur et balance des paiements courants**

36.	Exportations de biens et services aux prix courants (comptes nationaux) (en % du PIB aux prix du marché)	304
37.	Exportations de biens et services aux prix de 1995 (monnaie nationale; variation annuelle en %)	306
38.	Exportations intra - EU-15 de biens aux prix courants, statistiques du commerce extérieur (en % du PIB aux prix du marché)	308
39.	Exportations extra - EU-15 de biens aux prix courants, statistiques du commerce extérieur (en % du PIB aux prix du marché)	310
40.	Importations de biens et services aux prix courants (comptes nationaux) (en % du PIB aux prix du marché)	312
41.	Importations de biens et services aux prix de 1995 (monnaie nationale; variation annuelle en %)	314
42.	Importations intra - EU-15 de biens aux prix courants, statistiques du commerce extérieur (en % du PIB aux prix du marché)	316
43.	Importations extra - EU-15 de biens aux prix courants, statistiques du commerce extérieur (en % du PIB aux prix du marché)	318
44.	Solde des opérations courantes avec le reste du monde (comptes nationaux) (en % du PIB aux prix du marché)	320

**Épargne**

45.	Épargne nationale brute (en % du PIB aux prix du marché)	322
		229

46A.	Épargne brute du secteur privé — États membres de l'UE: ancienne définition (en % du PIB aux prix du marché)	324
46B.	Épargne brute du secteur privé — États membres de l'UE: SEC 1995 (en % du PIB aux prix du marché)	326
47A.	Épargne brute des administrations publiques — États membres de l'UE: ancienne définition (en % du PIB aux prix du marché)	328
47B.	Épargne brute des administrations publiques — États membres de l'UE: SEC 1995 (en % du PIB aux prix du marché)	330

#### Monnaie et taux d'intérêt

48.	Masse monétaire (M2/M3) (fin d'année; variation annuelle en %)	332
49.	Taux d'intérêt nominaux à court terme (en %)	334
50.	Taux d'intérêt nominaux à long terme (en %)	336
51.	Réserves officielles brutes (fin d'année; Mrd ECU)	338
52.	Taux de change par rapport à l'ECU/EUR (moyenne annuelle; unités de monnaie nationale par EUR)	340
53.	Taux de conversion irrévocablement fixes entre l'euro et les monnaies des États membres participant à l'UEM (unités de monnaie nationale par euro)	342
54.	Taux de change effectifs nominaux — Performance par rapport au reste des vingt-deux pays industrialisés; double pondération exportations (1991 = 100)	344

#### Administrations publiques (en % du PIB aux prix du marché)

55A.	Impôts liés à l'importation et à la production — États membres de l'UE: ancienne définition	346
55B.	Impôts liés à l'importation et à la production — États membres de l'UE: SEC 1995	348
56A.	Impôts courants sur le revenu et le patrimoine — États membres de l'UE: ancienne définition	350
56B.	Impôts courants sur le revenu et le patrimoine — États membres de l'UE: SEC 1995	352
57A.	Contributions sociales — États membres de l'UE: ancienne définition	354
57B.	Contributions sociales — États membres de l'UE: SEC 1995	356
58.	Contributions sociales effectives — États membres de l'UE: SEC 1995	358
59A.	Autres recettes courantes — États membres de l'UE: ancienne définition	360
59B.	Autres recettes courantes — États membres de l'UE: SEC 1995	362
60A.	Total des recettes courantes — États membres de l'UE: ancienne définition	364
60B.	Total des recettes courantes — États membres de l'UE: SEC 1995	366
61A.	Dépenses de consommation finale — États membres de l'UE: ancienne définition	368
61B.	Dépenses de consommation finale — États membres de l'UE: SEC 1995	370
62A.	Rémunération des salariés — États membres de l'UE: ancienne définition	372
62B.	Rémunération des salariés — États membres de l'UE: SEC 1995	374
63.	Consommation collective — États membres de l'UE: SEC 1995	376
64.	Transferts sociaux en nature — États membres de l'UE: SEC 1995	378
65A.	Transferts sociaux autres qu'en nature — États membres de l'UE: ancienne définition	380
65B.	Transferts sociaux autres qu'en nature — États membres de l'UE: SEC 1995	382
66A.	Intérêts — États membres de l'UE: ancienne définition	384
66B.	Intérêts — États membres de l'UE: SEC 1995	386
67A.	Subventions — États membres de l'UE: ancienne définition	388
67B.	Subventions — États membres de l'UE: SEC 1995	390
68.	Autres dépenses courantes — États membres de l'UE: SEC 1995	392

69A.	Total des dépenses courantes — États membres de l'UE: ancienne définition	394
69B.	Total des dépenses courantes — États membres de l'UE: SEC 1995	396
70A.	Épargne brute — États membres de l'UE: ancienne définition	398
70B.	Épargne brute — États membres de l'UE: SEC 1995	400
71.	Transferts de capital reçus — États membres de l'UE: SEC 1995	402
72A.	Total des recettes — États membres de l'UE: ancienne définition	404
72B.	Total des recettes — États membres de l'UE: SEC 1995	406
73A.	Formation brute de capital fixe — États membres de l'UE: ancienne définition	408
73B.	Formation brute de capital fixe — États membres de l'UE: SEC 1995	410
74.	Autres dépenses en capital — États membres de l'UE: SEC 1995	412
75A.	Total des dépenses — États membres de l'UE: ancienne définition	414
75B.	Total des dépenses — États membres de l'UE: SEC 1995	416
76A.	Capacité (+) ou besoin (-) net de financement — États membres de l'UE: ancienne définition	418
76B.	Capacité (+) ou besoin (-) net de financement — États membres de l'UE: SEC 1995	420
77A.	Capacité (+) ou besoin (-) net de financement, paiements d'intérêts exclus — États membres de l'UE: ancienne définition	422
77B.	Capacité (+) ou besoin (-) net de financement, paiements d'intérêts exclus — États membres de l'UE: SEC 1995	424
78.	Dettes brutes consolidées — Définition SEC 1995, définition Maastricht et définition antérieure (séries liées)	426

#### Institutions de l'Union européenne

79A.	Dépenses budgétaires des Communautés européennes (Mio UC/UCE/ECU)	428
79B.	Dépenses budgétaires des Communautés européennes (Mio EUR)	429
80A.	Recettes budgétaires des Communautés européennes (Mio UC/UCE/ECU)	430
80B.	Recettes budgétaires des Communautés européennes (Mio UC/UCE/EUR)	431
81.	Emprunts des Communautés européennes et de la Banque européenne d'investissement (Mio UC/UCE/ECU)	432
82.	Encours nets des emprunts des Communautés européennes et de la Banque européenne d'investissement (Mio UC/UCE/ECU)	433

#### Principaux indicateurs économiques pour la Communauté, la zone euro et les États membres, 1961-2002 (variation annuelle en %, sauf indication contraire)

83.	EU-15	434
84.	EUR-12	436
85.	EUR-11	438
86.	Belgique	440
87.	Danemark	442
88.	République fédérale d'Allemagne	444
89.	Grèce	446
90.	Espagne	448
91.	France	450
92.	Irlande	452
93.	Italie	454
94.	Luxembourg	456
95.	Pays-Bas	458
96.	Autriche	460

97.	Portugal	462
98.	Finlande	464
99.	Suède	466
100.	Royaume-Uni	468

### Signes et abréviations

—	néant
:	donnée non disponible
%	pour cent ou pourcentage
Mio	million
Mrd	milliard
EUR	euro
ECU	unité monétaire européenne
UC	unité de compte
UCE	unité de compte européenne
SPA	standard de pouvoir d'achat
PIB	produit intérieur brut, aux prix du marché
D_90	Allemagne dans sa situation territoriale avant le 3 octobre 1990
EU-15	tous les États membres
EUR-11	B, D, E, F, IRL, I, L, NL, A, P, FIN
EUR-12	B, D, EL, E, F, IRL, I, L, NL, A, P, FIN





Tableau 1

## Population totale (comptes nationaux)

(1 000)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	9 154	4 581	55 433	8 327	30 470	46 717	2 834	50 200	314,9	11 483
1961	9 184	4 612	56 185	8 398	30 760	47 207	2 819	50 536	316,9	11 637
1962	9 221	4 648	56 837	8 448	31 087	48 060	2 830	50 879	320,8	11 801
1963	9 290	4 685	57 389	8 480	31 418	48 897	2 850	51 252	324,1	11 964
1964	9 378	4 722	57 971	8 510	31 752	49 403	2 864	51 675	327,8	12 125
1965	9 464	4 760	58 619	8 551	32 089	49 860	2 876	52 112	331,5	12 293
1966	9 528	4 800	59 148	8 614	32 430	50 275	2 884	52 519	333,9	12 455
1967	9 581	4 838	59 286	8 716	32 774	50 669	2 900	52 901	335,0	12 597
1968	9 619	4 865	59 500	8 741	33 123	51 044	2 913	53 236	335,9	12 726
1969	9 646	4 892	60 067	8 773	33 475	51 456	2 926	53 538	337,5	12 873
1970	9 656	4 929	60 651	8 793	33 831	51 920	2 950	53 822	339,2	13 032
1971	9 673	4 963	61 284	8 769	34 190	52 410	2 978	54 073	342,4	13 194
1972	9 711	4 992	61 672	8 889	34 498	52 870	3 024	54 381	346,6	13 330
1973	9 742	5 022	61 976	8 929	34 810	53 297	3 073	54 751	350,5	13 438
1974	9 772	5 045	62 054	8 962	35 147	53 647	3 124	55 111	355,1	13 543
1975	9 801	5 060	61 829	9 046	35 515	53 891	3 177	55 441	359,0	13 660
1976	9 818	5 073	61 531	9 167	35 937	54 107	3 228	55 718	360,8	13 773
1977	9 830	5 088	61 400	9 309	36 367	54 353	3 272	55 955	361,4	13 856
1978	9 840	5 104	61 326	9 430	36 778	54 593	3 314	56 155	362,1	13 939
1979	9 848	5 117	61 359	9 548	37 108	54 831	3 368	56 318	362,9	14 034
1980	9 859	5 123	61 566	9 642	37 386	55 113	3 401	56 434	364,2	14 148
1981	9 859	5 122	61 682	9 730	37 741	55 425	3 443	56 502	365,2	14 247
1982	9 856	5 119	61 638	9 790	37 944	55 747	3 480	56 544	365,5	14 312
1983	9 856	5 114	61 423	9 847	38 123	56 042	3 505	56 564	365,5	14 368
1984	9 855	5 112	61 175	9 896	38 279	56 311	3 529	56 577	365,9	14 423
1985	9 858	5 114	61 024	9 934	38 419	56 587	3 540	56 593	366,7	14 488
1986	9 862	5 121	61 066	9 964	38 537	56 864	3 541	56 596	368,4	14 567
1987	9 870	5 127	61 077	9 984	38 632	57 173	3 547	56 602	370,8	14 664
1988	9 902	5 130	61 449	10 005	38 717	57 523	3 531	56 629	373,9	14 760
1989	9 938	5 133	62 063	10 038	38 792	57 865	3 510	56 672	377,6	14 846
1990	9 967	5 141	63 253	10 089	38 851	58 171	3 506	56 719	381,9	14 947
1991	10 005	5 154	64 074	10 200	38 920	58 464	3 526	56 751	387,1	15 068
1991	10 005	5 154	79 984	10 200	38 920	58 464	3 526	56 751	387,1	15 068
1992	10 045	5 171	80 594	10 322	39 008	58 754	3 555	56 856	392,5	15 182
1993	10 085	5 189	81 179	10 380	39 086	59 006	3 574	57 043	398,1	15 290
1994	10 116	5 205	81 422	10 426	39 150	59 221	3 586	57 196	403,8	15 381
1995	10 137	5 228	81 661	10 454	39 210	59 430	3 601	57 292	409,7	15 460
1996	10 157	5 262	81 896	10 476	39 270	59 634	3 626	57 387	415,6	15 523
1997	10 181	5 284	82 052	10 499	39 324	59 839	3 661	57 502	421,0	15 605
1998	10 203	5 301	82 029	10 516	39 371	60 049	3 705	57 583	426,5	15 700
1999	10 213	5 319	82 086	10 533	39 418	60 300	3 745	57 641	433,0	15 805
2000	10 223	5 338	82 158	10 542	39 466	60 558	3 787	57 682	438,3	15 910
2001	10 234	5 355	82 117	10 563	39 514	60 817	3 826	57 722	443,9	16 011
2002	10 244	5 370	82 073	10 584	39 571	61 078	3 862	57 757	449,4	16 107

<sup>(1)</sup> 1960-1991: D\_90.

(1 000)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1960	7 048	8 682	4 430	7 480	52 372	226 765	235 092	299 525	180 671	94 161
1961	7 074	8 677	4 461	7 520	52 807	228 856	237 254	302 193	183 691	94 999
1962	7 130	8 665	4 491	7 562	53 292	231 322	239 770	305 272	186 538	95 897
1963	7 176	8 727	4 523	7 604	53 625	233 810	242 290	308 204	189 242	96 816
1964	7 224	8 768	4 549	7 661	53 991	236 036	244 546	310 920	191 889	97 836
1965	7 271	8 774	4 564	7 734	54 350	238 253	246 804	313 648	194 303	98 896
1966	7 322	8 754	4 581	7 808	54 643	240 230	248 844	316 095	196 560	99 815
1967	7 377	8 748	4 606	7 868	54 959	241 774	250 490	318 155	198 712	100 885
1968	7 415	8 760	4 626	7 912	55 214	243 297	252 038	320 029	200 706	102 046
1969	7 441	8 743	4 624	7 968	55 461	245 126	253 899	322 220	202 677	103 308
1970	7 467	8 692	4 606	8 043	55 632	246 966	255 759	324 363	205 052	104 722
1971	7 500	8 644	4 612	8 098	55 907	248 900	257 669	326 637	207 661	105 762
1972	7 544	8 631	4 640	8 122	56 079	250 647	259 536	328 729	209 896	107 206
1973	7 586	8 634	4 666	8 137	56 210	252 322	261 251	330 620	211 909	108 710
1974	7 599	8 755	4 691	8 161	56 224	253 798	262 760	332 190	213 854	110 049
1975	7 579	9 094	4 712	8 192	56 215	255 057	264 103	333 570	215 973	111 940
1976	7 566	9 356	4 726	8 222	56 206	256 120	265 287	334 788	218 035	113 089
1977	7 568	9 456	4 739	8 251	56 179	257 157	266 467	335 985	220 239	114 154
1978	7 562	9 559	4 753	8 275	56 167	258 180	267 610	337 156	222 585	115 174
1979	7 549	9 662	4 765	8 294	56 227	259 205	268 753	338 391	225 056	116 133
1980	7 549	9 767	4 779	8 311	56 330	260 366	270 008	339 772	227 726	117 060
1981	7 564	9 852	4 800	8 320	56 352	261 480	271 210	341 004	229 966	117 884
1982	7 571	9 912	4 827	8 325	56 318	262 197	271 987	341 749	232 188	118 693
1983	7 552	9 955	4 856	8 329	56 377	262 608	272 455	342 275	234 307	119 483
1984	7 553	9 989	4 882	8 337	56 506	262 940	272 836	342 791	236 348	120 235
1985	7 558	10 011	4 902	8 350	56 685	263 347	273 281	343 430	238 466	121 049
1986	7 566	10 011	4 918	8 370	56 852	263 895	273 859	344 202	240 651	121 672
1987	7 576	9 994	4 932	8 398	57 009	264 438	274 422	344 955	242 804	122 264
1988	7 596	9 968	4 947	8 436	57 158	265 395	275 400	346 125	245 021	122 783
1989	7 624	9 937	4 964	8 493	57 358	266 589	276 627	347 610	247 342	123 255
1990	7 718	9 896	4 986	8 559	57 561	268 396	278 485	349 746	249 911	123 611
1991	7 823	9 867	5 014	8 617	57 808	269 898	280 098	351 677	252 643	124 043
1991	7 823	9 867	5 014	8 617	57 808	285 808	296 008	367 587	252 643	124 043
1992	7 884	9 862	5 042	8 668	58 007	287 175	297 497	369 343	255 407	124 452
1993	7 993	9 876	5 067	8 719	58 191	288 596	298 976	371 075	258 120	124 764
1994	8 031	9 902	5 088	8 781	58 395	289 497	299 923	372 303	260 682	125 034
1995	8 047	9 917	5 108	8 827	58 606	290 272	300 726	373 387	263 168	125 570
1996	8 059	9 927	5 125	8 841	58 802	291 019	301 495	374 400	265 557	125 864
1997	8 072	9 946	5 140	8 846	59 009	291 742	302 241	375 380	266 792	126 166
1998	8 078	9 968	5 153	8 851	59 237	292 266	302 782	376 171	269 092	126 486
1999	8 092	9 988	5 165	8 854	59 468	292 887	303 420	377 061	271 525	126 730
2000	8 100	10 003	5 175	8 859	59 700	293 501	304 043	377 940	274 185	126 982
2001	8 100	10 018	5 183	8 867	59 933	293 986	304 549	378 704	276 605	127 211
2002	8 100	10 033	5 191	8 878	60 167	294 465	305 050	379 464	279 172	127 369

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> 1960-1991: y compris D\_90.

Tableau 2

## Emploi total, personnes, ensemble de l'économie (comptes nationaux)

(variation annuelle en %)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1961	0,7	1,5	1,4	0,4	0,2	0,1	-0,2	0,2	1,1	2,3
1962	1,3	1,5	0,3	-1,0	0,8	0,2	0,7	-1,1	0,3	2,9
1963	0,1	1,2	0,2	-1,4	0,5	1,0	0,6	-1,6	-0,4	2,0
1964	0,6	2,1	0,1	-1,3	0,5	1,1	0,5	-0,4	1,7	2,4
1965	-0,1	1,8	0,6	-0,7	0,5	0,4	-0,2	-1,7	0,9	1,5
1966	0,2	0,5	-0,3	-0,9	0,5	0,8	-0,3	-1,6	0,5	1,7
1967	-0,4	-0,6	-3,3	-1,2	0,8	0,3	-0,6	1,2	-1,1	0,6
1968	-0,2	0,8	0,1	-1,2	0,8	-0,3	0,3	-0,2	-0,4	1,6
1969	1,4	1,2	1,6	-0,3	0,9	1,5	0,3	0,5	1,4	2,4
1970	1,5	0,7	1,3	-0,1	0,7	1,5	-1,2	0,2	2,0	1,3
1961-1970	0,5	1,1	0,2	-0,8	0,6	0,6	0,0	-0,5	0,6	1,9
1971	0,6	0,6	0,4	0,3	0,5	0,5	-0,4	-0,1	3,2	0,9
1972	-0,2	2,1	0,4	0,5	0,3	0,6	0,3	-0,6	2,7	-0,8
1973	0,9	1,3	1,1	1,0	2,0	1,4	1,4	2,2	1,9	0,6
1974	1,6	-0,3	-1,2	0,1	0,7	0,9	1,4	2,0	2,8	0,6
1975	-1,4	-1,3	-2,7	0,1	-1,6	-0,9	-0,8	0,1	1,2	-0,1
1976	-0,5	1,7	-0,5	1,2	-1,1	0,8	-0,8	1,5	-0,1	0,6
1977	-0,4	-0,2	0,1	0,8	-0,7	0,8	1,8	1,0	-0,1	0,6
1978	0,2	0,8	0,8	0,4	-1,7	0,5	2,5	0,5	-0,6	1,2
1979	1,0	0,9	1,7	1,1	-1,7	0,5	3,2	1,5	0,5	2,1
1980	-0,1	-0,7	1,6	1,4	-3,0	0,3	1,0	1,9	0,7	1,1
1971-1980	0,2	0,5	0,2	0,7	-0,6	0,5	0,9	1,0	1,2	0,7
1981	-1,9	-1,5	-0,1	5,2	-2,6	-0,4	-0,9	0,0	0,3	-0,6
1982	-1,3	0,3	-1,2	-1,1	-0,9	0,1	0,0	0,6	-0,3	-1,6
1983	-1,0	0,2	-1,4	0,5	-0,5	-0,3	-1,9	0,6	-0,3	-1,2
1984	0,1	1,5	0,2	-0,2	-2,4	-0,2	-1,9	0,4	0,6	0,9
1985	0,5	2,3	0,7	2,5	-1,4	-0,8	-2,6	0,9	0,9	1,8
1986	0,6	2,3	1,4	0,3	1,4	0,4	0,7	0,8	2,5	2,4
1987	0,6	0,4	0,7	-0,1	4,5	0,8	0,9	0,4	2,7	1,8
1988	1,7	-0,7	0,8	1,7	3,4	0,9	0,0	0,9	3,0	2,3
1989	1,2	-0,7	1,5	0,4	3,4	1,7	-0,2	0,7	3,5	2,1
1990	0,9	-0,7	3,0	1,3	3,6	1,0	4,3	1,6	4,2	2,8
1981-1990	0,1	0,3	0,5	1,0	0,8	0,3	-0,2	0,7	1,7	1,1
1991	0,1	-0,6	2,5	-2,3	1,0	0,1	0,0	1,9	4,1	1,8
1992	-0,5	-0,8	-1,5	1,4	-1,5	-0,5	1,0	-0,5	2,5	1,5
1993	-0,8	-1,5	-1,4	1,0	-2,9	-1,2	0,6	-2,5	1,8	0,0
1994	-0,4	1,4	-0,2	1,9	-0,5	0,0	3,1	-1,5	2,5	0,5
1995	0,7	0,5	0,2	0,9	1,8	0,8	5,1	-0,1	2,5	1,4
1996	0,4	0,7	-0,3	-0,4	1,2	0,3	3,8	0,6	2,7	2,3
1997	0,8	1,0	-0,2	-0,3	2,8	0,3	5,6	0,4	3,1	3,2
1998	1,2	2,0	0,9	3,4	3,7	1,2	5,0	1,0	4,4	3,0
1999	1,3	1,1	1,1	-0,7	3,5	1,8	6,4	1,2	5,0	2,8
2000	1,3	0,9	1,5	1,2	3,1	1,9	5,0	1,4	5,5	2,7
1991-2000	0,4	0,5	0,3	0,6	1,2	0,5	3,5	0,2	3,4	1,9
2001	1,4	0,4	1,0	1,5	2,4	1,6	3,3	1,2	4,5	2,6
2002	1,4	0,4	0,9	1,6	2,3	1,6	2,6	1,2	4,1	2,3

(1) 1961-1991: D\_90.

(variation annuelle en %)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1961	0,8	0,7	1,9	0,9	1,4	0,7	0,7	0,8	0,1	1,4
1962	0,4	0,5	-0,4	0,7	0,9	0,2	0,2	0,4	2,1	1,3
1963	-0,6	0,2	0,4	0,0	0,2	0,1	0,1	0,1	1,0	0,9
1964	-0,1	-0,1	0,0	0,1	1,2	0,4	0,3	0,5	2,1	1,3
1965	-0,6	0,2	1,2	1,0	1,0	0,0	0,0	0,3	3,0	1,6
1966	-1,0	-0,1	0,2	0,9	0,6	-0,1	-0,1	0,1	4,6	2,1
1967	-1,8	-0,6	-1,8	-1,0	-1,5	-0,6	-0,6	-0,8	2,3	1,9
1968	-1,2	-0,6	-1,3	1,1	-0,5	0,0	0,0	-0,1	2,5	1,7
1969	-0,1	-0,6	1,5	1,2	0,1	1,1	1,1	0,9	2,8	0,8
1970	0,4	2,3	2,1	1,9	-0,4	1,0	1,0	0,8	-0,2	1,1
1961-1970	-0,4	0,2	0,4	0,7	0,3	0,3	0,3	0,3	2,0	1,4
1971	1,1	2,7	-0,6	-0,2	-0,9	0,5	0,5	0,2	-0,2	0,7
1972	0,7	0,0	1,0	0,3	-0,1	0,2	0,2	0,2	2,4	0,5
1973	1,7	-0,4	2,0	0,4	1,9	1,4	1,4	1,5	4,2	2,3
1974	0,9	-0,7	0,4	2,0	0,6	0,5	0,4	0,5	1,7	-0,4
1975	-0,5	-1,2	-1,3	2,0	-0,1	-1,2	-1,2	-0,9	-1,6	-0,2
1976	0,3	-0,4	-0,9	0,3	-0,8	0,2	0,2	0,0	2,5	0,8
1977	1,0	0,3	-1,8	0,0	0,1	0,4	0,4	0,3	3,5	1,2
1978	0,3	-1,6	-0,9	0,5	1,1	0,2	0,2	0,4	4,8	1,0
1979	0,4	2,2	2,2	1,2	1,5	1,0	1,0	1,1	3,4	1,0
1980	1,0	-0,4	2,9	1,2	-0,2	0,6	0,6	0,5	0,6	0,7
1971-1980	0,7	0,1	0,3	0,8	0,3	0,4	0,4	0,4	2,1	0,7
1981	-0,2	1,1	1,3	0,2	-3,9	-0,5	-0,3	-1,0	0,9	0,8
1982	-1,4	-1,9	1,1	-0,2	-1,8	-0,5	-0,5	-0,7	-1,2	0,8
1983	-1,0	-1,1	0,4	0,2	-1,3	-0,6	-0,5	-0,6	1,0	1,5
1984	-0,1	-1,5	0,5	0,8	2,1	-0,2	-0,2	0,2	4,4	0,3
1985	0,3	0,0	0,1	1,0	1,2	0,2	0,2	0,5	2,3	0,6
1986	0,3	-2,7	-0,3	0,6	-0,1	0,8	0,8	0,7	1,7	0,5
1987	-0,1	2,3	0,5	0,8	1,8	1,2	1,1	1,2	2,8	0,4
1988	0,3	2,2	1,0	1,4	3,5	1,3	1,3	1,7	2,9	1,2
1989	1,4	1,9	0,9	1,5	2,7	1,6	1,6	1,7	2,3	1,5
1990	1,9	1,7	-0,5	0,9	1,2	2,1	2,1	1,8	1,3	1,7
1981-1990	0,1	0,2	0,5	0,7	0,5	0,5	0,6	0,5	1,8	0,9
1991	1,6	2,8	-5,6	-1,5	-3,0	1,3	1,2	0,3	-1,0	2,0
1992	0,4	-1,6	-7,2	-4,4	-2,6	-0,9	-0,9	-1,3	0,1	1,1
1993	-0,5	-2,0	-6,3	-5,2	-1,2	-1,7	-1,6	-1,7	2,0	0,4
1994	0,1	-1,0	-1,1	-0,8	0,7	-0,4	-0,3	-0,1	2,3	0,1
1995	0,2	-0,7	1,6	1,3	1,5	0,6	0,6	0,8	2,2	0,2
1996	-0,6	1,6	1,4	-0,6	2,6	0,5	0,5	0,8	1,7	0,5
1997	0,5	1,7	3,3	-0,6	2,0	0,8	0,8	1,0	2,3	1,1
1998	0,8	2,7	2,1	1,3	1,2	1,6	1,6	1,6	2,2	-0,7
1999	1,4	1,8	2,2	2,3	1,3	1,8	1,7	1,6	1,9	-0,8
2000	0,9	1,5	1,9	2,0	0,9	1,9	1,8	1,7	1,5	-0,1
1991-2000	0,5	0,6	-0,9	-0,6	0,3	0,5	0,5	0,5	1,5	0,4
2001	0,7	0,8	1,4	1,4	0,7	1,5	1,5	1,3	0,9	0,2
2002	0,6	0,8	1,0	1,0	0,7	1,4	1,4	1,2	0,7	0,3

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> 1961-1991: y compris D\_90.

Tableau 3

**Taux de chômage, total**  
**Pays membres: définition Eurostat**
*(en % de la population active civile)*

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	2,3	1,3	1,0	5,6	2,4	1,4	5,6	5,7	0,0	0,7
1961	1,9	1,2	0,7	5,5	2,4	1,3	5,2	5,1	0,0	0,5
1962	1,7	1,2	0,6	4,8	1,6	1,4	5,1	4,4	0,0	0,5
1963	1,5	1,6	0,6	4,8	2,0	1,6	5,4	3,6	0,0	0,5
1964	1,4	1,2	0,5	4,6	2,8	1,2	5,2	4,0	0,0	0,5
1965	1,6	0,9	0,4	4,8	2,6	1,5	5,0	5,0	0,0	0,6
1966	1,7	1,1	0,5	5,0	2,2	1,6	5,1	5,4	0,0	0,8
1967	2,4	1,0	1,4	5,4	3,0	2,1	5,5	5,0	0,0	1,7
1968	2,8	1,0	1,0	5,6	3,0	2,6	5,8	5,3	0,0	1,5
1969	2,2	0,9	0,6	5,2	2,5	2,3	5,5	5,3	0,0	1,1
1970	1,8	0,6	0,5	4,2	2,6	2,4	6,3	5,1	0,0	1,0
1961-1970	1,9	1,1	0,7	5,0	2,5	1,8	5,4	4,8	0,0	0,9
1971	1,7	0,9	0,6	3,1	3,4	2,7	6,0	5,1	0,0	1,3
1972	2,2	0,8	0,8	2,1	2,9	2,8	6,7	6,0	0,0	2,3
1973	2,2	0,7	0,8	2,0	2,6	2,7	6,2	5,9	0,0	2,4
1974	2,3	2,8	1,8	2,1	3,1	2,8	5,8	5,0	0,0	2,9
1975	4,2	3,9	3,3	2,3	4,5	4,0	7,9	5,5	0,0	5,5
1976	5,5	5,1	3,3	1,9	4,9	4,4	9,8	6,2	0,0	5,8
1977	6,3	5,9	3,2	1,7	5,3	4,9	9,7	6,7	0,0	5,6
1978	6,8	6,7	3,1	1,8	7,1	5,1	9,0	6,7	1,2	5,6
1979	7,0	4,8	2,7	1,9	8,8	5,8	7,8	7,2	2,4	5,7
1980	7,4	5,2	2,7	2,7	11,6	6,2	8,0	7,1	2,4	6,4
1971-1980	4,6	3,7	2,2	2,2	5,4	4,1	7,7	6,1	0,6	4,4
1981	9,5	8,3	3,9	4,0	14,4	7,3	10,8	7,4	2,4	8,9
1982	11,2	8,9	5,6	5,8	16,3	8,0	12,5	8,0	2,4	11,9
1983	11,0	9,0	6,9	7,1	17,5	8,1	13,9	7,5	3,5	9,7
1984	11,1	8,5	7,1	7,2	20,2	9,7	15,5	8,0	3,1	9,3
1985	10,4	7,2	7,2	7,0	21,6	10,2	16,8	8,3	2,9	8,3
1986	10,3	5,4	6,6	6,6	21,2	10,3	16,8	9,0	2,6	8,3
1987	10,0	5,4	6,3	6,7	20,6	10,5	16,6	9,8	2,5	8,1
1988	9,0	6,1	6,2	6,8	19,5	9,9	16,2	9,8	2,0	7,6
1989	7,5	7,3	5,6	6,7	17,2	9,4	14,7	9,8	1,8	6,9
1990	6,7	7,7	4,8	6,4	16,2	9,0	13,4	9,0	1,7	6,2
1981-1990	9,7	7,4	6,0	6,4	18,5	9,2	14,7	8,7	2,5	8,5
1991	6,6	8,4	4,2	7,0	16,4	9,5	14,7	8,6	1,7	5,8
1991	6,6	8,4	5,6	7,0	16,4	9,5	14,7	8,6	1,7	5,8
1992	7,2	9,2	6,6	7,9	18,4	10,4	15,4	8,8	2,1	5,6
1993	8,8	10,2	7,9	8,6	22,7	11,7	15,6	10,2	2,6	6,5
1994	10,0	8,2	8,5	8,9	24,1	12,3	14,3	11,1	3,2	7,1
1995	9,9	7,2	8,2	9,2	22,9	11,7	12,3	11,6	2,9	6,9
1996	9,7	6,8	8,9	9,6	22,2	12,4	11,7	11,7	3,0	6,3
1997	9,4	5,6	9,9	9,8	20,8	12,3	9,9	11,7	2,7	5,2
1998	9,5	5,2	9,4	10,9	18,8	11,8	7,6	11,8	2,7	4,0
1999	9,1	5,2	8,8	11,7	15,9	11,3	5,7	11,3	2,3	3,3
2000	8,6	4,8	8,3	11,2	14,2	9,9	4,2	10,5	1,9	2,6
1991-2000	8,9	7,1	8,2	9,5	19,6	11,3	11,1	10,7	2,5	5,3
2001	8,0	4,6	7,8	10,6	12,9	9,0	3,6	10,0	1,6	2,3
2002	7,4	4,5	7,1	10,1	12,0	8,2	3,3	9,6	1,4	2,1

<sup>(1)</sup> 1960-1991: D\_90.

(en % de la population active civile)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1960	2,5	1,7	1,7	1,7	1,4	2,5	2,6	2,3	5,5	1,7
1961	1,9	2,0	1,5	1,5	1,2	2,2	2,3	2,1	6,7	1,4
1962	1,9	2,3	1,6	1,5	1,7	1,9	2,0	1,9	5,5	1,3
1963	2,1	2,4	1,8	1,7	2,1	1,9	2,0	2,0	5,7	1,3
1964	2,0	2,5	1,8	1,6	1,4	1,9	2,0	1,9	5,2	1,1
1965	1,9	2,5	1,6	1,2	1,2	2,1	2,2	2,0	4,5	1,2
1966	1,8	2,5	1,8	1,6	1,1	2,2	2,3	2,0	3,8	1,3
1967	1,9	2,5	3,5	2,1	2,0	2,7	2,8	2,6	3,8	1,3
1968	2,0	2,6	4,7	2,2	2,1	2,8	2,9	2,7	3,6	1,2
1969	2,1	2,6	3,4	1,9	2,0	2,5	2,6	2,4	3,5	1,1
1970	1,4	2,6	2,3	1,5	2,2	2,4	2,4	2,3	4,9	1,1
1961-1970	1,9	2,5	2,4	1,7	1,7	2,3	2,3	2,2	4,7	1,2
1971	1,3	2,5	2,7	2,5	2,7	2,6	2,6	2,6	5,9	1,2
1972	1,2	2,5	3,0	2,7	3,1	2,9	2,8	2,8	5,6	1,4
1973	1,1	2,6	2,8	2,5	2,2	2,8	2,7	2,6	4,9	1,3
1974	1,3	1,7	2,1	2,0	2,0	2,9	2,9	2,7	5,6	1,4
1975	1,8	4,4	2,7	1,6	3,2	4,2	4,2	3,9	8,5	1,9
1976	1,8	6,2	3,8	1,6	4,8	4,7	4,6	4,6	7,7	2,0
1977	1,6	7,3	5,8	1,8	5,1	5,0	4,9	4,9	7,1	2,0
1978	2,1	7,9	7,2	2,2	5,0	5,4	5,3	5,1	6,1	2,2
1979	2,1	7,9	5,9	2,1	4,6	5,7	5,6	5,3	5,8	2,1
1980	1,9	7,6	4,6	2,0	5,6	6,1	6,0	5,8	7,1	2,0
1971-1980	1,6	5,1	4,1	2,1	3,8	4,2	4,2	4,0	6,4	1,8
1981	2,5	7,3	4,8	2,6	8,9	7,3	7,2	7,4	7,6	2,2
1982	3,5	7,2	5,3	3,3	10,3	8,6	8,5	8,7	9,7	2,4
1983	4,1	8,2	5,4	3,7	11,1	8,9	8,9	9,1	9,6	2,6
1984	3,8	8,9	5,2	3,3	11,1	9,8	9,7	9,7	7,5	2,7
1985	3,6	9,2	4,9	2,9	11,5	10,1	9,9	10,0	7,2	2,6
1986	3,1	8,8	5,2	2,7	11,5	10,0	9,9	9,9	7,0	2,8
1987	3,8	7,3	4,8	2,2	10,6	10,0	9,9	9,7	6,2	2,8
1988	3,6	5,9	4,2	1,8	8,7	9,6	9,5	9,1	5,5	2,5
1989	3,1	5,2	3,1	1,6	7,3	8,9	8,8	8,3	5,3	2,3
1990	3,2	4,8	3,2	1,7	7,0	8,2	8,1	7,7	5,6	2,1
1981-1990	3,4	7,3	4,6	2,6	9,8	9,1	9,0	9,0	7,1	2,5
1991	3,4	4,2	6,6	3,1	8,8	8,1	8,1	8,1	6,8	2,1
1991	3,4	4,2	6,6	3,1	8,8	8,2	8,2	8,2	6,8	2,1
1992	3,4	4,3	11,7	5,6	10,0	9,1	9,1	9,2	7,5	2,2
1993	4,0	5,7	16,3	9,1	10,5	10,8	10,8	10,7	6,9	2,5
1994	3,8	6,9	16,6	9,4	9,6	11,6	11,5	11,1	6,1	2,9
1995	3,9	7,3	15,4	8,8	8,7	11,3	11,2	10,7	5,6	3,1
1996	4,3	7,3	14,6	9,6	8,2	11,5	11,5	10,8	5,4	3,4
1997	4,4	6,8	12,7	9,9	7,0	11,5	11,4	10,6	4,9	3,4
1998	4,5	5,2	11,4	8,3	6,3	10,8	10,8	9,9	4,5	4,1
1999	3,8	4,5	10,2	7,2	6,1	9,9	10,0	9,2	4,2	4,7
2000	3,3	4,0	9,8	6,5	5,6	9,0	9,1	8,4	4,1	4,9
1991-2000	3,9	5,6	12,5	7,7	8,1	10,4	10,4	9,9	5,6	3,3
2001	3,0	4,2	9,3	5,7	5,3	8,4	8,5	7,8	4,3	4,9
2002	2,7	4,3	9,1	5,4	5,1	7,8	7,9	7,3	4,7	4,8

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> 1960-1991: y compris D\_90.

Tableau 4

## Produit intérieur brut aux prix courants

(monnaie nationale)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
	Mrd BEF	Mrd DKK	Mrd DEM	Mrd GRD	Mrd ESP	Mrd FRF	Mrd IEP	1000 Mrd ITL	Mrd LUF	Mrd NLG
1960	566	42,5	302,7	113	719	308,5	0,690	24,9	30,43	46,90
1961	601	47,2	331,7	129	820	334,3	0,743	27,6	30,44	49,51
1962	643	53,1	360,8	136	947	375,1	0,805	31,1	32,05	53,30
1963	691	56,6	382,4	154	1 118	421,1	0,865	35,6	34,20	57,83
1964	774	64,7	420,2	174	1 262	466,9	0,985	38,9	39,04	68,04
1965	843	72,6	459,2	201	1 464	503,9	1,049	41,9	40,91	75,99
1966	905	79,7	488,2	224	1 698	545,9	1,105	45,4	42,98	82,75
1967	971	87,6	494,4	242	1 923	589,7	1,207	50,0	43,26	90,78
1968	1 038	97,5	533,3	263	2 171	639,7	1,362	54,2	47,33	100,66
1969	1 151	110,9	597,0	303	2 486	732,0	1,573	59,8	54,81	114,00
1970	1 280	122,5	675,3	342	2 745	816,5	1,772	67,3	64,15	127,93
1971	1 402	135,4	749,8	380	3 098	909,7	2,027	73,2	65,33	144,38
1972	1 570	155,7	823,1	440	3 636	1 016,5	2,447	80,0	73,67	162,69
1973	1 784	178,6	917,3	575	4 384	1 162,5	2,954	96,9	89,53	186,53
1974	2 092	200,0	983,9	659	5 368	1 340,6	3,267	122,4	109,15	211,62
1975	2 315	223,4	1 026,6	793	6 303	1 510,3	4,147	139,0	101,10	233,56
1976	2 631	259,2	1 120,5	986	7 585	1 749,7	5,087	175,1	116,33	266,31
1977	2 846	288,0	1 195,3	1 155	9 624	1 973,2	6,233	213,4	119,54	290,39
1978	3 056	321,1	1 283,6	1 409	11 780	2 245,7	7,391	251,8	130,79	313,00
1979	3 269	357,3	1 388,4	1 747	13 780	2 552,2	8,667	308,8	142,36	333,16
1980	3 555	385,8	1 472,0	2 093	15 833	2 882,2	10,251	386,5	154,93	355,80
1981	3 724	422,4	1 535,0	2 499	17 793	3 239,1	12,441	462,5	165,15	372,99
1982	4 024	482,2	1 588,1	3 141	20 588	3 706,8	14,659	543,8	185,07	388,43
1983	4 262	531,7	1 668,5	3 746	23 520	4 100,9	16,209	633,4	203,60	403,31
1984	4 601	583,5	1 750,9	4 656	26 639	4 460,8	17,991	725,7	225,72	422,42
1985	4 904	634,0	1 823,2	5 678	29 438	4 771,2	19,527	813,9	239,23	443,09
1986	5 141	685,6	1 925,3	6 781	33 742	5 135,4	20,711	900,4	264,87	455,88
1987	5 353	720,9	1 990,5	7 636	37 730	5 416,4	22,153	984,7	273,57	459,03
1988	5 729	748,3	2 096,0	9 289	41 921	5 837,1	23,880	1 092,8	304,13	476,56
1989	6 231	788,6	2 224,4	11 038	47 020	6 270,3	26,661	1 196,8	345,66	504,96
1990	6 595	825,3	2 426,0	13 315	52 345	6 620,9	28,598	1 320,8	365,21	537,87
1991	6 909	857,7	2 647,6	16 443	57 337	6 884,1	29,675	1 440,6	393,40	564,95
1991	6 909	857,7	2 938,0	16 443	57 337	6 884,1	29,675	1 440,6	393,40	564,95
1992	7 274	887,9	3 155,2	19 012	61 698	7 126,0	31,529	1 517,6	428,54	589,43
1993	7 430	900,2	3 235,4	21 412	63 627	7 226,5	34,054	1 563,3	469,32	605,43
1994	7 793	965,7	3 394,4	24 297	67 655	7 499,7	36,624	1 653,4	515,14	639,60
1995	8 134	1 009,8	3 523,0	27 235	72 842	7 752,4	41,409	1 787,3	538,45	666,04
1996	8 328	1 060,9	3 586,5	29 935	77 245	7 951,4	45,634	1 902,3	563,51	694,30
1997	8 727	1 112,0	3 666,5	33 104	82 060	8 207,1	52,760	1 983,9	624,58	735,43
1998	9 082	1 163,8	3 784,4	35 873	87 545	8 536,3	60,582	2 067,7	665,74	780,48
1999	9 423	1 215,8	3 877,2	38 147	93 693	8 818,8	69,052	2 128,2	731,82	823,98
2000	9 842	1 283,9	3 989,1	40 644	100 786	9 178,1	79,635	2 231,1	802,00	879,48
2001	10 319	1 343,8	4 144,1	43 580	107 603	9 567,0	89,634	2 343,3	871,33	947,08
2002	10 862	1 408,0	4 304,5	46 969	113 891	10 009,7	99,561	2 459,2	954,06	1 016,22

(1) 1960-1991: D\_90.



(monnaie nationale)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
	Mrd ATS	Mrd PTE	Mrd FIM	Mrd SEK	Mrd GBP	Mrd EUR	Mrd EUR	Mrd EUR	Mrd USD	Mrd YEN
1960	169,8	84	16,65	75,4	25,62	215,1	218,7	306,2	517,5	16 010
1961	188,4	90	18,88	82,1	27,10	236,4	240,5	332,8	535,5	19 337
1962	200,3	96	20,21	89,0	28,41	261,3	265,5	363,1	575,8	21 943
1963	215,9	104	21,95	96,5	30,37	288,0	292,8	397,4	607,5	25 113
1964	236,3	113	24,76	107,6	33,19	319,2	324,7	439,7	653,1	29 541
1965	256,9	126	27,38	118,4	35,74	348,4	354,7	479,5	708,7	32 866
1966	279,9	139	29,36	128,8	38,04	376,9	383,9	517,5	777,6	38 170
1967	297,7	155	32,20	139,8	40,07	403,2	410,8	551,3	821,8	44 731
1968	319,8	171	36,92	148,3	43,43	447,5	456,1	597,9	898,4	52 975
1969	349,2	188	42,14	161,1	46,76	502,5	512,3	667,1	971,6	62 229
1970	391,8	209	47,03	180,4	51,41	566,0	577,2	748,0	1 025,5	73 345
1971	437,4	234	51,67	195,0	57,35	628,5	640,6	828,2	1 114,0	80 701
1972	499,9	273	60,27	213,4	64,24	707,7	720,8	923,8	1 224,6	92 394
1973	566,5	332	73,37	237,5	73,91	838,4	853,9	1 069,3	1 369,1	112 498
1974	644,8	399	92,59	268,2	83,58	971,0	989,4	1 230,3	1 484,3	134 244
1975	683,9	444	106,08	315,0	105,50	1 086,0	1 105,9	1 386,9	1 617,7	148 327
1976	755,5	552	120,02	356,3	124,92	1 259,0	1 283,1	1 595,6	1 805,1	166 573
1977	835,7	736	132,14	387,5	145,48	1 401,9	1 429,3	1 769,5	2 011,5	185 622
1978	882,4	926	145,59	432,0	167,81	1 543,9	1 574,0	1 947,6	2 274,7	204 404
1979	962,9	1 169	169,30	484,2	197,42	1 732,7	1 767,1	2 204,6	2 544,1	221 547
1980	1 034,5	1 478	195,29	549,9	230,53	1 910,1	1 945,3	2 473,3	2 771,2	240 176
1981	1 101,2	1 766	221,31	602,4	253,25	2 067,0	2 107,5	2 725,6	3 104,1	257 963
1982	1 182,1	2 177	248,77	658,6	276,94	2 262,5	2 310,6	2 971,0	3 228,2	270 601
1983	1 259,7	2 708	277,08	737,6	302,62	2 436,5	2 484,4	3 173,5	3 501,5	281 767
1984	1 322,4	3 313	310,79	825,7	324,15	2 644,1	2 696,8	3 444,1	3 896,1	300 543
1985	1 393,8	4 147	338,04	897,4	355,35	2 822,3	2 876,0	3 696,0	4 174,4	320 419
1986	1 465,0	5 201	361,33	981,0	381,82	3 068,7	3 118,0	3 913,2	4 411,4	335 457
1987	1 521,1	6 092	392,52	1 060,0	419,46	3 241,9	3 290,8	4 122,6	4 698,4	349 760
1988	1 594,0	7 279	444,48	1 154,1	467,76	3 471,3	3 526,7	4 484,2	5 061,3	373 973
1989	1 706,9	8 603	495,96	1 276,4	513,28	3 794,1	3 855,8	4 895,9	5 439,0	399 998
1990	1 846,2	10 127	523,03	1 408,2	556,22	4 137,6	4 203,7	5 275,1	5 750,0	430 040
1991	1 980,9	11 628	499,36	1 498,8	584,54	4 422,4	4 495,4	5 638,1	5 929,9	458 299
1991	1 980,9	11 628	499,36	1 498,8	584,54	4 564,0	4 637,0	5 779,7	5 929,9	458 299
1992	2 094,4	13 111	486,92	1 493,0	608,17	4 811,0	4 887,9	6 024,3	6 261,0	471 021
1993	2 163,7	13 835	492,61	1 497,6	639,36	4 857,8	4 937,6	6 040,0	6 582,1	475 381
1994	2 278,3	15 033	522,31	1 596,4	677,59	5 073,2	5 157,5	6 333,1	6 992,5	479 260
1995	2 370,7	16 255	564,57	1 713,3	713,98	5 308,9	5 398,8	6 581,6	7 337,5	483 220
1996	2 450,0	17 389	585,87	1 756,4	756,06	5 534,4	5 632,3	6 911,8	7 750,2	500 310
1997	2 513,5	18 582	635,53	1 813,1	805,40	5 648,0	5 755,0	7 276,5	8 255,6	509 645
1998	2 614,7	19 993	691,17	1 890,2	851,65	5 874,4	5 982,9	7 609,1	8 727,9	498 499
1999	2 712,0	21 313	723,61	1 972,1	891,58	6 127,4	6 244,5	7 985,4	9 236,1	495 145
2000	2 828,0	22 344	781,96	2 077,7	941,07	6 409,3	6 530,2	8 485,5	9 923,1	496 487
2001	2 945,2	23 517	834,91	2 195,5	993,10	6 727,0	6 854,9	8 904,0	10 508,4	511 973
2002	3 059,1	24 710	886,32	2 318,3	1 050,56	7 056,5	7 194,3	9 356,4	11 090,5	528 093

<sup>(1)</sup> 1960-1998: ECU; EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> 1960-1998: ECU; EU-15 sans DK, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> 1960-1998: ECU; 1960-1991: y compris D\_90.

Tableau 5

## Produit intérieur brut aux prix courants

[Mrd EUR <sup>(1)</sup>]

	B	DK	D <sup>(2)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	10,7	5,8	68,2	3,6	11,4	59,2	1,8	37,6	0,6	11,7
1961	11,3	6,4	77,0	4,0	12,8	63,4	2,0	41,4	0,6	12,7
1962	12,0	7,2	84,3	4,2	14,8	71,0	2,1	46,4	0,6	13,8
1963	12,9	7,7	89,4	4,8	17,4	79,7	2,3	53,2	0,6	14,9
1964	14,5	8,8	98,2	5,4	19,7	88,4	2,6	58,2	0,7	17,6
1965	15,8	9,8	107,3	6,2	22,8	95,4	2,7	62,7	0,8	19,6
1966	16,9	10,8	114,1	7,0	26,5	103,4	2,9	67,9	0,8	21,4
1967	18,2	11,8	116,1	7,6	29,5	112,2	3,1	75,1	0,8	23,6
1968	20,2	12,6	129,6	8,5	30,1	125,9	3,2	84,3	0,9	27,0
1969	22,5	14,5	148,3	9,9	34,7	138,4	3,7	93,7	1,1	30,8
1970	25,0	16,0	180,5	11,2	38,5	143,8	4,2	105,4	1,3	34,6
1971	27,6	17,5	205,7	12,1	42,7	157,6	4,7	113,1	1,3	39,5
1972	31,8	20,0	230,1	13,1	50,5	179,7	5,5	122,3	1,5	45,2
1973	37,3	24,1	280,0	15,6	61,0	212,6	5,9	135,2	1,9	54,4
1974	45,6	27,8	318,8	18,4	78,0	236,3	6,4	154,5	2,4	66,7
1975	50,8	31,4	336,7	19,8	89,7	283,9	7,4	171,7	2,2	74,5
1976	61,0	38,3	398,0	24,1	101,5	327,4	8,2	188,3	2,7	90,1
1977	69,6	42,0	451,3	27,4	110,8	352,0	9,5	211,9	2,9	103,7
1978	76,3	45,7	502,2	30,1	120,9	391,2	11,1	233,1	3,3	113,6
1979	81,4	49,6	552,9	34,4	149,8	437,8	12,9	271,2	3,5	121,2
1980	87,6	49,3	583,2	35,2	158,8	491,1	15,2	325,0	3,8	128,9
1981	90,2	53,3	610,6	40,5	173,3	536,3	18,0	366,1	4,0	134,4
1982	90,0	59,1	668,4	48,1	191,4	576,4	21,3	410,8	4,1	148,6
1983	93,8	65,4	734,9	48,0	184,5	605,7	22,7	469,2	4,5	159,0
1984	101,2	71,6	782,3	52,7	210,5	649,2	24,8	525,3	5,0	167,4
1985	109,2	79,1	818,9	53,7	228,0	702,2	27,3	562,1	5,3	176,5
1986	117,4	86,4	904,7	49,3	245,5	755,2	28,2	615,9	6,0	189,9
1987	124,4	91,4	960,9	48,9	265,4	781,7	28,6	658,7	6,4	196,7
1988	131,9	94,1	1 010,4	55,4	304,7	829,5	30,8	710,9	7,0	204,1
1989	143,6	98,0	1 074,5	61,7	360,6	892,7	34,3	792,3	8,0	216,2
1990	155,4	105,0	1 182,2	66,1	404,5	957,6	37,2	867,8	8,6	232,6
1991	163,6	108,4	1 291,0	73,0	446,3	987,2	38,6	939,6	9,3	244,5
1991	163,6	108,4	1 432,6	73,0	446,3	987,2	38,6	939,6	9,3	244,5
1992	174,9	113,7	1 561,7	77,0	465,6	1 040,5	41,4	951,2	10,3	259,1
1993	183,6	118,5	1 670,8	79,7	426,7	1 089,4	42,6	849,0	11,6	278,3
1994	196,5	128,0	1 763,8	84,4	425,7	1 139,3	46,1	863,4	13,0	296,3
1995	211,0	137,8	1 880,2	89,9	446,9	1 188,1	50,8	839,0	14,0	317,3
1996	211,9	144,2	1 878,2	98,0	480,5	1 224,6	57,5	971,1	14,3	324,5
1997	215,3	148,6	1 866,5	107,0	494,7	1 241,1	70,6	1 028,3	15,4	332,7
1998	223,6	155,2	1 921,9	108,5	523,6	1 293,1	77,1	1 063,8	16,4	351,6
1999	233,6	163,5	1 982,4	117,1	563,1	1 344,4	87,7	1 099,1	18,1	373,9
2000	244,0	172,2	2 039,6	120,9	605,7	1 399,2	101,1	1 152,3	19,9	399,1
2001	255,8	179,9	2 118,9	127,9	646,7	1 458,5	113,8	1 210,2	21,6	429,8
2002	269,3	188,4	2 200,9	137,8	684,5	1 526,0	126,4	1 270,1	23,7	461,1

<sup>(1)</sup> 1960-1998: ECU.<sup>(2)</sup> 1960-1991: D\_90.

[Mrd EUR <sup>(1)</sup>]

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(2)</sup>	EUR-12 <sup>(3)</sup>	EU-15 <sup>(4)</sup>	US	JP
1960	6,2	2,8	4,9	13,8	67,9	215,1	218,7	306,2	490,0	42,1
1961	6,8	2,9	5,5	14,9	71,1	236,4	240,5	332,8	501,7	50,3
1962	7,2	3,1	5,9	16,1	74,3	261,3	265,5	363,1	538,2	57,0
1963	7,8	3,4	6,4	17,4	79,5	288,0	292,8	397,4	567,9	65,2
1964	8,5	3,7	7,2	19,4	86,9	319,2	324,7	439,7	610,5	76,7
1965	9,2	4,1	8,0	21,4	93,6	348,4	354,7	479,5	662,5	85,3
1966	10,1	4,5	8,6	23,3	99,6	376,9	383,9	517,5	726,9	99,1
1967	10,8	5,1	8,8	25,4	103,4	403,2	410,8	551,3	771,8	116,7
1968	12,0	5,8	8,5	27,9	101,3	447,5	456,1	597,9	873,2	143,0
1969	13,1	6,4	9,8	30,5	109,8	502,5	512,3	667,1	950,5	169,1
1970	14,7	7,1	11,0	34,1	120,7	566,0	577,2	748,0	1 003,2	199,3
1971	16,7	7,9	11,8	36,3	133,8	628,5	640,6	828,2	1 063,2	221,8
1972	19,3	9,0	13,0	39,9	143,1	707,7	720,8	923,8	1 091,7	272,0
1973	23,5	11,0	15,6	44,1	147,1	838,4	853,9	1 069,3	1 111,5	337,7
1974	28,7	13,3	20,4	50,3	162,8	971,0	989,4	1 230,3	1 234,7	395,2
1975	31,7	14,1	23,2	61,3	188,4	1 086,0	1 105,9	1 386,9	1 303,8	411,2
1976	37,7	16,4	27,8	73,2	201,0	1 259,0	1 283,1	1 595,6	1 614,5	502,9
1977	44,4	16,9	28,8	75,7	222,5	1 401,9	1 429,3	1 769,5	1 762,7	607,0
1978	47,8	16,6	27,8	75,1	252,8	1 543,9	1 574,0	1 947,6	1 785,3	765,3
1979	52,6	17,4	31,8	82,5	305,5	1 732,7	1 767,1	2 204,6	1 856,4	737,4
1980	57,6	21,2	37,8	93,5	385,2	1 910,1	1 945,3	2 473,3	1 990,3	762,4
1981	62,2	25,8	46,2	106,9	457,9	2 067,0	2 107,5	2 725,6	2 780,3	1 051,3
1982	70,8	27,9	52,8	107,2	494,1	2 262,5	2 310,6	2 971,0	3 295,0	1 111,1
1983	78,9	27,4	56,0	108,1	515,5	2 436,5	2 484,4	3 173,5	3 933,3	1 333,2
1984	84,0	28,6	65,8	126,8	548,8	2 644,1	2 696,8	3 444,1	4 937,8	1 606,4
1985	89,1	31,8	72,0	137,6	603,3	2 822,3	2 876,0	3 696,0	5 470,4	1 774,6
1986	97,9	35,4	72,6	140,2	568,6	3 068,7	3 118,0	3 913,2	4 482,4	2 033,1
1987	104,4	37,5	77,5	145,0	595,3	3 241,9	3 290,8	4 122,6	4 069,8	2 099,4
1988	109,3	42,8	89,9	159,4	704,0	3 471,3	3 526,7	4 484,2	4 280,2	2 469,1
1989	117,2	49,6	105,0	179,8	762,3	3 794,1	3 855,8	4 895,9	4 936,7	2 632,6
1990	127,9	55,9	107,7	187,3	779,2	4 137,6	4 203,7	5 275,1	4 515,4	2 341,5
1991	137,3	65,1	99,8	200,4	833,8	4 422,4	4 495,4	5 638,1	4 785,4	2 752,7
1991	137,3	65,1	99,8	200,4	833,8	4 564,0	4 637,0	5 779,7	4 785,4	2 752,7
1992	147,3	75,0	83,9	198,2	824,5	4 811,0	4 887,9	6 024,3	4 823,2	2 868,2
1993	158,8	73,4	73,6	164,2	819,7	4 857,8	4 937,6	6 040,0	5 620,9	3 652,6
1994	168,3	76,3	84,4	174,2	873,3	5 073,2	5 157,5	6 333,1	5 878,4	3 950,3
1995	179,8	82,9	98,9	183,6	861,5	5 308,9	5 398,8	6 581,6	5 609,7	3 928,2
1996	182,4	88,8	100,5	206,3	929,0	5 534,4	5 632,3	6 911,8	6 103,7	3 623,2
1997	181,8	93,6	108,1	209,6	1 163,4	5 648,0	5 755,0	7 276,5	7 279,8	3 717,9
1998	188,7	99,1	115,5	212,0	1 259,0	5 874,4	5 982,9	7 609,1	7 785,2	3 404,7
1999	197,1	106,3	121,7	223,9	1 353,5	6 127,4	6 244,5	7 985,4	8 666,0	4 081,4
2000	205,5	111,5	131,5	247,4	1 535,6	6 409,3	6 530,2	8 485,5	10 643,1	4 978,4
2001	214,0	117,3	140,4	260,9	1 608,3	6 727,0	6 854,9	8 904,0	11 620,8	5 318,1
2002	222,3	123,3	149,1	275,4	1 698,3	7 056,5	7 194,3	9 356,4	12 276,4	5 495,0

<sup>(1)</sup> 1960-1998: ECU.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans DK, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(4)</sup> 1960-1991: y compris D\_90.

Tableau 6

## Produit intérieur brut aux prix courants

(Mrd SPA)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	9,0	5,8	67,9	3,7	18,2	48,5	1,8	44,3	0,6	13,4
1961	9,7	6,3	73,2	4,3	21,0	52,7	1,9	49,5	0,6	14,3
1962	10,6	7,0	79,9	4,5	23,9	58,7	2,1	54,8	0,6	15,5
1963	11,6	7,3	85,9	5,2	27,2	64,6	2,3	60,5	0,6	16,8
1964	13,0	8,4	95,7	6,0	30,2	71,9	2,5	65,0	0,7	19,0
1965	14,0	9,1	105,3	6,9	33,5	78,7	2,6	70,0	0,8	20,8
1966	15,0	9,7	112,3	7,7	37,3	85,9	2,8	77,0	0,8	22,2
1967	16,0	10,4	115,3	8,3	40,1	92,6	3,0	85,0	0,8	24,1
1968	17,2	11,1	125,3	9,2	44,0	99,5	3,4	93,3	0,9	26,4
1969	19,3	12,4	141,7	10,8	50,5	112,0	3,8	104,2	1,1	29,6
1970	22,0	13,6	159,4	12,6	56,3	126,8	4,1	117,5	1,2	33,5
1971	24,5	15,0	176,3	14,6	63,3	142,7	4,6	128,6	1,3	37,6
1972	27,5	16,9	196,4	17,2	73,1	159,2	5,2	141,3	1,4	41,4
1973	31,9	19,1	224,4	20,3	85,9	183,1	6,0	164,3	1,8	47,4
1974	37,4	21,3	253,3	21,4	102,2	212,6	7,0	193,7	2,2	55,6
1975	41,8	23,9	283,2	25,7	116,4	240,1	8,4	214,6	2,1	63,0
1976	48,4	27,9	326,6	30,1	131,7	274,1	9,3	250,3	2,4	72,3
1977	52,7	30,5	363,6	33,6	146,6	306,2	10,9	278,8	2,5	80,1
1978	58,2	33,4	402,4	38,7	159,8	340,0	12,5	310,7	2,8	88,1
1979	65,3	37,7	459,6	43,8	175,2	385,0	14,1	359,9	3,1	98,7
1980	75,5	41,6	514,3	48,8	196,7	433,5	16,1	412,8	3,5	110,7
1981	82,9	44,7	565,4	52,8	215,6	481,8	18,3	455,5	3,8	120,9
1982	89,9	49,7	606,2	56,5	237,0	535,2	20,3	495,3	4,2	129,4
1983	94,7	53,1	647,8	58,7	254,4	570,5	21,2	526,6	4,5	138,2
1984	102,7	58,1	703,4	63,2	272,7	612,5	23,4	571,5	4,9	150,7
1985	109,4	62,9	750,7	67,8	292,6	649,9	25,2	615,5	5,4	162,5
1986	114,9	67,5	792,4	70,3	311,5	686,4	26,1	650,9	6,0	172,2
1987	120,8	69,1	823,5	70,3	337,0	720,8	28,0	686,5	6,2	178,9
1988	131,7	72,9	889,8	76,4	369,2	785,5	30,4	743,3	7,0	191,2
1989	143,7	76,8	970,7	83,5	407,1	861,5	34,0	805,0	8,1	210,8
1990	154,8	81,3	1 075,9	87,6	442,8	926,8	38,4	860,8	8,5	230,1
1991	166,0	87,9	1 190,3	96,0	488,8	995,2	41,9	926,9	9,4	243,5
1991	166,0	87,9	1 320,8	96,0	488,8	995,2	41,9	926,9	9,4	243,5
1992	177,9	89,7	1 411,4	103,3	496,8	1 026,0	45,7	961,4	10,2	255,1
1993	184,7	94,9	1 426,1	107,7	504,4	1 019,2	48,0	944,9	11,0	262,9
1994	194,3	103,1	1 525,3	115,2	518,6	1 053,0	53,3	1 002,6	12,0	280,0
1995	200,9	108,9	1 585,9	121,7	541,4	1 088,8	59,2	1 046,0	12,6	298,1
1996	207,9	115,9	1 660,5	129,3	576,2	1 122,0	63,0	1 096,0	13,1	306,7
1997	219,3	122,6	1 719,8	134,1	609,2	1 149,8	73,6	1 136,7	14,3	340,6
1998	229,5	127,4	1 786,1	140,2	645,4	1 203,7	81,0	1 176,4	15,3	359,1
1999	239,6	133,1	1 862,8	148,8	688,3	1 264,1	90,3	1 218,3	16,9	379,7
2000	254,2	141,3	1 963,4	159,0	735,6	1 346,7	101,0	1 279,3	18,5	407,4
2001	266,6	147,0	2 050,7	168,9	774,8	1 412,0	110,4	1 337,4	19,9	431,3
2002	281,4	153,4	2 145,1	180,6	815,8	1 483,3	119,9	1 401,2	21,7	457,7

<sup>(1)</sup> 1960-1991: D\_90.

(Mrd SPA)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1960	6,8	3,6	4,0	9,5	64,6	218,0	221,7	301,6	297,7	54,0
1961	7,4	3,9	4,4	10,4	68,3	238,6	242,8	327,8	314,0	62,3
1962	7,9	4,3	4,7	11,3	72,1	263,0	267,5	357,8	347,4	70,6
1963	8,6	4,7	5,1	12,4	78,9	288,0	293,2	391,9	379,1	80,3
1964	9,5	5,3	5,6	13,9	86,9	318,4	324,4	433,6	419,3	93,2
1965	10,2	6,0	6,1	15,0	93,0	348,1	355,0	472,2	466,2	102,9
1966	11,2	6,4	6,5	15,9	98,4	377,5	385,2	509,3	516,1	117,7
1967	11,9	7,2	6,9	17,0	103,7	402,8	411,1	542,1	544,6	134,6
1968	12,8	8,0	7,2	18,1	111,2	438,0	447,2	587,6	588,1	155,2
1969	14,3	8,8	8,3	20,0	119,5	493,6	504,4	656,3	638,2	182,9
1970	16,4	10,1	9,6	22,8	131,0	557,0	569,6	737,0	684,7	216,0
1971	18,5	11,5	10,5	24,7	143,4	619,4	634,0	817,2	760,3	242,1
1972	21,0	13,3	12,1	27,0	158,7	692,0	709,2	911,8	857,1	280,4
1973	24,1	16,2	14,1	30,6	185,8	799,1	819,4	1 054,9	989,9	330,4
1974	28,2	18,4	16,4	35,6	205,8	927,0	948,4	1 211,1	1 108,7	367,6
1975	31,8	19,9	18,7	41,4	231,4	1 040,1	1 065,8	1 362,5	1 251,2	429,1
1976	36,4	23,3	20,5	45,8	260,5	1 195,3	1 225,4	1 559,6	1 447,2	488,6
1977	41,3	26,7	22,3	48,8	288,7	1 331,5	1 365,0	1 733,0	1 640,0	552,1
1978	44,2	29,5	24,5	53,3	320,7	1 472,8	1 511,4	1 918,9	1 860,3	624,5
1979	51,1	34,1	28,6	60,7	361,2	1 674,8	1 718,5	2 178,1	2 104,0	721,9
1980	57,9	39,5	33,4	68,3	391,5	1 893,9	1 942,7	2 444,0	2 325,7	822,4
1981	63,5	44,1	37,4	75,0	424,4	2 089,3	2 142,1	2 686,3	2 617,0	931,9
1982	70,0	48,8	41,8	82,0	467,7	2 278,1	2 334,6	2 934,0	2 774,0	1 039,4
1983	75,6	51,1	45,1	87,7	509,5	2 429,8	2 488,5	3 138,8	3 039,4	1 117,0
1984	80,1	53,0	49,2	96,3	551,3	2 624,2	2 687,4	3 393,1	3 443,7	1 225,9
1985	85,7	57,0	53,1	102,7	598,5	2 807,0	2 874,7	3 638,8	3 739,5	1 338,6
1986	90,5	61,2	56,1	108,4	643,2	2 968,1	3 038,4	3 857,4	3 987,2	1 420,6
1987	94,2	66,7	59,9	114,5	687,9	3 122,4	3 192,7	4 064,2	4 220,7	1 515,4
1988	101,2	74,6	65,3	121,9	753,6	3 389,3	3 465,7	4 414,1	4 579,8	1 676,4
1989	111,1	82,6	72,3	131,4	810,2	3 706,8	3 790,3	4 808,8	4 990,3	1 850,2
1990	121,8	90,4	75,9	139,7	855,0	4 026,0	4 113,5	5 189,6	5 323,7	2 038,6
1991	131,6	99,5	72,6	141,8	866,3	4 365,6	4 461,6	5 557,7	5 499,7	2 223,4
1991	131,6	99,5	72,6	141,8	866,3	4 496,1	4 592,1	5 688,2	5 499,7	2 223,4
1992	138,5	104,8	70,8	140,8	912,6	4 698,6	4 801,9	5 945,0	5 800,4	2 332,0
1993	144,7	109,7	75,0	141,2	929,9	4 730,6	4 838,3	6 004,4	6 099,5	2 405,2
1994	152,2	118,4	79,0	150,0	976,0	4 988,8	5 103,9	6 333,1	6 500,5	2 461,5
1995	156,6	123,9	87,4	159,8	990,7	5 200,6	5 322,3	6 581,6	6 823,6	2 553,3
1996	166,3	130,1	90,4	165,8	1 068,8	5 432,1	5 561,3	6 911,8	7 287,2	2 751,0
1997	174,1	143,2	99,1	174,4	1 165,7	5 679,6	5 813,8	7 276,5	7 844,1	2 850,7
1998	182,4	151,7	106,1	181,8	1 223,1	5 936,6	6 076,8	7 609,1	8 335,3	2 819,4
1999	191,9	160,9	110,7	191,3	1 288,9	6 223,4	6 372,1	7 985,4	8 894,8	2 895,0
2000	203,3	169,1	120,4	205,4	1 380,7	6 599,1	6 758,1	8 485,5	9 675,7	3 021,0
2001	212,3	176,5	127,7	216,9	1 451,6	6 919,6	7 088,5	8 904,0	10 201,9	3 133,4
2002	221,5	184,8	134,9	227,9	1 527,2	7 267,3	7 447,9	9 356,4	10 707,3	3 260,9

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> 1960-1991: y compris D\_90.

Tableau 7

## Produit intérieur brut aux prix courants

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1961	6,2	11,0	9,6	14,4	13,9	8,4	7,7	11,2	0,0	5,6
1962	6,9	12,7	8,8	5,0	15,6	12,2	8,3	12,4	5,3	7,7
1963	7,6	6,4	6,0	13,1	18,0	12,3	7,5	14,5	6,7	8,5
1964	11,9	14,3	9,9	13,1	12,9	10,9	13,8	9,5	14,2	17,7
1965	9,0	12,3	9,3	15,3	16,0	7,9	6,5	7,6	4,8	11,7
1966	7,4	9,8	6,3	11,6	16,0	8,3	5,4	8,4	5,1	8,9
1967	7,2	9,9	1,3	8,0	13,2	8,0	9,2	10,2	0,6	9,7
1968	6,9	11,3	7,9	8,8	12,9	8,5	12,8	8,4	9,4	10,9
1969	10,9	13,7	11,9	15,1	14,5	14,4	15,5	10,4	15,8	13,3
1970	11,2	10,5	13,1	13,1	10,4	11,5	12,6	12,5	17,1	12,2
1961-1970	8,5	11,2	8,4	11,7	14,3	10,2	9,9	10,5	7,7	10,6
1971	9,6	10,5	11,0	11,0	12,9	11,4	14,4	8,7	1,8	12,9
1972	11,9	15,0	9,8	15,7	17,4	11,7	20,7	9,2	12,8	12,7
1973	13,6	14,7	11,4	30,7	20,6	14,4	20,7	21,1	21,5	14,7
1974	17,3	12,0	7,3	14,6	22,5	15,3	10,6	26,3	21,9	13,4
1975	10,7	11,7	4,3	20,3	17,4	12,7	26,9	13,6	-7,4	10,4
1976	13,7	16,0	9,1	24,4	20,3	15,9	22,7	26,0	15,1	14,0
1977	8,2	11,1	6,7	17,1	26,9	12,8	22,5	21,8	2,8	9,0
1978	7,4	11,5	7,4	22,0	22,4	13,8	18,6	18,0	9,4	7,8
1979	7,0	11,3	8,2	24,0	17,0	13,6	17,3	22,6	8,8	6,4
1980	8,8	8,0	6,0	19,8	14,9	12,9	18,3	25,2	8,8	6,8
1971-1980	10,8	12,2	8,1	19,9	19,2	13,4	19,2	19,1	9,2	10,8
1981	4,8	9,5	4,3	19,4	12,4	12,4	21,4	19,7	6,6	4,8
1982	8,0	14,2	3,5	25,7	15,7	14,4	17,8	17,6	12,1	4,1
1983	5,9	10,3	5,1	19,2	14,2	10,6	10,6	16,5	10,0	3,8
1984	8,0	9,7	4,9	24,3	13,3	8,8	11,0	14,6	10,9	4,7
1985	6,6	8,6	4,1	22,0	10,5	7,0	8,5	12,2	6,0	4,9
1986	4,8	8,1	5,6	19,4	14,6	7,6	6,1	10,6	10,7	2,9
1987	4,1	5,2	3,4	12,6	11,8	5,5	7,0	9,4	3,3	0,7
1988	7,0	3,8	5,3	21,6	11,1	7,8	7,8	11,0	11,2	3,8
1989	8,8	5,4	6,1	18,8	12,2	7,4	11,6	9,5	13,7	6,0
1990	5,8	4,7	9,1	20,6	11,3	5,6	7,3	10,4	5,7	6,5
1981-1990	6,4	7,9	5,1	20,3	12,7	8,7	10,8	13,1	9,0	4,2
1991	4,8	3,9	9,1	23,5	9,5	4,0	3,8	9,1	7,7	5,0
1992	5,3	3,5	7,4	15,6	7,6	3,5	6,2	5,3	8,9	4,3
1993	2,2	1,4	2,5	12,6	3,1	1,4	8,0	3,0	9,5	2,7
1994	4,9	7,3	4,9	13,5	6,3	3,8	7,5	5,8	9,8	5,6
1995	4,4	4,6	3,8	12,1	7,7	3,4	13,1	8,1	4,5	4,1
1996	2,4	5,1	1,8	9,9	6,0	2,6	10,2	6,4	4,7	4,2
1997	4,8	4,8	2,2	10,6	6,2	3,2	15,6	4,3	10,8	5,9
1998	4,1	4,7	3,2	8,4	6,7	4,0	14,8	4,2	6,6	6,1
1999	3,8	4,5	2,5	6,3	7,0	3,3	14,0	2,9	9,9	5,6
2000	4,4	5,6	2,9	6,5	7,6	4,1	15,3	4,8	9,6	6,7
1991-2000	4,1	4,5	4,0	11,8	6,8	3,3	10,8	5,4	8,2	5,0
2001	4,9	4,7	3,9	7,2	6,8	4,2	12,6	5,0	8,6	7,7
2002	5,3	4,8	3,9	7,8	5,8	4,6	11,1	4,9	9,5	7,3

(1) 1961-1991: D\_90.

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1961	11,0	7,6	13,4	8,8	5,8	9,7	9,7	8,9	3,5	20,8
1962	6,3	6,4	7,1	8,5	4,8	10,6	10,5	9,3	7,5	13,5
1963	7,8	8,5	8,6	8,3	6,9	10,6	10,7	9,8	5,5	14,4
1964	9,5	8,5	12,8	11,5	9,3	10,9	10,9	10,7	7,5	17,6
1965	8,7	11,7	10,6	10,0	7,7	9,4	9,5	9,2	8,5	11,3
1966	8,9	9,6	7,2	8,8	6,4	8,5	8,5	8,1	9,7	16,1
1967	6,4	11,8	9,7	8,5	5,3	7,1	7,1	6,8	5,7	17,2
1968	7,4	10,7	14,6	6,1	8,4	9,0	9,0	8,8	9,3	18,4
1969	9,2	9,7	14,1	8,6	7,7	12,4	12,5	11,5	8,1	17,5
1970	12,2	11,3	11,6	12,0	9,9	12,2	12,2	11,7	5,5	17,9
1961-1970	8,7	9,5	10,9	9,1	7,2	10,0	10,0	9,5	7,1	16,4
1971	11,6	12,0	9,9	8,1	11,6	10,9	10,9	10,9	8,6	10,0
1972	14,3	16,4	16,7	9,4	12,0	11,6	11,7	11,8	9,9	14,5
1973	13,3	21,7	21,7	11,3	15,0	15,9	16,2	15,8	11,8	21,8
1974	13,8	20,2	26,2	13,0	13,1	16,3	16,2	15,5	8,4	19,3
1975	6,1	11,2	14,6	17,4	26,2	10,8	11,0	13,8	9,0	10,5
1976	10,5	24,3	13,1	13,1	18,4	16,4	16,6	16,8	11,6	12,3
1977	10,6	33,5	10,1	8,8	16,5	14,5	14,6	14,6	11,4	11,4
1978	5,6	25,8	10,2	11,5	15,3	13,2	13,4	13,7	13,1	10,1
1979	9,1	26,2	16,3	12,1	17,6	13,9	14,2	14,6	11,8	8,4
1980	7,4	26,5	15,4	13,6	16,8	13,5	13,7	14,1	8,9	8,4
1971-1980	10,2	21,6	15,3	11,8	16,2	13,7	13,8	14,2	10,5	12,6
1981	6,5	19,5	13,3	9,5	9,9	11,1	11,3	11,0	12,0	7,4
1982	7,3	23,3	12,4	9,3	9,4	11,4	11,7	11,3	4,0	4,9
1983	6,6	24,4	11,4	12,0	9,3	10,4	10,6	10,4	8,5	4,1
1984	5,0	22,3	12,2	11,9	7,1	9,5	9,8	9,4	11,3	6,7
1985	5,4	25,2	8,8	8,7	9,6	7,9	8,3	8,5	7,1	6,6
1986	5,1	25,4	6,9	9,3	7,5	8,4	8,6	8,4	5,7	4,7
1987	3,8	17,1	8,6	8,1	9,9	6,4	6,5	7,1	6,5	4,3
1988	4,8	19,5	13,2	8,9	11,5	8,2	8,5	8,9	7,7	6,9
1989	7,1	18,2	11,6	10,6	9,7	8,4	8,6	8,8	7,5	7,0
1990	8,2	17,7	5,5	10,3	8,4	8,6	8,9	8,7	5,7	7,5
1981-1990	6,0	21,2	10,4	9,9	9,2	9,0	9,3	9,3	7,6	6,0
1991	7,3	14,8	-4,5	6,4	5,1	7,3	7,7	7,2	3,1	6,6
1992	5,7	12,8	-2,5	-0,4	4,0	5,8	6,0	5,5	5,6	2,8
1993	3,3	5,5	1,2	0,3	5,1	2,6	2,8	3,1	5,1	0,9
1994	5,3	8,7	6,0	6,6	6,0	5,2	5,4	5,5	6,2	0,8
1995	4,1	8,1	8,1	7,3	5,4	5,3	5,4	5,5	4,9	0,8
1996	3,3	7,0	3,8	2,5	5,9	3,8	3,9	4,2	5,6	3,5
1997	2,6	6,9	8,5	3,2	6,5	4,0	4,1	4,5	6,5	1,9
1998	4,0	7,6	8,8	4,3	5,7	4,5	4,6	4,8	5,7	-2,2
1999	3,7	6,6	4,7	4,3	4,7	3,8	3,9	4,0	5,8	-0,7
2000	4,3	4,8	8,1	5,4	5,6	4,7	4,7	4,9	7,4	0,3
1991-2000	4,4	8,2	4,1	4,0	5,4	4,7	4,9	4,9	5,6	1,4
2001	4,1	5,3	6,8	5,7	5,5	5,0	5,1	5,1	5,9	3,1
2002	3,9	5,1	6,2	5,6	5,8	4,9	5,0	5,1	5,5	3,1

(1) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(2) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(3) Pondération en SPA; 1961-1991: y compris D\_90.

Tableau 8

## Produit intérieur brut aux prix courants par habitant

[EUR <sup>(1)</sup>; EU-15 = 100 <sup>(2)</sup>]

	B	DK	D <sup>(3)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	114,6	124,4	120,4	41,9	36,4	123,9	63,2	73,4	179,0	99,5
1961	111,4	125,9	124,4	43,7	37,8	122,0	62,8	74,4	163,4	99,1
1962	109,5	130,1	124,7	42,1	39,9	124,2	62,6	76,7	157,0	98,0
1963	107,9	126,7	120,8	43,8	43,0	126,5	61,6	80,5	153,0	96,8
1964	109,1	131,0	119,8	45,0	43,8	126,5	63,6	79,7	157,4	102,5
1965	109,0	135,1	119,7	47,8	46,5	125,2	62,4	78,7	150,9	104,4
1966	108,5	137,3	117,8	49,4	49,9	125,6	61,3	79,0	147,0	104,8
1967	109,8	140,8	113,0	50,1	52,0	127,8	62,0	82,0	140,0	107,9
1968	112,3	139,0	116,6	52,2	48,7	132,1	58,4	84,7	146,6	113,7
1969	112,8	142,8	119,2	54,3	50,1	129,9	61,0	84,5	153,5	115,6
1970	112,5	140,6	129,1	55,0	49,3	120,1	61,2	84,9	160,5	115,0
1971	112,4	138,8	132,3	54,4	49,2	118,6	62,6	82,5	147,9	118,0
1972	116,5	142,5	132,8	52,3	52,1	120,9	64,1	80,0	153,2	120,6
1973	118,4	148,2	139,7	53,8	54,2	123,3	59,2	76,4	165,2	125,2
1974	125,9	148,8	138,7	55,5	59,9	118,9	55,0	75,7	180,8	133,0
1975	124,7	149,1	131,0	52,7	60,7	126,7	56,1	74,5	148,6	131,2
1976	130,3	158,6	135,7	55,2	59,2	126,9	53,2	70,9	156,7	137,3
1977	134,4	156,7	139,6	55,9	57,9	123,0	55,3	71,9	153,6	142,1
1978	134,2	155,1	141,7	55,3	56,9	124,1	58,2	71,8	156,1	141,1
1979	126,8	148,7	138,3	55,3	62,0	122,6	59,0	73,9	149,9	132,6
1980	122,0	132,2	130,1	50,2	58,4	122,4	61,3	79,1	144,0	125,2
1981	114,4	130,2	123,8	52,1	57,4	121,1	65,4	81,1	137,0	118,0
1982	105,0	132,8	124,7	56,5	58,0	118,9	70,3	83,6	130,3	119,4
1983	102,6	137,9	129,0	52,5	52,2	116,6	69,8	89,5	132,2	119,3
1984	102,3	139,5	127,3	53,0	54,7	114,7	69,9	92,4	135,1	115,5
1985	102,9	143,7	124,7	50,2	55,1	115,3	71,7	92,3	135,0	113,2
1986	104,7	148,4	130,3	43,6	56,0	116,8	70,1	95,7	144,4	114,7
1987	105,4	149,2	131,6	41,0	57,5	114,4	67,4	97,4	143,4	112,2
1988	102,8	141,6	126,9	42,8	60,7	111,3	67,3	96,9	144,6	106,7
1989	102,6	135,5	122,9	43,7	66,0	109,5	69,4	99,3	149,8	103,4
1990	103,4	135,5	123,9	43,4	69,0	109,1	70,4	101,4	149,4	103,2
1991	102,0	131,2	125,7	44,6	71,5	105,3	68,4	103,3	150,1	101,2
1991	104,0	133,8	113,9	45,5	72,9	107,4	69,7	105,3	153,1	103,2
1992	106,7	134,8	118,8	45,7	73,2	108,6	71,5	102,6	160,9	104,6
1993	111,9	140,3	126,4	47,2	67,1	113,4	73,2	91,4	179,0	111,8
1994	114,2	144,6	127,3	47,6	63,9	113,1	75,7	88,7	189,1	113,3
1995	118,1	149,5	130,6	48,8	64,7	113,4	80,0	83,1	193,4	116,4
1996	113,0	148,4	124,2	50,7	66,3	111,2	85,9	91,7	186,9	113,2
1997	109,1	145,1	117,4	52,6	64,9	107,0	99,5	92,3	188,8	110,0
1998	108,3	144,7	115,8	51,0	65,8	106,5	102,8	91,3	190,0	110,7
1999	108,0	145,2	114,0	52,5	67,5	105,3	110,6	90,0	197,9	111,7
2000	106,3	143,7	110,6	51,1	68,4	102,9	118,9	89,0	202,0	111,7
2001	106,3	142,9	109,7	51,5	69,6	102,0	126,5	89,2	207,0	114,2
2002	106,6	142,3	108,8	52,8	70,2	101,3	132,8	89,2	213,5	116,1

<sup>(1)</sup> 1960-1998: ECU.<sup>(2)</sup> 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> 1960-1991: D\_90.



[EUR <sup>(1)</sup>; EU-15 = 100 <sup>(2)</sup>]

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(3)</sup>	EUR-12 <sup>(4)</sup>	EU-15 <sup>(2)</sup>	US	JP
1960	85,8	31,2	108,8	180,5	126,8	92,8	91,0	100,0	265,3	43,7
1961	87,1	30,8	112,5	179,4	122,2	93,8	92,0	100,0	248,0	48,1
1962	84,9	30,4	110,5	178,8	117,3	94,9	93,1	100,0	242,6	49,9
1963	83,9	30,2	110,0	177,8	115,0	95,5	93,7	100,0	232,7	52,2
1964	83,2	29,7	112,4	179,4	113,8	95,6	93,9	100,0	224,9	55,4
1965	83,1	30,7	114,7	180,9	112,6	95,7	94,0	100,0	223,0	56,4
1966	83,9	31,4	114,3	182,0	111,3	95,8	94,2	100,0	225,9	60,6
1967	84,1	33,4	109,8	186,1	108,5	96,2	94,6	100,0	224,1	66,7
1968	86,3	35,4	98,9	188,5	98,2	98,5	96,9	100,0	232,9	75,0
1969	85,3	35,4	102,5	184,7	95,6	99,0	97,5	100,0	226,5	79,1
1970	85,6	35,5	103,1	183,9	94,1	99,4	97,9	100,0	212,2	82,5
1971	87,9	36,1	100,8	176,9	94,4	99,6	98,1	100,0	201,9	82,7
1972	90,9	36,9	99,4	175,0	90,8	100,5	98,8	100,0	185,1	90,3
1973	95,7	39,3	103,3	167,8	80,9	102,7	101,1	100,0	162,2	96,0
1974	102,0	41,1	117,5	166,3	78,2	103,3	101,7	100,0	155,9	97,0
1975	100,7	37,3	118,6	179,9	80,6	102,4	100,7	100,0	145,2	88,3
1976	104,6	36,8	123,6	186,8	75,0	103,1	101,5	100,0	155,4	93,3
1977	111,3	33,9	115,3	174,2	75,2	103,5	101,8	100,0	152,0	101,0
1978	109,4	30,0	101,2	157,2	77,9	103,5	101,8	100,0	138,9	115,0
1979	106,9	27,7	102,5	152,6	83,4	102,6	100,9	100,0	126,6	97,5
1980	104,8	29,9	108,5	154,6	93,9	100,8	99,0	100,0	120,1	89,5
1981	102,8	32,8	120,4	160,8	101,7	98,9	97,2	100,0	151,3	111,6
1982	107,6	32,4	125,9	148,1	100,9	99,3	97,7	100,0	163,2	107,7
1983	112,7	29,7	124,4	140,0	98,6	100,1	98,3	100,0	181,1	120,3
1984	110,8	28,5	134,1	151,4	96,7	100,1	98,4	100,0	207,9	133,0
1985	109,5	29,5	136,5	153,1	98,9	99,6	97,8	100,0	213,2	136,2
1986	113,8	31,1	129,8	147,4	88,0	102,3	100,1	100,0	163,8	147,0
1987	115,3	31,4	131,5	144,5	87,4	102,6	100,3	100,0	140,3	143,7
1988	111,0	33,1	140,3	145,8	95,1	101,0	98,8	100,0	134,8	155,2
1989	109,1	35,4	150,2	150,3	94,4	101,0	99,0	100,0	141,7	151,7
1990	109,8	37,5	143,3	145,1	89,7	102,2	100,1	100,0	119,8	125,6
1991	109,4	41,2	124,2	145,1	90,0	102,2	100,1	100,0	118,1	138,4
1991	111,6	42,0	126,6	147,9	91,7	101,6	99,6	100,0	120,5	141,1
1992	114,6	46,7	102,0	140,2	87,1	102,7	100,7	100,0	115,8	141,3
1993	122,1	45,7	89,2	115,7	86,5	103,4	101,5	100,0	133,8	179,9
1994	123,2	45,3	97,5	116,6	87,9	103,0	101,1	100,0	132,6	185,7
1995	126,8	47,4	109,8	118,0	83,4	103,8	101,8	100,0	120,9	177,5
1996	122,6	48,5	106,3	126,4	85,6	103,0	101,2	100,0	124,5	155,9
1997	116,2	48,5	108,5	122,2	101,7	99,9	98,2	100,0	140,8	152,0
1998	115,5	49,2	110,8	118,4	105,1	99,4	97,7	100,0	143,0	133,1
1999	115,0	50,3	111,3	119,4	107,5	98,8	97,2	100,0	150,7	152,1
2000	113,0	49,6	113,2	124,4	114,6	97,3	95,7	100,0	172,9	174,6
2001	112,4	49,8	115,2	125,2	114,1	97,3	95,7	100,0	178,7	177,8
2002	111,3	49,8	116,5	125,8	114,5	97,2	95,6	100,0	178,3	175,0

<sup>(1)</sup> 1960-1998: ECU.<sup>(2)</sup> 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(4)</sup> EU-15 sans DK, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.

Tableau 9

## Produit intérieur brut aux prix courants par habitant

[SPA; EU-15 = 100 (1)]

	B	DK	D (2)	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	97,2	125,1	121,6	43,8	59,4	103,1	63,1	87,7	177,5	116,2
1961	97,3	126,5	120,1	47,1	63,0	103,0	63,7	90,2	168,0	113,1
1962	98,4	128,0	120,0	45,3	65,7	104,2	63,2	91,8	157,8	111,9
1963	98,3	123,1	117,7	48,7	68,2	103,9	63,4	92,8	154,2	110,2
1964	99,2	127,2	118,4	50,5	68,2	104,4	62,3	90,1	156,8	112,2
1965	98,4	127,5	119,3	53,9	69,4	104,8	61,2	89,2	152,6	112,6
1966	97,8	126,0	117,9	55,2	71,4	106,0	59,7	91,0	147,8	110,7
1967	98,3	125,9	114,1	56,2	71,7	107,2	61,1	94,3	144,9	112,2
1968	97,5	124,5	114,6	57,4	72,4	106,1	63,0	95,5	145,0	113,0
1969	98,4	124,9	115,8	60,5	74,0	106,9	63,0	95,6	154,9	112,9
1970	100,2	121,4	115,6	63,2	73,3	107,5	61,6	96,1	159,2	113,2
1971	101,2	120,7	115,0	66,6	74,0	108,8	61,6	95,0	147,6	113,8
1972	102,2	121,7	114,8	69,7	76,4	108,5	62,2	93,7	150,0	111,9
1973	102,5	118,9	113,5	71,2	77,4	107,7	60,8	94,0	160,3	110,6
1974	105,0	115,6	112,0	65,4	79,8	108,7	61,5	96,4	171,8	112,6
1975	104,4	115,7	112,1	69,6	80,2	109,1	64,5	94,8	142,6	113,0
1976	105,7	117,9	113,9	70,5	78,7	108,7	61,8	96,4	142,1	112,7
1977	103,9	116,2	114,8	69,9	78,1	109,2	64,5	96,6	132,7	112,1
1978	103,9	114,9	115,3	72,0	76,4	109,4	66,4	97,2	135,5	111,1
1979	103,0	114,6	116,4	71,2	73,4	109,1	65,2	99,3	133,9	109,3
1980	106,5	112,8	116,1	70,4	73,1	109,3	66,0	101,7	133,7	108,8
1981	106,7	110,8	116,4	68,9	72,5	110,4	67,5	102,3	132,4	107,8
1982	106,3	113,1	114,6	67,2	72,8	111,8	67,9	102,0	134,5	105,3
1983	104,8	113,3	115,0	65,0	72,8	111,0	66,1	101,5	133,9	104,9
1984	105,3	114,8	116,2	64,5	72,0	109,9	67,0	102,0	136,2	105,6
1985	104,8	116,1	116,1	64,4	71,9	108,4	67,3	102,6	137,8	105,9
1986	104,0	117,6	115,8	62,9	72,1	107,7	65,8	102,6	145,4	105,5
1987	103,9	114,4	114,4	59,8	74,0	107,0	67,0	102,9	142,5	103,5
1988	104,3	111,4	113,5	59,9	74,8	107,1	67,5	102,9	146,7	101,6
1989	104,5	108,2	113,1	60,1	75,9	107,6	70,0	102,7	155,9	102,6
1990	104,6	106,6	114,6	58,5	76,8	107,4	73,7	102,3	150,4	103,7
1991	105,0	108,0	117,5	59,6	79,5	107,7	75,2	103,3	153,3	102,2
1991	107,2	110,3	106,7	60,8	81,2	110,0	76,8	105,5	156,5	104,4
1992	110,0	107,8	108,8	62,2	79,1	108,5	79,8	105,1	161,2	104,4
1993	113,2	113,1	108,6	64,1	79,7	106,8	83,0	102,4	170,5	106,3
1994	112,9	116,5	110,1	64,9	77,9	104,5	87,5	103,1	174,3	107,0
1995	112,4	118,1	110,2	66,0	78,3	103,9	93,3	103,6	174,0	109,4
1996	110,9	119,3	109,8	66,8	79,5	101,9	94,0	103,5	171,0	107,0
1997	111,1	119,6	108,1	65,9	79,9	99,1	103,7	102,0	174,8	112,6
1998	111,2	118,8	107,6	65,9	81,0	99,1	108,0	101,0	176,8	113,1
1999	110,8	118,1	107,2	66,7	82,5	99,0	113,9	99,8	184,1	113,4
2000	110,7	117,9	106,4	67,2	83,0	99,0	118,8	98,8	188,0	114,1
2001	110,8	116,7	106,2	68,0	83,4	98,7	122,7	98,5	190,9	114,6
2002	111,4	115,9	106,0	69,2	83,6	98,5	126,0	98,4	196,1	115,2

(1) 1960-1991: y compris D\_90.

(2) 1960-1991: D\_90.

[SPA; EU-15 = 100 <sup>(1)</sup>]

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(2)</sup>	EUR-12 <sup>(3)</sup>	EU-15 <sup>(1)</sup>	US	JP
1960	96,1	40,6	88,6	126,5	122,5	95,5	93,6	100,0	163,6	57,0
1961	96,5	40,9	90,6	127,3	119,2	96,1	94,4	100,0	157,6	60,5
1962	94,6	42,2	89,4	127,4	115,4	97,0	95,2	100,0	158,9	62,8
1963	94,3	42,7	88,4	128,6	115,7	96,9	95,2	100,0	157,5	65,2
1964	94,6	43,4	88,1	129,9	115,5	96,7	95,1	100,0	156,7	68,3
1965	93,5	45,2	89,4	129,1	113,7	97,0	95,5	100,0	159,3	69,1
1966	95,1	45,6	88,4	126,6	111,8	97,5	96,1	100,0	163,0	73,2
1967	94,6	48,0	87,5	126,5	110,7	97,8	96,3	100,0	160,8	78,3
1968	94,1	50,0	85,2	124,6	109,7	98,0	96,6	100,0	159,6	82,8
1969	94,5	49,2	88,6	123,3	105,7	98,9	97,5	100,0	154,6	86,9
1970	96,9	51,1	91,8	124,9	103,6	99,3	98,0	100,0	147,0	90,8
1971	98,8	53,4	91,3	122,1	102,6	99,5	98,4	100,0	146,3	91,5
1972	100,6	55,7	94,1	119,9	102,0	99,5	98,5	100,0	147,2	94,3
1973	99,5	58,7	94,7	118,0	103,6	99,3	98,3	100,0	146,4	95,3
1974	101,7	57,7	95,6	119,7	100,4	100,2	99,0	100,0	142,2	91,6
1975	102,7	53,7	97,3	123,6	100,8	99,8	98,8	100,0	141,8	93,8
1976	103,3	53,6	93,1	119,5	99,5	100,2	99,2	100,0	142,5	92,7
1977	105,7	54,7	91,1	114,6	99,6	100,4	99,3	100,0	144,4	93,8
1978	102,6	54,2	90,5	113,2	100,3	100,2	99,2	100,0	146,8	95,3
1979	105,1	54,8	93,4	113,6	99,8	100,4	99,3	100,0	145,2	96,6
1980	106,6	56,3	97,0	114,3	96,6	101,1	100,0	100,0	142,0	97,7
1981	106,6	56,8	99,0	114,5	95,6	101,4	100,3	100,0	144,5	100,3
1982	107,8	57,3	100,8	114,8	96,7	101,2	100,0	100,0	139,2	102,0
1983	109,2	56,0	101,2	114,8	98,6	100,9	99,6	100,0	141,5	101,9
1984	107,2	53,6	101,9	116,7	98,6	100,8	99,5	100,0	147,2	103,0
1985	107,0	53,7	102,2	116,1	99,6	100,6	99,3	100,0	148,0	104,4
1986	106,7	54,5	101,8	115,5	101,0	100,4	99,0	100,0	147,8	104,2
1987	105,5	56,6	103,1	115,7	102,4	100,2	98,7	100,0	147,5	105,2
1988	104,5	58,7	103,6	113,3	103,4	100,1	98,7	100,0	146,6	107,1
1989	105,3	60,1	105,3	111,8	102,1	100,5	99,0	100,0	145,8	108,5
1990	106,3	61,6	102,5	110,0	100,1	101,1	99,5	100,0	143,6	111,1
1991	106,4	63,8	91,7	104,2	94,8	102,4	100,8	100,0	137,7	113,4
1991	108,7	65,2	93,6	106,4	96,8	101,7	100,3	100,0	140,7	115,8
1992	109,1	66,0	87,3	100,9	97,7	101,6	100,3	100,0	141,1	116,4
1993	111,9	68,6	91,5	100,1	98,8	101,3	100,0	100,0	146,0	119,1
1994	111,4	70,3	91,3	100,4	98,3	101,3	100,0	100,0	146,6	115,7
1995	110,4	70,9	97,1	102,7	95,9	101,6	100,4	100,0	147,1	115,4
1996	111,7	71,0	95,5	101,6	98,5	101,1	99,9	100,0	148,6	118,4
1997	111,3	74,3	99,4	101,7	101,9	100,4	99,2	100,0	151,7	116,6
1998	111,6	75,3	101,7	101,6	102,1	100,4	99,2	100,0	153,1	110,2
1999	112,0	76,0	101,2	102,0	102,3	100,3	99,2	100,0	154,7	107,9
2000	111,8	75,3	103,6	103,3	103,0	100,1	99,0	100,0	157,2	106,0
2001	111,5	74,9	104,8	104,0	103,0	100,1	99,0	100,0	156,9	104,8
2002	110,9	74,7	105,4	104,1	102,9	100,1	99,0	100,0	155,5	103,8

<sup>(1)</sup> 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans DK, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.

Tableau 10

## Produit intérieur brut aux prix du marché de 1995

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1961	5,0	6,4	4,6	13,2	11,8	5,5	5,0	8,2	3,8	3,1
1962	5,2	5,7	4,7	0,4	9,3	6,7	3,2	6,2	1,4	4,0
1963	4,4	0,6	2,8	11,8	8,8	5,3	4,7	5,6	3,4	3,6
1964	6,9	9,3	6,7	9,4	6,2	6,5	3,8	2,8	7,9	8,3
1965	3,6	4,6	5,4	10,8	6,3	4,8	1,9	3,3	1,9	5,2
1966	3,1	2,7	2,8	6,5	7,2	5,2	0,9	6,0	1,1	2,7
1967	3,9	3,4	-0,3	5,7	4,3	4,7	5,8	7,2	0,2	5,3
1968	4,2	4,0	5,5	7,2	6,6	4,3	8,2	6,5	4,2	6,4
1969	6,6	6,3	7,5	11,6	8,9	7,0	5,9	6,1	10,0	6,4
1970	6,2	2,0	5,0	8,9	4,2	5,7	2,7	5,3	1,7	5,8
1961-1970	4,9	4,5	4,4	8,5	7,3	5,6	4,2	5,7	3,5	5,1
1971	3,8	2,7	3,1	7,8	4,6	4,8	3,5	1,9	2,7	4,5
1972	5,3	5,3	4,3	10,2	8,1	4,4	6,5	2,9	6,6	3,1
1973	6,1	3,6	4,8	8,1	7,8	5,4	4,7	6,5	8,3	5,0
1974	4,2	-0,9	0,2	-6,4	5,6	3,1	4,3	4,7	4,2	4,1
1975	-1,3	-0,7	-1,3	6,4	0,5	-0,3	5,7	-2,1	-6,6	0,2
1976	5,7	6,4	5,3	6,9	3,3	4,2	1,3	6,5	2,5	4,8
1977	0,6	1,1	2,8	2,9	2,8	3,2	8,1	2,9	1,6	2,3
1978	2,8	1,8	3,0	7,2	1,5	3,4	7,1	3,7	4,1	2,4
1979	2,3	3,1	4,2	3,3	0,0	3,3	3,1	5,7	2,3	2,2
1980	4,4	-0,6	1,0	0,7	1,3	1,6	3,1	3,5	0,8	1,2
1971-1980	3,4	2,2	2,7	4,6	3,5	3,3	4,7	3,6	2,6	3,0
1981	-0,1	-2,1	0,1	-1,6	-0,2	1,2	3,3	0,5	-0,6	-0,5
1982	0,3	2,7	-0,9	-1,1	1,6	2,6	2,3	0,5	1,1	-1,2
1983	0,3	1,7	1,8	-1,1	2,2	1,5	-0,2	1,2	3,0	1,7
1984	2,7	3,5	2,8	2,0	1,5	1,6	4,3	2,8	6,2	3,3
1985	1,9	3,6	2,0	2,5	2,6	1,5	3,1	3,0	2,9	3,1
1986	1,8	4,0	2,3	0,5	3,2	2,4	0,3	2,5	7,8	2,8
1987	2,7	0,0	1,5	-2,3	5,6	2,5	4,7	3,0	2,3	1,4
1988	4,6	1,2	3,7	4,3	5,2	4,6	4,3	3,9	10,4	2,6
1989	3,6	0,2	3,6	3,8	4,7	4,2	6,2	2,9	9,8	4,7
1990	2,8	1,0	5,7	0,0	3,7	2,6	7,6	2,0	2,2	4,1
1981-1990	2,0	1,6	2,2	0,7	3,0	2,5	3,6	2,2	4,5	2,2
1991	1,9	1,1	5,0	3,1	2,3	1,0	1,9	1,4	6,1	2,3
1992	1,6	0,6	2,2	0,7	0,7	1,5	3,3	0,8	4,5	2,0
1993	-1,5	0,0	-1,1	-1,6	-1,2	-0,9	2,7	-0,9	8,7	0,8
1994	3,0	5,5	2,3	2,0	2,3	2,1	5,8	2,2	4,2	3,2
1995	2,6	2,8	1,7	2,1	2,7	1,7	9,7	2,9	3,8	2,3
1996	1,2	2,5	0,8	2,4	2,4	1,1	7,7	1,1	2,9	3,0
1997	3,4	3,1	1,4	3,5	3,9	1,9	10,7	1,8	7,3	3,8
1998	2,4	2,5	2,1	3,1	4,3	3,1	8,6	1,5	5,0	4,1
1999	2,7	1,7	1,6	3,4	4,0	2,9	9,8	1,4	7,5	3,9
2000	3,9	2,6	3,1	4,1	4,1	3,3	10,5	2,9	7,8	4,3
1991-2000	2,1	2,2	1,9	2,3	2,5	1,8	7,0	1,5	5,8	3,0
2001	3,3	2,3	2,8	4,5	3,5	3,1	8,2	2,8	6,5	4,0
2002	3,2	2,4	2,8	4,8	3,3	2,8	7,1	2,7	6,0	3,5

(1) 1961-1991: D\_90.

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1961	5,3	5,2	7,6	5,7	2,5	6,2	6,3	5,4	2,3	11,9
1962	2,4	6,6	3,0	4,3	1,2	5,7	5,6	4,7	6,1	8,6
1963	4,1	5,9	3,3	5,3	4,7	4,7	4,8	4,8	4,4	8,8
1964	6,0	7,3	5,2	6,8	5,5	5,8	5,9	5,9	5,9	11,2
1965	2,9	7,6	5,3	3,8	2,5	4,7	4,8	4,3	6,5	5,7
1966	5,6	3,9	2,4	2,1	1,9	4,5	4,5	3,9	6,7	10,2
1967	3,0	8,1	2,2	3,4	2,3	3,6	3,7	3,4	2,5	11,1
1968	4,5	9,2	2,3	3,6	4,1	5,5	5,6	5,2	4,8	11,9
1969	6,3	3,4	9,6	5,0	2,1	7,0	7,1	6,1	3,1	12,0
1970	7,1	7,6	7,5	6,5	2,4	5,4	5,5	4,9	0,2	10,3
1961-1970	4,7	6,4	4,8	4,6	2,9	5,3	5,4	4,9	4,2	10,1
1971	5,1	6,6	2,1	0,9	2,0	3,6	3,7	3,3	3,4	4,4
1972	6,2	8,0	7,6	2,3	3,6	4,6	4,7	4,5	5,5	8,4
1973	4,9	11,2	6,7	4,0	7,3	5,8	5,9	6,0	5,9	8,0
1974	3,9	1,1	3,0	3,2	-1,7	3,0	2,7	1,9	-0,6	-1,2
1975	-0,4	-4,3	1,2	2,6	-0,7	-0,9	-0,7	-0,6	-0,3	3,1
1976	4,6	6,9	-0,1	1,1	2,8	4,9	5,0	4,5	5,6	4,0
1977	4,7	5,5	0,3	-1,6	2,4	2,9	2,9	2,7	4,7	4,4
1978	-0,4	2,8	2,3	1,8	3,4	2,9	3,0	3,0	5,6	5,3
1979	5,5	5,6	6,8	3,8	2,7	3,8	3,8	3,6	3,2	5,5
1980	2,3	4,6	5,1	1,7	-2,2	2,1	2,0	1,3	-0,2	2,8
1971-1980	3,6	4,7	3,5	2,0	1,9	3,3	3,3	3,0	3,2	4,4
1981	-0,1	1,6	2,1	0,0	-1,3	0,5	0,4	0,1	2,5	3,2
1982	1,9	2,1	3,1	1,0	1,8	0,7	0,7	0,9	-2,1	3,1
1983	2,8	-0,2	2,7	1,8	3,7	1,6	1,5	1,9	4,3	2,3
1984	0,3	-1,9	3,4	4,0	2,4	2,3	2,3	2,4	7,3	3,9
1985	2,2	2,8	3,1	1,9	3,8	2,3	2,3	2,5	3,8	4,4
1986	2,3	4,1	2,5	2,3	4,2	2,5	2,5	2,8	3,4	2,9
1987	1,7	6,4	4,2	3,1	4,4	2,7	2,6	2,9	3,4	4,2
1988	3,2	7,5	4,7	2,3	5,2	4,2	4,2	4,3	4,2	6,2
1989	4,2	5,1	5,1	2,4	2,1	3,9	3,9	3,5	3,5	4,8
1990	4,6	4,4	0,0	1,4	0,7	3,6	3,5	2,9	1,7	5,1
1981-1990	2,3	3,2	3,1	2,0	2,7	2,4	2,4	2,4	3,2	4,0
1991	3,4	2,3	-6,3	-1,1	-1,5	2,4	2,4	1,7	-0,5	3,8
1992	1,3	2,5	-3,3	-1,4	0,1	1,5	1,5	1,2	3,1	1,0
1993	0,5	-1,1	-1,1	-2,2	2,3	-0,8	-0,8	-0,4	2,7	0,3
1994	2,4	2,2	4,0	4,1	4,4	2,4	2,4	2,8	4,1	0,6
1995	1,7	2,9	3,8	3,7	2,8	2,3	2,3	2,4	2,7	1,5
1996	2,0	3,6	4,0	1,1	2,6	1,5	1,5	1,7	3,6	5,0
1997	1,3	3,7	6,3	2,0	3,5	2,3	2,4	2,5	4,5	1,6
1998	3,3	3,6	5,5	3,0	2,6	2,8	2,8	2,7	4,4	-2,5
1999	2,8	3,0	4,0	3,8	2,2	2,5	2,5	2,5	4,3	0,2
2000	3,5	3,0	4,8	4,0	3,1	3,5	3,5	3,4	5,1	1,4
1991-2000	2,2	2,6	2,1	1,7	2,2	2,0	2,0	2,0	3,4	1,3
2001	2,9	2,7	4,3	3,7	3,0	3,1	3,2	3,1	3,3	1,9
2002	2,8	2,7	3,8	3,2	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	2,2

(1) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(2) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(3) Pondération en SPA; 1961-1991: y compris D\_90.

Tableau 11

## Produit intérieur brut aux prix de 1995 par personne occupée

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1961	4,3	4,8	3,2	12,8	11,6	5,4	5,2	8,0	2,7	1,6
1962	3,8	4,1	4,3	1,4	8,4	6,5	2,5	7,3	1,1	1,9
1963	4,3	-0,6	2,6	13,4	8,2	4,3	4,2	7,3	3,8	2,2
1964	6,3	7,1	6,6	10,9	5,6	5,4	3,3	3,3	6,0	6,4
1965	3,7	2,7	4,8	11,5	5,7	4,4	2,1	5,1	1,0	4,4
1966	2,9	2,2	3,1	7,5	6,7	4,4	1,2	7,7	0,6	1,9
1967	4,2	4,1	3,0	7,0	3,5	4,4	6,4	5,9	1,3	5,6
1968	4,4	3,1	5,4	8,5	5,7	4,6	7,9	6,7	4,6	5,4
1969	5,1	5,0	5,8	11,9	8,0	5,4	5,6	5,6	8,5	4,7
1970	4,6	1,3	3,7	9,0	3,6	4,2	3,9	5,1	-0,3	4,6
1961-1970	4,4	3,4	4,2	9,3	6,7	4,9	4,2	6,2	2,9	3,9
1971	3,1	2,1	2,6	7,5	4,1	4,3	3,9	2,0	-0,5	3,9
1972	5,5	3,1	3,8	9,6	7,8	3,8	6,2	3,5	3,8	4,0
1973	5,2	2,3	3,6	7,0	5,7	4,0	3,2	4,3	6,3	5,0
1974	2,6	-0,6	1,4	-6,5	4,9	2,2	2,8	2,6	1,4	3,9
1975	0,1	0,6	1,5	6,3	2,2	0,6	6,5	-2,3	-7,7	0,8
1976	6,1	4,6	5,9	5,6	4,4	3,4	2,2	4,9	2,7	4,8
1977	1,0	1,3	2,7	2,1	3,6	2,4	6,2	1,9	1,6	2,1
1978	2,7	1,1	2,2	6,8	3,3	2,8	4,5	3,2	4,7	1,6
1979	1,4	2,2	2,5	2,2	1,8	2,9	-0,1	4,1	1,8	0,7
1980	4,6	0,1	-0,6	-0,7	4,5	1,5	2,1	1,6	0,1	0,5
1971-1980	3,2	1,7	2,6	3,9	4,2	2,8	3,7	2,6	1,4	2,7
1981	1,8	-0,6	0,2	-6,4	2,5	1,8	4,2	0,5	-0,9	0,8
1982	1,6	2,4	0,3	-0,1	2,5	2,6	2,3	-0,1	1,4	1,5
1983	1,3	1,6	3,2	-1,6	2,7	1,9	1,7	0,6	3,3	3,6
1984	2,6	2,0	2,6	2,2	4,0	2,0	6,3	2,4	5,6	3,2
1985	1,3	1,3	1,3	0,0	4,1	2,4	5,9	2,1	2,0	1,2
1986	1,2	1,6	0,9	0,2	1,8	2,2	-0,4	1,7	5,1	0,7
1987	2,1	-0,3	0,7	-2,2	1,1	1,9	3,8	2,5	-0,3	-0,3
1988	2,8	2,0	2,9	2,6	1,7	3,7	4,3	2,9	7,2	1,0
1989	2,4	0,8	2,1	3,4	1,3	2,5	6,5	2,6	6,1	2,7
1990	1,8	1,7	2,7	-1,3	0,1	1,7	3,2	1,0	-1,9	1,7
1981-1990	1,9	1,2	1,7	-0,3	2,2	2,3	3,8	1,6	2,7	1,6
1991	1,8	1,7	2,5	5,6	1,3	1,0	1,9	0,6	2,0	0,9
1992	2,1	1,4	3,8	-0,7	2,3	2,3	2,4	1,4	2,0	1,0
1993	-0,8	1,5	0,3	-2,5	1,8	0,8	2,1	2,2	6,8	0,9
1994	3,4	4,0	2,5	0,1	2,8	2,4	2,6	3,2	1,6	3,6
1995	1,9	2,3	1,5	1,2	0,9	1,2	4,5	2,9	1,3	0,8
1996	0,8	1,9	1,1	2,8	1,2	1,3	4,1	0,8	0,2	0,5
1997	2,6	2,1	1,6	3,9	0,7	1,8	6,1	1,5	4,0	0,7
1998	1,2	0,5	1,1	-0,3	0,5	2,1	3,0	0,4	0,6	1,0
1999	1,4	0,6	0,5	4,1	0,4	1,1	3,2	0,5	2,4	0,9
2000	2,6	1,7	1,7	2,9	1,0	1,3	5,2	1,5	2,2	1,6
1991-2000	1,7	1,8	1,6	1,7	1,3	1,5	3,5	1,5	2,3	1,2
2001	1,9	1,9	1,7	3,0	1,1	1,5	4,7	1,6	1,9	1,4
2002	1,8	2,0	1,9	3,1	1,0	1,2	4,4	1,5	1,9	1,2

(1) 1961-1991: D\_90.

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1961	4,5	4,5	5,6	4,7	1,1	5,5	5,6	4,6	2,7	10,3
1962	2,0	6,0	3,4	3,6	0,4	5,5	5,5	4,3	3,9	7,2
1963	4,7	5,6	2,9	5,3	4,5	4,7	4,8	4,7	3,5	7,9
1964	6,2	7,4	5,3	6,8	4,2	5,5	5,6	5,4	4,0	9,8
1965	3,5	7,4	4,1	2,8	1,5	4,7	4,9	4,1	3,1	4,0
1966	6,7	3,9	2,2	1,1	1,3	4,7	4,7	3,9	2,0	8,0
1967	4,8	8,7	4,1	4,4	3,8	4,3	4,4	4,3	0,0	9,0
1968	5,8	9,8	3,7	2,5	4,7	5,6	5,6	5,3	2,4	10,1
1969	6,4	4,0	8,0	3,8	1,9	5,9	6,0	5,2	0,5	11,1
1970	6,7	5,2	5,2	4,5	2,8	4,3	4,4	4,1	1,0	9,1
1961-1970	5,1	6,2	4,4	3,9	2,6	5,1	5,2	4,6	2,3	8,6
1971	3,9	3,8	2,7	1,1	2,9	3,1	3,2	3,1	3,9	3,7
1972	5,5	8,0	6,6	1,9	3,7	4,4	4,5	4,3	3,0	7,9
1973	3,2	11,7	4,6	3,6	5,3	4,4	4,5	4,5	1,5	5,6
1974	3,0	1,8	2,6	1,2	-2,3	2,5	2,3	1,4	-2,1	-0,8
1975	0,1	-3,2	2,5	0,6	-0,6	0,4	0,5	0,3	1,8	3,3
1976	4,2	7,3	0,8	0,8	3,7	4,8	4,8	4,5	2,7	3,1
1977	3,6	5,2	2,2	-1,6	2,2	2,6	2,5	2,4	1,2	3,2
1978	-0,7	4,5	3,3	1,3	2,3	2,7	2,8	2,7	0,5	4,3
1979	5,0	3,4	4,5	2,6	1,2	2,8	2,8	2,5	-0,1	4,4
1980	1,3	5,0	2,1	0,5	-2,0	1,5	1,4	0,8	-0,4	2,1
1971-1980	2,9	4,7	3,2	1,2	1,6	2,9	2,9	2,6	1,2	3,7
1981	0,1	0,6	0,9	-0,2	2,7	1,0	0,8	1,1	1,5	2,4
1982	3,4	4,1	2,0	1,2	3,6	1,3	1,3	1,7	-0,4	2,2
1983	3,9	1,0	2,3	1,5	5,1	2,2	2,1	2,5	3,4	0,8
1984	0,4	-0,4	2,9	3,2	0,4	2,6	2,6	2,2	2,3	3,6
1985	1,9	2,8	3,0	0,9	2,6	2,1	2,1	2,1	1,4	3,8
1986	2,0	7,0	2,8	1,7	4,3	1,7	1,7	2,1	1,7	2,4
1987	1,8	4,0	3,7	2,3	2,5	1,5	1,5	1,6	0,4	3,7
1988	2,8	5,2	3,7	0,9	1,6	2,9	2,9	2,6	1,2	5,0
1989	2,8	3,2	4,2	0,9	-0,6	2,4	2,4	1,8	1,0	3,3
1990	2,6	2,6	0,6	0,4	-0,5	1,6	1,6	1,2	0,6	3,4
1981-1990	2,2	3,0	2,6	1,3	2,2	1,9	1,9	1,9	1,3	3,1
1991	1,8	-0,4	-0,6	0,4	1,6	1,3	1,5	1,5	0,6	1,8
1992	0,9	4,2	4,2	3,2	2,7	2,6	2,5	2,5	3,2	0,0
1993	1,0	1,0	5,4	3,2	3,6	1,1	1,0	1,5	0,6	-0,1
1994	2,3	3,3	5,2	4,9	3,6	2,8	2,7	2,9	1,5	0,5
1995	1,5	3,6	2,2	2,3	1,2	1,8	1,7	1,7	0,2	1,3
1996	2,6	2,0	2,6	1,6	-0,1	1,2	1,2	1,0	1,7	4,6
1997	0,8	2,0	2,9	2,6	1,4	1,6	1,6	1,6	2,0	0,5
1998	2,5	0,9	3,3	1,7	1,5	1,2	1,1	1,2	2,1	-1,8
1999	1,4	1,2	1,8	1,4	0,9	0,8	0,9	0,9	2,3	1,0
2000	2,6	1,5	2,8	2,0	2,2	1,6	1,7	1,8	3,6	1,6
1991-2000	1,7	1,9	3,0	2,3	1,9	1,6	1,6	1,7	1,8	0,9
2001	2,2	1,8	2,8	2,3	2,3	1,7	1,7	1,8	2,4	1,6
2002	2,2	1,8	2,8	2,2	2,3	1,6	1,7	1,8	2,3	1,9

(1) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(2) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(3) Pondération en SPA; 1961-1991: y compris D\_90.

Tableau 12

## Production industrielle, construction exclue

(variation annuelle en %)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1961	6,3	5,1	6,4	:	:	5,3	:	10,8	3,0	4,5
1962	5,7	8,9	4,1	:	10,2	6,2	:	9,7	-4,7	4,6
1963	7,8	1,2	3,5	10,1	8,8	3,8	:	8,8	1,1	6,0
1964	6,0	11,5	7,7	10,8	12,8	5,9	:	1,1	9,5	10,1
1965	2,5	6,6	5,5	8,6	15,8	1,6	:	4,8	0,7	5,4
1966	2,0	2,9	0,9	15,6	14,7	5,9	:	11,0	-3,7	5,6
1967	1,6	4,0	-2,4	4,8	2,8	2,7	:	8,1	-0,4	4,4
1968	5,5	7,4	9,7	7,7	8,3	3,2	:	5,8	6,0	12,1
1969	9,8	12,3	12,8	11,9	15,8	11,2	:	3,6	12,6	11,4
1970	3,1	2,6	5,8	10,2	7,3	5,5	:	6,4	0,6	9,7
1961-1970	5,0	6,2	5,3	:	:	5,1	:	7,0	2,3	7,3
1971	1,6	2,3	1,0	11,4	6,6	6,5	:	-0,4	-1,2	5,6
1972	7,5	4,4	3,6	16,0	16,4	5,6	:	4,4	4,2	5,1
1973	6,2	3,3	6,4	15,3	10,9	6,7	:	9,7	12,0	7,6
1974	4,1	-0,7	-1,7	-1,4	7,5	2,4	:	4,5	3,4	4,7
1975	-9,8	-6,0	-6,2	4,4	-2,6	-7,3	:	-9,0	-19,6	-5,1
1976	7,7	9,7	6,8	10,4	4,4	8,9	:	12,3	3,7	7,7
1977	0,5	0,8	2,7	2,0	5,5	1,5	8,0	1,1	0,6	0,4
1978	2,4	2,2	1,9	7,6	2,6	2,3	8,1	1,9	3,1	0,8
1979	4,5	3,7	5,1	6,1	0,5	4,4	7,8	6,7	3,4	3,9
1980	-1,2	0,2	0,0	1,0	0,6	2,2	-1,4	5,5	-2,2	-0,8
1971-1980	2,2	1,9	1,9	7,1	5,1	3,2	:	3,5	0,4	2,9
1981	-2,8	0,1	-1,8	0,8	-0,7	-0,9	5,6	-2,2	-5,6	-2,0
1982	0,0	2,7	-3,3	1,0	-1,1	-0,8	-0,8	-3,0	2,2	-3,8
1983	1,8	3,3	0,6	-0,3	2,5	-0,7	8,1	-2,3	5,5	1,8
1984	2,5	9,5	3,0	2,3	0,9	0,3	9,8	3,2	11,6	5,0
1985	2,5	4,2	4,9	3,2	1,7	2,1	3,3	0,1	-1,1	4,8
1986	0,8	6,0	1,8	-0,3	3,4	0,7	2,3	4,2	1,9	0,2
1987	2,2	-3,0	0,5	-1,2	4,6	1,2	8,9	2,6	-0,6	1,1
1988	5,8	2,1	3,5	5,0	3,1	4,6	10,6	6,8	8,7	0,0
1989	3,4	2,1	5,0	1,8	5,1	3,7	11,5	3,9	7,9	5,1
1990	1,5	0,8	5,2	-2,4	-0,3	1,5	4,8	6,3	2,5	2,4
1981-1990	1,8	2,7	1,9	1,0	1,9	1,2	6,3	1,9	3,2	1,4
1991	-1,9	0,2	2,9	-1,0	-0,7	-1,2	3,2	-0,4	0,4	1,8
1992	-0,4	3,0	-2,3	-1,1	-3,0	-1,2	9,2	-1,3	-0,8	-0,2
1993	-5,2	-2,7	-7,6	-2,8	-4,7	-3,9	5,6	-2,1	-4,3	-1,1
1994	2,1	10,7	3,6	1,2	7,7	4,0	11,8	6,1	5,9	4,8
1995	6,5	4,2	1,2	1,8	4,8	2,0	18,9	5,0	2,0	4,8
1996	0,5	1,6	0,6	1,2	-1,3	0,9	7,6	-1,9	0,1	2,5
1997	4,7	5,3	3,5	1,3	7,0	3,7	14,8	3,9	5,8	3,1
1998	3,4	2,2	4,2	7,1	5,5	5,2	15,2	1,0	-0,1	1,4
1999	0,8	1,8	1,6	3,9	2,5	2,1	10,5	0,0	11,5	0,5
2000	3,8	4,9	2,5	5,0	5,3	4,8	9,8	3,9	:	0,0
1992-2000	1,8	3,4	0,7	1,9	2,6	1,9	11,4	1,6	:	1,7
2001	3,3	2,9	2,5	3,0	4,6	3,2	8,2	3,2	:	0,0
2002	3,2	2,7	3,0	3,0	4,6	2,5	6,7	3,0	:	0,0

(1) 1961-1991: D\_90.



(variation annuelle en %)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-14 <sup>(3)</sup>	US	JP
1961	4,7	8,1	11,1	8,1	0,4	:	:	:	0,6	19,8
1962	2,1	0,9	6,5	6,4	1,1	:	:	:	8,1	8,3
1963	4,4	3,7	3,7	6,2	3,8	:	:	:	6,1	11,2
1964	7,8	8,5	6,7	9,0	7,2	:	:	:	6,8	15,9
1965	4,5	5,0	7,0	7,2	2,9	:	:	:	9,9	3,7
1966	4,6	5,1	4,8	2,8	1,3	:	:	:	8,8	13,2
1967	0,6	-1,9	3,9	3,6	-0,6	:	:	:	2,1	19,5
1968	7,4	10,7	5,4	4,4	5,0	:	:	:	5,6	15,6
1969	11,2	7,9	14,1	7,1	3,3	:	:	:	4,7	15,8
1970	8,9	6,1	11,8	6,0	0,6	:	:	:	-3,4	13,9
1961-1970	5,6	5,4	7,5	6,1	2,5	:	:	:	4,9	13,6
1971	6,1	7,8	4,7	1,1	-0,6	:	:	:	1,4	2,6
1972	7,7	13,1	8,8	2,2	1,7	:	:	:	9,6	7,3
1973	5,0	11,6	7,2	6,5	9,0	:	:	:	8,2	15,0
1974	4,9	2,9	4,6	4,3	-2,0	:	:	:	-1,5	-4,1
1975	-6,2	-4,9	-3,9	-2,1	-5,5	:	:	:	-8,9	-10,9
1976	6,4	3,4	1,0	-0,6	3,4	:	:	:	9,2	11,1
1977	4,0	13,1	0,6	-5,5	5,2	2,3	2,3	2,5	8,1	4,1
1978	2,4	7,0	5,1	-1,9	2,7	2,2	2,2	2,2	6,0	6,3
1979	7,4	7,1	10,6	6,0	3,9	4,9	4,9	4,8	3,3	7,4
1980	2,8	4,9	7,8	0,0	-6,6	1,8	1,8	0,3	-2,8	4,6
1971-1980	4,0	6,5	4,6	1,0	1,0	:	:	:	3,1	4,1
1981	-1,1	2,3	2,6	-2,4	-3,1	-1,4	-1,4	-1,7	1,7	1,0
1982	-0,4	7,7	0,9	-0,6	1,9	-2,1	-2,1	-1,4	-5,4	0,3
1983	0,9	3,7	3,2	4,5	3,7	0,2	0,2	0,9	3,7	3,2
1984	4,9	2,4	4,7	5,7	0,0	2,5	2,5	2,2	8,9	9,3
1985	4,8	-1,2	3,4	2,9	5,6	2,8	2,8	3,3	1,6	3,8
1986	1,2	7,3	1,6	0,1	1,4	2,1	2,0	1,9	1,2	-0,2
1987	0,9	4,4	4,6	2,5	4,2	1,7	1,7	2,1	4,6	3,5
1988	4,5	3,7	4,3	1,3	5,1	4,4	4,4	4,4	4,5	9,3
1989	5,9	6,8	2,4	3,7	2,1	4,5	4,4	4,0	1,8	5,8
1990	6,7	9,0	-0,1	6,8	0,0	3,8	3,7	3,1	-0,1	4,2
1981-1990	2,8	4,6	2,7	2,4	2,1	1,8	1,8	1,9	2,2	4,0
1991	2,0	0,0	-9,0	-5,0	-3,3	0,5	0,5	-0,3	-2,1	1,8
1992	-1,2	-2,4	1,3	-2,3	0,4	-1,6	-1,6	-1,2	3,2	-5,7
1993	-1,5	-5,2	5,4	-0,9	2,2	-4,6	-4,5	-3,4	3,4	-3,5
1994	4,0	-0,2	11,5	10,9	5,1	4,8	4,7	5,0	5,4	1,3
1995	4,9	11,6	6,3	10,6	1,8	3,3	3,3	3,3	4,9	3,3
1996	1,0	5,3	3,7	1,7	1,0	0,3	0,3	0,5	4,4	2,3
1997	6,3	2,6	9,3	7,0	1,1	4,3	4,3	3,8	6,4	3,6
1998	8,2	5,6	7,8	3,7	0,7	4,1	4,1	3,5	4,1	-6,6
1999	5,6	3,1	5,8	2,0	0,5	1,8	1,8	1,6	3,5	0,8
2000	3,2	1,3	9,5	8,5	1,7	3,7	3,8	3,6	:	:
1992-2000	3,4	2,3	6,7	4,5	1,6	1,7	1,7	1,8	:	:
2001	4,1	2,6	8,2	6,5	2,3	3,2	3,2	3,1	:	:
2002	4,1	2,6	7,3	5,5	2,0	3,2	3,2	3,0	:	:

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, L, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, L, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans L; 1961-1991: y compris D\_90.

Tableau 13

## Dépenses de consommation finale privée aux prix courants

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	60,7	59,6	56,8	77,7	66,6	57,4	80,1	56,8	52,7	47,7
1961	59,5	59,8	56,8	73,6	66,1	57,8	78,4	55,8	55,6	48,7
1962	58,5	59,6	56,8	74,3	65,5	57,7	78,0	56,0	55,6	49,3
1963	58,9	59,1	56,7	71,5	66,6	58,0	77,4	57,2	56,2	50,4
1964	56,3	58,0	55,6	70,6	65,7	57,0	75,9	56,7	55,4	48,5
1965	56,4	56,7	56,1	68,4	66,4	56,5	75,0	56,3	56,8	48,5
1966	56,1	57,4	56,3	67,8	65,7	56,3	75,1	57,3	56,8	48,5
1967	55,3	57,7	57,2	68,1	65,1	56,4	73,3	57,7	57,7	48,0
1968	56,0	56,6	56,4	67,7	64,2	56,7	74,2	56,8	56,4	47,3
1969	54,7	55,3	55,4	64,5	62,0	56,2	72,9	56,4	52,2	47,8
1970	52,6	55,3	54,6	64,4	62,3	55,2	72,0	56,6	49,3	47,7
1961-1970	56,4	57,5	56,2	69,1	65,0	56,8	75,2	56,7	55,2	48,5
1971	53,1	53,7	54,5	63,0	62,5	55,0	71,1	56,9	53,5	47,3
1972	53,0	51,4	54,9	60,3	62,1	55,0	67,9	57,3	52,3	46,7
1973	53,4	52,5	54,0	56,9	61,8	54,4	67,3	57,6	47,7	46,5
1974	52,8	52,3	54,2	61,2	62,4	54,8	71,5	57,4	45,0	46,4
1975	54,1	53,4	56,8	61,8	62,5	55,9	67,0	59,1	56,4	47,8
1976	53,9	54,5	56,4	60,3	63,9	55,6	67,4	58,0	55,3	48,2
1977	54,9	54,7	57,1	63,2	63,2	55,5	67,0	57,4	58,2	48,9
1978	54,6	54,0	56,6	63,4	62,1	55,1	66,6	56,4	56,6	49,4
1979	55,8	54,2	56,3	62,8	62,6	55,3	68,2	56,8	56,5	49,8
1980	56,0	53,7	56,9	64,5	63,5	55,8	68,7	58,1	57,4	49,6
1971-1980	54,2	53,4	55,8	61,7	62,7	55,3	68,3	57,5	53,9	48,1
1981	57,4	54,0	57,6	66,2	63,9	57,0	68,9	58,2	59,4	48,6
1982	58,2	53,0	57,7	65,7	63,2	57,2	62,6	58,6	58,9	48,6
1983	58,1	52,1	57,5	67,0	62,4	56,9	62,5	57,9	58,2	49,1
1984	57,3	51,9	57,2	64,7	61,5	56,7	61,6	58,2	56,8	48,7
1985	58,1	51,9	56,9	63,8	61,8	57,0	62,4	58,3	57,3	49,2
1986	57,1	52,3	55,4	64,5	60,9	56,3	62,8	58,3	55,0	49,3
1987	56,9	50,9	55,7	69,0	60,9	56,7	62,1	58,3	56,5	50,4
1988	55,7	50,2	55,0	69,2	60,4	55,6	62,5	57,8	54,6	49,3
1989	55,3	49,9	54,9	70,1	60,7	55,3	61,7	58,4	52,3	48,8
1990	55,5	49,1	54,4	71,5	60,1	55,3	59,1	57,5	54,3	48,8
1981-1990	57,0	51,5	56,2	67,2	61,6	56,4	62,6	58,2	56,3	49,1
1991	55,9	49,3	54,7	71,2	60,1	55,5	59,5	58,1	55,1	49,4
1991	55,9	49,3	56,8	71,2	60,1	55,5	59,5	58,1	55,1	49,4
1992	55,3	49,5	56,7	72,9	60,8	55,5	59,4	59,3	51,8	49,6
1993	55,1	50,0	57,5	73,4	60,8	55,8	57,8	58,5	50,1	49,6
1994	54,9	51,1	56,8	73,3	60,5	55,6	57,6	58,9	47,9	49,5
1995	54,1	50,5	56,9	73,1	59,8	55,5	54,5	58,7	47,9	49,0
1996	54,4	50,3	57,4	73,7	59,6	55,8	54,0	58,3	48,6	49,9
1997	53,8	50,7	57,6	72,2	59,3	55,0	51,5	58,9	46,3	49,4
1998	54,0	51,1	57,5	71,8	59,2	55,0	50,2	59,0	45,2	49,5
1999	53,6	50,5	57,8	71,1	59,3	54,8	49,0	59,5	43,4	49,9
2000	54,0	49,6	58,1	70,7	59,4	54,8	49,6	59,6	42,2	50,1
1991-2000	54,5	50,3	57,3	72,3	59,9	55,3	54,3	58,9	47,8	49,6
2001	53,7	49,2	58,3	69,9	59,1	54,8	49,5	59,5	41,9	50,4
2002	53,0	48,7	58,3	68,6	58,8	54,7	49,0	59,2	41,0	50,4

(1) 1960-1991: D\_90.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1960	59,3	71,9	58,4	57,0	65,4	57,7	58,0	59,6	64,2	58,7
1961	58,4	72,5	57,0	56,4	65,0	57,5	57,8	59,3	64,0	57,0
1962	59,2	68,6	58,7	55,8	65,7	57,5	57,8	59,3	63,2	57,7
1963	59,5	68,3	59,3	55,7	65,5	58,0	58,2	59,5	63,1	58,8
1964	58,3	67,1	59,9	53,8	63,9	56,9	57,1	58,3	63,0	57,6
1965	58,8	66,8	59,6	53,7	63,1	56,9	57,1	58,1	62,7	58,5
1966	57,6	66,9	59,1	53,6	62,6	57,1	57,3	58,1	62,0	58,0
1967	58,3	64,4	58,7	53,3	62,5	57,3	57,5	58,2	61,9	56,8
1968	57,8	67,4	56,0	53,2	62,1	56,8	57,0	57,7	62,2	54,7
1969	56,3	68,0	55,5	52,9	61,2	56,1	56,2	56,9	62,3	53,5
1970	54,3	64,9	54,4	51,3	60,7	55,4	55,5	56,2	63,3	52,3
1961-1970	57,9	67,5	57,8	54,0	63,2	56,9	57,2	58,2	62,8	56,5
1971	54,5	67,2	53,7	51,1	61,0	55,4	55,5	56,2	63,1	53,6
1972	53,9	63,1	54,1	51,4	61,7	55,4	55,5	56,2	62,9	54,0
1973	53,4	63,8	52,8	51,0	61,4	54,9	55,0	55,6	62,3	53,6
1974	53,1	71,5	51,0	51,5	62,6	55,2	55,3	56,0	62,8	54,3
1975	55,8	75,9	53,5	50,0	61,0	56,9	57,0	57,1	63,7	57,1
1976	56,3	73,8	54,2	51,1	59,9	56,6	56,7	56,8	63,7	57,5
1977	56,7	70,8	54,4	51,5	58,8	56,7	56,8	56,8	63,6	57,7
1978	54,9	66,9	54,6	51,2	58,8	56,1	56,2	56,3	62,9	57,7
1979	54,8	66,4	53,4	50,5	59,3	56,3	56,4	56,5	62,7	58,7
1980	54,9	66,2	52,6	49,6	58,9	56,9	57,0	57,0	63,6	58,8
1971-1980	54,8	68,6	53,4	50,9	60,3	56,0	56,1	56,4	63,1	56,3
1981	55,8	68,5	52,5	50,6	59,5	57,5	57,7	57,7	62,6	58,1
1982	56,5	68,5	53,4	51,5	59,6	57,7	57,8	57,8	64,4	59,4
1983	57,8	68,2	53,4	50,0	60,0	57,4	57,6	57,6	65,3	60,2
1984	57,2	69,6	52,5	48,8	60,0	57,1	57,3	57,3	64,1	59,4
1985	57,1	66,8	52,9	49,3	59,8	57,2	57,3	57,3	65,0	58,9
1986	56,4	64,0	52,9	49,6	61,7	56,5	56,6	57,0	65,6	58,6
1987	56,3	63,3	52,8	50,6	61,7	56,7	56,9	57,2	66,1	58,9
1988	56,4	63,1	51,4	50,5	62,5	56,0	56,2	56,9	66,3	58,3
1989	56,1	62,0	50,7	49,5	62,4	56,0	56,2	56,8	66,1	58,2
1990	55,7	62,7	50,4	49,1	62,5	55,7	55,9	56,5	66,6	58,0
1981-1990	56,5	65,7	52,3	49,9	61,0	56,8	57,0	57,2	65,2	58,8
1991	55,0	63,5	53,8	51,3	63,1	56,0	56,3	57,0	67,0	57,1
1991	55,0	63,5	53,8	51,3	63,1	56,6	56,9	57,4	67,0	57,1
1992	55,6	64,5	54,9	51,9	63,8	57,0	57,2	57,8	67,2	57,8
1993	56,0	66,1	54,6	53,0	64,6	57,0	57,3	58,0	67,7	58,6
1994	55,9	65,6	53,4	52,0	64,1	56,7	57,0	57,7	67,4	59,7
1995	56,2	64,4	51,7	50,2	63,7	56,5	56,8	57,4	67,7	60,1
1996	57,2	64,5	52,7	50,3	64,3	56,8	57,1	57,7	67,6	59,8
1997	57,3	63,8	50,9	50,7	64,3	56,6	56,9	57,8	67,0	60,0
1998	57,0	64,5	50,1	50,3	64,8	56,6	56,9	57,9	67,0	61,1
1999	56,6	64,8	50,3	50,5	65,8	56,7	57,0	58,2	67,9	62,0
2000	57,3	65,5	49,7	50,8	65,6	56,9	57,1	58,3	68,1	62,8
1991-2000	56,4	64,7	52,2	51,1	64,4	56,7	57,0	57,8	67,5	59,9
2001	57,4	65,6	49,2	50,5	65,2	56,9	57,1	58,2	67,6	62,2
2002	57,6	65,4	48,3	50,2	64,7	56,7	56,9	58,0	67,1	62,3

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> 1960-1991: y compris D\_90.

Tableau 14

## Dépenses de consommation finale privée aux prix courants par habitant

[EUR <sup>(1)</sup>; EU-15 = 100 <sup>(2)</sup>]

	B	DK	D <sup>(3)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	116,7	124,5	114,7	54,7	40,7	119,3	84,8	69,8	158,3	79,7
1961	111,8	126,9	119,1	54,2	42,1	119,0	83,1	70,0	153,2	81,4
1962	107,9	130,7	119,3	52,8	44,1	120,9	82,3	72,5	147,0	81,4
1963	106,8	125,9	115,0	52,6	48,1	123,1	80,2	77,4	144,3	82,0
1964	105,2	130,3	114,1	54,5	49,3	123,6	82,8	77,4	149,4	85,1
1965	105,8	131,7	115,6	56,2	53,2	121,6	80,5	76,2	147,4	87,1
1966	104,7	135,4	114,1	57,6	56,3	121,6	79,1	77,9	143,5	87,3
1967	104,2	139,5	110,9	58,6	58,1	123,8	78,0	81,1	138,6	88,9
1968	108,9	136,4	114,0	61,3	54,2	129,8	75,1	83,4	143,3	93,2
1969	108,4	138,9	116,2	61,6	54,6	128,4	78,2	83,8	140,7	97,1
1970	105,4	138,3	125,5	63,0	54,7	117,9	78,4	85,6	140,8	97,8
1971	106,2	132,7	128,5	60,9	54,8	116,2	79,3	83,6	141,0	99,3
1972	110,0	130,3	129,8	56,1	57,6	118,3	77,6	81,6	142,7	100,2
1973	113,8	139,9	135,7	55,1	60,3	120,6	71,6	79,2	141,8	104,7
1974	118,7	139,0	134,3	60,6	66,8	116,3	70,2	77,6	145,3	110,2
1975	118,1	139,3	130,2	57,0	66,5	124,0	65,8	77,1	146,7	109,7
1976	123,8	152,4	134,8	58,7	66,7	124,4	63,1	72,5	152,6	116,7
1977	129,9	151,1	140,3	62,3	64,5	120,2	65,3	72,7	157,4	122,4
1978	130,1	148,7	142,4	62,2	62,7	121,5	68,8	72,0	156,8	123,9
1979	125,1	142,4	137,7	61,5	68,6	119,9	71,2	74,3	149,7	116,8
1980	119,9	124,6	129,9	56,8	65,0	120,0	73,9	80,7	144,9	109,0
1981	113,9	122,1	123,6	59,8	63,6	119,7	78,2	81,8	141,2	99,4
1982	105,8	121,7	124,5	64,2	63,5	117,6	76,1	84,7	132,7	100,5
1983	103,6	124,8	128,9	61,2	56,6	115,2	75,7	90,0	133,7	101,7
1984	102,3	126,3	127,0	59,8	58,8	113,6	75,2	93,8	133,9	98,2
1985	104,3	130,1	123,7	55,9	59,4	114,7	78,0	93,8	135,0	97,1
1986	104,8	136,1	126,6	49,3	59,9	115,4	77,2	98,0	139,3	99,2
1987	104,9	132,8	128,1	49,4	61,2	113,4	73,1	99,1	141,7	98,9
1988	100,8	125,1	122,8	52,0	64,5	108,7	74,0	98,5	138,9	92,5
1989	99,9	118,9	118,7	53,8	70,5	106,5	75,4	102,1	137,9	88,8
1990	101,5	117,6	119,4	54,9	73,4	106,9	73,7	103,3	143,7	89,2
1991	100,2	113,6	120,5	55,8	75,4	102,5	71,5	105,2	145,2	87,7
1991	101,3	114,9	112,5	56,4	76,3	103,7	72,3	106,4	146,9	88,7
1992	102,2	115,4	116,5	57,7	76,9	104,2	73,4	105,2	144,4	89,8
1993	106,2	120,9	125,2	59,7	70,3	109,0	72,9	92,1	154,6	95,6
1994	108,7	128,1	125,3	60,4	67,0	108,9	75,5	90,5	156,8	97,1
1995	111,3	131,6	129,5	62,1	67,4	109,8	76,0	85,1	161,4	99,6
1996	106,4	129,2	123,5	64,6	68,5	107,6	80,3	92,6	157,3	97,8
1997	101,5	127,3	117,0	65,7	66,5	101,7	88,6	94,0	151,2	94,1
1998	101,0	127,7	115,2	63,2	67,2	101,2	89,1	93,1	148,2	94,7
1999	99,6	125,9	113,3	64,2	68,8	99,2	93,2	92,2	147,5	95,8
2000	98,4	122,2	110,2	61,9	69,6	96,6	101,1	90,9	146,3	95,9
2001	98,1	120,8	109,9	61,8	70,7	96,0	107,5	91,1	148,7	98,9
2002	97,5	119,6	109,4	62,5	71,2	95,7	112,3	91,1	150,8	100,9

<sup>(1)</sup> 1960-1998: ECU.<sup>(2)</sup> 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> 1960-1991: D\_90.

[EUR <sup>(1)</sup>; EU-15 = 100 <sup>(2)</sup>]

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(3)</sup>	EUR-12 <sup>(4)</sup>	EU-15 <sup>(2)</sup>	US	JP
1960	85,3	37,6	106,6	172,5	139,1	89,7	88,5	100,0	285,7	43,1
1961	85,8	37,7	108,2	170,7	134,0	91,0	89,7	100,0	267,6	46,3
1962	84,8	35,1	109,4	168,3	129,8	92,0	90,6	100,0	258,3	48,5
1963	83,9	34,6	109,5	166,2	126,4	93,0	91,6	100,0	246,5	51,6
1964	83,2	34,2	115,4	165,3	124,6	93,3	91,9	100,0	243,1	54,8
1965	84,1	35,2	117,6	167,1	122,2	93,7	92,4	100,0	240,5	56,8
1966	83,2	36,1	116,2	167,8	119,9	94,1	92,8	100,0	240,7	60,5
1967	84,1	36,9	110,7	170,2	116,5	94,7	93,4	100,0	238,2	65,1
1968	86,5	41,4	95,9	173,8	105,7	97,0	95,7	100,0	251,1	71,1
1969	84,4	42,3	100,0	171,6	102,9	97,6	96,4	100,0	248,2	74,4
1970	82,7	41,0	99,8	167,9	101,7	98,0	96,8	100,0	238,9	76,8
1971	85,2	43,1	96,3	160,9	102,6	98,2	96,9	100,0	226,6	78,9
1972	87,2	41,5	95,7	160,2	99,7	99,1	97,6	100,0	207,3	86,8
1973	91,9	45,1	98,1	153,8	89,3	101,4	99,9	100,0	181,6	92,6
1974	96,7	52,5	106,9	152,8	87,3	101,7	100,3	100,0	174,8	94,0
1975	98,4	49,6	111,1	157,3	86,1	102,0	100,4	100,0	161,8	88,4
1976	103,6	47,9	118,1	168,1	79,2	102,8	101,3	100,0	174,3	94,5
1977	111,2	42,3	110,6	158,0	77,9	103,3	101,9	100,0	170,2	102,6
1978	106,8	35,7	98,1	142,9	81,3	103,1	101,7	100,0	155,1	117,8
1979	103,6	32,5	96,9	136,3	87,4	102,2	100,7	100,0	140,5	101,2
1980	101,0	34,8	100,2	134,5	97,1	100,6	99,1	100,0	134,1	92,4
1981	99,5	38,9	109,5	141,1	105,0	98,7	97,3	100,0	164,3	112,5
1982	105,1	38,4	116,4	132,0	104,1	99,0	97,8	100,0	181,9	110,7
1983	113,1	35,2	115,3	121,5	102,7	99,7	98,3	100,0	205,3	125,9
1984	110,6	34,7	122,9	128,9	101,2	99,8	98,4	100,0	232,8	138,0
1985	109,1	34,4	125,8	131,7	103,1	99,4	97,8	100,0	241,6	140,0
1986	112,7	34,9	120,3	128,1	95,2	101,3	99,5	100,0	188,7	151,2
1987	113,5	34,7	121,2	127,8	94,2	101,6	99,7	100,0	162,0	147,9
1988	110,2	36,8	126,8	129,5	104,4	99,4	97,7	100,0	157,2	159,0
1989	107,7	38,7	134,1	130,8	103,7	99,6	97,9	100,0	164,9	155,4
1990	108,3	41,6	127,7	125,9	99,3	100,7	99,0	100,0	141,2	128,8
1991	105,6	45,9	117,2	130,7	99,7	100,5	98,9	100,0	138,9	138,8
1991	106,9	46,4	118,5	132,2	100,8	100,2	98,6	100,0	140,4	140,4
1992	110,3	52,0	96,9	126,0	96,2	101,2	99,7	100,0	134,7	141,3
1993	117,9	52,0	84,0	105,8	96,3	101,6	100,2	100,0	156,0	181,7
1994	119,4	51,5	90,1	105,2	97,7	101,2	99,8	100,0	154,9	192,1
1995	124,1	53,3	99,1	103,3	92,6	102,2	100,8	100,0	142,8	186,0
1996	121,4	54,2	96,9	110,2	95,4	101,4	100,1	100,0	145,8	161,6
1997	115,3	53,6	95,5	107,2	113,2	97,9	96,7	100,0	163,1	157,9
1998	113,7	54,8	95,8	102,9	117,6	97,2	96,0	100,0	165,7	140,6
1999	111,9	56,0	96,3	103,8	121,6	96,3	95,2	100,0	175,8	162,0
2000	111,1	55,7	96,5	108,4	128,8	94,8	93,7	100,0	201,8	187,9
2001	110,8	56,1	97,3	108,5	127,9	95,1	93,9	100,0	207,5	189,9
2002	110,6	56,2	97,1	108,9	127,8	95,1	93,9	100,0	206,5	187,9

<sup>(1)</sup> 1960-1998: ECU.<sup>(2)</sup> 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(4)</sup> EU-15 sans DK, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.

Tableau 15

## Dépenses de consommation finale privée aux prix courants par habitant

[SPA; EU-15 = 100 <sup>(1)</sup>]

	B	DK	D <sup>(2)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	98,8	124,9	115,6	57,0	66,2	99,1	84,5	83,3	156,7	92,9
1961	97,5	127,1	114,7	58,2	70,0	100,2	84,0	84,7	157,0	92,7
1962	96,6	128,2	114,4	56,6	72,4	101,0	82,9	86,5	147,3	92,6
1963	96,8	121,8	111,6	58,2	75,9	100,8	82,1	88,8	144,8	93,0
1964	95,2	125,9	112,2	60,8	76,4	101,5	80,7	87,1	148,1	92,8
1965	95,0	123,7	114,5	63,0	78,8	101,2	78,5	86,0	148,3	93,5
1966	93,8	123,7	113,6	64,0	80,2	102,2	76,7	89,3	143,6	91,8
1967	92,8	124,1	111,4	65,3	79,7	103,3	76,5	92,9	142,8	91,9
1968	93,9	121,3	111,3	66,9	79,9	103,5	80,4	93,2	140,6	92,0
1969	93,9	120,7	112,1	68,3	80,1	104,9	80,3	94,1	141,1	94,2
1970	93,1	118,5	111,5	71,8	80,6	104,7	78,3	96,1	138,6	95,4
1971	94,8	114,4	110,7	74,0	81,6	105,7	77,3	95,5	139,4	95,0
1972	95,6	110,3	111,2	74,1	83,6	105,2	74,5	94,7	138,4	92,1
1973	97,3	110,7	108,8	71,8	84,9	103,9	72,6	96,2	135,8	91,4
1974	97,6	106,4	106,8	70,4	87,7	104,8	77,4	97,4	136,1	91,9
1975	97,7	106,8	110,2	74,4	86,8	105,5	74,8	96,9	139,1	93,4
1976	99,2	111,9	111,8	74,0	87,4	105,3	72,5	97,4	136,7	94,6
1977	99,4	110,9	114,3	77,1	86,1	105,6	75,3	96,6	134,6	95,6
1978	99,8	109,1	114,7	80,3	83,4	106,2	77,8	96,6	134,9	96,6
1979	100,8	108,9	114,9	78,5	80,6	105,9	78,1	99,0	132,7	95,5
1980	103,9	105,5	115,0	79,0	80,8	106,3	79,0	103,0	133,5	94,0
1981	105,5	103,2	115,4	78,5	79,8	108,4	80,2	102,6	135,6	90,2
1982	106,4	103,1	113,7	75,9	79,1	110,0	73,0	102,8	136,2	88,1
1983	105,1	101,9	114,1	75,2	78,4	109,0	71,2	101,5	134,5	88,8
1984	104,7	103,3	115,2	72,4	76,8	108,1	71,6	102,9	134,1	89,2
1985	105,6	104,5	114,4	71,3	77,0	107,2	72,8	103,7	137,0	90,3
1986	103,3	107,0	111,6	70,7	76,5	105,6	71,9	104,2	139,1	90,6
1987	102,5	101,0	110,4	71,5	78,2	105,2	72,1	103,9	139,5	90,5
1988	101,4	97,7	109,1	72,3	78,8	103,8	73,7	103,9	140,0	87,4
1989	101,0	94,3	108,4	73,6	80,4	103,9	75,5	104,9	142,6	87,5
1990	102,0	91,9	109,6	73,4	81,1	104,4	76,6	103,4	143,5	89,0
1991	102,5	93,0	112,1	74,1	83,4	104,3	78,2	104,8	147,5	88,1
1991	104,0	94,2	104,9	75,1	84,5	105,7	79,2	106,2	149,5	89,3
1992	104,7	91,7	106,0	78,0	82,7	103,5	81,5	107,1	143,7	89,1
1993	106,7	96,7	106,7	80,5	83,0	101,9	82,1	102,4	146,2	90,2
1994	106,7	102,4	107,5	81,8	81,0	99,9	86,6	104,4	143,4	91,0
1995	105,1	103,1	108,4	83,4	81,0	99,8	87,9	105,2	144,1	92,8
1996	103,6	103,1	108,4	84,7	81,5	97,9	87,3	103,8	142,8	91,8
1997	103,0	104,6	107,4	82,0	81,6	93,9	92,0	103,5	139,4	95,9
1998	103,3	104,5	106,7	81,5	82,6	93,9	93,3	102,6	137,4	96,4
1999	101,8	102,1	106,1	81,3	83,8	93,0	95,7	101,8	136,9	97,0
2000	102,4	100,1	105,9	81,3	84,4	92,9	100,9	100,8	135,9	97,8
2001	102,0	98,5	106,2	81,5	84,5	92,8	104,1	100,4	137,0	99,1
2002	101,7	97,2	106,4	81,7	84,6	92,8	106,4	100,3	138,3	99,9

<sup>(1)</sup> 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> 1960-1991: D\_90.

[SPA; EU-15 = 100 <sup>(1)</sup>]

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(2)</sup>	EUR-12 <sup>(3)</sup>	EU-15 <sup>(1)</sup>	US	JP
1960	95,3	48,9	86,6	120,7	134,1	92,5	91,2	100,0	175,9	56,0
1961	94,7	49,9	86,9	120,7	130,3	93,3	92,1	100,0	169,6	58,0
1962	94,1	48,6	88,3	119,5	127,3	94,1	92,8	100,0	168,7	60,8
1963	93,8	48,8	87,6	119,6	126,6	94,3	93,1	100,0	166,1	64,1
1964	94,1	49,8	90,0	119,1	125,8	94,4	93,2	100,0	168,5	67,2
1965	94,0	51,6	91,2	118,6	122,7	95,1	94,0	100,0	170,9	69,2
1966	93,7	52,1	89,4	116,2	119,8	95,8	94,7	100,0	172,7	72,6
1967	94,2	52,8	87,7	115,0	118,2	96,1	95,1	100,0	170,1	76,0
1968	93,5	58,0	82,1	114,0	117,2	96,4	95,4	100,0	170,8	78,0
1969	92,9	58,4	85,9	113,8	113,1	97,3	96,3	100,0	168,2	81,2
1970	92,9	58,5	88,1	113,1	111,1	97,7	96,8	100,0	164,2	83,8
1971	95,0	63,3	86,5	110,1	110,5	98,0	97,1	100,0	162,8	86,5
1972	95,5	62,0	89,8	108,7	111,0	98,0	97,2	100,0	163,4	89,8
1973	94,2	66,5	88,8	106,8	112,8	97,7	96,8	100,0	161,8	90,6
1974	95,1	72,6	85,8	108,4	110,6	98,3	97,3	100,0	157,2	87,6
1975	99,1	70,5	90,1	106,8	106,3	99,2	98,3	100,0	156,2	92,7
1976	101,1	68,8	87,8	106,2	103,8	99,7	98,8	100,0	157,9	92,8
1977	104,5	67,5	86,5	102,9	102,1	100,1	99,3	100,0	160,0	94,3
1978	99,2	63,8	86,9	102,0	103,7	99,7	99,0	100,0	162,5	96,7
1979	101,0	63,9	87,5	100,7	103,8	99,8	99,0	100,0	159,9	99,5
1980	102,0	64,9	88,9	98,7	99,1	100,9	100,1	100,0	157,3	100,1
1981	102,5	67,1	89,4	99,8	98,1	101,2	100,3	100,0	155,9	100,5
1982	104,7	67,5	92,6	101,7	99,2	101,0	100,1	100,0	154,2	104,3
1983	108,9	66,0	93,2	99,0	102,0	100,5	99,6	100,0	159,4	105,9
1984	106,3	64,6	92,7	98,8	102,5	100,5	99,5	100,0	163,7	106,2
1985	105,9	62,2	93,7	99,3	103,3	100,3	99,3	100,0	166,8	106,6
1986	104,8	60,8	93,7	99,7	108,4	99,2	98,1	100,0	168,9	106,4
1987	103,0	62,1	94,3	101,5	109,5	99,0	98,0	100,0	169,0	107,4
1988	102,9	64,7	92,9	99,9	112,7	98,4	97,4	100,0	169,6	108,8
1989	103,3	65,2	93,3	96,7	111,4	98,8	97,8	100,0	168,5	110,4
1990	104,1	67,8	90,8	94,8	110,0	99,2	98,2	100,0	168,1	113,2
1991	102,2	70,8	86,0	93,3	104,5	100,4	99,4	100,0	161,0	113,1
1991	103,6	71,8	87,2	94,6	105,9	100,0	99,1	100,0	163,2	114,7
1992	104,4	73,2	82,4	90,2	107,2	99,8	99,0	100,0	163,2	115,8
1993	107,3	77,6	85,6	90,8	109,2	99,2	98,5	100,0	169,1	119,5
1994	107,2	79,3	83,8	89,9	108,3	99,2	98,6	100,0	170,0	118,8
1995	107,2	79,0	86,9	89,1	105,7	99,7	99,2	100,0	172,3	119,9
1996	109,9	78,8	86,5	87,9	108,9	99,1	98,6	100,0	172,8	121,8
1997	109,9	81,6	87,2	88,9	112,9	98,3	97,7	100,0	175,1	120,6
1998	109,5	83,5	87,7	87,9	113,9	98,1	97,6	100,0	176,7	116,0
1999	108,6	84,4	87,3	88,4	115,5	97,8	97,3	100,0	179,9	114,5
2000	109,7	84,4	88,2	89,8	115,6	97,8	97,2	100,0	183,2	113,8
2001	109,7	84,2	88,3	90,1	115,2	97,9	97,3	100,0	181,8	111,7
2002	110,0	84,1	87,6	90,0	114,7	98,0	97,4	100,0	179,8	111,3

<sup>(1)</sup> 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans DK, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.

Tableau 16

## Dépenses de consommation finale privée aux prix de 1995

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1961	1,6	7,3	6,1	6,8	11,0	5,9	3,1	7,5	5,0	5,2
1962	3,9	5,9	5,7	4,1	8,8	7,1	3,5	7,1	4,4	6,1
1963	4,5	0,0	2,8	5,7	11,3	6,9	4,2	9,3	4,6	7,0
1964	2,6	7,8	5,3	10,1	4,3	5,6	4,3	3,3	9,2	5,9
1965	4,3	3,4	6,9	7,1	6,8	4,0	0,8	3,3	4,0	7,5
1966	2,6	4,3	3,1	7,1	7,2	4,8	1,5	7,2	1,6	3,2
1967	2,8	2,9	1,1	7,0	6,0	5,1	3,8	7,4	0,0	5,4
1968	5,3	1,9	4,7	7,8	6,0	4,0	9,0	5,2	4,3	6,6
1969	5,3	6,3	8,0	6,4	7,2	6,0	5,4	6,6	5,2	7,9
1970	4,4	3,5	7,7	9,0	4,7	4,3	- 1,0	7,6	6,1	7,4
1961-1970	3,7	4,3	5,1	7,1	7,3	5,4	3,4	6,4	4,4	6,2
1971	4,9	- 0,8	5,5	5,6	5,1	4,9	3,2	3,6	5,6	3,7
1972	5,9	1,7	4,7	6,1	8,3	4,9	5,1	3,6	4,8	3,0
1973	8,1	4,8	2,9	6,2	7,8	5,3	7,2	6,7	5,8	4,5
1974	2,8	- 2,9	0,5	- 1,3	5,1	1,2	1,6	3,8	4,5	3,3
1975	0,9	3,7	3,1	7,7	1,8	2,8	0,8	0,7	5,3	3,4
1976	5,1	6,8	3,9	5,9	5,6	4,9	2,7	5,0	3,1	5,6
1977	2,6	1,3	4,5	8,8	1,5	2,7	6,7	3,2	2,3	4,2
1978	2,5	0,6	3,7	8,0	0,9	3,7	8,9	2,9	2,9	4,4
1979	5,1	1,4	3,3	5,7	1,3	3,1	4,4	6,9	3,5	2,3
1980	2,4	- 2,3	1,2	0,4	0,6	0,8	0,4	6,2	2,8	- 0,4
1971-1980	4,0	1,4	3,3	5,3	3,8	3,4	4,1	4,2	4,1	3,4
1981	- 1,1	- 1,8	- 0,6	- 0,6	- 1,3	1,5	1,7	1,4	1,7	- 4,2
1982	1,4	1,8	- 1,3	3,1	- 0,1	2,8	- 6,9	1,1	0,4	- 1,2
1983	- 1,0	0,8	1,5	1,9	0,3	0,5	0,8	0,3	0,5	1,0
1984	1,1	1,9	1,8	0,5	- 0,2	0,5	2,0	3,0	1,4	1,1
1985	2,2	3,4	1,7	0,6	3,5	1,6	4,6	3,1	2,7	2,9
1986	3,1	5,9	3,5	- 1,4	3,3	3,6	2,9	4,0	5,7	3,0
1987	1,8	- 1,6	3,4	2,8	5,8	3,0	3,3	3,8	4,6	2,7
1988	3,7	0,0	2,7	5,9	4,9	2,7	4,4	4,0	4,6	0,8
1989	3,9	- 0,1	2,8	6,0	5,7	3,0	5,9	3,7	5,1	3,3
1990	3,2	0,1	5,4	2,6	3,6	2,7	0,6	2,1	5,7	4,6
1981-1990	1,8	1,0	2,1	2,1	2,5	2,2	1,9	2,7	3,2	1,4
1991	3,0	1,6	5,6	2,8	2,9	0,7	1,8	2,9	6,3	3,0
1992	2,2	1,9	2,7	2,4	2,2	0,9	2,9	1,9	- 0,9	1,8
1993	- 1,0	0,5	0,1	- 0,8	- 2,2	- 0,4	2,9	- 3,7	1,7	0,5
1994	2,0	6,5	1,0	2,0	0,9	1,2	4,4	1,5	2,4	2,3
1995	1,0	1,2	2,0	2,7	1,6	1,2	4,1	1,7	2,4	2,1
1996	0,7	2,5	1,0	2,4	2,2	1,3	6,4	1,2	4,4	4,0
1997	2,1	3,7	0,7	2,8	3,1	0,2	7,5	3,0	3,8	3,0
1998	3,3	3,5	2,0	3,1	4,5	3,3	7,8	2,3	2,3	4,4
1999	1,9	0,6	2,6	2,9	4,7	2,1	7,8	1,7	4,1	4,4
2000	2,5	0,5	1,7	2,9	4,1	2,6	10,1	2,1	3,6	4,3
1991-2000	1,8	2,2	1,9	2,3	2,4	1,3	5,5	1,5	3,0	3,0
2001	2,4	1,3	2,6	3,1	3,2	2,8	8,0	2,4	5,0	4,3
2002	2,4	1,7	2,4	3,2	2,9	2,8	6,5	2,5	5,0	4,2

(1) 1961-1991: D\_90.



(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1961	5,1	7,8	7,6	5,3	2,2	6,6	6,6	5,5	2,0	10,4
1962	3,3	-1,2	6,0	3,3	2,3	6,3	6,3	5,2	4,9	7,5
1963	5,5	6,9	4,4	4,4	4,8	6,4	6,4	5,9	4,1	8,8
1964	3,4	5,8	5,5	4,0	3,1	4,7	4,9	4,5	6,0	10,8
1965	4,9	6,0	5,6	4,2	1,4	5,2	5,3	4,4	6,3	5,8
1966	4,3	4,0	2,5	1,9	1,8	4,8	4,8	4,1	5,7	10,0
1967	3,5	6,0	2,1	2,3	2,4	4,3	4,4	3,9	3,0	10,4
1968	4,0	11,1	0,1	4,1	2,8	5,0	5,0	4,5	5,7	8,5
1969	2,9	5,4	10,7	4,4	0,6	6,9	6,8	5,5	3,7	10,3
1970	4,2	2,9	7,6	3,5	2,9	6,1	6,2	5,4	2,3	7,4
1961-1970	4,1	5,4	5,2	3,8	2,4	5,6	5,7	4,9	4,4	9,0
1971	6,7	8,4	1,7	0,1	3,2	4,8	4,8	4,3	3,8	5,5
1972	6,1	2,9	8,4	3,4	6,3	4,9	5,0	5,1	6,0	9,0
1973	5,4	13,0	5,9	2,6	5,5	5,5	5,5	5,4	4,9	8,8
1974	3,0	9,1	1,8	3,4	-1,5	2,4	2,3	1,5	-0,8	-0,1
1975	3,2	1,7	3,1	2,8	-0,2	2,3	2,4	1,9	2,2	4,4
1976	4,5	2,3	0,6	4,2	0,5	4,6	4,7	3,9	5,8	2,9
1977	5,5	0,6	-0,7	-1,0	-0,4	3,2	3,4	2,6	4,3	4,0
1978	-1,6	-2,0	2,1	-0,7	5,4	2,9	3,0	3,3	4,4	5,3
1979	4,4	0,0	5,5	2,4	4,4	3,8	3,9	3,9	2,5	6,5
1980	1,6	3,7	2,2	-0,8	0,0	2,2	2,1	1,6	-0,3	1,1
1971-1980	3,8	3,9	3,0	1,6	2,3	3,7	3,7	3,4	3,3	4,7
1981	0,8	2,9	1,2	-0,3	0,1	0,2	0,2	0,1	1,3	1,5
1982	2,6	2,4	5,3	0,7	1,0	0,7	0,7	0,8	1,2	4,4
1983	5,0	-1,4	3,1	-2,0	4,6	0,8	0,8	1,4	5,5	3,3
1984	-1,3	-2,9	3,2	1,5	1,9	1,3	1,3	1,4	5,4	2,6
1985	1,9	0,7	3,8	2,7	3,9	2,3	2,3	2,6	5,0	3,3
1986	2,2	5,6	4,0	4,4	6,6	3,6	3,4	4,0	4,2	3,5
1987	2,9	5,3	5,1	4,6	5,3	3,6	3,6	3,9	3,3	4,2
1988	3,3	6,9	5,3	2,4	7,5	3,4	3,5	4,1	4,0	5,3
1989	3,7	2,6	4,6	1,2	3,2	3,6	3,6	3,4	2,7	4,8
1990	3,8	5,9	-0,6	-0,4	0,7	3,5	3,5	2,8	1,8	4,4
1981-1990	2,5	2,7	3,5	1,5	3,5	2,3	2,3	2,4	3,4	3,7
1991	2,8	3,7	-3,8	0,9	-1,7	3,0	3,0	2,1	-0,2	2,5
1992	3,0	4,3	-4,4	-1,4	0,5	2,0	2,0	1,7	2,9	2,1
1993	0,7	1,5	-3,1	-3,1	2,9	-1,1	-1,0	-0,4	3,4	1,2
1994	1,8	2,2	2,6	1,8	2,9	1,4	1,4	1,7	3,8	1,9
1995	2,9	1,6	4,4	0,6	1,7	1,8	1,8	1,8	3,0	2,1
1996	3,2	3,9	4,2	1,4	3,6	1,6	1,6	2,0	3,2	2,9
1997	1,4	3,3	3,5	1,7	3,9	1,7	1,7	2,1	3,6	0,5
1998	2,9	6,0	4,9	2,4	4,0	3,0	3,0	3,2	4,7	-0,5
1999	2,3	4,6	3,6	4,1	4,3	2,8	2,8	3,0	5,3	1,2
2000	3,1	3,0	3,7	4,9	3,4	2,6	2,6	2,8	5,2	1,7
1991-2000	2,4	3,4	1,5	1,3	2,5	1,9	1,9	2,0	3,5	1,5
2001	2,2	2,4	3,0	3,5	2,9	2,8	2,8	2,8	2,9	1,7
2002	2,4	2,4	2,1	3,1	2,8	2,7	2,7	2,7	2,4	2,0

(1) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(2) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(3) Pondération en SPA; 1961-1991: y compris D\_90.

Tableau 17

## Dépenses de consommation finale des administrations publiques aux prix courants

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	16,3	13,7	13,4	10,9	9,0	16,0	13,1	13,7	11,1	19,6
1961	15,6	14,9	13,8	10,3	8,9	16,2	13,1	13,6	11,3	20,4
1962	16,1	15,6	14,6	10,7	8,8	16,5	13,2	14,1	12,4	21,2
1963	17,0	15,9	15,5	10,3	9,2	16,8	13,4	15,0	14,0	22,4
1964	16,4	16,0	14,8	10,6	8,9	16,7	14,0	15,4	12,3	22,7
1965	16,7	16,8	15,2	10,5	9,1	16,6	14,3	16,3	12,4	22,6
1966	17,2	17,6	15,5	10,5	9,4	16,5	14,3	16,0	13,0	23,1
1967	17,6	18,4	16,2	11,6	10,2	16,6	14,1	15,5	13,7	23,7
1968	17,8	19,2	15,5	11,5	9,9	17,3	14,1	15,6	13,7	23,2
1969	17,8	19,4	15,6	11,2	9,9	17,1	14,3	15,3	12,5	23,3
1970	17,6	20,5	15,8	11,0	10,2	17,3	15,4	14,8	11,9	23,7
1961-1970	17,0	17,4	15,2	10,8	9,4	16,8	14,0	15,2	12,7	22,6
1971	18,4	21,9	16,9	10,9	10,4	17,6	16,1	16,6	13,3	24,5
1972	19,0	21,9	17,1	10,4	10,3	17,5	16,1	17,3	13,4	24,5
1973	19,0	21,9	17,8	9,6	10,3	17,5	16,5	16,4	12,8	24,0
1974	19,2	24,1	19,3	11,8	10,7	18,1	18,1	15,7	13,0	24,9
1975	21,4	25,3	20,5	12,9	11,3	19,5	19,6	16,1	17,0	26,5
1976	21,4	24,7	19,8	12,6	12,2	19,9	19,0	15,3	16,7	26,3
1977	21,8	24,6	19,7	13,3	12,4	20,2	18,0	15,7	18,0	26,6
1978	22,6	25,2	19,7	13,1	12,9	20,7	18,1	16,2	17,8	27,2
1979	22,8	25,7	19,7	13,4	13,4	20,8	19,1	16,6	18,2	27,9
1980	23,0	27,3	20,2	13,4	14,3	21,5	21,0	16,8	19,0	27,5
1971-1980	20,9	24,3	19,1	12,1	11,8	19,3	18,1	16,3	15,9	26,0
1981	24,3	28,4	20,7	14,7	15,0	22,4	21,0	18,2	19,8	27,5
1982	24,0	28,7	20,6	14,4	15,3	23,1	20,9	18,3	18,7	27,7
1983	23,6	27,9	20,2	14,9	15,8	23,3	20,4	18,7	17,9	27,1
1984	23,6	26,6	20,0	15,3	15,5	23,7	19,7	18,4	17,5	25,7
1985	23,0	25,9	20,1	16,0	15,9	23,7	19,5	18,6	17,9	25,0
1986	22,8	24,6	19,9	15,2	15,9	23,4	19,8	18,3	17,2	24,6
1987	22,7	25,8	20,0	15,4	16,3	23,1	18,6	19,1	18,5	25,2
1988	21,3	26,3	19,7	14,1	16,0	22,7	17,1	19,5	17,5	24,4
1989	20,5	25,9	18,8	15,0	16,4	22,3	15,9	19,3	16,8	23,8
1990	20,3	25,6	18,3	15,1	16,9	22,3	16,4	20,2	18,0	23,5
1981-1990	22,6	26,6	19,8	15,0	15,9	23,0	18,9	18,9	18,0	25,5
1991	21,0	25,7	17,6	14,2	17,5	22,5	17,4	20,3	17,8	23,7
1991	21,0	25,7	19,2	14,2	17,5	22,5	17,4	20,3	17,8	23,7
1992	21,0	25,8	19,8	13,7	18,5	23,1	17,8	20,1	17,6	24,4
1993	21,5	26,8	19,9	14,3	19,0	24,5	17,6	19,9	17,4	24,8
1994	21,4	25,9	19,7	13,8	18,3	24,1	17,4	19,1	16,8	24,1
1995	21,5	25,8	19,8	15,3	18,1	23,9	16,4	17,9	17,7	24,0
1996	21,8	25,9	19,9	14,5	17,9	24,2	15,8	18,1	18,2	23,1
1997	21,3	25,6	19,5	15,2	17,6	24,2	15,2	18,2	17,3	22,9
1998	21,2	25,8	19,1	15,3	17,5	23,5	14,5	18,0	16,8	22,8
1999	21,4	25,7	19,0	15,0	17,3	23,7	14,0	18,1	17,7	22,8
2000	21,2	25,3	18,9	15,1	16,9	23,4	13,4	17,9	17,6	22,9
1991-2000	21,3	25,8	19,5	14,6	17,9	23,7	15,9	18,8	17,5	23,6
2001	21,0	25,2	18,7	14,9	16,6	23,0	12,9	17,6	17,5	22,7
2002	20,7	25,1	18,6	14,6	16,5	22,5	12,5	17,3	17,2	22,4

(1) 1960-1991: D\_90.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1960	13,3	10,3	12,4	16,2	16,7	14,3	14,3	14,9	16,9	8,0
1961	12,9	12,1	12,2	16,3	17,0	14,5	14,4	15,1	17,6	7,7
1962	13,2	12,5	13,1	17,2	17,4	15,0	14,9	15,6	17,7	8,0
1963	13,6	12,0	14,0	17,7	17,1	15,7	15,6	16,0	17,4	8,2
1964	13,7	11,9	14,1	17,6	16,7	15,5	15,4	15,8	16,9	8,0
1965	13,7	11,6	14,2	18,2	17,0	15,7	15,6	16,0	16,4	8,2
1966	14,0	11,8	14,9	19,3	17,4	15,8	15,7	16,3	17,4	8,0
1967	14,9	12,7	15,5	20,0	18,3	16,1	16,0	16,7	18,7	7,6
1968	15,1	12,7	15,9	21,0	18,0	16,2	16,1	16,7	18,6	7,4
1969	15,5	12,6	15,1	21,2	17,5	16,1	16,0	16,5	18,3	7,3
1970	15,1	13,5	15,1	22,0	17,9	16,1	16,0	16,7	18,5	7,4
1961-1970	14,2	12,4	14,4	19,0	17,4	15,7	15,6	16,1	17,8	7,8
1971	15,2	13,2	15,8	23,1	18,3	17,0	16,9	17,5	18,1	8,0
1972	15,0	13,0	15,9	23,3	18,6	17,2	17,0	17,7	17,8	8,2
1973	15,5	12,5	15,6	23,3	18,5	17,2	17,1	17,6	17,0	8,3
1974	16,2	13,7	15,8	23,8	20,4	17,9	17,7	18,5	17,5	9,1
1975	17,7	14,6	17,8	24,4	22,4	19,0	18,9	19,7	18,0	10,0
1976	18,1	13,4	18,8	25,5	22,1	18,9	18,8	19,7	17,3	9,9
1977	17,8	13,7	19,3	28,2	20,7	19,1	19,0	19,7	17,0	9,8
1978	18,5	13,6	19,0	28,6	20,4	19,5	19,3	20,0	16,4	9,7
1979	18,4	13,5	18,5	29,0	20,1	19,5	19,4	20,0	16,2	9,7
1980	18,4	14,1	18,7	29,6	21,6	20,0	19,8	20,6	16,7	9,8
1971-1980	17,1	13,5	17,5	25,9	20,3	18,5	18,4	19,1	17,2	9,2
1981	18,9	14,6	19,2	29,9	22,2	20,7	20,6	21,4	16,8	9,9
1982	19,3	14,5	19,3	29,8	22,1	20,8	20,7	21,4	17,6	9,9
1983	19,3	14,7	19,8	29,2	22,0	20,8	20,7	21,4	17,5	9,9
1984	19,4	14,6	19,7	28,3	21,7	20,7	20,6	21,2	17,2	9,8
1985	19,6	15,1	20,6	28,2	20,9	20,7	20,6	21,1	17,5	9,6
1986	19,9	14,9	21,0	27,8	21,0	20,5	20,4	20,8	17,6	9,7
1987	19,9	14,8	21,3	27,0	20,5	20,6	20,5	20,9	17,6	9,4
1988	19,6	15,3	20,4	26,3	19,7	20,3	20,2	20,5	17,1	9,1
1989	19,3	15,9	20,2	26,5	19,5	19,9	19,8	20,1	16,7	9,1
1990	18,9	16,4	21,6	27,7	19,9	19,9	19,8	20,2	16,9	9,0
1981-1990	19,4	15,1	20,3	28,1	21,0	20,5	20,4	20,9	17,2	9,5
1991	19,2	18,2	24,8	27,5	20,8	20,0	19,9	20,4	17,0	9,0
1991	19,2	18,2	24,8	27,5	20,8	20,4	20,3	20,7	17,0	9,0
1992	19,6	18,2	25,4	28,2	21,2	20,8	20,6	21,1	16,6	9,2
1993	20,5	18,9	24,3	28,4	20,6	21,2	21,1	21,3	16,0	9,4
1994	20,6	18,5	23,4	27,4	20,1	20,9	20,7	20,9	15,5	9,5
1995	20,4	18,6	22,8	26,3	19,8	20,6	20,5	20,7	15,1	9,8
1996	20,3	18,9	23,2	27,1	19,4	20,6	20,5	20,7	14,8	9,7
1997	19,7	19,2	22,4	26,7	18,4	20,4	20,3	20,3	14,5	9,7
1998	19,6	19,2	21,6	26,7	18,2	20,0	20,0	20,0	14,1	10,2
1999	19,8	20,0	21,5	27,0	18,4	20,1	20,0	20,0	14,1	10,3
2000	19,4	20,8	20,6	26,3	18,3	19,8	19,8	19,8	13,9	10,0
1991-2000	19,9	19,0	23,0	27,2	19,5	20,5	20,4	20,5	15,2	9,7
2001	18,8	20,6	20,0	26,0	18,5	19,5	19,5	19,6	13,8	9,9
2002	18,3	20,4	19,6	25,7	18,6	19,3	19,2	19,4	13,8	9,6

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> 1960-1991: y compris D\_90.

Tableau 18

## Dépenses de consommation finale des administrations publiques aux prix de 1995

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1961	1,9	5,3	6,1	4,4	5,6	4,8	2,1	4,4	1,3	2,8
1962	8,6	9,9	9,5	6,7	6,7	4,7	3,1	3,9	2,4	3,3
1963	11,6	2,9	6,2	4,2	9,7	3,4	4,0	4,3	5,8	4,7
1964	4,2	7,3	1,8	9,3	1,3	4,2	3,0	4,2	-0,8	1,7
1965	5,5	3,4	4,9	9,0	3,6	3,2	3,7	4,0	2,5	1,5
1966	4,7	5,8	3,2	6,3	2,0	2,7	1,0	4,0	5,8	1,7
1967	5,7	7,6	3,6	8,5	2,4	4,3	4,5	4,4	4,2	2,4
1968	3,5	4,7	0,6	1,3	1,9	5,6	5,8	5,2	5,6	2,2
1969	6,3	6,8	4,3	7,7	4,4	4,1	6,9	2,8	3,3	4,5
1970	3,1	6,9	4,3	5,9	5,8	4,2	11,3	2,6	4,1	5,7
1961-1970	5,5	6,0	4,4	6,3	4,3	4,1	4,5	4,0	3,4	3,1
1971	5,5	5,5	5,1	4,9	4,3	3,9	8,6	4,9	3,0	4,7
1972	5,9	5,7	4,2	5,7	5,2	3,5	7,5	4,9	4,2	1,5
1973	5,3	4,0	5,0	6,6	6,4	3,4	6,7	2,8	3,4	1,3
1974	3,4	3,5	4,0	12,3	9,3	1,2	7,6	2,5	3,8	2,3
1975	4,5	2,0	3,9	11,9	5,2	4,4	8,7	2,5	3,3	4,2
1976	3,7	4,4	1,5	5,1	6,9	4,2	2,7	2,3	2,8	4,2
1977	2,3	2,3	1,3	6,5	3,9	2,4	2,0	3,0	2,9	4,2
1978	6,0	6,3	3,9	3,5	5,4	5,2	8,2	3,3	1,8	3,8
1979	2,5	5,6	3,4	5,8	4,2	3,4	4,6	2,7	2,2	3,5
1980	1,8	3,7	2,6	0,2	4,2	2,6	7,1	2,1	3,1	1,4
1971-1980	4,1	4,3	3,5	6,2	5,5	3,4	6,3	3,1	3,0	3,1
1981	3,1	2,0	1,8	6,8	3,5	3,4	0,3	2,2	1,4	2,8
1982	-0,7	2,7	-0,9	-2,0	5,3	4,7	3,3	2,5	1,5	2,6
1983	0,6	0,1	0,2	3,6	3,9	2,2	-0,4	3,6	1,9	1,6
1984	0,2	-0,2	2,5	2,7	2,4	2,8	-0,7	1,8	2,2	0,6
1985	2,9	2,1	2,1	3,8	5,5	2,2	1,8	3,0	2,0	2,4
1986	1,3	0,9	2,5	-1,1	5,4	2,4	2,6	2,6	2,7	2,4
1987	2,7	2,1	1,5	0,2	8,9	2,2	-4,8	4,8	4,7	2,8
1988	-0,7	-0,2	2,1	-5,5	4,0	3,2	-5,0	4,0	4,9	1,2
1989	1,1	-0,8	-1,6	5,4	8,3	1,6	-1,3	0,2	3,9	2,8
1990	-0,3	-0,2	2,2	0,6	6,6	2,5	5,4	2,5	3,1	2,0
1981-1990	1,0	0,8	1,2	1,4	5,4	2,7	0,1	2,7	2,8	2,1
1991	3,6	0,6	0,4	-1,5	5,6	2,7	2,7	1,7	3,9	2,4
1992	1,5	0,8	5,0	-3,0	4,0	3,8	3,0	0,6	1,5	3,6
1993	-0,1	4,1	0,1	2,6	2,4	4,6	0,1	-0,2	3,7	2,2
1994	1,4	3,0	2,4	-1,1	-0,3	0,7	4,1	-0,9	2,0	1,1
1995	1,2	2,1	1,5	5,6	1,8	-0,1	3,8	-2,2	2,2	0,7
1996	2,4	3,4	1,8	0,9	1,3	2,3	3,2	1,0	4,4	-0,4
1997	0,1	1,3	-0,9	3,0	2,9	2,1	5,6	0,8	2,1	3,2
1998	1,4	3,0	0,5	1,7	3,7	0,1	5,3	0,7	2,8	3,4
1999	3,4	1,4	-0,1	-0,1	2,9	2,6	5,2	0,6	12,8	2,5
2000	1,1	1,1	1,6	0,8	1,3	1,3	4,1	0,9	4,0	3,2
1991-2000	1,6	2,1	1,2	0,9	2,5	2,0	3,7	0,3	3,9	2,2
2001	1,5	1,4	1,2	0,6	2,2	1,3	4,1	1,0	3,8	2,5
2002	1,5	1,4	1,6	0,6	2,6	1,3	3,9	0,8	3,6	2,1

(1) 1961-1991: D\_90.

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1961	1,8	26,7	5,8	3,4	3,5	5,0	5,0	4,6	4,7	5,4
1962	2,4	8,5	7,9	6,3	3,1	6,2	6,2	5,5	5,7	7,5
1963	4,0	3,0	7,0	9,5	1,8	5,3	5,3	4,6	1,6	7,6
1964	4,9	6,8	2,0	3,0	1,6	3,1	3,2	2,9	1,1	3,0
1965	0,7	7,4	4,7	4,8	2,6	3,8	3,9	3,7	2,4	3,1
1966	4,6	6,6	4,6	5,5	2,7	3,2	3,3	3,3	10,7	4,5
1967	4,0	13,6	4,6	4,7	5,7	4,0	4,1	4,5	8,1	3,4
1968	3,1	8,4	5,9	6,8	0,4	3,4	3,4	2,9	2,7	4,7
1969	2,3	3,2	3,4	5,2	-1,8	4,0	4,0	2,9	0,1	4,1
1970	3,3	12,7	5,5	8,1	1,7	4,2	4,3	4,0	-1,2	4,8
1961-1970	3,1	9,5	5,1	5,7	2,1	4,2	4,2	3,9	3,5	4,8
1971	3,3	6,4	5,8	2,2	3,0	4,7	4,7	4,3	-2,1	4,9
1972	4,1	8,6	7,8	2,4	4,4	4,2	4,2	4,2	0,5	5,0
1973	3,0	7,8	5,6	2,6	4,4	3,9	4,0	4,0	-1,0	5,4
1974	5,7	17,3	4,5	3,1	1,8	3,5	3,6	3,3	2,3	-0,4
1975	4,0	6,6	6,9	4,7	5,4	4,0	4,1	4,4	2,2	12,6
1976	4,3	7,0	5,8	3,5	1,8	3,2	3,3	3,0	0,1	4,2
1977	2,8	12,2	4,2	3,0	-1,4	2,6	2,7	1,9	1,7	4,2
1978	0,8	4,4	2,7	3,3	1,8	4,2	4,2	3,8	2,5	5,2
1979	3,5	6,4	3,6	4,7	1,6	3,3	3,4	3,2	1,9	4,2
1980	2,1	8,0	3,8	2,2	1,6	2,6	2,6	2,4	1,9	3,1
1971-1980	3,3	8,4	5,1	3,2	2,4	3,6	3,7	3,4	1,0	4,8
1981	1,9	5,5	3,9	2,3	0,2	2,6	2,7	2,2	2,0	4,5
1982	3,0	3,7	2,4	1,0	0,6	2,2	2,1	1,9	2,4	2,9
1983	1,7	3,8	3,1	0,8	2,1	2,0	2,0	1,9	3,4	2,5
1984	0,8	0,2	2,0	2,2	1,2	2,1	2,1	1,9	2,9	2,3
1985	1,3	6,4	4,3	2,2	-0,2	2,7	2,7	2,2	5,5	0,3
1986	1,8	7,2	3,4	1,3	1,6	2,8	2,7	2,4	4,9	5,1
1987	0,2	3,8	4,4	1,0	0,0	3,1	3,1	2,4	3,7	1,6
1988	1,1	8,6	1,9	0,6	0,0	2,8	2,7	2,1	1,3	2,3
1989	1,4	6,6	2,2	2,1	0,8	1,2	1,3	1,2	1,3	2,0
1990	1,3	5,4	4,0	2,6	2,5	2,7	2,7	2,6	2,6	1,5
1981-1990	1,5	5,1	3,2	1,6	0,9	2,4	2,4	2,1	3,0	2,5
1991	2,2	10,3	2,1	2,8	2,9	2,3	2,3	2,4	0,5	2,0
1992	2,0	1,1	-2,4	0,0	0,5	3,2	3,1	2,5	0,1	2,0
1993	2,7	0,9	-4,2	0,2	-0,8	1,5	1,5	1,1	-1,1	2,4
1994	2,5	2,1	0,3	-0,9	1,4	1,0	0,9	1,0	-0,2	2,4
1995	0,0	2,2	2,0	-0,6	1,6	0,4	0,5	0,6	-0,2	3,3
1996	1,2	-0,3	2,5	0,9	1,7	1,6	1,5	1,6	0,6	1,9
1997	-1,4	2,6	4,1	-1,0	-1,4	1,0	1,1	0,6	1,3	1,5
1998	2,8	3,0	1,7	2,2	1,1	1,2	1,2	1,2	1,6	1,5
1999	3,2	3,8	2,0	1,8	3,3	1,6	1,6	1,8	2,1	1,3
2000	0,5	2,7	0,7	-0,8	2,2	1,5	1,5	1,5	2,3	-0,1
1991-2000	1,6	2,8	0,9	0,4	1,2	1,5	1,5	1,4	0,7	1,8
2001	-0,2	1,0	1,0	0,8	4,0	1,4	1,4	1,8	2,1	0,3
2002	-0,4	1,0	1,0	0,8	4,0	1,5	1,5	1,8	2,3	0,0

(1) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(2) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(3) Pondération en SPA; 1961-1991: y compris D\_90.

Tableau 19

## Formation brute de capital fixe aux prix courants, ensemble de l'économie

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	21,8	22,7	24,3	20,7	21,6	21,5	14,4	27,5	19,4	26,9
1961	23,3	24,4	25,2	20,4	22,7	22,8	16,3	28,3	22,5	27,6
1962	24,0	24,3	25,7	22,4	23,2	22,7	17,9	28,9	24,1	27,3
1963	23,3	23,1	25,6	19,5	23,4	23,6	19,5	29,3	27,9	26,5
1964	25,2	25,7	26,6	21,3	25,0	24,5	20,5	27,1	31,3	28,4
1965	25,2	25,3	26,1	22,1	26,4	24,8	21,4	23,5	26,0	28,0
1966	25,9	25,3	25,4	23,1	26,6	25,2	19,8	22,9	24,7	29,2
1967	25,8	25,4	23,1	22,1	26,7	25,5	20,0	23,8	22,2	29,3
1968	24,3	24,5	22,4	25,1	27,1	25,1	20,9	24,8	20,5	29,9
1969	24,0	25,8	23,3	26,4	27,5	25,0	23,3	25,7	20,6	27,4
1970	25,6	25,9	25,5	25,5	27,5	24,9	22,7	26,1	21,4	28,7
1961-1970	24,7	25,0	24,9	22,8	25,6	24,4	20,2	26,0	24,1	28,2
1971	24,9	25,4	26,2	26,6	25,2	25,3	23,6	25,3	26,3	28,2
1972	24,1	25,8	25,4	30,6	26,4	25,3	23,7	24,5	25,8	26,3
1973	24,1	26,0	23,9	30,9	27,9	25,9	25,2	26,3	25,3	25,4
1974	25,6	25,2	21,6	23,8	29,6	26,4	24,6	27,4	22,8	24,2
1975	25,3	22,1	20,4	23,7	27,9	24,7	22,7	26,4	25,8	23,2
1976	24,8	24,0	20,1	24,2	26,3	24,5	24,2	25,3	23,1	21,4
1977	24,3	23,2	20,3	27,5	25,3	23,5	24,1	25,0	23,3	23,1
1978	24,3	22,9	20,6	30,6	23,9	22,9	26,8	24,3	22,3	23,4
1979	23,2	22,2	21,7	32,7	22,8	23,0	29,8	24,4	22,6	23,0
1980	23,7	20,1	22,6	28,4	23,5	23,8	28,2	25,9	25,2	22,9
1971-1980	24,4	23,7	22,3	27,9	25,9	24,5	25,3	25,5	24,3	24,1
1981	20,4	16,8	21,6	26,0	23,2	23,1	28,7	25,5	23,6	20,9
1982	19,2	17,5	20,4	23,5	22,9	22,5	25,6	23,8	23,2	20,0
1983	17,7	17,9	20,4	25,2	22,0	21,2	22,4	22,6	19,7	20,0
1984	17,4	18,9	20,0	20,4	19,8	20,4	20,7	22,3	18,6	20,4
1985	17,8	20,7	19,5	21,9	20,3	20,3	18,4	21,8	16,4	21,0
1986	17,7	22,5	19,4	22,8	20,6	20,4	17,8	20,9	20,1	21,8
1987	18,3	22,0	19,4	21,6	22,0	21,0	16,6	20,9	22,9	22,2
1988	20,2	20,5	19,6	21,5	23,9	21,9	15,9	21,3	24,8	22,7
1989	21,9	20,5	20,2	22,6	25,5	22,5	17,1	21,3	23,6	22,9
1990	23,1	19,9	20,9	23,1	25,9	22,6	18,7	21,5	24,6	22,3
1981-1990	19,4	19,7	20,1	22,9	22,6	21,6	20,2	22,2	21,8	21,4
1991	21,5	19,1	21,3	22,6	25,2	22,0	17,1	21,0	26,5	21,8
1991	21,5	19,1	23,8	22,6	25,2	22,0	17,1	21,0	26,5	21,8
1992	21,3	17,9	24,0	21,3	23,1	20,9	16,9	20,5	23,3	21,4
1993	20,5	17,1	23,0	20,3	21,0	19,4	15,5	18,4	24,2	20,5
1994	20,0	17,3	23,1	18,6	21,0	19,1	16,5	18,0	20,9	20,0
1995	20,2	18,6	22,4	18,6	22,0	18,8	17,2	18,3	21,7	20,3
1996	20,1	18,6	21,8	19,5	21,6	18,5	18,8	18,3	20,3	21,1
1997	20,6	19,4	21,4	20,0	21,9	18,0	20,3	18,1	20,1	21,5
1998	20,9	20,2	21,3	21,6	22,9	18,3	21,9	18,4	19,2	21,5
1999	21,3	19,7	21,3	22,5	24,2	19,0	23,4	18,9	22,4	22,2
2000	21,8	20,7	21,6	23,6	25,7	19,5	24,3	19,8	20,8	22,9
1991-2000	20,8	18,9	22,4	20,9	22,9	19,3	19,2	19,0	21,9	21,3
2001	22,1	20,4	21,6	24,9	26,4	20,0	25,0	20,5	20,7	23,0
2002	22,4	20,6	21,7	26,3	27,1	20,3	25,4	21,0	20,2	23,1

(1) 1960-1991: D\_90.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1960	22,7	23,5	29,4	24,3	17,1	23,9	23,9	22,4	17,8	29,0
1961	23,8	23,6	29,0	24,9	18,0	24,9	24,9	23,4	17,3	31,9
1962	23,4	22,7	28,6	25,5	17,8	25,2	25,2	23,6	17,6	32,2
1963	23,7	24,1	26,6	25,9	17,4	25,4	25,3	23,7	18,1	31,6
1964	24,0	23,1	26,2	26,3	18,9	25,9	25,8	24,5	18,6	31,7
1965	24,8	23,2	27,3	26,4	19,0	25,3	25,2	24,1	19,1	29,8
1966	25,3	25,4	27,5	26,5	19,1	25,2	25,2	24,1	18,9	30,3
1967	24,2	27,0	26,1	26,5	19,8	24,8	24,7	23,9	18,1	31,9
1968	23,4	22,5	24,0	25,6	20,1	24,5	24,5	23,8	18,3	33,2
1969	22,8	22,9	24,7	24,8	19,4	24,8	24,8	23,9	18,5	34,5
1970	23,5	23,6	27,3	24,1	19,5	25,7	25,7	24,6	17,9	35,5
1961-1970	23,9	23,8	26,7	25,6	18,9	25,2	25,1	24,0	18,2	32,2
1971	25,3	25,1	28,5	23,5	19,6	25,8	25,8	24,7	18,4	34,2
1972	27,5	27,5	29,0	23,7	19,2	25,4	25,5	24,5	19,2	34,1
1973	25,9	27,2	29,9	23,4	20,6	25,4	25,5	24,8	19,6	36,4
1974	25,8	26,4	31,0	22,9	21,7	25,1	25,1	24,6	19,0	34,8
1975	24,2	26,3	32,7	22,4	20,7	24,0	24,0	23,4	17,9	32,5
1976	23,7	25,5	29,2	22,6	20,4	23,3	23,3	22,9	18,2	31,2
1977	24,7	26,9	28,4	22,5	19,4	23,0	23,1	22,6	19,5	30,2
1978	22,8	28,4	25,4	20,8	19,2	22,7	22,8	22,3	20,8	30,4
1979	22,9	27,0	24,7	21,2	19,4	22,9	23,1	22,5	21,3	31,7
1980	23,6	29,0	26,7	21,6	18,8	23,8	23,9	23,0	20,4	31,6
1971-1980	24,6	26,9	28,6	22,4	19,9	24,1	24,2	23,5	19,4	32,7
1981	23,4	31,3	26,5	20,2	17,1	23,1	23,1	21,9	20,1	30,6
1982	21,4	31,6	26,7	20,0	17,1	22,0	22,1	21,1	19,0	29,5
1983	20,8	29,6	26,9	20,0	17,0	21,3	21,4	20,5	18,8	28,0
1984	20,4	23,9	25,3	20,1	18,1	20,7	20,7	20,2	19,7	27,7
1985	21,1	22,1	25,4	20,7	18,1	20,5	20,5	20,1	19,7	27,5
1986	21,0	22,4	25,0	19,9	18,0	20,3	20,4	20,1	19,5	27,3
1987	21,5	24,8	25,6	20,8	18,8	20,7	20,7	20,5	18,7	28,3
1988	22,1	26,5	26,9	21,7	20,5	21,4	21,4	21,3	18,5	29,6
1989	22,5	25,6	29,5	23,7	21,6	22,1	22,1	22,0	18,2	30,6
1990	22,8	25,5	28,6	23,1	20,6	22,4	22,4	22,1	17,5	31,7
1981-1990	21,7	26,4	26,6	21,0	18,7	21,4	21,5	21,0	19,0	29,1
1991	23,5	24,3	24,4	20,8	17,9	22,0	22,0	21,3	16,3	31,4
1991	23,5	24,3	24,4	20,8	17,9	22,7	22,7	21,9	16,3	31,4
1992	23,0	23,2	19,9	18,3	16,5	22,1	22,1	21,2	16,4	30,5
1993	22,3	21,6	16,4	15,3	15,8	20,8	20,8	19,9	16,9	29,5
1994	23,3	21,7	15,5	15,1	15,8	20,7	20,6	19,7	17,4	28,6
1995	23,3	21,9	16,3	15,5	16,3	20,6	20,5	19,8	17,8	28,5
1996	23,3	22,4	17,0	15,7	16,6	20,3	20,2	19,6	18,4	29,5
1997	23,5	23,9	18,0	14,9	16,7	20,1	20,1	19,4	18,9	28,6
1998	23,5	24,7	18,7	15,8	17,4	20,4	20,4	19,8	19,7	26,8
1999	23,7	24,9	19,1	16,6	17,8	20,8	20,9	20,2	20,3	26,1
2000	24,1	25,7	19,1	16,9	17,9	21,4	21,5	20,7	21,1	25,9
1991-2000	23,4	23,4	18,4	16,5	16,9	21,0	21,0	20,2	18,3	28,5
2001	24,3	26,4	19,3	17,4	18,1	21,8	21,9	21,0	21,7	26,8
2002	24,6	27,1	19,5	18,0	18,4	22,1	22,2	21,4	22,1	27,2

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> 1960-1991: y compris D\_90.

Tableau 20

## Formation brute de capital fixe aux prix de 1995, ensemble de l'économie

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1961	12,4	13,9	6,5	13,2	17,9	10,9	16,9	11,6	9,0	6,0
1962	5,9	6,7	3,8	5,1	11,4	8,5	14,8	9,8	7,8	3,4
1963	0,1	-2,4	1,2	-6,5	11,4	8,8	12,0	8,1	14,2	1,1
1964	14,7	23,5	11,2	19,3	15,0	10,5	10,8	-5,8	22,1	19,2
1965	4,1	4,7	4,7	15,6	16,4	7,0	10,5	-8,4	-13,9	5,3
1966	6,8	4,3	1,2	5,4	13,1	7,3	-3,0	4,3	-5,1	8,0
1967	2,9	5,4	-7,0	-1,3	6,0	6,0	6,8	11,7	-7,9	8,5
1968	-1,3	1,9	3,3	23,1	9,5	5,5	13,2	10,8	-4,2	11,2
1969	5,3	11,8	9,6	16,5	10,0	9,2	20,5	7,8	10,5	-2,2
1970	8,4	2,2	8,9	-2,4	3,4	4,6	-3,3	3,0	7,5	9,2
1961-1970	5,8	7,0	4,2	8,4	11,3	7,8	9,6	5,1	3,4	6,8
1971	-1,9	1,9	5,9	11,6	-3,0	7,3	8,9	-0,8	10,7	0,7
1972	3,4	9,3	2,7	23,8	14,2	6,0	7,8	0,9	7,0	-3,0
1973	7,0	3,5	-0,3	6,8	13,0	8,5	16,2	8,4	11,8	4,6
1974	6,9	-8,9	-9,7	-32,7	6,2	1,3	-11,6	1,9	-7,0	-3,0
1975	-1,9	-12,4	-5,4	10,1	-4,5	-6,4	-3,6	-7,1	-7,4	-4,1
1976	4,0	16,2	3,6	7,1	-0,8	3,3	10,1	-1,0	-4,2	-3,3
1977	0,0	-3,2	3,6	12,3	-0,9	-1,8	4,8	1,4	-0,1	9,9
1978	2,8	0,6	4,1	12,5	-2,7	2,1	18,3	0,6	1,1	2,4
1979	-2,7	-0,4	6,7	5,2	-4,4	4,0	14,5	5,2	3,8	-1,5
1980	5,6	-12,1	2,2	-15,2	0,7	4,2	-3,7	8,4	12,7	-0,2
1971-1980	2,3	-0,9	1,2	2,8	1,6	2,7	5,7	1,7	2,6	0,2
1981	-13,0	-19,6	-5,0	-9,8	-2,5	-0,6	7,3	-3,1	-7,4	-10,0
1982	-6,4	7,0	-5,4	-2,3	2,1	0,0	-3,4	-4,9	-0,5	-4,1
1983	-5,8	1,8	3,1	5,2	-2,4	-2,2	-9,0	-1,1	-11,8	2,5
1984	2,7	10,9	0,1	-15,9	-6,9	-0,8	-2,7	3,4	0,1	5,8
1985	6,9	14,3	-0,5	9,5	6,1	3,1	-7,8	0,4	-9,5	7,0
1986	3,2	16,4	3,3	-0,5	9,9	6,0	0,0	2,3	31,0	7,0
1987	6,2	-0,8	1,8	-6,0	14,0	6,0	-2,3	4,2	17,9	0,8
1988	15,7	-3,2	4,4	6,7	13,9	9,5	-1,6	6,7	15,0	4,5
1989	12,6	-0,6	6,3	7,1	13,6	7,3	15,6	4,2	7,0	4,9
1990	8,5	-2,2	8,5	5,0	6,6	3,3	12,1	4,0	2,7	1,6
1981-1990	2,7	1,9	1,6	-0,4	5,2	3,1	0,5	1,6	3,7	1,9
1991	-4,1	-3,4	6,0	4,8	1,6	-1,5	-7,0	1,0	31,6	0,2
1992	1,7	-2,1	4,5	-3,2	-4,4	-1,6	0,0	-1,4	-9,0	0,6
1993	-3,1	-3,8	-4,5	-3,5	-10,5	-6,4	-5,1	-10,9	28,4	-3,0
1994	-0,1	7,7	4,0	-2,8	2,5	1,5	11,8	0,1	-14,9	2,4
1995	4,9	12,0	-0,7	4,2	8,2	2,0	13,3	6,0	3,5	4,6
1996	0,8	3,5	-0,8	8,4	2,1	0,0	16,5	3,6	-3,5	6,3
1997	6,7	7,9	0,6	7,8	5,0	-0,1	17,8	1,2	10,5	6,6
1998	4,6	6,9	3,0	11,8	9,7	6,3	14,7	4,1	1,5	4,1
1999	4,8	0,3	3,3	7,3	8,9	7,1	12,5	4,4	26,6	6,5
2000	4,6	7,9	3,4	8,6	6,7	6,2	9,4	7,1	-1,7	6,8
1991-2000	2,0	3,6	1,8	4,2	2,8	1,3	8,0	1,4	6,2	3,4
2001	4,5	1,3	3,5	10,6	5,4	5,4	7,8	6,2	5,7	5,4
2002	4,5	3,3	3,6	10,9	5,9	4,6	6,5	5,8	4,8	5,0

(1) 1961-1991: D<sub>90</sub>.



(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1961	12,6	6,7	9,2	8,0	9,4	9,9	9,9	9,9	1,5	23,1
1962	2,7	1,7	0,5	6,3	0,7	6,7	6,7	5,7	8,2	14,6
1963	3,4	15,3	-3,0	6,8	1,5	5,4	5,2	4,6	7,9	12,1
1964	9,6	4,0	6,1	7,6	16,0	7,7	7,8	9,3	9,4	15,6
1965	5,2	10,3	10,4	4,0	5,2	3,7	3,8	4,1	9,7	5,1
1966	8,8	17,9	3,9	4,6	2,7	5,5	5,5	5,0	5,6	13,8
1967	0,1	5,2	-1,2	5,3	9,0	2,9	2,8	3,9	-1,1	17,8
1968	2,9	-9,3	-5,2	0,6	5,8	6,0	6,3	5,9	5,9	20,3
1969	4,9	8,1	12,7	4,3	-0,6	8,1	8,2	6,8	3,6	18,8
1970	9,8	11,4	12,5	3,3	2,9	6,1	5,9	5,3	-3,2	16,4
1961-1970	5,9	6,9	4,4	5,1	5,2	6,2	6,2	6,0	4,7	15,7
1971	13,8	10,2	3,8	-0,6	2,0	3,4	3,6	3,2	5,8	4,7
1972	12,1	14,0	6,5	4,2	0,0	4,5	4,9	4,3	9,3	10,1
1973	0,3	10,3	8,5	2,7	6,5	6,0	6,0	6,0	7,8	11,6
1974	4,0	-6,1	3,5	-3,0	-2,0	-1,1	-2,0	-2,2	-5,4	-8,5
1975	-5,0	-10,6	5,9	3,1	-1,9	-5,5	-5,2	-4,6	-9,4	-0,7
1976	3,8	1,3	-8,0	1,9	1,7	1,2	1,4	1,7	8,1	2,9
1977	9,2	11,5	-3,4	-2,9	-1,5	1,6	1,9	1,2	11,7	2,8
1978	-7,6	6,2	-8,3	-6,8	2,5	1,4	1,7	1,6	11,1	7,9
1979	4,8	-1,3	3,4	4,5	2,6	3,3	3,4	3,2	5,0	5,9
1980	4,0	8,5	9,6	3,5	-4,7	4,2	3,5	2,1	-5,6	-0,4
1971-1980	3,7	4,1	2,0	0,6	0,5	1,9	1,9	1,6	3,6	3,5
1981	-0,9	5,5	1,9	-6,0	-8,9	-3,2	-3,4	-4,4	0,5	2,3
1982	-7,4	2,3	5,3	-0,9	5,9	-2,8	-2,8	-1,6	-7,4	-0,2
1983	0,4	-7,1	2,9	1,1	5,1	-0,6	-0,5	0,3	6,6	-1,1
1984	0,1	-17,4	-1,7	7,1	9,3	-0,3	-0,7	1,0	15,8	4,3
1985	6,9	-3,5	2,8	5,2	4,0	2,0	2,2	2,7	5,4	5,0
1986	2,4	10,9	1,0	0,3	2,1	4,7	4,6	4,3	1,4	4,8
1987	4,4	18,0	4,9	8,2	8,9	5,2	4,9	5,5	-0,1	9,1
1988	6,8	14,8	11,0	6,6	14,8	8,1	8,0	8,8	3,6	11,5
1989	6,3	4,4	13,0	11,3	5,9	7,3	7,3	7,0	3,2	8,2
1990	6,6	7,6	-4,6	1,3	-2,3	5,3	5,3	3,8	-0,3	8,5
1981-1990	2,5	3,0	3,5	3,3	4,3	2,5	2,4	2,7	2,7	5,2
1991	6,3	3,5	-18,6	-8,9	-8,7	1,3	1,3	-0,5	-5,2	3,3
1992	0,1	4,8	-16,7	-10,8	-0,7	0,1	0,1	-0,3	5,9	-1,5
1993	-2,0	-6,0	-16,6	-17,2	0,8	-6,7	-6,6	-5,9	6,8	-2,0
1994	8,4	3,4	-2,7	6,1	3,6	2,4	2,3	2,6	7,9	-0,8
1995	1,2	4,8	10,6	9,4	2,9	3,0	3,0	3,2	5,8	1,7
1996	2,2	6,2	8,4	5,0	4,9	1,5	1,6	2,1	8,6	11,1
1997	1,0	10,6	11,9	-2,2	7,5	2,3	2,4	3,1	9,5	-0,8
1998	2,7	8,8	9,4	9,4	10,1	5,1	5,3	6,0	10,8	-7,4
1999	3,2	5,4	4,6	8,1	6,1	5,4	5,4	5,5	9,3	-1,2
2000	5,2	6,0	4,4	6,0	3,2	5,5	5,6	5,3	10,0	1,0
1991-2000	2,8	4,7	-1,2	0,1	2,9	1,9	2,0	2,1	6,8	0,2
2001	4,0	5,6	5,3	7,5	3,8	4,9	5,1	4,9	6,4	3,0
2002	4,2	5,8	4,8	7,0	3,9	4,8	5,0	4,8	5,0	3,4

(1) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(2) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(3) Pondération en SPA; 1961-1991: y compris D\_90.

Tableau 21

## Variation des stocks aux prix courants, ensemble de l'économie

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	-0,1	4,4	3,0	-6,5	-0,5	3,0	2,0	2,1	2,4	3,3
1961	0,5	1,9	2,0	-1,6	1,7	1,3	1,4	2,3	2,2	2,7
1962	0,0	2,9	1,6	-2,7	3,6	2,2	1,6	1,7	5,6	1,5
1963	0,4	0,8	0,7	3,4	3,4	1,4	0,9	1,0	-0,1	1,1
1964	1,5	1,7	1,5	5,3	2,7	2,1	1,2	0,5	-1,2	3,0
1965	0,8	2,3	2,3	7,2	3,0	1,4	2,3	0,7	2,1	1,9
1966	1,0	0,8	1,1	3,4	2,9	1,8	0,8	0,8	1,7	1,3
1967	0,4	0,0	-0,1	2,9	1,4	1,4	-0,4	1,1	-3,0	0,9
1968	0,9	0,6	2,1	2,0	0,8	1,1	1,1	0,0	-1,9	0,6
1969	1,9	1,3	2,9	4,5	2,5	2,4	2,4	0,7	-1,2	1,6
1970	1,6	1,0	2,1	5,2	0,8	2,5	1,7	2,6	2,7	1,6
1961-1970	0,9	1,3	1,6	3,0	2,3	1,8	1,3	1,1	0,7	1,6
1971	1,4	0,6	0,6	5,4	0,9	1,5	0,3	0,8	1,3	0,4
1972	0,5	0,2	0,5	4,6	0,9	1,6	1,4	0,6	0,7	0,2
1973	1,3	1,3	1,3	10,1	0,8	2,0	1,6	2,0	-0,2	1,0
1974	2,2	1,2	0,4	8,7	2,2	2,3	4,4	4,0	-3,4	2,1
1975	-0,5	0,0	-0,6	7,2	2,1	-0,7	0,0	-1,1	-4,8	-0,2
1976	0,2	1,2	1,4	8,2	2,0	1,4	0,5	2,9	-2,2	1,0
1977	0,4	1,0	0,6	1,1	1,1	1,5	3,1	1,2	-4,7	0,6
1978	0,2	0,0	0,6	-2,9	0,2	0,8	1,5	1,2	0,9	0,4
1979	0,8	0,9	1,7	-5,4	0,8	1,3	2,3	1,7	-2,3	0,4
1980	0,6	0,1	0,8	-2,4	1,0	1,3	-1,2	2,6	-1,9	0,8
1971-1980	0,7	0,7	0,7	3,4	1,2	1,3	1,4	1,6	-1,7	0,7
1981	0,5	0,1	-0,7	-5,0	0,0	-0,1	-1,1	0,9	-0,9	-0,3
1982	0,7	0,5	-1,0	2,0	0,6	0,5	1,4	0,7	-0,1	-0,5
1983	0,2	0,2	-0,1	-0,8	0,7	-0,1	0,7	0,4	3,1	0,2
1984	1,2	1,5	0,3	5,1	1,0	0,1	1,4	1,5	4,7	0,2
1985	0,0	1,2	0,1	4,7	0,0	-0,1	0,9	1,8	-0,7	0,3
1986	-0,1	1,1	0,2	3,0	0,5	0,2	0,6	1,1	-1,1	0,8
1987	0,2	-0,5	0,0	-1,8	0,7	0,2	0,1	1,3	-2,7	-0,1
1988	0,2	0,2	0,5	0,6	1,0	0,6	-0,2	1,3	-2,7	0,1
1989	-0,1	0,6	0,7	-0,2	1,0	0,8	1,0	1,1	-0,1	1,1
1990	-0,7	0,4	0,5	-0,3	0,9	0,8	2,3	0,8	-1,1	1,2
1981-1990	0,2	0,5	0,0	0,7	0,6	0,3	0,7	1,1	-0,2	0,3
1991	-0,4	0,0	0,6	0,9	0,8	0,5	2,1	0,7	-0,3	0,9
1991	-0,4	0,0	0,5	0,9	0,8	0,5	2,1	0,7	-0,3	0,9
1992	-0,4	0,2	-0,2	-0,3	0,8	-0,1	-0,6	0,3	-0,5	0,5
1993	-0,7	-0,7	-0,5	-0,4	0,0	-1,1	-0,4	-0,1	-1,9	-0,6
1994	-0,4	0,3	0,1	0,1	0,2	-0,1	-0,4	0,5	0,9	0,4
1995	0,2	1,1	0,2	0,3	0,3	0,5	0,9	1,0	-0,4	0,7
1996	-0,2	0,4	-0,1	0,3	0,3	-0,2	0,8	0,3	-0,1	0,2
1997	-0,2	0,8	0,2	0,2	0,2	-0,1	1,2	0,8	0,3	0,3
1998	0,0	1,1	0,5	0,3	0,3	0,4	1,5	1,2	0,3	0,4
1999	-0,1	-0,1	0,9	-0,2	0,5	0,0	0,0	1,4	0,4	0,1
2000	0,1	0,0	1,0	0,0	0,6	0,1	0,2	1,8	0,5	0,1
1991-2000	-0,2	0,3	0,2	0,1	0,4	0,0	0,5	0,8	-0,1	0,3
2001	0,1	0,2	1,1	0,0	0,6	0,1	0,2	1,7	0,3	0,1
2002	0,1	0,2	1,1	0,0	0,6	0,0	0,2	1,9	0,2	0,2

(1) 1960-1991: D\_90.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1960	3,2	1,4	1,0	2,6	2,2	2,5	2,3	2,3	0,6	3,9
1961	2,2	3,9	1,2	1,6	1,0	1,8	1,8	1,6	0,6	5,0
1962	0,4	1,8	0,4	1,0	0,0	1,8	1,7	1,3	1,1	2,0
1963	-0,2	2,0	-0,8	0,2	0,5	1,1	1,1	0,9	0,9	2,2
1964	1,6	3,3	-0,2	2,0	2,1	1,6	1,7	1,8	0,7	2,9
1965	0,7	4,4	2,0	2,5	1,3	1,7	1,8	1,7	1,3	2,1
1966	2,0	1,8	0,7	1,1	0,8	1,4	1,4	1,3	1,7	2,1
1967	1,0	0,6	-0,2	0,2	0,7	0,7	0,8	0,7	1,2	3,4
1968	1,7	3,1	1,3	0,3	1,0	1,2	1,2	1,1	1,0	3,6
1969	2,0	1,8	1,1	1,3	1,2	2,1	2,2	1,9	0,9	3,1
1970	3,9	5,9	3,5	3,1	0,7	2,3	2,3	2,1	0,2	3,5
1961-1970	1,5	2,9	0,9	1,3	0,9	1,6	1,6	1,5	1,0	3,0
1971	1,8	3,2	2,3	1,1	0,2	1,0	1,1	0,9	0,7	1,5
1972	0,4	3,6	-0,6	-0,1	0,0	0,8	0,9	0,7	0,7	1,4
1973	2,4	5,9	-0,1	-0,5	2,1	1,6	1,8	1,7	1,2	1,7
1974	2,7	5,2	4,7	2,4	1,3	2,0	2,1	2,0	0,9	2,5
1975	-0,7	-3,3	2,2	3,3	-1,3	-0,4	-0,3	-0,3	-0,4	0,3
1976	1,2	1,8	-1,2	2,3	0,7	1,5	1,6	1,6	0,9	0,7
1977	1,4	2,5	-1,3	-0,6	1,3	1,0	1,0	0,9	1,1	0,7
1978	0,0	2,6	-1,9	-1,8	1,1	0,6	0,6	0,5	1,1	0,5
1979	2,5	2,9	2,2	0,2	1,1	1,4	1,3	1,2	0,7	0,8
1980	1,7	4,2	3,4	1,1	-1,1	1,3	1,3	0,9	-0,2	0,7
1971-1980	1,3	2,9	1,0	0,7	0,5	1,1	1,1	1,0	0,7	1,1
1981	-0,7	3,7	0,9	-0,7	-1,1	0,0	-0,1	-0,3	1,0	0,6
1982	-0,2	3,0	0,8	-1,0	-0,4	0,1	0,1	0,0	-0,5	0,4
1983	-0,6	-0,9	0,0	-1,4	0,5	0,1	0,1	0,1	-0,2	0,1
1984	0,7	-1,3	0,5	-1,0	0,4	0,6	0,7	0,6	1,7	0,3
1985	0,4	-1,2	-0,1	-0,1	0,2	0,4	0,4	0,4	0,5	0,7
1986	0,2	-1,0	-0,6	-0,6	0,2	0,4	0,4	0,4	0,1	0,5
1987	-0,1	0,7	-0,2	-0,5	0,3	0,4	0,3	0,3	0,6	0,2
1988	0,5	2,0	0,7	-0,3	0,9	0,7	0,7	0,7	0,4	0,7
1989	0,9	1,2	1,3	0,0	0,5	0,9	0,8	0,8	0,5	0,7
1990	1,1	1,0	0,4	-0,2	-0,3	0,7	0,7	0,5	0,3	0,6
1981-1990	0,2	0,7	0,4	-0,6	0,1	0,4	0,4	0,3	0,4	0,5
1991	0,5	0,5	-2,0	-1,5	-0,9	0,6	0,6	0,3	0,0	0,8
1991	0,5	0,5	-2,0	-1,5	-0,9	0,5	0,5	0,2	0,0	0,8
1992	-0,1	0,9	-1,3	-0,5	-0,3	0,1	0,0	0,0	0,2	0,3
1993	-0,3	-0,1	-0,7	-0,6	0,1	-0,5	-0,5	-0,5	0,3	0,1
1994	-0,1	0,4	1,4	0,8	0,6	0,1	0,1	0,2	0,9	0,0
1995	1,0	1,2	1,2	1,1	0,6	0,5	0,5	0,5	0,4	0,1
1996	0,4	0,8	-0,3	0,2	0,2	0,0	0,0	0,1	0,4	0,5
1997	0,7	0,6	0,4	0,6	0,5	0,3	0,3	0,3	0,8	0,5
1998	0,6	0,6	1,0	0,9	0,6	0,6	0,6	0,6	0,9	-0,1
1999	0,3	0,7	0,5	0,3	-0,2	0,6	0,6	0,4	0,5	0,0
2000	0,4	-0,6	0,5	0,5	0,1	0,7	0,7	0,6	0,6	0,3
1991-2000	0,4	0,5	0,1	0,2	0,1	0,3	0,3	0,3	0,5	0,3
2001	0,4	-0,6	0,4	0,6	0,0	0,7	0,7	0,6	0,5	0,2
2002	0,4	-0,6	0,4	0,5	0,0	0,8	0,8	0,6	0,5	0,2

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> 1960-1991: y compris D\_90.

Tableau 22

## Emplois finals nationaux, variation des stocks incluse, aux prix courants

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	101,1	101,2	97,5	103,0	98,4	98,8	106,9	100,6	82,9	99,0
1961	101,2	101,5	97,8	102,9	100,9	99,0	106,6	100,3	88,9	100,8
1962	100,4	103,1	98,7	104,9	102,6	99,9	108,1	100,8	94,6	100,5
1963	101,3	99,6	98,5	104,8	104,2	100,5	108,7	102,6	95,1	101,7
1964	100,7	102,0	98,5	107,7	103,0	100,9	109,1	100,1	95,3	103,1
1965	100,4	101,5	99,7	108,1	105,6	99,9	110,5	97,7	94,5	101,6
1966	101,1	101,5	98,3	104,8	105,3	100,5	107,4	98,3	93,2	102,4
1967	99,9	101,9	96,4	104,7	103,8	100,5	104,5	99,1	87,7	101,9
1968	99,9	101,3	96,4	106,3	102,5	100,7	107,8	97,9	85,6	100,9
1969	99,3	102,1	97,2	106,5	102,2	101,4	110,5	98,7	81,4	101,1
1970	97,9	102,9	98,0	105,9	101,3	100,4	109,5	99,8	82,7	102,6
1961-1970	100,2	101,7	97,9	105,7	103,1	100,4	108,3	99,5	89,9	101,7
1971	98,2	101,8	98,2	105,7	99,4	99,8	108,7	99,3	91,6	100,9
1972	96,9	99,3	98,0	105,7	100,1	99,9	106,8	99,2	89,4	98,0
1973	98,2	101,8	97,1	107,1	101,1	100,1	108,3	101,9	83,1	97,6
1974	99,9	102,8	95,6	105,3	105,1	101,9	116,2	104,1	75,0	98,0
1975	100,1	100,9	97,1	105,3	104,1	99,7	107,5	100,2	91,1	97,5
1976	100,1	104,5	97,7	105,1	104,8	101,7	109,4	101,2	89,6	97,4
1977	101,2	103,5	97,6	105,0	102,3	100,8	110,6	99,0	91,3	99,6
1978	101,3	102,0	97,5	104,2	99,5	99,6	111,4	97,8	93,8	100,7
1979	102,4	102,9	99,3	103,3	100,0	100,5	117,9	99,0	91,3	101,2
1980	103,4	101,1	100,5	103,8	102,6	102,4	115,0	102,9	95,9	101,2
1971-1980	100,2	102,1	97,8	105,0	101,9	100,6	111,2	100,5	89,2	99,2
1981	102,5	99,3	99,2	101,9	102,4	102,4	115,7	102,2	97,9	96,9
1982	102,1	99,6	97,6	105,5	102,2	103,2	108,8	101,4	96,8	96,0
1983	99,7	98,1	98,0	106,4	101,2	101,4	104,2	99,5	95,0	96,5
1984	99,5	98,9	97,5	105,4	98,2	100,9	101,7	100,4	93,6	95,2
1985	99,0	99,8	96,5	106,4	98,3	100,9	99,5	100,5	90,2	95,8
1986	97,6	100,6	94,8	105,5	98,2	100,3	99,0	98,7	90,3	96,8
1987	98,0	98,2	95,0	104,3	100,1	101,0	95,7	99,5	94,0	98,0
1988	97,4	97,1	94,8	105,5	101,4	100,8	93,7	99,9	93,0	96,8
1989	97,6	96,9	94,6	107,4	103,6	100,9	94,2	100,2	91,4	96,8
1990	98,1	94,9	94,1	109,4	103,7	101,0	95,4	100,0	94,4	96,1
1981-1990	99,1	98,3	96,2	105,8	100,9	101,3	100,8	100,2	93,7	96,5
1991	98,0	94,1	94,3	109,0	103,4	100,5	95,0	100,0	97,6	95,9
1991	98,0	94,1	100,2	109,0	103,4	100,5	95,0	100,0	97,6	95,9
1992	97,2	93,4	100,2	107,8	103,1	99,4	92,4	100,1	90,7	96,1
1993	96,4	93,2	99,8	107,7	100,8	98,5	89,4	96,8	88,2	94,4
1994	95,9	94,7	99,7	105,9	100,1	98,7	90,1	96,5	84,8	94,1
1995	95,9	95,9	99,4	107,3	100,2	98,6	88,5	95,9	86,8	94,1
1996	96,0	95,1	99,0	108,0	99,5	98,3	88,4	95,1	87,0	94,3
1997	95,5	96,5	98,6	107,5	99,0	97,0	87,3	95,9	84,0	94,1
1998	96,0	98,1	98,5	109,0	99,9	97,3	88,6	96,7	81,4	94,2
1999	96,2	95,8	99,0	108,4	101,3	97,5	86,3	98,0	83,9	95,1
2000	96,8	95,8	99,6	109,5	102,6	97,8	87,5	99,1	81,1	96,0
1991-2000	96,4	95,3	99,4	108,0	101,0	98,4	89,3	97,4	86,6	94,8
2001	96,7	95,2	99,7	109,7	102,8	97,9	87,6	99,3	80,4	96,2
2002	95,9	94,7	99,7	109,4	103,0	97,5	87,1	99,4	78,5	96,1

(1) 1960-1991: D\_90.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1960	101,1	104,7	101,6	100,3	100,3	99,0	99,1	99,4	99,5	99,5
1961	100,1	109,7	99,8	99,2	100,1	99,3	99,4	99,6	99,5	101,6
1962	99,0	103,4	101,2	99,4	99,8	100,0	100,1	100,0	99,5	99,8
1963	99,4	103,8	99,5	99,5	99,6	100,6	100,7	100,4	99,5	100,8
1964	100,3	103,1	100,3	99,5	100,6	100,3	100,4	100,4	99,2	100,2
1965	100,9	103,4	103,5	100,6	99,4	100,2	100,3	100,2	99,5	98,6
1966	101,8	102,8	102,6	100,4	98,9	100,1	100,1	99,9	99,9	98,4
1967	101,1	101,1	100,5	99,8	100,3	99,4	99,5	99,7	99,9	99,8
1968	100,6	103,5	97,5	99,9	100,2	99,0	99,2	99,4	100,1	98,9
1969	99,1	102,9	96,7	100,1	98,2	99,5	99,6	99,5	100,1	98,4
1970	99,4	105,2	100,3	100,3	97,9	99,7	99,8	99,6	99,9	98,7
1961-1970	100,2	103,9	100,2	99,9	99,5	99,8	99,9	99,9	99,7	99,5
1971	99,6	105,7	100,4	98,6	98,2	99,3	99,4	99,2	100,3	97,3
1972	99,8	103,5	98,5	98,2	98,6	99,0	99,1	99,0	100,7	97,7
1973	100,0	105,7	98,3	97,0	101,5	99,2	99,4	99,6	100,0	100,0
1974	100,7	113,7	102,3	100,5	104,9	100,2	100,3	101,0	100,2	100,7
1975	99,7	110,8	106,0	99,9	101,8	99,5	99,6	99,9	99,1	100,0
1976	101,9	111,7	102,1	101,4	101,2	100,4	100,5	100,7	100,1	99,2
1977	103,0	113,3	98,5	101,4	99,3	99,8	99,9	100,0	101,2	98,4
1978	100,3	110,7	96,3	98,7	98,7	99,0	99,1	99,1	101,1	98,3
1979	100,8	109,2	98,7	100,7	99,7	100,2	100,2	100,2	100,9	100,9
1980	102,3	112,9	101,1	101,6	97,8	102,1	102,1	101,4	100,5	100,9
1971-1980	100,8	109,7	100,2	99,8	100,2	99,9	100,0	100,0	100,4	99,3
1981	101,7	117,5	98,6	99,9	97,2	101,3	101,3	100,5	100,5	99,2
1982	98,8	116,8	99,2	100,3	98,2	100,6	100,7	100,2	100,6	99,2
1983	99,1	111,1	99,5	97,6	99,2	99,6	99,7	99,6	101,4	98,2
1984	100,2	106,3	97,5	96,1	100,3	99,1	99,3	99,3	102,7	97,3
1985	100,2	102,5	99,2	98,0	99,1	98,9	99,0	99,0	102,7	96,6
1986	99,5	101,2	98,6	96,6	100,8	97,8	97,9	98,3	102,8	96,0
1987	100,0	104,5	99,6	97,9	101,2	98,5	98,5	98,9	103,0	96,9
1988	99,9	108,0	100,5	98,1	103,7	98,5	98,6	99,4	102,2	97,7
1989	99,4	105,7	102,0	99,2	104,1	98,8	99,0	99,7	101,5	98,6
1990	99,1	106,5	101,7	99,4	102,6	98,7	98,8	99,3	101,3	99,3
1981-1990	99,8	108,0	99,6	98,3	100,6	99,2	99,3	99,4	101,9	97,9
1991	99,5	107,2	100,9	98,2	101,0	98,5	98,7	98,9	100,3	98,3
1991	99,5	107,2	100,9	98,2	101,0	100,3	100,4	100,3	100,3	98,3
1992	99,4	107,3	99,0	98,1	101,2	100,0	100,1	100,0	100,5	97,8
1993	99,7	106,9	95,1	96,1	101,0	98,6	98,7	98,8	100,9	97,7
1994	100,6	106,8	94,1	95,3	100,7	98,4	98,5	98,7	101,3	97,9
1995	100,8	106,1	92,1	93,1	100,4	98,2	98,3	98,4	101,2	98,5
1996	101,1	106,6	92,4	93,3	100,6	97,7	97,9	98,1	101,2	99,5
1997	101,5	107,5	91,8	92,9	99,9	97,4	97,5	97,8	101,1	98,8
1998	100,6	109,0	91,1	93,7	100,9	97,6	97,8	98,2	101,7	98,1
1999	100,5	110,3	91,9	94,5	101,7	98,2	98,4	98,8	102,7	98,4
2000	101,2	112,7	90,3	94,5	101,8	98,9	99,1	99,4	103,6	99,0
1991-2000	100,5	108,0	93,9	95,0	100,9	98,5	98,7	98,8	101,4	98,4
2001	101,0	113,3	89,4	94,5	101,8	99,0	99,2	99,4	103,7	99,2
2002	100,8	113,7	88,3	94,5	101,7	98,9	99,1	99,3	103,5	99,3

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> 1960-1991: y compris D\_90.

Tableau 23

## Emplois finals nationaux, variation des stocks incluse, aux prix de 1995

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1961	4,3	6,3	4,9	13,2	13,3	5,7	4,6	8,1	6,6	4,4
1962	4,5	7,7	5,7	2,0	10,6	7,3	4,9	6,7	4,9	4,0
1963	4,5	-1,7	2,4	12,3	11,1	6,1	5,4	7,5	3,0	4,9
1964	6,7	12,1	6,7	11,5	4,9	7,5	5,3	0,7	8,1	9,5
1965	3,8	4,5	6,3	11,3	8,5	3,7	3,0	0,9	0,9	4,8
1966	4,0	3,2	1,7	4,4	7,9	5,7	-0,2	6,2	-0,7	3,5
1967	2,7	3,6	-1,7	5,7	4,2	4,8	4,0	8,0	-5,0	5,2
1968	3,9	3,0	5,2	8,4	5,8	4,7	10,0	5,3	2,5	6,7
1969	6,6	8,4	8,5	12,0	9,1	7,6	8,8	7,0	7,5	6,3
1970	5,1	3,4	7,4	8,3	3,3	4,3	0,7	6,9	9,3	6,9
1961-1970	4,6	5,0	4,7	8,8	7,8	5,7	4,6	5,7	3,6	5,6
1971	3,3	0,8	3,9	7,4	3,1	4,4	3,9	1,4	6,4	2,5
1972	4,5	4,0	4,1	9,7	9,5	4,8	7,6	3,2	4,2	0,8
1973	8,5	5,4	3,7	10,0	8,7	6,3	9,1	6,9	5,9	4,5
1974	4,6	-3,1	-2,2	-8,9	6,8	1,9	2,0	4,2	-0,6	2,6
1975	-2,0	-1,7	0,4	5,4	0,4	-2,0	-3,2	-4,2	0,8	-0,3
1976	5,5	9,3	5,4	6,7	4,1	6,1	5,6	6,3	2,7	4,7
1977	2,2	0,2	2,7	3,7	0,5	1,8	7,4	1,5	-2,6	4,7
1978	3,0	1,4	3,6	6,3	-0,1	2,8	9,4	2,9	8,0	3,7
1979	3,6	2,6	5,3	2,1	0,9	3,8	6,9	6,2	-0,6	1,5
1980	2,9	-3,3	0,6	0,5	1,5	1,7	-1,7	6,1	6,1	0,3
1971-1980	3,6	1,5	2,7	4,2	3,5	3,1	4,6	3,4	3,0	2,5
1981	-2,8	-4,2	-2,3	-1,7	-2,1	0,7	2,8	-0,6	1,2	-3,8
1982	-0,5	3,3	-2,2	1,2	1,5	2,9	-2,4	0,6	1,1	-1,1
1983	-1,7	0,7	2,4	0,2	0,5	0,1	-2,2	0,3	-0,6	1,9
1984	2,5	3,9	1,9	0,0	-1,0	0,8	0,7	3,3	2,5	2,2
1985	2,0	4,7	1,0	3,2	3,4	2,1	1,2	3,2	0,1	3,5
1986	2,6	6,5	3,3	0,6	5,4	3,7	2,1	3,1	8,7	3,5
1987	3,5	-2,0	2,4	-2,5	8,1	3,2	0,3	4,3	5,4	1,4
1988	4,8	0,2	3,6	6,3	7,0	4,6	1,3	4,1	6,8	1,9
1989	4,3	-0,1	2,9	5,3	7,8	3,7	7,7	3,1	8,6	4,7
1990	2,9	-0,7	5,2	2,9	4,8	2,9	5,5	2,7	3,1	3,5
1981-1990	1,7	1,2	1,8	1,5	3,5	2,5	1,7	2,4	3,6	1,8
1991	1,7	-0,1	4,7	3,8	2,9	0,5	0,2	2,1	8,7	1,9
1992	1,8	0,9	2,8	-0,7	1,0	0,8	-0,1	0,9	-1,5	1,6
1993	-1,5	-0,3	-1,1	-0,8	-4,2	-1,6	1,0	-5,1	9,8	-1,0
1994	2,1	7,0	2,3	1,0	1,3	2,1	5,1	1,7	-0,5	3,0
1995	1,9	4,2	1,7	4,4	3,2	1,6	6,4	2,0	3,2	2,6
1996	0,9	2,2	0,3	3,3	1,9	0,7	7,3	0,9	2,7	2,8
1997	2,6	4,4	0,6	3,6	3,4	0,7	9,3	2,5	5,5	3,9
1998	3,9	4,3	2,4	4,6	5,6	3,7	10,2	2,9	2,4	4,2
1999	2,1	-0,4	2,4	3,0	5,5	2,7	6,0	2,5	11,3	4,2
2000	3,0	2,5	2,3	4,2	4,4	3,1	9,5	2,5	2,2	4,6
1991-2000	1,9	2,4	1,8	2,6	2,5	1,4	5,4	1,3	4,3	2,8
2001	2,7	1,4	2,6	4,4	3,5	3,0	7,3	2,8	4,8	4,1
2002	2,8	1,9	2,7	4,7	3,6	2,8	6,1	3,0	4,5	4,0

(1) 1961-1991: D\_90.

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1961	4,7	9,7	8,0	4,7	2,6	6,5	6,6	5,7	2,5	12,8
1962	1,2	1,1	3,8	4,0	1,2	6,3	6,2	5,1	6,1	7,8
1963	4,6	6,6	1,2	5,6	4,1	5,5	5,6	5,1	4,0	9,4
1964	7,3	7,5	5,7	5,7	6,5	5,6	5,7	6,0	5,3	11,0
1965	3,7	8,2	9,5	4,8	1,6	4,6	4,7	4,1	6,5	5,0
1966	6,6	3,2	2,0	2,3	1,6	4,5	4,5	3,8	7,1	10,1
1967	2,1	8,3	0,5	2,9	4,0	3,3	3,4	3,5	3,1	12,0
1968	4,2	12,9	1,3	3,9	3,3	5,3	5,4	4,9	4,9	11,4
1969	3,9	2,6	9,6	5,1	0,1	7,6	7,7	6,2	2,9	11,6
1970	7,1	8,8	11,7	6,2	2,4	6,1	6,1	5,4	0,0	10,7
1961-1970	4,5	6,8	5,2	4,5	2,7	5,5	5,6	5,0	4,2	10,1
1971	5,1	8,0	1,6	-0,8	2,4	3,4	3,5	3,1	3,4	3,9
1972	6,8	6,8	4,1	2,3	4,5	4,6	4,7	4,6	5,6	8,9
1973	6,1	12,2	7,3	2,0	7,8	6,1	6,2	6,3	4,6	9,5
1974	2,9	5,6	8,1	4,2	-2,2	2,1	1,8	1,1	-1,4	-2,2
1975	-1,1	-8,8	1,9	4,0	-1,7	-1,5	-1,4	-1,3	-0,6	2,1
1976	6,5	7,8	-2,6	3,1	2,0	5,5	5,5	4,9	6,0	3,3
1977	5,2	7,2	-3,1	-2,6	1,3	2,2	2,2	1,9	5,1	3,8
1978	-2,4	0,7	-0,7	-1,8	3,8	2,6	2,6	2,7	5,1	5,9
1979	5,5	2,6	8,9	4,8	3,9	4,4	4,3	4,2	2,2	6,2
1980	2,7	6,1	5,2	1,5	-2,9	2,4	2,4	1,4	-1,6	0,7
1971-1980	3,7	4,7	3,0	1,6	1,8	3,1	3,2	2,9	2,8	4,1
1981	-2,1	3,4	-0,5	-2,1	-1,7	-1,1	-1,1	-1,3	2,2	2,0
1982	-0,3	2,2	4,1	0,3	2,7	0,4	0,4	0,8	-1,1	2,8
1983	3,5	-5,7	2,9	-1,2	4,8	0,8	0,8	1,3	5,2	1,7
1984	1,6	-6,7	2,6	3,3	3,1	1,5	1,4	1,8	8,0	3,2
1985	1,9	0,9	4,5	3,8	3,0	2,3	2,3	2,5	4,0	3,8
1986	2,1	8,3	2,7	2,2	4,7	3,6	3,5	3,7	3,3	3,9
1987	2,6	9,9	5,7	4,4	4,9	3,8	3,7	3,8	2,8	5,1
1988	3,2	10,7	6,6	2,8	8,0	4,4	4,5	5,0	3,3	7,4
1989	3,0	3,3	7,0	3,6	2,8	4,0	4,0	3,7	2,7	5,6
1990	4,3	6,1	-0,5	0,8	-0,3	3,8	3,8	2,9	1,4	5,2
1981-1990	2,0	3,1	3,5	1,8	3,2	2,3	2,3	2,4	3,2	4,1
1991	3,6	4,2	-7,9	-2,1	-2,7	2,4	2,4	1,4	-1,1	2,9
1992	1,4	5,0	-5,7	-1,8	0,8	1,5	1,5	1,3	3,1	0,4
1993	0,8	-1,3	-5,5	-5,2	2,2	-2,4	-2,3	-1,7	3,2	0,1
1994	3,6	3,0	3,2	3,1	3,4	2,1	2,1	2,4	4,5	1,0
1995	1,9	3,0	3,2	1,9	1,8	2,1	2,1	2,1	2,4	2,3
1996	1,9	3,0	4,1	0,7	3,0	1,1	1,1	1,4	3,7	5,7
1997	1,3	4,6	4,7	0,7	3,8	1,8	1,9	2,2	4,7	0,2
1998	2,5	6,1	4,9	3,8	4,6	3,5	3,5	3,7	5,6	-3,1
1999	2,6	4,7	2,7	3,5	3,6	3,0	3,0	3,1	5,2	0,5
2000	3,1	3,7	3,2	3,6	3,5	3,1	3,1	3,2	5,9	1,4
1991-2000	2,3	3,6	0,6	0,8	2,4	1,8	1,8	1,9	3,7	1,1
2001	2,2	2,9	3,0	3,6	3,1	3,0	3,0	3,0	3,5	1,9
2002	2,3	3,0	2,5	3,1	3,2	3,0	3,0	3,0	2,9	2,2

(1) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(2) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(3) Pondération en SPA; 1961-1991: y compris D\_90.

Tableau 24

## Indice implicite de prix du PIB aux prix du marché

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1961	1,2	4,3	4,7	1,1	1,8	2,7	2,5	2,8	-3,7	2,4
1962	1,6	6,6	3,9	4,6	5,7	5,2	4,9	5,8	3,9	3,5
1963	3,0	5,8	3,1	1,1	8,5	6,6	2,7	8,5	3,1	4,7
1964	4,7	4,6	3,0	3,4	6,3	4,1	9,7	6,5	5,8	8,7
1965	5,2	7,4	3,7	4,1	9,2	3,0	4,5	4,2	2,8	6,1
1966	4,1	6,8	3,4	4,8	8,2	3,0	4,4	2,2	3,9	6,0
1967	3,2	6,3	1,6	2,2	8,5	3,2	3,2	2,8	0,4	4,2
1968	2,6	7,0	2,3	1,5	5,9	4,0	4,2	1,7	5,0	4,2
1969	4,0	7,0	4,2	3,2	5,1	6,9	9,1	4,1	5,3	6,4
1970	4,7	8,3	7,7	3,8	5,9	5,5	9,7	6,9	15,1	6,1
1961-1970	3,4	6,4	3,8	3,0	6,5	4,4	5,5	4,5	4,1	5,2
1971	5,6	7,7	7,7	3,0	7,8	6,3	10,5	6,7	-0,8	8,1
1972	6,4	9,2	5,3	5,0	8,5	7,0	13,4	6,1	5,8	9,3
1973	7,1	10,7	6,4	20,9	11,8	8,5	15,3	13,7	12,2	9,1
1974	12,6	13,1	7,1	22,5	16,0	11,8	6,1	20,6	17,0	9,0
1975	12,2	12,4	5,7	13,1	16,8	13,0	20,1	16,1	-0,9	10,2
1976	7,6	9,0	3,6	16,4	16,5	11,1	21,0	18,3	12,2	8,8
1977	7,5	9,9	3,7	13,8	23,4	9,3	13,3	18,4	1,2	6,6
1978	4,4	9,5	4,3	13,8	20,6	10,1	10,7	13,8	5,1	5,3
1979	4,5	7,9	3,8	20,0	16,9	10,0	13,8	16,1	6,4	4,1
1980	4,1	8,6	5,0	19,0	13,4	11,1	14,8	20,9	7,9	5,5
1971-1980	7,1	9,8	5,2	14,6	15,1	9,8	13,8	15,0	6,5	7,6
1981	4,9	11,8	4,2	21,3	12,6	11,0	17,5	19,1	7,2	5,4
1982	7,7	11,1	4,4	27,2	13,9	11,5	15,2	17,0	10,8	5,4
1983	5,6	8,4	3,2	20,5	11,8	9,0	10,8	15,1	6,8	2,1
1984	5,1	6,0	2,1	21,9	11,6	7,0	6,4	11,5	4,4	1,4
1985	4,6	4,9	2,1	19,0	7,7	5,4	5,3	8,9	3,0	1,8
1986	3,0	4,0	3,2	18,8	11,1	5,1	5,8	7,9	2,8	0,1
1987	1,4	5,1	1,9	15,2	5,8	2,9	2,2	6,2	0,9	-0,7
1988	2,3	2,5	1,5	16,6	5,7	3,0	3,4	6,8	0,7	1,2
1989	4,9	5,2	2,4	14,5	7,1	3,1	5,1	6,5	3,5	1,2
1990	3,0	3,7	3,2	20,6	7,3	2,9	-0,3	8,2	3,4	2,3
1981-1990	4,3	6,2	2,8	19,5	9,4	6,1	7,0	10,6	4,3	2,0
1991	2,8	2,8	3,9	19,8	7,1	3,0	1,8	7,6	1,5	2,7
1992	3,6	2,9	5,0	14,8	6,9	2,0	2,8	4,5	4,3	2,3
1993	3,7	1,4	3,7	14,5	4,3	2,3	5,2	3,9	0,7	1,9
1994	1,8	1,7	2,5	11,2	4,0	1,7	1,7	3,5	5,3	2,3
1995	1,8	1,8	2,0	9,8	4,8	1,7	3,0	5,0	0,7	1,8
1996	1,2	2,5	1,0	7,4	3,5	1,4	2,3	5,3	1,7	1,2
1997	1,3	1,6	0,8	6,8	2,2	1,3	4,4	2,4	3,3	2,0
1998	1,6	2,1	1,1	5,2	2,3	0,9	5,8	2,7	1,5	2,0
1999	1,0	2,7	0,9	2,9	2,9	0,4	3,8	1,5	2,3	1,7
2000	0,5	2,9	-0,2	2,3	3,3	0,8	4,4	1,8	1,7	2,3
1991-2000	1,9	2,2	2,1	9,3	4,1	1,5	3,5	3,8	2,3	2,0
2001	1,5	2,3	1,1	2,6	3,2	1,1	4,1	2,1	2,1	3,5
2002	2,0	2,3	1,1	2,9	2,4	1,7	3,7	2,2	3,3	3,7

(1) 1961-1991: D\_90.



(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1961	5,4	2,3	5,3	3,0	3,2	3,3	3,3	3,3	1,1	8,0
1962	3,8	-0,2	4,0	4,1	3,5	4,6	4,6	4,4	1,4	4,5
1963	3,6	2,5	5,1	2,9	2,1	5,6	5,6	4,8	1,1	5,2
1964	3,3	1,1	7,2	4,4	3,6	4,8	4,8	4,5	1,5	5,8
1965	5,7	3,8	5,0	6,0	5,0	4,5	4,5	4,7	1,9	5,3
1966	3,1	5,5	4,7	6,6	4,4	3,8	3,8	4,1	2,9	5,3
1967	3,2	3,4	7,4	5,0	3,0	3,3	3,3	3,3	3,1	5,5
1968	2,8	1,4	12,1	2,4	4,1	3,2	3,2	3,4	4,3	5,8
1969	2,7	6,1	4,2	3,4	5,5	5,0	5,0	5,1	4,9	4,9
1970	4,7	3,4	3,8	5,2	7,4	6,4	6,4	6,6	5,3	6,9
1961-1970	3,8	2,9	5,9	4,3	4,2	4,5	4,4	4,4	2,7	5,7
1971	6,2	5,1	7,6	7,1	9,3	7,1	7,0	7,4	5,0	5,4
1972	7,6	7,8	8,4	7,0	8,1	6,7	6,7	7,0	4,2	5,6
1973	8,0	9,4	14,1	7,0	7,2	9,5	9,7	9,2	5,6	12,7
1974	9,5	18,9	22,5	9,5	15,0	12,9	13,1	13,3	9,0	20,8
1975	6,5	16,2	13,3	14,5	27,1	11,7	11,8	14,5	9,4	7,2
1976	5,6	16,3	13,3	11,9	15,2	10,9	11,1	11,7	5,6	8,0
1977	5,7	26,5	9,7	10,5	13,8	11,2	11,3	11,7	6,4	6,7
1978	6,0	22,3	7,7	9,5	11,6	10,0	10,1	10,3	7,1	4,6
1979	3,5	19,4	8,9	7,9	14,5	9,8	10,0	10,7	8,4	2,8
1980	5,0	20,9	9,7	11,7	19,4	11,2	11,4	12,7	9,2	5,4
1971-1980	6,3	16,1	11,4	9,6	14,0	10,1	10,2	10,8	7,0	7,8
1981	6,6	17,6	11,0	9,5	11,3	10,6	10,8	10,9	9,3	4,1
1982	5,3	20,7	9,0	8,3	7,4	10,6	11,0	10,3	6,2	1,8
1983	3,7	24,6	8,4	10,1	5,3	8,7	9,0	8,4	4,0	1,8
1984	4,6	24,7	8,5	7,6	4,6	7,0	7,4	6,9	3,7	2,6
1985	3,1	21,7	5,5	6,6	5,6	5,5	5,9	5,8	3,2	2,1
1986	2,7	20,5	4,3	6,9	3,1	5,7	6,0	5,5	2,2	1,7
1987	2,1	10,1	4,2	4,8	5,2	3,5	3,8	4,1	3,0	0,1
1988	1,6	11,2	8,1	6,5	6,0	3,8	4,1	4,5	3,4	0,7
1989	2,7	12,4	6,1	8,0	7,5	4,3	4,6	5,2	3,8	2,0
1990	3,4	12,8	5,4	8,8	7,7	4,8	5,2	5,6	3,9	2,3
1981-1990	3,6	17,5	7,0	7,7	6,3	6,4	6,7	6,7	4,3	1,9
1991	3,7	12,2	1,8	7,6	6,7	4,8	5,1	5,4	3,6	2,7
1992	4,3	10,0	0,9	1,0	4,0	4,3	4,5	4,3	2,4	1,7
1993	2,8	6,7	2,3	2,6	2,7	3,4	3,7	3,5	2,4	0,6
1994	2,8	6,3	2,0	2,4	1,5	2,7	2,9	2,7	2,1	0,2
1995	2,3	5,1	4,1	3,5	2,5	3,0	3,1	3,0	2,2	-0,6
1996	1,3	3,3	-0,2	1,4	3,3	2,3	2,4	2,5	1,9	-1,4
1997	1,2	3,1	2,1	1,2	2,9	1,6	1,7	1,9	2,0	0,3
1998	0,7	3,8	3,1	1,3	3,0	1,7	1,8	2,0	1,3	0,3
1999	0,9	3,5	0,7	0,5	2,5	1,3	1,3	1,5	1,5	-0,9
2000	0,8	1,8	3,1	1,3	2,4	1,2	1,2	1,4	2,2	-1,2
1991-2000	2,1	5,5	2,0	2,3	3,1	2,6	2,8	2,8	2,2	0,2
2001	1,2	2,5	2,4	1,9	2,5	1,8	1,8	1,9	2,5	1,2
2002	1,1	2,4	2,3	2,3	2,7	1,9	1,9	2,0	2,4	0,9

(1) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(2) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(3) Pondération en SPA; 1961-1991: y compris D\_90.

Tableau 25

## Indice implicite de prix des dépenses de consommation finale privée

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1961	2,5	3,5	3,3	1,4	1,8	3,1	2,3	1,7	0,5	2,4
1962	1,0	6,2	2,9	2,0	5,3	4,6	4,1	5,3	0,8	2,6
1963	3,7	5,6	3,0	2,9	7,8	5,4	2,4	7,0	3,1	3,8
1964	4,2	4,0	2,2	1,5	6,7	3,2	7,0	4,9	3,0	6,8
1965	4,8	6,1	3,2	4,3	9,9	2,8	4,4	3,6	3,4	4,0
1966	4,1	6,5	3,5	3,3	7,0	3,1	3,9	2,9	3,4	5,4
1967	2,7	7,4	1,6	1,5	5,8	3,0	2,8	3,2	2,3	3,0
1968	2,8	7,1	1,6	0,4	5,1	4,8	4,8	1,5	2,5	2,6
1969	2,8	4,6	1,9	3,1	3,2	7,0	7,8	2,9	1,9	6,1
1970	2,6	6,6	3,5	3,4	6,1	5,0	12,4	5,0	4,3	4,4
1961-1970	3,1	5,8	2,7	2,4	5,8	4,2	5,1	3,8	2,5	4,1
1971	5,3	8,3	5,1	2,9	7,7	6,0	9,4	5,5	4,7	7,7
1972	5,6	8,2	5,6	4,4	7,7	6,3	9,7	6,2	5,1	8,0
1973	5,9	11,7	6,5	16,1	11,3	7,4	11,6	14,2	4,9	9,4
1974	12,7	15,0	7,1	24,9	17,7	14,8	15,7	21,2	10,0	9,5
1975	12,5	9,9	6,0	12,8	15,5	11,8	18,0	16,2	10,2	10,0
1976	7,8	11,0	4,2	14,8	16,4	9,9	20,1	17,7	9,3	9,0
1977	7,2	10,0	3,3	12,8	23,7	9,4	14,2	16,7	5,7	6,1
1978	4,3	9,3	2,6	13,2	19,1	9,1	8,2	12,8	3,4	4,4
1979	3,9	10,2	4,2	16,2	16,5	10,5	15,1	15,5	4,9	4,9
1980	6,7	9,6	5,8	22,5	15,7	13,0	18,6	20,6	7,5	6,8
1971-1980	7,1	10,3	5,0	13,9	15,0	9,8	14,0	14,6	6,5	7,6
1981	8,5	12,2	6,2	23,2	14,6	13,0	19,6	18,0	8,6	7,1
1982	8,1	9,9	5,1	21,1	14,6	11,6	14,9	17,0	10,6	5,5
1983	6,8	7,7	3,2	19,4	12,5	9,6	9,5	14,9	8,3	3,7
1984	5,3	7,2	2,5	19,3	11,9	7,8	7,3	11,6	6,5	2,9
1985	5,7	5,1	1,8	19,6	7,1	5,8	5,1	9,1	4,3	3,0
1986	-0,1	2,8	-0,6	22,4	9,4	2,6	3,7	6,4	0,5	0,2
1987	2,1	4,1	0,5	17,2	5,7	3,2	2,4	5,2	1,5	0,2
1988	1,0	2,4	1,3	15,1	5,0	2,8	4,0	5,9	2,8	0,7
1989	3,9	4,7	2,9	13,6	6,6	3,8	4,0	6,7	3,6	1,4
1990	2,8	2,9	2,7	19,9	6,5	3,0	2,1	6,4	3,8	2,0
1981-1990	4,4	5,9	2,5	19,0	9,3	6,3	7,1	10,0	5,0	2,6
1991	2,6	2,8	3,7	19,7	6,4	3,5	2,7	7,0	2,8	3,1
1992	1,9	1,9	4,4	15,6	6,4	2,5	3,0	5,5	3,4	3,0
1993	2,7	2,0	3,9	14,2	5,6	2,4	2,2	5,5	4,1	2,2
1994	2,5	3,0	2,6	11,1	4,9	2,1	2,7	4,9	2,3	3,0
1995	1,7	1,9	1,9	8,9	4,7	2,0	2,8	6,0	2,1	1,1
1996	2,2	2,1	1,7	8,2	3,5	1,9	2,6	4,4	1,7	1,9
1997	1,6	2,0	2,0	5,5	2,4	1,4	2,6	2,2	1,7	2,0
1998	1,0	1,8	1,1	4,5	2,0	0,8	3,8	2,1	1,7	1,8
1999	1,2	2,6	0,3	2,4	2,5	0,8	3,3	2,2	1,4	1,9
2000	2,6	3,3	1,7	2,9	3,5	1,4	5,9	2,8	3,0	2,8
1991-2000	2,0	2,3	2,3	9,2	4,2	1,9	3,1	4,2	2,4	2,3
2001	1,9	2,6	1,6	2,8	3,0	1,5	4,0	2,4	2,6	4,0
2002	1,4	2,0	1,4	2,4	2,3	1,7	3,4	2,0	2,1	2,9

(1) 1961-1991: D\_90.

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1961	4,0	0,6	2,8	2,3	2,9	2,6	2,6	2,7	1,1	6,4
1962	4,4	2,0	4,1	4,0	3,6	4,0	3,9	3,9	1,2	6,7
1963	2,6	1,1	5,0	3,4	1,6	4,9	4,9	4,2	1,1	7,3
1964	3,7	0,8	7,9	3,6	3,5	4,0	3,9	3,8	1,4	4,1
1965	4,5	4,8	4,3	5,4	4,9	4,1	4,1	4,4	1,5	6,8
1966	2,3	5,5	3,7	6,6	3,8	3,8	3,8	3,9	2,6	4,6
1967	3,9	1,5	6,7	5,4	2,7	3,0	2,9	3,0	2,5	3,9
1968	2,5	4,3	9,3	1,7	4,7	3,0	3,0	3,4	3,9	5,1
1969	3,3	4,9	2,1	3,4	5,5	3,8	3,8	4,1	4,5	4,2
1970	3,9	3,2	1,7	5,0	6,0	4,5	4,5	4,8	4,7	7,2
1961-1970	3,5	2,8	4,7	4,1	3,9	3,8	3,8	3,8	2,4	5,6
1971	5,0	7,0	6,8	7,6	8,7	5,9	5,9	6,5	4,3	6,9
1972	6,5	6,3	8,4	6,4	6,5	6,4	6,3	6,4	3,5	5,9
1973	6,6	8,9	12,2	7,6	8,5	9,2	9,4	9,2	5,4	11,1
1974	10,0	23,5	19,6	10,3	17,1	14,3	14,6	14,9	10,3	21,0
1975	7,9	16,0	16,6	10,9	23,3	11,7	11,7	13,8	8,2	11,3
1976	6,5	18,1	14,0	11,0	15,8	11,0	11,1	11,9	5,5	9,8
1977	5,7	27,3	11,3	10,8	14,6	11,2	11,2	11,8	6,6	7,5
1978	4,0	21,3	8,2	11,6	9,4	9,0	9,1	9,2	7,1	4,6
1979	4,3	25,2	8,0	7,9	13,7	10,2	10,3	10,9	8,9	3,6
1980	6,1	21,6	11,1	12,4	16,1	12,5	12,8	13,3	10,8	7,5
1971-1980	6,2	17,3	11,5	9,6	13,3	10,1	10,2	10,8	7,0	8,8
1981	7,3	20,2	11,7	12,1	10,9	12,1	12,4	12,1	8,8	4,6
1982	5,9	20,3	8,7	10,5	8,4	11,0	11,3	10,8	5,7	2,7
1983	3,9	25,8	8,0	10,9	5,1	9,2	9,5	8,7	4,3	2,1
1984	5,3	28,5	6,9	7,7	5,1	7,8	8,1	7,5	3,7	2,6
1985	3,3	19,4	5,5	7,0	5,2	5,7	6,1	5,9	3,5	2,3
1986	1,7	13,8	2,8	5,2	4,0	3,4	3,9	3,9	2,4	0,7
1987	0,7	9,9	3,1	5,6	4,2	3,1	3,5	3,7	3,8	0,5
1988	1,6	11,5	4,8	6,1	5,0	3,4	3,8	4,0	3,9	0,5
1989	2,7	13,1	5,3	7,0	6,2	4,7	4,9	5,2	4,4	2,1
1990	3,5	12,4	5,5	9,9	7,8	4,3	4,7	5,4	4,6	2,6
1981-1990	3,6	17,3	6,2	8,2	6,2	6,4	6,8	6,7	4,5	2,0
1991	3,0	12,2	5,9	10,3	7,9	4,8	5,2	5,8	3,8	2,5
1992	3,9	9,7	4,1	2,2	4,7	4,4	4,7	4,6	3,1	1,9
1993	3,3	6,6	3,9	5,7	3,5	4,0	4,3	4,1	2,4	1,2
1994	3,3	5,6	0,9	2,8	2,2	3,3	3,6	3,3	2,0	0,7
1995	1,5	4,5	0,4	2,9	2,9	3,1	3,2	3,2	2,3	-0,5
1996	1,9	3,2	1,4	1,4	3,2	2,6	2,7	2,8	2,1	0,1
1997	1,5	2,2	1,3	2,2	2,5	1,9	2,0	2,1	1,9	1,7
1998	0,5	2,6	1,9	1,0	2,4	1,4	1,5	1,7	1,1	0,2
1999	0,7	2,5	1,7	0,7	2,0	1,3	1,3	1,4	1,8	-0,5
2000	2,4	2,8	2,9	1,0	1,7	2,3	2,3	2,2	2,5	-0,1
1991-2000	2,2	5,1	2,4	3,0	3,3	2,9	3,1	3,1	2,3	0,7
2001	2,0	2,9	2,5	1,4	2,0	2,1	2,1	2,1	2,3	0,5
2002	1,8	2,3	2,2	1,8	2,1	1,8	1,9	1,9	2,3	1,2

(1) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(2) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(3) Pondération en SPA; 1961-1991: y compris D\_90.

Tableau 26

## Indice implicite de prix à l'exportation de biens et services

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1961	0,6	- 1,2	- 0,9	- 1,6	2,0	0,5	- 0,1	- 0,8	- 3,0	- 1,7
1962	1,0	2,5	1,9	- 0,9	4,8	0,4	1,9	0,9	- 1,7	- 0,1
1963	2,1	2,8	1,0	7,3	6,3	3,0	2,1	3,3	0,0	2,6
1964	4,2	3,4	2,7	1,9	2,8	4,9	4,7	4,1	2,2	2,5
1965	1,4	2,2	2,7	- 1,0	1,1	0,4	1,9	0,0	1,4	2,3
1966	3,7	3,0	2,5	3,7	9,0	1,8	1,9	0,2	0,8	0,7
1967	0,5	1,2	0,2	- 0,6	14,2	- 0,2	0,6	1,1	0,4	0,0
1968	0,2	3,0	0,0	- 1,9	17,8	0,1	6,2	0,3	1,3	- 0,5
1969	4,6	6,7	4,0	1,8	6,1	4,6	6,1	2,7	6,5	2,2
1970	5,7	6,5	3,3	2,0	2,7	7,8	- 6,1	6,1	13,2	5,8
1961-1970	2,4	3,0	1,7	1,0	6,6	2,3	1,9	1,8	2,0	1,3
1971	2,1	3,5	4,3	- 0,5	6,0	6,0	7,3	4,6	- 2,8	3,2
1972	1,7	6,9	2,1	4,8	6,1	1,5	11,5	6,0	0,7	1,8
1973	8,3	12,0	6,7	27,1	9,5	8,6	19,7	12,2	15,0	7,3
1974	24,5	20,5	15,8	35,9	22,4	24,7	23,0	35,3	26,5	26,0
1975	4,8	7,7	4,1	10,5	10,6	5,6	18,4	14,4	- 1,0	5,0
1976	6,5	6,9	3,5	9,3	16,4	10,0	23,0	20,1	8,6	6,6
1977	3,6	6,9	1,8	9,7	19,4	9,9	14,8	17,0	- 2,8	3,6
1978	1,1	6,2	1,6	7,0	15,8	7,1	6,6	8,3	2,7	- 0,9
1979	9,0	8,3	4,9	14,5	9,4	9,6	9,6	17,3	7,7	8,2
1980	9,3	13,6	6,3	36,4	18,1	11,1	10,8	22,6	7,5	11,5
1971-1980	6,9	9,2	5,0	14,8	13,2	9,3	14,3	15,5	5,9	7,0
1981	9,2	13,1	5,7	22,7	17,8	13,3	16,4	21,5	9,6	13,8
1982	13,2	10,6	3,5	20,7	13,7	12,4	10,8	16,1	15,5	3,7
1983	7,3	5,4	1,9	20,5	16,9	9,2	9,1	8,2	5,9	- 0,2
1984	8,2	7,2	3,4	14,8	12,5	9,0	8,1	9,7	5,2	5,1
1985	2,8	3,7	2,8	16,1	6,4	3,9	3,1	8,6	3,9	1,4
1986	- 6,6	- 5,4	- 1,4	10,9	- 1,7	- 4,3	- 6,3	- 3,0	- 1,5	- 15,8
1987	- 3,4	- 1,3	- 1,1	8,8	2,5	- 0,9	0,5	1,0	- 3,2	- 5,1
1988	3,8	- 0,8	1,9	12,2	3,0	2,3	5,6	3,4	2,3	0,5
1989	7,2	6,8	2,7	11,6	4,5	4,1	7,3	6,6	5,9	4,5
1990	- 1,7	0,7	0,0	16,2	1,7	- 1,5	- 8,1	3,0	0,2	- 0,8
1981-1990	3,8	3,9	1,9	15,4	7,5	4,6	4,4	7,3	4,3	0,4
1991	- 0,7	1,7	1,3	14,4	2,0	- 0,6	- 0,3	3,9	- 0,1	0,1
1992	- 1,1	2,5	1,0	9,7	3,1	- 1,7	- 2,0	0,9	1,6	- 2,2
1993	- 1,3	- 0,3	0,7	9,3	4,7	- 2,3	6,8	10,4	4,8	- 2,1
1994	1,2	0,6	1,0	9,1	4,5	- 0,1	0,2	3,3	6,0	0,5
1995	1,4	1,4	2,0	8,5	5,3	0,6	1,9	8,8	- 2,0	1,3
1996	2,6	1,7	0,1	5,6	1,5	1,7	- 0,3	1,0	0,6	0,5
1997	4,7	2,8	1,1	3,8	3,3	2,0	1,2	0,3	3,8	2,7
1998	- 0,3	- 0,9	0,0	4,5	0,5	- 1,1	2,8	1,0	0,4	- 1,2
1999	- 0,3	1,1	- 0,5	1,4	0,3	- 0,5	2,3	- 0,4	1,6	- 0,6
2000	5,8	6,3	3,2	6,1	5,7	1,5	5,7	5,2	3,7	6,3
1991-2000	1,2	1,7	1,0	7,2	3,1	- 0,1	1,8	3,4	2,0	0,5
2001	2,4	1,8	3,0	3,8	3,1	2,1	3,2	2,8	3,4	2,8
2002	2,0	1,6	1,8	2,6	2,0	2,0	2,4	1,7	3,1	1,9

(1) 1961-1991: D\_90.

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1961	3,7	- 1,1	2,2	0,4	1,3	- 0,3	- 0,3	0,0	1,1	- 0,7
1962	0,4	- 0,9	- 0,4	- 1,6	0,8	1,0	1,0	0,9	0,0	- 1,6
1963	1,5	3,2	1,8	1,0	1,4	2,3	2,3	2,1	- 0,2	2,5
1964	2,7	3,9	6,0	1,3	2,3	3,4	3,4	3,1	0,8	1,6
1965	2,8	3,0	4,9	2,1	2,3	1,7	1,6	1,8	3,3	- 0,5
1966	1,8	- 1,8	- 0,9	1,7	3,0	2,0	2,0	2,2	3,0	- 0,1
1967	0,5	3,7	2,6	1,4	2,5	1,0	1,0	1,3	4,2	0,2
1968	1,6	2,3	19,9	0,7	8,0	1,4	1,4	2,6	2,0	0,1
1969	2,5	- 1,5	4,2	3,2	2,3	3,7	3,7	3,5	3,2	1,5
1970	5,5	5,4	9,0	9,2	8,4	5,2	5,2	5,9	4,3	2,8
1961-1970	2,3	1,6	4,8	1,9	3,2	2,1	2,1	2,3	2,2	0,6
1971	3,5	2,9	5,4	4,2	4,9	4,3	4,3	4,4	3,3	2,8
1972	3,4	5,2	6,8	2,7	4,3	3,1	3,1	3,4	3,2	- 0,6
1973	7,4	9,4	13,2	10,9	12,0	8,8	9,0	9,7	13,8	9,7
1974	11,2	39,5	37,5	26,1	24,9	23,8	24,0	24,2	23,6	31,3
1975	4,9	1,0	16,0	13,2	20,9	7,0	7,0	9,7	10,4	5,0
1976	1,8	7,1	6,3	6,5	19,7	9,3	9,3	11,0	3,1	2,0
1977	4,1	35,5	8,2	6,2	15,5	8,3	8,3	9,6	4,0	- 3,7
1978	1,5	25,9	6,1	6,6	7,7	4,9	5,0	5,5	6,1	- 6,3
1979	4,3	27,6	12,8	13,8	11,5	9,8	9,9	10,3	12,1	8,1
1980	6,2	25,2	11,4	12,1	14,3	12,2	12,7	13,0	10,1	9,7
1971-1980	4,8	17,2	12,0	10,0	13,4	9,0	9,1	9,9	8,8	5,4
1981	5,1	18,5	8,3	9,0	8,5	12,3	12,6	11,8	7,4	2,6
1982	3,5	19,8	5,8	11,2	6,9	9,3	9,5	9,2	0,4	2,8
1983	0,8	30,0	6,8	12,7	8,0	6,3	6,5	6,9	0,5	- 4,8
1984	4,0	30,2	8,4	7,1	7,7	7,5	7,7	7,6	1,0	0,0
1985	3,1	17,6	2,9	4,1	5,1	4,3	4,5	4,6	- 2,7	- 2,5
1986	- 2,5	4,5	- 3,7	- 1,9	- 8,2	- 4,5	- 4,2	- 4,8	- 1,6	- 12,8
1987	- 1,8	10,8	1,8	2,5	2,8	- 0,8	- 0,6	0,0	2,6	- 4,4
1988	2,5	11,7	4,9	5,6	0,3	2,7	2,9	2,5	5,3	- 2,3
1989	1,8	10,9	6,0	6,4	8,2	4,6	4,7	5,3	1,9	3,5
1990	0,8	5,9	0,4	1,5	4,4	0,1	0,3	0,9	0,7	1,4
1981-1990	1,7	15,7	4,1	5,7	4,2	4,1	4,3	4,3	1,5	- 1,8
1991	0,4	2,1	- 0,4	1,7	1,6	1,0	1,1	1,2	1,4	- 3,3
1992	0,5	- 1,0	6,2	- 2,9	1,7	0,0	0,1	0,3	- 0,3	- 3,4
1993	0,7	5,2	6,5	9,5	8,8	1,9	2,0	3,1	0,0	- 7,9
1994	1,0	5,9	1,3	3,7	1,0	1,6	1,7	1,6	1,2	- 3,9
1995	0,9	5,2	5,0	7,0	3,4	3,2	3,2	3,3	2,4	- 3,0
1996	1,1	- 1,8	- 0,6	- 4,5	1,2	0,9	0,9	0,8	- 1,3	3,0
1997	0,8	1,8	- 1,1	- 0,2	- 4,1	1,8	1,8	0,9	- 1,5	1,6
1998	0,4	1,1	- 1,1	- 0,2	- 4,2	0,0	0,1	- 0,6	- 2,2	0,8
1999	- 0,2	0,5	- 4,8	- 0,9	- 1,4	- 0,3	- 0,3	- 0,4	- 0,4	- 9,0
2000	3,3	3,2	9,6	2,4	1,8	4,3	4,3	3,9	1,9	- 8,1
1991-2000	0,9	2,2	2,0	1,5	0,9	1,4	1,5	1,4	0,1	- 3,4
2001	2,5	2,6	2,8	1,8	2,7	2,7	2,7	2,7	2,2	0,9
2002	1,6	1,6	1,7	1,2	2,0	1,9	1,9	1,9	2,4	0,4

(1) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(2) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(3) Pondération en SPA; 1961-1991: y compris D\_90.

Tableau 27

## Indice implicite de prix des importations de biens et services

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1961	2,6	0,1	-2,4	-1,6	2,0	0,2	1,1	-2,2	1,4	-1,9
1962	0,8	-0,1	-0,2	-0,7	2,0	2,3	0,5	0,4	0,8	-0,9
1963	4,0	1,9	2,4	0,6	2,0	0,9	1,9	1,5	1,2	1,4
1964	3,2	1,3	1,8	3,4	2,4	0,8	1,3	3,4	2,1	2,4
1965	0,2	1,6	2,9	0,8	0,8	1,2	2,6	0,6	1,7	0,5
1966	3,2	1,6	1,8	1,4	0,2	2,9	0,2	1,9	1,4	0,7
1967	0,5	2,5	-1,4	-0,6	2,6	-1,2	-0,3	0,7	-0,7	-0,9
1968	0,6	5,0	0,7	0,5	10,7	-1,2	7,9	0,7	0,0	-2,9
1969	3,2	2,9	1,9	0,4	2,9	6,1	4,2	1,4	3,1	3,3
1970	5,1	5,6	-6,5	3,9	4,5	10,2	0,7	3,7	6,8	6,6
1961-1970	2,3	2,2	0,0	0,8	3,0	2,2	2,0	1,2	1,8	0,8
1971	3,3	6,1	1,0	3,0	5,5	5,2	5,4	5,2	5,1	3,8
1972	0,4	2,0	1,7	8,4	1,4	0,9	5,7	4,3	-0,1	-0,2
1973	7,6	16,8	8,0	20,4	10,4	6,7	13,9	27,2	9,0	7,3
1974	27,6	32,7	24,2	43,4	41,9	47,0	44,4	51,9	22,4	32,7
1975	6,0	4,9	2,1	18,5	7,0	2,7	20,5	11,1	10,2	4,6
1976	7,0	6,7	6,2	11,5	14,8	12,2	19,0	26,3	6,2	6,4
1977	3,0	8,2	1,7	5,3	22,0	12,9	16,8	15,2	3,8	3,3
1978	1,1	3,6	-1,8	10,4	7,6	3,5	4,7	6,8	1,8	-1,3
1979	8,9	13,8	8,6	18,6	7,2	11,2	13,7	19,0	7,9	10,9
1980	13,6	20,3	12,8	35,6	37,1	19,9	18,0	26,2	7,6	13,4
1971-1980	7,6	11,2	6,2	16,9	14,8	11,6	15,7	18,6	7,2	7,7
1981	13,4	16,0	11,7	15,1	29,3	19,3	18,6	25,5	10,1	14,7
1982	13,8	9,3	2,8	23,9	12,7	13,2	7,5	11,6	13,8	1,7
1983	7,6	4,7	0,9	16,4	21,6	8,9	5,2	6,0	7,9	0,0
1984	8,1	7,8	5,1	24,1	11,7	10,2	9,4	9,5	7,4	5,7
1985	2,0	1,7	2,7	17,6	1,9	2,3	2,6	7,4	3,1	1,2
1986	-10,3	-11,2	-11,5	7,6	-14,6	-12,8	-10,1	-14,2	-2,4	-16,7
1987	-4,3	-1,6	-4,8	6,5	0,8	-1,4	1,3	-1,7	-2,1	-3,1
1988	2,3	-1,4	1,8	9,8	1,1	1,4	6,4	4,8	4,5	-0,4
1989	6,5	6,8	5,2	14,6	2,3	6,0	6,2	6,9	5,4	4,8
1990	-1,4	-0,6	-0,7	13,4	-1,2	-1,8	-3,7	-1,8	2,4	-1,3
1981-1990	3,5	2,9	1,1	14,8	5,9	4,2	4,1	4,9	4,9	0,4
1991	-0,7	2,8	2,2	12,1	-0,3	-0,2	2,4	0,5	1,1	0,4
1992	-2,7	-0,8	-1,2	12,1	1,3	-3,0	-1,2	1,1	-0,7	-1,4
1993	-2,8	-0,5	-1,0	7,7	6,5	-3,3	4,5	14,8	1,6	-2,3
1994	1,8	0,7	0,6	5,7	5,7	0,5	2,4	4,8	6,4	0,1
1995	2,3	1,2	0,8	6,8	4,7	0,4	3,8	11,1	0,8	0,4
1996	3,1	-0,1	0,5	5,0	0,7	2,3	-0,5	-2,9	0,7	1,2
1997	5,3	3,8	3,0	2,7	3,4	1,5	0,7	1,4	2,1	2,2
1998	-1,6	-1,3	-1,8	4,2	-0,4	-2,4	2,5	-1,3	-0,1	-1,5
1999	0,7	0,1	-1,3	1,2	0,4	0,3	2,7	1,3	1,2	0,3
2000	8,0	7,1	7,8	8,6	9,0	4,9	8,2	11,8	5,8	7,9
1991-2000	1,3	1,3	0,9	6,6	3,1	0,1	2,5	4,1	1,8	0,7
2001	2,8	2,4	3,6	4,4	3,4	2,6	3,9	3,5	4,2	2,9
2002	1,5	1,4	1,8	2,0	1,8	0,5	2,4	1,2	2,4	0,9

(1) 1961-1991: D\_90.

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1961	2,2	1,0	0,8	0,5	0,0	-0,8	-0,8	-0,6	0,2	1,2
1962	0,6	-1,3	1,6	1,2	-0,4	0,4	0,4	0,3	-1,1	-2,1
1963	0,9	1,6	1,1	1,6	3,2	1,9	1,9	2,1	1,7	1,7
1964	1,7	2,2	2,2	3,4	2,4	2,1	2,2	2,2	2,2	1,6
1965	1,9	2,8	1,4	1,8	1,3	1,5	1,5	1,5	1,4	-0,7
1966	1,7	0,0	1,5	1,5	1,6	1,8	1,7	1,7	2,5	2,3
1967	1,5	-2,4	5,5	1,4	1,2	-0,3	-0,3	0,2	0,2	-0,1
1968	0,6	-2,5	22,0	0,8	11,0	0,9	0,8	2,9	1,7	0,8
1969	4,9	0,9	2,8	2,7	2,4	3,0	3,0	2,9	2,5	2,9
1970	6,2	9,3	7,5	8,2	6,7	2,6	2,6	3,6	5,9	2,4
1961-1970	2,2	1,1	4,5	2,3	2,9	1,3	1,3	1,7	1,7	1,0
1971	4,6	1,4	7,4	5,1	3,9	3,6	3,6	3,8	6,0	-3,0
1972	2,0	3,4	8,1	3,0	2,7	1,8	1,9	2,1	7,1	-4,6
1973	4,1	14,1	11,2	13,1	24,1	11,1	11,3	13,8	17,5	18,5
1974	17,7	43,8	41,5	37,5	41,9	36,8	36,9	37,8	43,0	64,1
1975	4,1	13,9	9,5	4,6	13,6	5,7	5,9	7,4	8,3	9,5
1976	2,9	11,2	4,7	7,3	21,1	11,8	11,8	13,1	3,0	5,3
1977	6,0	30,7	10,6	12,0	13,7	9,2	9,1	10,0	8,8	-3,8
1978	0,6	22,1	11,2	10,4	3,2	2,7	2,9	3,1	7,1	-15,7
1979	5,9	30,5	13,3	16,0	9,2	11,9	12,0	11,7	17,1	27,6
1980	9,5	31,3	19,5	14,2	9,9	18,7	19,1	17,5	24,5	37,5
1971-1980	5,6	19,5	13,3	11,9	13,8	10,9	11,0	11,6	13,7	11,4
1981	9,3	25,6	11,0	11,2	7,8	17,7	17,6	16,0	5,4	2,1
1982	2,0	18,1	4,4	15,3	7,0	8,5	8,8	8,8	-3,4	6,6
1983	-0,4	29,9	7,1	13,5	7,4	6,2	6,4	6,8	-3,8	-5,4
1984	3,8	31,2	4,3	3,9	8,8	8,3	8,7	8,5	-0,9	-2,6
1985	3,9	13,0	3,3	4,5	4,0	3,4	3,7	3,8	-3,2	-2,3
1986	-3,9	-6,8	-6,9	-7,6	-4,4	-12,3	-11,9	-10,6	0,0	-31,6
1987	-2,6	9,5	-0,2	3,5	2,4	-2,3	-2,1	-1,1	5,9	-7,2
1988	2,0	11,7	1,2	3,4	-0,8	2,4	2,5	1,9	4,9	-4,6
1989	3,5	10,4	5,2	5,8	6,5	5,6	5,8	5,9	2,5	6,7
1990	0,5	4,6	1,3	2,9	3,4	-1,0	-0,7	0,1	2,7	8,1
1981-1990	1,8	14,2	3,0	5,5	4,1	3,4	3,6	3,8	1,0	-3,7
1991	1,0	1,1	3,4	-0,1	0,3	0,8	1,0	0,9	-0,5	-5,8
1992	0,0	-4,2	7,7	-2,2	0,0	-1,1	-0,8	-0,7	0,1	-5,0
1993	0,7	4,4	8,3	14,5	8,5	1,6	1,7	3,0	-0,9	-9,4
1994	0,8	4,0	-0,5	4,0	3,1	1,9	2,0	2,2	0,9	-5,3
1995	1,0	3,5	0,1	5,7	6,1	3,0	3,0	3,6	2,7	-2,6
1996	2,1	1,7	0,4	-4,2	0,2	0,6	0,7	0,5	-1,8	9,8
1997	1,8	1,8	0,5	1,4	-6,7	2,5	2,5	1,0	-3,6	6,4
1998	-0,1	-0,8	-3,0	-0,3	-6,3	-1,4	-1,3	-2,0	-5,4	-1,9
1999	0,1	0,4	-0,4	1,3	-2,5	0,1	0,1	-0,2	0,6	-10,0
2000	5,6	7,0	9,9	3,5	1,4	8,0	8,0	6,9	3,8	-0,4
1991-2000	1,3	1,8	2,5	2,3	0,3	1,6	1,7	1,5	-0,4	-2,6
2001	3,2	3,1	3,1	2,1	2,5	3,2	3,3	3,1	2,0	1,8
2002	2,0	1,5	1,4	1,1	1,5	1,4	1,4	1,4	2,3	0,3

(1) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(2) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(3) Pondération en SPA; 1961-1991: y compris D\_90.

Tableau 28

## Termes de l'échange des biens et services (comptes nationaux)

(1991 = 100)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	102,7	102,6	88,4	108,4	68,2	117,3	114,2	95,6	119,5	101,1
1961	100,7	101,3	89,7	108,4	68,2	117,6	112,8	97,0	114,2	101,4
1962	100,9	103,9	91,7	108,1	70,1	115,4	114,4	97,5	111,5	102,2
1963	99,1	104,8	90,4	115,4	73,0	117,7	114,6	99,1	110,1	103,4
1964	100,0	107,0	91,2	113,7	73,3	122,6	118,4	99,8	110,2	103,4
1965	101,2	107,6	91,0	111,7	73,5	121,6	117,6	99,2	109,8	105,3
1966	101,8	109,0	91,6	114,2	80,0	120,2	119,5	97,5	109,2	105,2
1967	101,7	107,7	93,2	114,1	89,0	121,4	120,6	97,9	110,4	106,1
1968	101,3	105,7	92,6	111,5	94,7	123,1	118,8	97,6	111,8	108,6
1969	102,8	109,6	94,5	113,1	97,7	121,3	120,9	98,8	115,5	107,4
1970	103,4	110,5	104,5	111,0	96,0	118,7	112,7	101,1	122,5	106,6
1971	102,1	107,9	108,0	107,3	96,5	119,5	114,7	100,6	113,3	106,0
1972	103,4	113,1	108,3	103,8	100,9	120,3	121,0	102,2	114,2	108,1
1973	104,2	108,5	107,0	109,6	100,1	122,5	127,2	90,1	120,5	108,1
1974	101,7	98,4	99,8	103,9	86,3	104,0	108,4	80,3	124,5	102,7
1975	100,5	101,1	101,8	96,8	89,3	106,8	106,4	82,7	111,8	103,1
1976	100,0	101,2	99,2	94,9	90,5	104,8	110,0	78,6	114,4	103,3
1977	100,5	100,0	99,3	98,9	88,5	102,0	108,1	79,9	107,1	103,6
1978	100,6	102,5	102,8	95,8	95,3	105,4	110,0	81,0	108,1	104,0
1979	100,7	97,6	99,3	92,4	97,3	103,8	106,1	79,8	107,9	101,4
1980	96,9	92,2	93,5	93,0	83,8	96,2	99,6	77,5	107,8	99,7
1981	93,4	89,8	88,5	99,1	76,3	91,4	97,7	75,0	107,3	99,0
1982	92,9	90,9	89,1	96,6	77,0	90,7	100,7	78,1	108,9	100,9
1983	92,7	91,5	90,0	99,9	74,0	91,0	104,4	79,7	106,9	100,7
1984	92,9	91,1	88,5	92,5	74,6	90,1	103,1	79,8	104,7	100,1
1985	93,6	92,9	88,6	91,2	77,9	91,4	103,7	80,7	105,6	100,3
1986	97,4	98,9	98,6	94,0	89,7	100,4	108,1	91,3	106,5	101,3
1987	98,3	99,2	102,5	96,0	91,2	100,9	107,2	93,8	105,3	99,2
1988	99,7	99,8	102,6	98,2	93,0	101,9	106,4	92,5	103,0	100,1
1989	100,4	99,8	100,2	95,6	95,0	100,0	107,6	92,3	103,5	99,8
1990	100,0	101,1	100,9	98,0	97,7	100,4	102,7	96,8	101,3	100,3
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	101,7	103,3	102,2	97,9	101,8	101,4	99,3	99,8	102,3	99,2
1993	103,3	103,5	104,0	99,3	100,1	102,4	101,4	95,9	105,6	99,4
1994	102,7	103,4	104,4	102,5	99,0	101,8	99,2	94,5	105,3	99,8
1995	101,7	103,5	105,6	104,1	99,5	101,9	97,4	92,5	102,3	100,7
1996	101,2	105,4	105,2	104,7	100,4	101,3	97,7	96,2	102,2	100,0
1997	100,6	104,4	103,3	105,8	100,3	101,8	98,1	95,1	103,9	100,4
1998	102,0	104,8	105,3	106,1	101,2	103,1	98,4	97,3	104,5	100,8
1999	101,0	105,9	106,1	106,2	101,1	102,3	98,0	95,8	105,0	99,9
2000	98,9	105,0	101,6	103,8	98,0	98,9	95,7	90,1	102,9	98,5
2001	98,5	104,5	101,1	103,1	97,7	98,4	95,2	89,5	102,1	98,4
2002	99,0	104,6	101,1	103,7	97,8	99,9	95,1	89,9	102,8	99,4

<sup>(1)</sup> 1960-1991: D\_90.



(1991 = 100)

	A	P	FIN	S	UK	US	JP
1960	108,8	101,4	101,3	118,4	98,3	138,1	145,1
1961	110,4	99,3	102,7	118,3	99,6	139,4	142,4
1962	110,1	99,7	100,5	115,0	100,7	141,0	143,2
1963	110,9	101,2	101,2	114,3	99,0	138,4	144,3
1964	111,9	102,9	105,0	111,9	98,9	136,4	144,4
1965	112,8	103,1	108,7	112,2	99,9	139,0	144,7
1966	113,0	101,2	106,1	112,3	101,3	139,7	141,2
1967	111,9	107,6	103,1	112,3	102,5	145,2	141,6
1968	113,0	112,8	101,3	112,3	99,8	145,6	140,8
1969	110,4	110,1	102,7	112,9	99,6	146,5	138,9
1970	109,6	106,1	104,1	113,9	101,2	144,3	139,5
1971	108,6	107,6	102,2	112,9	102,3	140,6	147,8
1972	110,0	109,5	101,0	112,7	103,8	135,5	154,0
1973	113,5	105,0	102,8	110,5	93,7	131,3	142,6
1974	107,2	101,8	99,9	101,3	82,5	113,4	114,1
1975	108,0	90,3	105,9	109,6	87,8	115,7	109,4
1976	106,9	87,0	107,5	108,7	86,8	115,9	106,0
1977	104,9	90,2	105,1	103,1	88,2	110,8	106,2
1978	105,8	93,0	100,3	99,5	92,0	109,7	118,0
1979	104,3	90,9	99,9	97,7	93,9	105,0	100,0
1980	101,1	86,7	93,1	95,8	97,7	92,9	79,8
1981	97,2	81,9	90,9	94,0	98,3	94,6	80,2
1982	98,6	83,0	92,1	90,6	98,2	98,4	77,3
1983	99,8	83,1	91,8	89,9	98,7	102,7	77,8
1984	99,9	82,5	95,4	92,7	97,7	104,6	79,8
1985	99,2	85,8	95,1	92,4	98,7	105,2	79,5
1986	100,6	96,2	98,3	98,1	94,8	103,6	101,4
1987	101,4	97,3	100,3	97,1	95,1	100,4	104,4
1988	101,9	97,2	103,9	99,1	96,2	100,8	107,0
1989	100,3	97,7	104,7	99,6	97,7	100,1	103,8
1990	100,6	99,0	103,8	98,2	98,7	98,2	97,4
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	100,5	103,3	98,6	99,3	101,7	99,6	101,7
1993	100,4	104,1	97,0	94,9	102,0	100,5	103,4
1994	100,6	105,9	98,8	94,6	99,9	100,7	104,8
1995	100,5	107,7	103,6	95,7	97,3	100,3	104,3
1996	99,5	104,0	102,6	95,4	98,3	100,8	97,9
1997	98,5	104,0	101,0	93,8	101,0	103,0	93,4
1998	98,9	105,9	103,0	93,9	103,2	106,4	95,9
1999	98,7	106,1	98,5	91,9	104,5	105,3	97,0
2000	96,5	102,4	98,2	90,8	104,9	103,4	89,5
2001	95,9	101,9	98,0	90,6	105,1	103,6	88,7
2002	95,5	102,0	98,2	90,6	105,6	103,7	88,8

Tableau 29

## Rémunération nominale par salarié, ensemble de l'économie

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1961	3,3	12,9	10,2	4,6	12,9	10,6	8,3	8,2	2,9	7,4
1962	7,4	11,1	9,1	6,6	15,2	11,6	8,5	13,4	4,8	6,8
1963	8,1	4,6	6,1	7,7	21,1	11,4	5,2	19,7	8,0	9,3
1964	9,9	10,7	8,2	13,3	13,7	9,2	13,7	11,6	13,3	16,5
1965	9,6	13,8	9,5	12,2	15,6	6,5	5,3	8,2	4,2	11,7
1966	8,8	10,2	7,6	12,6	18,1	6,0	8,5	8,0	5,0	11,1
1967	7,5	10,9	3,3	9,5	14,7	7,0	8,0	8,3	2,8	9,3
1968	6,4	10,0	6,7	9,8	8,8	11,9	10,6	7,6	5,9	8,6
1969	8,5	11,0	9,5	9,6	11,8	10,9	13,9	7,6	5,6	13,2
1970	9,3	11,0	16,0	8,8	9,4	10,4	16,8	15,3	15,1	12,6
1961-1970	7,9	10,6	8,6	9,4	14,1	9,5	9,8	10,7	6,7	10,6
1971	12,2	11,6	11,4	8,0	13,6	11,3	14,8	13,4	7,8	13,9
1972	14,2	8,0	9,6	12,6	17,7	10,1	15,8	10,6	9,7	12,9
1973	13,5	13,1	11,9	17,2	18,3	12,4	18,8	17,7	11,4	15,6
1974	18,0	18,4	11,4	19,3	21,3	17,8	18,0	22,6	22,9	15,8
1975	16,5	13,9	7,0	20,3	22,5	18,7	28,9	20,8	12,4	13,6
1976	15,8	12,0	7,7	23,2	23,4	14,8	19,6	20,9	11,1	11,0
1977	9,1	10,1	6,6	22,0	26,8	12,2	14,9	20,8	9,9	8,5
1978	7,2	9,7	5,5	23,1	24,8	12,4	15,5	16,5	5,9	7,0
1979	5,8	10,1	5,8	22,1	19,0	12,8	18,9	19,9	6,7	5,6
1980	10,6	10,6	6,8	15,7	17,3	14,4	21,1	21,4	9,2	5,4
1971-1980	12,2	11,7	8,3	18,3	20,4	13,6	18,6	18,4	10,6	10,9
1981	6,4	9,7	4,8	21,3	15,3	14,0	18,1	22,6	8,3	3,4
1982	7,0	12,2	4,2	27,5	13,7	14,3	14,2	16,2	6,9	5,9
1983	5,9	8,7	3,6	21,6	13,8	10,2	12,8	15,8	6,9	3,1
1984	6,9	6,2	3,4	20,8	10,0	7,4	10,7	11,7	7,1	0,3
1985	5,1	5,4	2,9	21,0	9,6	6,9	9,2	10,0	4,3	1,3
1986	3,9	5,0	3,6	12,0	9,1	4,4	5,1	7,5	5,7	2,1
1987	2,0	8,5	3,2	11,3	6,8	3,3	5,1	7,9	4,1	1,4
1988	2,2	5,6	3,0	20,1	7,4	4,4	7,0	8,2	3,4	0,9
1989	3,9	4,2	2,9	23,2	6,9	4,1	6,5	8,6	7,7	0,7
1990	7,6	4,0	4,7	17,9	9,5	5,1	4,2	10,4	5,5	3,2
1981-1990	5,1	6,9	3,6	19,6	10,2	7,3	9,2	11,8	6,0	2,2
1991	7,5	3,9	5,9	15,4	9,5	4,1	4,3	8,8	6,4	4,5
1992	5,8	4,1	10,5	11,8	10,4	4,4	7,0	5,8	5,3	4,7
1993	3,7	2,3	4,1	9,8	6,8	3,0	6,4	4,6	5,0	3,3
1994	4,0	1,5	3,0	10,9	2,8	2,1	2,5	3,0	4,1	2,8
1995	2,4	3,8	3,6	12,9	3,0	2,6	2,0	4,2	2,2	1,9
1996	1,6	4,1	1,3	8,8	4,5	2,7	3,3	6,1	2,3	1,4
1997	2,9	3,5	0,8	13,6	2,1	2,5	5,7	4,1	3,1	2,2
1998	2,0	3,2	1,1	6,0	2,8	2,6	6,9	-1,8	0,9	2,8
1999	2,3	4,0	1,1	4,8	2,8	1,8	5,6	1,9	3,1	3,0
2000	3,2	4,2	1,7	4,6	3,4	1,5	7,7	2,6	5,0	4,2
1991-2000	3,5	3,4	3,3	9,8	4,8	2,7	5,1	3,9	3,7	3,1
2001	3,0	3,3	1,9	5,0	3,7	2,5	8,1	2,9	4,0	4,3
2002	2,9	3,7	2,6	5,0	2,7	3,0	8,3	2,7	4,0	4,3

(1) 1961-1991: D\_90.

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1961	9,3	5,8	7,9	8,1	6,5	9,6	9,5	8,7	3,2	13,2
1962	7,6	4,8	9,2	9,9	4,5	10,7	10,7	9,0	4,4	14,1
1963	7,9	8,1	10,8	9,4	4,9	11,7	11,7	9,8	4,0	13,2
1964	9,3	8,3	15,0	9,9	6,9	10,4	10,5	9,6	5,1	13,1
1965	9,1	11,0	9,6	8,6	6,7	9,2	9,2	8,7	3,7	11,9
1966	9,3	9,9	8,1	8,9	6,4	8,7	8,7	8,2	5,0	11,2
1967	9,5	13,7	9,7	9,2	6,2	7,3	7,3	7,2	4,3	12,1
1968	7,3	3,6	10,9	6,6	7,7	8,5	8,5	8,3	7,4	13,7
1969	8,3	10,0	7,4	6,9	7,1	9,9	9,9	9,2	7,3	15,8
1970	8,0	22,6	9,4	7,9	12,9	13,1	13,1	12,8	7,6	16,7
1961-1970	8,6	9,7	9,8	8,5	7,0	9,9	9,9	9,1	5,2	13,5
1971	12,6	11,5	15,2	9,0	11,3	12,2	12,2	11,9	7,3	14,6
1972	11,0	15,8	14,6	8,5	13,0	11,3	11,4	11,5	7,3	14,2
1973	13,2	17,7	18,1	6,9	13,1	14,4	14,5	13,9	6,9	21,0
1974	13,9	35,1	24,0	12,9	18,7	17,4	17,4	17,6	8,2	25,7
1975	12,7	34,6	28,3	16,9	31,2	16,1	16,1	19,0	9,1	16,2
1976	9,2	24,5	16,3	17,9	14,8	14,9	15,0	15,0	8,3	11,1
1977	8,5	24,2	9,0	12,2	10,6	13,7	13,8	13,1	7,7	10,1
1978	9,0	18,8	6,1	10,9	13,3	12,0	12,1	12,3	7,7	7,5
1979	5,8	19,9	11,4	8,6	15,2	12,0	12,2	12,5	8,8	6,0
1980	6,6	25,7	13,1	10,9	19,8	13,1	13,2	14,2	10,2	6,5
1971-1980	10,2	22,6	15,4	11,4	16,0	13,7	13,8	14,1	8,1	13,1
1981	8,1	21,0	13,9	9,2	14,1	12,1	12,2	12,5	9,5	6,4
1982	6,3	21,5	9,6	6,2	8,4	10,7	11,0	10,5	7,7	3,8
1983	4,7	21,8	10,0	7,9	8,7	9,3	9,5	9,3	5,4	2,2
1984	5,1	21,2	10,4	8,2	5,9	7,3	7,5	7,2	5,1	3,9
1985	5,3	22,5	10,3	7,5	7,6	6,6	6,8	6,9	4,6	2,9
1986	5,5	21,6	7,3	8,7	8,0	5,5	5,6	6,2	4,1	3,2
1987	4,0	14,4	7,7	7,0	7,4	4,6	4,7	5,4	4,2	3,3
1988	3,8	13,1	8,9	7,5	8,3	5,0	5,2	5,8	4,8	3,8
1989	4,5	15,2	10,2	11,3	9,3	5,0	5,3	6,2	3,2	4,8
1990	5,5	19,2	9,4	11,3	9,0	6,8	7,0	7,5	5,2	5,5
1981-1990	5,3	19,1	9,7	8,5	8,7	7,3	7,4	7,7	5,4	4,0
1991	6,3	18,1	6,4	6,8	9,0	6,6	6,7	7,2	4,6	4,6
1992	5,8	16,3	2,2	3,9	5,6	7,6	7,7	7,2	5,3	1,3
1993	4,4	6,0	0,9	4,4	4,2	4,2	4,3	4,2	2,8	0,8
1994	3,5	5,6	3,1	4,8	3,4	2,9	3,0	3,1	2,4	1,8
1995	2,9	7,2	3,9	2,8	2,6	3,3	3,5	3,3	1,8	1,3
1996	1,1	4,9	2,7	6,8	1,8	2,9	3,0	2,8	2,5	1,1
1997	0,6	3,7	1,7	3,0	4,4	2,1	2,3	2,7	3,1	1,0
1998	2,8	3,7	4,1	3,3	5,1	1,5	1,5	2,2	4,4	-0,6
1999	2,0	5,3	2,3	4,1	4,5	1,9	2,0	2,5	4,0	-0,3
2000	2,1	5,4	4,1	4,0	4,1	2,4	2,5	2,8	4,7	0,9
1991-2000	3,1	7,5	3,1	4,4	4,5	3,5	3,6	3,8	3,6	1,2
2001	2,7	5,5	3,5	4,2	4,2	2,8	2,9	3,2	5,2	0,9
2002	2,0	4,9	3,4	4,2	4,4	3,0	3,0	3,3	4,9	1,1

<sup>(1)</sup> Pondération en SPA; EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> Pondération en SPA; EU-15 sans DK, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> Pondération en SPA; 1961-1991: y compris D\_90.

Tableau 30

## Rémunération par salarié en termes réels, déflateur du PIB, ensemble de l'économie

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1961	2,1	8,2	5,2	3,5	10,9	7,6	5,6	5,3	6,8	4,9
1962	5,7	4,2	5,0	1,9	9,0	6,1	3,4	7,2	0,9	3,2
1963	5,0	- 1,1	2,9	6,5	11,6	4,6	2,4	10,4	4,7	4,4
1964	5,0	5,8	5,0	9,6	6,9	4,9	3,7	4,8	7,1	7,2
1965	4,2	5,9	5,5	7,8	5,9	3,4	0,8	3,8	1,3	5,2
1966	4,5	3,1	4,0	7,4	9,1	3,0	3,9	5,6	1,0	4,8
1967	4,1	4,4	1,7	7,2	5,7	3,7	4,6	5,4	2,3	4,8
1968	3,6	2,8	4,3	8,2	2,7	7,6	6,1	5,7	0,8	4,2
1969	4,3	3,7	5,1	6,2	6,3	3,7	4,4	3,4	0,3	6,3
1970	4,4	2,4	7,7	4,8	3,2	4,6	6,5	7,9	0,0	6,1
1961-1970	4,3	3,9	4,6	6,3	7,1	4,9	4,1	5,9	2,5	5,1
1971	6,2	3,7	3,4	4,9	5,3	4,6	3,8	6,2	8,7	5,4
1972	7,4	- 1,1	4,1	7,2	8,5	2,9	2,1	4,2	3,7	3,3
1973	6,0	2,2	5,2	- 3,1	5,8	3,6	3,1	3,5	- 0,7	5,9
1974	4,8	4,7	4,1	- 2,6	4,6	5,4	11,2	1,6	5,1	6,2
1975	3,9	1,3	1,3	6,4	4,9	5,1	7,3	4,0	13,3	3,1
1976	7,6	2,7	3,9	5,8	5,9	3,3	- 1,2	2,2	- 1,0	1,9
1977	1,5	0,2	2,8	7,2	2,7	2,7	1,4	2,0	8,6	1,8
1978	2,7	0,2	1,2	8,2	3,4	2,1	4,3	2,4	0,7	1,7
1979	1,2	2,0	1,9	1,7	1,8	2,5	4,5	3,3	0,3	1,4
1980	6,2	1,9	1,7	- 2,8	3,4	2,9	5,5	0,4	1,2	- 0,1
1971-1980	4,7	1,8	2,9	3,2	4,6	3,5	4,2	3,0	3,9	3,0
1981	1,5	- 1,8	0,6	0,0	2,4	2,7	0,5	2,9	1,1	- 1,8
1982	- 0,7	1,0	- 0,2	0,2	- 0,2	2,5	- 0,9	- 0,8	- 3,5	0,5
1983	0,2	0,3	0,3	0,9	1,8	1,1	1,7	0,6	0,1	1,0
1984	1,7	0,1	1,3	- 0,8	- 1,5	0,4	4,1	0,2	2,6	- 1,1
1985	0,4	0,4	0,9	1,7	1,8	1,4	3,7	1,0	1,3	- 0,5
1986	0,8	1,0	0,4	- 5,7	- 1,7	- 0,6	- 0,6	- 0,4	2,9	1,9
1987	0,6	3,2	1,3	- 3,4	0,9	0,4	2,8	1,6	3,1	2,2
1988	- 0,1	3,0	1,5	2,9	1,7	1,4	3,5	1,4	2,7	- 0,3
1989	- 1,0	- 1,0	0,4	7,6	- 0,2	0,9	1,4	2,0	4,1	- 0,5
1990	4,5	0,4	1,5	- 2,2	2,0	2,1	4,6	2,0	2,0	0,9
1981-1990	0,8	0,6	0,8	0,1	0,7	1,2	2,1	1,0	1,6	0,2
1991	4,6	1,1	1,9	- 3,7	2,3	1,1	2,5	1,1	4,8	1,7
1992	2,1	1,2	5,2	- 2,6	3,3	2,4	4,1	1,2	1,0	2,3
1993	0,0	0,9	0,4	- 4,0	2,4	0,7	1,1	0,6	4,3	1,4
1994	2,2	- 0,3	0,5	- 0,4	- 1,2	0,4	0,8	- 0,4	- 1,2	0,4
1995	0,6	2,0	1,6	2,8	- 1,8	0,9	- 1,0	- 0,8	1,5	0,0
1996	0,4	1,6	0,3	1,4	1,0	1,2	0,9	0,8	0,6	0,3
1997	1,5	1,8	0,0	6,3	- 0,1	1,2	1,2	1,7	- 0,2	0,2
1998	0,4	1,1	0,0	0,8	0,5	1,7	1,1	- 4,3	- 0,6	0,8
1999	1,3	1,2	0,2	1,8	- 0,1	1,4	1,8	0,4	0,8	1,3
2000	2,7	1,3	1,9	2,2	0,1	0,7	3,2	0,7	3,3	1,9
1991-2000	1,6	1,2	1,2	0,4	0,6	1,2	1,6	0,1	1,4	1,0
2001	1,4	0,9	0,8	2,3	0,4	1,4	3,9	0,8	1,9	0,7
2002	0,9	1,4	1,5	2,1	0,2	1,2	4,4	0,5	0,7	0,6

(1) 1961-1991: D\_90.

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1961	3,8	3,4	2,4	5,0	3,2	6,1	6,1	5,3	2,1	4,9
1962	3,6	5,0	5,1	5,6	0,9	5,9	5,8	4,4	3,0	9,2
1963	4,2	5,5	5,4	6,3	2,7	5,8	5,8	4,8	2,9	7,6
1964	5,9	7,1	7,3	5,2	3,2	5,4	5,4	4,9	3,5	6,9
1965	3,2	6,9	4,3	2,5	1,6	4,5	4,6	3,8	1,7	6,3
1966	6,0	4,2	3,2	2,2	1,9	4,7	4,7	4,0	2,1	5,5
1967	6,1	10,0	2,2	4,0	3,1	3,8	3,9	3,7	1,2	6,2
1968	4,3	2,2	-1,0	4,1	3,5	5,1	5,1	4,7	2,9	7,4
1969	5,4	3,7	3,1	3,3	1,5	4,7	4,7	4,0	2,3	10,4
1970	3,1	18,6	5,3	2,6	5,2	6,3	6,3	5,9	2,1	9,2
1961-1970	4,6	6,6	3,7	4,1	2,7	5,2	5,2	4,5	2,4	7,3
1971	6,0	6,1	7,0	1,8	1,8	4,8	4,9	4,2	2,2	8,8
1972	3,1	7,4	5,7	1,4	4,5	4,3	4,4	4,3	3,0	8,1
1973	4,8	7,6	3,6	-0,2	5,5	4,5	4,3	4,3	1,3	7,3
1974	4,0	13,6	1,3	3,2	3,3	4,0	3,8	3,7	-0,8	4,0
1975	5,8	15,8	13,3	2,1	3,2	3,9	3,9	4,0	-0,2	8,4
1976	3,4	7,1	2,7	5,3	-0,4	3,6	3,5	2,9	2,5	2,9
1977	2,7	-1,8	-0,7	1,5	-2,8	2,2	2,3	1,3	1,2	3,2
1978	2,8	-2,9	-1,5	1,2	1,6	1,8	1,9	1,8	0,5	2,7
1979	2,3	0,4	2,3	0,6	0,6	2,1	1,9	1,7	0,4	3,2
1980	1,5	4,0	3,0	-0,7	0,3	1,7	1,6	1,4	0,9	1,0
1971-1980	3,6	5,6	3,6	1,6	1,7	3,3	3,2	2,9	1,1	4,9
1981	1,4	2,9	2,7	-0,3	2,5	1,4	1,2	1,5	0,2	2,2
1982	0,9	0,7	0,5	-1,9	0,9	0,1	0,0	0,1	1,4	2,0
1983	1,1	-2,2	1,4	-2,0	3,2	0,5	0,4	0,8	1,4	0,4
1984	0,5	-2,8	1,8	0,6	1,3	0,2	0,1	0,2	1,3	1,2
1985	2,2	0,6	4,6	0,8	1,8	1,0	0,9	1,0	1,4	0,8
1986	2,7	0,9	2,9	1,7	4,8	-0,2	-0,3	0,6	1,8	1,4
1987	1,9	3,9	3,3	2,1	2,1	1,1	0,9	1,2	1,1	3,2
1988	2,2	1,8	0,7	1,0	2,1	1,1	1,0	1,3	1,4	3,1
1989	1,7	2,5	3,9	3,1	1,7	0,7	0,7	1,0	-0,6	2,7
1990	2,0	5,7	3,7	2,3	1,3	1,9	1,7	1,7	1,2	3,1
1981-1990	1,6	1,4	2,5	0,7	2,2	0,8	0,7	0,9	1,1	2,0
1991	2,4	5,3	4,4	-0,8	2,2	1,7	1,5	1,7	1,0	1,8
1992	1,4	5,7	1,3	2,9	1,5	3,2	3,1	2,8	2,8	-0,4
1993	1,6	-0,7	-1,4	1,7	1,4	0,8	0,6	0,8	0,4	0,1
1994	0,6	-0,7	1,1	2,4	1,9	0,2	0,1	0,4	0,4	1,6
1995	0,6	2,0	-0,2	-0,7	0,1	0,4	0,3	0,3	-0,4	2,0
1996	-0,2	1,5	2,9	5,3	-1,4	0,6	0,5	0,3	0,6	2,6
1997	-0,6	0,6	-0,3	1,8	1,4	0,5	0,6	0,8	1,1	0,7
1998	2,1	-0,1	1,0	2,0	2,0	-0,3	-0,3	0,2	3,1	-0,9
1999	1,1	1,7	1,7	3,5	2,0	0,6	0,6	1,0	2,4	0,5
2000	1,3	3,6	0,9	2,7	1,7	1,3	1,3	1,4	2,5	2,1
1991-2000	1,0	1,9	1,1	2,1	1,3	0,9	0,8	1,0	1,4	1,0
2001	1,5	2,9	1,1	2,3	1,7	1,0	1,0	1,2	2,6	-0,3
2002	0,9	2,5	1,1	1,8	1,6	1,1	1,1	1,2	2,4	0,1

(1) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(2) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(3) Pondération en SPA; 1961-1991: y compris D\_90.

Tableau 31

## Rémunération par salarié en termes réels, déflateur de la consommation privée, ensemble de l'économie

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1961	0,8	9,0	6,7	3,2	10,9	7,3	5,9	6,4	2,4	4,9
1962	6,3	4,7	6,0	4,5	9,4	6,7	4,2	7,7	4,0	4,1
1963	4,3	-0,9	3,0	4,6	12,4	5,7	2,7	11,8	4,7	5,3
1964	5,5	6,4	5,8	11,7	6,5	5,8	6,3	6,4	10,0	9,1
1965	4,6	7,3	6,0	7,5	5,2	3,6	0,9	4,4	0,8	7,4
1966	4,5	3,4	3,9	9,0	10,3	2,9	4,4	4,9	1,6	5,4
1967	4,7	3,2	1,7	7,9	8,4	4,0	5,1	5,0	0,5	6,1
1968	3,4	2,7	5,0	9,4	3,5	6,8	5,5	6,0	3,3	5,9
1969	5,5	6,1	7,5	6,3	8,4	3,7	5,7	4,5	3,7	6,7
1970	6,5	4,1	12,0	5,2	3,1	5,2	4,0	9,8	10,3	7,8
1961-1970	4,6	4,6	5,7	6,9	7,8	5,1	4,4	6,7	4,1	6,3
1971	6,5	3,1	6,0	5,0	5,5	5,0	4,9	7,4	3,0	5,7
1972	8,2	-0,2	3,8	7,9	9,4	3,5	5,6	4,2	4,4	4,5
1973	7,2	1,3	5,0	0,9	6,3	4,7	6,5	3,0	6,2	5,7
1974	4,7	3,0	4,0	-4,5	3,0	2,6	1,9	1,1	11,7	5,8
1975	3,6	3,6	0,9	6,6	6,0	6,1	9,3	4,0	1,9	3,3
1976	7,4	0,9	3,3	7,4	6,0	4,4	-0,4	2,7	1,6	1,8
1977	1,8	0,1	3,2	8,2	2,4	2,5	0,6	3,5	4,0	2,3
1978	2,8	0,4	2,8	8,7	4,8	3,0	6,7	3,2	2,4	2,5
1979	1,8	-0,1	1,6	5,1	2,1	2,0	3,3	3,8	1,6	0,7
1980	3,7	0,9	0,9	-5,5	1,3	1,2	2,1	0,7	1,6	-1,3
1971-1980	4,7	1,3	3,1	3,8	4,7	3,5	4,0	3,3	3,8	3,1
1981	-1,9	-2,3	-1,3	-1,5	0,7	0,8	-1,3	3,8	-0,2	-3,4
1982	-1,0	2,1	-0,8	5,3	-0,8	2,4	-0,6	-0,7	-3,3	0,4
1983	-0,9	1,0	0,4	1,8	1,1	0,6	3,0	0,7	-1,2	-0,6
1984	1,5	-0,9	0,9	1,3	-1,7	-0,4	3,2	0,1	0,5	-2,5
1985	-0,6	0,2	1,1	1,1	2,3	1,0	3,8	0,9	0,0	-1,6
1986	4,0	2,1	4,2	-8,5	-0,2	1,8	1,4	1,0	5,2	1,9
1987	-0,1	4,2	2,7	-5,1	1,1	0,1	2,6	2,5	2,5	1,2
1988	1,2	3,1	1,6	4,3	2,3	1,6	2,9	2,2	0,6	0,1
1989	0,0	-0,6	0,0	8,4	0,3	0,3	2,4	1,8	4,0	-0,7
1990	4,7	1,1	2,0	-1,6	2,8	2,0	2,1	3,8	1,7	1,2
1981-1990	0,7	1,0	1,1	0,5	0,8	1,0	1,9	1,6	1,0	-0,4
1991	4,8	1,0	2,1	-3,7	2,9	0,6	1,6	1,7	3,5	1,4
1992	3,8	2,2	5,8	-3,3	3,7	1,8	3,9	0,3	1,8	1,6
1993	1,0	0,3	0,2	-3,8	1,2	0,6	4,1	-0,9	0,8	1,1
1994	1,5	-1,5	0,4	-0,2	-2,0	0,0	-0,2	-1,8	1,7	-0,3
1995	0,7	1,8	1,7	3,7	-1,7	0,6	-0,7	-1,7	0,1	0,8
1996	-0,6	2,0	-0,4	0,6	1,0	0,8	0,7	1,7	0,6	-0,4
1997	1,2	1,5	-1,1	7,7	-0,3	1,0	3,0	1,9	1,4	0,2
1998	1,0	1,4	0,0	1,5	0,8	1,8	3,0	-3,8	-0,8	1,0
1999	1,1	1,4	0,8	2,4	0,3	1,0	2,2	-0,2	1,7	1,1
2000	0,6	0,9	0,0	1,7	0,0	0,2	1,7	-0,2	2,0	1,4
1991-2000	1,5	1,1	0,9	0,6	0,6	0,8	1,9	-0,3	1,3	0,8
2001	1,1	0,7	0,4	2,1	0,6	1,0	3,9	0,5	1,4	0,3
2002	1,5	1,7	1,2	2,5	0,4	1,3	4,7	0,7	1,8	1,4

(1) 1961-1991: D\_90.

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1961	5,2	5,2	5,0	5,7	3,5	6,8	6,7	5,9	2,1	6,5
1962	3,1	2,8	5,0	5,7	0,9	6,4	6,5	4,9	3,2	7,0
1963	5,1	6,9	5,5	5,8	3,2	6,5	6,5	5,4	2,8	5,5
1964	5,4	7,5	6,6	6,1	3,3	6,2	6,3	5,6	3,6	8,7
1965	4,5	5,9	5,1	3,0	1,8	4,9	4,9	4,2	2,1	4,7
1966	6,9	4,2	4,3	2,2	2,5	4,7	4,7	4,1	2,4	6,3
1967	5,4	12,0	2,8	3,6	3,4	4,1	4,2	4,0	1,8	7,8
1968	4,7	-0,7	1,5	4,8	2,9	5,3	5,3	4,8	3,4	8,2
1969	4,8	4,8	5,2	3,4	1,5	5,9	5,9	4,9	2,7	11,2
1970	4,0	18,8	7,6	2,8	6,6	8,2	8,2	7,6	2,7	8,8
1961-1970	4,9	6,6	4,8	4,3	2,9	5,9	5,9	5,1	2,7	7,5
1971	7,2	4,2	7,9	1,3	2,4	5,9	5,9	5,1	2,9	7,2
1972	4,2	8,9	5,7	1,9	6,2	4,7	4,7	4,8	3,7	7,8
1973	6,2	8,1	5,3	-0,7	4,3	4,8	4,6	4,3	1,4	8,9
1974	3,5	9,3	3,7	2,4	1,4	2,7	2,5	2,3	-1,9	3,9
1975	4,4	16,0	10,1	5,4	6,4	3,9	3,9	4,6	0,9	4,3
1976	2,5	5,4	2,0	6,2	-0,9	3,6	3,5	2,8	2,7	1,2
1977	2,7	-2,4	-2,1	1,3	-3,5	2,3	2,4	1,2	1,0	2,5
1978	4,8	-2,1	-2,0	-0,6	3,6	2,7	2,8	2,8	0,5	2,7
1979	1,5	-4,2	3,2	0,6	1,3	1,7	1,7	1,5	-0,1	2,4
1980	0,5	3,4	1,7	-1,3	3,1	0,5	0,3	0,8	-0,6	-1,0
1971-1980	3,7	4,5	3,5	1,6	2,4	3,3	3,2	3,0	1,0	4,0
1981	0,8	0,7	2,0	-2,6	2,9	0,0	-0,2	0,3	0,7	1,7
1982	0,3	1,0	0,8	-3,9	0,0	-0,3	-0,3	-0,3	1,9	1,1
1983	0,8	-3,2	1,9	-2,7	3,4	0,1	0,0	0,5	1,1	0,1
1984	-0,1	-5,6	3,3	0,4	0,8	-0,4	-0,5	-0,3	1,3	1,3
1985	2,0	2,6	4,5	0,5	2,2	0,8	0,7	0,9	1,2	0,6
1986	3,8	6,8	4,4	3,4	3,9	2,1	1,7	2,1	1,6	2,5
1987	3,3	4,1	4,4	1,4	3,1	1,5	1,2	1,6	0,4	2,8
1988	2,2	1,4	3,9	1,4	3,1	1,5	1,4	1,7	0,9	3,4
1989	1,8	1,8	4,7	4,0	2,9	0,3	0,4	0,9	-1,1	2,6
1990	1,9	6,0	3,7	1,3	1,2	2,4	2,1	2,0	0,5	2,8
1981-1990	1,7	1,5	3,4	0,3	2,3	0,8	0,6	0,9	0,8	1,9
1991	3,2	5,2	0,5	-3,2	1,0	1,7	1,4	1,3	0,8	2,0
1992	1,9	6,0	-1,9	1,7	0,8	3,1	2,9	2,5	2,2	-0,6
1993	1,0	-0,6	-2,9	-1,2	0,7	0,2	0,0	0,1	0,4	-0,4
1994	0,2	0,0	2,1	2,0	1,1	-0,4	-0,5	-0,2	0,4	1,1
1995	1,4	2,6	3,5	-0,1	-0,3	0,3	0,2	0,1	-0,5	1,8
1996	-0,8	1,7	1,3	5,3	-1,3	0,3	0,2	0,1	0,4	1,0
1997	-0,9	1,5	0,4	0,8	1,8	0,2	0,3	0,5	1,2	-0,7
1998	2,3	1,1	2,2	2,3	2,6	0,0	0,0	0,5	3,3	-0,8
1999	1,2	2,8	0,6	3,3	2,5	0,6	0,6	1,1	2,2	0,2
2000	-0,2	2,5	1,2	2,9	2,4	0,2	0,2	0,6	2,2	1,1
1991-2000	0,9	2,3	0,7	1,4	1,1	0,6	0,5	0,7	1,2	0,5
2001	0,6	2,5	1,0	2,7	2,2	0,7	0,7	1,0	2,8	0,4
2002	0,2	2,5	1,1	2,3	2,2	1,1	1,1	1,4	2,5	-0,1

(1) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(2) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(3) Pondération en SPA; 1961-1991: y compris D\_90.

Tableau 32

Part salariale corrigée, ensemble de l'économie <sup>(1)</sup>

(en % du PIB aux coûts des facteurs)

	B	DK	D <sup>(2)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	69,0	68,2	70,6	101,4	74,4	74,1	79,2	77,2	56,3	63,4
1961	68,1	69,1	72,1	93,1	73,7	74,9	78,8	75,5	58,6	65,7
1962	69,3	69,7	72,5	94,1	73,9	75,0	79,2	75,1	58,2	66,6
1963	69,8	70,1	72,6	88,5	76,2	75,5	78,4	77,1	58,5	68,0
1964	68,9	69,4	71,4	87,3	77,3	75,4	79,2	78,1	58,7	68,5
1965	69,0	72,0	71,6	84,2	77,6	74,6	78,3	77,1	59,1	69,2
1966	70,5	73,1	72,2	84,5	79,6	73,6	81,4	75,5	59,2	71,4
1967	70,9	73,9	71,5	84,9	81,2	72,8	79,6	75,5	59,8	71,0
1968	70,0	74,4	70,0	85,3	78,5	74,0	78,3	74,4	57,6	70,6
1969	69,3	73,6	70,5	81,2	77,7	73,3	78,1	72,5	53,4	71,0
1970	68,9	74,5	72,1	77,7	77,4	73,1	80,2	74,4	53,9	72,3
1961-1970	69,5	72,0	71,6	86,1	77,3	74,2	79,1	75,5	57,7	69,4
1971	70,9	75,8	72,7	75,2	77,9	73,2	80,4	77,2	59,5	73,9
1972	71,3	72,6	72,8	73,2	78,5	72,6	76,9	77,2	59,9	73,4
1973	71,4	71,8	73,6	65,5	79,0	72,1	76,5	76,4	55,8	73,7
1974	73,1	74,5	75,2	67,3	77,9	74,0	81,5	75,6	57,1	75,0
1975	75,5	75,4	75,0	68,4	79,6	77,1	79,9	78,4	71,3	76,9
1976	76,7	74,4	73,6	68,4	80,5	77,4	79,5	77,1	68,1	74,7
1977	77,1	74,3	73,7	72,3	79,8	76,9	73,0	77,6	72,7	75,0
1978	77,1	74,3	73,0	73,1	79,1	76,6	71,1	76,9	70,5	74,9
1979	76,9	74,9	72,7	73,0	79,4	77,0	74,0	75,7	69,3	75,4
1980	78,2	75,9	74,5	70,3	78,5	77,7	78,4	75,2	70,8	74,6
1971-1980	74,8	74,4	73,7	70,7	79,0	75,5	77,1	76,7	65,5	74,8
1981	78,1	74,9	74,8	74,0	79,1	78,3	77,3	76,8	71,6	72,4
1982	76,7	73,0	74,3	74,9	76,9	78,4	75,7	76,3	68,7	71,7
1983	75,9	72,3	72,3	77,5	76,8	77,7	76,0	76,9	67,8	69,7
1984	74,8	71,3	71,3	75,4	73,0	76,6	74,1	75,2	66,4	67,0
1985	74,3	71,1	70,7	75,8	72,1	76,0	71,7	74,4	66,3	65,8
1986	73,9	71,8	70,0	72,3	70,9	73,6	71,8	72,9	64,5	67,0
1987	73,4	74,0	70,4	72,1	70,8	72,7	71,0	72,8	66,8	68,6
1988	71,3	74,5	69,3	71,2	70,3	71,3	70,0	72,5	64,1	67,8
1989	69,3	72,3	68,5	73,2	69,5	70,1	68,4	72,1	63,2	65,6
1990	71,1	70,8	67,7	73,9	70,6	70,4	67,6	73,5	65,9	65,3
1981-1990	73,9	72,6	70,9	74,0	73,0	74,5	72,4	74,3	66,5	68,1
1991	72,9	70,2	67,8	68,4	71,2	70,3	67,8	74,2	67,8	65,7
1991	72,9	70,2	68,5	68,4	71,2	70,3	67,8	74,2	67,8	65,7
1992	73,1	69,4	69,6	67,6	72,4	70,1	69,5	74,2	67,4	66,9
1993	74,0	69,2	69,9	65,8	71,7	70,1	68,1	73,5	66,4	67,5
1994	73,5	66,9	68,7	65,4	69,3	69,3	67,9	71,1	64,5	65,7
1995	72,3	66,7	68,4	66,6	67,4	69,3	64,4	68,9	65,2	65,7
1996	72,4	66,9	67,9	66,2	67,3	69,7	62,1	68,6	65,3	65,8
1997	71,9	67,1	66,9	68,2	67,1	69,2	59,5	69,3	63,0	65,4
1998	71,3	68,1	66,2	69,1	67,4	69,0	58,6	68,3	62,2	65,5
1999	71,5	68,1	66,5	68,2	67,4	69,2	58,0	68,2	63,8	66,1
2000	71,7	67,5	66,9	67,8	67,2	68,5	56,9	67,5	64,5	66,5
1991-2000	72,4	68,0	68,0	67,3	68,9	69,5	63,3	70,4	65,0	66,1
2001	71,4	66,8	66,5	67,4	66,7	68,3	56,6	67,0	64,6	66,6
2002	70,6	66,2	66,3	66,6	66,2	68,3	56,6	66,3	63,7	66,3

<sup>(1)</sup> Ratio entre rémunération par salarié et PIB aux coûts des facteurs par personne employée.<sup>(2)</sup> 1960-1991: D\_90.



(en % du PIB aux coûts des facteurs)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(2)</sup>	EUR-12 <sup>(3)</sup>	EU-15 <sup>(4)</sup>	US	JP
1960	78,5	68,0	73,7	69,4	71,9	72,7	73,2	72,6	71,2	80,0
1961	78,3	67,6	71,5	69,7	73,3	73,1	73,4	73,2	70,8	76,0
1962	79,6	67,3	72,8	71,9	73,9	73,4	73,7	73,6	70,1	77,1
1963	79,1	67,1	73,6	72,6	72,5	74,2	74,4	73,9	69,8	76,8
1964	79,3	67,2	74,6	71,5	72,1	74,1	74,3	73,6	69,4	74,5
1965	79,2	67,0	75,3	71,7	72,5	73,8	74,0	73,6	68,3	75,9
1966	79,0	67,4	76,2	72,8	73,3	73,8	74,0	73,8	68,0	73,9
1967	79,7	68,7	75,9	72,6	73,0	73,6	73,8	73,6	69,0	71,9
1968	79,3	63,9	72,9	74,2	72,6	72,8	73,1	73,1	69,5	70,0
1969	78,5	64,0	69,1	73,8	73,4	72,2	72,4	72,7	70,9	69,4
1970	76,0	72,6	68,9	72,3	75,0	73,1	73,2	73,4	71,9	69,6
1961-1970	78,8	67,3	73,1	72,3	73,2	73,4	73,6	73,4	69,8	73,5
1971	77,7	73,9	72,2	74,5	73,2	74,2	74,2	74,1	70,8	73,0
1972	76,6	73,4	71,6	73,5	73,0	74,0	74,0	73,8	70,6	73,1
1973	78,4	70,5	70,8	71,0	72,4	74,0	73,9	73,5	70,3	74,4
1974	78,3	78,0	68,7	71,1	75,1	75,1	74,9	74,8	71,3	77,5
1975	81,7	93,7	75,4	72,0	77,8	77,1	77,0	76,8	69,8	81,1
1976	80,6	94,0	76,9	75,1	75,2	76,5	76,3	76,1	69,4	81,0
1977	80,2	87,5	75,5	78,0	72,4	76,3	76,2	75,7	69,3	81,3
1978	82,4	79,9	72,4	76,8	71,9	75,7	75,6	75,2	69,0	80,0
1979	80,4	77,5	70,6	74,8	72,7	75,5	75,4	75,0	69,0	79,5
1980	80,5	77,9	71,3	74,0	74,8	76,1	76,0	75,8	70,0	78,6
1971-1980	79,7	80,6	72,5	74,1	73,9	75,4	75,4	75,1	70,0	78,0
1981	81,6	79,7	72,7	74,2	75,3	76,6	76,6	76,3	69,3	78,6
1982	79,4	78,5	71,8	71,5	73,6	76,0	76,0	75,4	70,4	78,5
1983	77,3	76,8	71,1	69,8	72,0	75,0	75,1	74,4	68,9	78,0
1984	78,1	74,7	70,9	68,6	72,5	73,6	73,6	73,2	68,2	76,6
1985	78,0	73,4	72,2	69,0	71,9	73,0	73,0	72,7	68,2	74,6
1986	78,0	71,3	72,5	69,4	72,9	71,9	71,9	71,9	68,3	73,7
1987	78,3	71,3	72,5	69,8	72,6	71,8	71,8	71,9	68,7	73,9
1988	77,9	69,7	71,4	69,5	73,1	70,8	70,9	71,2	68,9	72,8
1989	77,2	68,9	71,1	70,7	74,5	69,9	70,0	70,7	67,8	72,3
1990	76,4	70,9	72,7	72,6	75,7	70,3	70,3	71,2	68,3	72,0
1981-1990	78,2	73,5	71,9	70,5	73,4	72,9	72,9	72,9	68,7	75,1
1991	76,6	74,9	76,0	72,0	76,8	70,7	70,7	71,6	68,7	71,8
1991	76,6	74,9	76,0	72,0	76,8	70,8	70,8	71,7	68,7	71,8
1992	77,1	76,9	73,6	70,3	75,7	71,3	71,2	71,8	68,4	71,8
1993	77,5	74,7	68,6	68,5	74,0	71,0	71,0	71,3	68,2	71,9
1994	76,7	72,4	66,1	66,6	72,8	69,6	69,5	69,8	67,6	72,8
1995	75,5	71,2	64,3	64,7	72,3	68,8	68,7	69,0	67,2	73,4
1996	73,5	70,9	64,8	67,8	71,3	68,5	68,5	68,8	66,3	72,0
1997	73,1	70,3	63,4	68,1	71,5	68,0	68,0	68,6	65,7	72,1
1998	72,7	69,2	61,9	69,1	71,9	67,5	67,5	68,3	66,3	73,4
1999	72,7	70,0	61,9	72,1	73,0	67,7	67,7	68,7	66,3	73,0
2000	71,9	71,4	60,5	71,3	72,6	67,5	67,5	68,5	65,6	73,3
1991-2000	74,7	72,2	66,1	69,0	73,2	69,1	69,0	69,6	67,0	72,5
2001	71,4	72,6	59,4	71,1	72,2	67,1	67,1	68,2	65,7	71,9
2002	70,6	73,3	58,4	70,9	71,7	66,8	66,8	67,8	65,7	70,8

<sup>(1)</sup> Ratio entre rémunération par salarié et PIB aux coûts des facteurs par personne employée.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans DK, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(4)</sup> 1960-1991: y compris D\_90.

Tableau 33

Coûts salariaux unitaires nominaux, ensemble de l'économie <sup>(1)</sup>

(monnaie nationale; 1991 = 100)

	B	DK	D <sup>(2)</sup>	EL	E	F	IRL	I	NL
1960	21,7	11,2	30,8	4,0	5,2	14,2	9,1	5,6	22,6
1961	21,5	12,1	32,9	3,7	5,3	14,9	9,4	5,6	23,9
1962	22,2	12,9	34,4	3,9	5,6	15,6	9,9	5,9	25,0
1963	23,1	13,6	35,6	3,7	6,3	16,7	10,0	6,6	26,8
1964	23,9	14,1	36,1	3,8	6,8	17,3	11,0	7,1	29,3
1965	25,2	15,6	37,8	3,8	7,4	17,6	11,4	7,3	31,3
1966	26,6	16,8	39,4	4,0	8,2	17,9	12,2	7,4	34,2
1967	27,5	17,9	39,5	4,1	9,1	18,4	12,4	7,5	35,3
1968	28,0	19,1	40,0	4,1	9,4	19,7	12,7	7,6	36,4
1969	28,9	20,2	41,4	4,1	9,7	20,7	13,7	7,7	39,4
1970	30,2	22,1	46,3	4,0	10,2	21,9	15,4	8,5	42,4
1971	32,8	24,2	50,3	4,1	11,2	23,4	17,0	9,4	46,4
1972	35,5	25,3	53,0	4,2	12,2	24,8	18,6	10,1	50,4
1973	38,3	28,0	57,3	4,6	13,7	26,8	21,4	11,4	55,5
1974	44,1	33,3	62,9	5,8	15,8	30,9	24,5	13,6	61,9
1975	51,4	37,7	66,3	6,6	19,0	36,4	29,7	16,8	69,7
1976	56,0	40,4	67,4	7,7	22,4	40,4	34,7	19,3	73,8
1977	60,5	43,9	70,0	9,2	27,4	44,3	37,5	22,9	78,4
1978	63,2	47,7	72,3	10,6	33,1	48,4	41,4	25,9	82,7
1979	66,0	51,3	74,6	12,7	38,7	53,1	49,3	29,8	86,7
1980	69,8	56,8	80,1	14,8	43,5	59,8	58,5	35,6	90,9
1981	73,0	62,6	83,8	19,2	48,9	67,0	66,3	43,4	93,2
1982	76,8	68,6	87,1	24,5	54,2	74,6	74,1	50,5	97,3
1983	80,2	73,5	87,4	30,2	60,1	80,6	82,1	58,1	96,8
1984	83,6	76,5	88,1	35,7	63,6	84,9	85,6	63,4	94,2
1985	86,7	79,6	89,5	43,2	67,0	88,7	88,2	68,3	94,3
1986	89,0	82,2	91,9	48,3	71,8	90,6	93,1	72,2	95,6
1987	88,9	89,5	94,1	54,9	75,9	91,9	94,2	76,0	97,2
1988	88,4	92,6	94,2	64,3	80,1	92,5	96,7	80,0	97,1
1989	89,6	95,7	94,9	76,6	84,6	94,0	96,8	84,6	95,2
1990	94,7	97,9	96,8	91,5	92,5	97,1	97,7	92,5	96,6
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	103,7	102,6	106,4	112,6	108,0	102,1	104,5	104,3	103,7
1993	108,4	103,5	110,5	126,9	113,2	104,3	108,9	106,7	106,2
1994	109,1	101,0	111,0	140,5	113,2	104,0	108,8	106,5	105,4
1995	109,7	102,5	113,4	156,7	115,6	105,4	106,3	107,9	106,5
1996	110,5	104,8	113,6	166,0	119,4	106,8	105,4	113,6	107,5
1997	110,8	106,1	112,7	181,4	121,0	107,5	105,0	116,5	109,2
1998	111,7	109,0	112,7	193,0	123,7	108,0	108,9	114,0	111,1
1999	112,7	112,6	113,4	194,2	126,6	108,8	111,5	115,6	113,4
2000	113,3	115,4	113,4	197,4	129,7	109,0	114,1	116,8	116,3
2001	114,5	117,0	113,7	201,3	133,0	110,1	117,9	118,3	119,6
2002	115,7	118,9	114,6	205,0	135,1	112,0	122,3	119,7	123,2

<sup>(1)</sup> Ratio entre rémunération par salarié et PIB réel par personne employée.<sup>(2)</sup> 1960-1991: D\_90.

(monnaie nationale; 1991 = 100)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(2)</sup>	EU-11 <sup>(3)</sup>	EU-14 <sup>(4)</sup>	US	JP
1960	25,8	3,0	9,4	11,7	8,8	16,9	16,7	14,6	25,3	24,0
1961	27,0	3,0	9,6	12,1	9,3	17,6	17,4	15,3	25,4	24,6
1962	28,5	3,0	10,1	12,8	9,7	18,4	18,2	16,0	25,5	26,2
1963	29,4	3,0	10,9	13,3	9,7	19,5	19,2	16,6	25,7	27,5
1964	30,2	3,1	11,9	13,7	10,0	20,3	20,1	17,2	25,9	28,3
1965	31,9	3,2	12,6	14,5	10,5	21,2	20,9	18,0	26,1	30,5
1966	32,7	3,3	13,3	15,6	11,0	22,0	21,7	18,8	26,8	31,4
1967	34,1	3,5	14,0	16,3	11,3	22,5	22,2	19,2	28,0	32,2
1968	34,6	3,3	15,0	17,0	11,6	23,1	22,8	19,8	29,4	33,3
1969	35,2	3,5	14,9	17,5	12,2	24,0	23,6	20,6	31,4	34,7
1970	35,6	4,1	15,5	18,1	13,4	26,1	25,7	22,4	33,4	37,1
1971	38,6	4,4	17,4	19,5	14,5	28,4	28,0	24,3	34,5	41,0
1972	40,6	4,7	18,7	20,7	15,8	30,2	29,8	26,0	36,0	43,5
1973	44,6	4,9	21,1	21,4	17,0	33,0	32,5	28,2	37,9	49,8
1974	49,3	6,6	25,5	23,9	20,6	37,5	37,0	32,4	41,9	63,1
1975	55,5	9,1	31,9	27,7	27,2	42,5	41,9	37,7	44,9	70,9
1976	58,2	10,6	36,9	32,4	30,1	45,8	45,2	41,0	47,3	76,4
1977	60,9	12,5	39,3	37,0	32,6	49,6	49,0	44,6	50,3	81,5
1978	66,9	14,2	40,3	40,5	36,1	53,1	52,4	48,2	53,9	84,0
1979	67,4	16,5	43,0	42,9	41,1	56,9	56,3	52,2	58,7	85,3
1980	70,9	19,7	47,6	47,3	50,3	62,8	62,1	58,8	64,9	89,0
1981	76,5	23,7	53,8	51,8	55,8	68,6	68,0	64,6	70,1	92,5
1982	78,6	27,7	57,8	54,3	58,4	74,1	73,6	69,5	75,8	94,0
1983	79,3	33,4	62,1	57,7	60,4	78,0	77,5	73,2	77,2	95,3
1984	83,0	40,6	66,7	60,5	63,8	80,8	80,4	76,3	79,3	95,6
1985	85,8	48,4	71,4	64,5	66,9	83,8	83,5	79,5	81,8	94,7
1986	88,8	54,9	74,5	68,9	69,3	86,7	86,4	82,4	83,8	95,5
1987	90,7	60,4	77,4	72,1	72,6	88,9	88,7	85,1	86,9	95,1
1988	91,6	65,0	81,2	76,9	77,3	90,1	90,0	87,2	90,0	94,1
1989	93,2	72,6	85,9	84,8	85,0	91,8	91,7	90,4	92,0	95,4
1990	95,8	84,3	93,4	94,0	93,2	95,6	95,6	95,2	96,2	97,3
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	104,9	111,6	98,1	100,8	102,8	104,7	104,7	104,2	102,0	101,3
1993	108,3	117,1	93,8	101,9	103,4	107,9	108,0	107,0	104,3	102,2
1994	109,5	119,7	92,0	101,8	103,2	107,9	108,1	107,0	105,3	103,5
1995	111,1	123,8	93,6	102,3	104,6	109,5	109,8	108,7	107,0	103,5
1996	109,5	127,3	93,7	107,5	106,6	111,0	111,3	110,5	107,8	100,0
1997	109,3	129,5	92,6	108,0	109,6	111,5	111,9	111,5	109,0	100,5
1998	109,7	133,2	93,3	109,7	113,6	111,8	112,2	112,4	111,4	101,8
1999	110,3	138,6	93,8	112,5	117,7	113,0	113,4	114,1	113,3	100,5
2000	109,8	144,0	94,9	114,7	120,0	113,8	114,2	115,2	114,5	99,8
2001	110,3	149,2	95,6	116,8	122,3	115,1	115,5	116,6	117,6	99,1
2002	110,1	153,7	96,1	119,1	124,8	116,6	117,1	118,2	120,6	98,3

(1) Ratio entre rémunération par salarié et PIB réel par personne employée.

(2) EU-15 sans DK, EL, L, UK, S; pondération exportations.

(3) EU-15 sans DK, L, UK, S; pondération exportations.

(4) EU-15 sans L; pondération exportations.

Tableau 34

Coûts salariaux unitaires réels, ensemble de l'économie <sup>(1)</sup>

(1991 = 100)

	B	DK	D <sup>(2)</sup>	EL	E	F	IRL	I	NL
1960	94,6	100,1	101,8	149,1	105,8	103,3	113,5	103,4	97,7
1961	92,7	103,3	103,8	136,8	105,1	105,5	114,0	100,8	100,8
1962	94,3	103,4	104,5	137,5	105,7	105,1	114,9	100,7	102,1
1963	94,9	102,9	104,8	129,1	109,0	105,4	113,0	103,6	104,3
1964	93,7	101,6	103,3	127,6	110,3	104,9	113,4	105,2	105,0
1965	94,2	104,9	104,1	123,3	110,5	103,9	112,0	103,9	105,9
1966	95,6	105,8	105,0	123,3	113,0	102,5	115,0	101,9	108,9
1967	95,5	106,1	103,6	123,6	115,3	101,8	113,0	101,4	108,1
1968	94,8	105,8	102,6	123,2	112,1	104,7	111,1	100,4	106,9
1969	94,0	104,4	101,9	117,0	110,4	103,1	109,9	98,3	108,6
1970	93,8	105,6	105,8	112,4	110,0	103,5	112,6	100,9	110,1
1971	96,6	107,3	106,6	109,7	111,3	103,8	112,6	105,1	111,7
1972	98,4	102,9	106,8	107,2	112,0	102,9	108,2	105,8	110,9
1973	99,1	102,7	108,4	97,1	112,2	102,5	108,1	105,0	111,9
1974	101,3	108,3	111,2	101,2	111,9	105,7	116,9	103,9	114,5
1975	105,2	109,1	111,0	101,3	114,8	110,4	117,7	110,6	117,0
1976	106,7	107,1	108,9	101,5	116,4	110,2	113,8	107,8	113,9
1977	107,2	106,0	109,0	106,6	115,5	110,6	108,6	107,9	113,5
1978	107,2	105,1	108,0	107,9	115,7	109,7	108,4	107,1	113,6
1979	107,1	104,9	107,4	107,5	115,7	109,3	113,3	106,3	114,4
1980	108,8	106,8	109,8	105,2	114,5	110,8	117,2	105,2	113,7
1981	108,4	105,4	110,3	112,5	114,4	111,7	113,0	107,7	110,7
1982	106,0	104,0	109,8	112,8	111,4	111,6	109,6	107,0	109,7
1983	104,8	102,7	106,7	115,6	110,4	110,6	109,6	107,0	106,9
1984	103,8	100,8	105,3	112,1	104,7	108,9	107,3	104,7	102,5
1985	102,9	100,0	104,9	114,1	102,4	107,9	105,1	103,6	100,8
1986	102,6	99,3	104,4	107,4	98,8	104,9	104,9	101,4	102,1
1987	101,0	102,9	104,9	106,0	98,7	103,4	103,9	100,6	104,6
1988	98,2	103,9	103,4	106,4	98,6	101,1	103,1	99,1	103,3
1989	94,9	102,0	101,7	110,7	97,2	99,5	98,2	98,5	100,0
1990	97,4	100,6	100,6	109,6	99,1	99,9	99,5	99,5	99,2
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	100,0	99,8	101,3	98,1	101,0	100,1	101,7	99,8	101,4
1993	100,8	99,2	101,5	96,6	101,5	99,9	100,7	98,2	101,9
1994	99,6	95,2	99,5	96,1	97,7	98,0	99,0	94,8	98,8
1995	98,4	94,9	99,5	97,6	95,1	97,7	93,8	91,3	98,0
1996	98,0	94,7	98,7	96,3	94,9	97,6	90,9	91,4	97,8
1997	97,0	94,4	97,2	98,5	94,1	96,9	86,7	91,5	97,4
1998	96,2	94,9	96,1	99,7	94,1	96,6	85,1	87,2	97,2
1999	96,1	95,5	95,8	97,5	93,6	96,9	83,9	87,1	97,5
2000	96,2	95,1	96,1	96,9	92,8	96,3	82,3	86,4	97,8
2001	95,7	94,2	95,3	96,3	92,2	96,2	81,6	85,7	97,2
2002	94,9	93,6	95,0	95,3	91,5	96,2	81,6	84,9	96,6

<sup>(1)</sup> Ratio entre rémunération par salarié et PIB nominal par personne employée.<sup>(2)</sup> 1960-1991: D\_90.

(1991 = 100)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(2)</sup>	EU-11 <sup>(3)</sup>	EU-14 <sup>(4)</sup>	US	JP
1960	102,5	98,8	98,5	101,0	97,3	101,5	101,7	101,3	102,4	110,2
1961	101,9	97,8	95,5	101,3	99,3	102,4	102,5	102,5	101,8	104,7
1962	103,5	96,9	97,1	103,3	99,8	102,9	103,1	103,1	100,9	106,6
1963	103,0	96,8	99,4	104,3	98,1	103,8	103,9	103,1	100,3	106,4
1964	102,7	96,5	101,3	102,8	97,2	103,5	103,6	102,5	99,8	103,7
1965	102,4	96,1	101,6	102,5	97,3	103,5	103,5	102,5	98,5	105,9
1966	101,8	96,3	102,6	103,7	97,9	103,7	103,8	102,9	98,6	103,5
1967	102,9	97,5	100,8	103,2	97,3	103,0	103,1	102,2	99,7	100,9
1968	101,6	90,7	96,2	104,9	96,2	102,4	102,5	101,7	100,3	98,4
1969	100,6	90,4	91,9	104,4	95,8	101,3	101,4	100,8	102,0	97,8
1970	97,2	102,0	92,0	102,6	98,0	103,5	103,5	102,7	103,2	97,8
1971	99,2	104,3	95,9	103,3	96,9	105,1	105,1	103,6	101,5	102,7
1972	97,0	103,7	95,1	102,7	97,7	105,0	105,0	103,7	101,6	102,9
1973	98,5	99,9	94,1	98,9	97,8	105,5	105,4	103,8	101,3	104,6
1974	99,5	111,4	92,9	100,9	103,4	107,7	107,7	106,7	102,7	109,7
1975	105,2	133,3	102,6	102,4	107,4	110,9	110,8	109,8	100,6	115,1
1976	104,3	133,0	104,5	107,0	103,2	109,6	109,5	108,2	100,4	114,8
1977	103,4	124,1	101,5	110,5	98,1	109,4	109,3	107,4	100,4	114,8
1978	107,1	115,3	96,8	110,4	97,5	108,6	108,6	106,7	100,4	113,1
1979	104,3	112,0	94,8	108,2	96,9	108,1	108,1	106,1	100,9	111,8
1980	104,5	110,9	95,7	106,9	99,2	109,2	109,2	107,3	102,2	110,5
1981	105,9	113,4	97,4	106,8	99,0	109,7	109,7	107,8	100,9	110,4
1982	103,3	109,7	96,0	103,5	96,4	108,8	108,8	106,5	102,7	110,2
1983	100,5	106,2	95,2	99,9	94,7	107,0	107,1	104,6	100,7	109,8
1984	100,5	103,6	94,2	97,3	95,6	105,0	105,1	103,2	99,6	107,3
1985	100,8	101,4	95,6	97,3	94,9	104,2	104,3	102,4	99,6	104,1
1986	101,5	95,6	95,7	97,3	95,4	103,0	103,0	101,5	99,8	103,1
1987	101,6	95,6	95,3	97,1	95,0	102,9	102,9	101,4	100,5	102,6
1988	101,0	92,5	92,6	97,3	95,4	101,2	101,3	100,2	100,7	100,8
1989	100,0	91,8	92,2	99,3	97,7	99,5	99,6	99,4	99,1	100,2
1990	99,4	94,6	95,1	101,2	99,4	99,6	99,7	99,8	99,7	99,9
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	100,5	101,5	97,2	99,7	98,9	100,6	100,6	100,3	99,6	99,6
1993	101,0	99,8	90,9	98,3	96,8	100,3	100,3	99,7	99,4	99,8
1994	99,3	96,0	87,4	95,9	95,1	97,9	97,9	97,4	98,3	100,9
1995	98,4	94,4	85,3	93,1	94,1	96,8	96,8	96,3	97,8	101,6
1996	95,8	94,0	85,6	96,5	92,8	96,3	96,3	95,8	96,7	99,6
1997	94,4	92,8	83,0	95,7	92,8	95,2	95,3	95,0	95,8	99,9
1998	94,1	91,9	81,1	96,0	93,3	93,8	93,9	94,0	96,8	100,8
1999	93,8	92,4	81,0	98,0	94,4	93,7	93,8	94,1	96,9	100,3
2000	92,6	94,3	79,5	98,7	94,0	93,4	93,5	93,9	95,9	100,9
2001	91,9	95,3	78,1	98,7	93,5	92,8	92,9	93,3	96,1	98,9
2002	90,8	95,9	76,8	98,3	92,9	92,3	92,4	92,8	96,1	97,2

(1) Ratio entre rémunération par salarié et PIB nominal par personne employée.

(2) EU-15 sans DK, EL, L, UK, S; pondération exportations.

(3) EU-15 sans DK, L, UK, S; pondération exportations.

(4) EU-15 sans L; pondération exportations.

Tableau 35

**Coûts salariaux unitaires nominaux, ensemble de l'économie <sup>(1)</sup>**  
**Performance par rapport au reste des 22 pays industrialisés; double pondération exportations**

(USD; 1991 = 100)

	B	DK	D <sup>(2)</sup>	EL	E	F	IRL	I	NL
1960	109,4	70,1	87,3	180,1	61,0	123,8	97,8	76,7	80,1
1961	102,8	72,0	94,2	159,5	59,1	124,6	96,2	73,3	84,3
1962	101,9	73,8	95,3	161,3	60,4	125,5	98,1	74,5	85,4
1963	101,4	75,4	94,2	147,1	65,3	129,2	98,0	80,4	88,2
1964	100,8	75,6	91,8	146,1	68,0	129,2	105,0	84,5	93,8
1965	102,4	80,4	92,0	141,7	71,6	126,3	103,4	83,7	96,3
1966	103,6	82,9	92,1	142,9	76,2	122,8	105,9	80,4	100,8
1967	104,1	85,5	89,2	142,8	79,9	122,6	104,2	80,1	101,9
1968	104,0	85,3	89,0	142,8	71,7	131,1	99,1	79,6	104,2
1969	102,9	86,5	90,1	134,4	71,0	125,6	101,9	77,8	108,5
1970	98,8	87,2	102,8	122,1	69,0	112,5	105,2	78,7	106,3
1971	99,5	87,7	106,3	111,1	69,6	108,6	108,1	80,3	108,6
1972	104,8	86,7	108,5	99,9	73,0	110,6	108,3	80,2	112,5
1973	105,3	94,8	118,4	92,6	77,4	113,4	110,7	75,2	117,7
1974	108,0	98,9	118,9	103,6	80,0	106,4	106,0	71,0	120,9
1975	112,1	100,1	109,6	93,8	81,7	120,5	101,3	74,5	122,8
1976	116,7	101,4	108,0	96,3	82,4	119,5	100,3	66,6	125,0
1977	123,6	101,5	111,2	103,5	81,7	116,4	97,7	68,1	129,7
1978	124,3	103,4	112,6	101,4	83,8	117,1	100,2	67,7	131,3
1979	122,2	103,1	112,6	106,1	99,2	119,8	108,3	70,4	130,4
1980	116,0	94,1	109,2	96,3	92,8	122,0	108,7	73,6	123,7
1981	106,0	88,9	98,7	104,5	86,8	115,2	103,3	73,7	112,4
1982	94,5	87,6	100,1	114,4	85,0	110,0	107,7	75,0	115,4
1983	92,7	90,2	99,7	110,8	75,4	106,4	111,3	80,5	112,8
1984	91,9	87,9	95,3	108,9	75,4	103,7	107,6	80,6	104,5
1985	92,9	89,2	93,3	107,8	74,9	105,6	108,0	79,9	101,1
1986	98,6	95,8	103,5	92,6	77,7	110,3	117,2	86,1	107,3
1987	99,4	105,1	109,7	91,8	79,7	109,1	112,0	89,1	111,3
1988	95,5	103,4	105,6	97,5	84,6	104,3	109,2	88,4	108,1
1989	93,4	100,3	101,4	104,2	90,0	100,8	103,3	91,3	101,6
1990	99,2	104,3	103,0	108,2	97,4	104,5	104,2	98,5	101,9
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	101,9	101,8	106,4	100,2	101,4	101,4	104,2	97,3	101,9
1993	104,9	103,1	112,0	101,6	91,3	103,6	101,4	81,1	105,2
1994	107,4	100,4	112,3	104,7	85,4	103,6	100,7	77,1	104,4
1995	111,0	105,3	119,9	112,1	86,2	107,6	97,1	70,0	108,3
1996	108,3	105,4	115,4	114,8	88,5	107,8	97,4	80,0	105,8
1997	102,9	102,4	107,1	121,1	84,4	103,0	97,4	81,2	102,0
1998	102,8	104,6	106,1	120,3	85,2	103,2	94,8	78,3	102,8
1999	100,8	104,7	102,9	118,9	84,4	100,1	92,5	76,5	102,2
2000	97,2	101,8	97,0	112,5	82,8	95,0	89,0	73,4	100,9
2001	96,5	101,3	95,1	111,4	83,3	94,0	90,0	72,8	102,2
2002	96,0	101,4	94,3	111,9	83,3	94,2	91,9	72,6	103,9

(1) Ratio entre rémunération par salarié et PIB réel par personne employée.

(2) 1960-1991: D\_90.

(USD; 1991 = 100)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(2)</sup>	EU-11 <sup>(3)</sup>	EU-14 <sup>(4)</sup>	US	JP
1960	88,1	101,0	83,2	97,9	92,7	83,3	84,6	80,9	173,4	46,3
1961	87,9	98,1	81,1	96,5	94,9	86,2	87,3	84,6	168,9	46,4
1962	88,6	93,4	82,1	97,9	95,7	87,7	88,8	87,0	164,2	48,4
1963	87,2	92,3	85,7	98,0	92,7	91,0	92,0	88,8	159,4	49,8
1964	86,5	90,2	90,6	97,4	91,7	92,5	93,4	89,7	155,4	50,1
1965	87,6	89,6	91,4	98,4	93,0	92,7	93,6	91,3	149,3	52,6
1966	86,3	91,0	92,5	101,3	93,9	92,3	93,2	92,2	147,2	52,2
1967	88,0	92,6	88,1	103,1	91,6	90,6	91,5	89,8	148,5	51,9
1968	88,7	88,1	77,9	107,7	80,5	91,8	92,7	85,2	154,8	52,5
1969	86,9	89,4	74,3	106,4	81,0	90,5	91,2	83,9	158,2	51,9
1970	79,5	96,6	71,1	100,8	82,3	93,3	93,8	86,2	155,6	51,4
1971	80,8	96,1	72,8	99,4	82,5	95,8	96,1	88,2	145,8	54,7
1972	80,4	95,7	69,5	100,6	81,7	100,0	100,0	91,4	132,8	61,4
1973	86,8	96,5	72,9	95,3	72,4	109,1	109,0	93,7	119,2	69,8
1974	88,7	108,7	78,7	91,1	73,8	106,6	106,9	92,3	113,5	72,4
1975	90,9	126,5	84,9	95,4	79,6	110,3	110,3	100,0	105,3	71,2
1976	92,3	124,6	92,4	105,7	70,0	106,7	106,7	92,2	107,5	75,3
1977	95,6	106,6	86,3	107,6	67,3	109,9	110,2	93,9	106,4	82,8
1978	100,9	90,0	74,4	101,0	70,6	110,7	111,0	95,5	98,5	97,0
1979	97,5	81,7	74,1	99,9	79,4	114,5	115,0	105,5	97,5	84,4
1980	95,7	84,3	76,1	99,9	97,1	111,6	111,7	112,1	97,3	75,8
1981	92,7	89,6	80,6	98,1	100,2	95,8	95,9	94,5	106,6	81,8
1982	92,2	84,9	81,9	86,2	93,7	93,6	94,0	88,2	124,1	73,3
1983	91,7	77,6	80,3	78,6	86,9	91,7	91,9	81,9	131,4	80,3
1984	92,5	76,3	84,9	81,0	84,8	86,4	86,5	75,8	140,5	82,5
1985	93,0	77,9	88,1	82,8	85,9	85,5	85,6	75,7	147,3	81,0
1986	99,8	79,5	88,4	85,4	80,9	98,9	98,7	86,8	125,3	102,9
1987	102,9	78,6	89,6	85,2	81,4	105,4	105,2	94,1	112,7	107,9
1988	101,3	77,8	92,5	88,2	89,8	99,2	99,2	92,3	106,3	113,9
1989	99,4	81,1	97,1	94,5	93,0	95,1	95,1	90,4	108,3	106,7
1990	100,9	87,9	101,8	98,6	96,5	103,6	104,0	103,2	102,4	93,6
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	102,7	111,0	82,8	98,7	95,3	105,7	105,8	104,6	96,5	103,5
1993	106,2	106,1	67,3	79,8	85,8	102,0	102,1	92,6	99,7	122,8
1994	107,2	104,0	70,8	78,8	85,6	99,8	99,9	89,8	98,8	133,3
1995	111,0	107,3	78,9	77,9	82,2	105,4	105,9	94,5	98,7	138,0
1996	105,9	109,3	75,8	88,9	84,2	106,2	106,7	98,5	103,1	114,7
1997	101,8	107,3	71,7	84,7	99,5	95,8	96,4	93,5	109,2	107,5
1998	101,8	107,6	70,8	83,1	105,8	94,2	94,6	94,2	115,0	100,8
1999	100,0	108,9	68,5	82,4	107,7	89,2	89,5	88,7	114,1	114,2
2000	96,2	108,8	65,7	83,6	111,4	80,6	80,6	79,5	118,4	126,1
2001	95,2	110,9	64,9	83,3	110,0	79,1	79,0	77,1	122,7	125,2
2002	93,8	112,5	64,2	83,6	110,2	78,8	78,7	76,9	124,6	121,9

(1) Ratio entre rémunération par salarié et PIB réel par personne employée.

(2) EU-15 sans DK, EL, L, UK, S par rapport aux 12 pays industrialisés.

(3) EU-15 sans DK, L, UK, S par rapport aux 11 pays industrialisés.

(4) EU-15 sans L par rapport aux 8 pays industrialisés non membres.

Tableau 36

## Exportations de biens et services aux prix courants (comptes nationaux)

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	39,1	31,3	19,0	12,3	8,4	13,9	29,4	12,8	99,1	49,8
1961	40,4	29,1	18,0	11,9	8,1	13,6	32,0	13,1	99,4	47,5
1962	42,0	27,7	17,4	10,4	8,3	12,3	29,8	13,0	91,3	46,8
1963	43,2	29,5	17,8	11,2	7,7	12,1	31,0	12,5	88,8	46,9
1964	44,0	28,9	18,1	9,6	8,8	12,2	30,8	13,2	90,0	45,5
1965	43,4	28,4	18,0	9,5	8,2	12,7	32,2	14,7	92,2	44,8
1966	45,1	27,7	19,2	11,7	8,9	12,7	34,4	15,1	88,3	43,6
1967	44,1	26,5	20,4	11,2	8,6	12,6	35,0	14,8	89,8	42,3
1968	46,4	26,8	21,4	9,9	10,6	12,7	35,9	15,6	92,0	42,8
1969	50,4	26,7	21,7	9,6	11,4	13,5	34,5	16,3	96,3	44,4
1970	52,4	27,2	21,2	9,8	12,5	15,1	34,1	16,2	101,6	47,0
1961-1970	45,1	27,9	19,3	10,5	9,3	13,0	33,0	14,5	93,0	45,2
1971	51,0	26,9	20,8	10,1	13,4	15,7	33,4	16,7	100,8	47,4
1972	51,4	26,4	20,6	11,3	13,7	16,0	31,9	17,5	94,7	47,2
1973	56,0	27,8	21,8	14,5	13,7	16,8	35,1	17,1	102,1	49,5
1974	61,7	30,9	26,4	18,0	13,6	19,8	39,3	19,9	117,3	56,5
1975	53,5	29,3	24,7	17,9	12,7	18,2	39,4	20,2	105,7	52,1
1976	56,6	28,1	25,7	17,7	12,9	18,7	42,7	21,7	100,7	53,7
1977	55,4	28,1	25,5	17,6	13,6	19,6	45,7	23,0	99,3	50,3
1978	53,3	27,1	24,8	17,1	14,3	19,5	46,1	23,2	95,8	47,8
1979	58,2	28,8	25,1	19,1	14,1	20,1	45,9	23,9	103,9	52,2
1980	58,1	32,2	26,4	24,7	14,8	20,4	45,7	21,5	101,2	55,7
1971-1980	55,5	28,6	24,2	16,8	13,7	18,5	40,5	20,5	102,2	51,2
1981	62,8	36,0	28,7	27,4	16,8	21,3	44,7	22,9	99,0	61,6
1982	67,6	35,7	29,9	22,1	17,4	20,8	44,3	22,5	101,7	60,8
1983	70,2	35,8	28,7	21,2	19,5	21,4	48,3	21,6	103,1	60,3
1984	75,0	36,3	30,6	21,5	21,7	23,0	54,9	22,3	115,6	65,0
1985	72,5	36,4	32,5	20,6	21,4	22,9	55,6	22,5	124,1	66,1
1986	66,4	31,9	30,2	22,6	18,7	20,3	50,6	19,9	114,1	55,1
1987	64,7	31,2	29,0	23,0	18,2	19,7	54,1	19,2	111,7	54,0
1988	68,8	33,2	29,6	20,6	17,8	20,4	57,7	18,8	114,8	57,0
1989	73,4	35,1	31,5	20,3	17,1	21,7	61,1	19,7	115,6	59,9
1990	71,3	35,8	32,1	18,7	16,1	21,2	57,0	19,7	113,3	58,8
1981-1990	69,3	34,7	30,3	21,8	18,5	21,3	52,8	20,9	111,3	59,9
1991	69,7	37,2	33,6	18,0	16,1	21,5	57,9	18,5	112,0	58,6
1991	69,7	37,2	26,3	18,0	16,1	21,5	57,9	18,5	112,0	58,6
1992	67,8	36,5	24,5	18,8	16,6	21,5	60,8	19,1	109,5	56,5
1993	65,3	35,4	22,8	17,7	18,3	20,7	66,0	22,3	107,7	54,7
1994	68,3	35,5	23,6	18,1	21,0	21,5	70,8	23,9	108,5	55,5
1995	70,1	35,4	24,5	17,6	22,6	22,5	76,5	27,0	106,2	57,4
1996	71,1	35,8	25,3	17,5	23,9	23,1	77,7	25,8	106,1	57,9
1997	75,7	36,5	27,8	19,4	26,8	25,5	79,8	26,4	109,8	61,1
1998	75,7	35,3	28,9	19,9	27,3	26,1	86,8	26,5	113,7	61,1
1999	76,5	36,9	29,4	20,2	27,3	26,1	87,6	25,5	113,4	60,8
2000	84,9	39,4	33,2	21,6	29,4	28,6	91,9	28,1	120,4	65,7
1991-2000	72,5	36,4	26,6	18,9	23,0	23,7	75,6	24,3	110,7	58,9
2001	89,7	40,9	36,2	22,5	31,0	30,4	94,4	29,8	125,5	67,5
2002	93,4	42,1	38,4	23,1	32,4	31,9	95,9	31,1	129,0	68,4

<sup>(1)</sup> 1960-1991: D\_90.



(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1960	23,3	15,7	21,5	22,8	20,0	19,1	19,0	19,6	4,9	10,7
1961	23,0	14,7	20,3	22,2	19,8	18,6	18,4	19,1	4,9	9,3
1962	23,9	16,8	20,3	21,7	19,4	17,9	17,8	18,5	4,8	9,4
1963	24,1	17,1	19,4	21,7	19,3	17,8	17,7	18,4	4,8	9,0
1964	23,9	22,9	19,3	22,1	18,6	18,2	18,0	18,5	5,1	9,5
1965	24,2	24,0	19,3	21,7	18,5	18,5	18,4	18,7	5,0	10,5
1966	24,1	24,2	19,0	21,2	18,8	18,9	18,8	19,1	5,0	10,6
1967	24,1	24,4	18,8	20,9	18,4	19,1	18,9	19,1	5,0	9,6
1968	24,7	22,4	21,7	21,4	20,6	19,9	19,7	20,1	5,0	10,1
1969	27,3	21,9	23,1	22,6	21,5	20,8	20,6	21,0	5,1	10,5
1970	29,9	21,8	24,5	24,0	22,3	21,7	21,4	21,8	5,6	10,8
1961-1970	24,9	21,0	20,6	22,0	19,7	19,1	19,0	19,4	5,0	9,9
1971	29,5	22,4	23,2	24,2	22,5	21,8	21,6	22,0	5,3	11,7
1972	29,4	24,4	24,4	24,1	21,1	22,1	21,9	22,0	5,4	10,6
1973	29,4	23,9	24,3	27,2	23,0	23,1	22,9	23,2	6,7	10,0
1974	31,8	24,0	26,3	32,0	27,3	26,9	26,7	27,1	8,4	13,6
1975	30,7	18,3	22,9	28,0	25,4	24,9	24,7	25,1	8,4	12,8
1976	31,4	15,6	24,4	27,5	28,0	26,0	25,9	26,3	8,2	13,6
1977	30,8	16,5	27,8	27,2	29,7	26,4	26,2	26,8	7,9	13,1
1978	31,9	18,0	29,4	28,1	28,2	26,0	25,9	26,3	8,2	11,1
1979	34,1	24,2	30,8	30,2	27,8	26,8	26,7	27,0	9,0	11,6
1980	35,5	24,5	32,2	29,6	27,1	27,2	27,1	27,3	10,1	13,7
1971-1980	31,4	21,2	26,6	27,8	26,0	25,1	25,0	25,3	7,8	12,2
1981	36,8	23,2	32,9	30,1	26,6	28,9	28,9	28,7	9,8	14,7
1982	36,1	23,6	30,5	32,4	26,2	29,1	28,9	28,7	8,8	14,6
1983	35,4	28,0	30,2	35,8	26,4	29,1	28,9	28,9	7,9	13,9
1984	37,3	33,3	30,6	36,6	28,2	30,9	30,7	30,7	7,8	15,0
1985	39,1	33,4	29,2	35,5	28,7	31,4	31,2	31,1	7,3	14,5
1986	35,4	29,7	26,5	33,0	25,6	28,1	28,0	27,9	7,3	11,4
1987	34,5	31,2	25,5	32,7	25,4	27,3	27,2	27,2	7,8	10,4
1988	37,2	31,6	24,5	32,5	23,0	27,8	27,7	27,2	8,8	10,0
1989	39,4	33,5	23,6	32,2	23,7	29,1	28,9	28,4	9,4	10,6
1990	39,6	33,1	22,8	30,1	24,0	28,8	28,6	28,1	9,7	10,7
1981-1990	37,1	30,1	27,6	33,1	25,8	29,0	28,9	28,7	8,4	12,6
1991	39,2	30,2	22,0	28,1	23,2	28,9	28,7	28,0	10,1	10,2
1991	39,2	30,2	22,0	28,1	23,2	26,8	26,6	26,4	10,1	10,2
1992	37,9	27,8	26,4	28,0	23,6	26,3	26,2	26,1	10,2	10,1
1993	36,5	26,7	32,5	32,9	25,4	26,5	26,4	26,6	10,0	9,3
1994	36,9	28,3	35,1	36,5	26,4	27,9	27,7	27,9	10,4	9,3
1995	38,1	30,1	37,0	40,5	28,3	29,6	29,4	29,7	11,2	9,4
1996	39,6	29,6	37,5	39,1	29,1	30,0	29,7	30,1	11,3	9,9
1997	42,7	30,6	39,1	42,7	28,5	32,4	32,1	31,9	11,7	11,1
1998	43,5	30,9	38,7	43,8	26,5	33,1	32,9	32,2	11,1	11,1
1999	45,1	29,9	37,4	43,8	25,8	33,3	33,0	32,2	10,7	10,4
2000	49,0	31,8	41,8	46,5	26,7	36,8	36,5	35,1	11,1	10,2
1991-2000	40,9	29,6	34,8	38,2	26,3	30,3	30,1	29,8	10,8	10,1
2001	52,3	33,2	43,7	48,4	27,8	39,2	38,9	37,2	11,7	10,7
2002	55,4	34,4	45,1	49,8	28,6	41,1	40,7	38,8	12,4	11,3

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> 1960-1991: y compris D\_90.

Tableau 37

## Exportations de biens et services aux prix de 1995

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1961	9,2	4,3	5,0	12,3	7,9	5,1	17,2	14,7	3,5	2,3
1962	10,1	4,9	2,7	- 7,2	12,8	1,8	- 1,0	10,3	- 1,6	6,2
1963	8,2	10,0	7,9	13,4	3,8	7,1	9,6	6,5	3,8	6,0
1964	9,4	8,5	8,3	- 5,4	25,5	6,7	8,2	10,8	13,3	11,3
1965	6,1	7,9	6,4	16,0	6,8	11,5	8,9	20,0	5,8	7,6
1966	7,7	3,9	10,1	32,0	15,5	6,6	10,6	11,2	- 0,2	5,2
1967	4,3	4,0	7,7	4,4	- 4,6	7,3	10,3	7,2	1,9	6,6
1968	12,2	9,3	12,7	- 2,1	18,4	9,4	9,0	13,9	10,7	12,8
1969	15,3	6,2	9,3	9,7	15,8	15,7	4,6	11,8	13,8	14,9
1970	9,2	5,6	6,9	13,3	18,0	16,1	18,8	5,8	9,0	12,2
1961-1970	9,1	6,4	7,7	8,1	11,7	8,6	9,5	11,1	5,9	8,5
1971	4,5	5,6	4,4	14,5	14,2	9,2	4,1	6,9	3,9	10,3
1972	11,1	5,6	6,8	23,8	13,4	12,0	3,6	7,7	5,3	10,2
1973	14,1	7,8	10,6	31,9	10,0	10,8	10,9	5,8	13,9	12,0
1974	3,7	3,5	12,0	4,5	- 1,0	8,8	0,7	8,3	10,7	2,9
1975	- 8,3	- 1,8	- 6,3	8,2	- 0,4	- 1,7	7,6	1,2	- 15,7	- 3,0
1976	12,9	4,3	9,7	12,9	5,0	8,2	8,1	12,6	0,9	10,1
1977	2,1	3,9	3,9	6,0	12,1	7,4	14,0	10,4	4,2	- 1,4
1978	2,3	1,2	2,9	10,9	10,7	5,9	12,3	10,0	2,7	3,3
1979	7,0	8,9	4,3	21,1	5,6	6,7	6,5	7,7	9,7	7,4
1980	- 0,6	6,4	5,2	13,3	2,3	3,2	6,4	- 8,3	- 1,4	2,2
1971-1980	4,7	4,5	5,2	14,4	7,1	7,0	7,3	6,1	3,1	5,3
1981	3,5	8,1	7,2	8,1	8,2	3,7	2,0	5,1	- 4,8	1,8
1982	2,7	2,5	3,9	- 16,1	5,0	- 0,6	5,5	- 0,8	- 0,3	- 0,8
1983	2,6	4,7	- 0,8	- 5,0	10,0	4,4	10,5	3,7	5,3	3,2
1984	6,5	3,9	8,2	10,1	11,7	7,1	16,6	7,7	18,0	7,5
1985	0,4	5,0	7,6	0,5	2,7	2,6	6,6	3,9	9,5	5,1
1986	2,8	0,4	- 0,6	18,2	1,9	- 0,4	3,1	0,8	3,3	1,8
1987	5,0	4,3	0,4	5,4	6,3	3,4	13,7	4,5	4,4	4,1
1988	9,6	11,2	5,5	- 3,1	5,1	8,7	8,9	5,1	11,7	9,0
1989	8,3	4,2	10,2	4,8	3,0	10,0	10,3	7,8	8,1	6,6
1990	4,6	6,2	11,0	- 4,1	3,2	4,8	8,7	7,5	3,4	5,3
1981-1990	4,6	5,0	5,2	1,5	5,6	4,3	8,5	4,5	5,7	4,3
1991	3,1	6,1	12,6	3,7	7,9	5,9	5,7	- 1,4	6,7	4,7
1992	3,7	- 0,9	- 0,8	10,4	7,4	5,4	13,9	7,3	4,8	2,9
1993	- 0,4	- 1,5	- 5,5	- 3,3	8,5	0,0	9,7	9,0	2,8	1,4
1994	8,4	7,0	7,6	6,6	16,7	7,7	15,1	9,8	4,4	6,7
1995	5,7	2,9	5,7	0,5	10,0	7,7	20,0	12,6	4,4	6,5
1996	1,2	4,3	5,1	3,5	10,4	3,5	12,2	0,6	4,0	4,6
1997	6,7	4,1	11,3	18,2	15,3	11,8	17,4	6,5	10,5	8,8
1998	4,4	2,2	7,0	5,9	8,3	7,8	21,4	3,3	9,9	7,4
1999	5,2	7,9	5,1	6,5	6,6	3,7	12,4	- 0,4	7,9	5,6
2000	9,4	6,3	12,5	7,6	9,7	12,6	14,5	9,6	12,2	8,5
1991-2000	4,7	3,8	5,9	5,8	10,0	6,5	14,2	5,6	6,7	5,7
2001	8,2	6,8	9,8	7,6	8,9	8,5	12,0	8,7	9,6	7,8
2002	7,5	6,2	8,2	7,9	8,7	7,6	10,1	7,4	9,1	6,6

(1) 1961-1991: D\_90.

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1961	5,6	1,9	5,1	5,2	3,2	6,5	6,6	5,7	1,6	5,3
1962	9,8	22,7	7,1	8,1	1,7	5,8	5,7	4,9	5,4	17,2
1963	7,1	7,2	2,2	7,3	4,9	6,9	7,0	6,6	7,5	7,0
1964	5,5	39,9	5,8	12,0	3,3	10,1	9,9	8,5	13,4	21,6
1965	7,1	13,5	5,6	5,6	4,3	9,5	9,6	8,3	2,0	23,8
1966	6,7	12,8	6,4	4,9	5,2	8,8	9,0	8,0	6,7	16,9
1967	5,8	8,3	5,9	5,5	0,6	6,4	6,4	5,2	2,2	6,8
1968	8,5	-0,5	10,0	7,6	12,5	12,0	11,9	11,8	7,3	23,9
1969	17,6	8,7	16,7	11,5	9,8	12,7	12,7	11,9	5,4	20,8
1970	16,5	5,4	8,7	8,6	5,3	10,2	10,2	9,1	10,9	17,5
1961-1970	9,0	11,5	7,3	7,6	5,0	8,9	8,9	8,0	6,2	15,9
1971	6,4	11,9	-1,3	4,8	6,9	7,1	7,1	7,0	0,7	16,0
1972	10,1	20,2	14,5	5,9	1,1	9,6	9,8	8,0	8,2	4,1
1973	5,4	9,2	7,3	13,7	11,9	10,0	10,3	10,6	21,8	5,2
1974	10,7	-13,3	-0,6	5,3	7,3	7,0	7,0	6,9	9,6	23,1
1975	-2,4	-16,4	-14,0	-9,3	-2,9	-3,8	-3,6	-3,7	-0,7	-1,0
1976	11,1	-0,8	13,4	4,3	9,1	9,8	9,9	9,4	5,9	16,6
1977	4,5	4,1	15,8	1,5	6,9	5,7	5,7	5,7	2,5	11,7
1978	7,7	9,1	9,8	7,8	1,8	5,8	5,9	5,1	10,5	-0,3
1979	11,9	33,0	7,9	6,1	3,8	6,9	7,1	6,5	9,6	4,3
1980	5,2	2,2	8,5	-0,6	-0,3	1,1	1,4	1,1	10,7	17,0
1971-1980	7,0	5,0	5,8	3,8	4,5	5,8	6,0	5,6	7,7	9,4
1981	5,1	-4,4	6,8	2,1	-0,7	4,8	4,9	3,9	1,1	12,5
1982	1,6	4,7	-1,4	5,8	0,8	1,5	1,0	1,2	-7,1	0,9
1983	3,6	13,6	3,0	9,8	1,8	3,1	2,9	3,0	-2,4	4,8
1984	6,3	11,6	5,2	6,8	6,6	8,1	8,1	7,7	8,4	14,8
1985	7,1	6,7	0,7	1,4	6,0	4,6	4,5	4,6	2,7	5,4
1986	-2,3	6,8	0,7	3,7	4,5	0,6	0,9	1,6	7,4	-5,7
1987	3,1	11,2	2,9	4,3	5,9	3,5	3,5	3,9	11,2	-0,5
1988	10,2	8,2	3,5	2,5	0,6	7,0	6,9	5,8	16,1	5,9
1989	11,3	13,0	1,6	3,1	4,8	8,6	8,6	7,8	11,8	9,1
1990	7,9	10,0	1,2	1,6	4,9	7,2	7,0	6,5	8,7	6,9
1981-1990	5,3	8,0	2,4	4,1	3,5	4,9	4,8	4,6	5,6	5,3
1991	5,9	2,6	-7,3	-2,3	-0,2	6,3	6,2	5,1	6,5	5,2
1992	1,7	4,9	10,3	2,3	4,1	3,6	3,7	3,6	6,2	4,9
1993	-1,3	-3,6	16,7	7,6	3,9	0,8	0,8	1,3	3,3	1,3
1994	5,6	8,7	13,1	14,1	9,2	8,8	8,8	9,0	8,9	4,6
1995	6,5	9,1	8,6	11,3	9,5	8,2	8,1	8,3	10,3	5,4
1996	6,2	7,1	5,8	3,5	7,5	4,3	4,3	4,7	8,2	6,3
1997	9,9	8,5	14,1	13,0	8,6	10,3	10,4	10,1	12,3	11,6
1998	5,5	7,6	8,9	7,3	2,6	6,9	6,9	6,2	2,3	-2,5
1999	7,6	2,5	6,3	5,2	3,3	4,5	4,6	4,5	2,9	1,9
2000	9,6	8,0	10,0	9,4	7,5	10,9	10,8	10,3	9,1	7,8
1991-2000	5,7	5,5	8,5	7,0	5,6	6,4	6,4	6,3	6,9	4,6
2001	8,6	7,2	8,7	8,0	7,0	8,9	8,9	8,6	9,3	6,5
2002	8,2	7,1	7,8	7,3	6,6	7,9	7,9	7,6	9,4	8,3

(1) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(2) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(3) Pondération en SPA; 1961-1991: y compris D\_90.

Tableau 38

## Exportations intra - EU-15 de biens aux prix courants, statistiques du commerce extérieur

(en % du PIB aux prix du marché)

	B/L	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	NL
1960	19,6	13,7	6,4	2,3	3,5	4,2	17,9	3,7	20,0
1961	20,1	12,3	6,6	2,1	3,1	4,6	19,7	4,0	19,8
1962	22,8	14,3	8,4	2,8	2,8	4,9	17,0	4,8	22,0
1963	25,0	15,4	9,1	2,6	2,4	4,9	18,0	4,5	22,7
1964	26,0	15,2	9,2	2,7	2,8	5,1	18,7	5,2	23,0
1965	27,3	14,7	9,2	2,5	2,2	5,4	17,7	6,0	22,7
1966	27,2	13,9	9,7	2,6	2,3	5,6	17,5	6,2	21,7
1967	26,1	12,9	10,2	3,1	2,2	5,3	18,9	5,9	21,2
1968	28,5	12,9	10,7	3,1	2,4	5,5	19,2	6,3	22,3
1969	33,1	12,9	11,4	3,0	2,6	6,3	18,1	6,7	24,0
1970	34,4	12,9	11,0	3,2	3,2	7,3	18,7	6,8	25,5
1971	32,5	12,5	10,7	3,0	3,5	7,6	19,8	7,2	26,3
1972	34,5	12,3	10,8	3,4	3,4	8,1	20,5	7,9	26,7
1973	37,0	13,6	11,7	4,6	3,7	8,6	23,3	7,9	28,2
1974	37,6	14,9	13,4	5,2	4,0	9,7	26,8	8,8	31,3
1975	33,9	14,4	12,1	5,0	3,5	8,3	28,4	8,6	28,9
1976	36,9	13,7	13,4	5,0	4,1	8,7	28,6	9,8	30,8
1977	35,1	12,9	13,1	4,4	4,2	9,0	32,1	10,1	28,1
1978	34,1	12,8	12,7	4,7	4,4	9,0	32,3	10,4	26,4
1979	38,0	14,0	13,7	4,2	4,7	9,7	32,8	11,1	29,9
1980	38,6	16,0	14,3	5,2	5,1	9,4	31,4	9,6	31,6
1981	39,4	16,3	14,9	4,3	5,0	9,2	28,6	9,0	34,6
1982	42,7	16,2	15,9	4,5	5,4	9,0	28,9	9,5	35,1
1983	44,4	16,4	15,3	5,6	6,2	9,4	31,2	9,1	35,6
1984	45,2	15,8	16,3	6,7	7,4	10,1	35,8	9,1	38,2
1985	45,0	15,9	17,2	6,3	7,5	10,3	35,9	9,6	39,1
1986	43,3	14,4	14,3	7,7	7,0	9,7	34,1	9,3	33,8
1987	42,8	14,4	16,5	8,1	7,3	10,0	37,2	9,3	32,1
1988	42,3	15,2	17,3	5,6	7,6	10,6	39,7	9,4	31,7
1989	46,7	16,3	18,6	7,6	7,7	11,3	42,3	9,8	33,6
1990	44,6	16,8	16,9	6,5	7,7	11,3	39,1	9,6	33,4
1991	43,4	17,2	14,3	6,4	8,0	11,4	39,2	9,2	33,1
1992	40,3	17,2	13,4	6,8	7,8	11,2	40,6	8,9	30,9
1993	40,1	15,6	11,4	5,5	8,4	10,0	41,2	9,7	28,2
1994	41,6	15,4	11,8	5,3	10,2	10,9	45,4	10,6	29,3
1995	41,1	15,7	12,4	5,7	11,1	11,6	47,7	12,0	30,5
1996	42,4	15,4	12,6	5,3	11,9	11,6	43,5	11,4	30,7
1997	47,2	17,6	13,4	4,8	13,2	12,6	45,3	11,2	38,0
1998	50,3	16,9	13,9	4,7	13,2	13,1	50,3	11,4	29,3
1999	50,2	16,2	14,5	4,7	13,2	13,0	48,2	11,0	29,0
2000	52,4	17,3	15,5	4,7	14,2	14,4	47,2	11,4	31,4
2001	54,3	18,1	16,4	4,7	14,8	15,3	46,3	11,6	32,3
2002	55,5	18,6	17,4	4,7	15,6	16,1	45,5	11,7	32,7

(1) 1960-1990: D\_90.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-15 <sup>(1)</sup>
1960	:	4,3	:	:	3,3	:
1961	:	4,1	:	:	3,7	:
1962	:	4,9	:	10,5	4,6	:
1963	9,7	5,1	10,4	10,6	4,8	7,7
1964	9,5	6,2	11,0	11,1	4,7	8,0
1965	9,5	6,4	10,4	10,9	4,7	8,2
1966	9,1	6,3	10,4	10,7	4,8	8,2
1967	8,7	6,6	9,9	9,9	4,5	8,1
1968	9,0	6,4	11,7	10,4	5,1	8,7
1969	10,3	6,9	12,5	11,1	5,6	9,5
1970	10,7	6,8	13,1	11,8	6,1	10,0
1971	10,1	6,9	12,4	12,0	6,2	10,1
1972	10,2	7,6	13,1	12,0	6,1	10,4
1973	10,4	8,3	12,5	13,9	7,0	11,3
1974	10,9	8,7	14,0	15,8	8,5	12,7
1975	9,9	7,0	10,7	12,9	7,8	11,4
1976	10,9	6,4	11,7	13,1	9,2	12,6
1977	10,9	6,6	12,8	12,4	10,2	12,6
1978	11,6	7,5	13,3	12,9	10,0	12,4
1979	12,7	9,5	15,3	14,3	10,8	13,3
1980	13,0	10,3	15,5	13,9	10,6	13,3
1981	13,1	9,2	13,7	13,5	9,7	13,1
1982	13,0	10,3	12,3	14,4	9,8	13,5
1983	12,8	12,9	12,6	16,3	10,3	13,7
1984	13,7	15,6	13,3	16,5	11,5	14,5
1985	14,8	16,1	12,4	16,1	11,9	14,9
1986	14,7	15,5	12,2	15,5	10,1	13,5
1987	14,9	16,6	12,9	15,5	10,3	14,1
1988	16,0	17,0	11,8	15,9	9,5	14,1
1989	16,7	18,3	11,7	16,0	10,0	14,9
1990	17,5	18,6	11,7	15,0	10,7	14,5
1991	16,4	16,5	12,0	13,8	10,8	13,8
1992	15,8	15,4	14,4	13,6	10,7	13,4
1993	14,2	14,4	15,9	15,3	9,7	12,6
1994	14,6	15,9	16,8	16,4	11,0	13,6
1995	15,6	17,4	17,3	18,9	12,3	14,6
1996	16,0	16,3	16,8	18,0	12,4	14,6
1997	17,2	17,9	17,2	18,8	11,6	15,5
1998	18,5	17,8	18,1	19,7	10,8	15,4
1999	18,9	17,0	18,0	19,7	10,6	15,4
2000	20,8	17,5	20,0	21,1	10,9	16,4
2001	22,4	18,4	20,9	22,1	11,1	17,1
2002	23,7	19,3	21,7	22,8	11,5	17,8

<sup>(1)</sup> 1960-1990: y compris D\_90.

Tableau 39

## Exportations extra - EU-15 de biens aux prix courants, statistiques du commerce extérieur

(en % du PIB aux prix du marché)

	B/L	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	NL
1960	12,7	10,3	9,5	3,0	2,5	6,8	4,2	5,5	12,7
1961	11,6	9,9	8,9	3,1	2,2	6,1	4,5	5,5	12,0
1962	9,8	6,8	6,3	2,6	1,9	4,8	3,9	4,6	9,1
1963	9,0	7,4	6,2	3,1	1,6	4,5	4,2	4,4	8,3
1964	9,0	7,1	6,2	2,7	1,8	4,4	3,3	4,4	7,9
1965	9,5	7,0	6,4	2,5	1,7	4,4	3,1	4,7	7,7
1966	9,5	6,9	6,8	2,9	2,2	4,3	3,8	4,8	7,8
1967	9,2	6,8	7,4	3,1	2,2	4,2	4,0	5,0	7,9
1968	9,8	6,9	8,0	2,3	2,7	4,3	4,6	5,4	7,7
1969	9,4	7,1	7,8	2,5	2,8	4,2	4,7	5,5	7,6
1970	9,6	7,2	7,5	2,4	2,9	4,7	4,7	5,5	7,8
1971	9,3	7,2	7,4	2,2	3,1	4,7	6,1	5,5	7,4
1972	9,3	6,9	7,1	2,6	3,3	4,7	5,3	5,6	7,5
1973	10,3	7,0	7,8	3,0	3,2	5,0	6,1	5,5	7,6
1974	12,2	8,1	9,9	4,0	3,5	6,2	7,5	7,5	9,5
1975	10,7	7,9	9,4	4,2	3,4	6,4	6,2	7,7	8,9
1976	10,0	7,2	9,5	4,4	3,6	6,4	7,6	7,7	9,0
1977	10,9	7,8	9,8	4,4	3,9	6,8	8,4	8,5	8,8
1978	10,9	7,2	9,5	4,1	4,1	6,4	7,8	8,4	8,3
1979	11,1	7,1	9,0	4,0	4,2	6,6	7,6	8,3	8,4
1980	12,0	7,9	9,3	5,3	4,3	6,8	8,7	7,6	9,5
1981	13,8	10,2	10,9	5,1	5,5	7,7	10,2	9,4	11,2
1982	14,5	9,6	11,0	4,6	5,4	7,4	9,8	8,7	10,5
1983	15,5	10,4	10,6	4,7	5,9	7,5	11,4	8,3	10,8
1984	16,9	11,6	11,5	5,0	6,6	8,1	13,5	8,6	11,7
1985	16,5	11,4	12,2	4,8	6,5	8,0	14,0	8,8	11,6
1986	13,6	9,8	9,5	4,0	4,3	6,3	11,3	6,8	9,3
1987	12,5	9,0	10,0	3,4	3,8	5,9	11,3	6,0	8,8
1988	12,2	9,8	9,7	2,7	3,6	5,9	11,8	5,8	11,2
1989	14,1	9,7	10,2	3,5	3,5	6,3	12,4	6,3	11,6
1990	12,2	9,2	9,5	3,1	3,1	6,0	11,1	5,7	11,0
1991	12,0	9,3	8,3	3,1	2,9	6,0	11,4	5,4	11,0
1992	11,3	9,8	7,8	3,1	2,8	6,0	12,0	5,5	10,7
1993	13,0	11,2	8,0	3,9	3,8	6,1	16,7	7,3	12,0
1994	13,7	12,0	8,5	4,0	4,3	6,3	17,3	7,9	12,1
1995	16,1	11,4	8,9	3,7	4,2	6,7	18,3	9,1	12,2
1996	16,4	11,3	9,3	4,3	4,8	6,6	18,9	9,1	12,4
1997	19,0	10,5	10,8	4,4	5,7	7,5	21,7	9,3	10,9
1998	16,0	10,6	11,3	4,1	5,4	7,6	24,0	8,9	13,2
1999	16,9	12,1	11,2	3,8	5,2	7,6	26,9	8,4	13,0
2000	21,7	12,5	13,7	4,6	5,9	8,5	31,8	10,3	14,5
2001	23,9	12,9	15,4	5,1	6,5	9,1	34,9	11,7	15,2
2002	25,7	13,3	16,3	5,3	6,8	9,6	36,9	12,6	15,4

(1) 1960-1990: D\_90.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-15 <sup>(1)</sup>
1960	:	6,9	:	:	11,1	:
1961	:	6,3	:	:	10,5	:
1962	:	6,1	:	6,5	8,7	:
1963	6,2	6,4	6,3	6,6	8,6	6,1
1964	6,4	6,9	5,7	6,6	8,1	5,9
1965	6,7	6,7	6,3	6,5	8,5	6,1
1966	6,6	6,6	6,0	6,5	8,5	6,2
1967	7,1	6,5	6,6	6,8	8,1	6,2
1968	7,2	6,4	6,9	6,8	9,1	6,6
1969	7,7	6,2	7,3	7,2	9,4	6,6
1970	8,3	6,2	7,5	7,7	9,6	6,8
1971	8,0	5,8	6,6	7,6	9,8	6,8
1972	7,8	5,2	7,2	7,5	9,1	6,6
1973	7,8	5,5	6,9	8,5	9,8	6,9
1974	9,9	5,7	8,5	10,6	11,3	8,5
1975	9,2	4,0	8,3	10,0	10,9	8,2
1976	9,3	3,5	8,6	9,5	11,3	8,3
1977	8,5	3,9	10,6	9,7	12,4	8,8
1978	8,4	3,9	10,9	9,9	12,2	8,5
1979	8,8	4,5	10,3	10,1	10,8	8,3
1980	8,8	5,4	11,4	9,7	10,7	8,5
1981	9,8	5,3	13,5	10,5	10,3	9,6
1982	9,6	4,9	13,1	11,1	10,2	9,4
1983	9,1	5,9	12,5	12,2	9,7	9,3
1984	10,0	7,4	12,7	12,8	10,3	10,0
1985	10,4	7,3	12,2	12,9	10,1	10,1
1986	8,7	5,1	10,7	11,5	9,0	8,2
1987	7,6	4,6	9,5	11,0	8,8	7,9
1988	8,0	4,7	8,5	10,6	7,9	7,7
1989	8,4	5,1	8,4	10,0	8,2	8,0
1990	8,3	4,5	7,7	9,1	8,0	7,5
1991	7,7	3,7	6,6	8,4	7,1	7,0
1992	7,4	3,7	7,6	8,2	7,1	6,8
1993	7,4	3,6	11,4	10,6	8,2	7,8
1994	7,9	3,9	12,8	13,2	8,5	8,3
1995	8,9	4,1	0,8	13,3	9,0	8,6
1996	9,0	4,2	15,0	13,7	9,5	9,1
1997	10,3	4,3	16,2	15,5	9,6	9,8
1998	10,3	4,0	15,3	15,0	8,3	9,7
1999	10,9	3,9	14,2	14,9	7,9	9,6
2000	12,3	4,9	16,2	16,0	8,7	11,2
2001	13,5	5,2	17,1	16,7	9,4	12,3
2002	14,8	5,3	17,8	17,3	9,7	13,0

<sup>(1)</sup> 1960-1990: y compris D\_90.

Tableau 40

## Importations de biens et services aux prix courants (comptes nationaux)

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	40,0	32,5	16,5	15,8	7,1	12,4	35,1	13,3	81,7	48,8
1961	41,5	30,6	15,8	15,4	8,9	12,3	37,5	13,3	89,0	48,2
1962	42,3	30,8	16,1	16,1	10,6	11,9	36,7	13,7	87,8	47,3
1963	44,4	29,1	16,3	16,6	11,3	12,2	38,4	14,8	85,9	48,5
1964	44,6	30,9	16,5	18,1	11,6	12,8	38,6	13,1	87,3	48,5
1965	43,7	29,8	17,8	18,5	13,4	12,3	41,3	12,5	88,6	46,3
1966	46,2	29,1	17,5	17,0	13,8	12,9	40,7	13,4	83,3	45,8
1967	44,0	28,4	16,8	16,5	12,1	12,8	38,5	14,0	78,3	44,0
1968	46,2	28,1	17,7	17,0	12,8	13,1	42,6	13,7	78,1	43,6
1969	49,6	28,8	18,9	16,9	13,3	14,6	43,6	15,0	77,3	45,4
1970	50,2	30,0	19,1	16,5	13,6	15,3	42,4	16,1	83,9	49,6
1961-1970	45,3	29,6	17,3	16,9	12,1	13,0	40,0	14,0	83,9	46,7
1971	49,1	28,6	19,0	16,5	12,8	15,4	40,9	16,0	93,5	48,2
1972	48,2	25,8	18,6	17,6	13,7	15,7	37,6	16,7	85,0	44,8
1973	54,1	29,6	18,9	21,9	14,6	16,7	42,2	19,0	84,9	46,6
1974	61,5	33,7	22,0	23,2	18,3	21,7	53,9	24,0	90,2	54,2
1975	53,5	30,1	21,8	23,1	16,6	17,9	45,9	20,4	97,6	49,2
1976	56,6	32,6	23,4	22,8	17,3	20,3	51,1	22,9	91,2	50,7
1977	56,5	31,6	23,1	22,6	15,8	20,4	55,2	22,1	91,7	49,7
1978	54,6	29,2	22,3	21,3	13,7	19,1	56,4	21,1	91,2	48,3
1979	60,6	31,7	24,4	22,3	14,0	20,6	62,2	23,0	96,2	53,3
1980	61,5	33,3	26,9	27,7	17,3	22,8	59,3	24,4	98,9	56,8
1971-1980	55,6	30,6	22,0	21,9	15,4	19,1	50,5	20,9	92,0	50,2
1981	65,3	35,3	27,9	28,2	19,0	23,8	58,9	25,1	99,2	58,5
1982	69,7	35,4	27,5	27,1	19,4	24,0	52,1	23,9	100,4	56,8
1983	69,9	33,9	26,7	27,2	20,6	22,8	51,9	21,2	99,8	56,9
1984	74,4	35,2	28,2	26,5	19,9	23,9	56,2	22,8	110,1	60,3
1985	71,5	36,1	29,0	26,7	19,8	23,9	54,8	23,0	114,6	61,9
1986	64,0	32,5	25,0	27,5	16,9	20,6	49,4	18,5	104,8	51,9
1987	62,7	29,5	23,9	26,7	18,3	20,7	49,7	18,7	106,8	52,0
1988	66,2	30,3	24,3	25,7	19,1	21,2	51,4	18,7	108,7	53,7
1989	71,0	32,0	26,1	27,4	20,4	22,6	55,5	19,9	107,5	56,7
1990	69,4	30,8	26,3	28,0	19,5	22,2	52,4	19,7	108,9	54,8
1981-1990	68,4	33,1	26,5	27,1	19,3	22,6	53,2	21,1	106,1	56,4
1991	67,7	31,3	27,8	27,0	19,4	22,0	52,9	18,6	111,4	54,6
1991	67,7	31,3	26,5	27,0	19,4	22,0	52,9	18,6	111,4	54,6
1992	65,1	29,9	24,8	26,5	19,5	21,0	53,2	19,1	100,7	52,6
1993	61,7	28,6	22,6	25,4	19,1	19,2	55,4	19,0	96,1	49,1
1994	64,2	30,1	23,3	24,0	21,1	20,1	60,9	20,4	92,9	49,6
1995	66,1	31,3	23,8	24,9	22,8	21,1	65,0	23,0	93,0	51,5
1996	67,0	30,8	24,3	25,5	23,4	21,4	66,1	20,9	93,0	52,2
1997	71,2	33,0	26,5	27,0	25,8	22,5	67,2	22,4	93,8	55,2
1998	71,7	33,4	27,3	28,9	27,3	23,5	75,4	23,1	95,1	55,3
1999	72,8	32,7	28,5	28,6	28,7	23,6	73,8	23,5	97,3	55,9
2000	81,7	35,2	32,8	31,1	32,0	26,9	79,3	27,2	101,5	61,6
1991-2000	68,9	31,6	26,0	26,9	23,9	22,1	64,9	21,7	97,5	53,7
2001	86,4	36,1	35,9	32,2	33,7	28,8	82,0	29,1	105,9	63,8
2002	89,3	36,8	38,1	32,5	35,4	29,8	82,9	30,5	107,5	64,5

(1) 1960-1991: D\_90.



(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1960	24,3	20,5	22,4	23,3	21,5	18,0	17,9	19,2	4,4	10,3
1961	23,0	24,0	21,5	21,5	20,1	17,8	17,8	18,7	4,2	10,9
1962	22,8	20,3	21,6	21,2	19,6	17,8	17,7	18,5	4,3	9,3
1963	23,4	21,0	19,5	21,3	19,7	18,2	18,2	18,8	4,3	9,8
1964	24,1	25,9	21,3	21,7	20,4	18,4	18,4	19,2	4,3	9,7
1965	25,0	27,2	21,2	22,3	19,4	18,5	18,5	19,1	4,4	9,1
1966	25,7	26,9	20,8	21,7	19,0	18,9	18,8	19,2	4,8	9,0
1967	25,1	25,5	19,9	20,8	19,5	18,3	18,3	18,8	4,9	9,4
1968	25,2	25,8	20,4	21,4	21,5	18,9	18,8	19,6	5,2	9,0
1969	26,4	24,7	22,4	22,8	21,1	20,2	20,2	20,6	5,2	8,9
1970	29,2	26,7	26,0	24,3	21,5	21,3	21,2	21,6	5,4	9,5
1961-1970	25,0	24,8	21,5	21,9	20,2	18,8	18,8	19,4	4,7	9,5
1971	29,1	27,8	25,3	22,9	21,1	21,1	21,0	21,2	5,6	9,0
1972	29,1	27,6	24,4	22,4	21,3	21,0	20,9	21,1	6,1	8,3
1973	29,3	29,2	25,2	24,3	25,5	22,3	22,3	23,0	6,7	10,0
1974	32,4	36,5	30,1	32,5	32,3	27,1	27,0	28,1	8,6	14,3
1975	30,3	28,3	29,0	28,0	27,2	24,3	24,3	25,0	7,6	12,8
1976	33,2	26,7	26,5	28,9	29,2	26,3	26,3	26,9	8,4	12,8
1977	33,8	28,9	26,3	28,7	29,1	26,1	26,1	26,7	9,1	11,5
1978	32,2	28,1	25,7	26,8	27,0	25,0	24,9	25,3	9,3	9,4
1979	34,9	32,8	29,5	31,0	27,4	27,0	26,9	27,2	9,9	12,5
1980	37,8	36,4	33,3	31,3	24,9	29,2	29,2	28,7	10,6	14,6
1971-1980	32,2	30,2	27,5	27,7	26,5	24,9	24,9	25,3	8,2	11,5
1981	38,5	39,1	31,5	30,1	23,8	30,2	30,1	29,2	10,2	13,9
1982	34,9	38,9	29,7	32,7	24,4	29,6	29,6	29,0	9,4	13,8
1983	34,5	38,1	29,7	33,4	25,6	28,7	28,6	28,4	9,4	12,2
1984	37,5	39,1	28,1	32,6	28,6	30,0	30,0	29,9	10,4	12,3
1985	39,3	35,8	28,3	33,5	27,8	30,3	30,2	30,1	10,0	11,1
1986	34,9	31,1	25,1	29,6	26,4	25,9	25,9	26,3	10,3	7,4
1987	34,5	35,8	25,1	30,5	26,6	25,7	25,7	26,1	10,8	7,2
1988	37,0	39,4	24,9	30,6	26,6	26,3	26,3	26,6	10,9	7,8
1989	38,8	39,1	25,6	31,4	27,8	27,9	27,9	28,1	10,8	9,2
1990	38,7	39,6	24,4	29,5	26,6	27,4	27,4	27,5	10,9	10,0
1981-1990	36,8	37,6	27,2	31,4	26,4	28,2	28,2	28,1	10,3	10,5
1991	38,8	37,4	22,9	26,3	24,1	27,4	27,4	27,0	10,5	8,5
1991	38,8	37,4	22,9	26,3	24,1	27,0	27,0	26,7	10,5	8,5
1992	37,4	35,2	25,4	26,1	24,8	26,3	26,3	26,1	10,6	7,8
1993	36,2	33,6	27,6	29,1	26,4	25,0	25,1	25,4	10,9	7,0
1994	37,5	35,1	29,2	31,8	27,1	26,3	26,2	26,6	11,6	7,2
1995	38,9	36,2	29,1	33,6	28,7	27,7	27,7	28,1	12,3	7,9
1996	40,7	36,2	30,0	32,4	29,7	27,7	27,6	28,1	12,4	9,4
1997	44,3	38,1	30,9	35,6	28,4	29,7	29,7	29,7	12,8	9,9
1998	44,1	39,9	29,8	37,5	27,4	30,7	30,7	30,4	12,8	9,1
1999	45,6	40,2	29,3	38,2	27,5	31,5	31,5	31,0	13,5	8,7
2000	50,2	44,5	32,0	41,0	28,5	35,8	35,7	34,5	14,7	9,4
1991-2000	41,4	37,6	28,6	33,2	27,3	28,8	28,7	28,7	12,2	8,5
2001	53,3	46,5	33,0	42,9	29,6	38,3	38,2	36,7	15,4	10,0
2002	56,2	48,1	33,4	44,3	30,3	40,0	39,9	38,2	15,9	10,6

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> 1960-1991: y compris D\_90.

Tableau 41

## Imports de biens et services aux prix de 1995

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1961	7,2	4,4	7,7	12,8	40,1	6,9	13,7	13,7	7,3	6,4
1962	8,2	13,4	11,1	10,6	34,4	6,7	5,4	14,9	3,2	6,5
1963	8,6	-1,1	4,9	16,5	23,5	14,1	10,6	22,5	3,1	9,8
1964	8,9	19,6	9,3	19,2	13,0	15,1	12,9	-6,1	13,6	14,9
1965	6,6	6,9	14,2	16,8	32,9	2,2	11,0	2,0	4,5	6,1
1966	9,9	5,4	2,7	1,3	19,4	10,6	3,5	14,0	-2,5	7,0
1967	1,6	4,5	-1,3	5,4	-3,3	8,3	3,7	13,5	-4,8	6,3
1968	11,7	4,9	13,2	11,2	8,1	12,9	15,7	5,9	9,1	13,0
1969	15,5	13,1	17,0	14,1	16,0	19,5	13,4	19,3	11,2	14,1
1970	7,0	9,3	22,7	6,4	7,5	6,3	8,6	16,0	19,0	15,0
1961-1970	8,5	7,9	9,9	11,3	18,5	10,2	9,8	11,3	6,1	9,9
1971	3,6	-0,7	9,0	7,6	0,7	6,3	4,7	2,7	8,0	5,6
1972	9,6	1,5	5,8	13,9	24,3	13,2	5,1	9,5	2,7	5,0
1973	18,6	12,8	4,9	35,1	16,7	14,2	19,0	8,5	11,3	11,1
1974	4,4	-3,8	0,4	-15,4	8,0	1,9	-2,3	4,7	5,9	-0,6
1975	-9,1	-4,8	1,3	1,3	-0,9	-9,7	-10,2	-12,9	-9,0	-4,1
1976	12,4	17,6	10,5	9,9	9,8	17,4	14,7	12,2	1,2	10,3
1977	4,8	-0,4	3,4	10,2	-5,5	0,1	13,3	1,7	-0,4	3,3
1978	2,7	-0,7	5,5	4,0	-1,0	3,0	15,7	5,8	7,0	6,3
1979	9,0	6,2	9,2	9,4	11,4	10,0	13,9	12,1	6,4	5,9
1980	-2,8	-5,6	3,6	10,0	3,3	4,6	-4,5	5,2	3,9	0,3
1971-1980	5,0	2,0	5,3	8,0	6,3	5,8	6,5	4,7	3,5	4,2
1981	-1,9	-0,2	-3,1	5,7	-4,2	-1,9	1,7	-1,8	-2,9	-5,9
1982	1,3	4,7	-1,1	-2,6	4,8	2,0	-3,1	0,2	-0,3	-0,5
1983	-1,2	1,0	1,4	2,7	-0,3	-3,4	4,7	-2,4	1,2	3,9
1984	6,4	5,7	5,2	-2,2	-1,8	3,5	9,9	12,4	13,9	5,1
1985	0,4	9,7	4,5	4,3	7,9	4,2	3,2	5,3	7,0	6,3
1986	4,5	9,5	2,7	14,4	14,4	6,5	6,3	4,0	3,8	3,5
1987	6,7	-3,1	4,2	2,5	20,1	7,7	6,2	12,2	7,5	4,2
1988	10,4	8,3	5,1	6,7	14,4	8,8	4,9	5,9	8,2	7,6
1989	9,6	4,1	8,3	10,7	17,3	8,0	13,5	8,9	6,6	6,8
1990	4,8	1,2	10,3	8,7	7,8	5,5	5,1	11,5	4,5	4,2
1981-1990	4,0	4,0	3,7	5,0	7,7	4,0	5,1	5,5	4,9	3,4
1991	2,8	3,0	13,1	6,0	9,0	3,1	2,4	2,3	9,0	4,1
1992	4,1	-0,4	1,5	1,3	6,9	1,8	8,2	7,4	-0,8	2,1
1993	-0,4	-2,7	-5,5	0,2	-5,2	-3,7	7,5	-10,9	2,8	-2,0
1994	7,2	12,3	7,4	1,3	11,3	8,2	15,5	8,1	-0,1	6,7
1995	5,0	7,3	5,6	9,2	11,0	8,0	16,4	9,7	3,8	7,7
1996	0,8	3,5	3,1	7,0	8,0	1,6	12,5	-0,3	4,0	4,4
1997	5,7	8,0	8,4	13,9	13,3	6,9	16,8	10,2	9,3	9,5
1998	6,5	7,3	8,6	11,3	13,4	11,0	25,8	9,1	8,3	8,0
1999	4,5	2,2	8,1	3,9	11,9	3,6	8,7	3,4	11,2	6,3
2000	8,6	6,2	10,0	6,7	10,2	13,1	14,5	8,4	8,0	9,2
1991-2000	4,5	4,6	5,9	6,0	8,9	5,2	12,7	4,5	5,5	5,6
2001	7,8	4,8	9,7	6,5	8,8	8,6	11,9	8,8	8,8	8,3
2002	7,3	5,4	8,3	6,6	9,1	7,9	9,7	8,5	8,5	7,5

(1) 1961-1991: D\_90.

(monnaie nationale; variation annuelle en %)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1961	2,8	24,9	8,1	0,2	-0,7	9,5	9,6	6,6	-0,6	26,4
1962	4,7	-8,7	5,6	5,7	2,1	10,0	10,0	8,2	11,4	-1,2
1963	9,6	10,4	-2,8	7,1	4,2	11,4	11,5	9,4	2,7	19,6
1964	10,9	30,8	20,6	9,7	10,7	9,4	9,5	10,1	5,3	13,6
1965	10,6	14,3	8,3	11,3	1,0	9,2	9,4	7,6	10,6	5,6
1966	10,4	8,1	3,5	4,3	2,5	8,3	8,2	6,8	14,9	12,2
1967	2,3	8,9	-0,3	2,5	7,0	4,0	4,1	4,6	7,3	22,7
1968	7,2	14,6	-3,9	8,3	7,5	10,9	10,9	10,0	14,9	12,1
1969	9,0	4,3	22,3	12,9	3,4	16,5	16,4	13,5	5,7	13,7
1970	17,0	9,9	20,3	10,4	4,8	14,5	14,4	12,3	4,3	22,6
1961-1970	8,3	11,3	7,8	7,2	4,2	10,3	10,4	8,9	7,5	14,5
1971	6,3	14,6	-0,6	-3,3	5,4	5,7	5,8	5,2	5,3	7,0
1972	12,1	12,1	4,2	4,0	9,9	9,4	9,5	9,2	11,2	10,5
1973	9,6	12,7	13,0	6,9	11,2	10,8	11,3	11,2	4,6	24,3
1974	6,9	4,6	6,7	9,9	1,0	2,7	2,3	2,1	-2,3	4,2
1975	-4,6	-24,2	0,6	-3,5	-6,6	-6,4	-6,3	-6,2	-11,1	-10,3
1976	17,4	5,2	-0,9	9,0	5,2	12,0	11,9	10,7	19,6	6,7
1977	6,2	10,8	-1,3	-3,8	1,9	2,2	2,4	2,1	10,9	4,1
1978	0,1	0,2	-3,2	-5,5	3,7	4,2	4,2	3,7	8,7	6,9
1979	11,7	12,6	17,8	11,6	9,6	10,0	10,0	9,9	1,6	12,9
1980	6,2	6,9	9,0	0,4	-3,5	3,2	3,4	1,9	-6,6	-7,8
1971-1980	7,0	4,9	4,3	2,4	3,6	5,3	5,3	4,8	3,8	5,4
1981	-0,8	2,3	-3,5	-5,4	-2,8	-2,6	-2,4	-2,5	2,6	0,4
1982	-4,7	3,9	1,6	3,0	4,9	0,4	0,3	1,1	-1,3	-2,5
1983	5,7	-6,1	3,9	0,8	6,6	-0,3	-0,2	0,8	12,6	-3,0
1984	10,0	-4,4	1,9	5,3	9,9	5,6	5,4	6,1	24,4	10,5
1985	6,2	1,4	6,2	6,9	2,5	4,6	4,6	4,5	6,4	-1,4
1986	-2,9	16,9	1,5	4,5	6,9	4,9	5,1	5,4	8,4	1,9
1987	5,4	23,1	9,2	7,7	7,9	8,1	8,0	7,7	6,1	9,5
1988	10,4	18,0	10,9	5,3	12,8	8,2	8,1	8,9	3,8	20,9
1989	8,4	6,1	9,0	7,4	7,4	9,0	9,1	8,6	4,0	18,6
1990	7,3	14,0	-0,8	0,7	0,5	7,8	7,8	6,3	3,8	7,9
1981-1990	4,4	7,1	3,9	3,6	5,6	4,5	4,5	4,6	6,9	6,0
1991	6,5	7,3	-13,5	-4,9	-5,0	6,1	6,1	4,0	-0,5	-3,1
1992	1,8	10,7	0,6	1,1	6,8	3,5	3,5	3,8	6,6	-0,7
1993	-0,7	-3,3	1,3	-2,5	3,2	-4,4	-4,3	-3,2	9,1	-0,3
1994	8,3	9,0	12,8	12,2	5,4	8,2	8,0	7,8	12,0	8,9
1995	7,0	7,8	7,8	7,2	5,5	7,6	7,7	7,3	8,2	14,2
1996	5,8	4,9	6,4	3,0	9,1	3,1	3,2	4,1	8,6	11,9
1997	9,7	10,6	11,3	11,8	9,2	9,1	9,2	9,3	13,7	0,5
1998	3,7	13,8	8,3	10,4	8,8	9,7	9,7	9,5	11,9	-7,6
1999	7,1	7,0	3,2	5,0	7,6	6,4	6,4	6,4	10,7	5,3
2000	8,8	8,4	7,5	9,2	8,1	10,0	10,0	9,6	13,3	8,2
1991-2000	5,7	7,5	4,3	5,1	5,8	5,9	5,9	5,8	9,3	3,5
2001	7,1	6,7	6,8	8,3	6,9	8,8	8,8	8,4	8,4	7,4
2002	7,5	6,9	5,9	7,7	6,6	8,1	8,1	7,8	6,8	9,7

(1) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(2) Pondération en SPA; EU-15 sans DK, S, UK; 1961-1991: y compris D\_90.

(3) Pondération en SPA; 1961-1991: y compris D\_90.

Tableau 42

## Importations intra - EU-15 de biens aux prix courants, statistiques du commerce extérieur

(en % du PIB aux prix du marché)

	B/L	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	NL
1960	19,2	15,9	5,6	8,4	2,1	3,5	20,9	4,4	19,9
1961	20,3	15,0	5,5	8,3	2,8	3,8	23,2	4,5	21,9
1962	22,1	18,6	6,8	9,9	4,4	4,4	24,0	5,6	23,3
1963	23,6	17,2	6,8	9,4	5,1	4,8	25,3	6,3	24,3
1964	24,6	18,5	7,2	9,3	5,5	5,2	25,3	5,3	24,7
1965	24,6	17,8	8,2	9,9	6,4	5,0	25,2	4,7	23,7
1966	26,2	17,3	7,9	9,7	6,6	5,6	23,7	5,2	23,3
1967	24,4	16,5	7,5	9,1	5,6	5,6	22,6	5,6	21,9
1968	26,2	16,5	8,4	9,6	5,3	6,2	25,9	5,5	22,2
1969	29,2	17,6	9,4	9,1	5,6	7,4	27,5	6,4	23,7
1970	29,8	18,6	9,3	9,8	5,3	7,6	27,8	7,1	25,4
1971	31,9	17,0	9,5	9,4	5,1	7,7	26,5	7,0	23,4
1972	32,1	15,3	9,5	9,5	5,6	8,1	25,6	7,7	22,5
1973	34,5	17,8	9,5	10,0	6,0	8,6	29,7	9,1	23,0
1974	36,6	19,2	10,0	9,6	6,5	9,8	36,8	10,3	24,9
1975	33,5	17,5	10,2	10,7	5,5	8,4	30,3	8,6	22,5
1976	35,9	19,4	11,1	10,7	5,5	9,7	33,7	10,0	23,2
1977	35,1	18,3	11,0	10,7	5,1	9,7	35,7	9,5	22,8
1978	35,1	17,4	10,9	9,9	4,5	9,5	37,3	9,6	22,8
1979	37,4	18,7	11,9	9,9	4,8	10,0	42,1	10,5	24,8
1980	37,5	19,0	12,6	9,6	5,1	10,3	39,6	10,9	24,9
1981	38,4	19,0	13,2	10,5	5,2	10,3	39,6	10,1	25,0
1982	42,1	19,3	13,2	10,8	5,7	11,0	34,5	10,0	25,3
1983	44,8	18,7	13,4	11,6	6,2	11,0	32,6	9,2	25,4
1984	47,1	19,4	14,0	12,0	6,3	11,6	34,2	9,9	27,5
1985	46,9	19,8	14,6	12,6	6,8	11,8	33,3	10,7	29,9
1986	42,9	18,3	12,8	14,3	7,9	10,9	29,2	9,9	27,4
1987	41,9	16,5	12,4	14,8	9,2	11,2	28,2	10,0	27,4
1988	42,9	16,0	12,5	12,4	10,1	11,5	29,5	10,2	28,0
1989	44,7	16,2	13,4	15,7	10,9	12,3	31,5	10,7	29,0
1990	44,3	15,9	13,6	15,9	10,7	12,0	30,3	10,1	28,5
1991	43,4	16,0	13,0	15,2	10,6	11,5	29,6	9,7	28,1
1992	40,1	15,4	12,0	15,6	10,5	11,1	28,9	9,6	27,0
1993	37,2	14,1	9,8	14,8	9,9	9,7	25,4	8,8	21,6
1994	37,9	14,7	10,1	14,5	11,7	10,5	27,2	9,9	23,0
1995	39,2	15,9	10,7	15,4	12,6	11,2	27,3	11,2	23,4
1996	41,4	15,2	10,8	15,2	13,4	11,2	27,7	10,3	23,0
1997	43,1	18,5	11,6	14,6	14,6	11,6	27,6	10,8	25,3
1998	43,9	18,5	11,7	15,8	15,5	12,3	27,6	11,1	21,7
1999	43,9	18,1	12,2	15,8	16,7	12,7	26,9	11,1	21,2
2000	45,7	19,3	13,1	16,3	17,6	14,5	26,9	11,8	22,5
2001	46,8	19,8	13,8	16,4	18,5	15,6	26,5	11,9	23,4
2002	47,6	20,2	14,6	16,3	19,5	16,2	26,0	12,0	23,8

(1) 1960-1990: D\_90.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-15 <sup>(1)</sup>
1960	:	9,6	:	:	4,0	:
1961	:	11,7	:	:	3,9	:
1962	:	10,0	:	11,6	4,8	:
1963	13,6	9,7	10,5	11,5	4,8	7,9
1964	14,0	10,4	11,4	11,7	5,2	8,2
1965	14,6	11,6	11,9	12,1	5,2	8,3
1966	14,9	12,1	11,3	11,6	5,3	8,5
1967	14,1	11,2	10,8	10,9	5,7	8,3
1968	13,9	11,1	10,8	11,1	6,5	8,9
1969	14,4	11,6	12,4	12,1	6,2	9,7
1970	16,1	12,6	14,6	12,9	6,2	10,1
1971	16,3	12,5	14,2	11,9	6,5	10,1
1972	16,8	12,3	13,8	11,6	7,1	10,4
1973	17,1	12,9	13,6	12,7	9,1	11,3
1974	17,2	15,3	15,5	16,5	11,6	12,7
1975	15,9	10,7	14,8	14,7	10,3	11,6
1976	18,3	12,1	12,8	14,1	11,2	12,6
1977	19,4	13,4	11,8	14,0	11,7	12,6
1978	18,0	13,5	11,7	13,0	11,8	12,4
1979	19,1	13,8	13,3	15,4	12,6	13,3
1980	19,9	15,2	14,3	15,2	10,6	13,2
1981	18,8	16,7	12,7	14,1	10,0	13,0
1982	18,1	17,5	12,4	15,5	10,7	13,4
1983	18,2	16,0	12,2	16,5	11,6	13,6
1984	18,9	15,9	12,1	16,4	12,9	14,4
1985	19,8	15,2	12,4	17,3	12,9	14,8
1986	19,3	16,7	12,4	15,4	13,0	13,9
1987	19,1	20,7	13,0	15,9	13,1	14,0
1988	20,0	24,9	11,4	15,6	13,2	14,1
1989	21,2	24,8	12,6	15,6	13,7	14,8
1990	21,8	25,7	11,9	14,4	13,0	14,5
1991	20,9	24,5	10,4	12,7	11,5	13,8
1992	19,9	24,1	11,5	12,2	11,8	13,4
1993	18,1	21,0	11,9	13,9	11,4	12,1
1994	18,9	21,9	12,7	15,5	11,9	12,9
1995	20,2	23,1	13,2	17,8	12,8	13,8
1996	20,6	22,9	14,2	17,0	12,9	13,8
1997	21,6	24,8	14,5	18,1	12,2	14,4
1998	22,3	25,7	14,5	18,5	11,6	14,5
1999	22,7	25,1	13,7	18,7	11,4	14,7
2000	24,4	26,5	15,3	20,2	11,6	15,7
2001	25,5	27,8	16,2	21,2	12,2	16,4
2002	26,6	28,7	16,3	21,9	12,7	17,0

<sup>(1)</sup> 1960-1990: y compris D\_90.

Tableau 43

## Importations extra - EU-15 de biens aux prix courants, statistiques du commerce extérieur

(en % du PIB aux prix du marché)

	B/L	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	NL
1960	14,7	13,3	8,5	10,2	3,9	6,5	11,8	7,5	16,8
1961	13,8	12,3	7,9	8,2	5,2	6,1	12,0	7,4	15,9
1962	12,3	9,0	6,8	5,6	5,5	5,5	10,0	6,6	13,0
1963	12,3	8,6	6,8	6,3	5,4	5,4	10,1	7,0	13,0
1964	12,6	9,3	6,7	6,0	5,2	5,5	10,0	6,3	12,9
1965	12,1	8,9	7,0	7,0	5,9	5,1	10,3	6,3	11,9
1966	12,4	8,6	6,9	6,7	6,0	5,1	10,1	6,6	11,8
1967	11,7	8,5	6,5	5,7	5,4	4,8	9,8	6,5	11,3
1968	12,9	8,2	6,7	6,3	6,0	4,6	10,0	6,3	11,2
1969	13,0	8,1	7,0	6,7	6,3	4,8	10,0	6,6	11,2
1970	13,3	8,3	6,8	7,4	6,7	5,3	9,1	6,8	12,5
1971	11,4	8,1	6,5	7,1	6,0	5,1	10,6	6,4	12,7
1972	10,5	7,1	5,9	6,5	6,3	5,1	8,7	6,4	11,5
1973	11,8	8,2	6,3	8,2	6,7	5,5	8,9	7,6	12,4
1974	15,5	10,3	8,0	10,2	9,8	8,6	13,0	11,6	15,7
1975	13,2	9,1	7,6	11,0	8,9	6,9	10,7	9,2	14,7
1976	14,4	9,5	8,7	11,8	9,8	7,8	12,1	10,4	16,0
1977	14,3	9,3	8,5	11,2	8,8	7,8	13,8	9,9	15,6
1978	13,4	8,0	7,9	10,0	7,6	6,9	12,8	9,0	13,9
1979	15,3	8,4	8,9	10,4	7,5	7,8	13,4	10,0	15,7
1980	18,8	9,2	10,3	11,9	10,2	9,4	13,1	10,8	18,0
1981	21,1	10,5	10,8	8,9	11,4	10,0	13,1	12,2	19,1
1982	21,1	9,8	10,5	10,5	11,1	9,5	12,1	11,4	17,7
1983	17,7	9,1	9,9	10,7	11,6	8,5	12,9	10,1	18,1
1984	19,3	9,9	10,8	11,2	11,0	8,7	15,2	10,4	19,5
1985	17,6	10,0	10,8	12,2	10,6	8,3	15,0	10,5	18,5
1986	13,8	8,5	8,6	8,9	6,8	6,4	12,4	7,0	13,0
1987	13,4	7,5	8,1	8,2	6,8	6,3	13,1	6,5	12,8
1988	13,2	7,8	8,5	6,3	6,7	6,6	13,2	6,3	13,4
1989	15,1	8,5	9,4	8,0	7,1	7,1	14,6	6,8	14,7
1990	13,4	7,7	9,1	7,6	6,3	7,1	13,4	6,2	14,0
1991	13,4	7,9	8,9	8,6	6,2	7,3	13,8	6,0	13,5
1992	12,1	7,4	8,1	7,9	6,0	6,6	12,9	5,7	13,0
1993	11,7	7,9	7,7	8,7	6,0	6,1	18,0	6,0	13,9
1994	12,6	8,6	8,1	6,9	6,6	6,3	19,7	6,5	14,1
1995	13,0	8,1	8,2	6,6	6,8	6,4	21,4	7,3	14,7
1996	13,8	8,4	8,4	7,7	6,8	6,5	21,3	6,6	16,1
1997	17,9	7,1	9,5	7,6	7,6	7,4	21,5	7,0	17,7
1998	18,0	7,7	10,2	7,8	7,4	7,4	23,7	7,0	18,1
1999	18,6	7,5	10,4	7,8	7,7	7,6	22,6	7,3	18,7
2000	24,3	7,9	13,4	8,2	9,6	9,1	26,9	9,8	22,3
2001	27,2	8,0	15,1	8,2	10,1	9,6	28,7	11,5	23,2
2002	28,7	8,2	16,0	8,1	10,6	9,8	29,7	12,7	23,3

(1) 1960-1990: D\_90.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-15 <sup>(1)</sup>
1960	:	9,0	:	:	13,8	:
1961	:	9,1	:	:	12,4	:
1962	:	7,5	:	6,5	11,0	:
1963	6,6	8,4	7,1	6,7	11,0	7,8
1964	6,5	9,3	8,0	6,8	11,4	7,8
1965	6,6	9,4	7,3	7,0	11,0	7,7
1966	6,7	9,1	7,5	6,8	10,4	7,6
1967	6,1	8,4	7,4	6,4	10,4	7,3
1968	6,4	8,6	7,3	6,8	11,7	7,5
1969	6,6	8,2	7,8	6,8	11,5	7,7
1970	7,4	9,2	9,0	7,2	11,4	7,9
1971	7,6	9,5	8,5	6,7	10,6	7,5
1972	7,3	9,8	8,2	6,4	10,2	7,1
1973	7,5	9,8	8,3	6,8	12,3	7,9
1974	9,0	13,6	12,5	9,6	16,0	10,8
1975	8,0	11,4	11,6	9,0	12,5	9,3
1976	9,0	11,4	10,9	9,3	13,7	10,2
1977	8,8	12,4	11,4	9,3	13,4	10,0
1978	8,2	11,2	10,5	8,4	12,5	9,2
1979	9,0	13,4	12,8	9,9	11,9	9,9
1980	10,5	16,2	15,4	10,5	11,3	11,2
1981	11,6	17,9	14,9	10,1	9,9	11,6
1982	10,1	17,6	13,4	10,7	9,8	11,2
1983	9,4	17,8	13,6	10,6	10,2	10,6
1984	10,7	19,4	11,8	10,0	11,6	11,2
1985	10,9	16,3	11,7	9,9	10,9	10,9
1986	8,6	10,3	9,1	8,1	9,6	8,4
1987	8,0	10,4	9,3	8,4	9,3	8,1
1988	8,3	10,5	8,3	8,7	9,5	8,2
1989	8,9	10,1	8,7	9,2	10,0	8,9
1990	8,9	9,9	7,9	8,4	9,7	8,4
1991	8,9	8,2	7,3	7,4	8,9	8,2
1992	8,4	7,4	8,0	7,2	8,9	7,7
1993	8,0	7,2	9,0	8,3	9,1	7,8
1994	8,7	7,9	10,5	9,4	9,7	8,3
1995	8,0	7,9	0,8	7,9	10,5	8,4
1996	8,5	7,4	10,0	7,4	11,2	8,7
1997	9,3	7,7	10,7	8,5	10,9	9,5
1998	9,4	7,6	10,5	8,6	10,5	9,7
1999	10,0	8,9	10,6	8,6	10,6	9,9
2000	12,3	11,4	11,8	9,5	11,5	12,1
2001	13,7	11,9	12,0	10,0	11,9	13,2
2002	15,0	12,4	12,4	10,4	12,1	13,8

<sup>(1)</sup> 1960-1990: y compris D\_90.

Tableau 44

## Solde des opérations courantes avec le reste du monde (comptes nationaux)

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	0,2	-1,1	1,6	-0,4	3,8	1,5	-0,1	0,8	12,5	3,0
1961	0,2	-1,7	1,0	-0,1	1,9	1,1	0,2	1,2	6,5	1,4
1962	0,9	-3,2	-0,1	-1,3	-0,1	1,0	-1,8	0,6	0,6	1,0
1963	-0,2	0,1	0,2	-1,2	-1,5	0,3	-2,8	-1,4	0,2	0,7
1964	0,5	-2,2	0,2	-4,0	-1,3	-0,3	-3,5	1,1	-0,1	-1,1
1965	1,0	-1,8	-1,3	-4,6	-3,8	1,2	-4,4	3,6	0,7	0,1
1966	0,2	-1,9	0,2	-1,4	-3,8	0,5	-1,6	3,2	1,7	-1,0
1967	1,3	-2,4	2,2	-1,6	-2,5	0,6	1,4	2,2	7,4	-0,3
1968	1,4	-1,7	2,3	-2,9	-1,1	0,3	-1,3	3,3	9,7	0,3
1969	1,7	-2,8	1,4	-3,2	-0,9	-0,4	-4,8	2,7	14,0	0,4
1970	2,8	-3,9	0,6	-2,3	0,2	0,8	-4,0	0,8	15,5	-1,3
1961-1970	1,0	-2,1	0,7	-2,3	-1,3	0,5	-2,3	1,7	5,6	0,0
1971	2,3	-2,4	0,4	-0,9	2,2	0,9	-3,8	1,4	6,6	0,0
1972	3,6	-0,4	0,6	-0,7	1,5	1,0	-2,2	1,5	10,6	3,0
1973	2,1	-1,7	1,5	-2,1	0,9	0,6	-3,5	-1,7	16,5	3,8
1974	0,5	-3,1	2,7	-0,5	-3,5	-1,3	-9,9	-4,4	26,5	3,3
1975	-0,1	-1,6	1,2	-0,5	-2,9	0,8	-1,5	-0,3	17,0	2,8
1976	0,2	-4,9	0,8	-0,5	-3,9	-0,9	-5,3	-1,3	21,6	3,1
1977	-1,2	-3,8	0,8	-0,4	-1,7	-0,1	-5,4	1,0	21,7	0,9
1978	-1,3	-2,2	1,4	-0,2	1,0	-0,5	-6,8	2,1	19,7	-0,7
1979	-3,0	-4,6	-0,5	0,8	0,5	-1,4	-13,3	1,6	21,7	-1,1
1980	-4,1	-3,6	-1,7	0,6	-2,4	-2,8	-11,7	-2,4	19,0	-1,2
1971-1980	-0,1	-2,8	0,7	-0,4	-0,8	-0,4	-6,3	-0,2	18,1	1,4
1981	-3,6	-2,8	-0,6	1,7	-2,7	-3,0	-14,6	-2,4	21,3	2,2
1982	-3,6	-4,2	0,8	-1,8	-2,6	-4,1	-10,5	-1,8	34,4	3,2
1983	-1,2	-2,6	0,9	-2,8	-1,8	-2,5	-6,8	0,2	39,5	3,1
1984	-0,9	-3,4	1,4	-2,5	1,2	-2,1	-5,8	-0,7	39,1	4,1
1985	-0,4	-4,5	2,4	-4,5	1,4	-2,0	-3,8	-1,0	37,2	4,1
1986	1,4	-5,4	4,3	-3,6	1,6	-1,2	-3,3	0,4	33,6	2,9
1987	1,0	-2,9	4,1	-0,8	0,1	-1,6	-0,2	-0,3	26,9	1,9
1988	1,3	-1,4	4,3	-1,8	-1,1	-1,8	0,6	-0,8	25,6	2,7
1989	0,4	-1,6	4,8	-4,3	-3,2	-1,8	-1,1	-1,4	26,6	3,3
1990	0,6	0,4	3,5	-4,7	-3,7	-1,9	-1,8	-1,6	27,6	3,7
1981-1990	-0,5	-2,8	2,6	-2,5	-1,1	-2,2	-4,7	-0,9	31,2	3,1
1991	1,0	0,9	0,7	-3,8	-3,6	-1,5	-0,4	-2,1	25,2	3,3
1991	1,0	0,9	-1,0	-3,8	-3,6	-1,5	-0,4	-2,1	25,2	3,3
1992	2,0	2,1	-0,7	-2,0	-3,6	-0,4	0,4	-2,5	26,1	3,0
1993	4,2	2,8	-0,5	-2,6	-1,0	0,7	3,7	0,8	20,1	4,7
1994	5,2	1,5	-1,2	-0,5	-1,3	0,2	2,9	1,2	18,2	5,2
1995	4,5	0,7	-0,8	-0,9	0,0	0,3	2,8	2,2	:	6,4
1996	4,6	1,5	-0,3	-2,4	0,2	0,9	3,3	3,2	:	5,4
1997	4,5	0,2	-0,1	-2,3	0,5	2,5	3,1	2,8	:	6,2
1998	3,8	-1,4	-0,2	-3,9	-0,6	2,3	0,9	1,8	:	4,1
1999	3,4	1,0	-0,8	-3,2	-2,3	2,3	0,6	0,9	:	5,6
2000	3,5	0,8	-0,8	-4,1	-3,6	1,6	-1,2	-0,5	:	4,7
1991-2000	3,7	1,0	-0,7	-2,6	-1,6	0,9	1,6	0,8	:	4,9
2001	3,8	1,4	-1,0	-4,4	-3,9	1,7	-1,8	-0,7	:	4,4
2002	4,5	2,1	-1,1	-4,2	-4,2	2,2	-1,8	-0,6	:	4,6

(1) 1960-1991: D\_90.



(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-14 <sup>(3)</sup>	US	JP
1960	-1,1	-4,0	-0,9	-0,6	-0,7	1,3	1,3	0,7	0,6	0,5
1961	-0,2	-10,0	-1,2	0,5	0,5	0,9	0,8	0,7	0,8	-1,6
1962	1,7	-3,4	-1,5	0,4	0,9	0,4	0,4	0,4	0,7	0,0
1963	0,7	-3,3	-0,4	0,3	0,7	-0,2	-0,2	0,0	0,8	-1,0
1964	0,1	0,0	-2,4	0,4	-0,8	0,0	-0,1	-0,2	1,1	-0,5
1965	-0,5	-0,4	-2,3	-0,8	0,1	0,3	0,2	0,1	0,9	1,1
1966	-1,2	0,8	-2,2	-0,7	0,6	0,4	0,4	0,3	0,5	1,3
1967	-0,7	3,7	-1,7	-0,1	-0,5	1,1	1,0	0,6	0,4	0,0
1968	-0,4	1,5	0,7	-0,4	-0,3	1,4	1,3	0,9	0,2	0,8
1969	1,2	3,6	0,0	-0,7	1,2	0,9	0,8	0,7	0,2	1,3
1970	0,6	1,9	-2,2	-0,8	1,8	0,6	0,5	0,6	0,4	1,0
1961-1970	0,1	-0,6	-1,3	-0,2	0,4	0,6	0,5	0,4	0,6	0,2
1971	0,5	2,5	-2,8	1,0	2,2	0,8	0,8	1,0	0,1	2,5
1972	0,1	5,5	-0,9	1,3	0,5	1,2	1,2	1,0	-0,3	2,2
1973	-0,3	3,0	-1,9	2,8	-1,2	0,8	0,7	0,5	0,6	0,0
1974	-1,0	-6,2	-4,9	-1,0	-3,8	-0,4	-0,4	-1,0	0,5	-1,0
1975	-0,1	-5,5	-7,4	-0,5	-1,5	0,3	0,2	-0,1	1,3	-0,1
1976	-2,2	-8,0	-3,7	-2,1	-0,6	-0,5	-0,5	-0,7	0,5	0,7
1977	-3,5	-9,4	-0,4	-2,6	0,1	0,0	0,0	-0,2	-0,4	1,5
1978	-0,7	-5,7	1,8	0,0	0,9	0,5	0,5	0,5	-0,5	1,7
1979	-1,0	-1,7	-0,4	-2,2	0,0	-0,6	-0,6	-0,6	0,1	-0,9
1980	-2,6	-5,9	-2,8	-3,4	1,4	-2,4	-2,3	-1,8	0,4	-1,0
1971-1980	-1,1	-3,1	-2,3	-0,7	-0,2	0,0	0,0	-0,1	0,2	0,6
1981	-2,0	-12,2	-0,8	-2,5	2,6	-2,0	-1,9	-1,2	0,2	0,5
1982	1,0	-13,5	-1,7	-3,4	1,5	-1,6	-1,6	-1,2	0,0	0,7
1983	0,3	-8,3	-2,1	-1,1	1,1	-0,5	-0,6	-0,3	-0,9	1,8
1984	-0,3	-3,4	0,1	0,3	0,4	0,0	-0,1	-0,1	-2,2	2,8
1985	-0,2	0,4	-1,3	-1,7	0,6	0,3	0,2	0,1	-2,7	3,6
1986	0,2	2,1	-0,9	0,2	-0,6	1,4	1,3	0,8	-3,2	4,3
1987	-0,2	0,3	-1,9	-0,6	-1,3	0,9	0,9	0,4	-3,2	3,6
1988	-0,2	-3,3	-2,5	-1,1	-3,7	0,7	0,6	-0,2	-2,2	2,8
1989	0,2	-0,7	-5,0	-2,7	-4,6	0,4	0,3	-0,6	-1,6	2,0
1990	0,8	-1,7	-5,1	-3,6	-3,5	0,0	-0,1	-0,7	-1,2	1,3
1981-1990	0,0	-4,0	-2,1	-1,6	-0,8	-0,1	-0,1	-0,3	-1,7	2,3
1991	0,0	-2,8	-5,4	-2,1	-1,4	-0,9	-0,9	-1,0	0,3	2,3
1991	0,0	-2,8	-5,4	-2,1	-1,4	-1,4	-1,4	-1,4	0,3	2,3
1992	-0,1	-2,8	-4,7	-3,1	-1,7	-1,1	-1,1	-1,2	-0,6	3,0
1993	-0,4	-2,6	-1,3	-1,4	-1,7	0,4	0,4	0,1	-1,1	3,1
1994	-0,9	-4,4	1,1	1,2	-0,2	0,2	0,2	0,2	-1,5	2,8
1995	-2,4	-3,0	4,1	3,3	-0,5	0,7	0,6	0,6	-1,3	2,2
1996	-2,2	-4,0	4,0	3,0	-0,1	1,1	1,1	1,0	-1,4	1,4
1997	-2,6	-5,7	5,6	3,6	0,8	1,6	1,5	1,4	-1,5	2,2
1998	-2,0	-7,0	5,6	3,4	0,0	1,0	0,9	0,8	-2,3	3,2
1999	-2,6	-8,5	5,2	2,4	-1,2	0,5	0,5	0,2	-3,4	2,5
2000	-3,4	-10,9	6,4	2,9	-1,5	-0,1	-0,2	-0,3	-4,2	2,0
1991-2000	-1,7	-5,2	2,1	1,3	-0,8	0,3	0,3	0,1	-1,7	2,5
2001	-3,1	-11,5	7,4	2,9	-1,7	-0,2	-0,3	-0,4	-4,3	2,0
2002	-2,9	-11,9	8,5	3,3	-1,5	-0,1	-0,1	-0,2	-4,2	1,9

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, L, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, L, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans L; 1960-1991: y compris D\_90.

Tableau 45

## Épargne nationale brute

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	19,4	24,9	28,9	13,7	22,7	24,4	16,3	25,5	35,8	30,3
1961	21,3	23,4	28,2	18,7	24,0	24,3	17,9	26,7	32,9	28,9
1962	22,2	22,9	27,3	18,3	24,3	24,4	17,7	26,0	32,1	27,0
1963	20,8	22,9	26,4	21,7	23,0	23,8	17,7	23,7	30,3	25,5
1964	24,3	24,0	28,3	22,5	25,0	24,9	18,2	23,8	32,4	27,4
1965	24,1	24,6	27,2	24,7	24,1	26,8	19,4	23,6	30,8	27,1
1966	24,0	22,9	26,8	25,0	24,2	26,9	19,0	22,8	30,0	26,5
1967	24,6	21,8	25,2	23,3	24,1	26,8	21,0	22,8	28,3	26,8
1968	23,7	22,3	26,8	24,1	25,3	25,9	20,7	23,6	29,9	27,7
1969	24,8	23,0	27,6	27,6	27,5	26,5	20,9	24,4	35,0	27,5
1970	27,1	21,8	28,1	28,2	27,0	27,6	20,4	28,1	41,3	27,0
1961-1970	23,7	23,0	27,2	23,4	24,8	25,8	19,3	24,5	32,3	27,1
1971	25,7	22,4	27,1	31,0	26,8	27,1	20,2	26,2	36,3	26,7
1972	25,4	24,4	26,5	34,4	27,3	27,3	22,9	25,3	39,1	27,6
1973	24,7	24,4	26,7	38,8	28,0	27,8	23,4	25,2	43,5	28,5
1974	25,3	22,1	24,7	31,9	26,6	26,8	19,2	25,6	47,7	28,0
1975	21,7	20,5	21,0	30,2	25,6	24,3	21,7	23,6	39,9	24,2
1976	22,3	20,2	22,4	31,8	23,0	24,5	20,0	25,5	44,3	24,1
1977	20,6	20,4	21,7	28,0	23,2	24,4	22,4	25,9	42,1	23,0
1978	20,3	20,7	22,6	27,4	23,9	23,3	22,1	26,3	44,6	21,5
1979	18,3	18,4	22,8	28,0	22,8	23,0	19,5	26,3	43,8	20,7
1980	20,2	16,6	21,7	26,5	20,8	22,4	15,9	24,7	44,2	18,1
1971-1980	22,5	21,0	23,7	30,8	24,8	25,1	20,7	25,5	42,5	24,2
1981	17,3	14,1	20,3	22,6	19,2	20,0	13,5	22,6	45,8	18,7
1982	16,3	13,8	20,2	23,6	19,6	18,8	17,1	22,8	59,3	18,7
1983	16,7	15,5	21,2	21,6	19,7	18,6	16,8	23,1	63,8	19,2
1984	17,6	17,1	21,7	22,9	20,9	18,3	16,8	23,1	63,8	20,7
1985	17,4	17,4	22,0	22,1	20,6	18,1	15,3	22,6	52,6	21,3
1986	19,0	18,3	23,8	22,1	21,6	19,4	14,9	22,4	52,1	21,4
1987	19,5	18,6	23,5	18,9	21,6	19,6	16,3	21,9	46,7	19,7
1988	21,8	19,2	24,3	20,3	22,6	20,8	16,3	21,8	47,2	21,2
1989	22,3	19,5	25,7	18,0	21,9	21,6	17,1	21,0	49,7	23,0
1990	22,9	20,7	24,9	18,0	21,7	21,5	18,0	20,7	50,6	22,9
1981-1990	19,1	17,4	22,8	21,0	20,9	19,7	16,2	22,2	53,2	20,7
1991	22,1	20,0	22,7	19,6	21,0	20,9	17,7	19,6	50,8	21,8
1991	22,1	20,0	23,3	19,6	21,0	20,9	17,7	19,6	50,8	21,8
1992	22,9	20,3	23,1	18,9	19,0	20,5	15,6	18,3	48,3	20,7
1993	24,0	19,2	22,0	17,3	18,9	19,0	17,7	19,2	41,9	20,4
1994	24,7	19,1	22,0	18,2	18,7	19,2	18,0	19,7	39,5	21,5
1995	24,9	20,4	21,9	18,0	22,3	19,5	20,4	21,6	:	27,4
1996	24,5	20,4	21,3	17,4	22,1	19,2	22,0	21,9	:	26,7
1997	24,9	20,4	21,5	17,8	22,6	20,4	23,8	21,7	:	27,9
1998	24,7	19,9	21,6	18,0	22,6	21,1	24,8	21,4	:	25,9
1999	24,5	20,6	21,4	19,1	22,3	21,3	23,9	21,2	:	27,9
2000	25,0	21,6	21,7	19,6	22,6	22,4	23,3	21,1	:	27,7
1991-2000	24,2	20,2	22,0	18,4	21,2	20,4	20,7	20,6	:	24,8
2001	25,7	22,2	21,7	20,6	23,1	22,8	23,3	21,5	:	27,5
2002	26,7	23,0	21,8	22,0	23,5	23,5	23,7	22,3	:	27,9

<sup>(1)</sup> 1960-1991: D\_90.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-14 <sup>(3)</sup>	US	JP
1960	27,1	15,0	27,1	24,1	18,5	26,0	25,8	24,1	19,0	33,4
1961	28,2	11,5	28,6	24,7	18,5	26,1	25,9	24,3	18,5	35,2
1962	27,9	15,4	25,9	24,5	17,7	25,6	25,5	23,8	19,4	34,3
1963	26,6	16,7	24,4	24,7	18,3	24,5	24,4	23,2	19,8	32,7
1964	28,1	20,6	23,6	26,9	20,1	25,8	25,7	24,6	20,4	34,1
1965	27,5	21,3	23,7	26,3	20,7	25,9	25,9	24,8	21,2	33,0
1966	28,6	21,6	23,5	25,2	20,5	25,6	25,6	24,6	20,9	33,7
1967	26,9	24,4	23,2	24,9	19,6	25,1	25,1	24,0	19,7	35,3
1968	27,0	21,5	25,6	23,8	20,2	25,6	25,6	24,5	19,5	37,6
1969	28,3	22,5	26,8	23,8	22,0	26,4	26,5	25,5	19,7	38,9
1970	30,3	25,5	28,0	24,8	22,1	27,8	27,8	26,6	18,5	40,0
1961-1970	27,9	20,1	25,3	25,0	20,0	25,8	25,8	24,6	19,8	35,5
1971	30,2	24,5	27,9	24,0	21,2	26,9	26,9	25,8	19,2	38,3
1972	30,8	29,6	27,2	23,4	20,0	26,7	26,9	25,6	19,6	37,8
1973	30,6	29,3	28,7	24,1	21,2	27,0	27,3	26,2	21,3	38,1
1974	30,2	18,7	30,4	22,9	18,0	26,0	26,1	24,8	20,4	36,4
1975	25,9	10,8	27,3	23,8	16,7	23,1	23,2	22,3	18,8	32,7
1976	25,0	12,8	25,5	21,4	18,1	23,6	23,7	22,8	19,6	32,5
1977	24,7	19,7	24,4	17,9	19,1	23,3	23,4	22,5	20,2	32,4
1978	25,9	24,8	24,6	17,6	19,6	23,4	23,5	22,7	21,5	32,6
1979	26,4	27,8	26,4	17,8	19,0	23,2	23,3	22,4	22,1	31,6
1980	26,0	26,9	27,0	17,8	17,4	22,2	22,3	21,3	20,6	31,2
1971-1980	27,6	22,5	27,0	21,1	19,0	24,5	24,7	23,6	20,3	34,4
1981	24,7	22,4	26,1	15,6	16,9	20,5	20,6	19,6	21,3	31,6
1982	23,8	20,6	24,7	14,2	16,7	20,2	20,3	19,3	18,6	30,6
1983	22,1	20,0	24,2	16,1	17,2	20,6	20,6	19,8	17,8	29,9
1984	23,1	18,8	25,4	17,9	17,9	20,9	21,0	20,3	19,1	30,9
1985	23,1	21,0	24,4	17,5	17,7	20,8	20,9	20,2	17,6	31,8
1986	23,2	25,4	23,8	18,1	16,7	21,8	21,8	20,9	16,6	32,0
1987	23,4	27,8	23,7	18,2	17,7	21,7	21,6	20,9	16,1	32,2
1988	23,4	27,3	26,1	18,8	17,7	22,5	22,5	21,5	16,5	33,1
1989	23,9	28,2	26,1	19,2	17,6	23,0	22,9	21,9	17,1	33,3
1990	25,0	26,9	24,5	17,7	16,7	22,7	22,6	21,5	16,5	33,6
1981-1990	23,6	23,8	24,9	17,3	17,3	21,5	21,5	20,6	17,7	31,9
1991	25,1	24,0	16,8	15,8	15,6	21,3	21,3	20,2	16,6	34,4
1991	25,1	24,0	16,8	15,8	15,6	21,5	21,5	20,4	16,6	34,4
1992	23,8	23,0	14,0	13,4	14,5	20,8	20,8	19,7	16,0	33,8
1993	22,6	20,6	14,9	13,4	14,2	20,4	20,3	19,3	16,1	32,8
1994	22,9	19,4	18,4	17,1	16,2	20,7	20,6	19,9	16,8	31,4
1995	21,8	20,1	21,6	19,9	16,4	21,7	21,7	20,9	17,0	30,7
1996	21,5	19,1	20,7	18,9	16,8	21,4	21,4	20,6	17,3	31,4
1997	22,0	18,8	24,1	19,1	18,0	21,9	21,9	21,1	18,2	31,3
1998	22,0	18,3	25,1	20,1	18,0	22,0	21,9	21,2	18,3	30,0
1999	21,4	17,1	25,2	19,3	16,3	22,0	21,9	20,9	17,4	28,6
2000	21,1	15,1	26,4	20,2	16,4	22,3	22,3	21,1	17,7	28,3
1991-2000	22,4	19,6	20,7	17,7	16,2	21,5	21,4	20,5	17,1	31,3
2001	21,6	15,2	27,6	20,9	16,4	22,6	22,6	21,4	18,2	29,1
2002	22,0	15,5	28,8	21,9	16,9	23,1	23,0	21,9	18,6	29,3

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, L, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, L, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans L; 1960-1991: y compris D\_90.

Tableau 46A

**Épargne brute du secteur privé**  
**États membres de l'UE: ancienne définition**

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	21,2	19,3	21,6	10,3	:	20,5	16,2	23,1	30,1	25,6
1961	20,6	20,3	20,1	14,4	:	20,1	18,1	24,1	25,8	23,8
1962	21,1	19,1	19,7	13,9	:	21,2	17,8	23,6	27,1	23,1
1963	20,4	17,9	19,7	17,6	:	20,4	17,3	21,8	26,2	22,5
1964	22,1	19,0	21,2	18,7	:	20,4	17,9	21,5	27,9	24,4
1965	22,6	19,3	21,9	21,9	:	22,3	19,1	24,1	26,2	23,7
1966	21,7	17,0	21,4	21,7	:	22,4	17,6	23,4	26,2	23,0
1967	22,1	17,3	21,6	21,0	:	22,8	19,6	21,8	26,6	23,6
1968	22,0	17,0	22,5	20,7	:	22,6	19,4	23,1	28,5	23,6
1969	22,8	17,2	21,1	23,4	:	22,0	19,7	24,3	31,7	23,1
1970	24,5	12,1	21,8	24,4	23,1	22,6	18,8	27,9	34,7	22,8
1961-1970	22,0	17,6	21,1	19,8	:	21,7	18,5	23,6	28,1	23,4
1971	23,3	13,2	21,1	27,6	23,7	22,6	18,3	28,1	29,5	22,3
1972	24,2	15,9	21,3	30,5	23,8	22,7	21,4	28,9	32,4	23,1
1973	23,5	15,2	20,1	35,2	23,9	23,5	22,4	28,6	35,1	23,1
1974	23,4	14,5	20,3	30,1	23,4	22,6	20,3	28,9	38,0	23,9
1975	21,8	17,3	21,1	29,7	22,2	22,3	27,1	30,5	32,5	21,8
1976	23,1	16,0	20,4	30,0	20,3	20,6	22,5	30,5	36,4	21,8
1977	21,5	16,9	18,9	27,4	20,2	21,6	24,4	30,2	33,6	20,1
1978	21,8	16,9	20,1	27,3	22,6	22,0	25,7	31,8	34,6	19,9
1979	20,5	15,9	20,2	27,2	21,7	20,3	24,2	31,5	36,8	19,2
1980	23,9	15,9	19,2	26,5	20,2	18,7	20,9	29,2	37,1	16,8
1971-1980	22,7	15,8	20,3	29,2	22,2	21,7	22,7	29,8	34,6	21,2
1981	24,8	16,7	19,2	28,5	19,1	18,3	19,6	29,5	41,1	18,5
1982	22,6	19,0	19,1	27,4	20,1	17,9	24,1	29,8	53,4	19,9
1983	24,1	19,3	19,8	25,3	19,7	18,2	22,7	29,9	54,9	20,3
1984	23,6	18,4	19,7	27,1	21,6	17,8	21,7	30,2	54,9	21,2
1985	23,2	16,5	19,4	29,4	20,4	17,6	21,6	29,5	41,6	20,5
1986	25,5	12,8	21,4	27,8	21,9	18,8	21,2	29,1	43,5	21,7
1987	24,4	14,1	21,8	24,9	20,7	18,1	21,5	28,1	39,1	20,6
1988	25,9	16,0	23,0	27,9	20,8	18,9	18,8	27,5	:	21,6
1989	26,5	17,6	22,1	28,1	19,7	19,2	17,2	26,0	:	24,0
1990	26,5	20,5	23,6	27,4	20,0	19,1	18,8	26,4	:	24,5
1981-1990	24,7	17,1	20,9	27,4	20,4	18,4	20,7	28,6	:	21,3
1991	26,5	21,0	21,6	26,0	19,8	19,5	18,9	25,3	:	21,5
1991	26,5	21,0	22,0	26,0	19,8	19,5	18,9	25,3	:	21,5
1992	27,9	20,6	21,6	25,9	18,3	20,9	16,8	25,4	:	21,6
1993	29,1	20,2	21,4	25,2	20,5	21,2	18,8	24,6	:	20,8
1994	27,7	19,9	21,0	25,3	20,2	21,3	17,4	25,1	:	22,5
1995	27,0	20,8	21,9	25,1	24,6	20,9	20,6	25,4	:	28,4

(1) 1960-1991: D\_90.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-12 <sup>(3)</sup>	EU-14 <sup>(4)</sup>	US	JP
1960	20,8	11,7	18,7	:	20,3	:	:	21,0	:	16,2	27,2
1961	20,2	9,5	21,1	:	16,4	:	:	19,8	:	17,0	28,2
1962	20,3	12,9	18,3	:	14,5	:	:	19,4	:	17,5	27,4
1963	20,4	14,1	18,9	:	16,6	:	:	19,5	:	17,1	26,4
1964	21,0	17,8	17,3	:	17,4	:	:	20,2	:	18,2	27,9
1965	20,0	17,8	17,0	:	17,2	:	:	21,2	:	18,5	27,3
1966	20,7	17,8	16,9	:	16,3	:	:	20,7	:	18,6	28,4
1967	20,6	21,0	15,7	:	15,5	:	:	20,5	:	18,9	29,3
1968	21,3	17,9	18,1	:	15,0	:	:	20,9	:	17,6	31,5
1969	22,4	18,1	19,4	:	14,5	:	:	20,7	:	16,4	32,4
1970	23,3	20,5	20,0	14,4	14,2	23,4	23,4	21,5	21,3	17,7	33,0
1961-1970	21,0	16,7	18,3	:	15,8	:	:	20,4	:	17,8	29,2
1971	22,6	19,9	19,6	13,3	14,9	23,0	23,1	21,4	21,2	19,2	31,0
1972	22,1	25,9	19,3	13,6	16,9	23,4	23,6	22,2	21,9	18,4	31,3
1973	21,6	25,2	19,1	15,5	18,6	23,1	23,3	22,3	22,1	19,3	30,9
1974	21,9	17,2	22,1	16,6	16,3	22,9	23,0	21,8	21,7	18,9	29,7
1975	21,1	11,3	17,8	17,1	16,1	22,9	23,0	21,9	21,7	21,1	29,1
1976	22,2	14,2	14,4	13,0	18,2	22,0	22,2	21,6	21,1	20,4	30,1
1977	20,8	19,9	14,6	11,5	18,5	21,6	21,7	21,3	20,8	20,1	29,6
1978	22,5	26,7	17,3	13,1	20,4	22,7	22,8	22,3	22,0	20,2	30,7
1979	22,9	28,9	19,7	15,2	19,2	22,3	22,4	21,7	21,5	20,6	28,7
1980	21,8	30,4	19,7	17,1	17,9	21,2	21,3	20,6	20,5	20,6	28,0
1971-1980	22,0	22,0	18,4	14,6	17,7	22,5	22,6	21,7	21,4	19,9	29,9
1981	20,4	29,3	17,8	15,9	17,3	21,1	21,3	20,6	20,3	21,2	28,0
1982	21,5	23,2	18,0	16,0	17,1	21,2	21,3	20,5	20,4	21,2	27,2
1983	20,2	21,8	19,1	16,1	17,9	21,6	21,7	21,1	20,8	21,2	26,9
1984	20,1	25,1	18,9	17,1	19,0	21,8	21,9	21,3	21,2	21,6	27,0
1985	20,0	27,0	17,8	17,6	18,2	21,4	21,5	20,9	20,7	20,2	26,9
1986	21,2	27,1	16,8	16,1	17,3	22,5	22,6	21,5	21,4	19,3	27,3
1987	22,4	29,9	18,7	13,0	17,7	22,2	22,2	21,4	21,0	17,9	25,9
1988	21,4	27,3	17,6	13,0	15,9	22,6	22,7	21,5	21,1	17,8	25,7
1989	22,0	27,2	16,7	11,4	14,9	22,2	22,3	21,1	20,6	17,9	25,0
1990	22,8	28,3	15,4	11,4	14,3	22,7	22,8	21,6	21,1	18,2	24,7
1981-1990	21,2	26,6	17,7	14,8	17,0	21,9	22,0	21,1	20,9	19,7	26,4
1991	23,4	26,5	14,3	14,4	15,1	21,8	21,9	20,9	20,6	18,9	25,1
1991	23,4	26,5	14,3	14,4	15,1	22,0	22,0	21,1	20,7	18,9	25,1
1992	21,1	22,2	16,0	16,7	17,8	22,0	22,0	21,7	21,3	19,3	25,6
1993	21,8	22,7	19,8	20,2	19,2	22,1	22,1	21,8	21,6	18,6	26,5
1994	22,8	22,2	21,3	23,7	20,4	22,1	22,2	22,0	21,9	18,0	25,9
1995	22,2	22,4	23,9	24,4	19,5	23,1	23,1	22,4	22,6	17,6	26,6

(1) EU-15 sans DK, EL, L, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.

(2) EU-15 sans DK, L, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.

(3) EU-15 sans E, L, S; 1960-1991: y compris D\_90.

(4) EU-15 sans L; 1960-1991: y compris D\_90.

Tableau 46B

**Épargne brute du secteur privé**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	24,1	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	23,2	12,9	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	24,5	15,6	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	23,6	15,9	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	23,5	14,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	22,1	18,1	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	23,2	16,3	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	21,4	16,6	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	22,0	17,0	:	:	:	20,8	:	:	:	:
1979	20,8	15,9	:	:	:	19,0	:	:	:	:
1980	24,3	15,9	:	:	:	18,3	:	:	:	:
1975-1980	22,3	16,6	:	:	:	:	:	:	:	:
1981	25,2	16,8	:	:	:	18,1	:	:	:	:
1982	23,4	18,9	:	:	:	17,2	:	:	:	:
1983	24,3	19,2	:	:	:	17,4	:	:	:	:
1984	24,2	18,7	:	:	:	17,1	:	:	:	:
1985	23,7	16,9	:	:	:	17,2	:	:	:	:
1986	25,5	13,6	:	:	:	18,7	:	:	:	:
1987	24,2	14,6	:	:	:	17,8	:	:	:	:
1988	25,7	16,0	:	:	:	19,1	:	:	:	:
1989	27,5	17,6	:	:	:	19,2	:	:	:	:
1990	27,5	20,5	:	:	:	19,1	19,1	:	40,2	:
1981-1990	25,1	17,3	:	:	:	18,1	:	:	:	:
1991	27,2	21,0	21,9	:	:	19,3	19,1	:	43,0	:
1992	28,4	20,6	21,5	:	:	20,3	17,0	:	39,0	:
1993	28,5	20,3	21,1	:	:	20,8	18,9	:	30,6	:
1994	27,1	19,7	20,9	:	:	20,4	17,6	:	29,4	:
1995	26,9	20,9	22,0	24,8	24,1	20,6	20,5	25,4	:	28,5
1996	26,0	19,5	21,9	22,7	20,8	19,5	20,3	25,6	:	26,1
1997	24,4	18,2	21,6	19,3	22,2	20,4	21,2	21,9	:	26,6
1998	23,2	17,0	21,0	18,0	21,4	20,0	20,7	21,2	:	24,1
1999	22,6	16,3	20,1	17,1	19,5	19,5	18,2	19,7	:	24,3
2000	22,7	17,4	20,0	16,6	18,9	20,2	17,2	19,0	:	23,9
1991-2000	25,7	19,1	21,2	:	:	20,1	19,1	:	:	:
2001	22,8	17,7	20,6	17,1	18,9	20,4	16,9	19,3	:	24,2
2002	23,5	18,2	20,4	17,9	19,1	20,3	17,2	20,0	:	23,8

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-14 <sup>(3)</sup>	US	JP
1970	:	:	:	:	13,3	:	:	:	17,7	33,0
1971	:	:	:	:	14,1	:	:	:	19,2	31,0
1972	:	:	:	:	16,1	:	:	:	18,4	31,3
1973	:	:	:	:	17,7	:	:	:	19,3	30,9
1974	:	:	:	:	15,2	:	:	:	18,9	29,7
1975	:	:	17,0	:	15,1	:	:	:	21,1	29,1
1976	:	:	13,1	:	17,3	:	:	:	20,4	30,1
1977	:	:	13,6	:	17,9	:	:	:	20,1	29,6
1978	:	:	16,6	:	19,8	:	:	:	20,2	30,7
1979	:	:	19,1	:	18,5	:	:	:	20,6	28,7
1980	:	:	19,2	:	17,2	:	:	:	20,6	28,0
1975–1980	:	:	16,4	:	17,6	:	:	:	20,5	29,4
1981	:	:	17,2	:	16,7	:	:	:	21,2	28,0
1982	:	:	17,2	:	16,4	:	:	:	21,2	27,2
1983	:	:	18,4	:	17,3	:	:	:	21,2	26,9
1984	:	:	18,2	:	18,5	:	:	:	21,6	27,0
1985	:	:	17,2	:	17,6	:	:	:	20,2	26,9
1986	:	:	16,1	:	16,6	:	:	:	19,3	27,3
1987	:	:	18,1	:	17,2	:	:	:	17,9	25,9
1988	21,8	:	16,5	:	15,0	:	:	:	17,8	25,7
1989	22,2	:	15,9	:	14,0	:	:	:	17,9	25,0
1990	22,5	:	15,2	:	13,8	:	:	:	18,2	24,7
1981–1990	:	:	17,0	:	16,3	:	:	:	19,7	26,4
1991	23,1	:	13,6	:	14,9	:	:	:	18,9	25,1
1992	20,9	:	15,6	:	17,7	:	:	:	19,3	25,6
1993	21,6	:	18,9	19,9	19,1	:	:	:	18,6	26,5
1994	22,7	:	20,5	24,0	20,1	:	:	:	18,0	25,9
1995	22,1	21,4	22,1	24,0	19,2	23,0	23,0	22,5	17,6	26,6
1996	20,6	19,4	20,3	19,4	19,0	22,2	22,2	21,6	17,1	27,4
1997	20,0	17,8	22,5	18,0	18,4	21,7	21,7	21,0	16,6	27,7
1998	20,2	16,4	21,0	16,4	16,0	21,0	21,0	19,9	15,5	27,6
1999	19,9	14,8	20,6	14,7	13,5	20,1	20,0	18,7	13,8	30,3
2000	19,4	13,1	19,3	14,1	13,0	19,9	19,8	18,4	12,7	30,9
1991–2000	21,0	:	19,4	:	17,1	:	:	:	16,8	27,4
2001	19,1	12,6	20,4	14,7	13,0	20,2	20,2	18,7	12,7	32,0
2002	19,3	12,7	21,3	15,2	13,3	20,3	20,3	18,8	12,9	33,0

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, L, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, L, S, UK.<sup>(3)</sup> EU-15 sans L.

Tableau 47A

**Épargne brute des administrations publiques  
États membres de l'UE: ancienne définition**

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	- 1,8	5,6	7,3	3,4	:	3,9	0,1	2,4	5,7	4,7
1961	0,7	3,1	8,0	4,2	:	4,2	- 0,2	2,6	7,1	5,0
1962	1,1	3,8	7,5	4,4	:	3,3	- 0,2	2,4	5,0	3,8
1963	0,5	5,1	6,7	4,1	:	3,4	0,4	1,8	4,1	3,0
1964	2,3	5,0	7,1	3,9	:	4,4	0,3	2,3	4,5	2,9
1965	1,5	5,3	5,3	2,7	:	4,5	0,3	- 0,5	4,6	3,3
1966	2,4	5,9	5,3	3,3	:	4,6	1,4	- 0,6	3,8	3,5
1967	2,4	4,5	3,7	2,3	:	4,0	1,4	0,9	1,8	3,3
1968	1,7	5,3	4,2	3,3	:	3,2	1,4	0,5	1,4	4,1
1969	2,0	5,8	6,5	4,1	:	4,4	1,2	0,1	3,3	4,4
1970	2,6	9,7	6,3	3,9	3,9	5,0	1,7	0,2	6,6	4,2
1961-1970	1,7	5,3	6,1	3,6	:	4,1	0,8	1,0	4,2	3,8
1971	2,4	9,1	6,1	3,4	3,1	4,5	1,9	- 1,9	6,8	4,4
1972	1,2	8,5	5,2	3,9	3,5	4,6	1,4	- 3,6	6,6	4,5
1973	1,2	9,2	6,6	3,6	4,1	4,3	0,9	- 3,4	8,5	5,4
1974	1,9	7,6	4,5	1,7	3,3	4,2	- 1,2	- 3,2	9,7	4,1
1975	- 0,1	3,2	- 0,1	0,6	3,4	2,0	- 5,4	- 6,9	7,5	2,4
1976	- 0,8	4,2	1,9	1,8	2,7	4,0	- 2,6	- 5,0	7,9	2,3
1977	- 0,9	3,5	2,8	0,7	3,0	2,8	- 2,0	- 4,3	8,4	2,9
1978	- 1,5	3,7	2,5	0,2	1,3	1,3	- 3,6	- 5,5	10,1	1,6
1979	- 2,2	2,6	2,6	0,7	1,1	2,7	- 4,7	- 5,2	7,0	1,4
1980	- 3,7	0,7	2,4	- 0,1	0,5	3,7	- 4,9	- 4,6	7,0	1,3
1971-1980	- 0,2	5,3	3,5	1,6	2,6	3,4	- 2,0	- 4,4	7,9	3,0
1981	- 7,5	- 2,6	1,1	- 5,9	0,1	1,7	- 6,1	- 7,0	4,8	0,3
1982	- 6,3	- 5,2	1,1	- 3,7	- 0,5	0,9	- 7,0	- 7,1	5,9	- 1,2
1983	- 7,4	- 3,9	1,4	- 3,8	0,0	0,3	- 5,9	- 6,8	8,9	- 1,0
1984	- 6,0	- 1,4	2,0	- 4,3	- 0,7	0,6	- 4,9	- 7,1	8,9	- 0,5
1985	- 5,8	0,8	2,6	- 7,4	0,3	0,5	- 6,2	- 6,9	11,0	0,9
1986	- 6,5	5,5	2,4	- 5,7	- 0,3	0,6	- 6,3	- 6,8	8,6	- 0,3
1987	- 5,0	4,5	1,7	- 5,9	0,9	1,4	- 5,2	- 6,2	7,5	- 0,9
1988	- 4,1	3,2	1,3	- 7,6	1,8	1,9	- 2,5	- 5,7	:	- 0,4
1989	- 4,3	1,9	3,6	- 10,1	2,2	2,4	- 0,1	- 5,1	:	- 1,0
1990	- 3,6	0,2	1,3	- 9,4	1,7	2,4	- 0,8	- 5,7	:	- 1,5
1981-1990	- 5,6	0,3	1,8	- 6,4	0,6	1,3	- 4,5	- 6,4	:	- 0,6
1991	- 4,4	- 1,0	1,1	- 6,4	1,2	1,4	- 1,2	- 5,7	:	0,3
1991	- 4,4	- 1,0	1,2	- 6,4	1,2	1,4	- 1,2	- 5,7	:	0,3
1992	- 5,0	- 0,4	1,4	- 7,0	0,7	- 0,4	- 1,2	- 7,1	:	- 0,9
1993	- 5,1	- 1,0	0,5	- 7,9	- 1,6	- 2,2	- 1,0	- 5,4	:	- 0,3
1994	- 3,0	- 0,7	1,0	- 7,1	- 1,5	- 2,1	0,6	- 5,4	:	- 1,0
1995	- 2,0	- 0,5	0,0	- 7,1	- 2,3	- 1,4	- 0,2	- 3,8	:	- 1,1

(1) 1960-1991: D\_90.



(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-12 <sup>(3)</sup>	EU-14 <sup>(4)</sup>	US	JP
1960	6,3	3,2	8,4	:	- 1,8	:	:	3,1	:	2,8	6,2
1961	7,9	2,0	7,6	:	2,1	:	:	4,4	:	1,5	7,0
1962	7,6	2,5	7,6	:	3,2	:	:	4,3	:	1,8	6,9
1963	6,1	2,6	5,5	:	1,7	:	:	3,6	:	2,7	6,4
1964	7,1	2,9	6,3	:	2,7	:	:	4,3	:	2,2	6,1
1965	7,6	3,5	6,7	:	3,4	:	:	3,6	:	2,7	5,7
1966	7,9	3,7	6,6	:	4,1	:	:	3,9	:	2,3	5,3
1967	6,3	3,4	7,5	:	4,1	:	:	3,5	:	0,7	6,0
1968	5,7	3,5	7,4	:	5,2	:	:	3,6	:	1,9	6,1
1969	5,9	4,4	7,4	:	7,5	:	:	4,8	:	3,3	6,4
1970	7,0	5,0	8,0	10,4	8,0	4,4	4,4	5,2	5,3	0,8	7,0
1961-1970	6,9	3,4	7,1	:	4,2	:	:	4,1	:	2,0	6,3
1971	7,5	4,5	8,3	10,7	6,3	3,8	3,8	4,4	4,6	0,0	7,2
1972	8,6	3,7	7,9	9,8	3,1	3,3	3,3	3,4	3,7	1,1	6,5
1973	8,9	4,1	9,7	8,6	2,6	4,0	4,0	3,9	4,1	2,0	7,2
1974	8,3	1,5	8,3	6,3	1,7	3,0	3,0	2,9	3,1	1,5	6,7
1975	4,8	- 0,5	9,5	6,6	0,6	0,2	0,2	0,1	0,6	- 2,3	3,6
1976	2,9	- 1,4	11,1	8,3	- 0,1	1,5	1,5	1,3	1,7	- 0,8	2,5
1977	3,9	- 0,2	9,8	6,3	0,6	1,7	1,6	1,5	1,8	0,1	2,8
1978	3,5	- 1,9	7,3	4,5	- 0,8	0,7	0,7	0,5	0,7	1,2	1,9
1979	3,4	- 1,2	6,7	2,6	- 0,2	1,0	1,0	0,8	0,9	1,5	2,9
1980	4,2	- 3,5	7,4	0,7	- 0,5	1,1	1,0	0,8	0,8	0,0	3,2
1971-1980	5,6	0,5	8,6	6,5	1,3	2,0	2,0	2,0	2,2	0,4	4,4
1981	4,3	- 6,9	8,3	- 0,4	- 0,5	- 0,6	- 0,7	- 0,8	- 0,7	0,1	3,7
1982	2,2	- 2,6	6,7	- 1,7	- 0,4	- 1,0	- 1,0	- 1,0	- 1,0	- 2,6	3,4
1983	1,9	- 1,8	5,1	- 0,1	- 0,7	- 1,1	- 1,1	- 1,2	- 1,1	- 3,4	3,0
1984	3,1	- 6,3	6,5	0,9	- 1,1	- 0,9	- 0,9	- 1,0	- 0,9	- 2,5	3,9
1985	3,1	- 6,0	6,5	- 0,1	- 0,5	- 0,5	- 0,6	- 0,6	- 0,6	- 2,6	4,9
1986	2,0	- 1,8	7,0	2,1	- 0,6	- 0,6	- 0,7	- 0,6	- 0,5	- 2,7	4,7
1987	1,0	- 2,1	4,9	5,2	0,0	- 0,5	- 0,6	- 0,5	- 0,2	- 1,8	6,3
1988	1,9	0,0	8,5	5,7	1,9	- 0,1	- 0,2	0,1	0,4	- 1,3	7,4
1989	1,9	1,0	9,4	7,8	2,7	0,8	0,7	0,9	1,3	- 0,8	8,4
1990	2,2	- 1,4	9,1	6,3	2,4	- 0,1	- 0,2	0,1	0,4	- 1,7	8,9
1981-1990	2,4	- 2,8	7,2	2,6	0,3	- 0,4	- 0,5	- 0,5	- 0,3	- 1,9	5,5
1991	1,8	- 2,5	2,6	1,4	0,5	- 0,5	- 0,6	- 0,6	- 0,4	- 2,3	9,4
1991	1,8	- 2,5	2,6	1,4	0,5	- 0,4	- 0,5	- 0,5	- 0,3	- 2,3	9,4
1992	2,7	0,8	- 2,1	- 3,3	- 3,3	- 1,1	- 1,2	- 1,7	- 1,6	- 3,3	8,2
1993	0,8	- 2,0	- 5,0	- 6,9	- 5,0	- 1,7	- 1,8	- 2,3	- 2,4	- 2,5	6,2
1994	0,0	- 2,8	- 2,9	- 6,6	- 4,2	- 1,4	- 1,5	- 1,9	- 2,0	- 1,2	5,5
1995	- 0,4	- 2,3	- 2,2	- 4,5	- 3,1	- 1,4	- 1,5	- 1,6	- 1,7	- 0,7	4,2

(1) EU-15 sans DK, EL, L, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.

(2) EU-15 sans DK, L, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.

(3) EU-15 sans E, L, S; 1960-1991: y compris D\_90.

(4) EU-15 sans L; 1960-1991: y compris D\_90.

Tableau 47B

**Épargne brute des administrations publiques**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	3,0	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	2,5	9,4	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	0,9	8,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	1,1	8,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	1,8	7,6	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	-0,4	2,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	-0,9	3,9	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	-0,8	3,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	-1,6	3,6	:	:	:	2,5	:	:	:	:
1979	-2,5	2,5	:	:	:	4,0	:	:	:	:
1980	-4,1	0,7	:	:	:	4,1	:	:	:	:
1975-1980	-1,7	2,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1981	-7,8	-2,7	:	:	:	1,9	:	:	:	:
1982	-7,0	-5,1	:	:	:	1,6	:	:	:	:
1983	-7,6	-3,7	:	:	:	1,2	:	:	:	:
1984	-6,6	-1,7	:	:	:	1,2	:	:	:	:
1985	-6,3	0,5	:	:	:	0,9	:	:	:	:
1986	-6,5	4,7	:	:	:	0,7	:	:	:	:
1987	-4,7	4,0	:	:	:	1,7	:	:	:	:
1988	-4,0	3,2	:	:	:	1,7	:	:	:	:
1989	-5,3	1,9	:	:	:	2,3	:	:	:	:
1990	-4,6	0,2	:	:	:	2,5	-1,1	:	10,4	:
1981-1990	-6,0	0,1	:	:	:	1,6	:	:	:	:
1991	-5,1	-1,0	1,4	:	:	1,7	-1,4	:	7,8	:
1992	-5,5	-0,4	1,6	:	:	0,2	-1,4	:	9,4	:
1993	-4,5	-1,0	0,8	:	:	-1,9	-1,2	:	11,4	:
1994	-2,4	-0,6	1,1	:	:	-1,2	0,5	:	10,1	:
1995	-2,0	-0,5	-0,1	-6,8	-1,8	-1,1	-0,1	-3,8	8,0	-1,1
1996	-1,5	0,9	-0,5	-5,2	1,2	-0,3	1,7	-3,7	8,4	0,6
1997	0,5	2,3	-0,1	-1,5	0,4	-0,1	2,6	-0,2	8,6	1,3
1998	1,5	2,9	0,6	0,0	1,2	1,0	4,1	0,3	9,2	1,8
1999	1,9	4,3	1,3	2,0	2,9	1,9	5,8	1,5	9,4	3,5
2000	2,4	4,2	1,7	3,0	3,7	2,2	6,1	2,1	10,1	3,8
1991-2000	-1,5	1,1	0,8	:	:	0,2	1,7	:	9,2	:
2001	2,9	4,5	1,1	3,5	4,2	2,5	6,4	2,2	9,9	3,2
2002	3,2	4,8	1,4	4,1	4,4	3,2	6,5	2,3	9,3	4,1

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	8,9	:	:	:	0,8	7,0
1971	:	:	:	:	7,1	:	:	:	0,0	7,2
1972	:	:	:	:	4,0	:	:	:	1,1	6,5
1973	:	:	:	:	3,5	:	:	:	2,0	7,2
1974	:	:	:	:	2,8	:	:	:	1,5	6,7
1975	:	:	10,3	:	1,6	:	:	:	-2,3	3,6
1976	:	:	12,4	:	0,7	:	:	:	-0,8	2,5
1977	:	:	10,9	:	1,2	:	:	:	0,1	2,8
1978	:	:	8,0	:	-0,2	:	:	:	1,2	1,9
1979	:	:	7,3	:	0,5	:	:	:	1,5	2,9
1980	:	:	7,9	:	0,2	:	:	:	0,0	3,2
1975-1980	:	:	9,4	:	0,7	:	:	:	0,0	2,8
1981	:	:	9,0	:	0,2	:	:	:	0,1	3,7
1982	:	:	7,5	:	0,3	:	:	:	-2,6	3,4
1983	:	:	5,8	:	0,0	:	:	:	-3,4	3,0
1984	:	:	7,1	:	-0,6	:	:	:	-2,5	3,9
1985	:	:	7,2	:	0,1	:	:	:	-2,6	4,9
1986	:	:	7,7	:	0,1	:	:	:	-2,7	4,7
1987	:	:	5,6	:	0,5	:	:	:	-1,8	6,3
1988	1,6	:	9,5	:	2,7	:	:	:	-1,3	7,4
1989	1,7	:	10,3	:	3,6	:	:	:	-0,8	8,4
1990	2,4	:	9,4	:	2,9	:	:	:	-1,7	8,9
1981-1990	:	:	7,9	:	1,0	:	:	:	-1,9	5,5
1991	2,0	:	3,3	:	0,7	:	:	:	-2,3	9,4
1992	2,9	:	-1,7	:	-3,2	:	:	:	-3,3	8,2
1993	0,9	:	-4,1	-6,5	-4,8	:	:	:	-2,5	6,2
1994	0,1	:	-2,0	-6,9	-3,9	:	:	:	-1,2	5,5
1995	-0,2	-1,3	-0,5	-4,1	-2,9	-1,2	-1,3	-1,6	-0,7	4,2
1996	0,9	-0,2	0,4	-0,5	-2,2	-0,7	-0,8	-1,0	0,2	3,9
1997	2,0	1,0	1,6	1,1	-0,3	0,2	0,2	0,2	1,5	3,6
1998	1,8	1,9	4,1	3,7	2,0	1,0	1,0	1,3	2,8	2,3
1999	1,5	2,3	4,7	4,6	2,8	1,9	1,9	2,2	3,7	-1,7
2000	1,7	2,0	7,1	6,1	3,4	2,4	2,4	2,8	5,0	-2,6
1991-2000	1,4	:	1,3	:	-0,9	:	:	:	0,3	3,9
2001	2,5	2,6	7,2	6,2	3,4	2,4	2,4	2,8	5,5	-2,8
2002	2,7	2,8	7,6	6,7	3,6	2,8	2,8	3,1	5,8	-3,7

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 48

## Masse monétaire (M2/M3)

(fin d'année; variation annuelle en %)

	B/L	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	NL
1960	4,3	8,0	11,1	20,2	:	16,7	5,5	19,6	7,0
1961	9,9	9,8	12,9	17,0	:	17,2	7,4	14,9	5,4
1962	7,4	8,5	10,4	21,5	:	18,7	9,6	17,0	6,7
1963	10,3	12,5	9,9	21,4	:	14,1	5,9	13,5	9,8
1964	7,6	11,1	9,4	16,1	:	9,8	9,4	12,8	10,4
1965	9,6	9,7	10,6	12,9	:	10,9	6,7	15,2	6,2
1966	8,2	12,8	8,3	18,2	:	10,6	10,6	13,0	5,9
1967	7,1	9,9	12,0	16,1	:	13,1	12,7	13,7	10,9
1968	8,6	14,5	11,8	17,8	:	11,6	16,9	13,1	14,8
1969	7,0	10,2	9,4	16,2	:	6,1	11,2	12,5	10,2
1970	10,0	3,3	9,1	19,3	15,8	15,3	14,0	15,9	11,0
1961-1970	8,6	10,2	10,4	17,6	:	12,7	10,4	14,1	9,1
1971	12,9	8,5	13,5	22,4	24,0	18,0	12,9	17,2	9,0
1972	17,0	15,0	14,4	23,6	23,8	18,8	14,2	19,0	11,9
1973	15,4	12,6	10,1	14,5	24,8	14,7	26,1	23,1	21,9
1974	14,0	8,9	8,5	20,9	19,9	15,6	20,6	15,7	20,1
1975	15,1	25,1	8,6	26,5	18,9	18,1	18,9	23,7	5,7
1976	14,3	10,9	8,4	26,8	19,0	12,3	14,5	20,8	22,7
1977	10,3	9,8	11,2	22,7	18,9	14,2	17,1	21,7	3,6
1978	10,2	8,3	11,0	26,0	19,5	12,4	29,0	22,6	4,2
1979	8,2	9,7	6,0	18,4	18,5	14,0	18,7	20,8	6,9
1980	6,5	8,8	6,2	24,7	16,9	9,6	17,7	12,7	4,4
1971-1980	12,4	11,8	9,8	22,6	20,4	14,8	19,0	19,7	11,0
1981	6,0	10,0	5,0	36,4	16,9	11,1	17,4	10,0	5,3
1982	5,5	11,4	7,1	28,5	17,0	11,6	13,0	18,1	7,6
1983	9,0	25,4	5,3	22,0	15,4	11,7	5,6	12,3	5,1
1984	6,0	17,8	4,7	30,8	15,0	9,9	10,1	12,1	5,8
1985	7,7	15,8	7,6	29,1	13,2	7,2	5,3	11,1	9,0
1986	12,8	10,8	6,6	20,6	13,5	6,4	- 1,0	10,7	7,0
1987	10,2	4,4	5,9	24,3	14,9	11,2	10,9	7,2	3,1
1988	7,8	3,4	6,9	23,5	13,4	8,1	6,3	7,6	10,3
1989	13,5	6,2	5,5	24,7	14,9	9,9	5,0	9,9	12,0
1990	5,7	7,1	4,2	15,7	11,8	9,0	15,5	8,1	7,7
1981-1990	8,4	11,2	5,9	25,6	14,6	9,6	8,8	10,7	7,3
1991	3,6	6,4	6,3	12,9	11,3	2,0	3,1	9,1	5,3
1992	7,8	- 1,5	7,6	15,4	5,1	5,1	11,7	4,7	6,2
1993	14,2	11,4	10,9	16,8	10,1	- 2,9	16,3	8,1	7,8
1994	- 4,8	- 5,2	1,6	9,2	7,1	1,8	10,2	0,9	0,3
1995	0,0	3,9	3,6	16,1	9,2	4,6	12,4	- 2,0	4,3
1996	6,9	7,3	8,7	13,8	7,4	- 3,3	15,9	4,0	6,0
1997	6,1	5,2	3,6	20,3	4,3	2,0	22,1	9,0	5,6
1998	9,8	2,9	7,3	15,5	1,1	2,7	17,3	6,5	11,7
1999	:	4,1	:	12,7	:	:	:	:	:

(1) 1960-1990: D\_90.

Définitions:

B: M3H;

DK: M2;

D: M3, jusqu'à 1990 D\_90, à partir de 1991 Allemagne;

EL: M3;

E: ALP;

F: M3;

IRL: M3;

I: M2;

NL: M3;

A: M3;

P: L-;

FIN: jusqu'à 1994 M1, à partir de 1985 M3;

S: M3;

UK: M4;

EUR: moyenne arithmétique pondérée des indices chaînes; poids: PIB aux prix et SPA courants;

US: M2;

JP: M2 plus certificats de dépôt.

(fin d'année; variation annuelle en %)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>	US	JP
1960	:	:	:	:	:	:	:	:	4,9	20,1
1961	10,8	:	14,8	:	:	14,1	14,2	:	7,4	20,2
1962	13,0	:	6,5	9,7	:	14,0	14,1	:	8,1	20,3
1963	10,5	:	8,8	8,6	:	12,3	12,5	:	8,4	24,0
1964	12,3	:	11,1	7,5	7,6	10,9	11,1	:	8,0	18,7
1965	12,0	:	10,4	5,3	9,4	11,9	11,9	:	8,1	18,0
1966	9,6	:	11,8	8,5	6,5	10,5	10,7	:	4,5	16,3
1967	9,2	11,7	8,5	12,7	12,8	12,7	12,8	:	9,2	15,5
1968	8,9	14,1	12,1	11,3	8,5	12,7	12,8	:	8,0	14,8
1969	11,2	17,8	12,6	4,8	5,1	9,9	10,1	:	4,1	18,5
1970	12,4	12,4	13,5	5,5	12,0	13,0	13,2	12,6	6,6	16,9
1961-1970	11,0	:	11,0	:	:	12,2	12,3	:	7,2	18,3
1971	15,3	21,0	13,8	9,9	16,2	16,2	16,4	16,0	13,5	24,3
1972	16,5	23,4	17,1	11,8	23,2	17,6	17,7	18,5	13,0	24,7
1973	10,8	28,9	15,6	12,8	21,8	16,9	16,9	17,6	6,9	16,8
1974	9,6	12,1	17,5	8,9	10,8	14,2	14,3	13,5	5,5	11,5
1975	11,7	13,1	22,1	12,7	11,7	15,6	15,9	15,3	12,6	16,5
1976	14,4	16,4	8,9	5,1	11,3	14,6	14,9	13,9	13,7	15,4
1977	11,4	21,8	11,9	9,4	14,8	14,7	14,9	14,6	10,6	13,4
1978	13,6	26,0	15,3	18,0	15,0	14,9	15,1	15,1	8,0	14,0
1979	6,3	31,1	17,2	16,4	14,4	13,3	13,4	13,6	7,8	10,8
1980	9,1	28,4	11,2	10,8	17,1	10,2	10,5	11,6	8,9	9,5
1971-1980	11,9	22,2	15,1	11,6	15,6	14,8	15,0	15,0	10,1	15,7
1981	10,3	24,0	14,9	13,6	20,4	9,6	10,3	12,0	10,1	11,0
1982	14,6	24,1	12,9	7,7	12,0	12,3	12,7	12,4	8,8	7,9
1983	7,2	17,0	12,2	7,0	13,2	9,9	10,2	10,9	11,8	7,3
1984	7,5	24,8	15,7	7,2	13,5	9,5	10,0	10,6	8,7	7,8
1985	6,6	28,5	16,7	-0,7	13,0	9,5	9,9	10,2	8,0	8,7
1986	10,2	26,3	8,6	10,7	15,6	8,9	9,2	10,3	9,5	9,2
1987	7,4	19,7	21,2	4,2	16,3	9,1	9,4	10,3	3,6	10,8
1988	4,1	17,8	24,6	5,2	17,6	8,8	9,1	10,4	5,8	10,2
1989	6,7	10,6	6,1	10,0	19,1	9,4	9,7	11,2	5,5	12,0
1990	7,6	10,9	6,8	11,3	11,8	7,6	7,8	8,6	3,8	11,7
1981-1990	8,2	20,4	14,0	7,6	15,2	9,5	9,8	10,7	7,6	9,7
1991	8,0	18,1	6,8	4,0	5,9	7,5	:	6,7	3,1	3,6
1992	4,2	13,6	-0,1	3,2	3,6	7,1	:	3,1	1,6	-0,4
1993	4,0	6,2	3,8	4,0	4,6	6,4	:	6,9	2,2	1,4
1994	5,3	9,4	1,9	0,3	4,7	2,3	:	1,9	-1,6	2,9
1995	5,7	8,0	0,4	2,7	9,9	5,6	:	5,2	4,1	3,2
1996	1,8	8,8	-1,3	11,4	9,5	3,9	:	7,8	4,6	3,1
1997	1,2	6,2	8,8	1,3	12,1	4,0	:	7,4	5,7	3,5
1998	6,4	7,8	2,4	2,1	8,2	4,7	:	3,9	8,8	4,4
1999	:	:	:	9,9	4,0	6,1	:	9,3	5,8	2,6

(1) EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1960-1990: y compris D\_90.

(2) EU-15 sans DK, S, UK; 1960-1990: y compris D\_90.

(3) 1960-1990: y compris D\_90.

Tableau 49

## Taux d'intérêt nominaux à court terme

(en %)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	NL
1960	:	:	5,1	:	:	4,1	:	3,5	2,1
1961	4,6	6,3	3,6	:	:	3,7	:	3,5	1,1
1962	3,4	6,5	3,4	:	:	3,6	:	3,5	1,9
1963	3,6	6,1	4,0	:	:	4,0	:	3,5	2,0
1964	4,9	6,2	4,1	:	:	4,7	:	3,5	3,5
1965	5,0	6,5	5,1	:	:	4,2	:	3,5	4,0
1966	5,6	6,5	6,6	:	:	4,8	:	3,5	4,9
1967	5,5	6,6	4,3	:	:	4,8	:	3,5	4,7
1968	4,5	6,6	3,8	:	:	6,2	:	3,5	4,6
1969	7,3	8,2	5,8	:	:	9,3	:	3,7	5,7
1970	8,1	9,0	9,4	:	:	8,6	:	5,3	6,2
1961-1970	5,2	6,8	5,0	:	:	5,4	:	3,7	3,8
1971	5,4	7,6	7,1	:	:	6,0	6,6	5,7	4,5
1972	4,2	7,3	5,7	:	:	5,3	7,1	5,2	2,7
1973	6,6	7,6	12,2	:	:	9,3	12,2	7,0	7,5
1974	10,6	10,0	9,8	:	:	13,0	14,6	14,9	10,4
1975	7,0	8,0	4,9	:	:	7,6	10,9	10,4	5,4
1976	10,1	8,9	4,3	:	:	8,7	11,7	16,0	7,4
1977	7,3	14,5	4,3	:	15,5	9,1	8,4	14,0	4,8
1978	7,3	15,4	3,7	:	17,6	7,8	9,9	11,5	7,0
1979	10,9	12,5	6,9	:	15,5	9,7	16,0	12,0	9,6
1980	14,2	16,8	9,5	16,4	16,5	12,0	16,2	16,9	10,6
1971-1980	8,4	10,9	6,9	:	:	8,8	11,4	11,3	7,0
1981	15,6	14,9	12,4	16,8	16,2	15,3	16,7	19,3	11,8
1982	14,1	16,4	8,8	18,9	16,3	14,6	17,5	19,9	8,2
1983	10,5	12,0	5,8	16,6	20,0	12,5	14,0	18,3	5,7
1984	11,5	11,5	6,0	15,7	14,9	11,7	13,2	17,3	6,1
1985	9,6	10,0	5,4	17,0	12,2	10,0	12,0	15,0	6,3
1986	8,1	9,1	4,6	19,8	11,7	7,7	12,4	12,8	5,7
1987	7,1	9,9	4,0	14,9	15,8	8,3	11,1	11,4	5,4
1988	6,7	8,3	4,3	15,9	11,6	7,9	8,1	11,3	4,8
1989	8,7	9,6	7,1	18,7	15,0	9,4	9,8	12,7	7,4
1990	9,8	10,9	8,4	19,9	15,2	10,3	11,4	12,3	8,7
1981-1990	10,2	11,3	6,7	17,4	14,9	10,8	12,6	15,0	7,0
1991	9,4	9,7	9,2	22,7	13,2	9,6	10,4	12,2	9,3
1992	9,4	11,0	9,5	23,5	13,3	10,4	12,4	14,0	9,4
1993	8,2	10,4	7,2	23,5	11,7	8,6	9,3	10,2	6,9
1994	5,7	6,2	5,3	24,6	8,0	5,9	5,9	8,5	5,2
1995	4,7	6,1	4,5	16,3	9,4	6,6	6,3	10,3	4,4
1996	3,2	3,9	3,3	13,8	7,5	3,9	5,4	8,7	3,0
1997	3,4	3,7	3,3	12,8	5,4	3,5	6,0	6,8	3,3
1998	3,5	4,1	3,5	14,0	4,3	3,6	5,5	4,9	3,4
1999	3,0	3,3	3,0	10,4	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
2000	4,4	5,1	4,4	8,4	4,4	4,4	4,4	4,4	4,4
1991-2000	5,5	6,4	5,3	17,0	8,0	5,9	6,8	8,3	5,2

(1) 1960-1990: D\_90.

## Définitions:

- B: 1961-1984, certificats du Fonds des rentes à 4 mois; à partir de 1985, certificats du Trésor à 3 mois.  
DK: 1961-1976, taux d'escompte; 1977-1988, argent au jour le jour; à partir de 1989, taux interbancaires à 3 mois.  
D: taux interbancaires à 3 mois.  
EL: 1960-avril 1980, crédits destinés aux fonds de roulement; mai 1980-1987, taux interbancaires à vue; à partir de 1988, taux interbancaires à 1 mois, à partir de décembre 1994, taux à 3 mois Athibor.  
E: taux interbancaires à 3 mois.  
F: 1960-1968, argent au jour le jour; 1969-1981, pensions d'effets privés à 1 mois; à partir de 1982, pensions d'effets privés à 3 mois (Pibor).  
IRL: 1961-1970, dépôts interbancaires à 3 mois à Londres; à partir de 1971, taux interbancaires à 3 mois à Dublin.  
I: 1960-1970, bons du Trésor à 12 mois; 1971-1984, dépôts interbancaires à vue; à partir de 1985, taux interbancaires à 3 mois.  
NL: 1960-septembre 1972, bons du Trésor à 3 mois; à partir d'octobre 1972, taux interbancaires à 3 mois.  
A: 1960-1979, dépôts au jour le jour; 1980-1994, dépôts interbancaires à 3 mois; à partir de 1995, taux à 3 mois (Vibor).  
P: 1966-juillet 1985, dépôts à 6 mois; août 1985-1992, certificats du Trésor à 3 mois; à partir de janvier 1993, taux interbancaires à 3 mois.  
FIN: taux à trois mois (Helibor).  
S: 1982-1986, certificats du Trésor à 3 mois; à partir de 1987, taux interbancaires à trois mois (Stibor).  
UK: 1961-septembre 1964, bons du Trésor à 3 mois; à partir d'octobre 1964, taux interbancaires à 3 mois.  
EU-15: moyenne géométrique pondérée; poids: produit intérieur brut aux prix courants et SPA.  
JP: prise en pension de titres à 3 mois; à partir de janvier 1989, taux des certificats de dépôt à 3 mois.  
US: bons du Trésor à 3 mois.

(en %)

	A	P	FIN	S	UK	EU-7 <sup>(1)</sup>	EUR-11 <sup>(2)</sup>	EUR-12 <sup>(3)</sup>	EU-15 <sup>(4)</sup>	US	JP
1960	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1961	:	:	:	:	5,2	4,0	:	:	:	2,4	:
1962	:	:	:	:	4,1	3,6	:	:	:	2,8	:
1963	:	:	:	:	3,7	3,7	:	:	:	3,2	:
1964	:	:	:	:	5,0	4,4	:	:	:	3,6	:
1965	:	:	:	:	6,8	5,0	:	:	:	4,0	:
1966	:	3,0	:	:	7,0	5,6	:	:	:	4,9	:
1967	4,8	3,1	:	:	6,3	4,8	:	:	:	4,3	:
1968	4,1	3,4	:	:	7,9	5,3	:	:	:	5,4	:
1969	4,5	3,4	:	:	9,2	7,0	:	:	:	6,7	:
1970	5,6	4,0	10,6	:	8,1	7,9	:	:	:	6,3	:
1961-1970	:	:	:	:	6,3	5,1	:	:	:	4,3	:
1971	4,4	4,3	8,1	:	6,2	6,2	:	:	:	4,3	6,5
1972	5,2	4,4	7,8	:	6,8	5,6	:	:	:	4,2	5,2
1973	6,9	4,4	9,3	:	11,8	9,9	:	:	:	7,2	8,3
1974	7,3	5,3	10,4	:	13,4	12,3	:	:	:	7,9	14,7
1975	5,5	6,8	11,7	:	10,6	7,9	:	:	:	5,8	10,1
1976	4,7	8,4	12,4	:	11,6	9,5	:	:	:	5,0	7,3
1977	7,5	11,1	11,8	:	8,0	8,3	9,1	9,1	:	5,3	6,4
1978	6,4	15,5	8,6	:	9,4	7,9	8,5	8,5	:	7,4	5,1
1979	5,6	16,1	8,5	:	13,9	10,4	10,1	10,1	:	10,1	5,9
1980	10,3	16,3	13,8	:	16,8	13,4	13,0	13,0	:	11,6	10,7
1971-1980	6,4	9,3	10,2	:	10,8	9,1	:	:	:	6,9	8,0
1981	11,4	16,0	12,7	:	14,1	14,9	15,1	15,1	:	14,0	7,4
1982	8,8	16,8	13,7	13,3	12,2	13,3	13,8	13,9	13,7	10,6	6,9
1983	5,4	20,9	14,2	11,4	10,1	11,0	12,2	12,3	11,9	8,7	6,5
1984	6,6	22,5	15,8	11,9	10,0	10,7	11,4	11,5	11,3	9,5	6,3
1985	6,2	21,0	12,8	14,2	12,2	10,1	10,0	10,1	10,6	7,5	6,5
1986	5,3	15,6	11,7	9,8	10,9	8,5	8,5	8,7	9,1	6,0	5,0
1987	4,4	13,9	10,0	9,7	9,7	7,9	8,4	8,6	8,8	5,9	3,9
1988	4,6	13,0	10,0	10,2	10,3	8,0	7,9	8,1	8,5	6,9	4,0
1989	7,5	15,1	12,6	11,6	13,9	10,3	10,1	10,3	10,9	8,4	5,4
1990	8,5	16,9	14,0	13,8	14,8	11,0	10,8	11,0	11,7	7,8	7,8
1981-1990	6,9	17,2	12,7	:	11,8	10,6	10,8	11,0	:	8,5	6,0
1991	9,1	17,7	13,1	11,8	11,5	10,3	10,6	10,8	11,0	5,5	7,4
1992	9,3	16,2	13,3	13,5	9,6	10,6	11,2	11,5	11,2	3,5	4,4
1993	7,2	13,3	7,8	8,8	5,9	7,9	8,8	9,1	8,6	3,1	3,0
1994	5,0	11,1	5,3	7,6	5,5	6,1	6,5	6,9	6,7	4,7	2,3
1995	4,5	9,8	5,8	8,9	6,7	6,5	6,8	7,0	7,0	6,0	1,2
1996	3,3	7,4	3,6	5,9	6,0	5,0	5,0	5,2	5,4	5,5	0,6
1997	3,5	5,7	3,2	4,5	6,8	4,7	4,4	4,5	4,9	5,7	0,6
1998	3,6	4,3	3,6	4,3	7,3	4,6	3,9	4,1	4,7	5,5	0,8
1999	3,0	3,0	3,0	3,3	5,5	3,5	3,0	3,1	3,5	5,4	0,3
2000	4,4	4,4	4,4	4,1	6,2	4,7	4,4	4,4	4,7	6,5	0,3
1991-2000	5,3	9,3	6,3	7,3	7,1	6,4	6,4	6,7	6,8	5,1	2,1

<sup>(1)</sup> B, DK, F, I, NL, UK, D; 1960-1990: y compris D\_90.

<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1960-1990: y compris D\_90.

<sup>(3)</sup> EU-15 sans DK, S, UK; 1960-1990: y compris D\_90.

<sup>(4)</sup> 1960-1990: y compris D\_90.

Tableau 50

## Taux d'intérêt nominaux à long terme

(en %)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	:	:	6,3	:	:	5,7	:	5,3	:	4,2
1961	5,9	6,6	5,9	:	:	5,5	:	5,2	:	3,9
1962	5,2	6,6	5,9	:	:	5,4	:	5,8	:	4,2
1963	5,0	6,5	6,1	:	:	5,3	:	6,1	:	4,2
1964	5,6	7,1	6,2	:	:	5,5	:	7,4	:	4,9
1965	6,4	8,6	7,1	:	:	6,2	:	6,9	:	5,2
1966	6,7	8,7	8,1	:	:	6,6	:	6,5	:	6,2
1967	6,7	9,1	7,0	:	:	6,7	:	6,6	:	6,0
1968	6,6	8,7	6,5	:	:	7,0	:	6,7	:	6,2
1969	7,3	9,7	6,8	:	:	7,9	:	6,9	:	7,0
1970	7,8	11,1	8,3	:	:	8,6	:	9,0	:	7,8
1961-1970	6,3	8,3	6,8	:	:	6,5	:	6,7	:	5,6
1971	7,3	11,0	8,0	:	:	8,4	9,2	8,3	:	7,1
1972	7,0	11,0	7,9	:	:	8,0	9,1	7,5	:	6,7
1973	7,5	12,6	9,3	9,3	:	9,0	10,7	7,4	6,8	7,3
1974	8,8	15,9	10,4	10,5	:	11,0	14,6	9,9	7,3	10,7
1975	8,5	12,7	8,5	9,4	:	10,3	14,0	11,5	6,7	9,2
1976	9,1	14,9	7,8	10,2	:	10,5	14,6	13,1	7,2	9,2
1977	8,8	16,2	6,2	9,5	:	11,0	12,9	14,6	7,0	8,5
1978	8,5	16,8	5,7	10,0	:	10,6	12,8	13,7	6,6	8,1
1979	9,7	16,7	7,4	11,2	13,3	10,9	15,1	14,1	6,8	9,2
1980	12,2	18,7	8,5	17,1	16,0	13,1	15,4	16,1	7,4	10,7
1971-1980	8,7	14,6	8,0	:	:	10,3	12,8	11,6	:	8,7
1981	13,8	19,3	10,4	17,7	15,8	15,9	17,3	20,6	8,7	12,2
1982	13,5	20,5	9,0	15,4	16,0	15,7	17,0	20,9	10,4	10,5
1983	11,8	14,4	7,9	18,2	16,9	13,6	13,9	18,0	9,8	8,8
1984	12,0	14,0	7,8	18,5	16,5	12,5	14,6	15,0	10,3	8,6
1985	10,6	11,6	6,9	15,8	13,4	10,9	12,7	14,3	9,5	7,3
1986	7,9	10,6	5,9	15,8	11,4	8,4	11,1	11,7	8,7	6,4
1987	7,8	11,9	5,8	17,4	12,8	9,4	11,3	11,3	8,0	6,4
1988	7,9	10,6	6,1	16,6	11,7	9,0	9,4	12,1	7,1	6,3
1989	8,7	10,2	7,0	:	13,7	8,8	8,9	12,9	7,7	7,2
1990	10,1	11,0	8,9	:	14,7	9,9	10,1	13,4	8,6	9,0
1981-1990	10,4	13,4	7,6	:	14,3	11,4	12,6	15,0	8,9	8,3
1991	9,3	10,1	8,6	:	12,4	9,0	9,2	13,0	8,2	8,7
1992	8,6	10,1	8,0	:	12,2	8,6	9,1	13,7	7,9	8,1
1993	7,2	7,2	6,4	:	10,1	6,7	7,8	11,1	6,8	6,3
1994	7,8	7,9	6,9	:	10,1	7,3	8,1	10,4	7,2	6,9
1995	7,5	8,3	6,8	:	11,3	7,5	8,3	11,9	7,2	6,9
1996	6,5	7,2	6,2	:	8,7	6,3	7,3	9,2	6,3	6,2
1997	5,8	6,2	5,7	:	6,4	5,6	6,3	6,7	5,6	5,6
1998	4,7	4,9	4,6	8,5	4,8	4,6	4,8	4,8	4,7	4,6
1999	4,8	4,9	4,5	6,5	4,7	4,6	4,6	4,8	4,7	4,6
2000	5,6	5,7	5,3	6,6	5,6	5,5	5,5	5,6	5,5	5,4
1991-2000	6,8	7,3	6,3	:	8,6	6,6	7,1	9,1	6,4	6,3

(1) 1960-1990: D<sub>90</sub>.

## Définitions:

B: obligations d'État à plus de 5 ans, marché secondaire; à partir de 1993, référence obligations d'État à 10 ans.

DK: obligations d'État; à partir de 1993, référence obligations d'État à 10 ans.

D: obligations du secteur public en circulation, à plus de trois ans; à partir de 1993, référence obligations d'État à 10 ans.

EL: obligations d'État, taux basés sur certificats du Trésor à 12 mois.

E: 1979-1987, obligations d'État de 2 à 4 ans; 1988-1992, obligations d'État à plus de deux ans; à partir de 1993, référence obligations d'État à 10 ans.

F: 1960-1979 obligations du secteur public; 1980-1992, obligations d'État à plus de 7 ans; à partir de 1992, référence obligations d'État à 10 ans.

IRL: 1960-1970, obligations d'État à 20 ans à Londres; 1971-1994, obligations d'État à 15 ans à Dublin; à partir de 1995, référence obligations d'État à 10 ans.

I: 1960-1984, obligations du Crediop; 1985-1991, taux des institutions spécialisées en crédit à l'industrie (taux bruts); 1992, obligations du secteur public en circulation; à partir de 1993, référence obligations d'État à 10 ans.

L: 1973-1993, obligations d'État de 5 à 7 ans, marché secondaire; à partir de 1994, obligations d'État, à 10 ans (OLUX), marché secondaire.

NL: 1960-1973, emprunt d'État 1948 à 3,25%; 1974-1984, prêts privés aux entreprises publiques; 1985-1992, rendement des 5 obligations de l'État central dont l'échéance est la plus éloignée; à partir de 1993, référence obligations d'État à 10 ans.

A: obligations d'État à plus de 1 an, marché secondaire; à partir de 1995, référence obligations d'État à 10 ans.

P: obligations à plus de 5 ans, moyenne pondérée d'emprunts privés et publics; à partir de 1993, référence obligations d'État à 10 ans.

FIN: 1960-1979, obligations du secteur public, taxables, émises par des pouvoirs publics autres que l'État central; 1980-1994, obligations d'État de 5 à 7 ans, marché secondaire; à partir de 1995, référence obligations d'État à 10 ans.

S: obligations d'État de 9 à 11 ans; à partir de 1995, référence obligations d'État à 10 ans.

UK: obligations d'État à 20 ans; à partir de 1993, référence obligations d'État à 10 ans.

EU-15: moyenne géométrique pondérée; poids: produit intérieur brut aux prix et SPA courants.

US: 1960-1988, obligations du gouvernement fédéral à plus de 10 ans; 1989-1992, obligations du gouvernement fédéral à 30 ans; à partir de 1993, référence obligations d'État à 10 ans.

JP: 1961-1978, obligations d'État; 1979-juin 1987, vente au public d'obligations d'État; 1987-avril 1989, référence obligation n° 111 (1998); 1989-août 1992, référence obligation n° 119 (1999); à partir de septembre 1992, référence obligation n° 145 (échéance 2002).



(en %)

	A	P	FIN	S	UK	EU-9 <sup>(1)</sup>	EUR-11 <sup>(2)</sup>	EUR-12 <sup>(3)</sup>	EU-15 <sup>(4)</sup>	US	JP
1960	:	:	:	5,2	5,4	:	:	:	:	:	:
1961	:	:	6,6	5,3	6,3	5,7	:	:	:	3,9	:
1962	:	:	7,1	5,0	5,9	5,7	:	:	:	3,9	:
1963	:	:	8,0	4,9	5,4	5,6	:	:	:	4,0	:
1964	:	:	8,4	5,6	6,0	6,2	:	:	:	4,1	:
1965	6,5	:	8,6	6,2	6,6	6,7	:	:	:	4,2	:
1966	6,9	:	8,4	6,6	6,9	7,1	:	:	:	4,7	:
1967	7,2	:	8,2	6,1	6,8	6,8	:	:	:	4,9	:
1968	7,7	:	8,2	6,3	7,6	6,9	:	:	:	5,3	:
1969	7,5	:	7,9	7,0	9,1	7,6	:	:	:	6,2	:
1970	7,8	:	7,8	7,4	9,3	8,7	:	:	:	6,6	:
1961-1970	:	:	7,9	6,0	7,0	6,7	:	:	:	4,8	:
1971	7,7	:	8,1	7,2	8,9	8,3	:	:	:	5,7	:
1972	7,4	:	8,0	7,3	9,0	8,0	:	:	:	5,6	6,9
1973	8,3	:	8,3	7,4	10,8	9,0	:	:	:	6,3	7,0
1974	9,7	:	8,8	7,8	15,0	11,3	:	:	:	7,0	8,1
1975	9,6	:	9,6	8,8	14,5	10,8	:	:	:	7,0	8,4
1976	8,8	:	10,2	9,3	14,6	11,0	:	:	:	6,8	8,2
1977	8,7	:	10,8	9,7	12,5	10,6	:	:	:	7,1	7,4
1978	8,2	:	9,8	10,1	12,6	10,2	:	:	:	7,9	6,3
1979	8,0	:	9,5	10,5	13,0	11,0	10,6	10,6	11,1	8,7	8,3
1980	9,3	:	11,6	11,7	13,9	12,6	12,4	12,6	12,9	10,8	8,9
1971-1980	8,6	:	9,5	9,0	12,5	10,3	:	:	:	7,3	:
1981	10,6	:	12,4	13,5	14,8	14,8	14,8	14,9	14,9	12,9	8,4
1982	9,9	:	12,4	13,0	12,7	14,0	14,3	14,3	14,1	12,2	8,3
1983	8,2	:	13,1	12,3	10,8	12,1	12,8	12,9	12,6	10,8	7,8
1984	8,0	:	14,0	12,3	10,7	11,3	11,8	11,9	11,8	12,0	7,3
1985	7,8	27,7	12,7	13,0	10,6	10,4	10,8	11,0	11,0	10,8	6,5
1986	7,3	19,5	11,7	10,3	9,8	8,8	8,9	9,0	9,2	8,1	5,2
1987	7,0	16,8	11,2	11,7	9,5	8,9	9,1	9,3	9,4	8,7	4,7
1988	6,7	15,5	10,6	11,4	9,3	8,9	9,1	9,3	9,4	9,0	4,7
1989	7,1	16,9	12,1	11,2	9,6	9,4	9,8	9,8	9,8	8,5	5,2
1990	8,7	16,8	13,2	14,2	11,1	10,7	11,0	11,0	11,1	8,6	7,5
1981-1990	8,1	:	12,3	12,3	10,9	10,9	11,2	11,3	11,3	10,2	6,6
1991	8,6	18,3	11,7	11,8	9,9	10,0	10,3	10,3	10,3	8,1	6,7
1992	8,3	15,4	12,0	10,0	9,1	9,6	10,0	10,0	9,8	7,7	5,3
1993	6,6	9,5	8,2	8,6	7,3	7,6	7,9	7,9	7,8	5,8	4,0
1994	6,7	10,4	8,4	9,5	8,1	8,0	8,1	8,1	8,2	7,1	4,2
1995	7,2	11,5	8,8	10,2	8,2	8,3	8,6	8,6	8,6	6,6	3,3
1996	6,3	8,6	7,1	8,1	7,8	7,2	7,2	7,2	7,3	6,4	3,0
1997	5,7	6,4	6,0	6,7	7,0	6,1	6,0	6,0	6,2	6,3	2,2
1998	4,7	5,0	4,8	5,0	5,5	4,8	4,7	4,8	4,9	5,3	1,3
1999	4,7	4,8	4,7	5,0	5,0	4,7	4,6	4,7	4,7	5,6	1,8
2000	5,6	5,6	5,5	5,4	5,3	5,4	5,5	5,5	5,5	6,1	1,8
1991-2000	6,4	9,5	7,7	8,0	7,3	7,2	7,3	7,3	7,3	6,5	3,4

(1) B, DK, F, I, NL, UK, S, FIN, D; 1960-1990: y compris D\_90.

(2) EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1960-1990: y compris D\_90.

(3) EU-15 sans DK, S, UK; 1960-1990: y compris D\_90.

(4) 1960-1990: y compris D\_90.

Tableau 51

## Réserves officielles brutes

(fin d'année; Mrd ECU)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1960	:	0,27	6,67	0,23	0,51	2,17	0,31	3,10	:	1,78
1961	:	0,26	6,68	0,25	0,83	3,14	0,32	3,55	:	1,83
1962	:	0,24	6,49	0,27	0,97	3,78	0,33	3,79	:	1,81
1963	:	0,44	7,13	0,27	1,07	4,58	0,38	3,38	:	1,96
1964	:	0,60	7,36	0,26	1,41	5,35	0,42	3,57	:	2,19
1965	:	0,55	6,94	0,23	1,33	5,93	0,38	4,48	:	2,26
1966	:	0,56	7,53	0,26	1,18	6,32	0,46	4,60	:	2,30
1967	:	0,52	7,92	0,28	1,07	6,80	0,43	5,30	:	2,55
1968	:	0,46	10,55	0,34	1,27	4,83	0,55	5,76	:	2,72
1969	:	0,44	7,01	0,31	1,26	3,78	0,68	4,96	:	2,49
1970	:	0,48	13,54	0,31	1,81	5,07	0,68	5,41	:	3,28
1971	:	0,66	17,47	0,48	3,03	7,98	0,90	6,59	:	3,71
1972	:	0,82	24,44	1,02	4,90	11,54	1,03	7,53	:	5,66
1973	:	1,23	35,07	1,09	6,58	13,21	0,89	10,34	:	8,77
1974	9,07	0,95	39,32	1,16	6,81	18,63	1,06	14,99	:	11,78
1975	8,57	0,91	36,70	1,27	6,45	19,43	1,35	11,14	:	10,75
1976	8,12	0,96	40,61	1,22	5,87	17,03	1,66	12,76	:	11,07
1977	8,95	1,56	44,29	1,36	6,83	18,49	1,98	17,79	:	12,05
1978	9,87	2,60	54,76	1,57	9,74	23,52	2,02	21,75	:	12,71
1979	15,96	2,59	57,59	1,47	12,28	29,44	1,62	26,69	:	14,52
1980	21,36	3,28	76,57	2,49	15,26	57,10	2,25	45,94	:	27,50
1981	17,08	3,01	79,81	2,19	15,84	52,52	2,59	45,48	:	26,26
1982	20,20	2,94	82,14	2,31	13,27	46,30	2,84	39,02	:	26,52
1983	21,46	5,17	98,20	2,95	15,92	63,69	3,33	56,31	:	33,24
1984	21,30	4,99	100,90	3,21	23,51	66,18	3,03	59,67	0,23	32,89
1985	18,05	6,78	88,94	2,63	19,62	62,53	3,45	44,24	0,20	29,55
1986	17,66	4,79	84,32	2,64	17,97	59,71	3,16	43,35	0,19	26,52
1987	19,87	8,30	96,13	3,38	28,31	57,53	3,83	49,45	0,19	29,44
1988	19,74	9,80	85,10	4,36	36,71	50,82	4,41	53,44	0,19	29,27
1989	19,12	5,89	82,27	3,86	39,99	47,42	3,46	61,17	0,18	28,34
1990	17,45	8,31	77,74	3,56	42,62	50,75	3,88	66,08	0,16	25,40
1991	17,06	5,96	72,08	4,77	53,21	44,91	4,38	53,88	0,15	24,86
1992	18,29	9,28	101,32	4,90	41,88	44,85	2,94	41,18	0,16	30,21
1993	19,00	9,81	102,92	8,19	42,26	48,96	5,44	48,03	0,17	40,37
1994	19,08	7,99	92,55	12,85	38,66	46,85	5,08	47,00	0,16	38,91
1995	18,35	8,97	92,69	12,27	30,84	44,52	6,57	46,18	0,15	35,89
1996	18,04	11,87	94,43	14,99	50,84	45,51	6,66	56,32	0,15	31,61
1997	18,69	18,85	95,28	12,36	66,05	49,53	6,01	68,00	0,14	29,63
1998	18,01	13,58	92,79	15,86	52,18	63,23	8,16	46,18	0,15	26,70
1999	13,23	22,80	92,16	19,23	37,70	66,91	5,37	44,53	0,10	18,94

(1) 1960-1991: D\_90.

B/L: jusqu'en 1983, Belgique et Luxembourg.

Sources: FMI (International financial statistics), Banque des règlements internationaux (BIS), Eurostat et services de la Commission. L'or est évalué aux prix du marché.

(fin d'année; Mrd ECU)

	A	P	FIN	S	UK	B/L	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EUR-12 <sup>(3)</sup>	EU-12 <sup>(4)</sup>	EU-15 <sup>(5)</sup>
1960	:	0,61	:	:	3,55	1,44	16,80	:	:	20,62	:
1961	:	0,52	:	:	3,10	1,69	18,79	:	:	22,15	:
1962	:	0,63	:	:	3,09	1,64	19,71	:	:	23,03	:
1963	:	0,68	:	:	2,94	1,84	21,29	:	:	24,66	:
1964	:	0,81	:	:	2,16	2,08	23,45	:	:	26,21	:
1965	:	0,88	:	:	2,81	2,18	24,62	:	:	27,97	:
1966	:	1,01	:	:	2,91	2,21	25,86	:	:	29,33	:
1967	:	1,20	:	:	2,62	2,52	28,06	:	:	31,20	:
1968	:	1,49	:	:	2,64	2,42	29,93	:	:	33,03	:
1969	:	1,42	:	:	2,48	2,35	24,25	:	:	27,17	:
1970	:	1,53	:	:	2,85	2,87	34,49	:	:	37,82	:
1971	:	1,89	:	:	8,10	3,37	45,42	:	:	54,18	:
1972	:	2,75	:	:	5,64	4,56	63,45	:	:	69,90	:
1973	:	4,04	:	:	6,73	6,82	86,80	:	:	94,76	:
1974	5,11	5,07	0,60	2,04	7,95	9,10	107,91	112,46	:	116,81	124,56
1975	5,59	3,68	0,47	3,13	6,49	8,58	99,35	104,14	:	106,74	115,94
1976	5,64	3,46	0,51	2,69	5,50	8,12	101,78	106,71	:	108,24	117,07
1977	5,56	3,55	0,56	3,59	19,42	8,95	115,29	120,04	:	136,27	145,97
1978	7,12	4,27	1,04	3,98	15,41	9,89	140,21	146,81	:	158,23	170,37
1979	10,35	5,32	1,42	4,60	17,39	10,41	159,34	169,64	:	179,33	195,70
1980	13,53	10,03	1,87	5,34	23,69	20,54	257,66	270,57	:	284,62	305,37
1981	12,60	9,40	1,83	5,54	22,13	18,28	252,38	264,63	:	277,53	297,51
1982	15,45	8,57	2,17	6,50	19,71	16,24	237,20	252,51	:	259,85	283,97
1983	15,20	10,21	2,08	7,67	23,17	20,94	304,79	319,12	:	333,13	358,08
1984	15,18	9,95	4,44	8,06	22,51	21,53	320,87	337,27	340,48	348,37	376,05
1985	13,15	9,74	4,93	8,76	21,02	18,24	278,94	294,39	297,02	306,74	333,58
1986	13,48	8,69	2,37	8,34	23,44	17,85	264,20	277,41	280,05	292,42	316,61
1987	13,63	10,27	5,65	8,53	37,64	20,06	298,41	314,31	317,69	344,35	372,16
1988	13,68	10,07	6,12	9,37	45,32	19,92	294,09	309,53	313,89	349,21	378,37
1989	14,10	13,66	4,94	10,02	39,09	19,30	299,46	314,65	318,50	344,45	373,51
1990	12,64	15,18	7,64	14,91	34,06	17,61	302,82	319,53	323,10	345,19	380,38
1991	12,99	19,57	6,20	15,27	36,22	17,20	294,87	309,28	314,06	337,05	371,51
1992	15,71	20,52	4,86	20,35	35,38	18,45	306,23	321,90	326,80	350,89	391,81
1993	19,61	19,82	5,55	19,20	39,42	19,17	335,15	352,12	360,31	384,38	428,74
1994	19,39	17,29	9,29	20,80	39,09	19,24	318,43	334,26	347,11	365,50	414,98
1995	17,78	16,79	8,11	19,71	37,40	18,50	304,24	317,86	330,13	350,60	396,21
1996	21,42	17,26	5,99	16,66	37,28	18,19	335,80	348,21	363,20	384,94	429,01
1997	19,94	18,41	8,04	11,04	34,11	18,83	364,09	379,71	392,08	417,05	456,08
1998	21,60	18,52	8,80	13,25	33,28	18,16	341,79	356,33	372,19	388,64	432,29
1999	18,74	14,30	8,61	16,64	35,49	13,33	312,47	320,59	339,82	370,76	414,75

(1) EU-15 sans DK, A, FIN, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.

(2) EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.

(3) EU-15 sans DK, S, UK; 1960-1991: y compris D\_90.

(4) EU-15 sans A, FIN, S; 1960-1991: y compris D\_90.

(5) 1960-1991: y compris D\_90.

Tableau 52

Taux de change par rapport à l'ECU/EUR <sup>(1)</sup>[Moyenne annuelle; unités de monnaie nationale par EUR <sup>(1)</sup>]

	BEF	DKK	DEM	GRD 100	ESP 100	FRF	IEP	ITL 1 000	LUF	NLG
1960	52,81	7,295	4,436	0,317	0,634	5,215	0,3772	0,660	52,81	4,014
1961	53,37	7,372	4,307	0,320	0,640	5,270	0,3812	0,667	53,37	3,899
1962	53,49	7,389	4,279	0,321	0,641	5,282	0,3821	0,669	53,49	3,873
1963	53,49	7,389	4,279	0,321	0,641	5,282	0,3821	0,669	53,49	3,873
1964	53,49	7,389	4,279	0,321	0,641	5,282	0,3821	0,669	53,49	3,873
1965	53,49	7,389	4,279	0,321	0,641	5,282	0,3821	0,669	53,49	3,873
1966	53,49	7,389	4,279	0,321	0,641	5,282	0,3821	0,669	53,49	3,873
1967	53,24	7,423	4,259	0,319	0,651	5,257	0,3877	0,666	53,24	3,855
1968	51,44	7,717	4,116	0,309	0,720	5,080	0,4287	0,643	51,44	3,725
1969	51,11	7,666	4,026	0,307	0,716	5,290	0,4259	0,639	51,11	3,700
1970	51,11	7,667	3,741	0,307	0,714	5,678	0,4259	0,639	51,11	3,700
1971	50,87	7,753	3,646	0,314	0,726	5,772	0,4286	0,647	50,87	3,658
1972	49,36	7,789	3,577	0,337	0,720	5,657	0,4489	0,654	49,36	3,600
1973	47,80	7,416	3,276	0,370	0,718	5,468	0,5023	0,716	47,80	3,429
1974	45,91	7,193	3,087	0,358	0,688	5,674	0,5135	0,792	45,91	3,171
1975	45,57	7,123	3,049	0,400	0,703	5,319	0,5598	0,810	45,57	3,135
1976	43,17	6,762	2,815	0,409	0,747	5,345	0,6219	0,930	43,17	2,955
1977	40,88	6,856	2,648	0,422	0,868	5,606	0,6537	1,007	40,88	2,800
1978	40,06	7,019	2,556	0,468	0,974	5,740	0,6639	1,080	40,06	2,754
1979	40,17	7,208	2,511	0,508	0,920	5,830	0,6694	1,138	40,17	2,749
1980	40,60	7,827	2,524	0,594	0,997	5,869	0,6760	1,189	40,60	2,760
1981	41,29	7,923	2,514	0,616	1,027	6,040	0,6910	1,263	41,29	2,775
1982	44,71	8,157	2,376	0,653	1,076	6,431	0,6896	1,324	44,71	2,614
1983	45,44	8,132	2,271	0,781	1,275	6,771	0,7150	1,350	45,44	2,537
1984	45,44	8,146	2,238	0,884	1,266	6,872	0,7259	1,381	45,44	2,523
1985	44,91	8,019	2,226	1,057	1,291	6,795	0,7152	1,448	44,91	2,511
1986	43,80	7,936	2,128	1,374	1,375	6,800	0,7335	1,462	43,80	2,401
1987	43,04	7,885	2,072	1,563	1,422	6,929	0,7754	1,495	43,04	2,334
1988	43,43	7,952	2,074	1,676	1,376	7,036	0,7757	1,537	43,43	2,335
1989	43,38	8,049	2,070	1,788	1,304	7,024	0,7768	1,510	43,38	2,335
1990	42,43	7,857	2,052	2,014	1,294	6,914	0,7678	1,522	42,43	2,312
1991	42,22	7,909	2,051	2,252	1,285	6,973	0,7678	1,533	42,22	2,311
1992	41,59	7,809	2,020	2,470	1,325	6,848	0,7607	1,596	41,59	2,275
1993	40,47	7,594	1,936	2,686	1,491	6,634	0,8000	1,841	40,47	2,175
1994	39,66	7,543	1,925	2,880	1,589	6,583	0,7936	1,915	39,66	2,158
1995	38,55	7,328	1,874	3,030	1,630	6,525	0,8155	2,130	38,55	2,099
1996	39,30	7,359	1,910	3,055	1,607	6,493	0,7934	1,959	39,30	2,140
1997	40,53	7,484	1,964	3,094	1,659	6,613	0,7475	1,929	40,53	2,211
1998	40,62	7,499	1,969	3,307	1,672	6,601	0,7862	1,944	40,62	2,220
1999	—	7,436	—	3,258	—	—	—	—	—	—
2000	—	7,455	—	3,363	—	—	—	—	—	—

<sup>(1)</sup> À partir de 1999: taux de conversion euro pour BEF, DEM, ESP, FRF, IEP, ITL, LUF, NLG, ATS, PTE, FIM.

[Moyenne annuelle; unités de monnaie nationale par EUR <sup>(1)</sup>]

	ATS	PTE 100	FIM	SEK	GBP	USD	YEN 100
1960	27,46	0,304	3,380	5,464	0,3772	1,056	3,802
1961	27,75	0,307	3,416	5,522	0,3812	1,067	3,842
1962	27,82	0,308	3,423	5,534	0,3821	1,070	3,851
1963	27,82	0,308	3,423	5,534	0,3821	1,070	3,851
1964	27,82	0,308	3,423	5,534	0,3821	1,070	3,851
1965	27,82	0,308	3,423	5,534	0,3821	1,070	3,851
1966	27,82	0,308	3,423	5,534	0,3821	1,070	3,851
1967	27,69	0,306	3,674	5,509	0,3877	1,065	3,833
1968	26,75	0,296	4,321	5,323	0,4287	1,029	3,704
1969	26,58	0,294	4,293	5,288	0,4259	1,022	3,680
1970	26,58	0,294	4,293	5,288	0,4259	1,022	3,680
1971	26,18	0,296	4,384	5,371	0,4286	1,048	3,638
1972	25,93	0,305	4,651	5,342	0,4489	1,122	3,397
1973	24,12	0,303	4,707	5,379	0,5023	1,232	3,332
1974	22,47	0,299	4,536	5,337	0,5135	1,202	3,397
1975	21,55	0,314	4,564	5,141	0,5600	1,241	3,607
1976	20,03	0,336	4,311	4,867	0,6216	1,118	3,312
1977	18,84	0,436	4,593	5,119	0,6537	1,141	3,058
1978	18,46	0,559	5,239	5,749	0,6639	1,274	2,671
1979	18,31	0,670	5,322	5,872	0,6463	1,370	3,005
1980	17,97	0,696	5,172	5,881	0,5985	1,392	3,150
1981	17,72	0,685	4,793	5,635	0,5531	1,116	2,454
1982	16,70	0,780	4,707	6,143	0,5605	0,980	2,435
1983	15,97	0,987	4,948	6,821	0,5870	0,890	2,114
1984	15,73	1,157	4,724	6,511	0,5906	0,789	1,871
1985	15,64	1,303	4,694	6,521	0,5890	0,763	1,806
1986	14,96	1,471	4,980	6,996	0,6715	0,984	1,650
1987	14,57	1,626	5,065	7,310	0,7046	1,154	1,666
1988	14,59	1,701	4,944	7,242	0,6644	1,182	1,515
1989	14,57	1,734	4,723	7,099	0,6733	1,102	1,519
1990	14,44	1,811	4,855	7,521	0,7139	1,273	1,837
1991	14,43	1,786	5,002	7,479	0,7010	1,239	1,665
1992	14,22	1,747	5,807	7,533	0,7377	1,298	1,642
1993	13,62	1,884	6,696	9,122	0,7800	1,171	1,301
1994	13,54	1,969	6,191	9,163	0,7759	1,190	1,213
1995	13,18	1,961	5,709	9,332	0,8288	1,308	1,230
1996	13,43	1,958	5,828	8,515	0,8138	1,270	1,381
1997	13,82	1,986	5,881	8,651	0,6923	1,134	1,371
1998	13,85	2,017	5,983	8,916	0,6764	1,121	1,464
1999	—	—	—	8,808	0,6587	1,066	1,213
2000	—	—	—	8,397	0,6128	0,932	0,997

<sup>(1)</sup> À partir de 1999: taux de conversion euro pour BEF, DEM, ESP, FRF, IEP, ITL, LUF, NLG, ATS, PTE, FIM.

Tableau 53

**Taux de conversion irrévocablement fixes entre l'euro et les monnaies des États membres participant à l'UEM***(unités de monnaie nationale par euro)*

1 euro	=	40,3399	francs belges
	=	1,95583	mark allemand
	=	166,386	pesetas espagnoles
	=	6,55957	francs français
	=	0,787564	livre irlandaise
	=	1 936,27	lires italiennes
	=	40,3399	francs luxembourgeois
	=	2,20371	florins néerlandais
	=	13,7603	schillings autrichiens
	=	200,482	escudos portugais
	=	5,94573	marks finlandais



Tableau 54

**Taux de change effectifs nominaux**  
**Performance par rapport au reste des vingt-deux pays industrialisés; double pondération exportations**

(1991 = 100)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	NL
1960	85,4	98,5	39,7	764,8	174,9	137,0	145,2	248,7	61,6
1961	84,3	97,7	41,3	756,8	173,5	135,7	145,0	246,0	63,5
1962	84,1	97,6	41,6	755,6	173,4	135,5	145,1	245,7	64,0
1963	84,1	97,6	41,6	755,7	173,4	135,6	145,1	245,7	64,0
1964	84,1	97,6	41,6	755,7	173,4	135,6	145,1	245,7	64,0
1965	84,1	97,6	41,6	755,7	173,4	135,6	145,1	245,7	64,0
1966	84,1	97,6	41,6	755,7	173,4	135,6	145,1	245,7	64,0
1967	84,3	97,4	41,8	758,4	169,2	136,0	144,6	246,5	64,2
1968	85,5	94,1	42,7	772,5	152,4	139,3	138,6	251,4	65,6
1969	86,1	94,1	43,6	773,8	152,9	132,0	138,8	252,6	65,7
1970	85,7	93,2	47,5	763,5	152,3	121,0	138,6	250,8	64,8
1971	85,5	92,5	48,8	747,6	151,1	118,6	138,6	247,5	65,2
1972	88,5	93,2	50,4	696,7	154,2	121,6	137,3	245,6	66,3
1973	89,5	99,3	55,5	641,5	157,8	125,7	131,4	220,9	68,2
1974	90,7	99,9	58,6	642,0	162,4	117,3	128,7	199,1	71,7
1975	91,9	103,5	59,5	582,9	158,8	128,6	123,2	190,9	73,5
1976	94,3	106,8	63,2	551,6	146,6	123,9	113,7	158,5	75,8
1977	99,6	106,8	68,4	535,8	128,4	119,1	110,7	146,5	79,8
1978	102,7	107,6	72,5	486,5	117,1	117,5	111,4	137,8	81,7
1979	103,9	106,7	76,0	457,5	128,1	118,1	111,0	133,1	82,8
1980	103,2	98,1	76,4	395,6	119,2	118,6	107,5	128,2	82,9
1981	98,3	91,7	72,8	361,9	109,4	109,5	98,9	114,0	79,9
1982	89,6	88,4	77,2	333,7	105,2	101,2	98,9	107,3	84,4
1983	87,8	88,8	81,1	273,1	89,4	94,9	96,0	104,3	86,6
1984	86,3	86,2	80,3	235,5	88,2	91,1	92,7	99,1	85,6
1985	87,1	87,4	80,8	199,9	86,9	92,5	94,0	94,5	85,9
1986	93,1	94,5	90,7	158,7	87,3	98,2	100,1	99,7	93,1
1987	97,0	98,9	97,4	143,0	88,1	99,5	98,1	101,1	98,0
1988	95,9	97,0	96,9	133,1	91,4	97,5	96,5	97,8	97,7
1989	95,1	94,7	95,9	123,2	95,4	96,2	95,6	98,4	96,8
1990	100,1	101,5	100,9	112,6	99,8	102,0	101,2	101,7	100,6
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	102,1	102,6	103,3	92,5	97,8	103,6	103,2	97,0	102,4
1993	103,1	105,3	107,0	85,4	86,2	106,4	98,3	81,2	106,0
1994	105,0	105,4	107,2	79,7	81,0	107,2	97,9	77,8	106,4
1995	109,8	110,6	113,8	77,7	81,7	111,7	98,2	71,0	111,1
1996	107,5	109,7	110,9	76,2	82,5	111,9	100,6	77,8	108,8
1997	102,9	106,1	105,1	74,2	78,5	107,5	102,4	77,6	104,1
1998	103,2	107,2	105,8	69,8	78,4	108,5	97,6	77,7	104,2
1999	101,7	105,4	103,5	69,5	77,2	106,3	94,6	75,9	102,8
2000	98,4	101,0	98,7	65,2	74,7	101,8	89,8	72,7	99,7
2001	98,0	100,4	98,1	64,1	74,4	101,2	89,3	72,2	99,4
2002	98,1	100,3	98,1	64,1	74,4	101,2	89,3	72,2	99,4

(1) 1960-1991: D\_90.



(1991 = 100)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-14 <sup>(3)</sup>	US	JP
1960	58,1	520,8	138,0	126,8	180,6	75,9	80,9	118,4	84,6	34,7
1961	57,4	517,7	136,7	125,7	180,0	77,4	82,5	120,1	84,7	34,6
1962	57,2	517,7	136,6	125,6	180,4	77,9	83,0	120,8	85,4	34,7
1963	57,2	517,8	136,6	125,6	180,5	77,9	83,0	120,9	85,6	34,7
1964	57,2	517,8	136,6	125,6	180,5	77,9	83,0	120,9	85,6	34,7
1965	57,2	517,8	136,6	125,6	180,5	77,9	83,0	120,9	85,6	34,7
1966	57,2	517,8	136,6	125,6	180,5	77,9	83,0	120,9	85,6	34,7
1967	57,4	520,4	127,2	126,5	178,6	77,9	83,0	120,3	85,8	34,8
1968	58,6	543,5	108,5	131,8	157,9	79,9	85,2	115,5	87,8	35,4
1969	58,5	545,9	108,6	132,0	158,3	79,6	84,8	115,1	87,9	35,5
1970	57,5	545,0	107,8	131,0	157,6	80,8	86,1	116,1	86,9	35,3
1971	58,4	543,9	106,3	129,8	157,2	81,5	86,8	116,6	84,9	35,8
1972	58,9	539,8	100,8	131,7	151,7	85,0	90,4	119,5	79,3	40,2
1973	63,1	557,9	100,9	131,6	136,5	91,6	97,3	122,7	73,9	42,8
1974	66,6	548,4	103,5	130,6	131,5	91,6	97,4	120,4	75,2	39,9
1975	69,1	535,3	103,6	136,1	121,3	96,3	102,0	123,4	75,0	39,1
1976	72,0	494,6	106,7	139,5	104,4	93,6	99,0	111,3	79,7	41,2
1977	76,7	388,5	101,5	134,5	100,5	95,9	101,3	110,8	80,8	45,8
1978	78,8	310,8	91,5	123,1	101,8	96,9	102,1	110,0	74,3	55,8
1979	80,7	263,3	91,6	123,3	108,1	101,0	106,3	118,6	72,6	52,0
1980	83,2	253,9	94,6	123,9	119,1	99,8	104,4	121,1	72,6	49,9
1981	81,4	245,7	96,8	122,0	120,6	85,7	89,1	100,0	81,3	56,6
1982	84,8	214,6	98,2	110,3	116,5	83,3	86,5	93,5	96,4	54,4
1983	87,3	170,1	93,4	98,9	109,2	80,7	83,0	84,9	106,7	60,9
1984	86,8	142,7	95,3	100,9	104,3	76,2	78,0	77,3	116,6	64,7
1985	87,5	127,0	96,0	100,7	104,4	75,8	77,1	76,3	124,6	66,8
1986	94,1	118,2	96,0	101,1	98,5	88,2	89,3	87,6	110,6	87,5
1987	98,2	110,1	97,3	100,9	97,7	95,9	96,8	95,7	103,2	96,0
1988	98,0	104,3	98,9	101,2	103,8	93,3	94,0	94,8	100,0	106,5
1989	97,3	100,9	102,2	101,6	100,2	92,5	93,0	91,9	104,6	101,8
1990	100,5	99,3	103,9	100,2	99,1	102,8	103,3	103,8	100,3	91,9
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	102,3	103,5	87,3	101,2	96,1	103,6	103,4	102,5	98,5	105,3
1993	105,3	96,7	75,8	82,3	88,3	98,6	98,0	89,8	102,2	126,8
1994	105,4	92,9	81,6	81,4	88,7	97,2	96,3	87,9	101,2	136,8
1995	109,5	94,1	90,7	81,4	85,2	103,0	102,0	92,5	102,3	144,2
1996	107,3	94,6	88,3	89,4	86,6	103,4	102,4	94,9	108,0	125,8
1997	104,0	92,1	85,3	85,7	100,3	94,6	93,4	90,3	116,6	118,7
1998	104,4	91,1	84,8	84,3	104,2	95,2	93,9	92,4	123,7	112,0
1999	103,2	90,0	83,0	82,9	103,7	91,0	89,6	86,7	123,1	130,8
2000	100,5	87,5	79,4	83,2	106,1	82,7	81,2	77,6	128,0	147,1
2001	100,1	87,2	79,0	82,6	104,4	81,7	80,1	75,6	131,0	150,3
2002	100,1	87,2	79,0	82,5	104,2	81,7	80,1	75,6	131,4	150,6

(1) EU-15 sans DK, EL, L, UK, S par rapport aux douze pays industrialisés.

(2) EU-15 sans DK, L, UK, S par rapport aux onze pays industrialisés.

(3) EU-15 sans L par rapport aux huit pays industrialisés non membres.

Tableau 55A

**Impôts liés à l'importation et à la production, administrations publiques**  
**États membres de l'UE: ancienne définition**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	13,1	17,9	13,2	12,1	7,5	14,6	17,2	10,4	8,4	10,6
1971	12,9	16,9	13,2	11,8	7,2	14,4	17,1	10,3	9,3	10,8
1972	12,2	16,8	13,4	11,4	7,3	14,5	16,4	9,7	10,0	11,1
1973	12,0	16,3	13,2	10,8	7,6	14,4	15,9	9,3	10,0	10,8
1974	11,8	15,4	12,7	10,4	6,6	13,9	18,4	9,1	9,2	10,2
1975	11,5	15,0	12,7	11,6	6,4	14,1	15,6	8,1	11,2	10,3
1976	12,2	15,7	12,7	11,5	6,3	14,6	17,5	8,8	11,0	10,8
1977	12,4	16,6	12,8	12,2	6,4	13,9	16,3	9,4	11,5	12,0
1978	12,5	17,6	13,1	12,1	5,9	14,2	15,1	9,2	12,0	12,0
1979	12,6	18,4	13,2	11,8	6,0	14,8	14,2	8,7	11,5	12,0
1980	12,2	18,0	13,1	10,4	6,4	14,9	15,3	9,3	12,3	11,6
1981	12,2	17,8	12,9	10,6	7,0	14,8	15,9	8,9	12,4	11,1
1982	12,5	17,0	12,7	11,7	7,4	15,1	16,5	9,2	13,0	11,3
1983	12,6	17,2	12,8	12,5	8,1	15,1	17,2	9,8	14,8	11,4
1984	12,2	17,5	12,9	12,5	8,5	15,4	17,3	9,9	14,5	11,7
1985	12,0	17,8	12,6	12,5	9,1	15,6	16,7	9,5	14,7	11,7
1986	11,7	19,1	12,3	14,1	10,3	15,3	16,8	9,9	14,2	12,1
1987	12,2	18,9	12,3	14,6	10,4	15,4	16,6	10,3	14,3	12,8
1988	12,0	18,6	12,3	13,5	10,5	15,3	16,6	10,8	14,6	12,7
1989	12,0	17,7	12,5	12,2	10,4	14,9	16,4	11,1	14,7	12,0
1990	12,2	17,0	12,5	13,9	10,2	14,9	15,5	11,3	15,1	11,8
1991	12,1	16,7	12,7	14,6	10,3	14,5	15,2	11,8	15,3	11,9
1991	12,1	16,7	12,2	14,6	10,3	14,5	15,2	11,8	15,3	11,9
1992	12,0	16,6	12,4	15,3	10,8	14,3	15,2	11,8	15,5	12,2
1993	12,4	16,9	12,7	14,7	10,1	14,3	14,4	12,7	16,1	12,4
1994	12,7	17,3	13,1	14,3	10,6	14,7	15,3	12,3	16,1	12,3
1995	12,2	17,2	12,7	14,2	10,3	14,9	14,6	12,4	16,0	12,3

<sup>(1)</sup> 1970-1991: D\_90.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-14 <sup>(3)</sup>	US	JP
1970	15,7	10,2	12,8	12,1	16,2	12,5	12,5	13,2	8,4	7,1
1971	16,0	9,6	13,2	14,2	15,1	12,5	12,4	13,0	8,5	7,1
1972	16,5	9,3	13,2	13,6	14,3	12,5	12,4	12,9	8,3	7,0
1973	17,2	9,1	12,7	13,8	13,6	12,3	12,3	12,6	8,1	7,0
1974	16,6	9,2	12,0	12,7	13,6	11,8	11,8	12,1	7,9	6,9
1975	16,3	9,5	12,1	13,2	13,3	11,7	11,7	12,0	7,9	6,6
1976	15,8	11,1	12,1	13,8	13,0	12,0	12,0	12,3	7,6	6,5
1977	16,3	11,3	13,1	14,6	13,6	12,1	12,1	12,5	7,5	6,9
1978	15,8	10,6	13,4	13,3	13,6	12,2	12,2	12,5	7,0	6,8
1979	15,7	10,4	13,2	12,8	15,0	12,2	12,2	12,8	6,6	7,3
1980	15,7	12,3	13,1	13,0	15,8	12,3	12,3	13,0	6,7	7,4
1981	15,8	12,7	13,4	13,7	16,8	12,2	12,2	13,1	7,0	7,5
1982	15,6	13,3	13,3	13,6	16,8	12,3	12,3	13,2	6,9	7,5
1983	15,6	14,2	13,3	14,7	16,4	12,5	12,5	13,3	7,0	7,3
1984	16,3	13,6	14,0	15,2	16,3	12,7	12,7	13,4	6,9	7,6
1985	16,2	13,8	14,1	15,9	15,9	12,6	12,6	13,4	6,8	7,8
1986	16,0	14,5	14,5	16,2	16,5	12,6	12,6	13,4	6,8	7,5
1987	16,1	13,9	14,6	16,7	16,4	12,8	12,8	13,6	6,9	8,1
1988	16,0	14,0	15,0	15,8	16,3	12,8	12,8	13,6	6,9	8,3
1989	15,9	13,1	15,2	15,7	15,7	12,7	12,7	13,4	6,8	8,0
1990	15,6	13,1	14,9	16,6	15,6	12,7	12,7	13,4	6,9	8,2
1991	15,4	13,0	15,0	17,1	16,0	12,8	12,8	13,5	7,2	7,6
1991	15,4	13,0	15,0	17,1	16,0	12,6	12,6	13,4	7,2	7,6
1992	15,6	13,8	14,7	15,7	15,7	12,7	12,7	13,3	7,2	7,9
1993	15,7	13,0	14,5	15,1	15,4	12,9	13,0	13,4	7,2	7,8
1994	15,7	13,4	14,2	14,3	15,5	13,2	13,2	13,6	7,2	7,9
1995	15,5	13,6	13,6	13,8	15,8	13,0	13,1	13,5	7,2	8,1

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans L; 1970-1991: y compris D\_90.

Tableau 55B

**Impôts liés à l'importation et à la production, administrations publiques**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	14,0	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	13,6	17,6	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	12,5	18,0	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	12,3	15,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	12,2	14,9	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	11,9	14,6	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	12,4	15,2	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	12,7	16,2	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	12,7	17,3	:	:	:	14,4	:	:	:	:
1979	12,6	18,0	:	:	:	15,1	:	:	:	:
1980	11,7	17,7	:	:	:	15,0	:	:	:	:
1981	11,9	17,4	:	:	:	15,1	:	:	:	:
1982	11,9	16,6	:	:	:	15,3	:	:	:	:
1983	12,2	16,8	:	:	:	15,3	:	:	:	:
1984	11,9	17,1	:	:	:	15,7	:	:	:	:
1985	11,8	17,3	:	:	:	15,8	:	:	:	:
1986	11,4	18,6	:	:	:	15,4	:	:	:	:
1987	11,7	18,4	:	:	:	15,5	:	:	:	:
1988	11,7	18,3	:	:	:	15,3	:	:	:	:
1989	11,6	17,4	:	:	:	14,9	:	:	:	:
1990	11,8	16,7	:	:	:	14,8	14,4	:	11,9	:
1991	11,7	16,4	11,1	:	:	14,6	14,0	:	12,3	:
1992	11,7	16,3	11,1	:	:	14,4	14,0	:	12,2	:
1993	12,2	16,6	11,5	:	:	14,7	13,1	:	13,4	:
1994	12,5	17,0	11,8	:	:	15,2	14,0	:	13,2	:
1995	12,2	16,9	11,4	13,5	10,2	15,4	13,5	12,1	12,4	10,7
1996	12,7	17,3	11,4	14,0	10,2	16,1	13,7	11,8	12,6	11,2
1997	12,9	17,6	11,4	14,3	10,5	16,0	13,5	12,5	12,8	11,4
1998	12,9	18,1	11,6	14,4	11,1	16,0	13,2	15,4	13,4	11,6
1999	13,3	17,8	12,2	15,2	11,7	16,0	13,1	15,3	14,2	12,2
2000	13,5	17,3	12,4	15,3	12,1	15,6	13,1	15,2	14,5	12,3
2001	13,5	17,0	12,5	15,2	12,1	15,3	13,0	15,2	15,2	13,0
2002	13,5	16,7	12,6	15,1	12,1	15,2	12,9	15,1	15,3	13,0

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	14,4	:	:	:	8,4	7,1
1971	:	:	:	:	13,2	:	:	:	8,5	7,1
1972	:	:	:	:	12,4	:	:	:	8,3	7,0
1973	:	:	:	:	11,5	:	:	:	8,1	7,0
1974	:	:	:	:	11,6	:	:	:	7,9	6,9
1975	:	:	12,2	:	11,1	:	:	:	7,9	6,6
1976	:	:	12,3	:	10,8	:	:	:	7,6	6,5
1977	:	:	13,3	:	11,3	:	:	:	7,5	6,9
1978	:	:	13,6	:	11,2	:	:	:	7,0	6,8
1979	:	:	13,4	:	12,3	:	:	:	6,6	7,3
1980	:	:	13,3	:	13,2	:	:	:	6,7	7,4
1981	:	:	13,6	:	13,9	:	:	:	7,0	7,5
1982	:	:	13,5	:	13,5	:	:	:	6,9	7,5
1983	:	:	13,5	:	13,3	:	:	:	7,0	7,3
1984	:	:	14,2	:	13,3	:	:	:	6,9	7,6
1985	:	:	14,4	:	12,9	:	:	:	6,8	7,8
1986	:	:	14,8	:	13,2	:	:	:	6,8	7,5
1987	:	:	14,9	:	13,0	:	:	:	6,9	8,1
1988	15,9	:	16,1	:	13,2	:	:	:	6,9	8,3
1989	15,8	:	15,9	:	12,5	:	:	:	6,8	8,0
1990	15,5	:	15,2	:	12,2	:	:	:	6,9	8,2
1991	15,3	:	15,3	:	13,3	:	:	:	7,2	7,6
1992	15,5	:	15,0	:	12,9	:	:	:	7,2	7,9
1993	15,6	:	14,7	15,1	12,8	:	:	:	7,2	7,8
1994	15,5	:	14,6	14,4	13,1	:	:	:	7,2	7,9
1995	14,2	14,2	13,7	13,7	13,2	12,5	12,5	12,7	7,2	8,1
1996	14,5	14,3	13,5	14,3	13,3	12,6	12,7	12,9	7,0	8,2
1997	15,0	14,2	14,3	14,8	13,6	12,8	12,9	13,1	6,9	8,1
1998	15,0	14,6	14,0	15,5	13,5	13,5	13,5	13,7	6,8	8,8
1999	15,0	15,1	14,0	17,0	14,0	13,8	13,8	14,0	6,8	8,8
2000	15,0	15,2	13,6	15,1	14,0	13,8	13,8	14,0	6,8	8,8
2001	15,0	15,5	13,4	14,8	13,9	13,8	13,8	13,9	6,7	8,8
2002	15,0	15,8	13,2	14,7	13,8	13,8	13,8	13,9	6,7	9,1

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 56A

**Impôts courants sur le revenu et le patrimoine, administrations publiques**  
**États membres de l'UE: ancienne définition**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	11,3	21,9	10,8	3,0	3,3	6,9	7,8	5,1	10,4	12,4
1971	11,9	23,5	11,3	3,4	3,5	6,4	8,6	5,3	11,4	13,2
1972	12,6	22,9	11,1	3,3	3,5	6,5	8,2	5,9	10,9	13,7
1973	13,5	23,8	12,6	3,0	3,7	6,7	8,3	5,6	11,7	13,9
1974	14,5	26,7	13,0	4,2	3,8	7,1	9,0	5,4	13,2	14,2
1975	16,4	24,3	12,1	3,2	4,2	6,9	9,1	6,0	14,5	14,8
1976	16,0	23,9	12,8	4,3	4,5	7,8	10,2	6,9	14,6	14,5
1977	17,2	23,2	13,8	3,5	4,7	7,8	10,0	7,7	17,2	14,7
1978	18,3	23,7	13,0	3,7	5,3	7,4	9,8	8,8	18,2	14,8
1979	18,8	24,0	12,6	3,9	5,8	7,5	10,2	8,6	16,0	14,9
1980	18,0	25,0	12,8	4,5	6,7	8,1	11,5	9,6	15,5	15,1
1981	17,8	24,9	12,3	3,8	6,9	8,4	11,8	11,0	15,6	14,5
1982	19,4	24,5	12,2	4,8	6,5	8,6	12,1	11,9	15,6	14,3
1983	18,7	25,7	12,0	4,5	7,4	8,7	12,6	12,4	17,2	13,2
1984	19,2	26,6	12,2	4,9	7,8	9,1	13,4	12,6	16,4	12,4
1985	19,2	27,7	12,6	4,6	8,1	8,9	13,1	13,0	17,3	12,2
1986	18,8	28,5	12,3	5,0	7,9	9,1	13,9	12,8	15,8	12,9
1987	18,5	29,0	12,4	5,0	9,8	9,2	14,3	13,3	15,7	13,6
1988	17,7	30,3	12,2	5,3	10,0	8,8	15,1	13,3	:	13,8
1989	16,4	30,0	12,7	4,5	11,5	8,8	12,6	14,3	:	13,4
1990	16,7	28,3	11,2	5,4	11,5	8,7	13,1	14,3	:	14,9
1991	16,3	28,5	11,9	5,5	11,5	9,2	13,7	14,4	:	16,2
1991	16,3	28,5	11,3	5,5	11,5	9,2	13,7	14,4	:	16,2
1992	16,2	29,0	11,6	5,4	11,9	8,8	14,1	14,6	:	15,3
1993	16,3	30,1	11,2	5,7	11,4	9,0	14,8	16,0	:	16,1
1994	17,5	30,6	10,8	6,8	11,0	9,2	15,2	14,8	:	13,4
1995	17,9	30,3	11,1	7,2	11,0	9,4	13,5	14,5	:	12,5

<sup>(1)</sup> 1970-1991: D\_90.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-14 <sup>(3)</sup>	US	JP
1970	10,5	5,2	12,8	19,4	14,4	8,3	8,2	10,0	13,4	8,1
1971	10,6	4,8	13,6	19,2	14,0	8,5	8,4	10,1	12,5	8,7
1972	11,0	4,5	13,7	19,1	12,6	8,6	8,5	9,9	13,5	8,6
1973	10,9	4,5	14,4	17,6	12,5	9,3	9,2	10,3	13,3	9,5
1974	11,7	4,6	14,7	19,7	15,2	9,6	9,5	11,1	13,7	11,0
1975	11,1	4,5	16,1	20,3	15,9	9,4	9,3	11,0	12,3	9,5
1976	11,0	4,8	18,5	21,6	15,2	10,2	10,1	11,6	13,1	9,0
1977	11,2	5,2	17,2	21,7	14,1	10,7	10,6	11,8	13,5	9,2
1978	12,5	5,3	15,0	21,8	13,5	10,7	10,5	11,7	13,8	9,1
1979	12,3	5,8	14,1	21,6	12,8	10,5	10,4	11,4	14,0	9,9
1980	12,4	5,7	14,2	20,7	13,4	10,9	10,7	11,8	13,8	10,8
1981	13,1	6,6	15,6	20,2	14,3	11,0	10,9	12,1	13,7	11,3
1982	12,6	7,0	15,3	20,7	14,5	11,2	11,0	12,2	12,9	11,3
1983	12,4	7,9	15,5	20,9	14,3	11,3	11,2	12,3	12,3	11,6
1984	13,1	7,7	15,9	20,5	14,4	11,5	11,4	12,5	12,1	11,7
1985	13,9	7,8	16,5	20,2	14,5	11,7	11,6	12,7	12,3	12,0
1986	13,9	5,9	17,5	21,0	13,6	11,7	11,6	12,6	12,3	12,1
1987	13,4	5,4	15,6	23,0	13,3	11,9	11,8	12,8	13,1	12,8
1988	13,5	6,6	16,7	23,4	13,2	11,8	11,7	12,8	12,7	12,9
1989	12,6	7,9	16,5	24,4	13,6	12,2	12,1	13,1	13,0	13,5
1990	11,6	8,0	17,7	22,6	13,8	11,9	11,8	12,8	12,7	13,6
1991	12,1	8,8	17,6	19,2	12,9	12,3	12,2	12,8	12,2	13,6
1991	12,1	8,8	17,6	19,2	12,9	12,1	12,0	12,7	12,2	13,6
1992	12,7	9,9	16,9	19,8	12,1	12,1	12,0	12,6	12,0	12,6
1993	12,8	9,0	15,2	20,1	11,5	12,2	12,1	12,6	12,3	11,5
1994	11,3	8,8	16,8	20,3	11,9	11,7	11,6	12,3	12,6	10,5
1995	11,9	9,0	16,7	20,8	12,7	11,7	11,7	12,4	13,0	10,0

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans L; 1970-1991: y compris D\_90.

Tableau 56B

**Impôts courants sur le revenu et le patrimoine, administrations publiques**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	10,5	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	11,1	23,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	11,8	23,0	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	12,9	24,1	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	13,7	27,2	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	15,6	23,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	15,2	24,1	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	16,5	23,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	17,5	23,7	:	:	:	6,8	:	:	:	:
1979	17,8	24,0	:	:	:	7,1	:	:	:	:
1980	17,1	25,0	:	:	:	7,6	:	:	:	:
1981	17,0	24,9	:	:	:	7,8	:	:	:	:
1982	18,0	24,5	:	:	:	8,0	:	:	:	:
1983	18,0	25,7	:	:	:	8,1	:	:	:	:
1984	18,5	26,7	:	:	:	8,4	:	:	:	:
1985	18,1	27,8	:	:	:	8,3	:	:	:	:
1986	17,8	28,6	:	:	:	8,3	:	:	:	:
1987	17,5	29,0	:	:	:	8,3	:	:	:	:
1988	16,9	30,3	:	:	:	7,9	:	:	:	:
1989	15,4	30,0	:	:	:	8,0	:	:	:	:
1990	15,7	28,3	:	:	:	8,2	13,2	:	16,7	:
1991	15,3	28,5	11,3	:	:	8,5	13,9	:	15,6	:
1992	14,7	29,0	11,7	:	:	8,3	14,2	:	16,4	:
1993	15,9	30,1	11,5	:	:	8,2	14,9	:	19,4	:
1994	16,3	30,8	11,0	:	:	8,5	15,3	:	18,2	:
1995	16,7	30,4	11,1	7,4	10,1	8,5	13,6	14,8	17,5	12,4
1996	16,7	30,6	11,5	7,1	10,3	8,9	14,1	15,4	18,4	12,9
1997	17,1	30,5	11,2	7,8	10,5	9,5	14,0	16,2	17,4	12,4
1998	17,6	29,7	11,5	9,5	10,2	11,7	13,9	14,5	17,0	12,1
1999	17,2	30,2	12,0	10,5	10,3	12,2	13,8	15,2	16,4	12,2
2000	17,2	29,5	12,2	10,8	10,2	12,2	13,3	15,2	16,2	11,9
2001	17,2	29,4	11,2	10,6	10,3	12,0	12,9	14,7	15,0	11,5
2002	17,1	29,4	11,4	10,5	10,4	11,9	12,4	14,5	13,8	11,3



(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	16,8	:	:	:	13,4	8,1
1971	:	:	:	:	16,3	:	:	:	12,5	8,7
1972	:	:	:	:	14,9	:	:	:	13,5	8,6
1973	:	:	:	:	14,8	:	:	:	13,3	9,5
1974	:	:	:	:	17,6	:	:	:	13,7	11,0
1975	:	:	16,2	:	18,2	:	:	:	12,3	9,5
1976	:	:	19,0	:	17,3	:	:	:	13,1	9,0
1977	:	:	17,6	:	16,2	:	:	:	13,5	9,2
1978	:	:	15,3	:	15,5	:	:	:	13,8	9,1
1979	:	:	14,2	:	14,9	:	:	:	14,0	9,9
1980	:	:	14,3	:	15,8	:	:	:	13,8	10,8
1981	:	:	15,8	:	16,8	:	:	:	13,7	11,3
1982	:	:	15,6	:	17,3	:	:	:	12,9	11,3
1983	:	:	15,6	:	16,9	:	:	:	12,3	11,6
1984	:	:	16,0	:	16,9	:	:	:	12,1	11,7
1985	:	:	16,6	:	17,1	:	:	:	12,3	12,0
1986	:	:	17,6	:	16,4	:	:	:	12,3	12,1
1987	:	:	15,7	:	16,0	:	:	:	13,1	12,8
1988	11,9	:	17,1	:	16,1	:	:	:	12,7	12,9
1989	11,0	:	16,8	:	16,5	:	:	:	13,0	13,5
1990	11,6	:	17,5	:	16,7	:	:	:	12,7	13,6
1991	12,2	:	17,7	:	15,7	:	:	:	12,2	13,6
1992	12,7	:	16,7	:	14,9	:	:	:	12,0	12,6
1993	12,8	:	15,8	19,9	13,9	:	:	:	12,3	11,5
1994	11,3	:	17,2	19,7	14,2	:	:	:	12,6	10,5
1995	12,0	9,3	17,4	20,2	15,0	11,5	11,4	12,5	13,0	10,0
1996	13,1	9,8	18,9	21,6	14,8	12,0	11,9	13,0	13,6	9,9
1997	13,5	10,1	18,4	21,8	15,0	12,2	12,1	13,2	14,1	9,9
1998	13,7	9,9	18,8	22,6	16,5	12,5	12,4	13,7	14,6	8,9
1999	13,4	10,4	18,5	22,4	16,3	12,9	12,8	14,0	14,8	7,2
2000	13,1	10,7	19,1	21,3	16,5	12,9	12,9	14,1	15,1	7,3
2001	13,9	11,0	18,3	20,6	16,4	12,5	12,4	13,7	15,3	7,3
2002	14,1	11,2	18,1	20,4	16,4	12,4	12,4	13,7	15,5	7,2

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 57A

**Contributions sociales, administrations publiques**  
**États membres de l'UE: ancienne définition**

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	12,3	2,4	12,6	7,7	7,4	13,8	2,3	11,1	8,5	13,1
1971	12,7	2,4	13,1	7,7	8,1	14,0	2,4	11,6	9,2	13,8
1972	13,1	2,5	13,7	7,7	8,5	14,2	2,4	11,7	9,2	14,0
1973	13,4	1,7	14,6	7,0	8,6	14,2	2,6	11,7	8,9	15,2
1974	13,6	1,5	15,2	7,5	8,7	14,7	3,4	11,6	9,3	16,1
1975	14,9	1,5	16,3	7,7	9,8	16,2	4,0	12,6	12,2	16,5
1976	14,7	1,5	16,8	8,1	10,5	16,7	4,2	12,5	12,8	16,2
1977	15,0	1,5	16,8	8,7	11,3	17,3	4,1	12,3	13,6	16,2
1978	14,8	1,5	16,6	8,9	12,0	17,4	3,9	12,3	13,1	16,5
1979	14,9	1,6	16,6	8,9	12,5	18,2	4,1	12,7	12,8	17,1
1980	14,9	1,8	16,9	9,3	12,6	19,1	4,4	12,9	13,2	17,4
1981	15,3	2,0	17,5	9,5	12,8	19,2	4,5	12,9	13,5	17,9
1982	15,4	2,3	17,9	10,6	12,7	19,7	5,0	13,7	13,0	18,8
1983	16,0	2,8	17,4	11,1	13,0	20,2	5,2	14,0	12,5	20,9
1984	16,6	2,8	17,4	11,4	12,3	20,6	5,2	13,6	12,4	19,9
1985	17,1	2,8	17,6	11,6	12,6	20,8	5,1	13,5	12,2	19,6
1986	17,3	2,5	17,5	11,2	12,4	20,5	5,1	13,9	11,9	18,8
1987	17,6	2,9	17,6	11,4	12,4	20,6	5,0	13,8	12,3	19,7
1988	17,1	2,2	17,5	10,8	12,2	20,4	5,1	13,7	:	19,7
1989	16,6	2,2	17,2	11,2	12,5	20,5	4,9	14,0	:	18,1
1990	16,8	2,3	16,9	11,5	12,8	20,6	5,0	14,3	:	16,3
1991	17,4	2,3	17,0	11,1	13,1	20,7	5,2	14,6	:	17,3
1991	17,4	2,3	17,5	11,1	13,1	20,7	5,2	14,6	:	17,3
1992	17,7	2,4	17,8	11,0	14,0	20,9	5,3	14,9	:	17,8
1993	18,2	2,5	18,4	11,9	14,3	21,1	5,3	15,4	:	17,8
1994	17,7	2,8	18,9	12,1	14,0	20,7	5,1	14,8	:	18,2
1995	17,4	2,6	19,1	12,4	13,1	21,0	4,7	14,6	:	18,2

(1) 1970-1991: D\_90.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-14 <sup>(3)</sup>	US	JP
1970	10,5	5,1	5,5	8,6	5,2	11,9	11,9	10,4	4,5	4,3
1971	10,8	5,5	6,0	9,1	4,9	12,4	12,3	10,8	4,6	4,6
1972	10,6	6,0	5,9	9,6	5,2	12,7	12,6	11,1	4,8	4,7
1973	10,9	6,1	6,3	9,1	5,3	13,1	13,0	11,5	5,5	4,6
1974	11,2	6,2	6,5	9,2	6,0	13,5	13,4	11,9	5,7	5,1
1975	12,1	8,6	10,5	9,7	6,5	14,7	14,5	12,9	5,5	6,4
1976	12,3	8,5	11,4	12,1	6,7	15,0	14,9	13,4	5,6	6,4
1977	12,6	8,5	11,8	13,6	6,5	15,2	15,1	13,6	5,6	6,8
1978	14,0	8,1	10,8	14,4	6,0	15,3	15,2	13,6	5,8	6,8
1979	14,0	7,8	10,6	14,3	5,8	15,6	15,5	13,8	6,0	7,2
1980	14,3	8,0	10,9	14,7	6,0	16,0	15,8	14,0	6,0	7,3
1981	14,5	8,5	11,1	15,1	6,3	16,2	16,1	14,1	6,3	7,8
1982	14,3	9,1	10,6	14,6	6,5	16,6	16,5	14,5	6,5	8,0
1983	14,0	9,2	10,2	14,3	6,9	16,8	16,7	14,7	6,5	8,1
1984	14,2	9,2	10,5	13,8	6,9	16,7	16,6	14,6	6,6	8,1
1985	14,6	8,7	11,4	13,5	6,8	16,8	16,7	14,7	6,7	8,2
1986	14,6	9,9	11,4	13,7	6,9	16,7	16,7	14,8	6,9	8,3
1987	14,7	10,1	11,4	13,3	6,6	16,8	16,7	14,8	6,9	8,5
1988	14,6	9,7	11,3	13,6	6,6	16,6	16,5	14,5	7,1	8,4
1989	14,5	9,6	11,4	14,6	6,5	16,4	16,4	14,5	7,1	8,3
1990	15,4	10,1	12,9	15,0	6,2	16,4	16,4	14,5	7,1	9,1
1991	15,5	10,6	13,6	14,9	6,2	16,6	16,5	14,7	7,3	9,0
1991	15,5	10,6	13,6	14,9	6,2	16,8	16,7	14,8	7,3	9,0
1992	16,1	11,1	14,6	14,3	6,1	17,2	17,1	15,2	7,3	9,2
1993	16,8	11,8	15,0	13,9	6,1	17,8	17,7	15,7	7,3	9,4
1994	17,2	11,5	15,8	13,8	6,2	17,8	17,7	15,7	7,3	9,5
1995	17,3	11,6	14,8	14,2	6,2	17,8	17,7	15,8	7,3	10,3

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans L; 1970-1991: y compris D\_90.

Tableau 57B

**Contributions sociales, administrations publiques**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	11,2	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	11,7	2,4	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	11,9	2,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	12,3	1,6	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	12,6	1,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	13,7	1,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	13,7	1,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	13,9	1,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	13,8	1,5	:	:	:	17,8	:	:	:	:
1979	13,9	1,6	:	:	:	18,8	:	:	:	:
1980	14,0	1,8	:	:	:	19,3	:	:	:	:
1981	14,4	2,0	:	:	:	19,3	:	:	:	:
1982	14,6	2,3	:	:	:	20,0	:	:	:	:
1983	15,2	2,8	:	:	:	20,4	:	:	:	:
1984	15,8	2,8	:	:	:	20,8	:	:	:	:
1985	16,4	2,8	:	:	:	20,8	:	:	:	:
1986	16,7	2,0	:	:	:	20,3	:	:	:	:
1987	17,0	2,9	:	:	:	20,5	:	:	:	:
1988	16,4	2,2	:	:	:	20,3	:	:	:	:
1989	16,0	2,2	:	:	:	20,4	:	:	:	:
1990	16,1	2,3	:	:	:	20,5	7,1	:	12,6	:
1991	16,8	2,3	17,2	:	:	20,4	7,4	:	12,9	:
1992	16,9	2,4	17,6	:	:	20,7	7,5	:	13,1	:
1993	17,4	2,5	18,2	:	:	20,8	7,6	:	13,0	:
1994	17,2	2,8	18,6	:	:	20,6	7,3	:	12,4	:
1995	16,8	2,6	18,8	12,6	13,0	20,5	6,8	14,8	12,4	17,2
1996	16,8	2,6	19,4	12,9	13,2	20,7	6,3	15,0	12,3	16,6
1997	16,7	2,6	19,6	13,3	13,1	20,3	6,0	15,4	11,8	16,6
1998	16,5	2,6	19,2	13,5	13,1	18,2	5,7	12,9	11,6	16,5
1999	16,5	3,2	18,9	13,7	13,1	18,4	5,8	12,7	11,9	17,1
2000	16,3	3,3	18,6	13,9	13,1	18,4	5,4	12,7	12,1	17,0
2001	16,2	3,3	18,2	14,0	13,1	18,4	5,1	12,5	12,1	15,0
2002	16,0	3,3	17,8	14,0	13,1	18,4	4,9	12,4	11,9	14,8

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	6,3	:	:	:	4,5	4,3
1971	:	:	:	:	6,1	:	:	:	4,6	4,6
1972	:	:	:	:	6,4	:	:	:	4,8	4,7
1973	:	:	:	:	6,6	:	:	:	5,5	4,6
1974	:	:	:	:	7,4	:	:	:	5,7	5,1
1975	:	:	10,6	:	8,0	:	:	:	5,5	6,4
1976	:	:	11,4	:	8,3	:	:	:	5,6	6,4
1977	:	:	11,9	:	8,0	:	:	:	5,6	6,8
1978	:	:	10,8	:	7,5	:	:	:	5,8	6,8
1979	:	:	10,6	:	7,2	:	:	:	6,0	7,2
1980	:	:	10,9	:	7,6	:	:	:	6,0	7,3
1981	:	:	11,1	:	8,0	:	:	:	6,3	7,8
1982	:	:	10,6	:	8,2	:	:	:	6,5	8,0
1983	:	:	10,3	:	8,5	:	:	:	6,5	8,1
1984	:	:	10,5	:	8,5	:	:	:	6,6	8,1
1985	:	:	11,4	:	8,3	:	:	:	6,7	8,2
1986	:	:	11,4	:	8,4	:	:	:	6,9	8,3
1987	:	:	11,4	:	8,1	:	:	:	6,9	8,5
1988	15,8	:	11,4	:	8,0	:	:	:	7,1	8,4
1989	15,7	:	11,5	:	7,8	:	:	:	7,1	8,3
1990	15,5	:	12,9	:	7,5	:	:	:	7,1	9,1
1991	15,6	:	13,7	:	7,7	:	:	:	7,3	9,0
1992	16,3	:	14,6	:	7,6	:	:	:	7,3	9,2
1993	16,9	:	15,1	15,0	7,6	:	:	:	7,3	9,4
1994	17,3	:	15,8	15,0	7,6	:	:	:	7,3	9,5
1995	17,4	10,9	14,9	14,2	7,6	17,5	17,4	15,7	7,3	10,3
1996	17,5	11,0	14,3	15,2	7,5	17,7	17,6	15,9	7,2	10,2
1997	17,3	11,2	13,4	15,0	7,5	17,6	17,5	15,6	7,1	10,5
1998	17,2	11,4	13,0	15,1	7,6	16,5	16,5	14,7	7,1	11,0
1999	17,1	11,6	12,9	14,2	7,5	16,5	16,4	14,6	7,2	11,2
2000	16,9	12,1	12,5	16,0	7,5	16,3	16,2	14,4	7,1	11,5
2001	16,6	12,3	12,3	16,0	7,3	15,9	15,9	14,1	7,1	11,4
2002	16,3	12,4	12,1	15,9	7,2	15,7	15,7	13,9	7,0	12,0

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 58

**Contributions sociales effectives, administrations publiques**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	9,9	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	10,4	1,6	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	10,6	1,7	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	10,9	0,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	11,2	0,6	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	12,1	0,6	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	12,2	0,6	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	12,4	0,6	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	12,2	0,6	:	:	:	16,0	:	:	:	:
1979	12,2	0,7	:	:	:	17,1	:	:	:	:
1980	12,3	0,8	:	:	:	17,6	:	:	:	:
1981	12,6	1,0	:	:	:	17,6	:	:	:	:
1982	12,8	1,2	:	:	:	18,2	:	:	:	:
1983	13,3	1,8	:	:	:	18,6	:	:	:	:
1984	14,0	1,8	:	:	:	19,0	:	:	:	:
1985	14,5	1,9	:	:	:	19,0	:	:	:	:
1986	14,8	1,5	:	:	:	18,5	:	:	:	:
1987	15,2	1,9	:	:	:	18,7	:	:	:	:
1988	14,6	1,4	:	:	:	18,6	:	:	:	:
1989	14,2	1,4	:	:	:	18,8	:	:	:	:
1990	14,4	1,5	:	:	:	18,9	5,3	:	11,2	:
1991	14,9	1,5	16,2	:	:	18,8	5,4	:	11,4	:
1992	15,1	1,5	16,6	:	:	19,0	5,6	:	11,7	:
1993	15,4	1,6	17,2	:	:	19,1	5,6	:	11,7	:
1994	15,2	1,6	17,5	:	:	18,8	5,4	:	11,2	:
1995	14,8	1,6	17,7	10,5	12,0	18,7	5,0	13,0	11,2	16,0
1996	14,7	1,6	18,3	10,8	12,2	18,9	4,6	14,6	11,1	15,5
1997	14,6	1,6	18,5	11,2	12,2	18,4	4,4	15,0	10,7	15,5
1998	14,5	1,6	18,1	11,4	12,2	16,4	4,2	12,5	10,6	15,4
1999	14,5	2,1	17,9	11,7	12,3	16,6	4,4	12,4	10,9	16,0
2000	14,3	2,3	17,6	11,8	12,3	16,6	4,1	12,3	11,1	15,9
2001	14,2	2,3	17,2	11,9	12,3	16,5	4,0	12,1	11,1	13,9
2002	14,0	2,4	16,8	11,9	12,3	16,5	3,8	12,0	11,0	13,8

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	5,7	:	:	:	:	4,3
1971	:	:	:	:	5,5	:	:	:	:	4,6
1972	:	:	:	:	5,8	:	:	:	:	4,7
1973	:	:	:	:	5,9	:	:	:	:	4,6
1974	:	:	:	:	6,7	:	:	:	:	5,1
1975	:	:	9,1	:	7,3	:	:	:	:	6,4
1976	:	:	9,8	:	7,5	:	:	:	:	6,4
1977	:	:	10,2	:	7,2	:	:	:	:	6,8
1978	:	:	9,3	:	6,7	:	:	:	:	6,8
1979	:	:	9,1	:	6,5	:	:	:	:	7,2
1980	:	:	9,3	:	6,8	:	:	:	:	7,3
1981	:	:	9,5	:	7,0	:	:	:	:	7,8
1982	:	:	9,0	:	7,3	:	:	:	:	8,0
1983	:	:	8,6	:	7,6	:	:	:	:	8,1
1984	:	:	8,8	:	7,6	:	:	:	:	8,1
1985	:	:	9,7	:	7,5	:	:	:	:	8,2
1986	:	:	9,7	:	7,6	:	:	:	:	8,3
1987	:	:	9,6	:	7,3	:	:	:	:	8,5
1988	13,6	:	10,6	:	7,3	:	:	:	:	8,4
1989	13,5	:	10,7	:	7,1	:	:	:	:	8,3
1990	13,3	:	12,1	:	6,8	:	:	:	:	9,1
1991	13,4	:	13,4	:	6,8	:	:	:	:	9,0
1992	14,1	:	14,4	:	6,7	:	:	:	:	9,2
1993	14,6	:	14,9	13,2	6,8	:	:	:	:	9,4
1994	15,0	:	15,6	13,1	6,8	:	:	:	:	9,5
1995	15,2	10,0	14,6	13,6	6,8	16,1	16,0	14,4	:	10,3
1996	15,3	10,2	14,0	14,6	6,8	16,5	16,4	14,7	:	10,2
1997	15,3	10,5	13,2	14,5	6,9	16,4	16,3	14,5	:	10,5
1998	15,2	10,7	12,9	14,6	6,9	15,4	15,3	13,6	:	11,0
1999	15,1	10,8	12,9	13,5	6,9	15,3	15,2	13,5	:	:
2000	14,9	11,3	12,5	15,2	6,8	15,2	15,1	13,3	:	:
2001	14,8	11,5	12,2	15,2	6,7	14,8	14,8	13,1	:	:
2002	14,6	11,6	12,0	15,1	6,6	14,6	14,6	12,9	:	:

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 59A

**Autres recettes courantes des administrations publiques**  
**États membres de l'UE: ancienne définition**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	2,1	2,5	2,2	1,7	3,2	2,6	3,1	2,3	4,0	2,9
1971	1,9	2,5	2,1	1,4	2,8	2,7	3,0	2,6	4,1	2,8
1972	1,6	2,8	2,0	1,5	2,7	2,6	3,1	2,5	4,0	2,9
1973	1,6	2,8	2,1	1,5	2,6	2,6	2,7	2,4	3,9	2,9
1974	1,7	2,8	2,1	2,3	3,0	2,8	2,9	2,4	3,7	3,4
1975	2,1	3,4	2,0	2,0	3,1	3,1	2,8	2,3	4,8	4,2
1976	2,0	3,7	2,0	1,8	3,1	3,2	2,8	2,1	5,8	4,9
1977	2,1	3,8	2,0	1,6	3,3	3,0	3,2	2,2	5,2	5,3
1978	2,0	4,1	2,1	1,3	3,1	2,9	3,3	2,4	5,2	5,2
1979	2,1	4,3	2,2	1,6	3,3	3,0	3,1	2,5	5,5	5,7
1980	2,6	5,1	2,3	1,9	3,4	3,2	3,2	2,4	6,2	6,3
1981	2,8	5,2	2,6	1,6	3,6	3,8	3,1	2,5	6,4	7,5
1982	3,0	5,2	3,2	1,4	3,8	3,7	3,6	2,2	6,1	7,6
1983	2,5	5,6	3,2	1,4	3,7	3,7	3,9	2,6	5,5	7,5
1984	2,4	6,1	3,2	1,6	3,2	3,6	3,6	2,5	5,1	8,1
1985	2,3	6,0	3,2	1,7	4,1	3,8	3,8	2,9	5,6	8,7
1986	2,0	6,1	3,1	1,3	4,0	3,9	3,1	3,4	4,9	6,9
1987	1,8	5,7	2,7	1,5	3,7	3,8	3,1	2,8	5,5	5,4
1988	1,7	7,1	2,3	1,4	3,7	3,9	2,9	2,7	:	4,7
1989	1,7	7,5	2,7	1,6	3,3	3,6	2,2	2,8	:	4,7
1990	1,8	7,5	2,7	1,7	3,6	4,0	2,2	2,9	:	4,9
1991	1,9	7,2	2,6	2,2	4,1	3,9	2,5	3,0	:	5,2
1991	1,9	7,2	2,6	2,2	4,1	3,9	2,5	3,0	:	5,2
1992	1,8	8,0	3,1	2,5	4,0	4,1	2,5	3,3	:	4,8
1993	1,8	8,4	3,0	3,1	5,0	4,1	2,4	3,6	:	4,6
1994	1,5	7,5	3,0	3,8	4,2	3,7	2,1	3,6	:	4,0
1995	1,5	6,8	2,7	4,2	3,6	3,8	1,8	3,7	:	3,7

<sup>(1)</sup> 1970-1991: D\_90.



(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-14 <sup>(3)</sup>	US	JP
1970	2,0	2,3	:	5,9	4,1	:	:	:	2,6	1,5
1971	2,1	2,2	:	6,3	4,2	:	:	:	2,7	1,6
1972	1,9	2,3	2,4	6,5	4,0	2,3	2,3	2,8	2,7	1,7
1973	1,8	2,3	2,3	6,5	4,0	2,4	2,4	2,8	2,7	1,7
1974	1,9	2,1	2,4	6,5	4,6	2,5	2,5	2,9	2,9	1,8
1975	2,2	1,9	3,2	6,6	4,4	2,6	2,6	3,0	2,8	2,0
1976	2,3	2,6	3,5	6,6	4,5	2,7	2,7	3,1	2,7	2,0
1977	2,2	1,8	3,7	7,0	4,3	2,7	2,7	3,1	2,6	2,1
1978	2,4	2,1	3,9	7,0	4,1	2,7	2,7	3,1	2,8	2,2
1979	2,4	2,6	3,8	7,0	4,2	2,8	2,8	3,2	3,0	2,4
1980	2,8	2,0	3,8	7,2	4,5	3,0	3,0	3,4	3,3	2,7
1981	3,1	2,3	3,9	7,8	4,6	3,4	3,3	3,7	3,6	3,0
1982	3,0	2,7	4,4	8,5	4,5	3,5	3,4	3,8	3,9	3,1
1983	2,8	3,3	4,7	9,0	4,1	3,5	3,5	3,8	3,9	3,2
1984	2,8	3,3	4,9	8,9	3,9	3,4	3,4	3,8	4,0	3,4
1985	2,9	2,7	5,1	9,3	4,1	3,7	3,7	4,0	4,2	3,5
1986	2,8	2,7	5,1	8,8	3,4	3,6	3,6	3,8	4,2	3,7
1987	3,0	3,0	5,0	8,4	3,2	3,3	3,3	3,5	4,1	3,8
1988	2,9	3,0	5,1	8,0	2,9	3,1	3,1	3,3	4,0	3,8
1989	2,9	2,7	5,5	8,4	2,9	3,2	3,1	3,4	4,0	3,8
1990	4,4	2,9	5,9	8,4	2,7	3,3	3,3	3,5	3,9	3,9
1991	4,4	3,1	6,8	8,2	2,5	3,4	3,4	3,5	4,1	4,1
1991	4,4	3,1	6,8	8,2	2,5	3,4	3,4	3,5	4,1	4,1
1992	4,8	3,6	7,6	9,0	2,3	3,6	3,6	3,7	4,0	3,9
1993	4,6	3,1	8,0	9,2	2,2	3,7	3,7	3,7	3,8	3,8
1994	4,4	2,6	6,7	8,5	2,2	3,5	3,5	3,5	3,8	4,7
1995	4,5	2,8	7,0	8,1	2,2	3,3	3,3	3,4	3,9	4,2

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans L; 1970-1991: y compris D\_90.

Tableau 59B

**Autres recettes courantes des administrations publiques**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	4,4	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	4,1	4,0	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	3,8	4,0	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	3,7	3,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	3,6	4,4	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	4,0	4,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	3,8	5,1	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	4,0	5,3	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	3,9	5,6	:	:	:	3,4	:	:	:	:
1979	4,1	5,9	:	:	:	3,3	:	:	:	:
1980	4,5	6,6	:	:	:	3,5	:	:	:	:
1981	4,9	6,9	:	:	:	3,7	:	:	:	:
1982	5,1	7,1	:	:	:	3,9	:	:	:	:
1983	4,7	7,3	:	:	:	4,0	:	:	:	:
1984	4,4	7,7	:	:	:	3,9	:	:	:	:
1985	4,3	7,4	:	:	:	4,1	:	:	:	:
1986	3,9	7,4	:	:	:	4,1	:	:	:	:
1987	3,6	6,8	:	:	:	4,0	:	:	:	:
1988	3,4	7,3	:	:	:	3,8	:	:	:	:
1989	3,4	7,5	:	:	:	3,8	:	:	:	:
1990	3,5	7,6	:	:	:	3,9	3,3	:	7,8	:
1991	3,6	7,4	3,4	:	:	4,2	4,1	:	7,3	:
1992	3,4	8,1	3,9	:	:	4,1	3,9	:	7,2	:
1993	3,4	8,5	3,8	:	:	4,2	3,8	:	5,9	:
1994	3,2	7,5	3,8	:	:	3,9	3,4	:	5,6	:
1995	3,1	6,8	3,5	2,9	4,1	3,7	2,8	3,1	5,5	6,0
1996	3,2	7,1	3,4	2,9	4,2	4,0	2,9	3,2	5,4	5,8
1997	3,0	6,7	3,2	3,4	4,0	3,9	2,7	3,3	5,3	5,5
1998	2,9	6,6	3,2	2,7	3,7	3,7	2,5	3,2	5,2	5,0
1999	2,8	6,0	3,1	2,7	3,6	3,6	2,4	3,2	4,8	4,7
2000	2,8	5,7	3,0	2,8	3,3	3,6	2,2	3,2	4,6	4,7
2001	2,8	5,5	2,9	2,7	3,5	3,5	2,0	3,2	4,4	4,6
2002	2,8	5,3	2,8	2,6	3,5	3,5	1,9	3,1	4,2	4,5

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	5,7	:	:	:	2,6	1,5
1971	:	:	:	:	5,8	:	:	:	2,7	1,7
1972	:	:	:	:	5,6	:	:	:	2,7	1,7
1973	:	:	:	:	5,7	:	:	:	2,7	1,8
1974	:	:	:	:	6,4	:	:	:	2,9	1,8
1975	:	:	3,8	:	6,1	:	:	:	2,8	2,0
1976	:	:	4,0	:	6,3	:	:	:	2,7	2,1
1977	:	:	4,3	:	6,1	:	:	:	2,6	2,2
1978	:	:	4,4	:	5,8	:	:	:	2,8	2,3
1979	:	:	4,3	:	5,8	:	:	:	3,0	2,4
1980	:	:	4,3	:	6,1	:	:	:	3,3	2,7
1981	:	:	4,5	:	6,4	:	:	:	3,6	3,0
1982	:	:	4,9	:	6,4	:	:	:	3,9	3,2
1983	:	:	5,2	:	5,8	:	:	:	3,9	3,3
1984	:	:	5,3	:	5,6	:	:	:	4,0	3,4
1985	:	:	5,5	:	5,6	:	:	:	4,2	3,5
1986	:	:	5,5	:	5,4	:	:	:	4,2	3,7
1987	:	:	5,4	:	4,1	:	:	:	4,1	3,8
1988	5,6	:	5,3	:	3,9	:	:	:	4,0	3,9
1989	5,7	:	5,6	:	4,0	:	:	:	4,0	3,8
1990	5,8	:	6,2	:	3,9	:	:	:	3,9	3,9
1991	5,7	:	7,3	:	4,1	:	:	:	4,1	4,2
1992	6,1	:	8,2	:	3,3	:	:	:	4,0	4,0
1993	5,9	:	8,7	7,9	3,2	:	:	:	3,8	3,9
1994	5,7	:	6,7	7,2	3,0	:	:	:	3,8	4,7
1995	5,8	3,9	7,3	8,4	2,9	3,8	3,8	3,9	3,9	4,2
1996	5,2	4,1	6,7	8,0	3,0	3,8	3,8	3,9	3,9	4,0
1997	3,7	3,7	6,3	7,4	2,7	3,6	3,6	3,7	3,9	3,8
1998	3,4	3,8	6,0	7,2	2,6	3,5	3,5	3,5	3,8	3,7
1999	3,3	3,7	5,8	6,6	2,6	3,4	3,4	3,4	3,8	3,7
2000	3,3	4,4	6,0	6,3	2,5	3,4	3,4	3,4	4,7	4,0
2001	3,1	4,3	5,7	5,9	2,5	3,3	3,3	3,3	4,6	4,1
2002	3,0	4,3	5,4	5,6	2,4	3,3	3,2	3,2	4,6	4,6

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 60A

**Total des recettes courantes des administrations publiques**  
**États membres de l'UE: ancienne définition**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	38,7	44,7	38,7	24,5	21,4	37,9	30,3	29,0	31,3	39,0
1971	39,5	45,3	39,8	24,3	21,6	37,5	31,2	29,8	34,1	40,6
1972	39,5	44,9	40,1	23,9	22,0	37,8	30,1	29,8	34,1	41,7
1973	40,5	44,5	42,5	22,3	22,5	37,9	29,5	29,0	34,5	42,8
1974	41,6	46,4	43,1	24,4	22,0	38,6	33,7	28,5	35,4	43,7
1975	44,9	44,2	43,1	24,4	23,6	40,2	31,5	29,1	42,8	45,8
1976	45,0	44,7	44,3	25,7	24,4	42,3	34,8	30,3	44,1	46,4
1977	46,6	45,2	45,3	26,0	25,6	42,0	33,6	31,5	47,5	48,3
1978	47,5	46,9	44,8	26,0	26,2	41,9	32,1	32,8	48,5	48,5
1979	48,4	48,3	44,6	26,3	27,5	43,5	31,6	32,5	45,8	49,7
1980	47,7	49,9	45,1	26,2	29,0	45,3	34,5	34,2	47,2	50,4
1981	48,2	49,9	45,3	25,6	30,3	46,2	35,4	35,3	47,9	51,0
1982	50,3	49,0	46,0	28,5	30,3	47,1	37,2	37,0	47,7	52,0
1983	49,8	51,3	45,4	29,6	32,2	47,7	38,9	38,8	50,0	52,9
1984	50,4	53,0	45,6	30,3	31,9	48,7	39,4	38,6	48,3	52,0
1985	50,6	54,4	46,0	30,3	34,0	49,1	38,7	38,9	49,9	52,2
1986	49,8	56,1	45,2	31,6	34,6	48,8	38,8	40,1	46,8	50,7
1987	50,1	56,4	45,0	32,4	36,3	49,1	39,0	40,2	47,8	51,4
1988	48,6	58,2	44,2	31,0	36,3	48,3	39,7	40,5	:	51,0
1989	46,8	57,3	45,1	29,6	37,8	47,8	36,1	42,1	:	48,1
1990	47,4	55,1	43,3	32,5	38,2	48,2	35,9	42,8	:	47,9
1991	47,7	54,7	44,3	33,4	38,9	48,2	36,6	43,8	:	50,6
1991	47,7	54,7	43,5	33,4	38,9	48,2	36,6	43,8	:	50,6
1992	47,7	56,0	44,9	34,2	40,7	48,0	37,0	44,5	:	50,1
1993	48,6	57,9	45,3	35,4	40,8	48,4	36,9	47,7	:	50,8
1994	49,4	58,1	45,9	36,9	39,7	48,3	37,6	45,5	:	48,0
1995	49,0	56,9	45,6	38,0	38,0	49,0	34,7	45,3	:	46,6

<sup>(1)</sup> 1970-1991: D\_90.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-14 <sup>(3)</sup>	US	JP
1970	38,7	22,8	33,9	45,9	40,0	35,2	35,0	36,5	29,0	21,0
1971	39,5	22,0	35,5	48,7	38,2	35,8	35,6	36,8	28,3	22,1
1972	40,1	22,0	35,2	48,7	36,2	36,1	35,9	36,7	29,3	22,0
1973	40,8	21,9	35,8	47,0	35,5	37,1	36,8	37,2	29,5	22,8
1974	41,4	22,1	35,6	48,1	39,4	37,4	37,1	38,1	30,2	24,8
1975	41,8	24,6	41,9	49,7	40,0	38,4	38,1	39,0	28,4	24,4
1976	41,3	27,1	45,4	54,2	39,5	39,9	39,6	40,4	29,0	24,0
1977	42,3	26,8	45,8	57,0	38,6	40,7	40,4	41,0	29,2	25,1
1978	44,7	26,1	43,1	56,6	37,2	40,9	40,6	40,9	29,4	25,0
1979	44,3	26,6	41,6	55,6	37,8	41,1	40,8	41,1	29,6	26,8
1980	45,3	28,1	42,0	55,6	39,8	42,1	41,8	42,2	29,9	28,1
1981	46,5	30,0	44,0	56,9	41,9	42,7	42,4	43,0	30,7	29,6
1982	45,5	32,0	43,6	57,3	42,4	43,5	43,2	43,7	30,2	30,0
1983	44,9	34,6	43,7	59,0	41,6	44,1	43,8	44,1	29,6	30,3
1984	46,5	33,8	45,2	58,5	41,5	44,3	44,0	44,3	29,6	30,8
1985	47,6	33,0	47,0	59,0	41,4	44,8	44,6	44,8	30,0	31,4
1986	47,3	33,1	48,5	59,7	40,3	44,7	44,4	44,6	30,3	31,6
1987	47,1	32,4	46,7	61,4	39,5	44,8	44,6	44,7	30,9	33,1
1988	47,0	33,2	48,2	60,9	38,9	44,3	44,1	44,2	30,7	33,4
1989	45,9	33,3	48,7	63,1	38,7	44,6	44,3	44,4	30,9	33,6
1990	46,9	34,1	51,4	62,7	38,3	44,4	44,2	44,2	30,7	34,7
1991	47,4	35,4	53,1	59,5	37,5	45,1	44,9	44,5	30,7	34,3
1991	47,4	35,4	53,1	59,5	37,5	44,8	44,6	44,3	30,7	34,3
1992	49,1	38,3	53,7	58,8	36,2	45,6	45,4	44,8	30,4	33,7
1993	49,8	36,8	52,7	58,2	35,2	46,5	46,4	45,4	30,6	32,6
1994	48,5	36,2	53,5	57,0	35,8	46,1	45,9	45,1	30,9	32,6
1995	49,2	37,0	52,0	56,9	36,9	45,9	45,7	45,1	31,3	32,6

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans L; 1970-1991: y compris D\_90.

Tableau 60B

**Total des recettes courantes des administrations publiques**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	40,0	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	40,4	47,9	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	40,0	47,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	41,2	45,0	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	42,0	48,0	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	45,2	44,7	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	45,1	45,9	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	47,1	46,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	47,9	48,2	:	:	:	42,4	:	:	:	:
1979	48,4	49,5	:	:	:	44,4	:	:	:	:
1980	47,3	51,2	:	:	:	45,4	:	:	:	:
1981	48,2	51,2	:	:	:	45,9	:	:	:	:
1982	49,6	50,5	:	:	:	47,2	:	:	:	:
1983	50,1	52,6	:	:	:	47,8	:	:	:	:
1984	50,7	54,3	:	:	:	48,8	:	:	:	:
1985	50,6	55,3	:	:	:	49,0	:	:	:	:
1986	49,8	56,6	:	:	:	48,1	:	:	:	:
1987	49,9	57,2	:	:	:	48,3	:	:	:	:
1988	48,4	58,1	:	:	:	47,3	:	:	:	:
1989	46,4	57,0	:	:	:	47,2	:	:	:	:
1990	47,1	55,0	:	:	:	47,5	38,0	:	49,0	:
1991	47,4	54,6	43,0	:	:	47,6	39,3	:	48,0	:
1992	46,8	55,8	44,3	:	:	47,5	39,7	:	48,9	:
1993	48,9	57,8	44,9	:	:	48,0	39,4	:	51,8	:
1994	49,2	58,1	45,3	:	:	48,2	40,0	:	49,4	:
1995	48,9	56,8	44,8	36,4	37,4	48,1	36,7	44,8	47,9	46,3
1996	49,4	57,7	45,7	36,9	37,8	49,7	37,0	45,5	48,6	46,5
1997	49,7	57,4	45,4	38,8	38,1	49,7	36,1	47,3	47,2	45,9
1998	50,0	57,0	45,5	40,1	38,2	49,6	35,3	46,0	47,3	45,2
1999	49,9	57,2	46,1	42,1	38,6	50,4	35,1	46,5	47,3	46,2
2000	49,8	55,8	46,3	42,8	38,8	49,8	33,9	46,3	47,4	45,9
2001	49,7	55,3	44,9	42,6	39,0	49,3	33,0	45,6	46,7	44,1
2002	49,4	54,7	44,7	42,1	39,0	49,0	32,1	45,0	45,3	43,6

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	43,1	:	:	:	29,0	21,1
1971	:	:	:	:	41,4	:	:	:	28,3	22,1
1972	:	:	:	:	39,4	:	:	:	29,3	22,0
1973	:	:	:	:	38,6	:	:	:	29,5	22,9
1974	:	:	:	:	42,9	:	:	:	30,2	24,9
1975	:	:	42,8	:	43,5	:	:	:	28,4	24,5
1976	:	:	46,8	:	42,8	:	:	:	29,0	24,0
1977	:	:	47,1	:	41,6	:	:	:	29,2	25,1
1978	:	:	44,2	:	39,9	:	:	:	29,4	25,0
1979	:	:	42,5	:	40,3	:	:	:	29,6	26,9
1980	:	:	42,8	:	42,6	:	:	:	29,9	28,1
1981	:	:	44,9	:	45,1	:	:	:	30,7	29,6
1982	:	:	44,6	:	45,5	:	:	:	30,2	30,0
1983	:	:	44,6	:	44,6	:	:	:	29,6	30,3
1984	:	:	46,0	:	44,3	:	:	:	29,6	30,9
1985	:	:	47,9	:	44,0	:	:	:	30,0	31,5
1986	:	:	49,3	:	43,3	:	:	:	30,3	31,6
1987	:	:	47,5	:	41,2	:	:	:	30,9	33,2
1988	49,3	:	49,8	:	41,2	:	:	:	30,7	33,5
1989	48,2	:	49,7	:	40,8	:	:	:	30,9	33,7
1990	48,4	:	51,9	:	40,4	:	:	:	30,7	34,8
1991	48,8	:	54,0	:	40,7	:	:	:	30,7	34,4
1992	50,6	:	54,5	:	38,8	:	:	:	30,4	33,8
1993	51,2	:	54,3	57,9	37,5	:	:	:	30,6	32,6
1994	49,8	:	54,4	56,3	37,9	:	:	:	30,9	32,7
1995	49,5	38,3	53,2	56,5	38,6	45,3	45,1	44,9	31,3	32,7
1996	50,3	39,2	53,5	59,1	38,6	46,1	46,0	45,6	31,7	32,3
1997	49,5	39,2	52,3	58,9	38,9	46,3	46,2	45,6	32,0	32,3
1998	49,3	39,7	51,8	60,4	40,2	46,0	45,9	45,6	32,3	32,4
1999	48,8	40,8	51,3	60,2	40,4	46,5	46,4	46,0	32,5	31,0
2000	48,3	42,4	51,3	58,6	40,5	46,4	46,3	45,8	33,7	31,6
2001	48,5	43,2	49,7	57,3	40,2	45,5	45,5	45,1	33,8	31,6
2002	48,3	43,6	48,8	56,6	39,9	45,2	45,1	44,7	33,8	32,9

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 61A

**Dépenses de consommation finale des administrations publiques**  
**États membres de l'UE: ancienne définition**

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	13,2	19,3	15,8	11,0	7,9	14,3	12,8	13,2	9,0	14,6
1971	13,9	20,6	16,9	10,9	8,1	14,5	13,4	14,8	10,0	15,1
1972	14,3	20,6	17,1	10,4	8,1	14,4	13,4	15,4	10,1	15,0
1973	14,3	20,6	17,8	9,6	7,9	14,4	13,6	14,6	9,7	14,7
1974	14,5	22,6	19,3	11,9	8,3	14,9	15,7	14,0	9,8	15,3
1975	16,1	23,8	20,5	12,9	8,8	16,1	17,0	14,3	12,8	16,4
1976	16,1	23,4	19,8	12,6	9,4	16,4	16,5	13,6	12,6	16,3
1977	16,4	23,3	19,7	13,3	9,6	16,7	15,6	14,0	13,6	16,2
1978	17,0	23,8	19,7	13,1	10,0	17,1	15,6	14,4	13,4	16,5
1979	17,2	24,3	19,7	13,4	10,4	17,1	16,5	14,7	13,7	16,9
1980	17,3	25,9	20,2	13,4	12,2	17,7	18,1	14,9	14,3	16,7
1981	18,0	26,8	20,7	14,7	12,6	18,4	18,2	16,2	14,9	16,6
1982	17,6	27,2	20,6	14,4	12,7	18,9	18,1	16,3	14,1	16,6
1983	17,1	26,4	20,2	14,9	13,1	19,1	17,6	16,6	13,5	16,4
1984	16,6	25,0	20,0	15,3	12,9	19,2	17,0	16,5	13,2	15,6
1985	16,7	24,5	20,1	16,1	14,1	19,1	16,9	16,6	13,5	15,1
1986	16,6	23,2	19,9	15,2	14,0	18,7	17,1	16,4	13,3	14,9
1987	16,0	24,4	20,0	15,4	14,4	18,5	16,1	16,8	14,3	15,3
1988	15,0	26,3	19,7	14,1	14,1	18,1	14,8	17,0	12,3	14,8
1989	14,2	25,9	18,8	15,0	14,5	17,6	13,8	16,7	11,8	14,3
1990	13,9	25,6	18,3	15,1	14,9	17,7	14,2	17,4	12,7	14,0
1991	14,3	25,7	17,6	14,2	15,5	17,9	15,1	17,4	12,6	13,9
1991	14,3	25,7	18,9	14,2	15,5	17,9	15,1	17,4	12,6	13,9
1992	14,1	25,8	19,5	13,7	16,4	18,5	15,4	17,5	12,4	14,1
1993	14,6	26,8	19,6	14,3	16,8	19,4	15,3	17,5	12,3	14,2
1994	14,6	25,9	19,4	13,8	16,2	19,2	15,2	17,0	11,8	13,8
1995	14,5	25,7	19,5	15,3	16,0	19,0	14,2	15,9	12,5	13,8

(1) 1970-1991: D\_90.



(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-14 <sup>(3)</sup>	US	JP
1970	14,1	12,3	14,1	20,5	18,0	14,0	14,0	15,0	18,3	7,4
1971	14,2	12,0	14,7	21,5	18,4	14,9	14,8	15,8	17,8	8,0
1972	14,0	11,9	14,9	21,7	18,8	15,0	14,9	15,9	17,6	8,2
1973	14,5	11,3	14,6	21,7	18,6	15,1	15,0	15,9	16,7	8,3
1974	15,1	12,4	14,8	22,2	20,5	15,7	15,6	16,7	17,2	9,1
1975	16,5	13,6	16,6	22,8	22,4	16,6	16,5	17,8	17,7	10,0
1976	16,9	12,9	17,5	23,8	22,2	16,5	16,4	17,6	17,0	9,9
1977	16,6	12,7	18,0	26,3	20,7	16,6	16,5	17,6	16,7	9,8
1978	17,5	12,7	17,8	26,7	20,3	16,9	16,8	17,8	16,1	9,7
1979	17,2	12,7	17,4	27,0	20,1	16,9	16,9	17,9	15,9	9,7
1980	17,3	13,4	17,6	28,3	21,7	17,4	17,3	18,6	16,4	9,8
1981	17,7	14,0	18,2	28,6	22,3	18,0	17,9	19,3	16,4	9,9
1982	18,1	13,8	18,4	28,5	22,3	18,1	18,0	19,3	17,3	9,9
1983	18,0	14,0	18,9	27,9	22,2	18,1	18,0	19,2	17,2	9,9
1984	18,0	14,0	18,9	27,1	22,0	17,9	17,9	19,0	16,8	9,8
1985	18,3	14,1	19,8	26,9	21,2	18,0	18,0	19,0	17,1	9,6
1986	18,5	13,7	20,2	26,5	21,2	17,8	17,8	18,7	17,3	9,7
1987	18,4	13,6	20,4	25,8	20,8	17,9	17,9	18,7	17,3	9,4
1988	18,1	14,2	19,6	25,2	20,0	17,6	17,6	18,4	16,8	9,1
1989	17,7	14,7	19,4	25,3	19,8	17,1	17,1	18,0	16,4	9,1
1990	18,3	15,1	20,8	26,4	20,3	17,2	17,2	18,1	16,5	9,0
1991	18,6	16,8	23,8	26,3	21,2	17,3	17,2	18,3	16,7	9,0
1991	18,6	16,8	23,8	26,3	21,2	17,7	17,6	18,6	16,7	9,0
1992	19,0	16,8	24,3	27,0	21,7	18,1	18,0	19,0	16,3	9,2
1993	19,9	17,4	22,8	27,1	21,6	18,4	18,4	19,2	15,7	9,4
1994	20,0	17,1	21,8	26,1	21,3	18,1	18,1	18,9	15,1	9,5
1995	19,8	17,2	21,2	24,8	21,0	17,9	17,9	18,7	14,8	9,8

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans L; 1970-1991: y compris D\_90.

Tableau 61B

**Dépenses de consommation finale des administrations publiques**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	16,9	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	17,9	22,2	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	18,4	22,0	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	18,7	22,0	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	19,1	24,1	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	21,3	25,3	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	21,5	24,7	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	22,0	24,6	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	22,8	25,2	:	:	:	20,7	:	:	:	:
1979	23,1	25,7	:	:	:	20,8	:	:	:	:
1980	23,0	27,3	:	:	:	21,5	:	:	:	:
1981	24,3	28,4	:	:	:	22,4	:	:	:	:
1982	24,0	28,7	:	:	:	23,1	:	:	:	:
1983	23,6	27,9	:	:	:	23,3	:	:	:	:
1984	23,6	26,6	:	:	:	23,7	:	:	:	:
1985	23,0	25,9	:	:	:	23,7	:	:	:	:
1986	22,8	24,6	:	:	:	23,4	:	:	:	:
1987	22,7	25,8	:	:	:	23,1	:	:	:	:
1988	21,3	26,3	:	:	:	22,7	:	:	:	:
1989	20,5	25,9	:	:	:	22,3	:	:	:	:
1990	20,3	25,6	:	:	:	22,3	16,4	:	17,8	:
1991	21,0	25,7	19,2	:	:	22,5	17,4	:	18,0	:
1992	21,0	25,8	19,8	:	:	23,1	17,8	:	18,1	:
1993	21,5	26,8	19,9	:	:	24,5	17,6	:	18,1	:
1994	21,4	25,9	19,7	:	:	24,1	17,4	:	17,3	:
1995	21,5	25,8	19,8	15,3	18,1	23,9	16,4	17,9	18,2	24,0
1996	21,8	25,9	19,9	14,5	17,9	24,2	15,8	18,1	18,8	23,1
1997	21,3	25,6	19,5	15,2	17,6	24,2	15,2	18,2	17,8	22,9
1998	21,2	25,8	19,1	15,3	17,5	23,5	14,5	18,0	17,2	22,8
1999	21,4	25,7	19,0	15,0	17,3	23,7	14,0	18,1	17,5	22,8
2000	21,2	25,3	18,9	15,1	16,9	23,4	13,4	17,9	17,3	22,9
2001	21,0	25,2	18,7	14,9	16,6	23,0	12,9	17,6	17,3	22,7
2002	20,7	25,1	18,6	14,6	16,5	22,5	12,5	17,3	17,0	22,4

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	18,0	:	:	:	18,3	7,4
1971	:	:	:	:	18,4	:	:	:	17,8	8,0
1972	:	:	:	:	18,7	:	:	:	17,6	8,2
1973	:	:	:	:	18,6	:	:	:	16,7	8,3
1974	:	:	:	:	20,5	:	:	:	17,2	9,1
1975	:	:	17,8	:	22,4	:	:	:	17,7	10,0
1976	:	:	18,8	:	22,1	:	:	:	17,0	9,9
1977	:	:	19,3	:	20,7	:	:	:	16,7	9,8
1978	:	:	19,0	:	20,4	:	:	:	16,1	9,7
1979	:	:	18,5	:	20,1	:	:	:	15,9	9,7
1980	:	:	18,7	:	21,6	:	:	:	16,4	9,8
1981	:	:	19,2	:	22,2	:	:	:	16,4	9,9
1982	:	:	19,3	:	22,1	:	:	:	17,3	9,9
1983	:	:	19,8	:	22,0	:	:	:	17,2	9,9
1984	:	:	19,7	:	21,7	:	:	:	16,8	9,8
1985	:	:	20,6	:	20,9	:	:	:	17,1	9,6
1986	:	:	21,0	:	21,0	:	:	:	17,3	9,7
1987	:	:	21,3	:	20,5	:	:	:	17,3	9,4
1988	19,5	:	20,4	:	19,7	:	:	:	16,8	9,1
1989	19,2	:	20,2	:	19,5	:	:	:	16,4	9,1
1990	18,9	:	21,6	:	19,9	:	:	:	16,5	9,0
1991	19,1	:	24,8	:	20,8	:	:	:	16,7	9,0
1992	19,5	:	25,4	:	21,2	:	:	:	16,3	9,2
1993	20,4	:	24,3	28,4	20,6	:	:	:	15,7	9,4
1994	20,5	:	23,4	27,4	20,1	:	:	:	15,1	9,5
1995	20,4	18,6	22,8	26,3	19,8	20,6	20,5	20,7	14,8	9,8
1996	20,3	18,9	23,2	27,1	19,4	20,6	20,5	20,7	14,5	9,7
1997	19,7	19,2	22,4	26,7	18,4	20,4	20,3	20,3	14,1	9,7
1998	19,6	19,2	21,6	26,7	18,2	20,0	20,0	20,0	13,8	10,2
1999	19,8	20,0	21,5	27,0	18,3	20,1	20,0	20,0	13,7	10,3
2000	19,4	20,8	20,6	26,3	18,3	19,8	19,8	19,8	14,1	10,0
2001	18,8	20,6	20,0	26,0	18,5	19,5	19,5	19,6	14,1	9,9
2002	18,3	20,4	19,6	25,7	18,6	19,3	19,2	19,4	14,1	9,6

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 62A

**Rémunération des salariés, administrations publiques**  
**États membres de l'UE: ancienne définition**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	9,8	13,4	8,8	8,1	6,3	10,5	10,0	9,6	6,1	10,5
1971	10,2	13,9	9,4	8,1	6,4	10,7	10,3	10,8	6,9	10,9
1972	10,7	14,0	9,6	7,6	6,2	10,8	10,4	11,2	7,0	11,2
1973	10,9	14,3	10,1	7,0	6,3	10,7	10,6	10,8	6,8	11,2
1974	11,1	15,6	10,9	8,2	6,5	11,2	10,5	10,1	7,1	11,6
1975	12,3	16,7	11,4	8,3	6,9	12,1	11,3	10,2	8,9	12,3
1976	12,3	16,6	11,0	8,2	7,5	12,4	10,9	9,8	8,9	12,2
1977	12,5	16,7	11,0	8,7	7,8	12,8	10,1	10,1	9,7	12,3
1978	12,9	16,9	10,9	8,9	8,0	13,1	10,1	10,4	9,5	12,4
1979	13,1	17,3	10,8	9,2	8,3	13,1	10,8	10,5	9,6	12,5
1980	13,4	18,0	11,0	9,3	9,4	13,4	11,8	11,1	10,0	12,3
1981	14,0	18,9	11,3	9,9	9,8	13,9	12,1	12,1	10,5	12,1
1982	13,8	19,5	11,2	10,4	9,7	14,2	12,1	12,0	9,9	12,0
1983	13,3	19,0	11,0	10,6	10,1	14,3	11,9	12,0	9,9	11,7
1984	13,0	18,0	10,7	10,8	9,9	14,4	11,7	11,9	9,6	11,0
1985	13,0	17,4	10,6	11,4	10,1	14,4	11,5	11,8	9,6	10,6
1986	12,9	16,7	10,6	10,8	9,9	14,2	11,6	11,7	9,4	10,4
1987	12,3	17,4	10,6	11,0	9,9	13,9	11,3	11,9	10,1	10,5
1988	11,6	18,2	10,3	11,1	10,0	13,4	10,5	12,1	:	10,1
1989	11,3	18,0	10,0	12,1	10,2	13,1	9,8	11,9	:	9,5
1990	11,2	17,7	9,7	12,5	10,6	13,0	9,8	12,6	:	9,3
1991	11,5	17,7	9,6	11,5	11,0	13,1	10,5	12,6	:	9,2
1991	11,5	17,7	10,1	11,5	11,0	13,1	10,5	12,6	:	9,2
1992	11,5	17,8	10,4	10,9	11,7	13,4	10,6	12,5	:	9,4
1993	12,0	18,1	10,6	10,9	11,8	14,0	10,8	12,4	:	9,6
1994	12,1	17,5	10,3	10,6	11,3	14,0	10,4	11,9	:	9,2
1995	12,1	17,3	10,2	11,3	11,2	14,1	9,6	11,3	:	9,2

<sup>(1)</sup> 1970-1991: D\_90.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-14 <sup>(3)</sup>	US	JP
1970	9,8	7,3	10,0	13,9	10,5	9,4	9,4	9,8	11,5	5,9
1971	9,8	7,1	10,3	14,7	11,1	9,9	9,9	10,4	11,7	6,3
1972	9,6	7,6	10,2	15,1	11,6	10,1	10,0	10,6	11,6	6,5
1973	9,9	7,3	10,0	14,8	11,4	10,1	10,1	10,5	11,3	6,7
1974	10,1	7,4	10,0	15,1	12,6	10,5	10,4	11,0	11,4	7,5
1975	11,0	9,3	11,5	15,7	14,0	11,1	11,0	11,8	11,6	8,4
1976	11,3	9,7	12,4	16,5	13,5	11,1	11,0	11,7	11,4	8,3
1977	11,0	9,8	12,5	18,4	12,6	11,3	11,2	11,8	11,1	8,2
1978	11,8	9,8	12,4	19,2	12,1	11,4	11,4	11,9	10,7	8,0
1979	11,6	9,7	12,2	19,4	11,8	11,4	11,4	11,9	10,4	8,0
1980	11,6	10,3	12,0	20,0	12,8	11,8	11,7	12,3	10,6	7,9
1981	11,9	10,4	12,5	20,0	13,3	12,2	12,1	12,8	10,4	7,9
1982	12,1	10,3	12,8	19,9	12,9	12,2	12,2	12,7	10,9	7,9
1983	12,1	10,4	13,2	19,2	12,9	12,2	12,2	12,7	10,7	7,8
1984	12,2	10,3	13,3	18,6	12,7	12,0	12,0	12,5	10,5	7,7
1985	12,3	10,3	13,9	18,2	12,2	12,0	12,0	12,4	10,6	7,5
1986	12,5	10,2	14,1	18,1	12,2	11,9	11,8	12,2	10,6	7,6
1987	12,6	10,3	14,2	17,5	12,1	11,8	11,8	12,2	10,6	7,5
1988	12,3	10,8	13,7	17,1	11,8	11,6	11,6	12,0	10,4	7,2
1989	12,0	11,5	13,6	17,3	11,5	11,3	11,4	11,7	10,3	7,1
1990	11,6	11,9	14,4	18,1	11,5	11,4	11,5	11,8	10,5	7,0
1991	11,8	12,9	16,8	18,3	11,7	11,5	11,5	11,9	10,8	6,9
1991	11,8	12,9	16,8	18,3	11,7	11,6	11,6	12,0	10,8	6,9
1992	12,0	13,9	17,3	18,7	11,8	11,8	11,8	12,1	10,6	7,0
1993	12,4	14,2	16,2	18,5	10,7	12,0	11,9	12,1	10,5	7,2
1994	12,4	13,6	15,2	17,6	9,1	11,7	11,7	11,6	10,2	7,2
1995	12,4	13,7	14,8	16,7	8,5	11,6	11,5	11,4	9,9	7,4

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans L; 1970-1991: y compris D\_90.

Tableau 62B

**Rémunération des salariés, administrations publiques**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	9,7	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	10,1	14,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	10,6	14,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	10,8	14,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	11,0	16,0	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	12,2	17,2	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	12,2	17,1	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	12,5	16,7	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	12,9	17,0	:	:	:	12,6	:	:	:	:
1979	13,2	17,3	:	:	:	12,6	:	:	:	:
1980	13,3	18,0	:	:	:	12,9	:	:	:	:
1981	13,9	19,0	:	:	:	13,3	:	:	:	:
1982	13,7	19,5	:	:	:	13,7	:	:	:	:
1983	13,2	19,0	:	:	:	13,8	:	:	:	:
1984	13,3	18,0	:	:	:	13,8	:	:	:	:
1985	12,7	17,4	:	:	:	13,8	:	:	:	:
1986	12,6	16,7	:	:	:	13,7	:	:	:	:
1987	12,1	17,4	:	:	:	13,3	:	:	:	:
1988	11,4	18,2	:	:	:	12,8	:	:	:	:
1989	11,1	18,0	:	:	:	12,5	:	:	:	:
1990	11,2	17,7	:	:	:	12,5	10,4	:	10,2	:
1991	11,4	17,7	9,0	:	:	12,7	11,0	:	10,1	:
1992	11,5	17,8	9,2	:	:	13,0	11,2	:	10,1	:
1993	11,9	18,1	9,3	:	:	13,5	11,4	:	10,0	:
1994	12,0	17,5	9,0	:	:	13,5	11,0	:	9,6	:
1995	12,0	17,3	9,0	11,3	11,3	13,7	10,2	11,2	9,6	10,8
1996	11,9	17,3	8,9	10,7	11,3	13,9	9,7	11,5	9,6	10,4
1997	11,8	17,2	8,7	11,6	10,9	13,8	9,2	11,6	9,3	10,2
1998	11,7	17,4	8,4	11,7	10,7	13,7	8,8	10,7	9,1	10,2
1999	11,6	17,3	8,3	11,5	10,5	13,7	8,2	10,7	8,7	10,2
2000	11,5	17,1	8,2	11,8	10,3	13,6	7,8	10,5	8,7	10,0
2001	11,4	17,1	7,9	11,6	10,1	13,5	7,4	10,4	8,6	9,8
2002	11,3	17,0	7,7	11,4	9,9	13,3	7,1	10,2	8,5	9,6

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	11,5	:	:	:	11,5	5,9
1971	:	:	:	:	12,1	:	:	:	11,7	6,3
1972	:	:	:	:	12,6	:	:	:	11,6	6,5
1973	:	:	:	:	12,4	:	:	:	11,3	6,7
1974	:	:	:	:	13,6	:	:	:	11,4	7,5
1975	:	:	12,6	:	15,0	:	:	:	11,6	8,4
1976	:	:	13,5	:	14,4	:	:	:	11,4	8,3
1977	:	:	13,6	:	13,4	:	:	:	11,1	8,2
1978	:	:	13,4	:	12,9	:	:	:	10,7	8,0
1979	:	:	13,1	:	12,5	:	:	:	10,4	8,0
1980	:	:	13,0	:	13,4	:	:	:	10,6	7,9
1981	:	:	13,4	:	13,9	:	:	:	10,4	7,9
1982	:	:	13,8	:	13,8	:	:	:	10,9	7,9
1983	:	:	14,2	:	13,7	:	:	:	10,7	7,8
1984	:	:	14,1	:	13,3	:	:	:	10,5	7,7
1985	:	:	14,7	:	12,8	:	:	:	10,6	7,5
1986	:	:	14,9	:	12,8	:	:	:	10,6	7,6
1987	:	:	15,0	:	12,7	:	:	:	10,6	7,5
1988	12,2	:	14,6	:	12,3	:	:	:	10,4	7,2
1989	12,0	:	14,3	:	11,9	:	:	:	10,3	7,1
1990	11,8	:	15,1	:	12,0	:	:	:	10,5	7,0
1991	12,0	:	17,6	:	12,2	:	:	:	10,8	6,9
1992	12,2	:	18,0	:	12,3	:	:	:	10,6	7,0
1993	12,7	:	16,8	19,1	11,1	:	:	:	10,5	7,2
1994	12,7	:	15,9	18,2	9,4	:	:	:	10,2	7,2
1995	12,6	13,7	15,4	17,3	8,8	11,1	11,1	11,1	9,9	7,4
1996	12,3	13,6	15,6	17,8	8,3	11,2	11,2	11,1	9,7	7,3
1997	11,5	13,9	14,6	17,5	7,8	11,0	11,1	10,8	9,5	7,3
1998	11,3	14,2	13,9	16,9	7,4	10,8	10,8	10,5	9,3	7,6
1999	11,4	14,5	13,6	16,7	7,4	10,7	10,7	10,5	9,1	:
2000	11,1	15,2	13,0	16,6	7,5	10,5	10,5	10,3	9,0	:
2001	10,7	15,4	12,6	16,5	7,6	10,3	10,4	10,2	8,9	:
2002	10,3	15,5	12,3	16,4	7,6	10,1	10,2	10,0	8,8	:

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 63

**Consommation collective des administrations publiques**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	7,4	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	7,8	7,3	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	7,9	7,2	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	8,0	7,0	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	7,9	7,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	8,6	7,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	8,5	7,3	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	8,7	7,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	9,2	7,9	:	:	:	9,0	:	:	:	:
1979	9,4	8,1	:	:	:	9,1	:	:	:	:
1980	9,4	8,8	:	:	:	9,4	:	:	:	:
1981	9,8	9,0	:	:	:	9,8	:	:	:	:
1982	9,6	8,8	:	:	:	10,0	:	:	:	:
1983	9,3	8,5	:	:	:	10,2	:	:	:	:
1984	9,2	8,3	:	:	:	10,3	:	:	:	:
1985	9,0	8,0	:	:	:	10,3	:	:	:	:
1986	9,0	7,7	:	:	:	10,2	:	:	:	:
1987	8,7	8,3	:	:	:	10,1	:	:	:	:
1988	8,0	8,3	:	:	:	10,0	:	:	:	:
1989	7,7	8,3	:	:	:	9,5	:	:	:	:
1990	7,5	8,2	:	:	:	9,4	6,6	:	8,6	:
1991	7,8	8,5	8,7	:	:	9,6	7,0	:	8,4	:
1992	7,5	8,6	8,7	:	:	9,8	7,0	:	8,4	:
1993	7,8	9,3	8,8	:	:	10,4	6,6	:	8,2	:
1994	7,9	9,0	8,5	:	:	10,0	6,4	:	7,9	:
1995	7,8	8,4	8,4	9,4	8,0	9,8	6,1	7,3	8,6	11,6
1996	7,7	8,5	8,4	8,5	7,8	9,9	5,8	7,3	8,7	11,3
1997	7,6	8,2	8,1	8,9	7,7	10,0	5,5	7,2	8,4	11,0
1998	7,6	8,2	8,0	9,1	8,1	9,5	5,2	7,1	7,9	10,8
1999	7,7	8,1	7,9	8,9	8,0	9,5	5,0	7,2	7,8	10,8
2000	7,6	8,0	7,8	8,9	7,9	9,3	4,8	7,1	7,7	10,8
2001	7,6	7,9	7,6	8,8	7,9	9,2	4,7	7,1	7,7	10,6
2002	7,4	7,9	7,6	8,6	7,8	9,0	4,5	7,0	7,5	10,5



(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	9,0	:	:	:	:	:
1971	:	:	:	:	9,1	:	:	:	:	:
1972	:	:	:	:	9,3	:	:	:	:	:
1973	:	:	:	:	9,2	:	:	:	:	:
1974	:	:	:	:	9,3	:	:	:	:	:
1975	:	:	7,2	:	10,1	:	:	:	:	:
1976	:	:	7,3	:	10,1	:	:	:	:	:
1977	:	:	7,5	:	9,6	:	:	:	:	:
1978	:	:	7,3	:	9,8	:	:	:	:	:
1979	:	:	7,0	:	9,7	:	:	:	:	:
1980	:	:	7,2	:	10,4	:	:	:	:	:
1981	:	:	7,3	:	10,7	:	:	:	:	:
1982	:	:	7,4	:	10,7	:	:	:	:	:
1983	:	:	7,6	:	10,5	:	:	:	:	:
1984	:	:	7,3	:	10,6	:	:	:	:	:
1985	:	:	7,5	:	10,3	:	:	:	:	:
1986	:	:	7,4	:	10,0	:	:	:	:	:
1987	:	:	7,5	:	9,5	:	:	:	:	:
1988	7,9	:	7,2	:	8,9	:	:	:	:	:
1989	7,8	:	6,9	:	8,8	:	:	:	:	:
1990	7,5	:	7,4	:	9,2	:	:	:	:	:
1991	7,6	:	8,8	:	9,4	:	:	:	:	:
1992	7,6	:	9,2	:	9,2	:	:	:	:	:
1993	7,8	:	9,0	:	8,8	:	:	:	:	:
1994	7,8	:	8,8	:	8,7	:	:	:	:	:
1995	8,2	8,0	8,3	:	8,2	8,6	8,6	:	:	:
1996	8,2	7,6	8,4	:	8,1	8,6	8,6	:	:	:
1997	8,0	7,8	8,4	:	7,4	8,4	8,5	:	:	:
1998	8,0	7,9	8,1	4,6	7,4	8,3	8,3	8,0	:	:
1999	8,0	8,2	8,1	4,3	7,5	8,3	8,3	8,0	:	:
2000	7,8	8,5	7,7	4,2	7,3	8,2	8,2	7,9	:	:
2001	7,5	8,4	7,5	4,1	7,4	8,0	8,0	7,8	:	:
2002	7,2	8,4	7,4	4,1	7,5	7,9	7,9	7,7	:	:

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 64

**Transferts sociaux en nature**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	9,5	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	10,1	14,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	10,5	14,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	10,6	15,1	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	11,2	16,3	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	12,7	17,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	13,1	17,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	13,3	17,0	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	13,6	17,3	:	:	:	11,6	:	:	:	:
1979	13,7	17,6	:	:	:	11,8	:	:	:	:
1980	13,6	18,5	:	:	:	12,1	:	:	:	:
1981	14,5	19,4	:	:	:	12,6	:	:	:	:
1982	14,4	19,9	:	:	:	13,1	:	:	:	:
1983	14,3	19,4	:	:	:	13,1	:	:	:	:
1984	14,3	18,2	:	:	:	13,5	:	:	:	:
1985	14,0	17,9	:	:	:	13,4	:	:	:	:
1986	13,8	17,0	:	:	:	13,2	:	:	:	:
1987	14,0	17,5	:	:	:	13,0	:	:	:	:
1988	13,2	18,0	:	:	:	12,8	:	:	:	:
1989	12,8	17,7	:	:	:	12,8	:	:	:	:
1990	12,8	17,4	:	:	:	12,9	9,8	:	9,2	:
1991	13,2	17,3	10,5	:	:	13,0	10,4	:	9,6	:
1992	13,5	17,2	11,0	:	:	13,2	10,8	:	9,7	:
1993	13,7	17,5	11,0	:	:	14,1	10,9	:	9,8	:
1994	13,6	16,9	11,2	:	:	14,1	11,0	:	9,3	:
1995	13,7	17,4	11,4	5,9	10,1	14,1	10,4	10,6	9,6	12,5
1996	14,1	17,4	11,6	6,0	10,1	14,2	10,0	10,8	10,1	11,9
1997	13,7	17,4	11,3	6,3	9,9	14,2	9,6	11,0	9,4	11,9
1998	13,6	17,6	11,1	6,2	9,4	14,1	9,3	10,9	9,3	11,9
1999	13,7	17,7	11,1	6,1	9,3	14,1	8,9	10,9	9,7	12,0
2000	13,6	17,4	11,2	6,2	8,9	14,0	8,5	10,8	9,6	12,1
2001	13,4	17,3	11,0	6,1	8,8	13,8	8,2	10,6	9,6	12,1
2002	13,2	17,2	11,0	6,0	8,7	13,5	8,0	10,3	9,5	11,9

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	9,1	:	:	:	:	:
1971	:	:	:	:	9,3	:	:	:	:	:
1972	:	:	:	:	9,4	:	:	:	:	:
1973	:	:	:	:	9,4	:	:	:	:	:
1974	:	:	:	:	11,2	:	:	:	:	:
1975	:	:	10,6	:	12,3	:	:	:	:	:
1976	:	:	11,5	:	12,0	:	:	:	:	:
1977	:	:	11,8	:	11,2	:	:	:	:	:
1978	:	:	11,7	:	10,6	:	:	:	:	:
1979	:	:	11,4	:	10,3	:	:	:	:	:
1980	:	:	11,5	:	11,2	:	:	:	:	:
1981	:	:	11,8	:	11,6	:	:	:	:	:
1982	:	:	11,9	:	11,5	:	:	:	:	:
1983	:	:	12,2	:	11,5	:	:	:	:	:
1984	:	:	12,4	:	11,1	:	:	:	:	:
1985	:	:	13,1	:	10,6	:	:	:	:	:
1986	:	:	13,6	:	11,0	:	:	:	:	:
1987	:	:	13,8	:	11,0	:	:	:	:	:
1988	11,6	:	13,3	:	10,8	:	:	:	:	:
1989	11,4	:	13,3	:	10,6	:	:	:	:	:
1990	11,3	:	14,2	:	10,7	:	:	:	:	:
1991	11,5	:	16,1	:	11,4	:	:	:	:	:
1992	12,0	:	16,2	:	12,0	:	:	:	:	:
1993	12,6	:	15,3	:	11,7	:	:	:	:	:
1994	12,7	:	14,6	:	11,4	:	:	:	:	:
1995	12,2	10,6	14,5	:	11,5	12,0	11,9	:	:	:
1996	12,1	11,3	14,8	:	11,3	12,1	12,0	:	:	:
1997	11,7	11,3	14,1	:	11,0	11,9	11,8	:	:	:
1998	11,6	11,4	13,5	22,1	10,8	11,8	11,7	11,9	:	:
1999	11,9	11,8	13,4	22,7	10,8	11,8	11,7	12,0	:	:
2000	11,6	12,3	12,8	22,1	10,9	11,7	11,6	11,9	:	:
2001	11,4	12,2	12,5	21,8	11,1	11,5	11,4	11,8	:	:
2002	11,1	12,1	12,3	21,6	11,1	11,3	11,2	11,6	:	:

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 65A

**Transferts sociaux autres qu'en nature**  
**États membres de l'UE: ancienne définition**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	16,4	11,1	13,0	8,6	7,1	14,3	7,9	11,5	12,9	15,9
1971	16,6	11,0	13,3	8,7	7,9	14,3	8,2	12,2	14,4	17,0
1972	17,2	11,1	13,8	8,1	8,0	14,5	8,1	13,1	14,7	18,1
1973	17,8	10,8	13,9	7,2	8,1	14,6	8,7	12,7	13,7	18,5
1974	18,4	11,7	15,1	7,9	8,1	15,0	10,4	12,4	13,1	19,7
1975	21,4	13,4	18,1	8,1	8,9	16,8	11,7	14,1	18,9	21,9
1976	21,9	13,2	17,8	8,1	9,5	16,7	11,7	13,9	19,6	22,3
1977	22,7	13,8	17,8	8,8	9,9	17,1	10,9	13,6	20,8	23,1
1978	23,2	14,6	17,4	9,4	11,4	17,9	10,5	14,5	21,0	23,9
1979	23,7	15,1	17,1	9,0	12,4	18,0	10,5	13,7	20,7	24,7
1980	23,6	16,3	17,2	9,3	12,2	18,6	11,6	14,4	21,4	25,3
1981	25,5	17,3	17,9	10,8	13,5	19,7	12,5	15,9	22,6	26,4
1982	25,4	17,5	18,3	12,6	13,3	20,7	14,3	16,4	21,9	27,8
1983	26,0	17,2	17,7	12,9	13,7	20,9	14,9	17,5	21,1	28,3
1984	25,5	16,6	17,1	13,3	13,7	21,2	14,8	17,0	20,6	27,2
1985	24,9	15,9	16,8	14,1	13,7	21,7	15,1	17,3	20,5	26,3
1986	24,6	15,1	16,6	14,2	13,4	21,6	15,6	17,4	20,0	25,9
1987	24,6	15,8	16,8	14,6	13,2	21,2	16,1	17,5	20,7	26,3
1988	23,6	17,1	16,7	14,7	13,3	21,0	15,4	17,5	:	26,0
1989	23,1	18,0	16,4	15,1	13,3	20,7	13,6	17,8	:	25,1
1990	23,1	18,0	15,8	15,0	13,8	20,9	13,4	18,3	:	26,1
1991	24,0	18,7	15,4	14,9	14,6	21,4	14,1	18,4	:	26,3
1991	24,0	18,7	16,6	14,9	14,6	21,4	14,1	18,4	:	26,3
1992	24,3	19,2	17,3	14,8	15,4	22,0	14,6	19,5	:	26,7
1993	24,7	20,3	18,4	15,1	16,2	23,1	14,5	19,7	:	26,9
1994	24,3	21,7	18,6	15,2	15,8	22,9	14,4	19,7	:	25,8
1995	24,3	20,8	19,0	15,5	15,1	23,0	13,7	19,1	:	25,1

<sup>(1)</sup> 1970-1991: D\_90.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-14 <sup>(3)</sup>	US	JP
1970	14,8	3,6	7,9	11,0	8,0	12,8	12,7	11,8	7,0	4,8
1971	14,9	3,7	8,6	12,1	7,9	13,2	13,1	12,1	7,6	5,1
1972	14,8	4,9	8,8	12,7	8,6	13,6	13,5	12,7	7,7	5,4
1973	14,7	5,3	8,3	12,3	8,2	13,7	13,6	12,7	7,9	5,4
1974	14,9	5,9	8,6	14,4	8,9	14,2	14,1	13,4	8,7	6,5
1975	16,2	8,9	11,2	14,3	9,2	16,4	16,3	15,1	10,1	8,1
1976	17,0	11,5	12,2	15,2	9,7	16,5	16,4	15,4	9,8	8,9
1977	17,1	9,8	13,4	16,8	9,8	16,7	16,6	15,7	9,4	9,3
1978	18,5	9,0	13,6	17,5	10,2	17,2	17,1	16,1	8,9	9,8
1979	18,4	8,6	12,8	17,6	10,2	17,1	16,9	16,0	8,9	10,2
1980	18,3	9,4	12,5	17,4	10,6	17,3	17,2	16,1	9,8	10,5
1981	18,7	10,5	12,8	18,0	11,9	18,3	18,1	17,1	9,9	11,0
1982	19,1	10,5	13,7	18,0	12,7	18,8	18,7	17,7	10,6	11,4
1983	19,1	10,4	14,5	18,2	12,7	19,1	18,9	17,9	10,5	11,7
1984	19,3	10,5	14,5	17,4	12,8	18,7	18,6	17,6	9,7	11,4
1985	19,7	10,5	15,3	18,1	12,8	18,8	18,7	17,6	9,7	11,3
1986	19,9	10,6	15,9	18,3	13,0	18,6	18,5	17,6	9,7	11,6
1987	20,5	11,4	16,1	18,6	12,1	18,6	18,6	17,6	9,5	12,0
1988	20,0	11,1	14,4	19,3	11,2	18,4	18,3	17,2	9,4	11,8
1989	19,5	11,0	14,1	19,2	10,5	18,1	18,0	16,9	9,5	11,4
1990	19,4	11,4	15,5	19,2	10,6	18,2	18,1	17,1	10,0	11,8
1991	19,6	12,6	19,3	20,6	11,9	18,4	18,3	17,4	10,9	11,3
1991	19,6	12,6	19,3	20,6	11,9	18,7	18,6	17,7	10,9	11,3
1992	19,9	13,5	23,2	22,7	13,2	19,4	19,4	18,6	11,6	11,8
1993	21,4	15,0	24,7	24,4	13,8	20,3	20,3	19,5	11,8	12,5
1994	21,7	14,8	24,5	24,1	13,7	20,3	20,2	19,4	11,6	13,1
1995	21,6	15,1	22,9	22,5	13,5	20,2	20,1	19,3	11,7	14,0

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans L; 1970-1991: y compris D\_90.

Tableau 65B

**Transferts sociaux autres qu'en nature**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	11,7	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	11,9	11,0	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	12,3	11,0	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	12,8	10,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	13,3	11,9	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	15,6	13,2	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	15,9	13,1	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	16,5	13,7	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	16,8	14,5	:	:	:	14,9	:	:	:	:
1979	17,2	14,9	:	:	:	15,1	:	:	:	:
1980	17,3	16,0	:	:	:	15,5	:	:	:	:
1981	18,6	17,2	:	:	:	16,4	:	:	:	:
1982	18,8	17,4	:	:	:	17,1	:	:	:	:
1983	19,5	16,9	:	:	:	17,3	:	:	:	:
1984	18,8	16,6	:	:	:	17,5	:	:	:	:
1985	18,3	15,8	:	:	:	17,7	:	:	:	:
1986	18,0	15,1	:	:	:	17,5	:	:	:	:
1987	17,6	15,8	:	:	:	17,2	:	:	:	:
1988	16,9	17,0	:	:	:	17,0	:	:	:	:
1989	16,3	17,8	:	:	:	16,7	:	:	:	:
1990	16,2	17,9	:	:	:	16,9	11,9	:	15,1	:
1991	16,6	18,4	15,7	:	:	17,3	12,6	:	15,9	:
1992	16,7	18,9	16,3	:	:	17,7	13,0	:	15,8	:
1993	17,1	19,8	17,4	:	:	18,5	12,9	:	16,3	:
1994	16,8	21,2	17,7	:	:	18,4	12,7	:	16,1	:
1995	16,6	20,4	18,1	15,1	13,9	18,5	11,8	16,7	16,5	15,3
1996	16,6	19,8	19,3	15,4	13,8	18,7	11,6	16,9	16,4	14,8
1997	16,3	18,9	19,3	15,6	13,3	18,8	10,9	17,3	15,7	13,9
1998	16,0	18,2	18,9	15,6	12,8	18,4	10,3	17,0	15,4	13,0
1999	15,7	17,7	18,9	15,8	12,4	18,4	10,2	17,4	15,1	12,5
2000	15,6	17,2	18,7	16,0	12,3	18,1	10,0	17,2	14,8	12,0
2001	15,5	16,9	18,5	16,0	12,3	17,8	9,6	17,0	14,5	11,6
2002	15,5	16,6	18,3	16,0	12,2	17,4	9,4	16,9	14,1	11,1

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	8,9	:	:	:	7,0	4,8
1971	:	:	:	:	8,8	:	:	:	7,6	5,1
1972	:	:	:	:	9,4	:	:	:	7,7	5,4
1973	:	:	:	:	9,0	:	:	:	7,9	5,4
1974	:	:	:	:	9,8	:	:	:	8,7	6,5
1975	:	:	9,4	:	10,2	:	:	:	10,1	8,1
1976	:	:	10,4	:	10,7	:	:	:	9,8	8,9
1977	:	:	11,7	:	10,9	:	:	:	9,4	9,3
1978	:	:	12,1	:	11,2	:	:	:	8,9	9,8
1979	:	:	11,3	:	11,3	:	:	:	8,9	10,2
1980	:	:	11,0	:	11,9	:	:	:	9,8	10,5
1981	:	:	11,2	:	13,3	:	:	:	9,9	11,0
1982	:	:	12,2	:	14,2	:	:	:	10,6	11,4
1983	:	:	13,0	:	14,1	:	:	:	10,5	11,7
1984	:	:	13,2	:	14,1	:	:	:	9,7	11,4
1985	:	:	13,9	:	14,1	:	:	:	9,7	11,3
1986	:	:	14,4	:	14,2	:	:	:	9,7	11,6
1987	:	:	14,5	:	13,3	:	:	:	9,5	12,0
1988	18,5	:	13,8	:	12,3	:	:	:	9,4	11,3
1989	17,9	:	13,5	:	11,7	:	:	:	9,5	10,9
1990	17,8	:	14,9	:	11,9	:	:	:	10,0	11,4
1991	17,7	:	18,6	:	14,0	:	:	:	10,9	10,8
1992	18,1	:	22,5	:	15,6	:	:	:	11,6	11,3
1993	19,4	:	24,0	24,4	16,0	:	:	:	11,8	11,9
1994	19,6	:	23,8	24,0	15,7	:	:	:	11,6	12,5
1995	19,5	11,7	22,2	21,3	15,4	17,3	17,3	17,2	11,7	13,4
1996	19,5	11,8	21,5	20,3	14,9	17,7	17,7	17,4	11,6	13,5
1997	18,9	11,7	19,9	19,7	14,4	17,6	17,6	17,2	11,3	13,7
1998	18,6	11,7	18,3	19,5	13,7	17,2	17,1	16,7	10,9	14,6
1999	18,6	11,8	17,8	19,1	13,5	17,1	17,1	16,5	10,7	17,4
2000	18,6	12,5	16,5	18,4	13,2	16,9	16,8	16,2	10,4	18,0
2001	18,7	12,8	15,8	17,9	13,0	16,6	16,6	16,0	10,3	17,8
2002	18,9	13,3	15,2	17,4	12,7	16,4	16,4	15,7	10,3	19,1

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 66A

**Intérêts; administrations publiques**  
**États membres de l'UE: ancienne définition**

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	3,2	1,3	1,0	0,8	0,6	1,1	3,6	1,7	1,0	2,7
1971	3,1	1,3	1,0	0,9	0,5	1,0	3,5	1,9	1,0	2,7
1972	3,1	1,3	1,0	0,8	0,5	0,8	3,3	2,1	1,0	2,6
1973	3,1	1,2	1,1	0,8	0,6	0,7	3,3	2,3	0,8	2,6
1974	3,3	1,2	1,2	1,1	0,5	0,8	3,6	2,8	0,7	2,8
1975	3,4	1,2	1,4	1,2	0,5	1,2	4,1	3,6	0,7	2,9
1976	3,6	1,3	1,6	1,3	0,4	1,1	4,8	4,0	0,7	2,9
1977	4,0	1,8	1,7	1,2	0,5	1,2	4,9	4,4	0,8	3,0
1978	4,4	2,1	1,7	1,4	0,5	1,3	5,3	5,2	0,8	3,2
1979	5,0	3,4	1,7	1,8	0,6	1,4	5,7	5,1	0,7	3,3
1980	5,9	3,8	1,9	2,0	0,7	1,4	6,0	5,4	1,1	3,7
1981	7,6	5,1	2,3	2,6	0,8	1,9	6,8	6,2	1,2	4,4
1982	9,0	5,8	2,8	2,8	0,9	2,0	8,2	7,1	1,4	5,1
1983	9,1	7,8	3,0	3,6	1,2	2,5	8,5	7,5	1,4	5,5
1984	9,6	9,3	3,0	4,3	1,9	2,6	8,6	8,0	1,5	5,9
1985	10,3	9,6	3,0	4,9	1,9	2,8	9,3	8,0	1,0	6,1
1986	10,9	8,6	3,0	5,2	3,7	2,8	8,8	8,5	0,9	6,1
1987	10,4	8,0	2,9	6,5	4,2	2,7	8,8	7,9	1,0	6,1
1988	9,9	7,6	2,9	7,4	3,3	2,6	8,2	7,9	:	6,1
1989	10,1	7,2	2,7	7,5	3,9	2,7	7,4	8,7	:	5,8
1990	10,4	7,3	2,6	10,0	3,9	2,9	7,4	9,4	0,4	5,7
1991	10,0	7,3	2,8	9,3	3,7	2,9	7,2	10,1	0,4	5,9
1991	10,0	7,3	2,6	9,3	3,7	2,9	7,2	10,1	0,4	5,9
1992	10,6	6,6	3,2	11,5	4,2	3,2	6,7	11,4	0,3	6,0
1993	10,7	7,3	3,2	12,6	5,0	3,3	6,3	12,0	0,3	6,0
1994	10,0	6,7	3,3	13,9	4,7	3,5	5,6	10,9	0,3	5,6
1995	8,8	6,4	3,7	12,7	5,3	3,7	5,0	11,3	0,3	5,7

(1) 1970-1991: D\_90.



(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-14 <sup>(3)</sup>	US	JP
1970	1,0	0,5	1,0	1,8	3,9	1,3	1,3	1,8	2,3	0,6
1971	1,0	0,5	0,9	1,9	3,6	1,3	1,3	1,7	2,2	0,6
1972	1,0	0,6	0,8	1,8	3,5	1,3	1,3	1,7	2,1	0,8
1973	0,9	0,4	0,7	1,8	3,6	1,4	1,3	1,7	2,3	0,8
1974	1,0	0,4	0,6	2,0	4,2	1,5	1,5	1,9	2,4	0,9
1975	1,3	0,7	0,7	2,1	3,9	1,8	1,8	2,1	2,5	1,2
1976	1,6	0,9	0,7	2,0	4,2	1,9	1,9	2,2	2,6	1,5
1977	1,8	1,4	0,8	2,4	4,3	2,1	2,1	2,4	2,5	1,9
1978	2,1	2,3	0,8	2,5	4,2	2,3	2,3	2,5	2,6	2,2
1979	2,2	2,4	0,9	2,9	4,4	2,4	2,4	2,7	2,9	2,6
1980	2,4	2,6	1,0	3,9	4,7	2,6	2,6	3,0	3,2	3,1
1981	2,7	4,6	1,1	5,1	5,0	3,2	3,2	3,6	3,8	3,5
1982	3,0	5,0	1,3	6,6	5,0	3,7	3,6	4,0	4,3	3,8
1983	2,9	6,0	1,5	6,9	4,7	4,1	4,0	4,3	4,5	4,2
1984	3,3	6,7	1,7	7,3	4,9	4,3	4,3	4,6	4,8	4,4
1985	3,4	7,5	1,8	8,1	5,0	4,5	4,5	4,8	5,1	4,4
1986	3,5	7,6	1,7	7,1	4,5	4,7	4,7	4,9	5,1	4,4
1987	3,8	7,5	1,7	6,2	4,3	4,6	4,6	4,7	5,0	4,4
1988	3,9	6,8	1,6	5,4	3,9	4,4	4,5	4,5	5,0	4,2
1989	3,9	6,0	1,5	5,2	3,7	4,6	4,7	4,6	5,1	4,0
1990	4,0	7,8	1,4	4,8	3,1	4,8	4,9	4,7	5,2	3,9
1991	4,1	7,6	1,9	5,0	2,7	5,0	5,1	4,8	5,3	3,7
1991	4,1	7,6	1,9	5,0	2,7	4,9	5,0	4,7	5,3	3,7
1992	4,2	7,0	2,6	5,2	2,7	5,4	5,5	5,2	5,1	3,7
1993	4,2	6,1	4,5	6,0	2,8	5,5	5,6	5,3	4,8	3,7
1994	4,0	6,1	5,0	6,6	3,2	5,3	5,4	5,2	4,7	3,7
1995	4,3	6,2	5,2	6,8	3,4	5,5	5,6	5,4	4,9	3,8

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans L; 1970-1991: y compris D\_90.

Tableau 66B

**Intérêts; administrations publiques**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	3,6	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	3,7	1,3	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	3,7	1,3	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	3,8	1,2	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	3,9	1,2	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	4,2	1,2	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	4,2	1,3	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	4,8	1,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	5,1	2,1	:	:	:	1,3	:	:	:	:
1979	5,8	3,4	:	:	:	1,4	:	:	:	:
1980	6,6	3,8	:	:	:	1,4	:	:	:	:
1981	8,4	5,1	:	:	:	1,9	:	:	:	:
1982	9,5	5,8	:	:	:	2,0	:	:	:	:
1983	10,0	7,8	:	:	:	2,5	:	:	:	:
1984	10,1	9,3	:	:	:	2,6	:	:	:	:
1985	11,1	9,6	:	:	:	2,8	:	:	:	:
1986	11,4	8,5	:	:	:	2,8	:	:	:	:
1987	10,7	8,0	:	:	:	2,7	:	:	:	:
1988	10,3	7,6	:	:	:	2,6	:	:	:	:
1989	11,3	7,2	:	:	:	2,7	:	:	:	:
1990	11,9	7,3	:	:	:	2,9	7,9	:	0,4	:
1991	11,3	7,3	2,8	:	:	3,0	7,6	:	0,3	:
1992	11,2	6,6	3,3	:	:	3,2	7,1	:	0,3	:
1993	11,2	7,3	3,4	:	:	3,5	6,7	:	0,3	:
1994	9,7	6,7	3,3	:	:	3,6	6,1	:	0,4	:
1995	9,3	6,4	3,7	11,1	5,2	3,8	5,4	11,5	0,3	5,9
1996	8,9	6,1	3,7	10,5	5,3	3,9	4,6	11,5	0,3	5,6
1997	8,0	5,7	3,6	8,2	4,8	3,7	4,2	9,4	0,3	5,2
1998	7,7	5,3	3,6	7,8	4,3	3,6	3,4	8,1	0,4	4,8
1999	7,2	4,7	3,5	7,6	3,6	3,4	2,5	6,8	0,3	4,4
2000	7,0	4,4	3,4	7,3	3,4	3,3	2,1	6,4	0,3	3,9
2001	6,6	4,0	3,3	6,7	3,3	3,2	1,8	6,2	0,3	3,4
2002	6,3	3,7	3,2	6,1	3,2	3,1	1,6	6,0	0,3	3,0

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	4,8	:	:	:	2,3	0,6
1971	:	:	:	:	4,6	:	:	:	2,2	0,6
1972	:	:	:	:	4,5	:	:	:	2,1	0,8
1973	:	:	:	:	4,6	:	:	:	2,3	0,8
1974	:	:	:	:	5,3	:	:	:	2,4	0,9
1975	:	:	0,6	:	5,0	:	:	:	2,5	1,2
1976	:	:	0,6	:	5,4	:	:	:	2,6	1,5
1977	:	:	0,8	:	5,4	:	:	:	2,5	1,9
1978	:	:	0,8	:	5,3	:	:	:	2,6	2,2
1979	:	:	0,9	:	5,4	:	:	:	2,9	2,6
1980	:	:	1,0	:	5,7	:	:	:	3,2	3,1
1981	:	:	1,1	:	6,0	:	:	:	3,8	3,5
1982	:	:	1,2	:	6,0	:	:	:	4,3	3,8
1983	:	:	1,5	:	5,7	:	:	:	4,5	4,2
1984	:	:	1,6	:	6,0	:	:	:	4,8	4,4
1985	:	:	1,8	:	6,0	:	:	:	5,1	4,4
1986	:	:	1,7	:	5,7	:	:	:	5,1	4,4
1987	:	:	1,6	:	4,7	:	:	:	5,0	4,4
1988	3,9	:	1,6	:	4,2	:	:	:	5,0	4,2
1989	3,9	:	1,4	:	4,1	:	:	:	5,1	4,0
1990	4,0	:	1,4	:	3,8	:	:	:	5,2	3,9
1991	4,2	:	1,9	:	3,2	:	:	:	5,3	3,7
1992	4,3	:	2,6	:	3,1	:	:	:	5,1	3,7
1993	4,3	:	4,5	6,1	3,1	:	:	:	4,8	3,7
1994	4,1	:	4,2	6,6	3,4	:	:	:	4,7	3,7
1995	4,3	6,2	4,0	7,1	3,7	5,5	5,6	5,4	4,9	3,8
1996	4,2	5,3	4,3	7,1	3,7	5,6	5,7	5,5	4,7	3,7
1997	3,9	4,2	4,3	6,8	3,7	5,1	5,1	5,0	4,5	3,7
1998	3,8	3,5	3,7	6,2	3,6	4,7	4,8	4,6	4,3	3,7
1999	3,6	3,2	3,5	5,5	3,0	4,3	4,3	4,1	3,9	4,1
2000	3,5	3,2	3,2	4,2	2,6	4,1	4,1	3,9	3,6	5,1
2001	3,4	3,3	2,9	3,6	2,4	3,9	3,9	3,6	3,3	5,7
2002	3,3	3,4	2,7	3,4	2,1	3,8	3,8	3,5	3,1	6,8

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 67A

**Subventions; administrations publiques**  
**États membres de l'UE: ancienne définition**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	2,7	2,8	2,0	0,8	0,8	2,0	4,3	1,7	1,1	1,6
1971	2,6	2,7	1,9	1,2	1,0	1,9	4,1	2,0	1,2	1,2
1972	2,9	2,8	2,1	1,2	1,0	1,9	3,8	2,1	1,4	1,4
1973	3,3	3,0	2,2	1,7	0,9	2,1	2,9	1,9	1,7	1,7
1974	2,9	3,4	2,1	2,5	0,9	2,0	4,8	1,7	1,7	1,7
1975	3,1	2,7	2,2	2,4	1,1	2,3	6,2	3,2	2,7	1,7
1976	3,6	2,9	2,2	2,6	1,2	2,4	5,9	2,9	3,2	2,3
1977	3,9	3,1	2,3	2,7	1,4	2,5	7,8	3,1	3,9	2,8
1978	3,9	3,2	2,6	2,7	1,8	2,4	8,6	3,1	4,2	2,9
1979	4,2	3,1	2,5	2,1	1,6	2,5	8,1	3,3	3,8	3,0
1980	3,6	3,1	2,3	2,2	2,0	2,5	7,2	3,5	2,9	2,9
1981	3,7	2,9	2,1	3,9	1,9	2,8	6,1	3,4	3,7	2,7
1982	3,6	3,1	2,1	4,3	2,4	2,7	5,8	3,7	3,7	3,0
1983	4,0	3,2	2,1	4,3	2,4	2,8	6,3	3,6	4,0	3,2
1984	3,8	3,2	2,3	3,9	2,6	3,0	6,9	3,8	3,1	3,4
1985	3,7	2,9	2,3	5,2	2,3	3,0	7,4	3,4	3,0	3,4
1986	3,6	2,9	2,3	5,9	2,0	3,1	7,2	3,6	2,9	3,5
1987	3,2	3,1	2,5	5,4	2,1	3,1	6,2	3,2	3,0	4,2
1988	3,1	3,3	2,5	4,3	2,6	2,5	6,8	2,9	3,0	4,0
1989	2,5	3,3	2,3	4,1	2,4	2,2	4,4	2,9	2,7	3,3
1990	2,8	3,3	2,2	4,0	2,4	2,1	5,6	2,5	3,0	2,9
1991	2,9	3,2	1,9	3,5	2,5	2,2	5,5	2,6	3,1	3,1
1991	2,9	3,2	2,4	3,5	2,5	2,2	5,5	2,6	3,1	3,1
1992	2,6	3,8	2,1	3,6	2,5	2,2	4,7	2,3	2,9	3,1
1993	2,6	3,9	2,1	3,9	3,1	2,4	4,9	2,7	2,8	2,9
1994	2,4	3,7	2,1	3,6	2,9	2,3	4,4	2,4	2,8	2,5
1995	2,4	3,6	2,1	3,3	3,0	2,3	4,1	1,9	2,0	1,8

<sup>(1)</sup> 1970-1991: D\_90.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-14 <sup>(3)</sup>	US	JP
1970	1,7	1,3	2,7	1,6	1,7	1,9	1,8	1,8	0,5	1,1
1971	1,7	1,2	2,7	1,8	1,6	1,9	1,9	1,8	0,4	1,1
1972	1,6	1,0	2,6	1,8	1,8	2,0	2,0	1,9	0,5	1,2
1973	1,6	0,9	2,2	1,8	2,0	2,0	2,0	2,0	0,4	1,0
1974	2,0	1,9	3,0	2,3	3,7	2,0	2,0	2,3	0,2	1,6
1975	2,8	1,7	3,7	2,9	3,6	2,4	2,4	2,6	0,3	1,5
1976	2,8	3,1	3,7	3,8	2,9	2,4	2,4	2,6	0,3	1,3
1977	2,8	3,3	3,6	3,9	2,3	2,6	2,6	2,6	0,3	1,3
1978	3,0	4,0	3,3	4,0	2,2	2,7	2,7	2,7	0,4	1,3
1979	2,8	4,0	3,4	4,1	2,4	2,8	2,7	2,7	0,3	1,3
1980	2,9	6,1	3,2	4,2	2,5	2,8	2,7	2,8	0,4	1,5
1981	2,9	7,8	3,3	4,5	2,5	2,8	2,8	2,8	0,4	1,5
1982	2,9	5,2	3,1	4,8	2,1	2,8	2,8	2,8	0,4	1,4
1983	2,8	5,9	3,2	5,0	2,1	2,9	2,9	2,8	0,6	1,4
1984	2,7	8,7	3,2	4,8	2,3	3,1	3,1	3,0	0,5	1,3
1985	2,8	6,9	3,1	4,9	2,0	3,0	3,0	2,9	0,5	1,1
1986	3,1	3,1	3,1	4,8	1,7	3,0	3,0	2,9	0,6	1,1
1987	3,1	2,3	3,0	4,6	1,5	2,9	3,0	2,8	0,7	1,0
1988	2,8	1,8	2,5	4,3	1,3	2,7	2,8	2,6	0,6	0,9
1989	2,6	1,4	2,8	4,4	1,1	2,5	2,5	2,4	0,5	0,8
1990	2,8	1,5	2,8	4,6	1,1	2,4	2,4	2,3	0,5	1,1
1991	3,1	1,3	3,4	4,9	1,0	2,4	2,4	2,3	0,5	0,8
1991	3,1	1,3	3,4	4,9	1,0	2,5	2,5	2,4	0,5	0,8
1992	3,0	1,2	3,5	5,3	1,1	2,3	2,4	2,3	0,5	0,7
1993	3,1	1,3	3,3	5,7	1,1	2,5	2,5	2,4	0,6	0,7
1994	2,5	1,2	3,0	5,1	1,1	2,3	2,4	2,3	0,5	0,7
1995	2,9	1,1	3,2	4,9	1,1	2,2	2,3	2,2	0,5	0,8

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans L; 1970-1991: y compris D\_90.

Tableau 67B

**Subventions; administrations publiques**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	2,3	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	2,2	3,3	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	2,4	3,7	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	2,5	1,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	2,3	2,2	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	2,6	1,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	2,7	1,6	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	2,9	1,3	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	3,0	1,3	:	:	:	2,2	:	:	:	:
1979	3,0	1,4	:	:	:	2,2	:	:	:	:
1980	2,8	1,6	:	:	:	2,1	:	:	:	:
1981	2,9	1,7	:	:	:	2,3	:	:	:	:
1982	2,6	1,9	:	:	:	2,4	:	:	:	:
1983	2,8	1,9	:	:	:	2,4	:	:	:	:
1984	2,9	1,8	:	:	:	2,7	:	:	:	:
1985	2,4	1,6	:	:	:	2,6	:	:	:	:
1986	2,3	1,4	:	:	:	2,6	:	:	:	:
1987	2,0	1,4	:	:	:	2,5	:	:	:	:
1988	2,1	2,1	:	:	:	2,1	:	:	:	:
1989	1,7	2,2	:	:	:	2,0	:	:	:	:
1990	1,7	2,2	:	:	:	1,8	1,1	:	2,6	:
1991	1,7	2,1	2,2	:	:	1,7	1,1	:	2,8	:
1992	1,6	2,7	1,9	:	:	1,7	1,2	:	2,8	:
1993	1,6	2,6	1,9	:	:	1,7	1,3	:	2,5	:
1994	1,5	2,6	2,1	:	:	1,6	1,1	:	2,6	:
1995	1,5	2,5	2,1	0,4	1,1	1,5	1,0	1,5	1,8	1,1
1996	1,6	2,6	2,0	0,5	1,0	1,5	1,0	1,5	2,0	1,2
1997	1,4	2,5	1,8	0,2	0,9	1,5	1,0	1,2	1,8	1,5
1998	1,5	2,3	1,8	0,1	1,1	1,4	0,8	1,3	1,8	1,5
1999	1,5	2,4	1,7	0,2	1,2	1,3	0,7	1,3	1,5	1,6
2000	1,5	2,2	1,7	0,2	1,2	1,3	0,7	1,3	1,4	1,5
2001	1,5	2,1	1,6	0,2	1,2	1,2	0,6	1,3	1,2	1,4
2002	1,6	2,0	1,6	0,2	1,2	1,2	0,6	1,2	1,1	1,3

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	1,7	:	:	:	0,5	1,1
1971	:	:	:	:	1,6	:	:	:	0,4	1,1
1972	:	:	:	:	1,8	:	:	:	0,5	1,2
1973	:	:	:	:	1,9	:	:	:	0,4	1,0
1974	:	:	:	:	3,6	:	:	:	0,2	1,6
1975	:	:	3,4	:	3,3	:	:	:	0,3	1,5
1976	:	:	3,4	:	2,7	:	:	:	0,3	1,3
1977	:	:	3,4	:	2,2	:	:	:	0,3	1,3
1978	:	:	3,2	:	2,1	:	:	:	0,4	1,3
1979	:	:	3,4	:	2,2	:	:	:	0,3	1,3
1980	:	:	3,2	:	2,3	:	:	:	0,4	1,5
1981	:	:	3,2	:	2,3	:	:	:	0,4	1,5
1982	:	:	3,1	:	1,8	:	:	:	0,4	1,4
1983	:	:	3,2	:	1,7	:	:	:	0,6	1,4
1984	:	:	3,1	:	1,9	:	:	:	0,5	1,3
1985	:	:	3,1	:	1,7	:	:	:	0,5	1,1
1986	:	:	3,1	:	1,3	:	:	:	0,6	1,1
1987	:	:	3,0	:	1,2	:	:	:	0,7	1,0
1988	3,3	:	2,9	:	1,0	:	:	:	0,6	0,9
1989	3,2	:	2,8	:	0,9	:	:	:	0,5	0,8
1990	3,1	:	2,9	:	0,9	:	:	:	0,5	1,1
1991	3,3	:	3,4	:	0,8	:	:	:	0,5	0,8
1992	3,3	:	3,5	:	0,8	:	:	:	0,5	0,7
1993	3,4	:	3,3	4,7	0,8	:	:	:	0,6	0,7
1994	2,9	:	3,2	4,3	0,8	:	:	:	0,5	0,7
1995	2,9	1,4	2,8	3,8	0,7	1,7	1,7	1,6	0,5	0,8
1996	2,6	1,5	2,1	3,3	0,8	1,7	1,6	1,6	0,4	0,7
1997	2,6	1,1	1,9	2,7	0,6	1,5	1,5	1,4	0,4	0,7
1998	2,8	1,1	1,7	2,2	0,5	1,5	1,5	1,4	0,4	0,6
1999	2,6	1,0	1,6	2,0	0,6	1,5	1,5	1,4	0,5	0,8
2000	2,5	1,2	1,6	1,6	0,6	1,5	1,5	1,3	0,4	0,9
2001	2,5	1,0	1,5	1,5	0,6	1,4	1,4	1,3	0,4	0,9
2002	2,4	1,0	1,4	1,3	0,6	1,4	1,3	1,2	0,4	0,9

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 68

**Autres dépenses courantes des administrations publiques**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	2,5	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	2,2	0,7	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	2,2	0,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	2,2	0,9	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	1,7	1,0	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	1,9	1,1	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	1,7	1,2	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	1,8	1,4	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	1,9	1,4	:	:	:	0,8	:	:	:	:
1979	1,7	1,7	:	:	:	0,8	:	:	:	:
1980	1,7	1,7	:	:	:	0,8	:	:	:	:
1981	1,8	1,7	:	:	:	0,9	:	:	:	:
1982	1,7	1,8	:	:	:	1,0	:	:	:	:
1983	1,8	1,8	:	:	:	1,1	:	:	:	:
1984	1,8	1,9	:	:	:	1,0	:	:	:	:
1985	2,0	1,9	:	:	:	1,2	:	:	:	:
1986	1,7	2,1	:	:	:	1,0	:	:	:	:
1987	1,7	2,1	:	:	:	1,1	:	:	:	:
1988	1,8	2,0	:	:	:	1,2	:	:	:	:
1989	1,8	2,0	:	:	:	1,2	:	:	:	:
1990	1,7	1,8	:	:	:	1,2	1,8	:	2,8	:
1991	1,9	2,1	1,8	:	:	1,4	2,0	:	3,2	:
1992	1,9	2,1	1,4	:	:	1,6	2,0	:	2,6	:
1993	2,0	2,3	1,5	:	:	1,7	2,2	:	3,2	:
1994	2,1	2,3	1,4	:	:	1,6	2,3	:	2,9	:
1995	2,0	2,2	1,2	1,3	0,9	1,6	2,1	1,1	3,1	1,1
1996	2,1	2,4	1,3	1,2	1,0	1,7	2,4	1,3	2,7	1,2
1997	2,2	2,4	1,4	1,1	1,1	1,6	2,2	1,3	2,9	1,2
1998	2,2	2,6	1,4	1,2	1,2	1,7	2,2	1,3	3,3	1,4
1999	2,2	2,5	1,6	1,6	1,3	1,7	2,0	1,3	3,5	1,4
2000	2,2	2,5	1,8	1,2	1,4	1,6	1,8	1,3	3,5	1,7
2001	2,2	2,5	1,8	1,3	1,4	1,6	1,6	1,3	3,5	1,8
2002	2,2	2,5	1,7	1,2	1,5	1,6	1,6	1,4	3,5	1,8



(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	0,8	:	:	:	0,2	0,1
1971	:	:	:	:	0,9	:	:	:	0,2	0,1
1972	:	:	:	:	1,0	:	:	:	0,2	0,1
1973	:	:	:	:	0,9	:	:	:	0,2	0,0
1974	:	:	:	:	1,0	:	:	:	0,2	0,1
1975	:	:	1,3	:	1,1	:	:	:	0,2	0,1
1976	:	:	1,3	:	1,1	:	:	:	0,2	0,1
1977	:	:	1,2	:	1,0	:	:	:	0,2	0,1
1978	:	:	1,1	:	1,2	:	:	:	0,2	0,1
1979	:	:	1,1	:	0,8	:	:	:	0,2	0,1
1980	:	:	1,1	:	1,0	:	:	:	0,2	0,1
1981	:	:	1,2	:	1,0	:	:	:	0,2	0,1
1982	:	:	1,3	:	1,1	:	:	:	0,2	0,1
1983	:	:	1,3	:	1,1	:	:	:	0,2	0,1
1984	:	:	1,3	:	1,1	:	:	:	0,2	0,1
1985	:	:	1,3	:	1,2	:	:	:	0,3	0,1
1986	:	:	1,4	:	1,1	:	:	:	0,3	0,1
1987	:	:	1,5	:	1,1	:	:	:	0,2	0,1
1988	2,5	:	1,5	:	1,2	:	:	:	0,2	0,5
1989	2,4	:	1,6	:	1,2	:	:	:	0,2	0,5
1990	2,3	:	1,7	:	1,1	:	:	:	0,2	0,6
1991	2,5	:	2,0	:	1,2	:	:	:	-0,5	0,6
1992	2,5	:	2,1	:	1,2	:	:	:	0,3	0,6
1993	2,7	:	2,3	0,9	1,8	:	:	:	0,3	0,7
1994	2,7	:	1,9	0,9	1,9	:	:	:	0,2	0,7
1995	2,5	1,6	1,9	2,1	1,9	1,4	1,4	1,5	0,1	0,8
1996	2,8	1,9	2,1	1,8	2,0	1,5	1,5	1,6	0,2	0,8
1997	2,6	2,0	2,3	1,8	2,0	1,5	1,5	1,6	0,1	0,8
1998	2,8	2,3	2,2	2,1	2,2	1,5	1,5	1,7	0,1	0,9
1999	2,7	2,5	2,3	2,0	2,2	1,6	1,6	1,8	0,1	0,1
2000	2,6	2,7	2,2	2,1	2,4	1,7	1,7	1,9	0,1	0,1
2001	2,6	2,8	2,2	2,1	2,3	1,7	1,7	1,8	0,1	0,1
2002	2,7	2,8	2,2	2,1	2,2	1,7	1,7	1,8	0,1	0,1

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 69A

**Total des dépenses courantes des administrations publiques**  
**États membres de l'UE: ancienne définition**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	36,2	35,0	32,4	20,8	17,5	32,9	28,7	28,8	24,7	34,8
1971	37,0	36,2	33,7	21,0	18,5	33,0	29,3	31,7	27,3	36,1
1972	38,3	36,4	34,9	20,0	18,5	33,2	28,6	33,4	27,5	37,2
1973	39,3	35,3	35,9	18,7	18,4	33,6	28,6	32,4	26,0	37,4
1974	39,7	38,7	38,6	22,8	18,8	34,4	34,8	31,7	25,7	39,7
1975	45,0	41,0	43,1	23,9	20,2	38,2	36,9	35,9	35,3	43,4
1976	45,8	40,5	42,4	24,0	21,7	38,3	37,3	35,3	36,2	44,1
1977	47,6	41,7	42,5	25,4	22,6	39,2	35,6	35,8	39,1	45,4
1978	49,0	43,2	42,2	25,9	24,9	40,6	35,7	38,3	38,4	47,0
1979	50,6	45,7	42,1	25,6	26,4	40,8	36,3	37,6	38,8	48,2
1980	51,4	49,2	42,7	26,2	28,5	41,7	39,4	38,7	40,2	49,1
1981	55,7	52,5	44,2	31,5	30,2	44,5	41,5	42,3	43,1	50,8
1982	56,6	54,2	44,9	32,3	30,8	46,2	44,2	44,1	41,8	53,2
1983	57,2	55,1	44,0	33,3	32,1	47,4	44,8	45,6	41,1	53,9
1984	56,4	54,4	43,6	34,6	32,6	48,1	44,4	45,7	39,5	52,6
1985	56,3	53,5	43,4	37,7	33,7	48,6	45,0	45,9	38,9	51,4
1986	56,3	50,6	42,8	37,4	34,8	48,2	45,1	46,8	38,2	51,0
1987	55,1	51,9	43,3	38,4	35,4	47,6	44,2	46,4	40,3	52,3
1988	52,7	55,1	42,9	38,7	34,5	46,4	42,2	46,2	:	51,3
1989	51,0	55,4	41,6	39,8	35,6	45,4	36,2	47,2	:	49,1
1990	51,1	54,9	42,0	41,9	36,5	45,7	36,7	48,5	:	49,5
1991	52,1	55,7	43,2	39,8	37,7	46,7	37,8	49,5	:	50,3
1991	52,1	55,7	42,3	39,8	37,7	46,7	37,8	49,5	:	50,3
1992	52,7	56,3	43,4	41,2	40,0	48,4	38,2	51,6	:	51,0
1993	53,7	58,9	44,8	43,4	42,5	50,7	38,0	53,1	:	51,2
1994	52,4	58,8	44,9	44,0	41,2	50,4	37,0	51,0	:	49,0
1995	51,0	57,4	45,6	45,1	40,3	50,4	34,8	49,1	:	47,7

(1) 1970-1991: D\_90.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-14 <sup>(3)</sup>	US	JP
1970	31,6	17,8	25,9	35,6	32,0	30,8	30,6	31,1	28,2	14,0
1971	32,0	17,5	27,2	38,0	31,9	32,0	31,8	32,2	28,3	14,8
1972	31,5	18,3	27,3	38,9	33,1	32,8	32,6	33,0	28,2	15,5
1973	31,9	17,9	26,1	38,4	32,9	33,1	32,9	33,1	27,5	15,6
1974	33,1	20,6	27,3	41,8	37,7	34,3	34,1	35,0	28,7	18,1
1975	36,9	25,1	32,4	43,1	39,5	38,2	38,0	38,5	30,7	20,8
1976	38,4	28,5	34,3	45,8	39,6	38,4	38,1	38,7	29,8	21,5
1977	38,4	27,0	36,0	50,7	38,0	39,1	38,8	39,3	29,1	22,3
1978	41,3	28,0	35,9	52,1	38,0	40,2	39,9	40,2	28,1	23,0
1979	40,8	27,7	34,9	53,0	38,0	40,2	39,9	40,2	28,1	23,9
1980	41,1	31,6	34,6	54,9	40,3	41,0	40,8	41,4	29,9	24,9
1981	42,2	36,9	35,7	57,2	42,4	43,3	43,1	43,7	30,6	25,9
1982	43,3	34,6	36,9	59,1	42,8	44,5	44,3	44,8	32,8	26,5
1983	43,0	36,4	38,6	59,0	42,3	45,2	44,9	45,2	33,0	27,3
1984	43,5	40,0	38,7	57,6	42,6	45,2	45,0	45,3	32,1	26,9
1985	44,5	39,1	40,5	59,0	41,9	45,3	45,2	45,4	32,6	26,5
1986	45,3	34,8	41,4	57,7	40,9	45,3	45,2	45,1	33,0	26,8
1987	46,1	34,4	41,7	56,2	39,4	45,3	45,2	44,9	32,8	26,8
1988	45,0	33,2	39,7	55,2	37,1	44,4	44,3	43,8	32,0	26,0
1989	44,0	32,3	39,3	55,3	36,0	43,7	43,7	43,1	31,7	25,3
1990	44,8	35,5	42,2	56,3	35,9	44,4	44,4	43,8	32,3	25,8
1991	45,6	38,0	50,5	58,1	37,0	45,6	45,5	44,9	32,9	25,0
1991	45,6	38,0	50,5	58,1	37,0	45,3	45,2	44,6	32,9	25,0
1992	46,4	37,5	55,8	62,0	39,5	46,7	46,6	46,3	33,7	25,5
1993	49,0	38,9	57,7	65,1	40,2	48,3	48,2	47,8	33,1	26,3
1994	48,5	39,0	56,4	63,6	40,0	47,5	47,5	47,1	32,1	27,1
1995	49,6	39,3	54,3	61,4	40,0	47,2	47,2	46,9	32,0	28,4

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans L; 1970-1991: y compris D\_90.

Tableau 69B

**Total des dépenses courantes des administrations publiques**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	36,9	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	37,9	38,4	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	39,0	38,7	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	40,0	36,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	40,2	40,4	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	45,6	42,3	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	46,0	42,0	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	48,0	42,7	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	49,6	44,5	:	:	:	39,9	:	:	:	:
1979	50,9	47,0	:	:	:	40,4	:	:	:	:
1980	51,5	50,4	:	:	:	41,4	:	:	:	:
1981	56,0	54,0	:	:	:	44,0	:	:	:	:
1982	56,7	55,6	:	:	:	45,6	:	:	:	:
1983	57,7	56,3	:	:	:	46,6	:	:	:	:
1984	57,2	56,0	:	:	:	47,6	:	:	:	:
1985	56,9	54,9	:	:	:	48,0	:	:	:	:
1986	56,3	51,8	:	:	:	47,4	:	:	:	:
1987	54,6	53,1	:	:	:	46,6	:	:	:	:
1988	52,4	54,9	:	:	:	45,6	:	:	:	:
1989	51,6	55,1	:	:	:	44,8	:	:	:	:
1990	51,7	54,7	:	:	:	45,0	39,1	:	38,7	:
1991	52,5	55,6	41,6	:	:	46,0	40,7	:	40,2	:
1992	52,3	56,2	42,7	:	:	47,3	41,1	:	39,6	:
1993	53,4	58,8	44,1	:	:	49,8	40,6	:	40,4	:
1994	51,5	58,7	44,2	:	:	49,3	39,5	:	39,3	:
1995	50,9	57,3	44,9	43,3	39,2	49,2	36,8	48,6	39,8	47,4
1996	50,9	56,8	46,2	42,2	39,0	50,0	35,3	49,2	40,2	45,9
1997	49,2	55,1	45,5	40,3	37,6	49,8	33,5	47,4	38,6	44,7
1998	48,5	54,2	44,8	40,1	37,0	48,6	31,2	45,7	38,1	43,4
1999	48,0	52,9	44,8	40,1	35,8	48,5	29,3	45,0	38,0	42,7
2000	47,5	51,6	44,6	39,8	35,1	47,6	27,9	44,2	37,3	42,1
2001	46,9	50,8	43,8	39,1	34,8	46,8	26,6	43,4	36,9	40,9
2002	46,2	49,9	43,3	38,0	34,6	45,8	25,6	42,7	36,0	39,5

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	34,2	:	:	:	28,2	14,0
1971	:	:	:	:	34,2	:	:	:	28,3	14,9
1972	:	:	:	:	35,4	:	:	:	28,2	15,5
1973	:	:	:	:	35,1	:	:	:	27,5	15,7
1974	:	:	:	:	40,1	:	:	:	28,7	18,2
1975	:	:	32,5	:	41,9	:	:	:	30,7	20,9
1976	:	:	34,4	:	42,1	:	:	:	29,8	21,6
1977	:	:	36,2	:	40,3	:	:	:	29,1	22,4
1978	:	:	36,2	:	40,2	:	:	:	28,1	23,1
1979	:	:	35,2	:	39,8	:	:	:	28,1	23,9
1980	:	:	34,9	:	42,4	:	:	:	29,9	25,0
1981	:	:	35,9	:	44,9	:	:	:	30,6	25,9
1982	:	:	37,1	:	45,2	:	:	:	32,8	26,6
1983	:	:	38,8	:	44,6	:	:	:	33,0	27,3
1984	:	:	38,9	:	44,9	:	:	:	32,1	27,0
1985	:	:	40,7	:	43,9	:	:	:	32,6	26,6
1986	:	:	41,6	:	43,2	:	:	:	33,0	26,9
1987	:	:	41,9	:	40,7	:	:	:	32,8	26,8
1988	47,7	:	40,3	:	38,5	:	:	:	32,0	26,0
1989	46,6	:	39,4	:	37,3	:	:	:	31,7	25,3
1990	46,0	:	42,5	:	37,5	:	:	:	32,3	25,9
1991	46,9	:	50,7	:	40,0	:	:	:	32,9	25,0
1992	47,6	:	56,1	:	42,0	:	:	:	33,7	25,5
1993	50,2	:	58,4	64,4	42,3	:	:	:	33,1	26,4
1994	49,7	:	56,4	63,2	41,9	:	:	:	32,1	27,1
1995	49,7	39,6	53,7	60,6	41,5	46,5	46,4	46,4	32,0	28,5
1996	49,4	39,4	53,0	59,6	40,8	47,1	47,0	46,8	31,5	28,3
1997	47,6	38,2	50,7	57,8	39,2	46,1	46,0	45,4	30,5	28,7
1998	47,5	37,8	47,6	56,7	38,2	45,0	44,9	44,3	29,5	30,0
1999	47,3	38,6	46,6	55,6	37,6	44,6	44,5	43,8	28,9	32,7
2000	46,6	40,4	44,2	52,5	37,1	43,9	43,9	43,1	28,7	34,2
2001	46,0	40,6	42,5	51,1	36,7	43,1	43,0	42,3	28,3	34,5
2002	45,6	40,9	41,2	49,9	36,2	42,4	42,3	41,6	28,0	36,6

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 70A

**Épargne brute, administrations publiques**  
**États membres de l'UE: ancienne définition**

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	2,6	9,7	6,3	3,9	3,9	5,0	1,7	0,2	6,6	4,2
1971	2,4	9,1	6,1	3,4	3,1	4,5	1,9	-1,9	6,8	4,4
1972	1,2	8,5	5,2	3,9	3,5	4,6	1,4	-3,6	6,6	4,5
1973	1,2	9,2	6,6	3,6	4,1	4,3	0,9	-3,4	8,5	5,4
1974	1,9	7,6	4,5	1,7	3,3	4,2	-1,2	-3,2	9,7	4,1
1975	-0,1	3,2	-0,1	0,6	3,4	2,0	-5,4	-6,9	7,5	2,4
1976	-0,8	4,2	1,9	1,8	2,7	4,0	-2,6	-5,0	7,9	2,3
1977	-0,9	3,5	2,8	0,7	3,0	2,8	-2,0	-4,3	8,4	2,9
1978	-1,5	3,7	2,5	0,2	1,3	1,3	-3,6	-5,5	10,1	1,6
1979	-2,2	2,6	2,6	0,7	1,1	2,7	-4,7	-5,2	7,0	1,4
1980	-3,7	0,7	2,4	-0,1	0,5	3,7	-4,9	-4,6	7,0	1,3
1981	-7,5	-2,6	1,1	-5,9	0,1	1,7	-6,1	-7,0	4,8	0,3
1982	-6,3	-5,2	1,1	-3,7	-0,5	0,9	-7,0	-7,1	5,9	-1,2
1983	-7,4	-3,9	1,4	-3,8	0,0	0,3	-5,9	-6,8	8,9	-1,0
1984	-6,0	-1,4	2,0	-4,3	-0,7	0,6	-4,9	-7,1	8,9	-0,5
1985	-5,8	0,8	2,6	-7,4	0,3	0,5	-6,2	-6,9	11,0	0,9
1986	-6,5	5,5	2,4	-5,7	-0,3	0,6	-6,3	-6,8	8,6	-0,3
1987	-5,0	4,5	1,7	-5,9	0,9	1,4	-5,2	-6,2	7,5	-0,9
1988	-4,1	3,2	1,3	-7,6	1,8	1,9	-2,5	-5,7	:	-0,4
1989	-4,3	1,9	3,6	-10,1	2,2	2,4	-0,1	-5,1	:	-1,0
1990	-3,6	0,2	1,3	-9,4	1,7	2,4	-0,8	-5,7	:	-1,5
1991	-4,4	-1,0	1,1	-6,4	1,2	1,4	-1,2	-5,7	:	0,3
1991	-4,4	-1,0	1,2	-6,4	1,2	1,4	-1,2	-5,7	:	0,3
1992	-5,0	-0,4	1,4	-7,0	0,7	-0,4	-1,2	-7,1	:	-0,9
1993	-5,1	-1,0	0,5	-7,9	-1,6	-2,2	-1,0	-5,4	:	-0,3
1994	-3,0	-0,7	1,0	-7,1	-1,5	-2,1	0,6	-5,4	:	-1,0
1995	-2,0	-0,5	0,0	-7,1	-2,3	-1,4	-0,2	-3,8	:	-1,1

(1) 1970-1991: D\_90.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-14 <sup>(3)</sup>	US	JP
1970	7,0	5,0	8,0	10,4	8,0	4,4	4,4	5,3	0,8	7,0
1971	7,5	4,5	8,3	10,7	6,3	3,8	3,8	4,6	0,0	7,2
1972	8,6	3,7	7,9	9,8	3,1	3,3	3,3	3,7	1,1	6,5
1973	8,9	4,1	9,7	8,6	2,6	4,0	4,0	4,1	2,0	7,2
1974	8,3	1,5	8,3	6,3	1,7	3,0	3,0	3,1	1,5	6,7
1975	4,8	-0,5	9,5	6,6	0,6	0,2	0,2	0,6	-2,3	3,6
1976	2,9	-1,4	11,1	8,3	-0,1	1,5	1,5	1,7	-0,8	2,5
1977	3,9	-0,2	9,8	6,3	0,6	1,7	1,6	1,8	0,1	2,8
1978	3,5	-1,9	7,3	4,5	-0,8	0,7	0,7	0,7	1,2	1,9
1979	3,4	-1,2	6,7	2,6	-0,2	1,0	1,0	0,9	1,5	2,9
1980	4,2	-3,5	7,4	0,7	-0,5	1,1	1,0	0,8	0,0	3,2
1981	4,3	-6,9	8,3	-0,4	-0,5	-0,6	-0,7	-0,7	0,1	3,7
1982	2,2	-2,6	6,7	-1,7	-0,4	-1,0	-1,0	-1,0	-2,6	3,4
1983	1,9	-1,8	5,1	-0,1	-0,7	-1,1	-1,1	-1,1	-3,4	3,0
1984	3,1	-6,3	6,5	0,9	-1,1	-0,9	-0,9	-0,9	-2,5	3,9
1985	3,1	-6,0	6,5	-0,1	-0,5	-0,5	-0,6	-0,6	-2,6	4,9
1986	2,0	-1,8	7,0	2,1	-0,6	-0,6	-0,7	-0,5	-2,7	4,7
1987	1,0	-2,1	4,9	5,2	0,0	-0,5	-0,6	-0,2	-1,8	6,3
1988	1,9	0,0	8,5	5,7	1,9	-0,1	-0,2	0,4	-1,3	7,4
1989	1,9	1,0	9,4	7,8	2,7	0,8	0,7	1,3	-0,8	8,4
1990	2,2	-1,4	9,1	6,3	2,4	-0,1	-0,2	0,4	-1,7	8,9
1991	1,8	-2,5	2,6	1,4	0,5	-0,5	-0,6	-0,4	-2,3	9,4
1991	1,8	-2,5	2,6	1,4	0,5	-0,4	-0,5	-0,3	-2,3	9,4
1992	2,7	0,8	-2,1	-3,3	-3,3	-1,1	-1,2	-1,6	-3,3	8,2
1993	0,8	-2,0	-5,0	-6,9	-5,0	-1,7	-1,8	-2,4	-2,5	6,2
1994	0,0	-2,8	-2,9	-6,6	-4,2	-1,4	-1,5	-2,0	-1,2	5,5
1995	-0,4	-2,3	-2,2	-4,5	-3,1	-1,4	-1,5	-1,7	-0,7	4,2

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans L; 1970-1991: y compris D\_90.

Tableau 70B

**Épargne brute, administrations publiques**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	3,0	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	2,5	9,4	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	0,9	8,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	1,1	8,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	1,8	7,6	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	-0,4	2,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	-0,9	3,9	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	-0,8	3,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	-1,6	3,6	:	:	:	2,5	:	:	:	:
1979	-2,5	2,5	:	:	:	4,0	:	:	:	:
1980	-4,1	0,7	:	:	:	4,1	:	:	:	:
1981	-7,8	-2,7	:	:	:	1,9	:	:	:	:
1982	-7,0	-5,1	:	:	:	1,6	:	:	:	:
1983	-7,6	-3,7	:	:	:	1,2	:	:	:	:
1984	-6,6	-1,7	:	:	:	1,2	:	:	:	:
1985	-6,3	0,5	:	:	:	0,9	:	:	:	:
1986	-6,5	4,7	:	:	:	0,7	:	:	:	:
1987	-4,7	4,0	:	:	:	1,7	:	:	:	:
1988	-4,0	3,2	:	:	:	1,7	:	:	:	:
1989	-5,3	1,9	:	:	:	2,3	:	:	:	:
1990	-4,6	0,2	:	:	:	2,5	-1,1	:	10,4	:
1991	-5,1	-1,0	1,4	:	:	1,7	-1,4	:	7,8	:
1992	-5,5	-0,4	1,6	:	:	0,2	-1,4	:	9,4	:
1993	-4,5	-1,0	0,8	:	:	-1,9	-1,2	:	11,4	:
1994	-2,4	-0,6	1,1	:	:	-1,2	0,5	:	10,1	:
1995	-2,0	-0,5	-0,1	-6,8	-1,8	-1,1	-0,1	-3,8	8,0	-1,1
1996	-1,5	0,9	-0,5	-5,2	1,2	-0,3	1,7	-3,7	8,4	0,6
1997	0,5	2,3	-0,1	-1,5	0,4	-0,1	2,6	-0,2	8,6	1,3
1998	1,5	2,9	0,6	0,0	1,2	1,0	4,1	0,3	9,2	1,8
1999	1,9	4,3	1,3	2,0	2,9	1,9	5,8	1,5	9,4	3,5
2000	2,4	4,2	1,7	3,0	3,7	2,2	6,1	2,1	10,1	3,8
2001	2,9	4,5	1,1	3,5	4,2	2,5	6,4	2,2	9,9	3,2
2002	3,2	4,8	1,4	4,1	4,4	3,2	6,5	2,3	9,3	4,1



(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	8,9	:	:	:	0,8	7,0
1971	:	:	:	:	7,1	:	:	:	0,0	7,2
1972	:	:	:	:	4,0	:	:	:	1,1	6,5
1973	:	:	:	:	3,5	:	:	:	2,0	7,2
1974	:	:	:	:	2,8	:	:	:	1,5	6,7
1975	:	:	10,3	:	1,6	:	:	:	-2,3	3,6
1976	:	:	12,4	:	0,7	:	:	:	-0,8	2,5
1977	:	:	10,9	:	1,2	:	:	:	0,1	2,8
1978	:	:	8,0	:	-0,2	:	:	:	1,2	1,9
1979	:	:	7,3	:	0,5	:	:	:	1,5	2,9
1980	:	:	7,9	:	0,2	:	:	:	0,0	3,2
1981	:	:	9,0	:	0,2	:	:	:	0,1	3,7
1982	:	:	7,5	:	0,3	:	:	:	-2,6	3,4
1983	:	:	5,8	:	0,0	:	:	:	-3,4	3,0
1984	:	:	7,1	:	-0,6	:	:	:	-2,5	3,9
1985	:	:	7,2	:	0,1	:	:	:	-2,6	4,9
1986	:	:	7,7	:	0,1	:	:	:	-2,7	4,7
1987	:	:	5,6	:	0,5	:	:	:	-1,8	6,3
1988	1,6	:	9,5	:	2,7	:	:	:	-1,3	7,4
1989	1,7	:	10,3	:	3,6	:	:	:	-0,8	8,4
1990	2,4	:	9,4	:	2,9	:	:	:	-1,7	8,9
1991	2,0	:	3,3	:	0,7	:	:	:	-2,3	9,4
1992	2,9	:	-1,7	:	-3,2	:	:	:	-3,3	8,2
1993	0,9	:	-4,1	-6,5	-4,8	:	:	:	-2,5	6,2
1994	0,1	:	-2,0	-6,9	-3,9	:	:	:	-1,2	5,5
1995	-0,2	-1,3	-0,5	-4,1	-2,9	-1,2	-1,3	-1,6	-0,7	4,2
1996	0,9	-0,2	0,4	-0,5	-2,2	-0,7	-0,8	-1,0	0,2	3,9
1997	2,0	1,0	1,6	1,1	-0,3	0,2	0,2	0,2	1,5	3,6
1998	1,8	1,9	4,1	3,7	2,0	1,0	1,0	1,3	2,8	2,3
1999	1,5	2,3	4,7	4,6	2,8	1,9	1,9	2,2	3,7	-1,7
2000	1,7	2,0	7,1	6,1	3,4	2,4	2,4	2,8	5,0	-2,6
2001	2,5	2,6	7,2	6,2	3,4	2,4	2,4	2,8	5,5	-2,8
2002	2,7	2,8	7,6	6,7	3,6	2,8	2,8	3,1	5,8	-3,7

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 71

**Transferts de capital reçus, administrations publiques**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	0,4	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	0,4	0,3	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	0,3	0,3	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	0,3	0,4	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	0,3	0,4	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	0,3	0,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	0,3	0,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	0,4	0,6	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	0,4	0,6	:	:	:	- 0,1	:	:	:	:
1979	0,4	0,6	:	:	:	- 0,2	:	:	:	:
1980	0,4	0,6	:	:	:	- 0,1	:	:	:	:
1981	0,4	0,6	:	:	:	0,0	:	:	:	:
1982	0,3	0,3	:	:	:	- 0,3	:	:	:	:
1983	0,3	0,3	:	:	:	- 0,1	:	:	:	:
1984	0,3	0,3	:	:	:	- 0,3	:	:	:	:
1985	0,3	0,5	:	:	:	0,0	:	:	:	:
1986	0,3	0,3	:	:	:	0,1	:	:	:	:
1987	0,3	0,4	:	:	:	0,3	:	:	:	:
1988	0,3	0,4	:	:	:	0,2	:	:	:	:
1989	0,3	0,3	:	:	:	0,2	:	:	:	:
1990	0,3	0,6	:	:	:	0,0	1,5	:	0,2	:
1991	0,3	0,4	0,3	:	:	0,4	1,7	:	0,2	:
1992	0,3	0,4	0,3	:	:	0,2	1,6	:	0,2	:
1993	0,4	0,5	0,4	:	:	0,2	1,8	:	0,3	:
1994	0,4	0,4	0,4	:	:	0,2	1,4	:	0,2	:
1995	0,4	0,5	0,5	0,0	1,4	0,4	1,8	0,9	0,2	0,3
1996	0,4	0,4	0,4	0,0	1,4	0,3	1,7	0,4	0,2	0,6
1997	0,6	0,5	0,4	0,0	1,3	0,8	1,7	1,0	0,3	0,4
1998	0,5	0,5	0,5	0,0	1,4	0,3	1,6	0,7	0,2	0,4
1999	0,6	0,5	0,4	0,0	1,4	0,4	1,8	0,5	0,5	0,5
2000	0,5	0,5	0,4	0,0	1,3	1,4	1,7	0,5	0,4	0,4
2001	0,5	0,5	0,4	0,0	1,3	1,4	1,7	0,7	0,4	0,4
2002	0,5	0,4	0,4	0,0	1,3	1,4	1,6	0,5	0,4	0,4

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	1,1	:	:	:	0,4	- 0,3
1971	:	:	:	:	1,0	:	:	:	0,5	- 0,3
1972	:	:	:	:	1,1	:	:	:	0,5	- 0,2
1973	:	:	:	:	0,9	:	:	:	0,5	- 0,3
1974	:	:	:	:	0,7	:	:	:	0,4	- 0,4
1975	:	:	0,1	:	0,5	:	:	:	0,4	- 0,4
1976	:	:	0,1	:	0,4	:	:	:	0,4	- 0,3
1977	:	:	0,1	:	0,4	:	:	:	0,5	- 0,3
1978	:	:	0,1	:	0,4	:	:	:	0,3	- 0,4
1979	:	:	0,1	:	0,4	:	:	:	0,3	- 0,5
1980	:	:	0,1	:	0,4	:	:	:	0,3	- 0,5
1981	:	:	0,1	:	0,5	:	:	:	0,3	- 0,4
1982	:	:	0,1	:	0,4	:	:	:	0,3	- 0,3
1983	:	:	0,1	:	0,3	:	:	:	0,2	- 0,2
1984	:	:	0,1	:	0,5	:	:	:	0,2	0,0
1985	:	:	0,3	:	0,5	:	:	:	0,2	- 0,1
1986	:	:	0,1	:	0,6	:	:	:	0,2	0,0
1987	:	:	0,1	:	0,3	:	:	:	0,2	0,1
1988	0,1	:	0,1	:	0,3	:	:	:	0,2	0,1
1989	0,1	:	0,1	:	0,3	:	:	:	0,2	0,1
1990	0,1	:	0,2	:	0,3	:	:	:	0,1	0,1
1991	0,1	:	0,2	:	0,3	:	:	:	0,2	- 0,3
1992	0,1	:	0,2	:	0,3	:	:	:	0,3	0,1
1993	0,1	:	0,3	0,2	0,2	:	:	:	0,3	0,0
1994	0,1	:	0,2	0,1	0,3	:	:	:	0,3	- 0,1
1995	0,2	1,9	0,2	0,2	0,3	0,6	0,6	0,6	0,3	- 0,2
1996	0,1	2,1	0,2	0,2	0,3	0,5	0,5	0,5	0,3	- 0,5
1997	0,3	2,4	0,3	0,1	0,3	0,7	0,7	0,6	0,3	- 0,3
1998	0,2	1,9	0,3	0,2	0,3	0,6	0,6	0,5	0,4	- 5,9
1999	0,2	2,2	0,4	0,2	0,3	0,6	0,6	0,5	0,4	:
2000	0,2	2,6	0,3	0,2	0,3	0,8	0,8	0,7	:	:
2001	0,2	2,7	0,3	0,1	0,2	0,8	0,8	0,7	:	:
2002	0,2	2,7	0,3	0,1	0,2	0,8	0,8	0,6	:	:

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 72A

**Total des recettes des administrations publiques**  
**États membres de l'UE: ancienne définition**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	38,7	44,7	38,7	24,5	21,4	37,9	30,3	29,0	31,3	39,0
1971	39,5	45,3	39,8	24,3	21,6	37,5	31,2	29,8	34,1	40,6
1972	39,5	44,9	40,1	23,9	22,0	37,8	30,1	29,8	34,1	41,7
1973	40,5	44,5	42,5	22,3	22,5	37,9	29,5	29,0	34,5	42,8
1974	41,6	46,4	43,1	24,4	22,0	38,6	33,7	28,5	35,4	43,7
1975	44,9	44,2	43,1	24,4	23,6	40,2	31,5	29,1	42,8	45,8
1976	45,0	44,7	44,3	25,7	24,4	42,3	34,8	30,3	44,1	46,4
1977	46,6	45,2	45,3	26,0	25,6	42,0	33,6	31,5	47,5	48,3
1978	47,5	46,9	44,8	26,0	26,2	41,9	32,1	32,8	48,5	48,5
1979	48,4	48,3	44,6	26,3	27,5	43,5	31,6	32,5	45,8	49,7
1980	47,7	49,9	45,1	26,2	29,0	45,3	34,5	34,2	47,2	50,4
1981	48,2	49,9	45,3	25,6	30,3	46,2	35,4	35,3	47,9	51,0
1982	50,3	49,0	46,0	28,5	30,3	47,1	37,2	37,0	47,7	52,0
1983	49,8	51,3	45,4	29,6	32,2	47,7	38,9	38,8	50,0	52,9
1984	50,4	53,0	45,6	30,3	31,9	48,7	39,4	38,6	48,3	52,0
1985	50,6	54,4	46,0	30,3	34,0	49,1	38,7	38,9	49,9	52,2
1986	49,8	56,1	45,2	31,6	34,6	48,8	38,8	40,1	46,8	50,7
1987	50,1	56,4	45,0	32,4	36,3	49,1	39,0	40,2	47,8	51,4
1988	48,6	58,2	44,2	31,0	36,3	48,3	39,7	40,5	:	51,0
1989	46,8	57,3	45,1	29,6	37,8	47,8	36,1	42,1	:	48,1
1990	47,4	55,1	43,3	32,5	38,2	48,2	35,9	42,8	:	47,9
1991	47,7	54,7	44,3	33,4	38,9	48,2	36,6	43,8	:	50,6
1991	47,7	54,7	43,5	33,4	38,9	48,2	36,6	43,8	:	50,6
1992	47,7	56,0	44,9	34,2	40,7	48,0	37,0	44,5	:	50,1
1993	48,6	57,9	45,3	35,4	40,8	48,4	36,9	47,7	:	50,8
1994	49,4	58,1	45,9	36,9	39,7	48,3	37,6	45,5	:	48,0
1995	49,0	56,9	45,6	38,0	38,0	49,0	34,7	45,3	:	46,6

<sup>(1)</sup> 1970-1991: D\_90.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-14 <sup>(3)</sup>	US	JP
1970	38,7	22,8	33,9	45,9	40,0	35,2	35,0	36,5	29,0	21,0
1971	39,5	22,0	35,5	48,7	38,2	35,8	35,6	36,8	28,3	22,1
1972	40,1	22,0	35,2	48,7	36,2	36,1	35,9	36,7	29,3	22,0
1973	40,8	21,9	35,8	47,0	35,5	37,1	36,8	37,2	29,5	22,8
1974	41,4	22,1	35,6	48,1	39,4	37,4	37,1	38,1	30,2	24,8
1975	41,8	24,6	41,9	49,7	40,0	38,4	38,1	39,0	28,4	24,4
1976	41,3	27,1	45,4	54,2	39,5	39,9	39,6	40,4	29,0	24,0
1977	42,3	26,8	45,8	57,0	38,6	40,7	40,4	41,0	29,2	25,1
1978	44,7	26,1	43,1	56,6	37,2	40,9	40,6	40,9	29,4	25,0
1979	44,3	26,6	41,6	55,6	37,8	41,1	40,8	41,1	29,6	26,8
1980	45,3	28,1	42,0	55,6	39,8	42,1	41,8	42,2	29,9	28,1
1981	46,5	30,0	44,0	56,9	41,9	42,7	42,4	43,0	30,7	29,6
1982	45,5	32,0	43,6	57,3	42,4	43,5	43,2	43,7	30,2	30,0
1983	44,9	34,6	43,7	59,0	41,6	44,1	43,8	44,1	29,6	30,3
1984	46,5	33,8	45,2	58,5	41,5	44,3	44,0	44,3	29,6	30,8
1985	47,6	33,0	47,0	59,0	41,4	44,8	44,6	44,8	30,0	31,4
1986	47,3	33,1	48,5	59,7	40,3	44,7	44,4	44,6	30,3	31,6
1987	47,1	32,4	46,7	61,4	39,5	44,8	44,6	44,7	30,9	33,1
1988	47,0	33,2	48,2	60,9	38,9	44,3	44,1	44,2	30,7	33,4
1989	45,9	33,3	48,7	63,1	38,7	44,6	44,3	44,4	30,9	33,6
1990	46,9	34,1	51,4	62,7	38,3	44,4	44,2	44,2	30,7	34,7
1991	47,4	35,4	53,1	59,5	37,5	45,1	44,9	44,5	30,7	34,3
1991	47,4	35,4	53,1	59,5	37,5	44,8	44,6	44,3	30,7	34,3
1992	49,1	38,3	53,7	58,8	36,2	45,6	45,4	44,8	30,4	33,7
1993	49,8	36,8	52,7	58,2	35,2	46,5	46,4	45,4	30,6	32,6
1994	48,5	36,2	53,5	57,0	35,8	46,1	45,9	45,1	30,9	32,6
1995	49,2	37,0	52,0	56,9	36,9	45,9	45,7	45,1	31,3	32,6

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans L; 1970-1991: y compris D\_90.

Tableau 72B

**Total des recettes des administrations publiques**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	39,8	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	40,2	47,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	39,8	47,6	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	40,8	45,1	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	41,6	48,1	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	44,7	44,9	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	44,7	46,0	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	46,7	46,9	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	47,5	48,5	:	:	:	43,4	:	:	:	:
1979	48,0	49,8	:	:	:	45,2	:	:	:	:
1980	46,9	51,3	:	:	:	46,5	:	:	:	:
1981	47,5	51,4	:	:	:	47,1	:	:	:	:
1982	48,9	50,4	:	:	:	48,1	:	:	:	:
1983	49,3	52,6	:	:	:	49,0	:	:	:	:
1984	49,9	54,4	:	:	:	49,9	:	:	:	:
1985	49,7	55,4	:	:	:	50,4	:	:	:	:
1986	49,0	56,6	:	:	:	49,5	:	:	:	:
1987	49,1	57,5	:	:	:	49,9	:	:	:	:
1988	47,7	58,7	:	:	:	48,9	:	:	:	:
1989	45,7	57,6	:	:	:	48,6	:	:	:	:
1990	46,6	56,0	:	:	:	48,6	40,4	:	48,5	:
1991	46,9	55,4	44,1	:	:	49,1	42,0	:	47,5	:
1992	46,4	56,8	45,5	:	:	48,8	42,3	:	48,4	:
1993	48,6	58,9	46,1	:	:	49,3	42,3	:	51,3	:
1994	48,8	59,1	46,5	:	:	49,4	42,3	:	48,8	:
1995	48,6	58,0	46,1	37,7	38,4	49,7	39,4	45,8	47,4	47,3
1996	49,3	58,8	46,8	38,1	38,8	51,4	39,5	46,1	48,0	47,8
1997	49,7	58,6	46,5	40,0	39,1	51,9	38,5	48,5	46,7	47,1
1998	50,0	58,3	46,6	41,4	39,2	51,3	37,7	46,9	46,9	46,4
1999	50,0	58,8	47,2	43,4	39,6	52,1	37,6	47,3	47,1	47,5
2000	49,8	57,3	47,2	44,0	39,7	51,5	36,4	47,1	47,2	47,1
2001	49,7	57,2	46,1	43,9	39,9	50,9	35,5	46,6	46,5	45,3
2002	49,5	56,1	45,8	43,6	39,9	50,7	34,6	45,8	45,0	44,7

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	:	:	:	:	29,4	20,7
1971	:	:	:	:	:	:	:	:	28,8	21,8
1972	:	:	:	:	:	:	:	:	29,9	21,7
1973	:	:	:	:	:	:	:	:	30,0	22,6
1974	:	:	:	:	:	:	:	:	30,6	24,5
1975	:	:	45,2	:	:	:	:	:	28,8	24,1
1976	:	:	49,3	:	:	:	:	:	29,4	23,7
1977	:	:	49,6	:	:	:	:	:	29,6	24,9
1978	:	:	46,8	:	:	:	:	:	29,7	24,6
1979	:	:	45,1	:	:	:	:	:	29,9	26,4
1980	:	:	45,4	:	:	:	:	:	30,2	27,7
1981	:	:	47,6	:	:	:	:	:	31,0	29,2
1982	:	:	47,4	:	:	:	:	:	30,5	29,7
1983	:	:	47,5	:	:	:	:	:	29,9	30,1
1984	:	:	48,8	:	:	:	:	:	29,8	30,8
1985	:	:	50,9	:	:	:	:	:	30,3	31,3
1986	:	:	52,2	:	:	:	:	:	30,5	31,5
1987	:	:	50,4	:	42,9	:	:	:	31,1	33,2
1988	51,3	:	52,7	:	42,8	:	:	:	30,9	33,6
1989	50,2	:	52,4	:	42,3	:	:	:	31,1	33,7
1990	50,4	:	54,6	:	41,8	:	:	:	30,8	34,8
1991	50,9	:	57,3	:	42,1	:	:	:	30,8	34,1
1992	52,7	:	58,2	:	40,3	:	:	:	30,7	33,8
1993	53,5	:	57,7	:	38,9	:	:	:	30,9	32,6
1994	52,3	:	57,8	:	39,4	:	:	:	31,2	32,6
1995	52,1	40,3	56,2	60,0	40,1	46,6	46,5	46,3	31,6	32,4
1996	52,8	41,4	56,8	62,3	39,8	47,4	47,2	46,9	32,0	31,8
1997	52,1	41,8	55,3	61,8	40,0	47,7	47,6	47,0	32,3	32,0
1998	51,9	41,9	54,5	63,5	41,2	47,3	47,2	46,9	32,7	26,4
1999	51,5	43,2	53,8	63,6	41,2	47,8	47,7	47,3	32,9	31,0
2000	50,6	45,2	53,9	61,9	41,3	47,6	47,5	47,0	33,7	31,6
2001	49,6	46,1	51,9	60,5	41,0	46,8	46,7	46,3	33,8	31,6
2002	48,5	46,6	50,6	59,7	40,7	46,3	46,3	45,9	33,8	32,9

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 73A

**Formation brute de capital fixe, administrations publiques**  
**États membres de l'UE: ancienne définition**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	4,7	4,8	4,6	2,7	2,6	3,9	3,9	2,9	3,1	4,4
1971	5,2	4,5	4,5	2,8	3,0	3,7	4,0	2,8	4,0	4,6
1972	5,0	4,1	4,1	3,3	2,6	3,8	4,0	2,9	4,3	4,1
1973	4,4	3,6	3,8	3,0	2,5	3,4	4,3	2,6	4,8	3,6
1974	4,1	4,0	4,1	2,5	2,4	3,5	5,5	2,8	4,6	3,5
1975	4,3	3,8	3,9	2,9	2,6	3,9	5,2	3,2	5,6	3,7
1976	4,3	3,6	3,5	2,9	2,3	3,8	4,3	3,1	5,3	3,6
1977	4,3	3,5	3,3	2,7	2,6	3,2	4,2	3,0	5,1	2,9
1978	4,0	3,4	3,3	2,6	2,0	3,0	4,3	2,8	5,1	2,9
1979	4,2	3,6	3,5	2,6	1,7	3,1	4,8	2,7	5,5	2,9
1980	4,4	3,3	3,6	2,1	1,8	3,3	5,4	3,2	6,4	3,2
1981	4,3	2,9	3,2	2,5	2,2	3,2	5,2	3,7	6,0	3,1
1982	3,9	2,7	2,9	2,3	2,9	3,3	4,8	3,7	5,8	2,8
1983	3,4	2,2	2,5	3,0	2,7	3,2	4,3	3,7	5,1	2,4
1984	2,9	1,9	2,4	3,5	2,9	3,0	3,7	3,6	4,2	2,5
1985	2,5	2,1	2,4	3,6	3,5	3,2	3,7	3,7	3,9	2,2
1986	2,3	1,6	2,5	3,4	3,5	3,2	3,3	3,5	3,6	2,0
1987	2,0	1,7	2,4	2,6	3,3	3,0	2,5	3,5	4,1	2,0
1988	2,1	1,8	2,3	2,9	3,7	3,3	1,7	3,4	:	2,0
1989	1,4	1,7	2,4	2,9	4,2	3,3	1,7	3,3	:	1,9
1990	1,3	1,6	2,3	2,8	4,8	3,5	2,0	3,3	4,5	1,9
1991	1,3	1,5	2,3	3,1	4,7	3,5	2,1	3,2	4,7	2,1
1991	1,3	1,5	2,6	3,1	4,7	3,5	2,1	3,2	4,7	2,1
1992	1,4	1,9	2,8	3,5	4,0	3,5	2,0	3,0	5,1	2,0
1993	1,6	1,8	2,7	3,3	4,1	3,1	2,2	2,6	5,1	2,0
1994	1,6	1,8	2,5	3,1	3,9	3,1	2,3	2,3	4,2	2,0
1995	1,4	1,8	2,3	3,3	3,7	3,2	2,4	2,2	4,4	1,9

<sup>(1)</sup> 1970-1991: D\_90.



(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-14 <sup>(3)</sup>	US	JP
1970	4,9	2,3	3,6	6,3	4,8	3,9	3,9	4,2	3,3	5,1
1971	5,2	2,3	3,8	5,8	4,5	3,9	3,9	4,1	3,3	5,8
1972	5,4	2,2	4,2	5,6	4,3	3,8	3,8	3,9	3,0	6,3
1973	5,1	2,1	4,0	4,8	5,0	3,5	3,5	3,7	2,7	6,4
1974	5,3	2,0	3,7	4,6	5,3	3,6	3,5	3,8	2,9	6,0
1975	5,4	2,5	4,6	4,1	4,7	3,7	3,7	3,9	3,4	6,0
1976	4,8	2,8	4,0	3,9	4,3	3,5	3,5	3,6	2,9	5,8
1977	4,7	2,9	4,2	4,3	3,3	3,2	3,2	3,3	2,7	6,3
1978	4,7	3,2	4,0	4,3	2,8	3,1	3,1	3,1	2,8	7,0
1979	4,5	3,7	3,8	4,1	2,6	3,1	3,1	3,1	2,7	7,2
1980	4,3	4,2	3,8	4,1	2,5	3,3	3,3	3,2	2,9	7,1
1981	4,2	5,3	3,7	3,9	1,8	3,3	3,3	3,1	2,6	7,1
1982	3,8	4,4	3,9	3,7	1,7	3,3	3,3	3,0	2,6	6,8
1983	3,7	3,9	4,0	3,5	2,0	3,1	3,1	2,9	2,5	6,4
1984	3,6	3,5	3,6	3,2	2,2	2,9	3,0	2,8	2,4	5,9
1985	3,6	3,3	3,6	3,0	2,1	3,0	3,0	2,9	2,7	5,6
1986	3,7	3,0	3,6	2,6	1,9	3,0	3,0	2,8	2,8	5,6
1987	3,4	3,2	3,8	2,5	1,7	2,9	2,9	2,7	2,8	5,9
1988	3,2	3,4	3,8	2,3	1,3	2,9	2,9	2,6	2,6	6,1
1989	3,3	3,2	3,1	2,4	1,8	3,0	3,0	2,7	2,7	5,9
1990	3,1	3,2	3,7	2,3	2,3	3,0	3,0	2,9	2,9	6,1
1991	3,2	3,3	3,8	2,2	2,1	3,0	3,0	2,8	2,9	6,2
1991	3,2	3,3	3,8	2,2	2,1	3,1	3,1	2,9	2,9	6,2
1992	3,2	3,7	3,5	2,6	2,0	3,0	3,0	2,9	2,9	6,9
1993	3,2	3,9	2,8	1,0	1,8	2,9	2,9	2,6	2,8	7,8
1994	3,3	3,5	2,9	2,9	1,8	2,7	2,7	2,6	2,7	7,7
1995	2,8	3,6	2,7	2,8	1,7	2,6	2,6	2,5	2,7	7,6

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans L; 1970-1991: y compris D\_90.

Tableau 73B

**Formation brute de capital fixe, administrations publiques**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	4,3	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	5,0	4,3	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	5,0	3,9	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	4,3	3,4	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	3,9	3,4	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	4,5	3,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	4,5	3,3	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	4,4	3,3	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	4,3	3,4	:	:	:	3,1	:	:	:	:
1979	4,4	3,5	:	:	:	3,1	:	:	:	:
1980	4,7	3,1	:	:	:	3,2	:	:	:	:
1981	4,7	2,8	:	:	:	3,3	:	:	:	:
1982	4,4	2,4	:	:	:	3,4	:	:	:	:
1983	3,9	2,0	:	:	:	3,1	:	:	:	:
1984	3,2	1,9	:	:	:	3,1	:	:	:	:
1985	3,0	2,1	:	:	:	3,2	:	:	:	:
1986	2,7	1,8	:	:	:	3,2	:	:	:	:
1987	2,4	2,2	:	:	:	3,2	:	:	:	:
1988	2,4	2,1	:	:	:	3,5	:	:	:	:
1989	1,8	1,9	:	:	:	3,5	:	:	:	:
1990	1,7	1,6	:	:	:	3,5	2,1	:	4,7	:
1991	1,7	1,5	2,7	:	:	3,6	2,2	:	5,1	:
1992	1,8	1,9	2,9	:	:	3,7	2,1	:	5,2	:
1993	2,0	1,8	2,8	:	:	3,5	2,3	:	5,4	:
1994	2,0	1,8	2,7	:	:	3,4	2,3	:	4,3	:
1995	1,8	1,8	2,3	3,2	3,7	3,3	2,3	2,1	4,6	3,0
1996	1,6	2,0	2,1	3,2	3,1	3,2	2,4	2,2	4,7	3,1
1997	1,6	1,9	1,9	3,4	3,1	3,0	2,5	2,2	4,3	2,9
1998	1,5	1,7	1,8	3,6	3,3	2,9	2,7	2,4	4,6	3,0
1999	1,8	1,6	1,8	4,1	3,3	2,9	2,6	2,6	4,5	3,0
2000	1,8	1,7	1,8	4,2	3,3	3,0	2,6	2,6	4,7	3,2
2001	1,7	1,8	1,8	4,2	3,4	3,0	2,6	2,8	5,2	3,1
2002	1,7	1,8	1,8	4,3	3,5	3,0	2,6	2,7	5,2	3,1

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	4,8	:	:	:	3,3	4,5
1971	:	:	:	:	4,5	:	:	:	3,2	5,0
1972	:	:	:	:	4,3	:	:	:	3,0	5,5
1973	:	:	:	:	5,0	:	:	:	2,9	5,7
1974	:	:	:	:	5,3	:	:	:	3,2	5,2
1975	:	:	4,1	:	4,8	:	:	:	3,2	5,3
1976	:	:	3,8	:	4,4	:	:	:	3,0	5,2
1977	:	:	3,9	:	3,3	:	:	:	2,7	5,5
1978	:	:	3,8	:	2,9	:	:	:	2,7	6,1
1979	:	:	3,6	:	2,8	:	:	:	2,8	6,3
1980	:	:	3,7	:	2,6	:	:	:	2,9	6,1
1981	:	:	3,7	:	2,1	:	:	:	2,7	6,1
1982	:	:	3,8	:	1,9	:	:	:	2,6	5,8
1983	:	:	3,8	:	2,2	:	:	:	2,5	5,5
1984	:	:	3,5	:	2,4	:	:	:	2,5	5,0
1985	:	:	3,6	:	2,3	:	:	:	2,6	4,7
1986	:	:	3,5	:	2,4	:	:	:	2,7	4,8
1987	:	:	3,8	:	2,2	:	:	:	2,7	5,0
1988	3,1	:	3,8	:	1,8	:	:	:	2,6	5,0
1989	3,1	:	3,3	:	2,3	:	:	:	2,7	5,0
1990	3,0	:	3,7	:	2,6	:	:	:	2,8	5,0
1991	3,1	:	3,9	:	2,4	:	:	:	2,8	5,1
1992	3,1	:	3,6	:	2,3	:	:	:	2,8	5,6
1993	3,3	:	2,9	3,3	2,1	:	:	:	2,7	6,5
1994	3,3	:	3,0	3,5	2,1	:	:	:	2,6	6,5
1995	3,0	3,7	2,8	3,4	2,0	2,7	2,7	2,6	2,7	6,4
1996	2,8	4,1	2,9	3,0	1,5	2,6	2,6	2,4	2,7	6,6
1997	2,0	4,4	3,2	2,6	1,2	2,4	2,4	2,2	2,8	5,7
1998	1,9	4,0	2,9	2,7	1,2	2,4	2,5	2,2	2,8	5,8
1999	1,8	4,1	2,8	2,8	1,1	2,5	2,5	2,3	2,9	:
2000	1,8	4,3	2,9	2,6	1,2	2,5	2,6	2,3	:	:
2001	1,7	4,4	2,8	2,6	1,4	2,6	2,6	2,4	:	:
2002	1,7	4,5	2,7	2,6	1,5	2,6	2,6	2,4	:	:

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 74

**Autres dépenses en capital des administrations publiques <sup>(1)</sup>**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	1,5	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	1,3	0,4	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	1,2	0,1	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	1,3	0,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	1,2	0,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	1,1	0,7	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	1,1	0,9	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	1,1	0,7	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	1,2	0,4	:	:	:	0,6	:	:	:	:
1979	2,2	0,3	:	:	:	0,8	:	:	:	:
1980	1,1	0,5	:	:	:	0,8	:	:	:	:
1981	3,6	1,0	:	:	:	0,9	:	:	:	:
1982	1,5	1,2	:	:	:	0,8	:	:	:	:
1983	3,7	1,0	:	:	:	0,7	:	:	:	:
1984	1,5	0,4	:	:	:	0,7	:	:	:	:
1985	1,3	0,4	:	:	:	0,7	:	:	:	:
1986	1,2	-0,1	:	:	:	0,8	:	:	:	:
1987	1,2	-0,2	:	:	:	0,8	:	:	:	:
1988	1,2	0,0	:	:	:	0,9	:	:	:	:
1989	0,8	0,1	:	:	:	0,9	:	:	:	:
1990	0,8	0,3	:	:	:	1,1	1,0	:	1,4	:
1991	0,9	0,3	1,9	:	:	0,8	1,0	:	1,6	:
1992	1,0	0,4	1,6	:	:	0,9	1,0	:	1,8	:
1993	1,3	0,4	1,5	:	:	0,8	1,1	:	1,5	:
1994	1,1	0,4	1,3	:	:	1,2	1,5	:	1,6	:
1995	1,0	0,5	1,6	0,2	2,5	1,5	1,6	2,5	1,4	0,4
1996	1,1	0,3	1,2	-0,6	2,0	0,9	1,2	1,6	1,3	-0,1
1997	1,5	0,4	1,2	-0,2	1,9	0,8	1,1	1,3	1,2	-0,2
1998	1,3	0,5	1,3	-0,5	1,8	1,1	1,0	1,4	1,1	-0,1
1999	1,4	0,4	1,3	-0,3	2,0	1,1	3,1	1,4	0,9	0,0
2000	1,1	0,4	-1,1	-0,4	2,0	2,1	1,0	0,0	0,9	-0,7
2001	0,9	-0,1	1,2	-0,4	2,0	0,9	1,0	1,2	0,9	-0,1
2002	1,1	0,3	1,2	-0,5	2,0	2,1	0,9	1,1	0,9	-0,2

(<sup>1</sup>) Y compris les recettes extraordinaires (traitées comme dépenses négatives) relatives à l'attribution de licences de téléphonie mobile (UMTS) comme suit:  
 en 2000: D: 99,4 Mrd DEM, E: 80 Mrd ESP, I: 26 721 Mrd ITL, NL: 5,9 Mrd NLG, P: 80 Mrd PTE, UK: 22,5 Mrd GBP, A: 10 Mrd ATS;  
 en 2001: B: 24 Mrd BEF, DK: 6,7 Mrd DKK, F: 105 Mrd FRF.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	2,6	:	:	:	:	:
1971	:	:	:	:	2,1	:	:	:	:	:
1972	:	:	:	:	2,4	:	:	:	:	:
1973	:	:	:	:	2,7	:	:	:	:	:
1974	:	:	:	:	1,8	:	:	:	:	:
1975	:	:	1,4	:	1,7	:	:	:	:	:
1976	:	:	1,0	:	1,5	:	:	:	:	:
1977	:	:	0,9	:	1,6	:	:	:	:	:
1978	:	:	0,6	:	1,5	:	:	:	:	:
1979	:	:	0,6	:	1,2	:	:	:	:	:
1980	:	:	0,7	:	1,3	:	:	:	:	:
1981	:	:	0,6	:	2,5	:	:	:	:	:
1982	:	:	0,8	:	1,6	:	:	:	:	:
1983	:	:	0,7	:	1,4	:	:	:	:	:
1984	:	:	0,5	:	1,4	:	:	:	:	:
1985	:	:	0,5	:	1,2	:	:	:	:	:
1986	:	:	0,6	:	0,8	:	:	:	:	:
1987	:	:	0,5	:	0,5	:	:	:	:	:
1988	2,0	:	0,8	:	0,6	:	:	:	:	:
1989	1,8	:	0,4	:	0,7	:	:	:	:	:
1990	1,9	:	0,5	:	2,1	:	:	:	:	:
1991	2,0	:	0,7	:	1,4	:	:	:	:	:
1992	1,9	:	0,6	:	1,2	:	:	:	:	:
1993	2,0	:	0,6	2,3	1,3	:	:	:	:	:
1994	1,9	:	0,9	0,6	1,0	:	:	:	:	:
1995	2,0	1,4	0,6	0,6	1,2	1,7	1,7	1,6	:	:
1996	2,0	1,7	0,9	0,0	0,9	1,2	1,2	1,1	:	:
1997	2,0	1,6	0,3	0,6	0,7	1,1	1,1	1,0	:	:
1998	2,4	2,1	0,3	-0,7	0,6	1,3	1,2	1,1	:	:
1999	2,0	2,3	0,3	0,1	0,6	1,3	1,3	1,1	:	:
2000	1,5	1,8	0,3	0,1	-2,0	0,4	0,4	-0,1	:	:
2001	1,9	2,3	0,3	0,1	0,3	1,1	1,1	0,9	:	:
2002	1,8	2,4	0,3	0,1	0,3	1,4	1,3	1,1	:	:

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 75A

**Total des dépenses des administrations publiques**  
**États membres de l'UE: ancienne définition**

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D <sup>(1)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	40,9	40,7	38,5	23,9	20,7	37,1	34,2	32,6	28,5	40,1
1971	42,6	41,6	39,9	24,3	22,2	36,9	35,0	35,0	31,9	41,5
1972	43,9	41,2	40,7	23,9	21,8	37,2	33,8	36,8	32,2	42,1
1973	44,3	39,5	41,3	22,4	21,4	37,3	33,7	35,5	31,2	42,1
1974	44,4	43,3	44,3	25,8	21,9	38,3	41,2	34,9	30,9	44,0
1975	49,8	45,5	48,6	27,4	23,5	42,6	42,9	40,4	41,8	48,5
1976	50,7	44,9	47,7	27,4	24,7	43,0	42,6	39,0	42,3	48,9
1977	52,4	45,8	47,7	28,6	26,2	42,8	40,6	39,4	44,7	49,1
1978	53,7	47,3	47,2	28,9	27,9	43,9	41,0	42,1	44,2	50,7
1979	55,3	49,9	47,2	28,7	29,1	44,3	42,1	41,5	45,2	52,6
1980	56,2	53,1	48,0	28,8	31,6	45,4	46,1	42,8	47,7	54,4
1981	60,7	56,6	48,9	34,5	34,0	48,1	47,6	46,8	50,9	56,2
1982	61,0	57,8	49,3	35,3	35,7	49,8	49,8	48,3	48,7	58,3
1983	61,2	58,2	48,0	37,1	36,7	50,8	49,6	49,4	48,1	58,4
1984	59,8	57,0	47,6	38,6	37,1	51,4	48,4	50,2	45,2	57,3
1985	59,5	56,3	47,2	41,9	40,1	52,0	49,0	51,5	43,7	55,7
1986	59,1	52,8	46,5	41,0	40,1	51,5	48,9	51,7	42,5	55,6
1987	57,7	54,1	46,9	41,5	39,9	50,9	47,0	51,1	45,1	57,1
1988	55,3	56,8	46,4	42,4	39,6	49,9	43,9	51,2	:	55,4
1989	52,8	57,0	45,0	43,9	41,3	49,0	37,8	51,9	:	52,7
1990	52,8	56,1	45,3	48,4	42,3	49,7	38,0	53,8	:	52,8
1991	53,9	57,1	47,7	44,7	43,2	50,1	38,9	53,8	:	53,4
1991	53,9	57,1	46,8	44,7	43,2	50,1	38,9	53,8	:	53,4
1992	54,6	58,2	47,6	46,8	44,6	51,8	39,4	54,0	:	53,8
1993	55,8	60,7	48,8	49,0	47,6	54,1	39,2	57,1	:	53,9
1994	54,2	60,7	48,4	46,8	45,8	54,0	39,2	54,6	:	51,6
1995	52,9	59,2	49,0	48,5	45,0	53,8	36,8	52,9	:	50,4

(1) 1970-1991: D\_90.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-14 <sup>(3)</sup>	US	JP
1970	37,5	19,9	29,7	41,7	37,0	35,6	35,3	36,0	31,0	19,4
1971	38,1	19,9	31,1	43,7	36,9	36,8	36,5	37,0	31,0	20,9
1972	38,1	21,0	31,5	44,5	37,4	37,5	37,2	37,7	30,7	22,1
1973	39,6	20,2	30,2	43,1	38,2	37,5	37,2	37,6	29,7	22,3
1974	40,2	23,1	31,1	46,3	43,2	38,8	38,6	39,6	31,1	24,5
1975	44,1	28,6	37,4	47,1	44,6	43,0	42,8	43,3	33,7	27,2
1976	44,9	32,5	38,5	49,8	44,4	43,0	42,7	43,3	32,4	27,7
1977	44,5	30,8	40,3	55,4	41,8	43,3	43,0	43,5	31,3	28,9
1978	47,4	32,1	40,0	57,0	41,6	44,3	44,0	44,3	30,6	30,5
1979	46,6	32,2	39,0	58,4	41,1	44,4	44,1	44,3	30,5	31,6
1980	46,9	36,6	38,6	59,5	43,2	45,5	45,2	45,6	32,5	32,5
1981	48,2	42,5	39,6	61,9	44,5	47,7	47,5	47,7	32,9	33,4
1982	48,8	40,5	41,1	64,1	44,9	48,8	48,6	48,7	35,1	33,6
1983	48,7	41,4	42,8	63,8	45,0	49,1	48,9	49,0	35,3	33,9
1984	49,0	44,1	42,5	61,3	45,4	49,2	49,0	49,0	34,3	32,9
1985	50,0	43,3	44,2	62,7	44,2	49,6	49,5	49,3	35,1	32,2
1986	50,9	38,8	45,1	61,0	42,8	49,3	49,2	48,8	35,6	32,5
1987	51,3	37,8	45,7	57,3	41,1	49,2	49,1	48,3	35,3	32,7
1988	50,0	36,6	44,2	57,5	38,3	48,4	48,3	47,2	34,3	31,9
1989	48,6	35,6	42,5	57,9	37,8	47,6	47,6	46,6	34,2	31,1
1990	49,3	39,0	46,1	58,6	39,2	48,5	48,5	47,7	35,0	31,9
1991	50,4	41,3	54,5	60,6	39,8	49,7	49,6	48,7	35,7	31,4
1991	50,4	41,3	54,5	60,6	39,8	49,3	49,3	48,5	35,7	31,4
1992	51,1	41,2	59,5	66,3	42,3	50,2	50,2	49,8	36,3	32,3
1993	54,0	42,8	60,6	70,1	43,0	52,1	52,0	51,4	35,7	34,2
1994	53,4	42,1	59,5	66,9	42,5	51,1	51,0	50,5	34,5	34,9
1995	54,2	42,6	57,1	64,4	42,4	50,7	50,7	50,1	34,4	36,2

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans L; 1970-1991: y compris D\_90.

Tableau 75B

**Total des dépenses des administrations publiques <sup>(1)</sup>**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**
*(en % du PIB aux prix du marché)*

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	42,3	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	43,6	42,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	44,7	42,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	44,9	40,1	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	44,7	44,3	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	50,4	46,1	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	50,8	45,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	52,7	46,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	54,2	48,0	:	:	:	44,7	:	:	:	:
1979	56,6	50,5	:	:	:	45,3	:	:	:	:
1980	56,4	53,6	:	:	:	46,5	:	:	:	:
1981	63,3	57,3	:	:	:	49,3	:	:	:	:
1982	61,4	58,8	:	:	:	51,0	:	:	:	:
1983	64,1	59,0	:	:	:	51,7	:	:	:	:
1984	60,8	58,0	:	:	:	52,7	:	:	:	:
1985	60,0	56,8	:	:	:	53,4	:	:	:	:
1986	59,1	53,3	:	:	:	52,7	:	:	:	:
1987	57,1	55,0	:	:	:	51,9	:	:	:	:
1988	55,0	57,2	:	:	:	51,3	:	:	:	:
1989	53,3	57,3	:	:	:	50,4	:	:	:	:
1990	53,3	57,0	:	:	:	50,7	43,2	:	43,9	:
1991	54,3	57,8	47,1	:	:	51,6	44,8	:	46,2	:
1992	54,3	59,0	48,1	:	:	52,9	45,2	:	45,8	:
1993	55,9	61,7	49,3	:	:	55,2	45,1	:	46,4	:
1994	53,9	61,6	49,0	:	:	54,9	44,3	:	44,4	:
1995	53,0	60,3	49,6	47,8	45,0	55,2	41,6	53,4	45,1	51,4
1996	53,0	59,8	50,3	45,9	43,7	55,5	39,7	53,2	45,4	49,6
1997	51,6	58,1	49,2	44,7	42,2	55,0	37,8	51,2	43,3	48,2
1998	50,9	57,1	48,6	44,6	41,8	54,0	35,6	49,7	43,1	47,1
1999	50,7	56,0	48,6	45,2	40,7	53,9	35,8	49,2	42,7	46,5
2000	49,8	54,7	45,8	44,8	40,0	53,0	32,3	47,2	42,3	45,4
2001	49,0	53,9	47,5	44,2	39,8	51,0	31,0	47,7	42,3	44,6
2002	48,6	53,0	46,9	43,2	39,7	51,2	30,1	46,9	41,4	43,1

(<sup>1</sup>) Y compris les recettes extraordinaires (traitées comme dépenses négatives) relatives à l'attribution de licences de téléphonie mobile (UMTS) comme suit:  
 en 2000: D: 99,4 Mrd DEM, E: 80 Mrd ESP, I: 26 721 Mrd ITL, NL: 5,9 Mrd NLG, P: 80 Mrd PTE, UK: 22,5 Mrd GBP, A: 10 Mrd ATS;  
 en 2001: B: 24 Mrd BEF, DK: 6,7 Mrd DKR, F: 105 Mrd FRF.



(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	:	:	:	:	31,5	19,1
1971	:	:	:	:	:	:	:	:	31,5	20,6
1972	:	:	:	:	:	:	:	:	31,2	21,9
1973	:	:	:	:	:	:	:	:	30,2	22,1
1974	:	:	:	:	:	:	:	:	31,5	24,1
1975	:	:	40,3	:	:	:	:	:	34,1	26,9
1976	:	:	41,7	:	:	:	:	:	32,8	27,4
1977	:	:	43,3	:	:	:	:	:	31,8	28,7
1978	:	:	43,1	:	:	:	:	:	30,9	30,1
1979	:	:	41,9	:	:	:	:	:	30,8	31,1
1980	:	:	41,9	:	:	:	:	:	32,8	32,1
1981	:	:	42,8	:	:	:	:	:	33,2	33,0
1982	:	:	44,5	:	:	:	:	:	35,4	33,3
1983	:	:	46,1	:	:	:	:	:	35,5	33,7
1984	:	:	45,6	:	:	:	:	:	34,6	32,9
1985	:	:	47,6	:	:	:	:	:	35,4	32,1
1986	:	:	48,5	:	:	:	:	:	35,8	32,5
1987	:	:	49,0	:	44,3	:	:	:	35,5	32,8
1988	54,8	:	47,6	:	41,8	:	:	:	34,6	32,1
1989	53,3	:	45,7	:	41,3	:	:	:	34,4	31,2
1990	52,8	:	49,3	:	43,3	:	:	:	35,2	32,0
1991	53,9	:	58,5	:	44,9	:	:	:	35,9	31,2
1992	54,7	:	63,8	:	46,8	:	:	:	36,6	32,4
1993	57,7	:	65,1	:	46,9	:	:	:	35,9	34,2
1994	57,3	:	63,4	:	46,2	:	:	:	34,8	34,9
1995	57,2	44,8	59,9	67,9	45,8	51,6	51,5	51,4	34,7	36,1
1996	56,6	45,4	59,9	65,6	44,2	51,6	51,5	51,1	34,2	36,1
1997	53,8	44,5	56,8	63,8	42,0	50,3	50,2	49,5	33,3	35,3
1998	54,2	44,2	53,3	61,7	40,7	49,4	49,3	48,4	32,4	36,8
1999	53,6	45,2	51,9	61,8	39,9	49,1	49,0	48,0	31,9	39,9
2000	52,0	46,7	49,6	58,3	36,8	47,3	47,2	45,8	31,7	40,5
2001	50,4	47,5	47,6	56,8	39,0	47,2	47,2	46,1	31,4	39,5
2002	49,0	48,0	45,7	55,6	38,7	46,7	46,6	45,6	31,2	40,7

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 76A

**Capacité (+) ou besoin (-) net de financement des administrations publiques  
États membres de l'UE: ancienne définition**

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D <sup>(1)</sup> <sup>(2)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL <sup>(3)</sup>
1970	-2,2	3,9	0,2	0,7	0,6	0,9	-3,9	-3,3	2,8	-1,1
1971	-3,2	3,8	-0,2	0,1	-0,5	0,6	-3,8	-4,8	2,2	-1,0
1972	-4,5	3,8	-0,5	0,0	0,2	0,6	-3,8	-7,0	2,0	-0,4
1973	-3,7	5,1	1,2	-0,1	1,1	0,6	-4,2	-6,5	3,3	0,7
1974	-2,8	3,0	-1,3	-1,3	0,2	0,3	-7,5	-6,4	4,5	-0,2
1975	-5,0	-1,3	-5,6	-2,9	0,0	-2,3	-11,5	-10,5	1,0	-2,7
1976	-5,7	-0,2	-3,4	-1,6	-0,3	-0,7	-7,8	-8,0	1,8	-2,5
1977	-5,8	-0,6	-2,4	-2,5	-0,6	-0,8	-6,9	-7,1	2,8	-0,8
1978	-6,1	-0,3	-2,4	-2,9	-1,7	-2,0	-8,9	-8,6	4,3	-2,2
1979	-6,9	-1,6	-2,6	-2,4	-1,6	-0,8	-10,4	-8,3	0,6	-2,9
1980	-8,6	-3,2	-2,9	-2,6	-2,5	0,0	-11,6	-8,6	-0,4	-4,1
1981	-12,6	-6,7	-3,7	-9,0	-3,7	-1,9	-12,2	-11,5	-3,1	-5,1
1982	-10,7	-8,8	-3,3	-6,8	-5,3	-2,7	-12,6	-11,3	-1,0	-6,3
1983	-11,4	-6,9	-2,6	-7,5	-4,5	-3,1	-10,7	-10,6	1,9	-5,5
1984	-9,4	-4,0	-1,9	-8,3	-5,2	-2,7	-8,9	-11,6	3,2	-5,3
1985	-8,9	-2,0	-1,2	-11,6	-6,1	-2,8	-10,2	-12,5	6,2	-3,5
1986	-9,3	3,3	-1,3	-9,4	-5,5	-2,7	-10,1	-11,6	4,3	-4,9
1987	-7,6	2,3	-1,9	-9,1	-3,7	-1,9	-8,1	-11,0	2,7	-5,7
1988	-6,7	1,5	-2,2	-11,4	-3,3	-1,6	-4,2	-10,7	:	-4,4
1989	-6,1	0,3	0,1	-14,2	-3,5	-1,2	-1,7	-9,8	:	-4,6
1990	-5,4	-1,0	-2,1	-15,9	-4,1	-1,5	-2,2	-11,0	4,7	-4,9
1991	-6,2	-2,4	-3,4	-11,4	-4,3	-2,0	-2,3	-10,0	1,8	-2,8
1991	-6,2	-2,4	-3,2	-11,4	-4,3	-2,0	-2,3	-10,0	1,8	-2,8
1992	-6,9	-2,2	-2,8	-12,6	-4,0	-3,9	-2,4	-9,5	0,7	-3,8
1993	-7,2	-2,8	-3,5	-13,6	-6,7	-5,6	-2,3	-9,4	1,6	-3,1
1994	-4,8	-2,6	-2,6	-9,9	-6,1	-5,6	-1,6	-9,1	2,6	-3,6
1995	-3,9	-2,2	-3,4	-10,5	-7,0	-4,8	-2,1	-7,6	1,8	-3,8

(1) 1970-1991: D<sub>90</sub>.

(2) Hors reprises de dettes et d'actifs liés à l'unification par le gouvernement fédéral en 1995 (Treuhand, sociétés immobilières est-allemandes et Deutsche Kreditbank), représentant un total de 227,5 Mrd DEM.

(3) Non comprises les dépenses exceptionnelles nettes liées à la réforme du financement des sociétés de logement social en 1995, représentant un total de 32,84 Mrd NLG.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-14 <sup>(3)</sup>	US	JP
1970	1,1	2,9	4,2	4,2	3,0	- 0,3	- 0,3	0,5	- 2,0	1,6
1971	1,4	2,2	4,3	5,0	1,3	- 0,9	- 0,9	- 0,2	- 2,8	1,1
1972	1,9	1,0	3,7	4,2	- 1,3	- 1,3	- 1,3	- 1,0	- 1,3	- 0,1
1973	1,2	1,7	5,6	3,9	- 2,7	- 0,4	- 0,4	- 0,4	- 0,2	0,5
1974	1,2	- 1,0	4,5	1,9	- 3,8	- 1,4	- 1,4	- 1,5	- 1,0	0,4
1975	- 2,4	- 4,0	4,5	2,6	- 4,5	- 4,5	- 4,5	- 4,1	- 5,2	- 2,8
1976	- 3,6	- 5,4	7,0	4,3	- 4,9	- 3,0	- 3,0	- 2,8	- 3,3	- 3,7
1977	- 2,2	- 4,0	5,4	1,6	- 3,2	- 2,5	- 2,5	- 2,4	- 2,2	- 3,8
1978	- 2,6	- 6,1	3,1	- 0,4	- 4,4	- 3,4	- 3,3	- 3,3	- 1,3	- 5,5
1979	- 2,3	- 5,6	2,6	- 2,8	- 3,3	- 3,2	- 3,1	- 3,1	- 0,9	- 4,7
1980	- 1,6	- 8,5	3,3	- 3,9	- 3,4	- 3,4	- 3,4	- 3,4	- 2,6	- 4,4
1981	- 1,7	- 12,5	4,4	- 5,1	- 2,6	- 5,0	- 5,1	- 4,7	- 2,2	- 3,8
1982	- 3,3	- 8,4	2,5	- 6,7	- 2,5	- 5,3	- 5,3	- 5,0	- 4,9	- 3,6
1983	- 3,8	- 6,8	0,9	- 4,8	- 3,3	- 5,0	- 5,1	- 4,8	- 5,6	- 3,6
1984	- 2,5	- 10,3	2,7	- 2,8	- 3,9	- 4,9	- 4,9	- 4,7	- 4,8	- 2,1
1985	- 2,4	- 10,2	2,8	- 3,7	- 2,9	- 4,8	- 4,9	- 4,5	- 5,1	- 0,8
1986	- 3,6	- 5,7	3,3	- 1,2	- 2,5	- 4,7	- 4,8	- 4,1	- 5,3	- 0,9
1987	- 4,2	- 5,4	1,0	4,1	- 1,6	- 4,4	- 4,5	- 3,6	- 4,4	0,5
1988	- 3,0	- 3,4	4,0	3,4	0,7	- 4,1	- 4,2	- 3,0	- 3,7	1,5
1989	- 2,7	- 2,3	6,2	5,2	1,0	- 3,1	- 3,3	- 2,2	- 3,3	2,5
1990	- 2,4	- 4,9	5,3	4,0	- 0,9	- 4,2	- 4,4	- 3,5	- 4,4	2,9
1991	- 3,0	- 5,9	- 1,5	- 1,1	- 2,3	- 4,6	- 4,7	- 4,2	- 5,0	2,9
1991	- 3,0	- 5,9	- 1,5	- 1,1	- 2,3	- 4,5	- 4,6	- 4,1	- 5,0	2,9
1992	- 1,9	- 2,9	- 5,7	- 7,5	- 6,1	- 4,7	- 4,8	- 5,0	- 5,9	1,5
1993	- 4,2	- 5,9	- 7,9	- 11,9	- 7,8	- 5,5	- 5,6	- 6,0	- 5,0	- 1,6
1994	- 4,9	- 5,9	- 6,0	- 9,9	- 6,7	- 5,0	- 5,1	- 5,4	- 3,7	- 2,3
1995	- 5,0	- 5,6	- 5,0	- 7,5	- 5,4	- 4,8	- 4,9	- 5,0	- 3,1	- 3,6

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans L; 1970-1991: y compris D\_90.

Tableau 76B

**Capacité (+) ou besoin (-) net de financement des administrations publiques <sup>(1)</sup>**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D <sup>(2)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL <sup>(3)</sup>
1970	-2,4	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	-3,4	5,0	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	-5,0	5,1	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	-4,1	5,0	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	-3,1	3,8	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	-5,6	-1,3	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	-6,2	0,2	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	-6,0	0,4	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	-6,7	0,4	:	:	:	-1,3	:	:	:	:
1979	-8,6	-0,7	:	:	:	-0,1	:	:	:	:
1980	-9,5	-2,4	:	:	:	0,0	:	:	:	:
1981	-15,8	-5,9	:	:	:	-2,2	:	:	:	:
1982	-12,6	-8,4	:	:	:	-2,9	:	:	:	:
1983	-14,8	-6,4	:	:	:	-2,8	:	:	:	:
1984	-10,9	-3,7	:	:	:	-2,8	:	:	:	:
1985	-10,3	-1,4	:	:	:	-3,0	:	:	:	:
1986	-10,1	3,3	:	:	:	-3,2	:	:	:	:
1987	-7,9	2,5	:	:	:	-2,0	:	:	:	:
1988	-7,3	1,5	:	:	:	-2,5	:	:	:	:
1989	-7,6	0,3	:	:	:	-1,8	:	:	:	:
1990	-6,7	-1,0	:	:	:	-2,1	-2,8	:	4,6	:
1991	-7,4	-2,4	-3,0	:	:	-2,4	-2,9	:	1,3	:
1992	-8,0	-2,2	-2,5	:	:	-4,2	-3,0	:	2,5	:
1993	-7,3	-2,9	-3,1	:	:	-6,0	-2,7	:	4,8	:
1994	-5,0	-2,4	-2,4	:	:	-5,5	-2,0	:	4,4	:
1995	-4,3	-2,3	-3,5	-10,2	-6,6	-5,5	-2,2	-7,6	2,3	-4,2
1996	-3,8	-1,0	-3,4	-7,8	-4,9	-4,1	-0,2	-7,1	2,6	-1,8
1997	-1,9	0,5	-2,7	-4,7	-3,2	-3,0	0,7	-2,7	3,4	-1,1
1998	-0,9	1,2	-2,1	-3,1	-2,6	-2,7	2,1	-2,8	3,7	-0,7
1999	-0,7	2,8	-1,4	-1,8	-1,1	-1,8	1,9	-1,9	4,4	1,0
2000	0,0	2,6	1,4	-0,8	-0,3	-1,4	4,2	-0,1	4,9	1,8
2001	0,7	3,3	-1,5	-0,3	0,1	0,0	4,5	-1,1	4,2	0,6
2002	0,8	3,1	-1,2	0,3	0,2	-0,5	4,6	-1,0	3,6	1,6

(1) Y compris les recettes extraordinaires relatives à l'attribution de licences de téléphonie mobile (UMTS) comme suit:  
en 2000: D: 99,4 Mrd DEM, E: 80 Mrd ESP, I: 26 721 Mrd ITL, NL: 5,9 Mrd NLG, P: 80 Mrd PTE, UK: 22,5 Mrd GBP, A: 10 Mrd ATS;  
en 2001: B: 24 Mrd BEF, DK: 6,7 Mrd DKK, F: 105 Mrd FRF.

(2) Hors reprises de dettes et d'actifs liés à l'unification par le gouvernement fédéral en 1995 (Treuhand, sociétés immobilières est-allemandes et Deutsche Kreditbank), représentant un total de 227,5 Mrd DEM.

(3) Non comprises les dépenses exceptionnelles nettes liées à la réforme du financement des sociétés de logement social en 1995, représentant un total de 32,84 Mrd NLG.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	2,6	:	:	:	-2,0	1,6
1971	:	:	:	:	1,5	:	:	:	-2,8	1,1
1972	:	:	:	:	-1,7	:	:	:	-1,3	-0,1
1973	:	:	:	:	-3,3	:	:	:	-0,2	0,5
1974	:	:	:	:	-3,6	:	:	:	-1,0	0,4
1975	:	:	4,9	:	-4,5	:	:	:	-5,2	-2,8
1976	:	:	7,6	:	-4,7	:	:	:	-3,3	-3,7
1977	:	:	6,2	:	-3,3	:	:	:	-2,2	-3,8
1978	:	:	3,7	:	-4,3	:	:	:	-1,3	-5,5
1979	:	:	3,2	:	-3,1	:	:	:	-0,9	-4,7
1980	:	:	3,5	:	-3,3	:	:	:	-2,6	-4,4
1981	:	:	4,8	:	-3,9	:	:	:	-2,2	-3,8
1982	:	:	3,0	:	-2,8	:	:	:	-4,9	-3,6
1983	:	:	1,4	:	-3,3	:	:	:	-5,6	-3,6
1984	:	:	3,2	:	-4,0	:	:	:	-4,8	-2,1
1985	:	:	3,3	:	-2,9	:	:	:	-5,1	-0,8
1986	:	:	3,8	:	-2,6	:	:	:	-5,3	-0,9
1987	:	:	1,4	:	-1,9	:	:	:	-4,4	0,5
1988	-3,5	:	5,1	:	0,6	:	:	:	-3,7	1,5
1989	-3,1	:	6,7	:	0,9	:	:	:	-3,3	2,5
1990	-2,4	:	5,3	:	-1,5	:	:	:	-4,4	2,9
1991	-3,0	:	-1,1	:	-2,8	:	:	:	-5,0	2,9
1992	-2,0	:	-5,6	:	-6,5	:	:	:	-5,9	1,5
1993	-4,2	:	-7,3	-11,9	-8,0	:	:	:	-5,0	-1,6
1994	-5,0	:	-5,7	-10,8	-6,8	:	:	:	-3,7	-2,3
1995	-5,1	-4,6	-3,7	-7,9	-5,8	-5,0	-5,0	-5,2	-3,1	-3,6
1996	-3,8	-4,0	-3,2	-3,4	-4,4	-4,2	-4,3	-4,2	-2,2	-4,2
1997	-1,7	-2,6	-1,5	-2,0	-2,0	-2,6	-2,6	-2,4	-1,0	-3,3
1998	-2,3	-2,3	1,3	1,9	0,4	-2,1	-2,2	-1,5	0,3	-10,4
1999	-2,1	-2,0	1,9	1,9	1,3	-1,3	-1,3	-0,7	1,0	-8,9
2000	-1,3	-1,5	4,2	3,5	4,5	0,3	0,3	1,2	2,0	-8,9
2001	-0,8	-1,4	4,4	3,6	2,0	-0,5	-0,5	0,2	2,4	-7,9
2002	-0,5	-1,4	4,9	4,1	2,0	-0,3	-0,3	0,3	2,6	-7,8

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 77A

**Capacité (+) ou besoin (-) net de financement des administrations publiques, paiements d'intérêts exclus**  
**États membres de l'UE: ancienne définition**

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D <sup>(1)</sup> <sup>(2)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL <sup>(3)</sup>
1970	1,0	5,2	1,2	1,5	1,2	1,9	-0,3	-1,6	3,7	1,6
1971	-0,1	5,1	0,8	1,0	0,0	1,5	-0,4	-2,9	3,2	1,8
1972	-1,4	5,1	0,5	0,8	0,8	1,4	-0,5	-4,9	2,9	2,2
1973	-0,6	6,3	2,3	0,8	1,7	1,3	-0,9	-4,1	4,1	3,3
1974	0,5	4,2	-0,1	-0,3	0,6	1,1	-3,9	-3,6	5,2	2,6
1975	-1,6	-0,1	-4,2	-1,7	0,5	-1,2	-7,4	-6,9	1,7	0,2
1976	-2,1	1,1	-1,9	-0,3	0,1	0,3	-3,1	-4,0	2,4	0,4
1977	-1,8	1,2	-0,7	-1,3	-0,1	0,3	-2,0	-2,7	3,6	2,2
1978	-1,8	1,8	-0,8	-1,5	-1,1	-0,7	-3,5	-3,4	5,1	1,0
1979	-1,9	1,8	-0,8	-0,6	-1,0	0,6	-4,8	-3,2	1,3	0,5
1980	-2,7	0,7	-1,0	-0,6	-1,8	1,4	-5,6	-3,2	0,7	-0,3
1981	-4,9	-1,6	-1,4	-6,4	-3,0	0,1	-5,5	-5,3	-1,8	-0,7
1982	-1,7	-3,0	-0,5	-4,0	-4,4	-0,7	-4,4	-4,2	0,4	-1,3
1983	-2,3	0,8	0,4	-3,9	-3,3	-0,6	-2,3	-3,2	3,4	0,0
1984	0,1	5,3	1,1	-4,0	-3,3	-0,1	-0,4	-3,6	4,7	0,6
1985	1,4	7,6	1,9	-6,7	-4,2	0,0	-0,9	-4,5	7,1	2,6
1986	1,6	11,9	1,7	-4,1	-1,8	0,1	-1,3	-3,1	5,2	1,3
1987	2,8	10,4	1,0	-2,5	0,5	0,9	0,7	-3,0	3,7	0,4
1988	3,2	9,1	0,7	-4,0	0,0	1,0	4,0	-2,8	:	1,7
1989	4,0	7,5	2,8	-6,8	0,4	1,5	5,7	-1,1	:	1,2
1990	5,0	6,3	0,6	-5,9	-0,3	1,4	5,3	-1,6	5,2	0,8
1991	3,8	4,9	-0,6	-2,1	-0,6	0,9	5,0	0,1	2,2	3,1
1991	3,8	4,9	-0,6	-2,1	-0,6	0,9	5,0	0,1	2,2	3,1
1992	3,7	4,4	0,4	-1,1	0,3	-0,7	4,3	1,9	1,1	2,3
1993	3,5	4,5	-0,2	-1,0	-1,7	-2,3	4,0	2,6	1,9	2,9
1994	5,2	4,1	0,7	4,0	-1,4	-2,2	4,0	1,8	3,0	2,0
1995	4,9	4,2	0,3	2,3	-1,7	-1,1	2,9	3,6	2,0	1,9

(1) 1970-1991: D\_90.

(2) Hors reprises de dettes et d'actifs liés à l'unification par le gouvernement fédéral en 1995 (Treuhand, sociétés immobilières est-allemandes et Deutsche Kreditbank), représentant un total de 227,5 Mrd DEM.

(3) Non comprises les dépenses exceptionnelles nettes liées à la réforme du financement des sociétés de logement social en 1995, représentant un total de 32,84 Mrd NLG.

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EU-10 <sup>(1)</sup>	EU-11 <sup>(2)</sup>	EU-14 <sup>(3)</sup>	US	JP
1970	2,2	3,4	5,2	6,0	6,9	1,0	1,0	2,3	0,2	2,2
1971	2,4	2,7	5,3	6,9	5,0	0,4	0,4	1,6	-0,6	1,8
1972	2,9	1,6	4,6	6,1	2,3	0,0	0,0	0,7	0,8	0,6
1973	2,2	2,1	6,3	5,7	0,9	0,9	0,9	1,3	2,0	1,4
1974	2,2	-0,6	5,1	3,8	0,4	0,1	0,1	0,3	1,4	1,3
1975	-1,1	-3,4	5,1	4,7	-0,6	-2,8	-2,7	-2,1	-2,8	-1,6
1976	-2,0	-4,5	7,6	6,3	-0,7	-1,1	-1,1	-0,7	-0,8	-2,2
1977	-0,5	-2,6	6,2	4,0	1,1	-0,4	-0,4	0,0	0,4	-1,9
1978	-0,5	-3,8	4,0	2,1	-0,2	-1,1	-1,1	-0,8	1,4	-3,3
1979	-0,1	-3,2	3,6	0,1	1,1	-0,8	-0,8	-0,4	2,0	-2,1
1980	0,8	-5,8	4,3	0,1	1,3	-0,8	-0,8	-0,4	0,6	-1,3
1981	1,0	-7,9	5,5	0,0	2,4	-1,8	-1,9	-1,1	1,5	-0,3
1982	-0,3	-3,4	3,7	-0,1	2,6	-1,6	-1,7	-0,9	-0,6	0,2
1983	-0,9	-0,8	2,5	2,1	1,3	-1,0	-1,0	-0,5	-1,2	0,6
1984	0,8	-3,6	4,4	4,5	1,0	-0,5	-0,6	-0,1	0,1	2,3
1985	1,0	-2,7	4,7	4,4	2,1	-0,4	-0,5	0,3	0,0	3,6
1986	0,0	1,9	5,0	5,9	2,1	0,0	0,0	0,7	-0,2	3,5
1987	-0,3	2,1	2,7	10,3	2,7	0,2	0,1	1,1	0,7	4,8
1988	0,9	3,3	5,6	8,8	4,6	0,3	0,3	1,4	1,3	5,6
1989	1,1	3,7	7,6	10,4	4,7	1,5	1,4	2,4	1,8	6,5
1990	1,6	2,9	6,7	8,9	2,2	0,7	0,5	1,2	0,8	6,7
1991	1,2	1,8	0,4	3,9	0,4	0,4	0,4	0,6	0,3	6,6
1991	1,2	1,8	0,4	3,9	0,4	0,4	0,3	0,6	0,3	6,6
1992	2,2	4,1	-3,1	-2,3	-3,4	0,8	0,7	0,1	-0,9	5,2
1993	0,1	0,1	-3,3	-5,9	-4,9	0,0	0,0	-0,8	-0,2	2,1
1994	-0,9	0,2	-1,0	-3,4	-3,6	0,3	0,3	-0,2	1,0	1,4
1995	-0,7	0,6	0,1	-0,7	-2,0	0,6	0,7	0,3	1,8	0,1

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, L, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> EU-15 sans L; 1970-1991: y compris D\_90.

Tableau 77B

**Capacité (+) ou besoin (-) net de financement des administrations publiques <sup>(1)</sup>, paiements d'intérêts exclus**  
**États membres de l'UE: SEC 1995**

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D <sup>(2)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL <sup>(3)</sup>
1970	1,2	:	:	:	:	:	:	:	:	:
1971	0,4	6,4	:	:	:	:	:	:	:	:
1972	- 1,3	6,3	:	:	:	:	:	:	:	:
1973	- 0,3	6,3	:	:	:	:	:	:	:	:
1974	0,8	5,0	:	:	:	:	:	:	:	:
1975	- 1,5	- 0,1	:	:	:	:	:	:	:	:
1976	- 2,0	1,5	:	:	:	:	:	:	:	:
1977	- 1,2	2,2	:	:	:	:	:	:	:	:
1978	- 1,6	2,5	:	:	:	0,0	:	:	:	:
1979	- 2,8	2,7	:	:	:	1,2	:	:	:	:
1980	- 2,9	1,5	:	:	:	1,4	:	:	:	:
1981	- 7,4	- 0,9	:	:	:	- 0,3	:	:	:	:
1982	- 3,0	- 2,6	:	:	:	- 0,9	:	:	:	:
1983	- 4,9	1,4	:	:	:	- 0,3	:	:	:	:
1984	- 0,8	5,6	:	:	:	- 0,2	:	:	:	:
1985	0,9	8,1	:	:	:	- 0,2	:	:	:	:
1986	1,3	11,8	:	:	:	- 0,3	:	:	:	:
1987	2,7	10,5	:	:	:	0,8	:	:	:	:
1988	3,0	9,1	:	:	:	0,1	:	:	:	:
1989	3,7	7,5	:	:	:	0,9	:	:	:	:
1990	5,1	6,3	:	:	:	0,8	5,1	:	4,9	:
1991	4,0	4,9	- 0,1	:	:	0,6	4,8	:	1,7	:
1992	3,2	4,4	0,7	:	:	- 0,9	4,2	:	2,8	:
1993	3,8	4,4	0,2	:	:	- 2,5	3,9	:	5,2	:
1994	4,6	4,2	0,9	:	:	- 2,0	4,1	:	4,8	:
1995	5,0	4,1	0,2	1,0	- 1,4	- 1,8	3,2	3,9	2,6	1,7
1996	5,1	5,1	0,3	2,8	0,4	- 0,1	4,4	4,4	2,9	3,8
1997	6,1	6,2	0,9	3,6	1,6	0,7	4,9	6,7	3,8	4,1
1998	6,7	6,5	1,5	4,7	1,7	0,9	5,5	5,3	4,1	4,2
1999	6,5	7,5	2,1	5,8	2,5	1,6	4,4	4,9	4,7	5,4
2000	7,0	7,0	4,9	6,5	3,1	1,8	6,2	6,4	5,2	5,7
2001	7,4	7,3	1,8	6,5	3,4	3,2	6,2	5,1	4,5	4,0
2002	7,1	6,8	2,0	6,5	3,5	2,6	6,1	5,0	3,9	4,6

(1) Y compris les recettes extraordinaires relatives à l'attribution de licences de téléphonie mobile (UMTS) comme suit:  
en 2000: D: 99,4 Mrd DEM, E: 80 Mrd ESP, I: 26 721 Mrd ITL, NL: 5,9 Mrd NLG, P: 80 Mrd PTE, UK: 22,5 Mrd GBP, A: 10 Mrd ATS;  
en 2001: B: 24 Mrd BEF, DK: 6,7 Mrd DKK, F: 105 Mrd FRF.

(2) Hors reprises de dettes et d'actifs liés à l'unification par le gouvernement fédéral en 1995 (Treuhand, sociétés immobilières est-allemandes et Deutsche Kreditbank), représentant un total de 227,5 Mrd DEM.

(3) Non comprises les dépenses exceptionnelles nettes liées à la réforme du financement des sociétés de logement social en 1995, représentant un total de 32,84 Mrd NLG.



(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15	US	JP
1970	:	:	:	:	7,3	:	:	:	0,2	2,2
1971	:	:	:	:	6,0	:	:	:	-0,6	1,8
1972	:	:	:	:	2,8	:	:	:	0,8	0,6
1973	:	:	:	:	1,3	:	:	:	2,1	1,4
1974	:	:	:	:	1,7	:	:	:	1,4	1,3
1975	:	:	5,5	:	0,6	:	:	:	-2,8	-1,6
1976	:	:	8,3	:	0,7	:	:	:	-0,8	-2,2
1977	:	:	7,0	:	2,2	:	:	:	0,4	-1,9
1978	:	:	4,5	:	1,0	:	:	:	1,4	-3,3
1979	:	:	4,1	:	2,3	:	:	:	2,0	-2,1
1980	:	:	4,5	:	2,4	:	:	:	0,6	-1,3
1981	:	:	5,9	:	2,2	:	:	:	1,5	-0,3
1982	:	:	4,2	:	3,2	:	:	:	-0,6	0,2
1983	:	:	2,9	:	2,4	:	:	:	-1,2	0,6
1984	:	:	4,8	:	2,0	:	:	:	0,1	2,3
1985	:	:	5,1	:	3,1	:	:	:	0,0	3,6
1986	:	:	5,4	:	3,1	:	:	:	-0,2	3,5
1987	:	:	3,1	:	2,8	:	:	:	0,7	4,8
1988	0,5	:	6,7	:	4,8	:	:	:	1,3	5,6
1989	0,8	:	8,1	:	5,0	:	:	:	1,8	6,5
1990	1,6	:	6,7	:	2,2	:	:	:	0,8	6,7
1991	1,2	:	0,8	:	0,4	:	:	:	0,3	6,6
1992	2,3	:	-3,1	:	-3,4	:	:	:	-0,9	5,2
1993	0,1	:	-2,8	-5,8	-4,9	:	:	:	-0,2	2,1
1994	-0,9	:	-1,5	-4,2	-3,4	:	:	:	1,0	1,4
1995	-0,8	1,7	0,3	-0,8	-2,1	0,5	0,5	0,2	1,8	0,1
1996	0,4	1,4	1,1	3,7	-0,7	1,4	1,4	1,3	2,5	-0,5
1997	2,1	1,6	2,7	4,8	1,7	2,5	2,5	2,5	3,5	0,3
1998	1,5	1,2	5,0	8,0	4,0	2,6	2,6	3,1	4,6	-6,6
1999	1,4	1,2	5,4	7,3	4,3	3,0	3,0	3,5	4,9	-4,8
2000	2,1	1,7	7,4	7,7	7,1	4,4	4,4	5,1	5,6	-3,7
2001	2,6	1,9	7,3	7,3	4,4	3,4	3,5	3,8	5,7	-2,1
2002	2,8	2,0	7,6	7,5	4,1	3,4	3,5	3,8	5,7	-0,9

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK.

Tableau 78

**Dette brute consolidée des administrations publiques <sup>(1)</sup>**  
**Définition SEC 1995, définition Maastricht et définition antérieure (séries liées)**

(en % du PIB aux prix du marché)

	B	DK	D <sup>(2)</sup>	EL	E	F	IRL	I	L	NL
1970	65,2	:	18,6	21,9	15,1	:	51,5	37,9	18,7	:
1971	64,3	12,0	18,6	22,4	15,8	:	49,3	42,8	18,8	:
1972	64,0	10,6	18,8	23,4	14,4	:	46,3	49,2	16,7	:
1973	61,8	8,3	18,3	19,3	12,7	:	43,3	51,2	13,6	:
1974	57,7	5,8	19,4	25,8	12,2	:	54,2	51,4	11,1	:
1975	59,4	6,5	24,8	22,4	12,4	:	61,1	57,4	12,1	40,8
1976	60,0	10,5	26,3	21,8	12,2	:	66,2	56,3	11,0	40,5
1977	63,5	14,1	27,3	22,0	13,3	20,8	62,9	56,2	11,1	39,9
1978	67,2	23,6	28,7	28,5	13,4	21,9	64,9	61,3	10,2	41,3
1979	70,2	29,4	29,7	27,9	15,1	21,9	70,7	60,6	9,5	43,2
1980	78,5	36,4	31,7	27,7	17,0	20,4	72,3	58,0	9,2	46,0
1981	91,8	48,1	35,4	33,0	20,8	22,6	78,0	60,1	9,6	49,9
1982	102,4	60,0	38,7	37,3	25,7	26,3	87,7	65,1	9,5	55,3
1983	113,3	69,0	40,2	42,9	31,0	27,7	98,0	70,0	10,1	61,4
1984	117,5	72,7	41,0	51,2	37,0	30,0	102,3	75,3	10,0	65,5
1985	122,2	69,8	41,7	59,8	42,4	31,8	105,3	82,0	9,5	70,0
1986	127,4	61,9	41,6	62,2	43,7	32,3	117,1	86,3	9,2	72,0
1987	131,9	57,9	42,6	69,9	44,0	34,5	118,2	90,5	8,1	74,5
1988	131,9	60,0	43,1	76,4	40,4	34,5	113,8	92,6	6,5	77,5
1989	128,2	57,8	41,8	80,4	41,8	35,2	103,9	95,4	5,3	77,5
1990	128,6	57,7	43,5	89,0	43,7	36,3	97,5	97,3	4,5	77,1
1991	130,4	62,3	44,4	91,1	44,4	36,7	97,3	100,6	4,0	77,2
1991	130,4	62,3	40,4	91,1	44,4	36,7	97,3	100,6	4,0	77,2
1992	131,8	66,3	43,1	97,5	46,8	40,6	94,7	107,7	4,8	78,0
1993	138,8	78,0	47,2	110,2	58,6	46,1	98,8	118,2	5,8	79,1
1994	136,9	73,5	49,4	107,9	61,1	49,6	92,6	123,9	5,3	75,5
1995	133,8	69,3	57,1	108,7	64,0	54,0	84,4	123,3	5,6	77,0
1996	130,5	65,1	59,8	111,3	68,1	57,1	74,3	122,1	6,2	75,2
1997	125,2	61,4	60,9	108,3	66,7	59,3	65,1	119,8	6,0	70,0
1998	119,7	55,8	60,7	105,5	64,6	59,7	55,0	116,2	6,4	66,6
1999	115,9	52,6	61,1	104,6	63,3	58,9	50,1	115,1	6,0	62,9
2000	111,2	48,5	60,0	103,9	61,0	58,3	41,6	110,7	5,5	56,9
2001	105,3	44,6	57,8	99,8	58,1	56,9	33,3	105,8	5,3	52,7
2002	99,2	40,9	56,6	96,4	55,6	55,7	26,3	102,3	5,1	47,5

<sup>(1)</sup> SEC 1995 à partir de 1996.<sup>(2)</sup> 1970-1991: D<sub>90</sub>.

## Définitions:

La dette publique des administrations publiques est définie par l'article 1<sup>er</sup>, paragraphe 5, du règlement (CE) n° 3605/93 du Conseil, tel que modifié par le règlement n° 475/2000 du Conseil:

«La "dette publique" est la valeur nominale de tous les engagements bruts en cours à la fin de l'année du secteur "administrations publiques" (S.13), à l'exception des engagements dont les actifs financiers correspondants sont détenus par le secteur "administrations publiques" (S.13).

La dette publique est constituée des engagements des administrations publiques dans les catégories suivantes: numéraires et dépôts (AF.2), titres autres qu'actions, à l'exclusion des produits financiers dérivés (AF.33) et crédits (AF.4), selon les définitions du SEC 1995.

La valeur nominale du montant d'un engagement à la fin de l'année est la valeur faciale.

La valeur nominale d'un engagement indexé correspond à sa valeur faciale ajustée de la variation de la valeur du principal résultant de l'indexation, constatée à la fin de l'année.

Les engagements libellés en monnaie étrangère, ou échangés par des accords contractuels à partir d'une monnaie étrangère contre une ou plusieurs autres monnaies étrangères, sont convertis en autres monnaies étrangères au cours convenu dans ces accords et sont convertis en monnaie nationale sur la base du cours représentatif du marché des changes le dernier jour ouvrable de chaque année.

Les engagements libellés en monnaie nationale et échangés par des accords contractuels contre une monnaie étrangère sont convertis en monnaie étrangère au cours convenu dans ces accords et sont convertis en monnaie nationale sur la base du cours représentatif du marché des changes le dernier jour ouvrable de chaque année.

Les engagements libellés en monnaie étrangère et qui sont échangés par des accords contractuels en monnaie nationale sont convertis en monnaie nationale à un cours convenu dans ces accords.»

(en % du PIB aux prix du marché)

	A	P	FIN	S	UK	EUR-11 <sup>(1)</sup>	EUR-12 <sup>(2)</sup>	EU-15 <sup>(3)</sup>
1970	18,8	:	11,8	27,0	81,3	:	:	:
1971	17,7	:	10,6	27,3	77,4	:	:	:
1972	16,9	:	9,7	27,2	72,0	:	:	:
1973	16,9	16,8	7,9	26,6	67,0	:	:	:
1974	17,1	16,4	6,3	26,9	67,2	:	:	:
1975	23,2	24,3	6,7	26,1	63,3	:	:	:
1976	26,6	29,9	6,3	24,4	62,6	:	:	:
1977	28,9	31,5	8,0	26,5	61,4	31,6	31,4	34,6
1978	32,6	34,5	11,4	30,6	58,9	33,6	33,5	36,5
1979	34,6	39,0	11,5	35,0	55,4	34,3	34,2	37,1
1980	36,1	35,3	11,6	39,6	55,0	35,2	35,1	38,4
1981	37,9	44,9	11,9	47,6	55,2	38,6	38,5	41,9
1982	40,3	48,2	14,3	56,8	54,1	42,9	42,7	45,5
1983	44,6	53,8	15,9	60,6	54,3	46,6	46,5	48,7
1984	47,2	59,3	15,7	62,1	56,3	49,5	49,6	51,6
1985	49,2	67,4	16,4	61,6	54,3	52,6	52,8	53,7
1986	53,7	66,0	17,1	61,3	52,7	54,3	54,4	54,6
1987	57,6	63,6	18,3	54,3	50,2	56,6	56,8	55,8
1988	58,8	63,1	17,1	48,8	43,6	57,0	57,3	54,9
1989	58,0	61,4	14,8	43,9	37,9	57,3	57,6	54,1
1990	57,3	63,4	14,5	42,1	35,2	58,6	59,0	54,9
1991	57,4	65,3	22,9	51,2	35,1	60,2	60,7	56,6
1991	57,4	65,3	22,9	51,2	35,1	58,5	59,0	55,3
1992	57,3	58,1	41,0	64,8	41,2	61,8	62,4	59,6
1993	61,9	61,3	57,3	75,1	47,8	66,8	67,5	65,3
1994	64,7	61,9	58,8	77,7	49,8	69,2	69,8	67,3
1995	68,5	63,9	57,1	76,6	52,1	72,3	72,9	70,2
1996	69,2	62,6	57,1	76,0	52,7	74,8	75,4	72,2
1997	64,7	59,3	54,1	75,0	51,1	74,6	75,3	71,1
1998	64,0	55,6	48,7	72,4	48,0	73,0	73,6	69,0
1999	64,6	55,4	46,6	65,7	45,7	72,1	72,7	67,5
2000	64,4	55,7	42,5	58,6	38,8	69,8	70,4	63,9
2001	62,8	56,2	39,3	52,7	34,8	66,9	67,5	60,7
2002	61,0	56,1	36,4	47,1	30,9	64,5	65,2	57,9

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> EU-15 sans DK, S, UK; 1970-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> 1970-1991: y compris D\_90.

Tableau 79A

## Dépenses budgétaires des Communautés européennes

[Mio UC/UCE/ECU <sup>(1)</sup>]

	CECA budget opérationnel	Fonds européen de développement	Euratom ( <sup>2</sup> )	Budget général CE						Total	
				FEOGA ( <sup>3</sup> )	Fonds social	Fonds régional	Recherche industrie et énergie	Administrations ( <sup>4</sup> )	Autres		Total CE
1958	21,7	—	7,9	—	—	—	—	8,6	0,0	8,6	35,5
1959	30,7	51,2	39,1	—	—	—	—	20,3	4,9	25,2	146,2
1960	23,5	63,2	20,0	—	—	—	—	23,4	4,9	28,3	135,0
1961	26,5	172,0	72,5	—	8,6	—	—	27,9	2,9	39,4	305,0
1962	13,6	162,3	88,6	—	11,3	—	—	34,2	46,8	92,3	356,8
1963	21,9	55,5	106,4	—	4,6	—	—	37,2	42,3	84,1	267,9
1964	18,7	35,0	124,4	—	7,2	—	—	43,0	42,9	93,1	271,1
1965	37,3	248,8	120,0	102,7	42,9	—	—	48,1	7,4	201,1	607,2
1966	28,1	157,8	129,2	310,3	26,2	—	—	55,4	10,4	402,3	717,3
1967	10,4	105,8	158,5	562,0	35,6	—	—	60,4	17,1	675,1	949,8
1968	21,2	121,0	73,4	2 250,4	43,0	—	—	91,8	23,5	2 408,7	2 624,2
1969	40,7	104,8	59,2	3 818,0	50,5	—	—	105,6	77,1	4 051,2	4 255,9
1970	56,2	10,5	63,4	5 228,3	64,0	—	—	114,7	41,4	5 448,4	5 578,5
1971	37,4	236,1	—	1 883,6	56,5	—	65,0	132,1	152,2	2 289,3	2 562,8
1972	43,7	212,7	—	2 477,6	97,5	—	75,1	177,2	247,1	3 074,5	3 330,9
1973	86,9	210,0	—	3 768,8	269,2	—	69,1	239,4	294,4	4 641,0	4 937,9
1974	92,0	157,0	—	3 651,3	292,1	—	82,8	336,7	675,2	5 038,2	5 287,2
1975	127,4	71,0	—	4 586,6	360,2	150,0	99,0	375,0	642,8	6 213,6	6 412,0
1976	94,0	320,0	—	6 033,3	176,7	300,0	113,3	419,7	909,5	7 952,6	8 366,6
1977	93,0	244,7	—	6 463,5	325,2	372,5	163,3	497,0	883,4	8 704,9	9 042,6
1978	159,1	394,5	—	9 602,2	284,8	254,9	227,2	676,7	1 302,4	12 348,2	12 901,8
1979	173,9	480,0	—	10 735,5	595,7	671,5	288,0	863,9	1 447,9	14 602,5	15 256,4
1980	175,7	508,5	—	11 596,1	502,0	751,8	212,8	938,8	2 056,1	16 057,5 <sup>(7)</sup>	16 741,7
1981	261,0	658,0	—	11 446,0	547,0	2 264,0	217,6	1 035,4	3 024,6	18 546,0 <sup>(8)</sup>	19 465,0
1982	243,0	750,0	—	12 792,0	910,0	2 766,0 <sup>(5)</sup>	346,0	1 103,3	3 509,7	21 427,0 <sup>(9)</sup>	22 420,0
1983	300,0	752,0	—	16 331,3	801,0	2 265,5	1 216,2	1 161,6	2 989,9	24 765,5 <sup>(10)</sup>	25 817,5
1984	408,0	703,0	—	18 985,8	1 116,4	1 283,3	1 346,4	1 236,6	2 150,8	26 119,3 <sup>(11)</sup>	27 230,3
1985	453,0	698,0	—	20 546,4	1 413,0	1 624,3	706,9	1 332,6	2 599,8	28 223,0 <sup>(12)</sup>	29 374,0
1986	439,0	846,7	—	23 067,7	2 533,0	2 373,0	760,1	1 603,2	4 526,2	34 863,2	36 148,9
1987	399,3	837,9	—	23 939,4	2 542,2	2 562,3	964,8	1 740,0	3 720,5	35 469,2	36 706,4
1988	567,0	1 196,3	—	27 531,9	2 298,8	3 092,8	1 203,7	1 947,0	6 186,8	42 261,0	44 024,3
1989	404,0	1 297,0	—	25 868,8	2 676,1	3 920,0	1 353,0	2 063,0	9 978,9 <sup>(6)</sup>	45 859,8	47 560,8
1990	488,0	1 256,5	—	27 233,8	3 212,0	4 554,1	1 738,7	2 298,1	7 567,9	46 604,6	48 349,1
1991	495,0	1 191,0	—	33 443,2	3 869,3	5 179,9	1 918,8	2 519,2	9 655,6	56 586,0	58 272,0
1992	535,3	1 942,0	—	38 461,6	4 817,2	7 578,7	2 423,7	2 927,4	6 619,0	62 827,6	65 304,9
1993	551,8	1 353,6	—	37 135,3	5 097,2	8 172,4	2 833,8	3 296,4	9 704,6	66 239,7	68 145,1
1994	383,0	1 781,0	—	40 750,8	6 239,9	8 648,9	3 194,3	3 617,6	7 562,0	70 013,5	72 177,5
1995	268,0	1 850,0	—	40 246,8	6 497,5	10 530,5	3 294,5	3 691,2	7 694,7	71 955,2	74 673,2

(1) UC jusqu'en 1977, UCE/ECU à partir de 1978.

(2) Incorporé dans le budget des CE à compter de 1971.

(3) Cette colonne comporte, pour les années allant jusqu'en 1970, d'importants reports sur les années suivantes.

(4) Parlement, Conseil, Commission, Cour de justice et Cour des comptes.

(5) Y compris 1 819 Mio ECU au titre des mesures spéciales pour le Royaume-Uni.

(6) Y compris un excédent de 5 080 Mio ECU reporté à 1990.

(7) Y compris un excédent de 82,4 Mio ECU reporté sur 1981.

(8) Y compris 1 173 Mio ECU reportés sur 1982.

(9) Y compris 2 211 Mio ECU reportés sur 1983.

(10) Y compris 1 707 Mio ECU reportés sur 1984.

(11) Le budget des CE présentait en 1984 un faible déficit dû essentiellement à des paiements tardifs d'avances par quelques États membres.

(12) En 1985, il y avait un déficit de liquidités de 25 Mio ECU, dû à des paiements tardifs d'avances par quelques États membres.

Sources: 1958-1989: comptes de gestion; 1990-1993: Cour des comptes, rapports; 1994; budget général des Communautés européennes pour l'exercice 1994; 1995-2000: budget général de l'Union économique.

Tableau 79B

## Dépenses budgétaires des Communautés européennes

[Mio EUR <sup>(1)</sup>]

	FEOGA	Fonds structurels	Initiatives communautaires	Fond de cohésion	Autres fonds	Total fonds structurels	Politique interne	Politique externe	Administration	Autres	Total budget UE
1994	37 465,0	17 555,7	1 860,2	1 679,0	433,9	21 528,8	3 733,8	3 348,3	3 617,6	320,0	70 013,5
1995	38 422,5	18 688,3	2 068,0	1 749,7	1 221,6	23 727,6	4 256,0	4 162,8	4 008,3	1 950,0	76 527,2
1996	41 328,0	21 099,2	2 204,6	1 919,3	782,5	26 005,6	4 780,3	4 718,2	4 128,6	927,7	81 888,4
1997	41 305,0	21 544,0	2 349,3	2 326,0	413,6	26 632,9	4 870,6	4 796,5	4 283,5	477,1	82 365,6
1998	40 937,0	23 084,4	2 558,8	2 648,8	302,7	28 594,7	4 678,5	4 528,5	4 353,4	437,0	83 529,2
1999	40 940,0	24 204,9	3 042,0	2 877,0	534,6	30 658,5	4 812,7	4 298,2	4 502,3	346,0	85 557,7
2000	41 493,9	25 539,1	2 950,8	2 800,0	667,1	31 957,0	5 518,6	5 510,6	4 703,7	203,1	89 386,9

<sup>(1)</sup> 1994-1998: ECU.

Tableau 80A

## Recettes budgétaires des Communautés européennes

[Mio UC/UCE/ECU (1)]

	CECA prélèvements et autres	Contributions du fonds européen de développement	Contributions Euratom (recherche seulement)	Budget CE					Total CE	Total
				Divers et contributions (selon des clés de répartition particulières)	Ressources propres			Contributions PNB ou TVA (2) (3)		
					Divers	Prélèvements agricoles	Droits de douane à l'importation			
1958	44,0	116,0	7,9	0,02	—	—	—	5,9	5,9	173,8
1959	49,6	116,0	39,1	0,1	—	—	—	25,1	25,2	229,9
1960	53,3	116,0	20,0	0,2	—	—	—	28,1	28,3	217,6
1961	53,1	116,0	72,5	2,8	—	—	—	31,2	34,0	275,6
1962	45,3	116,0	88,6	2,1	—	—	—	90,2	92,3	342,2
1963	47,1	—	106,4	6,7	—	—	—	77,4	84,1	237,5
1964	61,3	—	124,4	2,9	—	—	—	90,1	93,1	278,7
1965	66,1	—	98,8	3,5	—	—	—	197,6	201,1	366,0
1966	71,2	—	116,5	3,9	—	—	—	398,3	402,2	590,0
1967	40,3	40,0	158,5	4,2	—	—	—	670,9	675,1	913,9
1968	85,4	90,0	82,0	—	—	—	—	—	2 408,6	2 666,0
1969	106,8	110,0	62,7	78,6	—	—	—	3 972,6	4 051,2	4 330,7
1970	100,0	130,0	67,7	121,1	—	—	—	5 327,3	5 448,4	5 746,1
1971	57,9	170,0	—	—	69,5	713,8	582,2	923,8	2 289,3	2 517,2
1972	61,1	170,0	—	—	80,9	799,6	957,4	1 236,6	3 074,5	3 305,6
1973	120,3	150,0	—	—	511,0	478,0	1 564,7	2 087,3	4 641,0	4 911,3
1974	124,6	150,0	—	—	65,3	323,6	2 684,4	1 964,8	5 038,2	5 312,8
1975	189,5	220,1	—	—	320,5	590,0	3 151,0	2 152,0	6 213,6	6 623,1
1976	129,6	311,0	—	—	282,8	1 163,7	4 064,6	2 482,1	7 993,1 (7)	8 433,7
1977	123,0	410,0	—	—	504,7	1 778,5	3 927,2	2 494,5	8 704,9	9 237,9
1978	164,9	147,5	—	—	344,4	2 283,3	4 390,9	5 329,7	12 348,2	12 660,6
1979	168,4	480,0	—	—	230,3	2 143,4	5 189,1	7 039,8	14 602,5	15 251,0
1980	226,2	555,0	—	—	1 055,9 (4)	2 002,3	5 905,8	7 093,5	16 057,5 (8)	16 838,7
1981	264,0	658,0	—	—	1 219,0	1 747,0	6 392,0	9 188,0	18 546,0 (9)	19 468,0
1982	243,0	750,0	—	—	187,0	2 228,0	6 815,0	12 197,0	21 427,0	22 420,0
1983	300,0	700,0	—	—	1 565,0	2 295,0	6 988,7	13 916,8	24 765,5 (10)	25 765,5
1984	408,0	703,0	—	—	1 060,7 (5)	2 436,3	7 960,8	14 594,6	26 052,4 (11)	27 163,4
1985	453,0	698,0	—	—	2 491,0 (6)	2 179,0	8 310,0	15 218,0	28 198,0	29 349,0
1986	439,0	846,7	—	—	396,5	2 287,0	8 172,9	22 810,8	33 667,2	34 952,9
1987	399,3	837,9	—	—	74,8	3 097,9	8 936,5	23 674,1	35 783,3	37 020,5
1988	567,0	1 196,3	—	—	1 377,0	2 606,0	9 310,0	28 968,0	42 261,0	44 024,3
1989	404,0	1 297,0	—	—	4 018,4	2 397,9	10 312,9	29 170,6	45 899,8	47 600,8
1990	488,0	1 256,5	—	—	5 191,5	1 875,7	10 285,1	29 252,4	46 604,7	48 349,2
1991	495,0	1 191,0	—	—	3 749,2	2 486,8	11 476,0	38 874,5	56 586,5	58 272,5
1992	535,3	1 942,1	—	—	385,9	2 328,6	11 599,9	48 513,2	62 827,6	65 605,0
1993	551,8	1 353,6	—	—	1 266,2	2 930,0	11 055,6	50 987,9	66 239,7	68 145,1
1994	393,0	1 781,0	—	—	516,1	2 038,9	12 619,3	54 839,2	70 013,5	72 187,5
1995	268,0	1 563,7	—	—	515,9	1 901,5	12 340,9	57 196,9	71 955,2	73 873,2

(1) UC jusqu'en 1977, UCE/ECU à partir de 1978.

(2) PNB jusqu'en 1978, TVA de 1979 à 1987; PNB à partir de 1988.

(3) Cette colonne comporte, pour chacune des années allant jusqu'en 1970, le report des revenus excédentaires de l'année précédente.

(4) Y compris l'excédent reporté de 1979 et le solde pour 1979 des contributions financières et de TVA.

(5) Y compris 593 Mio ECU d'avances remboursables par les États membres.

(6) Y compris des avances non remboursables des États membres en 1981 d'un montant de 6 Mio ECU.

(7) Par suite des calculs effectués en vue de déterminer les parts relatives des États membres dans le budget de 1976, il s'est produit un excédent de revenus par rapport aux dépenses s'élevant à 40,5 Mio UC; cet excédent a été reporté sur 1977.

(8) Y compris un excédent de 82,4 Mio ECU reporté à 1981.

(9) Y compris un excédent de 661 Mio ECU.

(10) Y compris un excédent de 307 Mio ECU.

(11) Le budget des CE présentait en 1984 un faible déficit dû essentiellement à des paiements tardifs d'avances par quelques États membres.

NB: À partir de 1988, les prélèvements agricoles, les cotisations «sucre» ainsi que les droits de douane sont diminués des 10% de frais de perception qui figuraient auparavant en tant que dépenses.

Sources: 1958-1989: comptes de gestion; 1990-1993: Cour des comptes, rapports; 1994: budget général des Communautés européennes; 1995-2000: budget général de l'Union économique.

Tableau 80B

## Recettes budgétaires des Communautés européennes

[Mio UC/UCE/ECU <sup>(1)</sup>]

	CECA prélèvements et autres	Contributions du fonds européen de développement	Contributions Euratom (recherche seulement)	Budget CE					Total CE	Total
				Divers et contributions (selon des clés de répartition particulières)	Ressources propres			Total CE		
					Divers	Prélèvements agricoles	Droits de douane à l'importation			
1996	—	1 317,4	—	—	568,2	1 963,3	12 852,9	66 504,0	81 888,4	—
1997	—	1 212,7	—	—	612,0	2 015,4	12 203,2	67 534,9	82 365,5	—
1998	—	1 830,0	—	—	668,1	2 718,1	11 144,3	70 046,7	84 577,2	—
1999	—	—	—	—	2 108,5	1 921,0	11 893,9	69 634,3	85 557,7	—
2000	—	—	—	—	674,1	2 038,4	11 070,0	75 604,4	89 386,9	—

<sup>(1)</sup> 1996-1998: ECU.

Tableau 81

## Emprunts des Communautés européennes et de la Banque européenne d'investissement

[Mio UC/UCE/ECU <sup>(1)</sup>]

	CECA	BEI	Euratom	CEE <sup>(2)</sup>	CEE-NIC <sup>(3)</sup>	Total
1958	50	—	—	—	—	50
1959	—	—	—	—	—	—
1960	35	—	—	—	—	35
1961	23	21	—	—	—	44
1962	70	32	—	—	—	102
1963	33	35	5 <sup>(6)</sup>	—	—	73
1964	128	67	8 <sup>(6)</sup>	—	—	203
1965	54	65	11 <sup>(6)</sup>	—	—	130
1966	103	139	14 <sup>(6)</sup>	—	—	256
1967	58	195	3 <sup>(6)</sup>	—	—	256
1968	108	213	—	—	—	321
1969	52	146	—	—	—	198
1970	60	169	—	—	—	229
1971	102	413	1 <sup>(6)</sup>	—	—	516
1972	230	462	—	—	—	692
1973	263	608	—	—	—	871
1974	528	826	—	—	—	1 354
1975	731	814	—	—	—	1 545
1976	956	732	—	1 249	—	2 937
1977	729	1 030	99	571	—	2 429
1978	981	1 863	72	—	—	2 916
1979	837	2 437	153	—	178	3 605
1980	1 004	2 384	181	—	305	3 874
1981	325	2 243	373	—	339	3 280
1982	712	3 146	363	—	773	4 994
1983	750	3 508	369	4 247	1 617	10 491
1984	822	4 339 <sup>(5)</sup>	214	—	967	6 342
1985	1 265	5 699 <sup>(5)</sup>	344	—	860	8 168
1986	1 517	6 786	488	862	541	10 194
1987	1 487	5 593	853	860	611	9 404
1988	880 <sup>(4)</sup>	7 666	93	—	945 <sup>(4)</sup>	9 584
1989	913	9 034	—	—	522	10 469
1990	1 086	10 996	—	350	76	12 508
1991	1 446	13 672	—	1 695	49	16 862
1992	1 474	12 974	—	1 209	—	15 657
1993	908	14 224	—	4 969	—	20 101
1994	644	14 148	49	245	70	15 156
1995	386	12 395	—	410	66	13 257
1996	298	17 553	—	155	—	18 006
1997	474	23 026	—	195	—	23 695
1998	0	30 098	—	403	—	30 501
1999	0	28 355	—	108	—	28 463

Voir le chapitre «Remarques par tableau» au début du document.

<sup>(1)</sup> CECA: 1958-1974, UC; 1975-1989, UCE/ECU. BEI: 1961-1973, UC; 1974-1989, UCE/ECU. Euratom: 1963-1973, UC; 1974-1989, UCE/ECU.

<sup>(2)</sup> CEE financement des balances des paiements, à partir de 1990, y compris assistance financière à des pays tiers.

<sup>(3)</sup> NIC: nouvel instrument communautaire pour financer des projets d'investissement.

<sup>(4)</sup> Prélèvements sur les lignes de crédit négociées avec l'Eximbank (États-Unis).

<sup>(5)</sup> Y compris des opérations à court terme.

<sup>(6)</sup> Dont l'emprunt communautaire «Jean Monnet» de 500 Mio ECU répartis par moitié entre la CECA et le NIC.

<sup>(7)</sup> À partir de 1989, y compris court terme (nouvelle définition de la BEI).

NB: Le taux de change est celui du 31 décembre de chaque année. La plus grande partie des emprunts étant libellée en monnaie nationale, la différence entre deux fins d'années s'explique, d'une part, par des changements d'évaluation quant au stock existant, d'autre part, par le volume net des emprunts contractés pendant l'année. Montant original des emprunts diminué ou augmenté des remboursements du principal, des résiliations, des annulations et des ajustements de change.

Source: *Économie européenne*: rapport sur les activités d'emprunt et de prêt de la Communauté.



Tableau 82

## Encours nets des emprunts des Communautés européennes et de la Banque européenne d'investissement

[Mio UC/UCE/ECU <sup>(1)</sup>]

	CECA	BEI	Euratom	CEE <sup>(2)</sup>	CEE-NIC <sup>(3)</sup>	Total
1958	212	—	—	—	—	212
1959	209	—	—	—	—	209
1960	236	—	—	—	—	236
1961	248	21	—	—	—	269
1962	304	54	—	—	—	358
1963	322	88	—	—	—	410
1964	436	154	—	—	—	590
1965	475	217	—	—	—	692
1966	560	355	—	—	—	915
1967	601	548	—	—	—	1 149
1968	686	737	—	—	—	1 423
1969	719	883	—	—	—	1 602
1970	741	1 020	—	—	—	1 761
1971	802	1 423	—	—	—	2 225
1972	963	1 784	—	—	—	2 747
1973	1 157	2 287	—	—	—	3 444
1974	1 615	3 124	—	—	—	4 739
1975	2 391	3 926	—	—	—	6 317
1976	3 478	4 732	—	1 161	—	9 371
1977	3 955	5 421	99	1 500	—	10 975
1978	4 416	6 715	172	1 361	—	12 664
1979	4 675	8 541	323	965	178	14 682
1980	5 406	10 604	502	1 016	491	18 019
1981	5 884	13 482	902	1 062	894	22 224
1982	6 178	16 570	1 272	591	1 747	23 358
1983	6 539	20 749	1 680	4 610	3 269	36 847
1984	7 119	25 007	1 892	4 932	4 432	43 382
1985	7 034	26 736	2 013	3 236	4 960	43 979
1986	6 761	30 271	2 168	1 890	5 202	46 292
1987	6 689	31 957	2 500	2 997	5 229	49 372
1988	6 825	36 928	2 164	2 459	5 514	53 890
1989 <sup>(7)</sup>	6 738	42 330	1 945	2 075	5 122	58 210
1990	6 673	48 459	1 687	2 045	4 542	63 406
1991	7 139	58 893	1 563	3 516	3 817	74 928
1992	7 327	67 784	1 338	4 026	3 326	83 801
1993	7 331	78 661	1 018	5 204	2 202	94 416
1994	6 548	83 673	779	7 697	1 570	100 267
1995	5 966	87 079	720	8 032	1 113	102 910
1996	4 677	96 649	572	6 666	748	109 312
1997	3 637	110 394	118	5 853	218	120 220
1998	2 806	123 767	28	4 166	168	130 935
1999	2 432	148 086	12	4 074	130	154 734

Tableau 83

## Principaux indicateurs économiques 1961-2002 EU-15

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

	1961-1973	1974-1985	1986-1990	1991-1995	1993
<b>1. Croissance économique (réelle) <sup>(1)</sup></b>					
1.1. Consommation privée	4,9	2,1	3,7	1,4	-0,4
1.2. Consommation publique	3,9	2,7	2,1	1,5	1,1
1.3. Formation brute de capital fixe	5,7	0,1	5,9	-0,3	-6,0
1.4. dont équipement	:	2,1	7,2	-0,7	-10,7
1.5. dont construction	:	-1,3	4,8	0,0	-3,1
1.6. Exportations de biens et services	8,1	4,3	5,1	5,4	1,3
1.7. Importations de biens et services	8,8	2,7	7,4	3,9	-3,2
1.8. PIB	4,8	2,0	3,3	1,5	-0,4
<b>2. Composants de la demande: contribution à la variation du PIB (%) <sup>(2)</sup></b>					
2.1. Consommation	3,6	1,7	2,6	1,1	0,0
2.2. Investissement	1,3	0,0	1,2	0,0	-1,2
2.3. Stocks	0,0	-0,1	0,1	0,0	-0,5
2.4. Demande interne	4,9	1,7	3,8	1,1	-1,7
2.5. Exportations	:	0,4	0,1	0,7	1,3
2.6. Demande finale	:	2,1	3,9	1,8	-0,4
2.7. Importations	:	0,0	-0,6	-0,3	0,0
2.8. Exportations nettes	-0,1	0,4	-0,5	0,4	1,3
<b>3. Épargne et investissement en % du PIB <sup>(2)</sup></b>					
3.1. Épargne du secteur privé	:	21,1	21,0	21,6	21,6
3.2. Épargne nette des ménages	:	:	6,4	7,4	7,6
3.3. Épargne des administrations publiques	:	0,4	0,3	-1,6	-2,4
3.4. Épargne nationale	24,9	21,5	21,3	20,0	19,3
3.5. Formation brute de capital	25,4	22,7	21,8	20,6	19,5
3.6. Balance courante	0,5	-0,6	0,0	-0,3	0,1
<b>4. Déterminants de l'investissement</b>					
4.1. Utilisation des capacités (enquête) <sup>(2) (3)</sup>	:	79,3	83,1	80,7	77,7
4.2. Écart à la tendance du PIB <sup>(2)</sup>	0,2	-0,3	0,7	0,3	-1,2
4.3. Écart au PIB potentiel <sup>(2)</sup>	:	-1,4	0,9	-1,6	-3,3
4.4. Indice de rentabilité (1961-1973 = 100) <sup>(1)</sup>	100,0	73,3	90,9	97,4	92,4
<b>5. Potentiel de croissance</b>					
5.1. Croissance stock de capital net (réel) <sup>(1)</sup>	4,6	2,8	2,5	2,1	1,8
5.2. Ratio capital net/PIB (réel) <sup>(2)</sup>	3,0	3,1	3,1	3,2	3,2
5.3. Croissance intensité en capital <sup>(1)</sup>	4,2	2,8	1,1	2,7	3,7
5.4. Croissance productivité du travail <sup>(1)</sup>	4,4	2,0	1,9	2,0	1,4
5.5. Croissance productivité tous facteurs <sup>(1)</sup>	3,0	1,1	1,5	1,1	0,0
<b>6. Emploi et chômage</b>					
6.1. Emploi <sup>(1)</sup>	0,3	0,1	1,5	-0,4	-1,9
6.2. Taux d'activité <sup>(2)</sup>	65,9	65,4	65,8	67,3	67,0
6.3. Taux d'emploi <sup>(2)</sup> (benchmark)	64,4	61,2	59,9	60,6	59,9
6.4. Taux d'emploi <sup>(2)</sup> (équivalent temps plein)	:	:	57,1	56,4	55,8
6.5. Taux de chômage <sup>(2)</sup> (définition Eurostat)	2,3	6,4	8,9	9,9	10,7
<b>7. Prix et salaires <sup>(1)</sup></b>					
7.1. Salaires nominaux par tête	9,9	12,5	6,2	5,0	4,2
7.2. Salaires réels par tête <sup>(4)</sup>	5,0	1,4	1,7	0,8	0,1
7.3. Coûts salariaux unitaires nominaux	5,2	10,2	4,2	2,9	2,7
7.4. Coûts salariaux unitaires réels	0,0	-0,3	-0,7	-0,8	-0,7
7.5. Déflateur du PIB	5,2	10,6	5,0	3,8	3,5
7.6. Déflateur de la consommation privée	4,6	10,9	4,4	4,2	4,1
<b>8. Budget des administrations publiques, en % du PIB <sup>(2)</sup></b>					
8.1. Dépenses publiques <sup>(5)</sup>	:	45,7	47,7	50,1	51,4
8.2. Recettes publiques <sup>(5)</sup>	:	42,0	44,4	45,0	45,4
8.3. Besoin (-) ou capacité (+) de financement <sup>(5)</sup>	:	-3,7	-3,3	-5,1	-6,0
8.4. Déficit structurel <sup>(5)</sup>	:	-3,5	-3,7	-5,2	-5,4
8.5. Dette (fin de périodes) <sup>(6)</sup>	:	53,8	55,0	72,3	65,4
<b>9. Conditions monétaires</b>					
9.1. Taux d'intérêt à long terme <sup>(2)</sup>	7,1	11,9	9,8	8,9	7,8
9.2. Taux d'intérêt à court terme <sup>(2)</sup>	5,6	11,2	9,8	8,9	8,6
9.3. Écart des taux (9.1-9.2) <sup>(2)</sup>	1,3	0,7	0,0	0,1	-0,8
9.4. Taux d'intérêt réel <sup>(2) (7)</sup>	1,8	1,2	4,6	5,0	4,2
9.5. Taux de change effectif nominal <sup>(1)</sup>	0,3	-3,9	6,3	-2,3	-12,4
9.6. Taux de change effectif réel <sup>(1)</sup> (1991 = 100; CSU ensemble de l'économie)	88,6	92,3	93,4	96,3	92,6

<sup>(1)</sup> 1961-1991: y compris D\_90.<sup>(2)</sup> 1961-1990: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> Dans l'industrie manufacturière.<sup>(4)</sup> Déflateur de la consommation privée.<sup>(5)</sup> Rupture en 1995 (données SEC 1995). 1991-1995 moyenne suivant l'ancienne définition.<sup>(6)</sup> Rupture en 1996 (données SEC 1995).<sup>(7)</sup> Déflateur du PIB.

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1,7	1,8	2,0	2,1	3,2	3,0	2,8	2,8	2,7
1,0	0,6	1,6	0,6	1,2	1,8	1,5	1,8	1,8
2,7	3,2	2,1	3,1	6,1	5,5	5,3	4,9	4,8
4,5	7,4	5,1	6,3	11,0	7,1	6,6	6,3	5,9
1,6	0,2	-0,5	0,3	2,1	3,7	3,9	3,4	3,6
9,0	8,3	4,7	10,1	6,2	4,5	10,2	8,6	7,6
7,8	7,3	4,1	9,3	9,5	6,4	9,6	8,4	7,8
2,8	2,4	1,7	2,5	2,7	2,5	3,4	3,1	3,0
1,2	1,2	1,5	1,4	2,1	2,1	1,9	2,0	1,9
0,5	0,6	0,4	0,6	1,2	1,1	1,1	1,0	1,0
0,7	0,3	-0,5	0,2	0,4	-0,2	0,1	0,0	0,0
2,4	2,1	1,4	2,2	3,7	3,0	3,2	3,0	3,0
0,8	0,6	0,9	1,4	0,7	0,5	2,2	1,8	1,4
3,2	2,7	2,3	3,5	4,3	3,6	5,3	4,8	4,4
-0,5	-0,3	-0,7	-1,0	-1,6	-1,1	-1,9	-1,6	-1,4
0,4	0,3	0,2	0,4	-0,9	-0,6	0,3	0,1	0,0
21,9	22,5	21,6	21,0	19,9	18,7	18,4	18,7	18,8
6,9	7,2	6,9	:	:	:	:	:	:
-2,0	-1,6	-1,0	0,2	1,3	2,2	2,8	2,8	3,1
19,9	20,9	20,6	21,1	21,2	20,9	21,1	21,4	21,9
20,0	20,3	19,7	19,7	20,4	20,6	21,3	21,6	22,0
0,2	0,6	1,0	1,4	0,8	0,2	-0,3	-0,4	-0,2
79,8	82,8	81,0	81,8	83,3	81,6	84,7	:	:
-0,6	-0,5	-1,2	-1,1	-0,8	-0,9	-0,1	0,3	0,6
-2,0	-1,8	-2,2	-1,8	-1,3	-1,0	-0,1	0,4	0,6
100,9	104,5	108,1	113,0	117,4	118,1	119,4	121,8	124,0
1,9	1,9	1,9	1,9	2,1	2,3	2,5	2,6	2,8
3,2	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2	3,1	3,1	3,1
2,0	1,2	1,3	1,0	0,6	0,7	0,8	1,3	1,5
2,9	1,6	0,9	1,5	1,2	0,9	1,8	1,8	1,8
2,1	1,1	0,4	1,1	1,0	0,6	1,4	1,3	1,2
0,0	0,8	0,7	0,9	1,4	1,6	1,8	1,4	1,3
67,1	67,1	67,5	67,7	68,1	68,4	69,0	69,4	69,8
59,7	60,0	60,2	60,6	61,3	62,2	63,2	64,0	64,7
55,5	55,6	55,4	55,6	56,1	56,7	:	:	:
11,1	10,7	10,8	10,6	9,9	9,2	8,4	7,8	7,3
3,1	3,3	2,9	2,7	2,2	2,5	2,8	3,2	3,3
-0,2	0,1	0,1	0,5	0,5	1,1	0,6	1,0	1,4
0,1	1,6	1,8	1,0	1,0	1,6	1,1	1,3	1,5
-2,5	-1,4	-0,7	-0,8	-1,0	0,1	-0,4	-0,6	-0,5
2,7	3,0	2,5	1,9	2,0	1,5	1,4	1,9	2,0
3,3	3,2	2,8	2,1	1,7	1,4	2,2	2,1	1,9
50,5	51,4	51,1	49,5	48,4	48,0	45,8	46,1	45,6
45,1	46,3	46,9	47,0	46,9	47,3	47,0	46,3	45,9
-5,4	-5,2	-4,2	-2,4	-1,5	-0,7	1,2	0,2	0,3
-5,1	-4,9	-3,7	-2,0	-1,2	-0,3	0,0	-0,2	0,0
67,5	70,4	72,3	71,2	69,1	67,7	64,1	60,9	58,0
8,2	8,6	7,3	6,2	4,9	4,7	5,5	:	:
6,7	7,0	5,4	4,9	4,7	3,5	4,7	:	:
1,5	1,6	2,0	1,3	0,3	1,2	0,7	:	:
5,4	5,4	4,7	4,2	2,9	3,2	4,0	:	:
-2,0	5,2	2,6	-4,8	2,3	-6,2	-10,5	-2,5	-0,1
89,8	94,5	98,5	93,5	94,2	88,7	79,5	77,1	76,9

Tableau 84

**Principaux indicateurs économiques 1961-2002**  
**EUR-12 (1)**

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

	1961-1973	1974-1985	1986-1990	1991-1995	1993
<b>1. Croissance économique (réelle) (2)</b>					
1.1. Consommation privée	5,5	2,3	3,5	1,4	- 1,1
1.2. Consommation publique	4,3	3,0	2,5	1,6	1,5
1.3. Formation brute de capital fixe	5,9	- 0,1	6,0	- 0,1	- 6,7
1.4. dont équipement	:	2,1	7,9	- 1,1	- 12,5
1.5. dont construction	:	- 1,4	4,4	0,5	- 3,3
1.6. Exportations de biens et services	8,9	4,5	5,3	5,5	0,8
1.7. Importations de biens et services	10,0	2,9	7,6	4,1	- 4,4
1.8. PIB	5,2	2,1	3,3	1,5	- 0,9
<b>2. Composants de la demande: contribution à la variation du PIB (%) (3)</b>					
2.1. Consommation	3,9	1,9	2,5	1,2	- 0,3
2.2. Investissement	1,4	0,0	1,2	0,0	- 1,5
2.3. Stocks	0,1	- 0,1	0,1	0,0	- 0,6
2.4. Demande interne	5,4	1,8	3,8	1,1	- 2,4
2.8. Exportations nettes	- 0,2	0,4	- 0,5	0,4	1,5
<b>3. Épargne et investissement en % du PIB (3)</b>					
3.1. Épargne du secteur privé	:	22,0	22,5	22,3	22,1
3.2. Épargne nette des ménages	:	:	7,7	7,9	8,1
3.3. Épargne des administrations publiques	:	0,4	- 0,2	- 1,3	- 1,8
3.4. Épargne nationale	26,1	22,4	22,3	21,0	20,3
3.5. Formation brute de capital	26,8	23,5	22,1	21,5	20,3
3.6. Balance courante	0,6	- 0,6	0,6	- 0,3	0,4
<b>4. Déterminants de l'investissement</b>					
4.1. Utilisation des capacités (enquête) (3) (4)	:	79,3	82,8	80,8	77,7
4.2. Écart à la tendance du PIB (3)	0,2	- 0,2	0,2	0,7	- 0,7
4.3. Écart au PIB potentiel (3)	:	:	:	:	:
4.4. Indice de rentabilité (1961-1973 = 100) (2)	100,0	70,2	89,7	95,8	90,1
<b>5. Potentiel de croissance</b>					
5.1. Croissance stock de capital net (réel) (2)	5,0	3,0	2,5	2,3	2,1
5.2. Ratio capital net/PIB (réel) (3)	3,0	3,2	3,2	3,2	3,3
5.3. Croissance intensité en capital (2)	4,7	3,0	1,2	2,7	4,0
5.4. Croissance productivité du travail (2)	4,8	2,1	2,0	1,9	1,0
5.5. Croissance productivité tous facteurs (2)	3,2	1,1	1,6	0,9	- 0,5
<b>6. Emploi et chômage</b>					
6.1. Emploi (2)	0,3	0,1	1,4	- 0,3	- 2,0
6.2. Taux d'activité (3)	64,2	63,1	63,2	65,3	64,9
6.3. Taux d'emploi (3) (benchmark)	62,7	59,0	57,3	58,7	58,0
6.4. Taux d'emploi (3) (équivalent temps plein)	:	:	:	:	:
6.5. Taux de chômage (3) (définition Eurostat)	2,4	6,5	9,3	10,1	10,8
<b>7. Prix et salaires (2)</b>					
7.1. Salaires nominaux par tête	10,5	12,2	5,6	5,0	4,3
7.2. Salaires réels par tête (5)	5,7	1,4	1,3	0,8	0,0
7.3. Coûts salariaux unitaires nominaux	5,3	9,8	3,5	3,1	3,2
7.4. Coûts salariaux unitaires réels	0,1	- 0,4	- 1,2	- 0,8	- 0,4
7.5. Déflateur du PIB	5,2	10,2	4,7	3,9	3,7
7.6. Déflateur de la consommation privée	4,5	10,7	4,2	4,2	4,3
<b>8. Budget des administrations publiques, en % du PIB (3)</b>					
8.1. Dépenses publiques (6)	:	45,3	48,5	50,7	52,0
8.2. Recettes publiques (6)	:	41,4	44,3	45,7	46,4
8.3. Besoin (-) ou capacité (+) de financement (6)	:	- 3,9	- 4,2	- 5,0	- 5,6
8.4. Déficit structurel (6)	:	- 3,8	- 4,3	- 5,4	- 5,3
8.5. Dette (fin de périodes) (7)	:	52,9	59,1	73,1	67,7
<b>9. Conditions monétaires</b>					
9.1. Taux d'intérêt à long terme (3)	6,9	11,6	9,7	9,0	7,9
9.2. Taux d'intérêt à court terme (3)	5,2	11,0	9,3	9,0	9,1
9.3. Écart des taux (9.1-9.2) (3)	1,7	0,6	0,4	0,0	- 1,2
9.4. Taux d'intérêt réel (3) (8)	1,6	1,5	4,7	4,9	4,1
9.5. Taux de change effectif nominal (2)	1,4	- 1,9	6,0	- 0,2	- 5,2
9.6. Taux de change effectif réel (2) (1991 = 100; CSU ensemble de l'économie)	94,0	102,1	100,4	102,8	102,1

(1) EU-15 sans DK, S, UK.

(2) 1961-1991: y compris D\_90.

(3) 1961-1990: y compris D\_90.

(4) Dans l'industrie manufacturière.

(5) Déflateur de la consommation privée.

(6) Rupture en 1995 (données SEC 1995), 1991-1995 moyenne suivant l'ancienne définition.

(7) Rupture en 1996 (données SEC 1995).

(8) Déflateur du PIB.

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1,4	1,8	1,6	1,7	3,0	2,8	2,6	2,8	2,7
0,9	0,5	1,5	1,1	1,2	1,5	1,4	1,4	1,5
2,4	3,0	1,6	2,4	5,3	5,4	5,6	5,1	5,0
2,8	7,0	4,3	5,4	9,6	6,8	7,7	7,0	6,5
2,0	0,4	-0,8	-0,1	1,8	3,8	3,6	3,2	3,3
8,8	8,1	4,3	10,4	6,9	4,5	10,8	8,9	7,8
8,1	7,7	3,2	9,2	9,7	6,3	10,0	8,8	8,1
2,4	2,3	1,5	2,3	2,8	2,5	3,5	3,2	3,0
1,0	1,1	1,3	1,2	2,0	1,9	1,8	1,9	1,8
0,5	0,6	0,3	0,5	1,1	1,1	1,2	1,1	1,1
0,6	0,3	-0,5	0,2	0,4	0,0	0,1	0,0	0,1
2,1	2,1	1,1	1,8	3,5	3,0	3,1	3,0	3,0
0,3	0,2	0,4	0,5	-0,7	-0,5	0,4	0,2	0,0
22,2	23,0	22,2	21,7	21,0	20,0	19,8	20,2	20,3
7,4	7,6	7,3	:	:	:	:	:	:
-1,5	-1,3	-0,8	0,2	1,0	1,9	2,4	2,4	2,8
20,6	21,7	21,4	21,9	21,9	21,9	22,3	22,6	23,0
20,8	21,0	20,3	20,3	21,0	21,5	22,2	22,6	23,0
0,2	0,6	1,1	1,5	0,9	0,5	-0,2	-0,3	-0,1
78,5	82,5	80,6	81,0	82,9	81,8	83,8	:	:
-0,5	-0,5	-1,3	-1,3	-1,0	-1,0	-0,2	0,3	0,5
:	:	:	:	:	:	:	:	:
97,8	100,9	104,4	108,8	113,9	115,3	116,4	119,0	121,4
2,1	2,1	2,0	2,0	2,1	2,3	2,5	2,6	2,8
3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,2	3,2	3,2
2,4	1,5	1,7	1,3	0,5	0,6	0,7	1,2	1,4
2,7	1,6	1,1	1,5	1,1	0,8	1,6	1,7	1,6
1,8	1,1	0,5	1,1	0,9	0,6	1,4	1,2	1,1
-0,1	0,6	0,6	0,7	1,5	1,7	2,0	1,6	1,4
65,2	65,2	65,7	66,0	66,5	66,8	67,4	68,0	68,4
57,7	58,0	58,2	58,5	59,3	60,1	61,3	62,2	63,1
:	:	:	:	:	:	:	:	:
11,5	11,2	11,5	11,4	10,8	10,0	9,1	8,5	7,9
3,0	3,5	3,0	2,3	1,5	2,0	2,5	2,9	3,0
-0,5	0,2	0,2	0,3	0,0	0,6	0,2	0,7	1,1
0,3	1,7	1,7	0,7	0,4	1,1	0,8	1,2	1,3
-2,6	-1,4	-0,7	-1,0	-1,4	-0,2	-0,4	-0,7	-0,6
2,9	3,1	2,4	1,7	1,8	1,3	1,2	1,8	1,9
3,6	3,2	2,7	2,0	1,5	1,3	2,3	2,1	1,9
51,0	51,5	51,5	50,2	49,3	49,0	47,2	47,2	46,6
45,9	46,5	47,2	47,6	47,2	47,7	47,5	46,7	46,3
-5,1	-5,0	-4,3	-2,6	-2,2	-1,3	0,3	-0,5	-0,3
-4,9	-4,8	-3,7	-2,0	-1,7	-0,8	-0,7	-0,8	-0,6
70,0	73,1	75,6	75,4	73,8	72,9	70,6	67,7	65,4
8,2	8,6	7,2	6,0	4,8	4,7	5,5	:	:
6,9	7,0	5,2	4,5	4,1	3,1	4,4	:	:
1,3	1,7	2,0	1,4	0,6	1,5	1,0	:	:
5,1	5,4	4,7	4,2	2,9	3,3	4,2	:	:
-1,7	5,9	0,3	-8,7	0,5	-4,6	-9,4	-1,3	0,0
99,9	105,9	106,7	96,4	94,6	89,5	80,6	79,0	78,7

Tableau 85

**Principaux indicateurs économiques 1961-2002**  
**EUR-11 <sup>(1)</sup>**

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

	1961-1973	1974-1985	1986-1990	1991-1995	1993
<b>1. Croissance économique (réelle) <sup>(2)</sup></b>					
1.1. Consommation privée	5,5	2,2	3,5	1,4	- 1,1
1.2. Consommation publique	4,2	2,9	2,5	1,7	1,5
1.3. Formation brute de capital fixe	5,8	0,0	6,1	- 0,1	- 6,8
1.4. dont équipement	:	2,1	7,9	- 1,2	- 12,7
1.5. dont construction	:	- 1,3	4,5	0,6	- 3,2
1.6. Exportations de biens et services	8,9	4,5	5,3	5,5	0,8
1.7. Importations de biens et services	10,0	2,9	7,6	4,1	- 4,5
1.8. PIB	5,2	2,2	3,4	1,5	- 0,8
<b>2. Composants de la demande: contribution à la variation du PIB (%) <sup>(3)</sup></b>					
2.1. Consommation	3,9	1,8	2,5	1,1	- 0,3
2.2. Investissement	1,4	0,0	1,2	0,0	- 1,5
2.3. Stocks	0,0	- 0,1	0,1	0,0	- 0,6
2.4. Demande interne	5,3	1,8	3,9	1,1	- 2,4
2.8. Exportations nettes	- 0,1	0,4	- 0,5	0,4	1,6
<b>3. Épargne et investissement en % du PIB <sup>(3)</sup></b>					
3.1. Épargne du secteur privé	:	21,9	22,4	22,2	22,1
3.2. Épargne nette des ménages	:	:	7,7	7,9	8,1
3.3. Épargne des administrations publiques	:	0,4	- 0,1	- 1,2	- 1,7
3.4. Épargne nationale	26,1	22,3	22,3	21,0	20,4
3.5. Formation brute de capital	26,8	23,4	22,0	21,6	20,3
3.6. Balance courante	0,6	- 0,6	0,7	- 0,2	0,4
<b>4. Déterminants de l'investissement</b>					
4.1. Utilisation des capacités (enquête) <sup>(3)</sup> <sup>(4)</sup>	:	79,3	82,9	80,8	77,3
4.2. Écart à la tendance du PIB <sup>(3)</sup>	0,2	- 0,2	0,3	0,8	- 0,7
4.3. Écart au PIB potentiel <sup>(3)</sup>	:	- 1,7	0,3	- 2,0	- 4,0
4.4. Indice de rentabilité (1961-1973 = 100) <sup>(2)</sup>	100,0	70,2	90,6	96,1	90,4
<b>5. Potentiel de croissance</b>					
5.1. Croissance stock de capital net (réel) <sup>(2)</sup>	4,9	3,0	2,5	2,3	2,0
5.2. Ratio capital net/PIB (réel) <sup>(3)</sup>	3,0	3,2	3,2	3,2	3,3
5.3. Croissance intensité en capital <sup>(2)</sup>	4,6	3,0	1,2	2,7	4,0
5.4. Croissance productivité du travail <sup>(2)</sup>	4,7	2,2	2,0	1,9	1,1
5.5. Croissance productivité tous facteurs <sup>(2)</sup>	3,2	1,1	1,6	0,9	- 0,4
<b>6. Emploi et chômage</b>					
6.1. Emploi <sup>(2)</sup>	0,3	0,0	1,4	- 0,3	- 2,1
6.2. Taux d'activité <sup>(3)</sup>	64,4	63,3	63,4	65,5	65,2
6.3. Taux d'emploi <sup>(3)</sup> (benchmark)	62,9	59,2	57,4	58,9	58,1
6.4. Taux d'emploi <sup>(3)</sup> (équivalent temps plein)	:	:	:	:	:
6.5. Taux de chômage <sup>(3)</sup> (définition Eurostat)	2,4	6,6	9,3	10,2	10,8
<b>7. Prix et salaires <sup>(2)</sup></b>					
7.1. Salaires nominaux par tête	10,5	12,1	5,4	4,9	4,2
7.2. Salaires réels par tête <sup>(5)</sup>	5,7	1,5	1,5	1,0	0,2
7.3. Coûts salariaux unitaires nominaux	5,5	9,7	3,3	3,0	3,1
7.4. Coûts salariaux unitaires réels	0,2	- 0,3	- 1,1	- 0,7	- 0,4
7.5. Déflateur du PIB	5,2	10,0	4,4	3,6	3,4
7.6. Déflateur de la consommation privée	4,6	10,5	3,8	3,9	4,0
<b>8. Budget des administrations publiques, en % du PIB <sup>(3)</sup></b>					
8.1. Dépenses publiques <sup>(6)</sup>	:	45,6	48,6	50,8	52,1
8.2. Recettes publiques <sup>(6)</sup>	:	41,7	44,5	45,8	46,5
8.3. Besoin (-) ou capacité (+) de financement <sup>(6)</sup>	:	- 3,9	- 4,1	- 4,9	- 5,5
8.4. Déficit structurel <sup>(6)</sup>	:	- 3,7	- 4,2	- 5,3	- 5,2
8.5. Dette (fin de périodes) <sup>(7)</sup>	:	52,7	58,7	72,5	67,0
<b>9. Conditions monétaires</b>					
9.1. Taux d'intérêt à long terme <sup>(3)</sup>	6,9	11,6	9,6	9,0	7,9
9.2. Taux d'intérêt à court terme <sup>(3)</sup>	5,2	11,0	9,1	8,8	8,8
9.3. Écart des taux (9.1-9.2) <sup>(3)</sup>	1,7	0,6	0,5	0,2	- 0,9
9.4. Taux d'intérêt réel <sup>(3)</sup> <sup>(8)</sup>	1,6	1,5	4,9	5,2	4,3
9.5. Taux de change effectif nominal <sup>(2)</sup>	1,5	- 1,6	6,3	0,0	- 4,8
9.6. Taux de change effectif réel <sup>(2)</sup> (1991 = 100; CSU ensemble de l'économie)	93,3	101,9	100,5	102,6	102,0

<sup>(1)</sup> EU-15 sans DK, EL, S, UK.<sup>(2)</sup> 1961-1991: y compris D\_90.<sup>(3)</sup> 1961-1990: y compris D\_90.<sup>(4)</sup> Dans l'industrie manufacturière.<sup>(5)</sup> Déflateur de la consommation privée.<sup>(6)</sup> Rupture en 1995 (données SEC 1995), 1991-1995 moyenne suivant l'ancienne définition.<sup>(7)</sup> Rupture en 1996 (données SEC 1995).<sup>(8)</sup> Déflateur du PIB.

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1,4	1,8	1,6	1,7	3,0	2,8	2,6	2,8	2,7
1,0	0,4	1,6	1,0	1,2	1,6	1,5	1,4	1,5
2,5	3,0	1,5	2,3	5,1	5,3	5,5	4,9	4,8
2,9	6,9	3,9	5,3	9,3	7,0	7,6	6,9	6,4
2,2	0,4	-0,8	-0,3	1,7	3,7	3,5	3,0	3,0
8,9	8,2	4,3	10,3	6,9	4,5	10,9	8,9	7,8
8,2	7,7	3,1	9,1	9,7	6,4	10,1	8,8	8,1
2,4	2,3	1,5	2,3	2,8	2,5	3,5	3,1	3,0
1,0	1,1	1,2	1,2	2,0	1,9	1,8	1,9	1,8
0,5	0,6	0,3	0,5	1,1	1,1	1,2	1,1	1,1
0,6	0,3	-0,5	0,2	0,4	0,0	0,1	0,0	0,1
2,1	2,0	1,0	1,8	3,4	3,0	3,0	2,9	2,9
0,3	0,2	0,4	0,5	-0,7	-0,5	0,4	0,2	0,0
22,1	23,0	22,2	21,7	21,0	20,1	19,9	20,2	20,3
7,4	7,6	7,3	:	:	:	:	:	:
-1,4	-1,2	-0,7	0,2	1,0	1,9	2,4	2,4	2,8
20,7	21,7	21,4	21,9	22,0	22,0	22,3	22,6	23,1
20,9	21,1	20,3	20,4	21,0	21,4	22,2	22,6	22,9
0,2	0,7	1,1	1,6	1,0	0,5	-0,1	-0,2	-0,1
79,1	82,6	80,6	81,3	83,2	81,8	84,0	:	:
-0,5	-0,5	-1,3	-1,3	-1,0	-1,0	-0,2	0,3	0,5
-2,6	-2,3	-2,9	-2,7	-2,1	-1,8	-0,8	-0,3	0,0
98,1	101,2	104,5	108,8	114,1	115,2	116,3	118,9	121,1
2,1	2,1	2,0	2,0	2,1	2,3	2,5	2,6	2,8
3,3	3,3	3,3	3,3	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2
2,5	1,5	1,7	1,2	0,5	0,5	0,6	1,2	1,4
2,8	1,7	1,1	1,5	1,2	0,7	1,6	1,6	1,6
1,8	1,1	0,4	1,0	1,0	0,5	1,4	1,2	1,1
-0,2	0,6	0,6	0,8	1,5	1,7	2,1	1,6	1,4
65,4	65,4	65,9	66,2	66,6	66,9	67,6	68,1	68,6
57,9	58,1	58,3	58,6	59,4	60,3	61,5	62,4	63,3
:	54,0	53,8	53,9	54,6	55,6	:	:	:
11,6	11,3	11,5	11,5	10,8	9,9	9,0	8,4	7,8
2,9	3,3	2,9	2,1	1,5	1,9	2,4	2,8	3,0
-0,4	0,3	0,3	0,2	0,0	0,6	0,1	0,7	1,1
0,1	1,6	1,7	0,6	0,3	1,1	0,8	1,2	1,3
-2,6	-1,4	-0,6	-1,0	-1,4	-0,1	-0,4	-0,7	-0,5
2,7	3,0	2,3	1,6	1,7	1,3	1,2	1,8	1,9
3,3	3,1	2,6	1,9	1,4	1,3	2,3	2,1	1,8
51,1	51,6	51,6	50,3	49,4	49,1	47,3	47,2	46,7
46,1	46,6	47,4	47,7	47,3	47,8	47,6	46,8	46,3
-5,0	-5,0	-4,2	-2,6	-2,1	-1,3	0,3	-0,5	-0,3
-4,8	-4,8	-3,6	-2,0	-1,7	-0,8	-0,7	-0,8	-0,6
69,3	72,5	75,0	74,8	73,2	72,3	70,0	67,1	64,7
8,2	8,6	7,2	6,0	4,7	4,6	5,5	:	:
6,5	6,8	5,0	4,4	3,9	3,0	4,4	:	:
1,7	1,9	2,2	1,6	0,8	1,7	1,1	:	:
5,3	5,5	4,8	4,3	2,9	3,3	4,2	:	:
-1,4	5,9	0,4	-8,5	0,7	-4,5	-9,1	-1,2	0,0
99,8	105,4	106,2	95,8	94,2	89,2	80,6	79,1	78,8

Tableau 86

## Principaux indicateurs économiques 1961-2002 Belgique

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

	1961-1973	1974-1985	1986-1990	1991-1995	1993
<b>1. Croissance économique (réelle)</b>					
1.1. Consommation privée	4,3	2,0	3,1	1,4	- 1,0
1.2. Consommation publique	5,5	2,5	0,8	1,5	- 0,1
1.3. Formation brute de capital fixe	5,1	- 0,2	9,2	- 0,2	- 3,1
1.4. dont équipement	:	2,3	10,3	- 2,1	- 5,8
1.5. dont construction	:	- 2,5	8,1	0,7	- 0,5
1.6. Exportations de biens et services	9,3	2,8	6,0	4,1	- 0,4
1.7. Importations de biens et services	8,9	2,0	7,2	3,7	- 0,4
1.8. PIB	4,9	2,0	3,1	1,5	- 1,5
<b>2. Composants de la demande: contribution à la variation du PIB (%)</b>					
2.1. Consommation	3,5	1,7	1,9	1,1	- 0,6
2.2. Investissement	1,1	0,0	1,7	0,0	- 0,6
2.3. Stocks	0,2	- 0,1	- 0,1	0,1	- 0,2
2.4. Demande interne	4,8	1,6	3,5	1,2	- 1,5
2.5. Exportations	4,1	1,5	3,4	2,7	- 0,3
2.6. Demande finale	8,9	3,2	6,9	3,8	- 1,7
2.7. Importations	- 3,9	- 1,2	- 3,8	- 2,3	0,2
2.8. Exportations nettes	0,2	0,3	- 0,4	0,3	- 0,1
<b>3. Épargne et investissement en % du PIB</b>					
3.1. Épargne du secteur privé	22,4	23,2	26,1	27,6	28,5
3.2. Épargne des ménages	:	11,0	9,2	12,3	13,8
3.3. Épargne des administrations publiques	1,7	- 3,7	- 5,0	- 3,9	- 4,5
3.4. Épargne nationale	24,1	19,5	21,1	23,7	24,0
3.5. Formation brute de capital	25,4	22,4	20,1	20,3	19,8
3.6. Balance courante	1,4	- 1,6	0,9	3,4	4,2
<b>4. Déterminants de l'investissement</b>					
4.1. Utilisation des capacités (enquête) <sup>(1)</sup>	:	75,6	78,7	78,0	74,8
4.2. Écart à la tendance du PIB	0,0	0,1	0,3	0,2	- 1,7
4.3. Écart au PIB potentiel	:	- 1,7	0,6	- 1,5	- 4,7
4.4. Indice de rentabilité (1961-1973 = 100)	100,0	69,7	89,3	86,3	82,6
<b>5. Potentiel de croissance</b>					
5.1. Croissance stock de capital net (réel)	3,9	3,0	2,3	2,4	2,3
5.2. Ratio capital net/PIB (réel)	2,8	2,9	2,9	3,0	3,1
5.3. Croissance intensité en capital	3,4	3,3	1,3	2,6	3,1
5.4. Croissance productivité du travail	4,4	2,2	2,1	1,7	- 0,8
5.5. Croissance productivité tous facteurs	3,2	1,1	1,6	0,8	- 1,8
<b>6. Emploi et chômage</b>					
6.1. Emploi	0,5	- 0,3	1,2	- 0,1	- 0,7
6.2. Taux d'activité	59,9	60,6	59,4	60,7	60,7
6.3. Taux d'emploi (benchmark)	58,7	56,0	54,3	55,5	55,2
6.4. Taux d'emploi (équivalent temps plein)	:	:	55,5	54,8	54,3
6.5. Taux de chômage (définition Eurostat)	1,9	7,7	8,7	8,5	8,8
<b>7. Prix et salaires</b>					
7.1. Salaires nominaux par tête	9,1	9,4	3,9	4,7	3,7
7.2. Salaires réels par tête <sup>(2)</sup>	5,2	1,9	1,9	2,3	1,0
7.3. Coûts salariaux unitaires nominaux	4,5	7,0	1,8	3,0	4,5
7.4. Coûts salariaux unitaires réels	0,4	0,3	- 1,1	0,2	0,8
7.5. Déflateur du PIB	4,1	6,7	2,9	2,7	3,7
7.6. Déflateur de la consommation privée	3,7	7,4	1,9	2,3	2,7
7.7. Termes de l'échange	0,1	- 0,9	1,3	0,3	1,5
<b>8. Budget des administrations publiques, en % du PIB</b>					
8.1. Dépenses publiques <sup>(3)</sup>	38,6	56,3	55,6	54,3	55,9
8.2. Recettes publiques <sup>(3)</sup>	36,0	47,1	47,6	47,9	48,6
8.3. Besoin (-) ou capacité (+) de financement <sup>(3)</sup>	- 2,6	- 9,2	- 7,9	- 6,4	- 7,3
8.4. Déficit structurel <sup>(3)</sup>	- 2,5	- 9,1	- 8,1	- 6,5	- 6,3
8.5. Dette (fin de périodes) <sup>(4)</sup>	61,8	122,2	128,6	133,8	138,8
<b>9. Conditions monétaires</b>					
9.1. Taux d'intérêt à long terme	6,5	10,6	8,5	8,1	7,2
9.2. Taux d'intérêt à court terme	5,3	10,7	8,1	7,5	8,2
9.3. Écart des taux (9.1-9.2)	1,3	- 0,1	0,4	0,6	- 1,0
9.4. Taux d'intérêt réel <sup>(5)</sup>	2,3	3,7	5,4	5,2	3,4
9.5. Taux de change effectif nominal	0,4	- 0,2	2,8	1,9	1,0
9.6. Taux de change effectif réel (1991 = 100; CSU ensemble de l'économie)	102,5	108,4	97,2	105,0	104,9

<sup>(1)</sup> Dans l'industrie manufacturière.<sup>(2)</sup> Déflateur de la consommation privée.<sup>(3)</sup> À partir de 1974 (données SEC 1995), 1961-1973 moyenne suivant l'ancienne définition.<sup>(4)</sup> Rupture en 1996 (données SEC 1995).<sup>(5)</sup> Déflateur du PIB.



(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
2,0	1,0	0,7	2,1	3,3	1,9	2,5	2,4	2,4
1,4	1,2	2,4	0,1	1,4	3,4	1,1	1,5	1,5
- 0,1	4,9	0,8	6,7	4,6	4,8	4,6	4,5	4,5
- 3,4	9,2	4,2	6,9	3,3	5,4	5,0	5,4	5,6
3,0	- 6,1	- 2,9	5,9	4,2	5,4	4,0	3,2	3,0
8,4	5,7	1,2	6,7	4,4	5,2	9,4	8,2	7,5
7,2	5,0	0,8	5,7	6,5	4,5	8,6	7,8	7,3
3,0	2,6	1,2	3,4	2,4	2,7	3,9	3,3	3,2
1,4	0,8	0,9	1,1	2,1	1,7	1,6	1,6	1,6
0,0	1,0	0,2	1,3	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
0,6	0,1	- 0,2	0,0	0,6	- 0,7	0,3	0,0	0,0
2,0	1,9	0,9	2,5	3,7	2,1	2,9	2,6	2,6
5,4	3,9	0,8	4,7	3,2	3,8	7,1	6,5	6,2
7,5	5,8	1,7	7,2	6,8	5,9	10,0	9,1	8,8
- 4,5	- 3,2	- 0,5	- 3,7	- 4,4	- 3,1	- 6,1	- 5,8	- 5,6
0,9	0,7	0,3	0,9	- 1,2	0,7	1,0	0,7	0,6
27,1	26,9	26,0	24,4	23,2	22,6	22,7	22,8	23,5
11,9	11,1	9,8	9,0	8,5	8,5	8,4	8,4	8,5
- 2,4	- 2,0	- 1,5	0,5	1,5	1,9	2,4	2,9	3,2
24,7	24,9	24,5	24,9	24,7	24,5	25,0	25,7	26,7
19,6	20,4	19,9	20,4	20,9	21,2	21,6	21,9	22,2
5,2	4,5	4,6	4,5	3,8	3,4	3,5	3,8	4,5
77,6	80,8	79,5	81,4	82,7	80,9	84,5	:	:
- 0,9	- 0,6	- 1,7	- 0,8	- 1,0	- 1,0	0,0	0,4	0,7
- 0,9	- 1,2	- 2,5	- 1,2	- 0,7	- 0,4	0,0	0,8	1,0
86,3	90,5	88,4	92,1	94,6	94,5	94,1	95,8	99,3
2,2	2,2	2,0	2,1	2,2	2,3	2,5	2,6	2,8
3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	2,9	2,9	2,9
2,6	1,6	1,6	1,4	1,0	1,0	1,2	1,2	1,4
3,4	1,9	0,8	2,6	1,2	1,4	2,6	1,9	1,8
2,4	1,3	0,2	2,1	0,9	1,1	2,2	1,5	1,3
- 0,3	0,8	0,6	0,7	1,2	1,3	1,3	1,4	1,4
61,2	61,6	61,9	62,0	62,8	63,4	63,7	64,1	64,5
55,0	55,4	55,8	56,1	56,8	57,5	58,2	59,0	59,8
54,0	53,9	54,1	54,3	54,7	54,5	:	:	:
10,0	9,9	9,7	9,4	9,5	9,1	8,6	8,0	7,4
4,0	2,4	1,6	2,9	2,0	2,3	3,2	3,0	2,9
1,5	0,7	- 0,6	1,2	1,0	1,1	0,6	1,1	1,5
0,7	0,5	0,8	0,2	0,8	0,9	0,6	1,1	1,1
- 1,2	- 1,2	- 0,4	- 1,1	- 0,8	- 0,1	0,1	- 0,5	- 0,9
1,8	1,8	1,2	1,3	1,6	1,0	0,5	1,5	2,0
2,5	1,7	2,2	1,6	1,0	1,2	2,6	1,9	1,4
- 0,6	- 0,9	- 0,5	- 0,6	1,3	- 1,0	- 2,0	- 0,4	0,5
53,9	53,0	53,0	51,6	50,9	50,7	49,8	49,0	48,6
48,8	48,6	49,3	49,7	50,0	50,0	49,8	49,7	49,5
- 5,0	- 4,3	- 3,8	- 1,9	- 0,9	- 0,7	0,0	0,7	0,8
- 4,5	- 4,0	- 2,7	- 1,4	- 0,3	0,0	0,0	0,2	0,4
136,9	133,8	130,5	125,2	119,7	115,9	111,2	105,3	99,2
7,8	7,5	6,5	5,8	4,7	4,8	5,6	:	:
5,7	4,7	3,2	3,4	3,5	3,0	4,4	:	:
2,1	2,8	3,3	2,3	1,2	1,8	1,3	:	:
5,8	5,6	5,2	4,4	3,1	3,7	5,1	:	:
1,8	4,6	- 2,0	- 4,3	0,3	- 1,4	- 3,2	- 0,4	0,0
107,4	111,0	108,3	102,9	102,8	100,8	97,2	96,5	96,0

Tableau 87

## Principaux indicateurs économiques 1961-2002 Danemark

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

	1961-1973	1974-1985	1986-1990	1991-1995	1993
<b>1. Croissance économique (réelle)</b>					
1.1. Consommation privée	3,8	1,2	0,8	2,3	0,5
1.2. Consommation publique	5,8	2,9	0,3	2,1	4,1
1.3. Formation brute de capital fixe	6,5	-1,1	1,7	1,9	-3,8
1.4. dont équipement	:	2,5	1,8	2,7	-10,2
1.5. dont construction	:	-3,1	0,6	-0,6	-0,7
1.6. Exportations de biens et services	6,4	4,2	5,2	2,7	-1,5
1.7. Importations de biens et services	7,1	2,3	3,9	3,8	-2,7
1.8. PIB	4,3	1,6	1,3	2,0	0,0
<b>2. Composants de la demande: contribution à la variation du PIB (%)</b>					
2.1. Consommation	3,5	1,4	0,5	1,7	1,3
2.2. Investissement	1,5	-0,3	0,3	0,3	-0,7
2.3. Stocks	-0,1	0,0	-0,1	0,1	-0,9
2.4. Demande interne	4,9	1,1	0,8	2,2	-0,3
2.5. Exportations	1,6	1,0	1,6	0,9	-0,5
2.6. Demande finale	6,5	2,1	2,3	3,1	-0,8
2.7. Importations	-2,1	-0,5	-1,0	-1,1	0,8
2.8. Exportations nettes	-0,6	0,6	0,5	-0,2	0,3
<b>3. Épargne et investissement en % du PIB</b>					
3.1. Épargne du secteur privé	17,0	17,1	16,5	20,5	20,3
3.2. Épargne des ménages	:	:	:	:	:
3.3. Épargne des administrations publiques	6,2	1,0	2,8	-0,7	-1,0
3.4. Épargne nationale	23,1	18,1	19,3	19,8	19,2
3.5. Formation brute de capital	26,6	21,6	21,4	18,2	16,4
3.6. Balance courante	-2,0	-3,5	-2,2	1,6	2,8
<b>4. Déterminants de l'investissement</b>					
4.1. Utilisation des capacités (enquête) <sup>(1)</sup>	:	:	64,8	80,2	77,1
4.2. Écart à la tendance du PIB	0,5	-0,6	1,4	-1,5	-3,8
4.3. Écart au PIB potentiel	:	-0,8	-3,8	-1,3	-2,3
4.4. Indice de rentabilité (1961-1973 = 100)	100,0	78,1	86,8	99,6	92,4
<b>5. Potentiel de croissance</b>					
5.1. Croissance stock de capital net (réel)	4,4	1,9	1,8	0,8	0,4
5.2. Ratio capital net/PIB (réel)	2,9	3,2	3,1	3,1	3,2
5.3. Croissance intensité en capital	3,2	1,6	1,6	1,0	1,9
5.4. Croissance productivité du travail	3,2	1,3	1,2	2,2	1,5
5.5. Croissance productivité tous facteurs	1,9	0,7	0,5	1,8	0,8
<b>6. Emploi et chômage</b>					
6.1. Emploi	1,3	0,5	0,9	-0,6	-2,3
6.2. Taux d'activité	72,1	77,1	81,9	80,5	81,2
6.3. Taux d'emploi (benchmark)	71,4	72,2	76,7	73,4	72,9
6.4. Taux d'emploi (équivalent temps plein)	:	:	66,8	64,9	63,2
6.5. Taux de chômage (définition Eurostat)	1,0	6,4	6,4	8,6	10,2
<b>7. Prix et salaires</b>					
7.1. Salaires nominaux par tête	10,7	10,5	5,4	3,1	2,3
7.2. Salaires réels par tête <sup>(2)</sup>	3,8	0,7	2,0	0,8	0,3
7.3. Coûts salariaux unitaires nominaux	7,3	9,1	4,2	0,9	0,8
7.4. Coûts salariaux unitaires réels	0,2	-0,2	0,1	-1,2	-0,5
7.5. Déflateur du PIB	7,0	9,4	4,1	2,1	1,4
7.6. Déflateur de la consommation privée	6,6	9,7	3,4	2,3	2,0
7.7. Termes de l'échange	0,4	-1,3	1,7	0,5	0,2
<b>8. Budget des administrations publiques, en % du PIB</b>					
8.1. Dépenses publiques <sup>(3)</sup>	34,5	52,1	56,0	60,1	61,7
8.2. Recettes publiques <sup>(3)</sup>	38,2	50,0	57,3	57,6	58,9
8.3. Besoin (-) ou capacité (+) de financement <sup>(3)</sup>	2,1	-2,1	1,3	-2,4	-2,9
8.4. Déficit structurel <sup>(3)</sup>	:	-1,7	0,2	-1,3	0,2
8.5. Dette (fin de périodes) <sup>(4)</sup>	8,3	69,8	57,7	69,3	78,0
<b>9. Conditions monétaires</b>					
9.1. Taux d'intérêt à long terme	9,0	16,0	10,8	8,7	7,2
9.2. Taux d'intérêt à court terme	7,0	12,6	9,6	8,7	10,4
9.3. Écart des taux (9.1-9.2)	2,0	3,4	1,3	0,0	-3,2
9.4. Taux d'intérêt réel <sup>(5)</sup>	1,8	6,1	6,5	6,5	5,7
9.5. Taux de change effectif nominal	0,1	-1,1	3,0	1,7	2,6
9.6. Taux de change effectif réel (1991 = 100; CSU ensemble de l'économie)	82,6	95,5	101,8	102,1	103,1

<sup>(1)</sup> Dans l'industrie manufacturière.<sup>(2)</sup> Déflateur de la consommation privée.<sup>(3)</sup> À partir de 1974 (données SEC 1995), 1961-1973 moyenne suivant l'ancienne définition.<sup>(4)</sup> Rupture en 1996 (données SEC 1995).<sup>(5)</sup> Déflateur du PIB.

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
6,5	1,2	2,5	3,7	3,5	0,6	0,5	1,3	1,7
3,0	2,1	3,4	1,3	3,0	1,4	1,1	1,4	1,4
7,7	12,0	3,5	7,9	6,9	0,3	7,9	1,3	3,3
15,0	12,5	- 3,2	12,6	7,1	3,9	6,7	3,7	3,6
0,6	8,3	10,0	4,5	4,3	- 5,5	10,3	- 2,1	2,4
7,0	2,9	4,3	4,1	2,2	7,9	6,3	6,8	6,2
12,3	7,3	3,5	8,0	7,3	2,2	6,2	4,8	5,4
5,5	2,8	2,5	3,1	2,5	1,7	2,6	2,3	2,4
4,1	1,2	2,1	2,2	2,5	0,7	0,5	1,0	1,2
1,3	2,1	0,7	1,5	1,4	0,1	1,6	0,3	0,7
1,1	0,8	- 0,7	0,5	0,3	- 1,2	0,3	0,1	0,0
6,5	3,9	2,1	4,2	4,2	- 0,4	2,4	1,3	1,9
2,4	1,0	1,5	1,5	0,8	2,9	2,4	2,7	2,6
8,9	5,0	3,6	5,7	5,0	2,4	4,8	4,0	4,4
- 3,5	- 2,2	- 1,1	- 2,5	- 2,4	- 0,8	- 2,2	- 1,7	- 2,0
- 1,0	- 1,2	0,4	- 1,1	- 1,6	2,1	0,2	0,9	0,6
19,7	20,9	19,5	18,2	17,0	16,3	17,4	17,7	18,2
:	:	:	18,7	16,9	16,7	18,2	18,5	19,0
- 0,6	- 0,5	0,9	2,3	2,9	4,3	4,2	4,5	4,8
19,1	20,4	20,4	20,4	19,9	20,6	21,6	22,2	23,0
17,6	19,7	18,9	20,2	21,2	19,6	20,8	20,7	20,9
1,5	0,7	1,5	0,2	- 1,4	1,0	0,8	1,4	2,1
81,5	82,9	81,2	83,2	85,5	82,2	83,3	:	:
- 0,6	- 0,1	0,2	0,9	1,0	0,2	0,4	0,3	0,2
- 0,7	0,3	1,6	2,7	3,0	2,0	1,0	0,0	0,0
111,4	115,6	119,6	121,1	123,2	125,3	127,5	130,0	131,8
0,7	1,2	1,2	1,5	2,0	2,0	2,4	2,4	2,4
3,1	3,0	3,0	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9
- 0,7	0,7	0,6	0,5	0,0	1,0	1,5	2,0	2,0
4,0	2,3	1,9	2,1	0,5	0,6	1,7	1,9	2,0
4,3	2,0	1,6	1,9	0,6	0,2	1,1	1,1	1,2
- 1,7	2,3	1,1	2,2	0,4	0,8	0,9	0,4	0,4
78,0	78,6	78,7	79,2	79,1	79,6	79,9	79,9	80,1
71,5	72,8	73,2	74,7	74,9	75,4	76,0	76,3	76,5
65,7	65,6	65,6	65,8	66,9	68,7	:	:	:
8,2	7,2	6,8	5,6	5,2	5,2	4,8	4,6	4,5
1,5	3,8	4,1	3,5	3,2	4,0	4,2	3,3	3,7
- 1,5	1,8	2,0	1,5	1,4	1,4	0,9	0,7	1,7
- 2,4	1,5	2,2	1,3	2,7	3,3	2,4	1,4	1,6
- 4,1	- 0,3	- 0,3	- 0,3	0,6	0,6	- 0,4	- 0,9	- 0,6
1,7	1,8	2,5	1,6	2,1	2,7	2,9	2,3	2,3
3,0	1,9	2,1	2,0	1,8	2,6	3,3	2,6	2,0
- 0,1	0,2	1,8	- 1,0	0,4	1,0	- 0,8	- 0,5	0,2
61,6	60,3	59,8	58,1	57,1	56,0	54,7	53,9	53,0
59,1	58,0	58,8	58,6	58,3	58,8	57,3	57,2	56,1
- 2,4	- 2,3	- 1,0	0,5	1,2	2,8	2,6	3,3	3,1
- 2,0	- 2,2	- 1,1	- 0,2	0,4	2,6	2,3	2,6	2,9
73,5	69,3	65,1	61,4	55,8	52,6	48,5	44,6	40,9
7,9	8,3	7,2	6,2	4,9	4,9	5,7	:	:
6,2	6,1	3,9	3,7	4,1	3,3	5,1	:	:
1,7	2,2	3,3	2,6	0,8	1,6	0,5	:	:
6,1	6,4	4,6	4,5	2,8	2,1	2,7	:	:
0,1	4,9	- 0,8	- 3,2	1,0	- 1,6	- 4,2	- 0,6	- 0,1
100,4	105,3	105,4	102,4	104,6	104,7	101,8	101,3	101,4

Tableau 88

### Principaux indicateurs économiques 1961-2002 République fédérale d'Allemagne

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

	1961-1973	1974-1985	1986-1990	1991-1995	1993
<b>1. Croissance économique (réelle) <sup>(1)</sup></b>					
1.1. Consommation privée	4,9	1,9	3,6	2,3	0,1
1.2. Consommation publique	4,5	2,2	1,4	1,9	0,1
1.3. Formation brute de capital fixe	3,9	-0,3	4,8	1,8	-4,5
1.4. dont équipement	4,9	1,6	7,2	-2,4	-15,1
1.5. dont construction	3,4	-1,4	3,1	4,0	1,8
1.6. Exportations de biens et services	7,6	4,7	5,2	3,7	-5,5
1.7. Importations de biens et services	9,1	3,3	6,1	4,2	-5,5
1.8. PIB	4,3	1,7	3,4	2,0	-1,1
<b>2. Composants de la demande: contribution à la variation du PIB (%) <sup>(2)</sup></b>					
2.1. Consommation	3,4	1,5	2,2	1,7	0,1
2.2. Investissement	1,0	-0,1	1,0	0,4	-1,0
2.3. Stocks	0,0	-0,1	0,1	0,0	-0,1
2.4. Demande interne	4,4	1,3	3,3	2,0	-1,1
2.5. Exportations	1,2	1,1	1,5	1,1	-1,3
2.6. Demande finale	5,6	2,5	4,8	3,1	-2,4
2.7. Importations	-1,3	-0,7	-1,5	-1,1	1,3
2.8. Exportations nettes	0,0	0,4	0,1	0,0	0,0
<b>3. Épargne et investissement en % du PIB <sup>(2)</sup></b>					
3.1. Épargne du secteur privé	21,0	19,8	22,4	21,5	21,1
3.2. Épargne nette des ménages	:	8,3	8,1	7,8	7,9
3.3. Épargne des administrations publiques	6,0	2,1	2,0	1,0	0,8
3.4. Épargne nationale	27,1	21,9	24,4	22,4	22,0
3.5. Formation brute de capital	26,4	21,0	20,2	23,3	22,5
3.6. Balance courante	0,7	0,8	4,2	-0,9	-0,5
<b>4. Déterminants de l'investissement</b>					
4.1. Utilisation des capacités (enquête) <sup>(2) (3)</sup>	:	80,4	86,0	83,6	79,1
4.2. Écart à la tendance du PIB <sup>(2)</sup>	0,3	-0,4	-0,8	2,1	0,7
4.3. Écart au PIB potentiel <sup>(2)</sup>	:	-1,6	1,4	-1,1	-3,9
4.4. Indice de rentabilité (1961-1973 = 100) <sup>(1)</sup>	100,0	73,7	81,1	86,9	81,8
<b>5. Potentiel de croissance</b>					
5.1. Croissance stock de capital net (réel) <sup>(1)</sup>	5,1	2,6	2,1	2,5	2,3
5.2. Ratio capital net/PIB (réel) <sup>(2)</sup>	3,2	3,5	3,6	3,4	3,5
5.3. Croissance intensité en capital <sup>(1)</sup>	4,8	2,8	0,6	2,6	3,7
5.4. Croissance productivité du travail <sup>(1)</sup>	4,0	1,9	1,9	2,1	0,3
5.5. Croissance productivité tous facteurs <sup>(1)</sup>	2,3	0,9	1,7	1,1	-1,2
<b>6. Emploi et chômage</b>					
6.1. Emploi <sup>(1)</sup>	0,2	-0,2	1,4	-0,1	-1,2
6.2. Taux d'activité <sup>(2)</sup>	68,6	66,3	66,6	72,3	71,9
6.3. Taux d'emploi <sup>(2)</sup> (benchmark)	68,1	63,5	62,6	67,1	66,4
6.4. Taux d'emploi <sup>(2)</sup> (équivalent temps plein)	:	:	61,8	61,8	60,9
6.5. Taux de chômage <sup>(2)</sup> (définition Eurostat)	0,7	4,2	5,9	7,4	7,9
<b>7. Prix et salaires <sup>(1)</sup></b>					
7.1. Salaires nominaux par tête	9,1	5,8	3,5	5,4	4,1
7.2. Salaires réels par tête <sup>(4)</sup>	5,5	1,4	2,1	2,0	0,2
7.3. Coûts salariaux unitaires nominaux	4,9	3,8	1,6	3,2	3,8
7.4. Coûts salariaux unitaires réels	0,5	-0,3	-0,8	-0,2	0,2
7.5. Déflateur du PIB	4,4	4,1	2,4	3,4	3,7
7.6. Déflateur de la consommation privée	3,4	4,3	1,4	3,3	3,9
7.7. Termes de l'échange	1,5	-1,6	2,6	0,9	1,7
<b>8. Budget des administrations publiques, en % du PIB <sup>(2)</sup></b>					
8.1. Dépenses publiques <sup>(5)</sup>	37,9	47,6	46,0	48,6	49,3
8.2. Recettes publiques <sup>(5)</sup>	38,2	44,9	44,5	45,7	46,1
8.3. Besoin (-) ou capacité (+) de financement <sup>(5)</sup>	0,4	-2,8	-1,5	-2,9	-3,1
8.4. Déficit structurel <sup>(5)</sup>	0,2	-2,6	-1,0	-3,9	-3,5
8.5. Dette (fin de période) <sup>(6)</sup>	18,3	41,7	43,5	57,1	47,2
<b>9. Conditions monétaires</b>					
9.1. Taux d'intérêt à long terme <sup>(2)</sup>	7,2	8,0	6,8	7,3	6,4
9.2. Taux d'intérêt à court terme <sup>(2)</sup>	5,8	6,8	5,7	7,1	7,2
9.3. Écart des taux (9.1-9.2) <sup>(2)</sup>	1,4	1,2	1,1	0,2	-0,8
9.4. Taux d'intérêt réel <sup>(2) (7)</sup>	2,7	3,8	4,2	3,8	2,6
9.5. Taux de change effectif nominal <sup>(1)</sup>	2,6	3,2	4,6	2,4	3,6
9.6. Taux de change effectif réel <sup>(1)</sup> (1991 = 100; CSU ensemble de l'économie)	97,2	105,8	104,6	110,1	112,0

<sup>(1)</sup> 1961-1991: D\_90.<sup>(2)</sup> 1961-1990: D\_90.<sup>(3)</sup> Dans l'industrie manufacturière.<sup>(4)</sup> Déflateur de la consommation privée.<sup>(5)</sup> Rupture en 1991 (données SEC 1995).<sup>(6)</sup> Rupture en 1996 (données SEC 1995).<sup>(7)</sup> Déflateur du PIB.

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1,0	2,0	1,0	0,7	2,0	2,6	1,7	2,6	2,4
2,4	1,5	1,8	-0,9	0,5	-0,1	1,6	1,2	1,6
4,0	-0,7	-0,8	0,6	3,0	3,3	3,4	3,5	3,6
-1,9	1,1	1,7	3,7	9,2	6,7	9,3	7,2	6,3
6,9	-1,8	-2,8	-1,5	-1,0	0,5	-1,1	0,3	1,0
7,6	5,7	5,1	11,3	7,0	5,1	12,5	9,8	8,2
7,4	5,6	3,1	8,4	8,6	8,1	10,0	9,7	8,3
2,3	1,7	0,8	1,4	2,1	1,6	3,1	2,8	2,8
1,1	1,5	0,9	0,2	1,2	1,4	1,3	1,7	1,7
0,9	-0,2	-0,2	0,1	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8
0,3	0,3	-0,5	0,2	0,4	0,2	0,3	0,1	0,2
2,3	1,7	0,3	0,6	2,3	2,3	2,3	2,6	2,6
1,7	1,3	1,2	2,9	2,0	1,5	3,8	3,2	2,9
4,0	3,0	1,5	3,4	4,3	3,8	6,1	5,8	5,5
-1,6	-1,3	-0,7	-2,0	-2,2	-2,2	-3,0	-3,1	-2,8
0,1	0,1	0,5	0,8	-0,3	-0,8	0,8	0,2	0,1
20,9	22,0	21,9	21,6	21,0	20,1	20,0	20,6	20,4
7,4	7,2	7,4	7,1	6,8	6,6	6,6	6,9	6,6
1,1	-0,1	-0,5	-0,1	0,6	1,3	1,7	1,1	1,4
22,0	21,9	21,3	21,5	21,6	21,4	21,7	21,7	21,8
23,2	22,7	21,6	21,6	21,8	22,2	22,5	22,7	22,8
-1,2	-0,8	-0,3	-0,1	-0,2	-0,8	-0,8	-1,0	-1,1
81,1	84,6	82,2	83,2	85,5	84,0	86,3	:	:
0,9	0,5	-0,7	-1,3	-1,2	-1,7	-0,7	-0,2	0,3
-0,8	-1,9	-2,6	-1,9	-1,0	-1,4	-0,7	-0,1	-0,1
87,7	87,8	89,7	93,6	97,9	99,9	99,6	103,3	105,5
2,4	2,2	2,0	1,9	1,9	2,0	2,1	2,2	2,3
3,5	3,5	3,6	3,6	3,6	3,6	3,5	3,5	3,5
2,6	2,0	2,3	2,1	1,0	0,9	0,6	1,1	1,4
2,5	1,5	1,1	1,6	1,1	0,5	1,7	1,7	1,9
1,5	0,7	0,2	0,8	0,7	0,1	1,4	1,2	1,3
0,0	0,3	-0,3	-0,2	0,9	1,1	1,5	1,1	0,9
72,2	72,1	72,3	72,8	73,1	73,2	74,1	74,7	75,0
66,3	66,4	66,1	65,8	66,5	67,0	68,0	68,9	69,6
60,5	60,3	59,3	58,5	58,0	58,0	:	:	:
8,5	8,2	8,9	9,9	9,4	8,8	8,3	7,8	7,1
3,0	3,6	1,3	0,8	1,1	1,1	1,7	1,9	2,6
0,4	1,7	-0,4	-1,1	0,0	0,8	0,0	0,4	1,2
0,5	2,1	0,2	-0,8	0,0	0,6	0,0	0,2	0,8
-2,0	0,1	-0,8	-1,6	-1,1	-0,3	0,3	-0,8	-0,3
2,5	2,0	1,0	0,8	1,1	0,9	-0,2	1,1	1,1
2,6	1,9	1,7	2,0	1,1	0,3	1,7	1,6	1,4
0,4	1,2	-0,4	-1,8	1,9	0,8	-4,2	-0,6	0,0
49,0	49,6	50,3	49,2	48,6	48,6	45,8	47,5	46,9
46,5	46,1	46,8	46,5	46,6	47,2	47,2	46,1	45,8
-2,4	-3,5	-3,4	-2,7	-2,1	-1,4	1,4	-1,5	-1,2
-2,8	-3,7	-3,1	-2,1	-1,4	-0,5	-0,7	-1,4	-1,3
49,4	57,1	59,8	60,9	60,7	61,1	60,0	57,8	56,6
6,9	6,8	6,2	5,7	4,6	4,5	5,3	:	:
5,3	4,5	3,3	3,3	3,5	3,0	4,4	:	:
1,5	2,3	2,9	2,4	1,1	1,5	0,9	:	:
4,3	4,7	5,1	4,8	3,4	3,6	5,5	:	:
0,2	6,1	-2,5	-5,2	0,6	-2,1	-4,6	-0,7	0,0
112,3	119,9	115,4	107,1	106,1	102,9	97,0	95,1	94,3

Tableau 89

## Principaux indicateurs économiques 1961-2002

### Grèce

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

	1961-1973	1974-1985	1986-1990	1991-1995	1993
<b>1. Croissance économique (réelle)</b>					
1.1. Consommation privée	6,8	3,4	3,1	1,8	-0,8
1.2. Consommation publique	6,2	5,0	-0,1	0,5	2,6
1.3. Formation brute de capital fixe	9,6	-2,2	2,3	-0,2	-3,5
1.4. dont équipement	12,8	0,7	5,4	4,6	0,6
1.5. dont construction	8,9	-3,3	0,8	-2,8	-6,0
1.6. Exportations de biens et services	11,4	5,8	3,9	3,5	-3,3
1.7. Importations de biens et services	12,9	2,9	8,5	3,6	0,2
1.8. PIB	8,5	1,7	1,2	1,2	-1,6
<b>2. Composants de la demande: contribution à la variation du PIB (%)</b>					
2.1. Consommation	5,1	2,8	2,2	1,4	-0,3
2.2. Investissement	3,0	-0,6	0,5	0,0	-0,8
2.3. Stocks	1,4	-0,5	0,0	0,3	0,2
2.4. Demande interne	9,5	1,6	2,7	1,7	-0,9
2.5. Exportations	0,8	0,7	0,7	0,7	-0,6
2.6. Demande finale	10,4	2,3	3,4	2,4	-1,5
2.7. Importations	-1,8	-0,5	-2,1	-1,1	-0,1
2.8. Exportations nettes	-1,0	0,2	-1,4	-0,5	-0,7
<b>3. Épargne et investissement en % du PIB</b>					
3.1. Épargne du secteur privé	22,4	28,0	27,2	25,5	25,2
3.2. Épargne des ménages	:	:	:	:	:
3.3. Épargne des administrations publiques	3,6	-1,6	-7,8	-7,1	-7,9
3.4. Épargne nationale	26,0	26,4	19,4	18,4	17,3
3.5. Formation brute de capital	28,4	27,6	22,8	20,6	20,1
3.6. Balance courante	-2,0	-0,9	-3,0	-2,0	-2,6
<b>4. Déterminants de l'investissement</b>					
4.1. Utilisation des capacités (enquête) (1)	:	:	76,4	76,5	76,0
4.2. Écart à la tendance du PIB	0,6	-0,1	-0,6	-0,3	-1,8
4.3. Écart au PIB potentiel	:	-3,7	-1,6	-2,6	-5,1
4.4. Indice de rentabilité (1961-1973 = 100)	100,0	81,7	61,8	82,2	82,1
<b>5. Potentiel de croissance</b>					
5.1. Croissance stock de capital net (réel)	8,0	4,7	2,7	2,5	2,4
5.2. Ratio capital net/PIB (réel)	2,8	3,5	4,2	4,5	4,5
5.3. Croissance intensité en capital	8,5	3,7	2,0	1,9	1,5
5.4. Croissance productivité du travail	9,0	0,7	0,5	0,7	-2,5
5.5. Croissance productivité tous facteurs	6,1	-0,5	-0,1	0,1	-3,0
<b>6. Emploi et chômage</b>					
6.1. Emploi	-0,5	1,0	0,7	0,6	0,9
6.2. Taux d'activité	60,1	57,3	58,7	58,3	58,2
6.3. Taux d'emploi (benchmark)	57,4	55,1	54,8	53,4	53,2
6.4. Taux d'emploi (équivalent temps plein)	:	:	53,3	52,4	52,1
6.5. Taux de chômage (définition Eurostat)	4,4	3,8	6,6	8,3	8,6
<b>7. Prix et salaires</b>					
7.1. Salaires nominaux par tête	10,1	21,5	16,8	12,1	9,8
7.2. Salaires réels par tête (2)	6,4	2,7	-0,7	-1,5	-3,8
7.3. Coûts salariaux unitaires nominaux	1,0	20,6	16,2	11,4	12,7
7.4. Coûts salariaux unitaires réels	-3,2	1,3	-0,8	-2,3	-1,5
7.5. Déflateur du PIB	4,4	19,0	17,1	14,0	14,5
7.6. Déflateur de la consommation privée	3,6	18,2	17,6	13,8	14,2
7.7. Termes de l'échange	0,1	-1,5	1,4	1,2	1,4
<b>8. Budget des administrations publiques, en % du PIB</b>					
8.1. Dépenses publiques (3)	23,0	31,9	43,4	47,2	49,0
8.2. Recettes publiques (3)	23,4	26,9	31,4	35,6	35,4
8.3. Besoin (-) ou capacité (+) de financement (3)	0,5	-4,9	-12,0	-11,6	-13,6
8.4. Déficit structurel (3)	0,4	-4,9	-11,8	-11,5	-13,0
8.5. Dette (fin de périodes) (4)	19,3	59,8	89,0	108,7	110,2
<b>9. Conditions monétaires</b>					
9.1. Taux d'intérêt à long terme	:	13,6	:	:	:
9.2. Taux d'intérêt à court terme	:	:	17,8	22,1	23,5
9.3. Écart des taux (9.1-9.2)	:	:	:	:	:
9.4. Taux d'intérêt réel (5)	:	-4,5	:	:	:
9.5. Taux de change effectif nominal	-1,3	-9,3	-10,8	-7,2	-7,7
9.6. Taux de change effectif réel (1991 = 100; CSU ensemble de l'économie)	134,2	104,0	98,9	103,7	101,6

(1) Dans l'industrie manufacturière.

(2) Déflateur de la consommation privée.

(3) Rupture en 1995 (données SEC 1995), 1991-1995 moyenne suivant l'ancienne définition.

(4) Rupture en 1995 (données SEC 1995).

(5) Déflateur du PIB.

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
2,0	2,7	2,4	2,8	3,1	2,9	2,9	3,1	3,2
- 1,1	5,6	0,9	3,0	1,7	- 0,1	0,8	0,6	0,6
- 2,8	4,2	8,4	7,8	11,8	7,3	8,6	10,6	10,9
- 0,3	8,5	23,1	8,2	24,4	1,9	9,0	10,1	10,1
- 4,3	1,7	1,8	7,4	6,6	9,0	9,0	11,5	12,0
6,6	0,5	3,5	18,2	5,9	6,5	7,6	7,6	7,9
1,3	9,2	7,0	13,9	11,3	3,9	6,7	6,5	6,6
2,0	2,1	2,4	3,5	3,1	3,4	4,1	4,5	4,8
1,4	2,8	1,9	2,5	2,5	2,1	2,3	2,3	2,4
- 0,6	0,9	1,6	1,5	2,4	1,6	2,0	2,6	2,8
0,4	1,2	0,0	- 0,1	0,2	- 0,6	0,3	0,0	- 0,1
1,1	4,9	3,5	3,9	5,0	3,3	4,6	4,9	5,1
1,3	0,1	0,6	3,2	1,2	1,4	1,6	1,7	1,8
2,4	5,0	4,1	7,1	6,3	4,6	6,2	6,6	6,9
- 0,4	- 2,9	- 1,7	- 3,6	- 3,3	- 1,2	- 2,1	- 2,1	- 2,1
0,9	- 2,8	- 1,1	- 0,4	- 2,0	0,2	- 0,4	- 0,4	- 0,3
25,3	24,8	22,7	19,3	18,0	17,1	16,6	17,1	17,9
:	:	:	9,8	8,3	7,8	7,6	8,1	8,5
- 7,1	- 6,8	- 5,2	- 1,5	0,0	2,0	3,0	3,5	4,1
18,2	18,0	17,4	17,8	18,0	19,1	19,6	20,6	22,0
18,9	18,9	19,8	20,2	21,9	22,3	23,7	25,0	26,3
- 0,5	- 0,9	- 2,4	- 2,3	- 3,9	- 3,2	- 4,1	- 4,4	- 4,2
74,5	76,6	75,6	74,4	75,8	75,7	78,4	:	:
- 1,7	- 1,7	- 1,8	- 1,1	- 1,0	- 0,9	- 0,2	0,6	1,7
- 3,4	- 1,5	- 0,9	- 0,1	0,0	0,1	0,7	1,3	1,8
85,5	84,5	87,6	86,4	84,7	89,0	89,8	92,0	95,0
2,1	2,1	2,4	2,6	3,0	3,2	3,5	3,9	4,3
4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,4	4,4
0,3	1,2	2,8	2,9	- 0,4	4,0	2,3	2,4	2,7
0,1	1,2	2,8	3,9	- 0,3	4,1	2,9	3,0	3,1
0,0	0,8	1,8	2,9	- 0,2	2,8	2,1	2,2	2,2
1,9	0,9	1,3	- 0,5	2,9	- 0,7	1,2	1,5	1,6
59,1	59,6	60,4	60,1	62,5	62,7	62,8	63,0	63,3
53,9	54,1	54,6	54,2	55,7	55,4	55,8	56,3	56,9
52,6	53,0	52,6	52,4	53,1	53,7	:	:	:
8,9	9,2	9,6	9,8	10,9	11,7	11,2	10,6	10,1
10,9	12,9	8,8	13,6	6,0	4,8	4,6	5,0	5,0
- 0,2	3,7	0,6	7,7	1,5	2,4	1,7	2,1	2,5
10,7	11,5	5,9	9,3	6,4	0,6	1,6	2,0	1,8
- 0,5	1,6	- 1,4	2,3	1,2	- 2,2	- 0,6	- 0,6	- 1,0
11,2	9,8	7,4	6,8	5,2	2,9	2,3	2,6	2,9
11,1	8,9	8,2	5,5	4,5	2,4	2,9	2,8	2,4
3,2	1,6	0,5	1,0	0,3	0,1	- 2,3	- 0,6	0,6
46,8	47,8	45,9	44,7	44,6	45,2	44,8	44,2	43,2
36,9	37,7	38,1	40,0	41,4	43,4	44,0	43,9	43,6
- 9,9	- 10,2	- 7,8	- 4,7	- 3,1	- 1,8	- 0,8	- 0,3	0,3
- 9,3	- 9,5	- 7,1	- 4,2	- 2,7	- 1,4	- 0,7	- 0,6	- 0,4
107,9	108,7	111,3	108,3	105,5	104,6	103,9	99,8	96,4
:	:	:	:	8,5	6,5	6,6	:	:
24,6	16,3	13,8	12,8	14,0	10,4	8,4	:	:
:	:	:	:	- 5,5	- 3,9	- 1,8	:	:
:	:	:	:	3,2	3,5	4,1	:	:
- 6,7	- 2,5	- 1,8	- 2,6	- 5,9	- 0,5	- 6,1	- 1,7	0,0
104,7	112,1	114,8	121,1	120,3	118,9	112,5	111,4	111,9

Tableau 90

## Principaux indicateurs économiques 1961-2002

### Espagne

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

	1961-1973	1974-1985	1986-1990	1991-1995	1993
<b>1. Croissance économique (réelle)</b>					
1.1. Consommation privée	7,2	1,6	4,7	1,1	-2,2
1.2. Consommation publique	4,5	5,0	6,6	2,7	2,4
1.3. Formation brute de capital fixe	10,5	-0,9	11,6	-0,7	-10,5
1.4. dont équipement	:	-0,5	13,0	-2,4	-20,2
1.5. dont construction	:	-1,5	11,3	0,2	-6,5
1.6. Exportations de biens et services	11,9	5,9	3,9	10,0	8,5
1.7. Importations de biens et services	17,3	2,5	14,7	6,4	-5,2
1.8. PIB	7,2	1,9	4,5	1,3	-1,2
<b>2. Composants de la demande: contribution à la variation du PIB (%)</b>					
2.1. Consommation	5,4	1,6	3,9	1,1	-1,0
2.2. Investissement	2,2	-0,2	2,4	-0,2	-2,5
2.3. Stocks	0,2	-0,1	0,2	-0,1	-1,0
2.4. Demande interne	7,8	1,4	6,6	0,8	-4,5
2.5. Exportations	1,2	0,9	0,8	2,3	1,9
2.6. Demande finale	9,1	2,3	7,4	3,2	-2,7
2.7. Importations	-1,8	-0,4	-2,9	-1,8	1,5
2.8. Exportations nettes	-0,6	0,5	-2,1	0,5	3,4
<b>3. Épargne et investissement en % du PIB</b>					
3.1. Épargne du secteur privé	:	21,0	20,6	20,7	20,5
3.2. Épargne des ménages	:	:	3,7	4,9	6,0
3.3. Épargne des administrations publiques	:	1,2	1,3	-0,7	-1,6
3.4. Épargne nationale	25,4	22,2	21,9	20,0	18,9
3.5. Formation brute de capital	28,0	24,9	24,4	22,9	21,0
3.6. Balance courante	-0,7	-1,4	-1,3	-1,9	-1,0
<b>4. Déterminants de l'investissement</b>					
4.1. Utilisation des capacités (enquête) (1)	:	:	59,7	76,0	72,8
4.2. Écart à la tendance du PIB	0,2	-0,2	1,3	0,1	-1,7
4.3. Écart au PIB potentiel	:	-1,2	-1,8	-4,0	-5,9
4.4. Indice de rentabilité (1961-1973 = 100)	100,0	81,5	139,0	138,1	125,0
<b>5. Potentiel de croissance</b>					
5.1. Croissance stock de capital net (réel)	5,0	3,7	3,7	3,4	2,7
5.2. Ratio capital net/PIB (réel)	2,4	2,7	2,7	2,9	3,0
5.3. Croissance intensité en capital	4,3	5,2	0,4	3,8	5,8
5.4. Croissance productivité du travail	6,5	3,4	1,2	1,8	1,8
5.5. Croissance productivité tous facteurs	5,1	1,7	1,1	0,6	0,0
<b>6. Emploi et chômage</b>					
6.1. Emploi	0,7	-1,4	3,3	-0,5	-2,9
6.2. Taux d'activité	60,8	58,1	58,3	59,0	58,9
6.3. Taux d'emploi (benchmark)	64,4	55,6	50,9	51,6	50,7
6.4. Taux d'emploi (équivalent temps plein)	:	:	:	:	:
6.5. Taux de chômage (définition Eurostat)	2,6	11,3	18,9	20,9	22,7
<b>7. Prix et salaires</b>					
7.1. Salaires nominaux par tête	14,6	18,0	8,0	6,4	6,8
7.2. Salaires réels par tête (2)	7,6	2,3	1,2	0,8	1,2
7.3. Coûts salariaux unitaires nominaux	7,6	14,2	6,7	4,6	4,9
7.4. Coûts salariaux unitaires réels	0,5	-0,8	-0,7	-0,8	0,5
7.5. Déflateur du PIB	7,2	15,0	7,4	5,4	4,3
7.6. Déflateur de la consommation privée	6,5	15,4	6,6	5,6	5,6
7.7. Termes de l'échange	3,0	-2,1	4,6	0,4	-1,7
<b>8. Budget des administrations publiques, en % du PIB</b>					
8.1. Dépenses publiques (3)	:	30,9	40,7	45,3	47,6
8.2. Recettes publiques (3)	:	28,6	36,6	39,6	40,8
8.3. Besoin (-) ou capacité (+) de financement (3)	:	-2,6	-4,0	-5,6	-6,7
8.4. Déficit structurel (3)	:	-2,4	-4,5	-5,6	-6,0
8.5. Dette (fin de périodes) (4)	12,7	42,4	43,7	64,0	58,6
<b>9. Conditions monétaires</b>					
9.1. Taux d'intérêt à long terme	:	:	12,9	11,2	10,1
9.2. Taux d'intérêt à court terme	:	:	13,9	11,1	11,7
9.3. Écart des taux (9.1-9.2)	:	:	-1,0	0,1	-1,6
9.4. Taux d'intérêt réel (5)	:	:	5,1	5,5	5,5
9.5. Taux de change effectif nominal	-0,8	-4,9	2,8	-3,9	-11,8
9.6. Taux de change effectif réel (1991 = 100; CSU ensemble de l'économie)	70,2	83,3	85,9	92,9	91,3

(1) Dans l'industrie manufacturière.

(2) Déflateur de la consommation privée.

(3) Rupture en 1995 (données SEC 1995), 1991-1995 moyenne suivant l'ancienne définition.

(4) Rupture en 1995 (données SEC 1995).

(5) Déflateur du PIB.



(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
0,9	1,6	2,2	3,1	4,5	4,7	4,1	3,2	2,9
- 0,3	1,8	1,3	2,9	3,7	2,9	1,3	2,2	2,6
2,5	8,2	2,1	5,0	9,7	8,9	6,7	5,4	5,9
6,9	12,4	8,1	10,3	13,4	8,1	4,3	4,3	4,6
1,9	6,6	- 1,9	2,7	8,1	9,0	8,2	6,1	6,7
16,7	10,0	10,4	15,3	8,3	6,6	9,7	8,9	8,7
11,3	11,0	8,0	13,3	13,4	11,9	10,2	8,8	9,1
2,3	2,7	2,4	3,9	4,3	4,0	4,1	3,5	3,3
0,5	1,3	1,5	2,4	3,3	3,3	2,7	2,3	2,2
0,5	1,8	0,5	1,1	2,2	2,1	1,6	1,4	1,5
0,3	0,2	- 0,1	- 0,1	0,1	0,2	0,2	0,0	0,0
1,4	3,3	1,9	3,4	5,6	5,5	4,5	3,6	3,7
4,0	2,8	2,3	3,7	2,3	1,9	2,8	2,7	2,8
5,4	6,0	4,3	7,1	7,8	7,4	7,3	6,3	6,4
- 3,1	- 3,3	- 1,8	- 3,2	- 3,5	- 3,4	- 3,1	- 2,9	- 3,1
0,9	- 0,6	0,5	0,5	- 1,3	- 1,5	- 0,4	- 0,2	- 0,3
20,2	24,1	20,8	22,2	21,4	19,5	18,9	18,9	19,1
4,2	5,3	5,0	:	8,2	7,6	6,9	6,8	6,9
- 1,5	- 1,8	1,2	0,4	1,2	2,9	3,7	4,2	4,4
18,7	22,3	22,1	22,6	22,6	22,3	22,6	23,1	23,5
21,2	22,3	21,9	22,2	23,2	24,6	26,3	27,0	27,7
- 1,3	0,0	0,2	0,5	- 0,6	- 2,3	- 3,6	- 3,9	- 4,2
74,5	78,4	77,1	78,3	80,3	79,7	80,8	:	:
- 2,0	- 2,1	- 2,5	- 1,7	- 0,6	0,1	0,8	0,8	0,6
- 3,2	- 2,2	- 2,3	- 2,2	- 1,3	- 0,3	0,0	0,1	0,2
139,6	150,3	152,5	156,0	157,2	160,6	155,6	153,7	153,3
2,7	3,1	3,0	3,1	3,4	4,0	4,2	4,3	4,5
3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
3,2	1,2	1,7	- 0,1	- 0,3	0,4	1,1	1,9	2,2
2,8	0,9	1,2	0,7	0,5	0,4	1,0	1,1	1,0
1,7	0,5	0,7	0,7	0,6	0,3	0,7	0,5	0,3
- 0,5	1,8	1,2	2,8	3,7	3,5	3,1	2,4	2,3
59,0	59,1	60,3	60,8	61,1	61,2	62,6	63,3	64,0
50,2	50,9	51,3	52,7	54,5	56,4	58,1	59,4	60,7
:	48,8	49,2	50,7	52,5	54,4	56,1	57,3	58,6
24,1	22,9	22,2	20,8	18,8	15,9	14,2	12,9	12,0
2,8	3,0	4,5	2,1	2,8	2,8	3,4	3,7	2,7
- 2,0	- 1,7	1,0	- 0,3	0,8	0,3	0,0	0,6	0,4
0,0	2,1	3,3	1,4	2,2	2,3	2,4	2,6	1,6
- 3,8	- 2,6	- 0,2	- 0,8	0,0	- 0,5	- 0,9	- 0,6	- 0,8
4,0	4,8	3,5	2,2	2,3	2,9	3,3	3,2	2,4
4,9	4,7	3,5	2,4	2,0	2,5	3,5	3,0	2,3
- 1,1	0,6	0,8	- 0,1	0,9	- 0,1	- 3,0	- 0,3	0,1
45,8	45,0	43,7	42,2	41,8	40,7	40,0	39,8	39,7
39,7	38,4	38,8	39,1	39,2	39,6	39,7	39,9	39,9
- 6,1	- 6,6	- 4,9	- 3,2	- 2,6	- 1,1	- 0,3	0,1	0,2
- 5,3	- 5,8	- 4,0	- 2,5	- 2,3	- 1,1	- 0,7	- 0,2	0,0
61,1	64,0	68,1	66,7	64,6	63,3	61,0	58,1	55,6
10,1	11,3	8,7	6,4	4,8	4,7	5,6	:	:
8,0	9,4	7,5	5,4	4,3	3,0	4,4	:	:
2,1	1,9	1,2	1,0	0,6	1,8	1,2	:	:
5,9	6,2	5,0	4,1	2,5	1,8	2,2	:	:
- 6,1	0,9	0,9	- 4,8	- 0,1	- 1,6	- 3,2	- 0,4	0,0
85,4	86,2	88,5	84,4	85,2	84,4	82,8	83,3	83,3

Tableau 91

## Principaux indicateurs économiques 1961-2002

### France

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

	1961-1973	1974-1985	1986-1990	1991-1995	1993
<b>1. Croissance économique (réelle)</b>					
1.1. Consommation privée	5,3	2,2	3,0	0,7	-0,4
1.2. Consommation publique	4,0	3,2	2,4	2,3	4,6
1.3. Formation brute de capital fixe	7,7	0,5	6,4	-1,2	-6,4
1.4. dont équipement	:	2,9	9,0	-0,1	-5,7
1.5. dont construction	:	-1,1	4,1	-2,1	-7,6
1.6. Exportations de biens et services	9,1	4,6	5,2	5,3	0,0
1.7. Importations de biens et services	10,4	2,4	7,3	3,4	-3,7
1.8. PIB	5,4	2,2	3,3	1,1	-0,9
<b>2. Composants de la demande: contribution à la variation du PIB (%)</b>					
2.1. Consommation	3,8	1,9	2,3	0,9	0,8
2.2. Investissement	1,7	0,1	1,2	-0,2	-1,3
2.3. Stocks	0,1	-0,1	0,1	0,0	-1,1
2.4. Demande interne	5,6	1,9	3,6	0,7	-1,6
2.5. Exportations	1,3	0,8	0,9	1,1	0,0
2.6. Demande finale	6,9	2,7	4,5	1,7	-1,6
2.7. Importations	-1,5	-0,4	-1,2	-0,7	0,7
2.8. Exportations nettes	-0,2	0,4	-0,4	0,4	0,7
<b>3. Épargne et investissement en % du PIB</b>					
3.1. Épargne du secteur privé	22,0	19,8	18,8	20,3	20,8
3.2. Épargne des ménages	:	9,3	4,6	6,5	6,8
3.3. Épargne des administrations publiques	4,2	2,0	1,8	-0,5	-1,9
3.4. Épargne nationale	26,2	21,9	20,6	19,8	19,0
3.5. Formation brute de capital	26,5	23,7	22,2	20,0	18,2
3.6. Balance courante	0,6	-1,7	-1,6	-0,1	0,7
<b>4. Déterminants de l'investissement</b>					
4.1. Utilisation des capacités (enquête) (1)	:	82,8	85,9	83,4	79,7
4.2. Écart à la tendance du PIB	0,2	-0,2	0,6	0,3	-0,9
4.3. Écart au PIB potentiel	:	-1,6	0,3	-1,9	-2,9
4.4. Indice de rentabilité (1961-1973 = 100)	100,0	74,8	95,8	102,2	99,1
<b>5. Potentiel de croissance</b>					
5.1. Croissance stock de capital net (réel)	4,7	3,2	2,8	2,3	2,0
5.2. Ratio capital net/PIB (réel)	2,8	3,0	3,0	3,2	3,2
5.3. Croissance intensité en capital	4,0	3,2	1,9	2,7	3,8
5.4. Croissance productivité du travail	4,7	2,2	2,4	1,5	0,8
5.5. Croissance productivité tous facteurs	3,2	1,0	1,7	0,5	-0,5
<b>6. Emploi et chômage</b>					
6.1. Emploi	0,7	0,1	0,9	-0,2	-1,2
6.2. Taux d'activité	67,7	67,7	66,3	66,7	66,6
6.3. Taux d'emploi (benchmark)	66,8	63,9	60,5	60,1	59,6
6.4. Taux d'emploi (équivalent temps plein)	:	:	58,6	57,7	57,2
6.5. Taux de chômage (définition Eurostat)	2,0	6,4	9,8	11,1	11,7
<b>7. Prix et salaires</b>					
7.1. Salaires nominaux par tête	9,9	12,9	4,3	3,2	3,0
7.2. Salaires réels par tête (2)	5,0	2,2	1,2	0,7	0,6
7.3. Coûts salariaux unitaires nominaux	5,0	10,5	1,8	1,7	2,2
7.4. Coûts salariaux unitaires réels	-0,1	0,4	-1,5	-0,5	-0,2
7.5. Déflateur du PIB	5,1	10,0	3,4	2,1	2,3
7.6. Déflateur de la consommation privée	4,7	10,5	3,1	2,5	2,4
7.7. Termes de l'échange	0,3	-2,4	1,9	0,3	1,0
<b>8. Budget des administrations publiques, en % du PIB</b>					
8.1. Dépenses publiques (3)	36,7	46,0	51,4	54,0	55,2
8.2. Recettes publiques (3)	37,2	44,4	49,1	49,2	49,3
8.3. Besoin (-) ou capacité (+) de financement (3)	0,4	-1,6	-2,3	-4,7	-6,0
8.4. Déficit structurel (3)	:	-1,5	-2,5	-4,8	-5,6
8.5. Dette (fin de périodes) (4)	:	31,8	36,3	54,0	46,1
<b>9. Conditions monétaires</b>					
9.1. Taux d'intérêt à long terme	6,9	12,2	9,1	7,8	6,7
9.2. Taux d'intérêt à court terme	5,7	11,0	8,7	8,2	8,6
9.3. Écart des taux (9.1-9.2)	1,2	1,2	0,4	-0,4	-1,9
9.4. Taux d'intérêt réel (5)	1,8	2,0	5,5	5,6	4,3
9.5. Taux de change effectif nominal	-0,7	-2,5	2,0	1,8	2,7
9.6. Taux de change effectif réel (1991 = 100; CSU ensemble de l'économie)	121,7	113,5	105,8	103,3	103,6

(1) Dans l'industrie manufacturière.

(2) Déflateur de la consommation privée.

(3) Rupture en 1978 (données SEC 1995), 1986-1990 moyenne suivant l'ancienne définition.

(4) Rupture en 1996 (données SEC 1995).

(5) Déflateur du PIB.

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1,2	1,2	1,3	0,2	3,3	2,1	2,6	2,8	2,8
0,7	-0,1	2,3	2,1	0,1	2,6	1,3	1,3	1,3
1,5	2,0	0,0	-0,1	6,3	7,1	6,2	5,4	4,6
4,8	6,0	2,4	2,8	11,6	8,4	6,8	7,3	6,1
-0,6	-0,2	-3,0	-3,4	1,7	6,5	5,7	3,5	2,8
7,7	7,7	3,5	11,8	7,8	3,7	12,6	8,5	7,6
8,2	8,0	1,6	6,9	11,0	3,6	13,1	8,6	7,9
2,1	1,7	1,1	1,9	3,1	2,9	3,3	3,1	2,8
0,8	0,7	1,3	0,6	1,8	1,7	1,7	1,8	1,8
0,3	0,4	0,0	0,0	1,2	1,3	1,2	1,1	0,9
0,9	0,6	-0,6	0,1	0,6	-0,5	0,1	0,0	0,0
2,1	1,6	0,7	0,6	3,6	2,6	3,0	2,9	2,7
1,5	1,6	0,8	2,7	2,0	1,0	3,3	2,5	2,3
3,6	3,3	1,4	3,4	5,5	3,8	6,4	5,4	5,0
-1,5	-1,6	-0,3	-1,5	-2,5	-0,9	-3,2	-2,3	-2,2
0,0	0,0	0,4	1,3	-0,5	0,1	0,2	0,2	0,1
20,4	20,6	19,5	20,4	20,0	19,5	20,2	20,4	20,3
6,4	7,1	6,4	7,2	7,0	7,0	7,0	7,2	7,0
-1,2	-1,1	-0,3	-0,1	1,0	1,9	2,2	2,5	3,2
19,2	19,5	19,2	20,4	21,1	21,3	22,4	22,8	23,5
19,0	19,2	18,3	17,8	18,8	19,0	19,7	20,1	20,3
0,2	0,3	0,9	2,5	2,3	2,3	1,6	1,7	2,2
83,0	85,5	83,6	83,5	85,0	85,3	89,1	:	:
-0,7	-0,9	-1,8	-2,0	-1,2	-0,8	0,0	0,4	0,5
-3,2	-3,7	-4,3	-4,0	-1,8	-0,6	1,3	1,8	2,4
105,2	107,9	108,1	110,7	114,1	114,8	117,8	118,9	120,0
2,0	1,9	1,8	1,7	1,8	2,1	2,3	2,5	2,7
3,2	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2	3,1	3,1	3,1
2,3	1,4	2,0	1,6	0,8	0,3	0,4	0,9	1,1
2,4	1,2	1,3	1,8	2,1	1,1	1,3	1,5	1,2
1,6	0,7	0,6	1,2	1,7	1,0	1,2	1,1	0,8
0,0	0,8	0,3	0,3	1,2	1,8	1,9	1,6	1,6
66,8	66,6	67,1	67,0	67,2	67,7	67,8	68,0	68,2
59,4	59,7	59,6	59,6	60,1	60,9	61,9	62,7	63,5
56,8	56,9	56,6	56,4	56,8	57,6	58,5	59,3	60,0
12,3	11,7	12,4	12,3	11,8	11,3	9,9	9,0	8,2
2,1	2,6	2,7	2,5	2,6	1,8	1,5	2,5	3,0
0,0	0,6	0,8	1,0	1,8	1,0	0,2	1,0	1,3
-0,3	1,4	1,3	0,6	0,6	0,6	0,2	1,0	1,7
-2,0	-0,3	-0,1	-0,7	-0,4	0,3	-0,6	-0,1	0,0
1,7	1,7	1,4	1,3	0,9	0,4	0,8	1,1	1,7
2,1	2,0	1,9	1,4	0,8	0,8	1,4	1,5	1,7
-0,6	0,2	-0,6	0,5	1,3	-0,8	-3,3	-0,5	1,5
54,9	55,2	55,5	55,0	54,0	53,9	53,0	51,0	51,2
49,4	49,7	51,4	51,9	51,3	52,1	51,5	50,9	50,7
-5,5	-5,5	-4,1	-3,0	-2,7	-1,8	-1,4	0,0	-0,5
-5,2	-5,1	-3,3	-2,2	-2,2	-1,5	-1,4	-1,3	-0,7
49,6	54,0	57,1	59,3	59,7	58,9	58,3	56,9	55,7
7,3	7,5	6,3	5,6	4,6	4,6	5,5	:	:
5,9	6,6	3,9	3,5	3,6	3,0	4,4	:	:
1,4	1,0	2,4	2,1	1,1	1,6	1,1	:	:
5,5	5,8	4,8	4,2	3,7	4,2	4,6	:	:
0,8	4,2	0,2	-4,0	1,0	-2,0	-4,3	-0,6	0,0
103,6	107,6	107,8	103,0	103,2	100,1	95,0	94,0	94,2

Tableau 92

## Principaux indicateurs économiques 1961-2002

### Irlande

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

	1961-1973	1974-1985	1986-1990	1991-1995	1993
<b>1. Croissance économique (réelle)</b>					
1.1. Consommation privée	3,8	2,2	3,4	3,2	2,9
1.2. Consommation publique	5,2	3,7	- 0,7	2,7	0,1
1.3. Formation brute de capital fixe	9,9	0,7	4,5	2,3	- 5,1
1.4. dont équipement	:	1,6	6,0	1,8	6,1
1.5. dont construction	:	0,6	3,3	3,2	- 9,3
1.6. Exportations de biens et services	8,7	8,0	8,9	12,8	9,7
1.7. Importations de biens et services	9,7	4,4	7,1	9,9	7,5
1.8. PIB	4,4	3,8	4,6	4,7	2,7
<b>2. Composants de la demande: contribution à la variation du PIB (%)</b>					
2.1. Consommation	3,7	2,3	2,0	2,3	1,7
2.2. Investissement	1,9	0,2	0,8	0,4	- 0,9
2.3. Stocks	0,1	0,0	0,4	- 0,2	0,2
2.4. Demande interne	5,7	2,5	3,2	2,3	0,9
2.5. Exportations	2,5	3,0	4,8	8,0	5,8
2.6. Demande finale	8,2	5,7	8,2	10,3	6,7
2.7. Importations	- 3,8	- 1,9	- 3,6	- 5,6	- 4,0
2.8. Exportations nettes	- 1,3	1,1	1,2	2,4	1,8
<b>3. Épargne et investissement en % du PIB</b>					
3.1. Épargne du secteur privé	19,0	22,9	19,5	18,6	18,9
3.2. Épargne des ménages	:	:	:	:	:
3.3. Épargne des administrations publiques	0,9	- 4,5	- 3,0	- 0,7	- 1,2
3.4. Épargne nationale	19,9	18,4	16,5	17,9	17,7
3.5. Formation brute de capital	21,5	25,4	17,8	17,0	15,1
3.6. Balance courante	- 2,5	- 7,9	- 1,2	1,9	3,7
<b>4. Déterminants de l'investissement</b>					
4.1. Utilisation des capacités (enquête) (1)	:	:	73,5	76,2	73,6
4.2. Écart à la tendance du PIB	- 0,3	1,0	- 0,5	- 2,7	- 4,5
4.3. Écart au PIB potentiel	:	- 3,5	- 1,7	- 2,3	- 2,7
4.4. Indice de rentabilité (1961-1973 = 100)	100,0	81,4	108,5	118,6	112,6
<b>5. Potentiel de croissance</b>					
5.1. Croissance stock de capital net (réel)	4,9	4,8	2,5	2,2	1,8
5.2. Ratio capital net/PIB (réel)	3,1	3,4	3,5	3,1	3,2
5.3. Croissance intensité en capital	4,8	4,7	1,4	0,3	1,2
5.4. Croissance productivité du travail	4,3	3,7	3,5	2,7	2,1
5.5. Croissance productivité tous facteurs	2,5	2,0	2,9	2,6	1,6
<b>6. Emploi et chômage</b>					
6.1. Emploi	0,1	0,1	1,1	1,9	0,6
6.2. Taux d'activité	69,1	64,7	62,5	63,0	62,7
6.3. Taux d'emploi (benchmark)	65,4	58,0	53,0	54,0	53,0
6.4. Taux d'emploi (équivalent temps plein)	:	:	:	:	:
6.5. Taux de chômage (définition Eurostat)	5,6	10,6	15,5	14,5	15,6
<b>7. Prix et salaires</b>					
7.1. Salaires nominaux par tête	11,3	16,7	5,6	4,4	6,4
7.2. Salaires réels par tête (2)	4,7	2,6	2,3	1,7	4,1
7.3. Coûts salariaux unitaires nominaux	6,8	12,5	2,1	1,7	4,2
7.4. Coûts salariaux unitaires réels	- 0,4	- 0,2	- 1,1	- 1,2	- 0,9
7.5. Déflateur du PIB	7,2	12,8	3,2	2,9	5,2
7.6. Déflateur de la consommation privée	6,3	13,8	3,2	2,7	2,2
7.7. Termes de l'échange	0,8	- 1,7	- 0,2	- 1,0	2,2
<b>8. Budget des administrations publiques, en % du PIB</b>					
8.1. Dépenses publiques (3)	30,5	45,1	43,2	44,2	45,1
8.2. Recettes publiques (3)	26,5	35,2	37,9	41,7	42,3
8.3. Besoin (-) ou capacité (+) de financement (3)	- 3,5	- 9,9	- 5,3	- 2,5	- 2,7
8.4. Déficit structurel (3)	:	- 10,3	- 5,0	- 1,5	- 0,9
8.5. Dette (fin de périodes) (4)	43,3	105,3	97,5	84,4	98,8
<b>9. Conditions monétaires</b>					
9.1. Taux d'intérêt à long terme	:	14,6	10,2	8,5	7,8
9.2. Taux d'intérêt à court terme	:	13,4	10,5	8,8	9,3
9.3. Écart des taux (9.1-9.2)	:	1,1	- 0,4	- 0,4	- 1,5
9.4. Taux d'intérêt réel (5)	:	1,6	6,8	5,4	2,5
9.5. Taux de change effectif nominal	- 0,8	- 2,8	1,5	- 0,6	- 4,7
9.6. Taux de change effectif réel (1991 = 100; CSU ensemble de l'économie)	103,4	105,0	109,2	100,7	101,4

(1) Dans l'industrie manufacturière.

(2) Déflateur de la consommation privée.

(3) Rupture en 1978 (données SEC 1995), 1986-1990 moyenne suivant l'ancienne définition.

(4) Rupture en 1996 (données SEC 1995).

(5) Déflateur du PIB.

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
4,4	4,1	6,4	7,5	7,8	7,8	10,1	8,0	6,5
4,1	3,8	3,2	5,6	5,3	5,2	4,1	4,1	3,9
11,8	13,3	16,5	17,8	14,7	12,5	9,4	7,8	6,5
10,9	15,3	12,0	15,6	24,9	18,1	10,5	8,7	7,5
13,4	12,6	18,5	17,6	9,9	10,5	8,5	7,0	5,8
15,1	20,0	12,2	17,4	21,4	12,4	14,5	12,0	10,1
15,5	16,4	12,5	16,8	25,8	8,7	14,5	11,9	9,7
5,8	9,7	7,7	10,7	8,6	9,8	10,5	8,2	7,1
3,3	3,0	4,0	4,9	4,9	4,8	5,7	4,6	3,8
1,9	2,2	2,8	3,3	2,9	2,6	2,0	1,6	1,4
0,0	1,4	0,1	0,5	0,5	- 1,8	0,5	0,0	0,0
4,7	5,8	6,5	8,2	8,9	5,3	8,2	6,2	5,2
9,7	14,0	9,4	13,9	18,1	11,7	14,1	12,1	10,5
14,5	19,8	15,8	22,1	27,0	17,0	22,4	18,3	15,7
- 8,7	- 10,1	- 8,1	- 11,4	- 18,5	- 7,2	- 11,9	- 10,2	- 8,6
1,0	3,9	1,2	2,5	- 0,3	4,5	2,2	1,9	1,9
17,6	20,5	20,3	21,2	20,7	18,2	17,2	16,9	17,2
:	:	:	6,7	6,8	6,0	4,7	4,7	4,9
0,5	- 0,1	1,7	2,6	4,1	5,8	6,1	6,4	6,5
18,0	20,4	22,0	23,8	24,8	23,9	23,3	23,3	23,7
16,1	18,1	19,6	21,5	23,4	23,3	24,6	25,3	25,6
2,9	2,8	3,3	3,1	0,9	0,6	- 1,2	- 1,8	- 1,8
74,9	79,9	77,6	75,9	76,6	75,9	81,5	:	:
- 5,1	- 2,7	- 2,5	0,1	0,5	1,8	3,7	3,5	2,3
- 4,8	- 2,8	- 3,3	- 2,2	- 1,2	- 0,1	1,0	1,5	2,0
118,5	140,1	152,6	172,8	178,8	181,6	185,1	184,8	182,7
2,1	2,6	3,2	4,1	4,7	5,2	5,6	5,8	5,9
3,1	2,9	2,8	2,6	2,5	2,4	2,3	2,3	2,2
- 1,0	- 2,4	- 0,2	- 0,2	- 0,7	- 1,1	0,6	2,4	3,2
2,6	4,5	4,1	6,1	3,0	3,2	5,2	4,7	4,4
2,9	5,4	4,2	6,2	3,2	3,6	5,0	3,8	3,2
3,1	5,1	3,8	5,6	5,0	6,4	5,0	3,3	2,6
62,9	63,5	64,4	65,4	65,8	67,3	68,3	69,1	69,7
54,0	55,9	57,0	59,0	60,7	63,4	65,4	66,6	67,4
:	52,5	53,3	54,6	56,3	58,9	60,7	61,8	62,6
14,3	12,3	11,7	9,9	7,6	5,7	4,2	3,6	3,3
2,5	2,0	3,3	5,7	6,9	5,6	7,7	8,1	8,3
- 0,2	- 0,7	0,7	3,0	3,0	2,2	1,7	3,9	4,7
- 0,1	- 2,3	- 0,8	- 0,5	3,8	2,3	2,4	3,3	3,7
- 1,8	- 5,2	- 3,1	- 4,7	- 1,9	- 1,4	- 1,9	- 0,8	0,0
1,7	3,0	2,3	4,4	5,8	3,8	4,4	4,1	3,7
2,7	2,8	2,6	2,6	3,8	3,3	5,9	4,0	3,4
- 2,2	- 1,8	0,2	0,5	0,3	- 0,4	- 2,3	- 0,6	0,0
44,3	41,6	39,7	37,8	35,6	35,8	32,3	31,0	30,1
42,3	39,4	39,5	38,5	37,7	37,6	36,4	35,5	34,6
- 2,0	- 2,2	- 0,2	0,7	2,1	1,9	4,2	4,5	4,6
0,1	- 1,1	0,8	0,7	1,9	1,2	2,9	3,3	3,8
92,6	84,4	74,3	65,1	55,0	50,1	41,6	33,3	26,3
8,1	8,3	7,3	6,3	4,8	4,6	5,5	:	:
5,9	6,3	5,4	6,0	5,5	3,0	4,4	:	:
2,2	2,0	1,9	0,3	- 0,7	1,7	1,1	:	:
6,3	5,1	4,8	1,8	- 0,9	0,8	1,0	:	:
- 0,4	0,3	2,5	1,8	- 4,6	- 3,1	- 5,1	- 0,6	0,0
100,7	97,1	97,4	97,4	94,8	92,5	89,0	90,0	91,9

Tableau 93

## Principaux indicateurs économiques 1961-2002

### Italie

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

	1961-1973	1974-1985	1986-1990	1991-1995	1993
<b>1. Croissance économique (réelle)</b>					
1.1. Consommation privée	6,0	3,1	3,5	0,9	- 3,7
1.2. Consommation publique	4,0	2,6	2,8	- 0,2	- 0,2
1.3. Formation brute de capital fixe	4,5	0,3	4,3	- 1,2	- 10,9
1.4. dont équipement	:	2,8	6,3	- 0,1	- 17,4
1.5. dont construction	:	- 1,3	2,4	- 2,4	- 6,7
1.6. Exportations de biens et services	10,1	5,0	5,1	7,4	9,0
1.7. Importations de biens et services	10,2	3,3	8,5	3,0	- 10,9
1.8. PIB	5,3	2,7	2,9	1,3	- 0,9
<b>2. Composants de la demande: contribution à la variation du PIB (%)</b>					
2.1. Consommation	4,2	2,3	2,6	0,5	- 2,3
2.2. Investissement	1,0	0,0	0,8	- 0,2	- 2,2
2.3. Stocks	0,0	0,1	- 0,1	0,0	- 0,7
2.4. Demande interne	5,2	2,4	3,4	0,3	- 5,2
2.5. Exportations	1,4	0,8	0,9	1,7	1,9
2.6. Demande finale	6,6	3,2	4,4	1,9	- 3,3
2.7. Importations	- 1,3	- 0,5	- 1,5	- 0,7	2,5
2.8. Exportations nettes	0,1	0,3	- 0,6	1,0	4,3
<b>3. Épargne et investissement en % du PIB</b>					
3.1. Épargne du secteur privé	24,7	30,1	27,4	25,1	24,6
3.2. Épargne des ménages	:	:	12,6	11,3	10,7
3.3. Épargne des administrations publiques	0,1	- 5,8	- 5,9	- 5,5	- 5,4
3.4. Épargne nationale	24,8	24,3	21,5	19,7	19,2
3.5. Formation brute de capital	27,1	25,7	22,3	19,7	18,4
3.6. Balance courante	1,4	- 0,8	- 0,7	- 0,1	0,8
<b>4. Déterminants de l'investissement</b>					
4.1. Utilisation des capacités (enquête) (1)	:	:	77,8	76,3	74,4
4.2. Écart à la tendance du PIB	0,3	- 0,3	0,9	- 0,1	- 1,7
4.3. Écart au PIB potentiel	:	- 2,2	0,4	- 2,6	- 4,5
4.4. Indice de rentabilité (1961-1973 = 100)	100,0	60,8	89,5	100,2	92,4
<b>5. Potentiel de croissance</b>					
5.1. Croissance stock de capital net (réel)	5,1	3,1	2,4	1,8	1,4
5.2. Ratio capital net/PIB (réel)	3,0	3,0	3,0	3,1	3,2
5.3. Croissance intensité en capital	5,4	2,1	1,7	2,6	4,5
5.4. Croissance productivité du travail	5,5	1,8	2,1	2,1	2,2
5.5. Croissance productivité tous facteurs	3,7	1,1	1,6	1,2	0,7
<b>6. Emploi et chômage</b>					
6.1. Emploi	- 0,2	0,9	0,9	- 0,6	- 2,5
6.2. Taux d'activité	61,3	60,6	61,1	60,0	59,3
6.3. Taux d'emploi (benchmark)	56,1	56,8	57,3	57,5	57,2
6.4. Taux d'emploi (équivalent temps plein)	:	59,4	59,8	58,8	58,2
6.5. Taux de chômage (définition Eurostat)	5,0	7,0	9,5	10,1	10,2
<b>7. Prix et salaires</b>					
7.1. Salaires nominaux par tête	11,4	18,2	8,5	5,3	4,6
7.2. Salaires réels par tête (2)	6,3	2,0	2,2	- 0,5	- 0,9
7.3. Coûts salariaux unitaires nominaux	5,6	16,1	6,2	3,1	2,3
7.4. Coûts salariaux unitaires réels	0,1	- 0,1	- 0,8	- 1,7	- 1,5
7.5. Déflateur du PIB	5,5	16,3	7,1	4,9	3,9
7.6. Déflateur de la consommation privée	4,9	15,9	6,1	5,8	5,5
7.7. Termes de l'échange	- 0,5	- 0,9	3,7	- 0,9	- 3,9
<b>8. Budget des administrations publiques, en % du PIB</b>					
8.1. Dépenses publiques (3)	32,3	43,9	52,0	54,5	57,1
8.2. Recettes publiques (3)	28,9	33,9	41,1	45,4	47,7
8.3. Besoin (-) ou capacité (+) de financement (3)	- 3,1	- 9,6	- 10,8	- 9,1	- 9,4
8.4. Déficit structurel (3)	:	- 9,5	- 11,2	- 9,1	- 8,6
8.5. Dette (fin de périodes) (4)	51,2	82,0	97,3	123,3	118,2
<b>9. Conditions monétaires</b>					
9.1. Taux d'intérêt à long terme	7,0	15,1	12,3	12,0	11,1
9.2. Taux d'intérêt à court terme	4,2	15,5	12,1	11,0	10,2
9.3. Écart des taux (9.1-9.2)	2,7	- 0,3	0,2	1,0	0,9
9.4. Taux d'intérêt réel (5)	1,4	- 0,9	4,8	6,8	6,9
9.5. Taux de change effectif nominal	- 0,9	- 6,8	1,5	- 6,9	- 16,3
9.6. Taux de change effectif réel (1991 = 100; CSU ensemble de l'économie)	79,1	73,5	90,7	85,1	81,1

(1) Dans l'industrie manufacturière.

(2) Déflateur de la consommation privée.

(3) Rupture en 1995 (données SEC 1995), 1991-1995 moyenne suivant l'ancienne définition.

(4) Rupture en 1995 (données SEC 1995).

(5) Déflateur du PIB.

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1,5	1,7	1,2	3,0	2,3	1,7	2,1	2,4	2,5
- 0,9	- 2,2	1,0	0,8	0,7	0,6	0,9	1,0	0,8
0,1	6,0	3,6	1,2	4,1	4,4	7,1	6,2	5,8
7,9	12,4	3,7	4,6	8,2	6,3	8,5	7,9	7,8
- 6,3	0,9	3,6	- 2,3	- 0,1	1,8	5,0	3,6	2,7
9,8	12,6	0,6	6,5	3,3	- 0,4	9,6	8,7	7,4
8,1	9,7	- 0,3	10,2	9,1	3,4	8,4	8,8	8,5
2,2	2,9	1,1	1,8	1,5	1,4	2,9	2,8	2,7
0,8	0,6	0,9	1,9	1,5	1,1	1,4	1,6	1,6
0,0	1,1	0,7	0,2	0,8	0,8	1,4	1,3	1,2
0,8	0,2	- 0,7	0,3	0,6	0,4	- 0,3	- 0,1	0,1
1,6	1,9	0,8	2,4	2,8	2,4	2,5	2,7	2,9
2,3	3,1	0,2	1,7	0,9	- 0,1	2,7	2,6	2,3
3,9	5,0	1,0	4,1	3,8	2,3	5,2	5,3	5,3
- 1,7	- 2,1	0,1	- 2,3	- 2,2	- 0,9	- 2,2	- 2,5	- 2,6
0,6	1,0	0,2	- 0,6	- 1,3	- 1,0	0,5	0,1	- 0,2
25,1	25,4	25,6	21,9	21,2	19,7	19,0	19,3	20,0
10,4	10,4	9,5	:	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- 5,4	- 3,8	- 3,7	- 0,2	0,3	1,5	2,1	2,2	2,3
19,7	21,6	21,9	21,7	21,4	21,2	21,1	21,5	22,3
18,5	19,3	18,7	18,9	19,7	20,3	21,6	22,2	22,9
1,2	2,2	3,2	2,8	1,8	0,9	- 0,5	- 0,7	- 0,6
75,2	78,1	76,5	76,4	78,5	76,0	79,8	:	:
- 1,2	0,0	- 0,6	- 0,6	- 0,9	- 1,5	- 0,7	- 0,1	0,4
- 4,3	- 2,8	- 3,6	- 3,3	- 3,4	- 3,8	- 3,0	- 2,4	- 2,2
104,8	119,3	122,6	123,2	138,5	137,8	141,0	143,7	147,6
1,3	1,5	1,6	1,6	1,7	1,8	2,1	2,4	2,6
3,1	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1
2,3	1,5	1,3	1,3	0,6	0,8	0,7	1,2	1,4
3,2	2,9	0,8	1,5	0,4	0,5	1,5	1,6	1,5
2,5	2,4	0,4	1,1	0,2	0,2	1,3	1,2	1,1
- 1,5	- 0,1	0,6	0,4	1,0	1,2	1,4	1,2	1,2
58,9	59,1	59,4	59,5	59,9	60,3	60,8	61,4	62,1
56,2	56,2	56,6	56,8	57,4	58,2	59,1	60,0	60,9
57,5	57,6	57,8	57,9	58,6	59,2	60,2	61,1	62,0
11,1	11,6	11,7	11,7	11,8	11,3	10,5	10,0	9,6
3,0	4,2	6,1	4,1	- 1,8	1,9	2,6	2,9	2,7
- 1,8	- 1,7	1,7	1,9	- 3,8	- 0,2	- 0,2	0,5	0,7
- 0,2	1,2	5,3	2,6	- 2,2	1,4	1,0	1,3	1,1
- 3,5	- 3,6	0,0	0,2	- 4,7	0,0	- 0,8	- 0,8	- 1,0
3,5	5,0	5,3	2,4	2,7	1,5	1,8	2,1	2,2
4,9	6,0	4,4	2,2	2,1	2,2	2,8	2,4	2,0
- 1,5	- 2,1	4,0	- 1,1	2,3	- 1,6	- 5,9	- 0,7	0,5
54,6	53,4	53,2	51,2	49,7	49,2	47,2	47,7	46,9
45,5	45,8	46,1	48,5	46,9	47,3	47,1	46,6	45,8
- 9,1	- 7,6	- 7,1	- 2,7	- 2,8	- 1,9	- 0,1	- 1,1	- 1,0
- 8,6	- 7,6	- 6,8	- 2,4	- 2,4	- 1,2	- 0,9	- 1,1	- 1,2
123,9	123,3	122,1	119,8	116,2	115,1	110,7	105,8	102,3
10,4	11,9	9,2	6,7	4,8	4,8	5,6	:	:
8,5	10,3	8,7	6,8	4,9	3,0	4,4	:	:
2,0	1,6	0,5	0,0	- 0,1	1,8	1,3	:	:
6,7	6,5	3,7	4,2	2,1	3,2	3,7	:	:
- 4,2	- 8,7	9,4	- 0,2	0,1	- 2,3	- 4,2	- 0,6	0,0
77,1	70,0	80,0	81,2	78,3	76,5	73,4	72,8	72,6

Tableau 94

## Principaux indicateurs économiques 1961-2002 Luxembourg

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

	1961-1973	1974-1985	1986-1990	1991-1995	1993
<b>1. Croissance économique (réelle)</b>					
1.1. Consommation privée	4,6	2,6	5,1	2,3	1,7
1.2. Consommation publique	3,4	2,4	3,9	2,7	3,7
1.3. Formation brute de capital fixe	4,9	- 2,7	14,3	6,3	28,4
1.6. Exportations de biens et services	6,3	2,9	6,1	4,6	2,8
1.7. Importations de biens et services	6,4	2,7	6,1	2,9	2,8
1.8. PIB	4,0	1,8	6,4	5,4	8,7
<b>2. Composants de la demande: contribution à la variation du PIB (%)</b>					
2.1. Consommation	2,9	1,9	3,8	1,7	1,5
2.2. Investissement	1,5	- 0,7	3,0	1,7	7,4
2.3. Stocks	- 0,4	0,3	- 0,3	0,3	0,5
2.4. Demande interne	4,0	1,5	6,5	3,8	9,3
2.5. Exportations	5,2	2,9	6,0	4,4	2,7
2.6. Demande finale	9,2	4,4	12,4	8,2	11,4
2.7. Importations	- 5,1	- 2,6	- 5,9	- 2,7	- 2,6
2.8. Exportations nettes	0,1	0,3	0,1	1,7	0,1
<b>3. Épargne et investissement en % du PIB</b>					
3.1. Épargne du secteur privé	29,1	41,2	:	:	30,6
3.2. Épargne nette des ménages	:	:	:	:	:
3.3. Épargne des administrations publiques	4,9	8,1	:	9,3	11,4
3.4. Épargne nationale	34,0	49,3	49,3	:	41,9
3.5. Formation brute de capital	19,2	16,4	19,8	21,3	20,4
3.6. Balance courante	6,9	26,6	28,1	:	20,1
<b>4. Déterminants de l'investissement</b>					
4.1. Utilisation des capacités (enquête) <sup>(1)</sup>	:	:	83,1	81,2	80,1
4.2. Écart à la tendance du PIB	0,1	- 0,6	0,6	1,5	3,3
4.3. Écart au PIB potentiel	:	- 1,8	- 3,4	- 3,9	- 2,9
4.4. Indice de rentabilité (1961-1973 = 100)	100,0	79,5	126,4	159,3	173,7
<b>5. Potentiel de croissance</b>					
5.1. Croissance stock de capital net (réel)	1,4	1,6	3,4	4,7	5,8
5.2. Ratio capital net/PIB (réel)	2,7	2,2	1,9	1,8	1,8
5.3. Croissance intensité en capital	0,3	1,2	0,2	2,0	3,9
5.4. Croissance productivité du travail	3,0	1,3	3,2	2,7	6,8
5.5. Croissance productivité tous facteurs	2,8	0,8	3,1	1,9	5,1
<b>6. Emploi et chômage</b>					
6.1. Emploi	1,1	0,5	3,2	2,7	1,8
6.2. Taux d'activité	59,8	62,2	61,7	62,2	62,0
6.3. Taux d'emploi (benchmark)	63,1	64,3	67,4	75,4	75,1
6.4. Taux d'emploi (équivalent temps plein)	:	:	57,4	58,0	58,7
6.5. Taux de chômage (définition Eurostat)	0,0	1,7	2,1	2,5	2,6
<b>7. Prix et salaires</b>					
7.1. Salaires nominaux par tête	7,4	9,2	5,3	4,6	5,0
7.2. Salaires réels par tête <sup>(2)</sup>	4,2	1,7	2,8	1,6	0,8
7.3. Coûts salariaux unitaires nominaux	4,3	7,8	2,1	1,8	- 1,7
7.4. Coûts salariaux unitaires réels	- 0,2	1,1	- 0,2	- 0,6	- 2,4
7.5. Déflateur du PIB	4,4	6,7	2,2	2,5	0,7
7.6. Déflateur de la consommation privée	3,0	7,4	2,4	3,0	4,1
7.7. Termes de l'échange	0,1	- 1,1	- 0,8	0,2	3,2
<b>8. Budget des administrations publiques, en % du PIB</b>					
8.1. Dépenses publiques <sup>(3)</sup>	29,1	44,4	:	45,6	46,4
8.2. Recettes publiques <sup>(3)</sup>	31,1	46,3	:	48,7	51,3
8.3. Besoin (-) ou capacité (+) de financement <sup>(3)</sup>	1,8	1,8	:	3,1	4,8
8.4. Déficit structurel <sup>(3)</sup>	:	2,3	:	2,2	2,8
8.5. Dette (fin de période) <sup>(4)</sup>	13,6	9,5	4,5	5,6	5,8
<b>9. Conditions monétaires</b>					
9.1. Taux d'intérêt à long terme	:	8,1	8,0	7,5	6,8
9.4. Taux d'intérêt réel <sup>(5)</sup>	:	1,5	5,6	4,9	6,1

<sup>(1)</sup> Dans l'industrie manufacturière.<sup>(2)</sup> Déflateur de la consommation privée.<sup>(3)</sup> Rupture en 1990 (données SEC 1995), 1986-1990 moyenne suivant l'ancienne définition.<sup>(4)</sup> Rupture en 1996 (données SEC 1995).<sup>(5)</sup> Déflateur du PIB.



(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
2,4	2,4	4,4	3,8	2,3	4,1	3,6	5,0	5,0
2,0	2,2	4,4	2,1	2,8	12,8	4,0	3,8	3,6
- 14,9	3,5	- 3,5	10,5	1,5	26,6	- 1,7	5,7	4,8
4,4	4,4	4,0	10,5	9,9	7,9	12,2	9,6	9,1
- 0,1	3,8	4,0	9,3	8,3	11,2	8,0	8,8	8,5
4,2	3,8	2,9	7,3	5,0	7,5	7,8	6,5	6,0
1,6	1,5	2,9	2,2	1,5	4,0	2,3	2,8	2,7
- 4,6	0,9	- 0,8	2,1	0,3	5,4	- 0,4	1,2	1,0
2,5	0,5	0,2	0,4	0,0	0,1	0,0	- 0,1	- 0,1
- 0,5	2,9	2,4	4,8	2,0	9,4	1,9	3,9	3,6
4,1	4,1	4,2	11,3	10,9	9,2	14,1	11,6	11,3
4,1	7,0	6,6	16,0	13,0	18,6	16,0	15,6	15,0
0,1	- 3,2	- 3,7	- 8,8	- 7,9	- 11,1	- 8,2	- 9,1	- 8,9
4,2	0,8	0,5	2,5	3,0	- 1,9	5,9	2,5	2,4
29,4	:	:	:	:	:	:	:	:
:	:	:	:	:	:	:	:	:
10,1	8,0	8,4	8,6	9,2	9,4	10,1	9,9	9,3
39,5	:	:	:	:	:	:	:	:
20,0	21,3	20,2	20,4	19,5	22,8	21,3	21,0	20,4
18,2	:	:	:	:	:	:	:	:
81,3	82,9	79,0	82,4	88,0	84,9	88,3	:	:
1,8	- 0,1	- 2,8	- 1,4	- 2,2	- 0,7	1,0	1,6	1,8
- 4,7	- 4,7	- 4,9	- 3,3	- 3,4	- 2,8	- 1,9	- 1,1	- 0,8
180,6	172,1	170,5	206,5	218,7	234,1	229,7	231,2	241,3
3,8	4,1	3,2	4,2	3,9	6,9	5,7	5,7	5,6
1,8	1,8	1,8	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,6
1,3	1,5	0,5	1,0	- 0,4	1,8	0,2	1,2	1,4
1,6	1,3	0,2	4,0	0,6	2,4	2,2	1,9	1,9
1,1	0,6	0,0	3,5	0,8	1,6	2,1	1,4	1,3
2,5	2,5	2,7	3,1	4,4	5,0	5,5	4,5	4,1
62,3	61,9	62,0	62,1	62,5	63,2	67,1	70,3	73,2
76,3	77,5	78,7	80,4	83,0	86,3	90,1	93,2	96,1
57,5	56,0	57,1	57,1	57,4	59,2	:	:	:
3,2	2,9	3,0	2,7	2,7	2,3	1,9	1,6	1,4
4,1	2,2	2,3	3,1	0,9	3,1	5,0	4,0	4,0
1,7	0,1	0,6	1,4	- 0,8	1,7	2,0	1,4	1,8
2,4	0,9	2,1	- 0,9	0,3	0,7	2,8	2,0	2,1
- 2,8	0,2	0,4	- 4,1	- 1,2	- 1,6	1,1	0,0	- 1,2
5,3	0,7	1,7	3,3	1,5	2,3	1,7	2,1	3,3
2,3	2,1	1,7	1,7	1,7	1,4	3,0	2,6	2,1
- 0,3	- 2,8	- 0,1	1,6	0,6	0,5	- 2,0	- 0,8	0,7
44,4	45,1	45,4	43,3	43,1	42,7	42,3	42,3	41,4
48,8	47,4	48,0	46,7	46,9	47,1	47,2	46,5	45,0
4,4	2,3	2,6	3,4	3,7	4,4	4,9	4,2	3,6
3,3	2,3	4,4	4,3	5,1	4,8	4,3	3,3	2,5
5,3	5,6	6,2	6,0	6,4	6,0	5,5	5,3	5,1
7,2	7,2	6,3	5,6	4,7	4,7	5,5	:	:
1,7	6,5	4,5	2,2	3,2	2,4	3,8	:	:

Tableau 95

## Principaux indicateurs économiques 1961-2002 Pays-Bas

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

	1961-1973	1974-1985	1986-1990	1991-1995	1993
<b>1. Croissance économique (réelle)</b>					
1.1. Consommation privée	5,6	1,8	2,9	1,9	0,5
1.2. Consommation publique	2,9	2,8	2,2	2,0	2,2
1.3. Formation brute de capital fixe	5,4	0,0	3,7	0,9	- 3,0
1.4. dont équipement	:	2,8	3,6	1,3	- 2,9
1.5. dont construction	:	- 1,6	3,7	0,3	- 3,5
1.6. Exportations de biens et services	9,0	3,1	5,3	4,4	1,4
1.7. Importations de biens et services	9,2	2,4	5,2	3,7	- 2,0
1.8. PIB	4,9	1,9	3,1	2,1	0,8
<b>2. Composants de la demande: contribution à la variation du PIB (%)</b>					
2.1. Consommation	3,7	1,6	2,0	1,5	0,8
2.2. Investissement	1,3	0,0	0,8	0,2	- 0,6
2.3. Stocks	0,0	0,0	0,1	- 0,2	- 1,2
2.4. Demande interne	5,0	1,6	2,9	1,5	- 1,0
2.5. Exportations	3,3	1,4	2,6	2,4	0,8
2.6. Demande finale	8,3	3,0	5,5	3,9	- 0,2
2.7. Importations	- 3,5	- 1,0	- 2,4	- 1,8	1,0
2.8. Exportations nettes	- 0,2	0,3	0,2	0,6	1,8
<b>3. Épargne et investissement en % du PIB</b>					
3.1. Épargne du secteur privé	23,2	20,3	22,5	23,0	20,8
3.2. Épargne des ménages	:	:	9,0	8,0	7,8
3.3. Épargne des administrations publiques	4,0	1,2	- 0,8	- 0,6	- 0,3
3.4. Épargne nationale	27,2	21,5	21,7	22,4	20,4
3.5. Formation brute de capital	29,3	22,8	23,6	21,6	20,3
3.6. Balance courante	0,5	2,0	2,9	4,5	4,7
<b>4. Déterminants de l'investissement</b>					
4.1. Utilisation des capacités (enquête) <sup>(1)</sup>	:	80,1	84,9	83,2	81,0
4.2. Écart à la tendance du PIB	- 0,1	0,0	0,1	0,1	- 0,9
4.3. Écart au PIB potentiel	:	- 2,3	- 2,4	- 2,3	- 2,8
4.4. Indice de rentabilité (1961-1973 = 100)	100,0	78,1	93,0	101,9	94,7
<b>5. Potentiel de croissance</b>					
5.1. Croissance stock de capital net (réel)	5,3	2,5	2,2	1,7	1,5
5.2. Ratio capital net/PIB (réel)	3,1	3,3	3,3	3,2	3,2
5.3. Croissance intensité en capital	4,4	2,6	0,2	1,0	1,6
5.4. Croissance productivité du travail	4,0	2,0	1,2	1,4	0,9
5.5. Croissance productivité tous facteurs	2,3	1,1	1,1	1,0	0,3
<b>6. Emploi et chômage</b>					
6.1. Emploi	1,5	0,4	2,3	1,1	0,0
6.2. Taux d'activité	69,5	68,6	68,2	71,3	71,2
6.3. Taux d'emploi (benchmark)	68,9	64,0	63,6	67,0	66,8
6.4. Taux d'emploi (équivalent temps plein)	62,4	54,3	51,8	53,5	53,4
6.5. Taux de chômage (définition Eurostat)	1,1	7,1	7,4	6,4	6,5
<b>7. Prix et salaires</b>					
7.1. Salaires nominaux par tête	11,4	6,6	1,7	3,4	3,3
7.2. Salaires réels par tête <sup>(2)</sup>	6,1	0,6	0,8	0,9	1,1
7.3. Coûts salariaux unitaires nominaux	7,2	4,5	0,5	2,0	2,5
7.4. Coûts salariaux unitaires réels	1,1	- 0,9	- 0,3	- 0,3	0,5
7.5. Déflateur du PIB	6,0	5,4	0,8	2,2	1,9
7.6. Déflateur de la consommation privée	5,1	6,0	0,9	2,5	2,2
7.7. Termes de l'échange	0,5	- 0,6	0,0	0,1	0,2
<b>8. Budget des administrations publiques, en % du PIB</b>					
8.1. Dépenses publiques <sup>(3)</sup>	37,1	52,9	54,7	52,6	53,9
8.2. Recettes publiques <sup>(3)</sup>	36,7	49,7	49,8	49,2	50,8
8.3. Besoin (-) ou capacité (+) de financement <sup>(3)</sup>	- 0,7	- 3,4	- 4,9	- 3,4	- 3,1
8.4. Déficit structurel <sup>(3)</sup>	:	- 3,4	- 4,9	- 3,5	- 2,5
8.5. Dette (fin de périodes) <sup>(4)</sup>	:	70,0	77,1	77,0	79,1
<b>9. Conditions monétaires</b>					
9.1. Taux d'intérêt à long terme	5,9	9,4	7,1	7,4	6,3
9.2. Taux d'intérêt à court terme	4,1	7,7	6,4	7,0	6,9
9.3. Écart des taux (9.1-9.2)	1,8	1,7	0,7	0,4	- 0,5
9.4. Taux d'intérêt réel <sup>(5)</sup>	- 0,1	3,8	6,2	5,1	4,3
9.5. Taux de change effectif nominal	0,8	1,9	3,2	2,0	3,4
9.6. Taux de change effectif réel (1991 = 100; CSU ensemble de l'économie)	100,7	119,2	106,0	104,0	105,2

<sup>(1)</sup> Dans l'industrie manufacturière.<sup>(2)</sup> Déflateur de la consommation privée.<sup>(3)</sup> Rupture en 1995 (données SEC 1995), 1991-1995 moyenne suivant l'ancienne définition.<sup>(4)</sup> Rupture en 1995 (données SEC 1995).<sup>(5)</sup> Déflateur du PIB.

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
2,3	2,1	4,0	3,0	4,4	4,4	4,3	4,3	4,2
1,1	0,7	-0,4	3,2	3,4	2,5	3,2	2,5	2,1
2,4	4,6	6,3	6,6	4,1	6,5	6,8	5,4	5,0
0,5	10,4	9,4	9,4	4,5	5,8	6,4	6,6	6,4
2,2	1,0	2,2	2,3	3,2	6,3	6,9	4,2	3,8
6,7	6,5	4,6	8,8	7,4	5,6	8,5	7,8	6,6
6,7	7,7	4,4	9,5	8,0	6,3	9,2	8,3	7,5
3,2	2,3	3,0	3,8	4,1	3,9	4,3	4,0	3,5
1,4	1,2	1,9	2,2	2,9	2,8	2,8	2,7	2,5
0,5	0,9	1,3	1,4	0,9	1,4	1,5	1,2	1,2
0,9	0,0	-0,5	0,1	0,1	-0,2	0,0	0,0	0,1
2,8	2,4	2,7	3,7	4,0	3,9	4,3	3,9	3,8
3,6	3,6	2,6	5,1	4,5	3,5	5,4	5,2	4,5
6,4	6,0	5,3	8,8	8,5	7,5	9,7	9,1	8,3
-3,2	-3,8	-2,2	-5,0	-4,4	-3,6	-5,4	-5,1	-4,8
0,4	-0,2	0,4	0,2	0,1	-0,1	0,0	0,1	-0,3
22,5	28,5	26,1	26,6	24,1	24,3	23,9	24,2	23,8
7,6	7,8	8,1	6,0	5,6	4,3	3,6	4,4	3,9
-1,0	-1,1	0,6	1,3	1,8	3,5	3,8	3,2	4,1
21,5	27,4	26,7	27,9	25,9	27,9	27,7	27,5	27,9
20,9	21,0	21,3	21,7	21,9	22,3	23,0	23,1	23,3
5,2	6,4	5,4	6,2	4,1	5,6	4,7	4,4	4,6
82,4	84,4	83,9	84,4	85,3	84,0	84,6	:	:
-0,6	-1,4	-1,5	-1,0	-0,4	-0,1	0,6	1,0	0,9
-2,3	-2,5	-2,4	-2,1	-2,0	-0,6	1,0	2,0	2,5
106,9	110,7	111,8	116,3	118,4	118,2	119,5	124,9	129,3
1,5	1,7	1,9	2,2	2,2	2,5	2,8	3,0	3,1
3,2	3,2	3,1	3,1	3,0	3,0	2,9	2,9	2,9
1,9	0,2	-0,6	-1,0	-0,8	-0,4	0,1	0,4	0,8
3,6	0,8	0,5	0,7	1,0	0,9	1,6	1,4	1,2
2,9	0,7	0,7	1,0	1,3	1,1	1,5	1,3	0,9
0,5	1,4	2,3	3,2	3,0	2,8	2,7	2,6	2,3
71,8	72,4	73,3	74,6	75,6	76,8	77,9	79,1	80,3
66,9	67,6	68,9	70,9	72,7	74,3	76,0	77,5	78,9
53,0	53,6	54,8	56,3	57,8	59,1	60,4	61,6	62,7
7,1	6,9	6,3	5,2	4,0	3,3	2,6	2,3	2,1
2,8	1,9	1,4	2,2	2,8	3,0	4,2	4,3	4,3
-0,3	0,8	-0,4	0,2	1,0	1,1	1,4	0,3	1,4
-0,8	1,0	1,0	1,6	1,8	2,1	2,6	2,8	3,0
-3,1	-0,8	-0,2	-0,4	-0,2	0,4	0,3	-0,7	-0,6
2,3	1,8	1,2	2,0	2,0	1,7	2,3	3,5	3,7
3,0	1,1	1,9	2,0	1,8	1,9	2,8	4,0	2,9
0,4	0,9	-0,7	0,4	0,4	-0,9	-1,4	-0,1	1,1
51,6	51,4	49,6	48,2	47,1	46,5	45,4	44,6	43,1
48,0	47,3	47,8	47,1	46,4	47,5	47,1	45,3	44,7
-3,6	-4,2	-1,8	-1,1	-0,7	1,0	1,8	0,6	1,6
-3,2	-3,2	-0,8	-0,4	-0,4	1,0	0,7	-0,1	1,0
75,5	77,0	75,2	70,0	66,6	62,9	56,9	52,7	47,5
6,9	6,9	6,2	5,6	4,6	4,6	5,4	:	:
5,2	4,4	3,0	3,3	3,4	3,0	4,4	:	:
1,7	2,5	3,2	2,3	1,2	1,7	1,1	:	:
4,5	5,0	5,0	3,5	2,6	2,9	3,1	:	:
0,4	4,4	-2,1	-4,4	0,1	-1,3	-3,0	-0,3	0,0
104,4	108,3	105,8	102,0	102,8	102,2	100,9	102,2	103,9

Tableau 96

## Principaux indicateurs économiques 1961-2002 Autriche

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

	1961-1973	1974-1985	1986-1990	1991-1995	1993
<b>1. Croissance économique (réelle)</b>					
1.1. Consommation privée	4,6	2,4	3,2	2,2	0,7
1.2. Consommation publique	3,2	2,7	1,2	1,9	2,7
1.3. Formation brute de capital fixe	6,5	0,9	5,3	2,7	- 2,0
1.4. dont équipement	5,5	2,4	6,1	1,4	- 7,2
1.5. dont construction	7,2	- 0,1	4,9	3,7	1,7
1.6. Exportations de biens et services	8,6	6,0	5,9	3,6	- 1,3
1.7. Importations de biens et services	8,6	4,8	5,6	4,5	- 0,7
1.8. PIB	4,9	2,3	3,2	1,9	0,5
<b>2. Composants de la demande: contribution à la variation du PIB (%)</b>					
2.1. Consommation	3,1	1,9	2,0	1,6	0,9
2.2. Investissement	1,7	0,2	1,2	0,7	- 0,5
2.3. Stocks	0,0	- 0,1	0,2	- 0,2	- 0,4
2.4. Demande interne	4,9	2,0	3,0	2,3	0,8
2.5. Exportations	2,3	1,9	2,5	1,7	- 0,6
2.6. Demande finale	7,2	3,9	5,5	4,0	0,2
2.7. Importations	- 2,3	- 1,6	- 2,3	- 2,1	0,3
2.8. Exportations nettes	0,0	0,3	0,2	- 0,4	- 0,3
<b>3. Épargne et investissement en % du PIB</b>					
3.1. Épargne du secteur privé	21,3	21,3	22,0	22,1	21,6
3.2. Épargne des ménages	:	:	7,0	6,3	5,5
3.3. Épargne des administrations publiques	7,3	3,8	1,8	1,2	0,9
3.4. Épargne nationale	28,5	25,1	23,8	23,2	22,6
3.5. Formation brute de capital	26,9	24,6	23,5	24,1	23,0
3.6. Balance courante	0,1	- 1,0	0,2	- 0,7	- 0,4
<b>4. Déterminants de l'investissement</b>					
4.1. Utilisation des capacités (enquête) <sup>(1)</sup>	:	:	:	:	:
4.2. Écart à la tendance du PIB	- 0,1	0,2	- 0,6	1,0	0,2
4.3. Écart au PIB potentiel	:	0,7	0,1	- 0,3	- 0,8
4.4. Indice de rentabilité (1961-1973 = 100)	100,0	91,3	94,7	96,0	90,3
<b>5. Potentiel de croissance</b>					
5.1. Croissance stock de capital net (réel)	4,0	3,5	2,9	3,1	2,8
5.2. Ratio capital net/PIB (réel)	2,8	2,9	3,1	3,2	3,2
5.3. Croissance intensité en capital	4,0	3,4	2,1	2,7	3,3
5.4. Croissance productivité du travail	4,9	2,2	2,4	1,5	1,0
5.5. Croissance productivité tous facteurs	3,6	1,1	1,8	0,7	0,0
<b>6. Emploi et chômage</b>					
6.1. Emploi	- 0,2	0,6	1,1	1,8	0,8
6.2. Taux d'activité	66,9	64,9	67,0	70,0	69,1
6.3. Taux d'emploi (benchmark)	65,7	63,3	64,7	67,4	66,3
6.4. Taux d'emploi (équivalent temps plein)	:	:	64,0	63,7	63,0
6.5. Taux de chômage (définition Eurostat)	1,7	2,5	3,4	3,7	4,0
<b>7. Prix et salaire</b>					
7.1. Salaires nominaux par tête	9,4	7,9	4,7	4,6	4,4
7.2. Salaires réels par tête <sup>(2)</sup>	5,1	2,0	2,6	1,5	1,0
7.3. Coûts salariaux unitaires nominaux	4,3	5,6	2,2	3,0	3,3
7.4. Coûts salariaux unitaires réels	- 0,3	0,2	- 0,3	- 0,2	0,5
7.5. Déflateur du PIB	4,6	5,4	2,5	3,2	2,8
7.6. Déflateur de la consommation privée	4,1	5,8	2,0	3,0	3,3
7.7. Termes de l'échange	0,3	- 1,1	0,3	0,0	- 0,1
<b>8. Budget des administrations publiques, en % du PIB</b>					
8.1. Dépenses publiques <sup>(3)</sup>	37,2	46,6	50,0	56,2	57,7
8.2. Recettes publiques <sup>(3)</sup>	38,0	44,3	46,8	52,3	53,5
8.3. Besoin (-) ou capacité (+) de financement <sup>(3)</sup>	0,8	- 2,3	- 3,2	- 3,8	- 4,2
8.4. Déficit structurel <sup>(3)</sup>	0,8	- 2,3	- 3,0	- 4,1	- 4,3
8.5. Dette (fin de périodes) <sup>(4)</sup>	16,9	49,2	57,3	68,5	61,9
<b>9. Conditions monétaires</b>					
9.1. Taux d'intérêt à long terme	:	8,9	7,4	7,5	6,6
9.2. Taux d'intérêt à court terme	:	7,1	6,1	7,0	7,2
9.3. Écart des taux (9.1-9.2)	:	1,8	1,3	0,4	- 0,6
9.4. Taux d'intérêt réel <sup>(5)</sup>	:	3,3	4,7	4,1	3,8
9.5. Taux de change effectif nominal	0,6	2,8	2,8	1,7	2,9
9.6. Taux de change effectif réel (1991 = 100; CSU ensemble de l'économie)	85,8	93,6	100,9	105,4	106,2

<sup>(1)</sup> Dans l'industrie manufacturière.<sup>(2)</sup> Déflateur de la consommation privée.<sup>(3)</sup> Rupture en 1988 (données SEC 1995), 1986-1990 moyenne suivant l'ancienne définition.<sup>(4)</sup> Rupture en 1996 (données SEC 1995).<sup>(5)</sup> Déflateur du PIB.

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1,8	2,9	3,2	1,4	2,9	2,3	3,1	2,2	2,4
2,5	0,0	1,2	- 1,4	2,8	3,2	0,5	- 0,2	- 0,4
8,4	1,2	2,2	1,0	2,7	3,2	5,2	4,0	4,2
11,0	1,2	4,7	5,3	4,5	4,8	7,7	5,6	5,2
7,0	0,7	0,3	- 2,0	0,9	2,2	2,5	1,7	2,1
5,6	6,5	6,2	9,9	5,5	7,6	9,6	8,6	8,2
8,3	7,0	5,8	9,7	3,7	7,1	8,8	7,1	7,5
2,4	1,7	2,0	1,3	3,3	2,8	3,5	2,9	2,8
1,5	1,6	2,0	0,5	2,2	1,9	1,9	1,2	1,3
2,0	0,3	0,5	0,2	0,6	0,7	1,2	0,9	1,0
0,4	0,0	- 0,6	0,3	0,0	- 0,3	0,0	0,0	0,0
3,6	2,0	1,9	1,3	2,5	2,6	3,0	2,1	2,3
2,6	3,1	2,4	3,9	2,4	3,4	4,4	4,2	4,2
6,1	5,0	4,3	5,2	4,9	5,9	7,5	6,3	6,5
- 3,8	- 3,3	- 2,3	- 3,9	- 1,6	- 3,1	- 4,0	- 3,4	- 3,7
- 1,2	- 0,3	0,1	0,0	0,8	0,2	0,4	0,7	0,5
22,7	22,1	20,6	20,0	20,2	19,9	19,4	19,1	19,3
5,9	5,5	4,5	:	:	:	:	:	:
0,1	- 0,2	0,9	2,0	1,8	1,5	1,7	2,5	2,7
22,9	21,8	21,5	22,0	22,0	21,4	21,1	21,6	22,0
24,3	24,3	23,7	24,2	24,2	24,0	24,5	24,7	25,0
- 0,9	- 2,4	- 2,2	- 2,6	- 2,0	- 2,6	- 3,4	- 3,1	- 2,9
:	:	80,2	82,0	83,7	81,9	85,1	:	:
0,3	- 0,4	- 0,7	- 1,7	- 1,0	- 0,8	0,0	0,2	0,2
- 0,6	- 0,8	- 0,7	- 1,0	- 0,3	- 1,4	- 0,9	- 0,5	- 0,8
96,2	96,5	105,0	106,6	107,5	108,1	113,0	115,4	119,4
3,1	2,9	2,9	2,8	2,8	2,8	3,0	3,1	3,2
3,2	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3
3,0	2,7	3,5	2,3	2,0	1,4	2,1	2,4	2,6
2,3	1,5	2,6	0,8	2,5	1,4	2,6	2,2	2,2
1,4	0,6	1,5	0,1	1,8	1,0	1,9	1,5	1,4
4,5	- 0,2	- 1,3	0,1	0,1	1,4	0,9	0,7	0,6
71,8	71,6	70,8	70,8	70,8	70,2	70,3	70,6	70,8
69,1	68,8	67,8	67,7	67,7	67,5	68,0	68,4	68,8
63,1	63,6	62,4	62,7	62,9	63,0	:	:	:
3,8	3,9	4,3	4,4	4,5	3,8	3,3	3,0	2,7
3,5	2,9	1,1	0,6	2,8	2,0	2,1	2,7	2,0
0,2	1,4	- 0,8	- 0,9	2,3	1,2	- 0,2	0,6	0,2
1,1	1,4	- 1,4	- 0,2	0,4	0,5	- 0,5	0,5	- 0,2
- 1,7	- 0,9	- 2,7	- 1,4	- 0,4	- 0,3	- 1,2	- 0,7	- 1,2
2,8	2,3	1,3	1,2	0,7	0,9	0,8	1,2	1,1
3,3	1,5	1,9	1,5	0,5	0,7	2,4	2,0	1,8
0,3	- 0,1	- 1,0	- 1,0	0,4	- 0,2	- 2,2	- 0,6	- 0,4
57,3	57,2	56,6	53,8	54,2	53,6	52,0	50,4	49,0
52,3	52,1	52,8	52,1	51,9	51,5	50,6	49,6	48,5
- 5,0	- 5,1	- 3,8	- 1,7	- 2,3	- 2,1	- 1,3	- 0,8	- 0,5
- 5,0	- 5,0	- 3,6	- 1,2	- 2,0	- 1,9	- 1,7	- 0,9	- 0,6
64,7	68,5	69,2	64,7	64,0	64,6	64,4	62,8	61,0
6,7	7,2	6,3	5,7	4,7	4,7	5,6	:	:
5,0	4,5	3,3	3,5	3,6	3,0	4,4	:	:
1,7	2,6	3,0	2,2	1,1	1,7	1,2	:	:
3,7	4,7	4,9	4,4	3,9	3,8	4,8	:	:
0,1	3,9	- 2,0	- 3,1	0,4	- 1,2	- 2,6	- 0,4	0,0
107,2	111,0	105,9	101,8	101,8	100,0	96,2	95,2	93,8

Tableau 97

## Principaux indicateurs économiques 1961-2002 Portugal

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

	1961-1973	1974-1985	1986-1990	1991-1995	1993
<b>1. Croissance économique (réelle)</b>					
1.1. Consommation privée	6,0	1,4	5,2	2,6	1,5
1.2. Consommation publique	9,1	6,7	6,3	3,3	0,9
1.3. Formation brute de capital fixe	7,9	- 1,3	11,0	2,0	- 6,0
1.4. dont équipement	:	:	13,5	1,9	- 12,1
1.5. dont construction	:	:	8,8	3,9	0,4
1.6. Exportations de biens et services	12,0	3,4	9,8	4,2	- 3,6
1.7. Importations de biens et services	11,7	0,6	15,5	6,2	- 3,3
1.8. PIB	6,9	2,2	5,5	1,8	- 1,1
<b>2. Composants de la demande: contribution à la variation du PIB (%)</b>					
2.1. Consommation	5,4	1,9	4,4	2,2	1,1
2.2. Investissement	1,7	- 0,3	2,7	0,6	- 1,7
2.3. Stocks	0,9	- 0,2	0,9	0,2	- 0,8
2.4. Demande interne	8,0	1,4	7,9	3,0	- 1,4
2.5. Exportations	2,4	1,1	3,1	1,5	- 1,3
2.6. Demande finale	10,5	2,6	11,0	4,6	- 2,7
2.7. Importations	- 3,5	- 0,3	- 5,5	- 2,8	1,6
2.8. Exportations nettes	- 1,1	0,8	- 2,4	- 1,3	0,3
<b>3. Épargne et investissement en % du PIB</b>					
3.1. Épargne du secteur privé	18,3	22,9	28,0	23,2	22,7
3.2. Épargne des ménages	:	:	14,0	10,0	10,1
3.3. Épargne des administrations publiques	3,5	- 2,6	- 0,8	- 1,8	- 2,0
3.4. Épargne nationale	21,9	20,3	27,1	21,4	20,6
3.5. Formation brute de capital	24,3	27,4	26,4	23,5	22,0
3.6. Balance courante	0,4	- 6,6	- 0,6	- 3,1	- 2,6
<b>4. Déterminants de l'investissement</b>					
4.1. Utilisation des capacités (enquête) <sup>(1)</sup>	:	:	:	77,5	73,9
4.2. Écart à la tendance du PIB	0,2	- 0,5	0,4	0,3	- 1,2
4.3. Écart au PIB potentiel	:	- 3,4	- 0,6	- 0,5	- 1,5
4.4. Indice de rentabilité (1961-1973 = 100)	100,0	44,7	95,0	93,2	89,0
<b>5. Potentiel de croissance</b>					
5.1. Croissance stock de capital net (réel)	3,8	4,8	3,8	3,0	2,6
5.2. Ratio capital net/PIB (réel)	2,4	2,4	2,6	2,7	2,7
5.3. Croissance intensité en capital	3,4	5,3	2,7	3,6	4,8
5.4. Croissance productivité du travail	6,6	2,6	4,4	2,3	1,0
5.5. Croissance productivité tous facteurs	5,4	0,9	3,5	1,1	- 0,6
<b>6. Emploi et chômage</b>					
6.1. Emploi	0,0	0,7	1,8	- 0,4	- 1,8
6.2. Taux d'activité	69,8	69,2	69,6	70,8	70,1
6.3. Taux d'emploi (benchmark)	68,0	64,3	65,2	66,8	66,1
6.4. Taux d'emploi (équivalent temps plein)	:	:	62,5	63,9	64,2
6.5. Taux de chômage (définition Eurostat)	2,5	7,0	6,4	5,7	5,7
<b>7. Prix et salaires</b>					
7.1. Salaires nominaux par tête	10,9	24,1	16,7	10,5	6,0
7.2. Salaires réels par tête <sup>(2)</sup>	6,7	1,6	4,0	2,6	- 0,6
7.3. Coûts salariaux unitaires nominaux	4,0	20,9	11,7	8,0	5,0
7.4. Coûts salariaux unitaires réels	0,1	0,1	- 1,4	0,0	- 1,6
7.5. Déflateur du PIB	3,9	20,8	13,3	8,0	6,7
7.6. Déflateur de la consommation privée	3,9	22,2	12,2	7,7	6,6
7.7. Termes de l'échange	0,3	- 1,7	2,9	1,7	0,8
<b>8. Budget des administrations publiques, en % du PIB</b>					
8.1. Dépenses publiques <sup>(3)</sup>	18,7	35,6	37,6	42,0	42,8
8.2. Recettes publiques <sup>(3)</sup>	19,9	28,7	33,2	36,8	36,8
8.3. Besoin (-) ou capacité (+) de financement <sup>(3)</sup>	1,2	- 6,9	- 4,4	- 5,2	- 5,9
8.4. Déficit structurel <sup>(3)</sup>	1,2	- 6,7	- 4,5	- 5,3	- 5,6
8.5. Dette (fin de périodes) <sup>(4)</sup>	16,8	67,4	63,4	63,9	61,3
<b>9. Conditions monétaires</b>					
9.1. Taux d'intérêt à long terme	:	:	17,1	13,0	9,5
9.2. Taux d'intérêt à court terme	:	14,7	14,9	13,6	13,3
9.3. Écart des taux (9.1-9.2)	:	:	2,2	- 0,6	- 3,7
9.4. Taux d'intérêt réel <sup>(5)</sup>	:	:	3,3	4,6	2,7
9.5. Taux de change effectif nominal	0,5	- 11,6	- 4,8	- 1,1	- 6,6
9.6. Taux de change effectif réel (1991 = 100; CSU ensemble de l'économie)	93,0	94,1	81,0	105,7	106,1

<sup>(1)</sup> Dans l'industrie manufacturière.<sup>(2)</sup> Déflateur de la consommation privée.<sup>(3)</sup> Rupture en 1995 (données SEC 1995), 1991-1995 moyenne suivant l'ancienne définition.<sup>(4)</sup> Rupture en 1995 (données SEC 1995).<sup>(5)</sup> Déflateur du PIB.

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
2,2	1,6	3,9	3,3	6,0	4,6	3,0	2,4	2,4
2,1	2,2	-0,3	2,6	3,0	3,8	2,7	1,0	1,0
3,4	4,8	6,2	10,6	8,8	5,4	6,0	5,6	5,8
5,7	9,0	7,7	10,0	14,1	6,8	8,0	6,5	6,8
1,7	9,0	5,9	11,0	5,1	4,2	3,7	4,5	4,5
8,7	9,1	7,1	8,5	7,6	2,5	8,0	7,2	7,1
9,0	7,8	4,9	10,6	13,8	7,0	8,4	6,7	6,9
2,2	2,9	3,6	3,7	3,6	3,0	3,0	2,7	2,7
1,8	1,4	2,4	2,6	4,4	3,7	2,5	1,8	1,8
0,9	1,3	1,4	2,4	2,1	1,4	1,6	1,5	1,6
0,6	0,6	-0,6	-0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
3,4	3,3	3,2	4,9	6,5	5,2	4,1	3,3	3,4
3,0	3,3	2,1	2,7	2,5	0,9	2,7	2,5	2,6
6,3	6,6	5,4	7,6	9,0	6,0	6,7	5,8	6,0
-4,1	-3,8	-1,8	-3,9	-5,4	-3,0	-3,7	-3,2	-3,4
-1,1	-0,5	0,4	-1,2	-2,9	-2,1	-1,1	-0,6	-0,8
22,2	21,4	19,4	17,8	16,4	14,8	13,1	12,6	12,7
7,7	7,8	9,7	5,4	0,7	-0,4	-0,4	-0,6	-0,6
-2,8	-1,3	-0,2	1,0	1,9	2,3	2,0	2,6	2,8
19,4	20,1	19,1	18,8	18,3	17,1	15,1	15,2	15,5
22,6	23,1	23,1	24,5	25,3	25,6	26,5	27,2	27,9
-4,4	-3,0	-4,0	-5,7	-7,0	-8,5	-10,9	-11,5	-11,9
77,3	79,7	78,8	80,9	81,4	80,8	80,9	:	:
-1,8	-1,9	-1,2	-0,4	0,3	0,4	0,5	0,3	0,2
-1,2	-0,8	-0,8	-0,7	-0,4	-0,6	-0,4	-1,0	-1,2
98,9	103,6	106,6	110,2	114,6	113,5	105,3	100,1	96,6
2,6	2,6	2,8	3,5	3,8	3,9	4,1	4,3	4,4
2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,8	2,8
3,7	3,3	1,3	1,7	1,1	2,1	2,6	3,4	3,6
3,3	3,6	2,0	2,0	0,9	1,2	1,5	1,8	1,8
2,1	2,5	1,6	1,4	0,5	0,5	0,6	0,7	0,6
-0,2	-0,5	0,7	2,0	1,1	1,8	1,5	0,8	0,8
70,5	70,1	70,4	71,2	70,7	71,2	71,6	72,2	72,7
65,6	65,0	65,2	66,3	66,9	67,8	68,7	69,1	69,6
62,1	61,8	62,3	62,7	63,5	64,6	:	:	:
6,9	7,3	7,3	6,8	5,2	4,5	4,0	4,2	4,3
5,6	7,2	4,9	3,7	3,7	5,3	5,4	5,5	4,9
0,0	2,6	1,7	1,5	1,1	2,8	2,5	2,5	2,5
2,2	3,5	2,8	1,7	2,8	4,1	3,9	3,6	3,0
-3,9	-1,6	-0,4	-1,3	-1,0	0,6	2,1	1,1	0,6
6,3	5,1	3,3	3,1	3,8	3,5	1,8	2,5	2,4
5,6	4,5	3,2	2,2	2,6	2,5	2,8	2,9	2,3
1,8	1,6	-3,4	0,0	1,9	0,1	-3,5	-0,4	0,1
42,1	44,8	45,4	44,5	44,2	45,2	46,7	47,5	48,0
36,2	40,3	41,4	41,8	41,9	43,2	45,2	46,1	46,6
-5,9	-4,6	-4,0	-2,6	-2,3	-2,0	-1,5	-1,4	-1,4
-5,2	-4,0	-3,6	-2,5	-2,4	-2,1	-2,1	-1,6	-1,5
61,9	63,9	62,6	59,3	55,6	55,4	55,7	56,2	56,1
10,4	11,5	8,6	6,4	5,0	4,8	5,6	:	:
11,1	9,8	7,4	5,7	4,3	3,0	4,4	:	:
-0,7	1,7	1,2	0,6	0,7	1,8	1,3	:	:
3,9	6,0	5,1	3,2	1,1	1,2	3,8	:	:
-4,0	1,3	0,5	-2,6	-1,1	-1,2	-2,8	-0,3	0,0
104,0	107,3	109,3	107,3	107,6	108,9	108,8	110,9	112,5

Tableau 98

## Principaux indicateurs économiques 1961-2002

### Finlande

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

	1961-1973	1974-1985	1986-1990	1991-1995	1993
<b>1. Croissance économique (réelle)</b>					
1.1. Consommation privée	5,2	2,6	3,6	- 0,9	- 3,1
1.2. Consommation publique	5,4	3,9	3,2	- 0,5	- 4,2
1.3. Formation brute de capital fixe	4,8	1,0	4,9	- 9,5	- 16,6
1.4. dont équipement	4,7	1,6	6,4	- 9,3	- 17,6
1.5. dont construction	5,1	0,4	3,7	- 11,1	- 18,3
1.6. Exportations de biens et services	7,1	4,3	2,0	8,0	16,7
1.7. Importations de biens et services	7,2	3,1	5,9	1,4	1,3
1.8. PIB	5,0	2,7	3,3	- 0,7	- 1,1
<b>2. Composants de la demande: contribution à la variation du PIB (%)</b>					
2.1. Consommation	3,7	2,2	2,6	- 0,6	- 2,7
2.2. Investissement	1,5	0,3	1,2	- 2,1	- 3,2
2.3. Stocks	0,0	0,1	0,1	0,2	0,4
2.4. Demande interne	5,1	2,5	4,3	- 2,6	- 5,4
2.5. Exportations	1,3	1,1	0,5	2,5	4,6
2.6. Demande finale	6,3	3,5	4,8	- 0,1	- 0,8
2.7. Importations	- 1,3	- 0,7	- 1,4	- 0,5	- 0,3
2.8. Exportations nettes	0,0	0,4	- 0,9	2,0	4,3
<b>3. Épargne et investissement en % du PIB</b>					
3.1. Épargne du secteur privé	18,5	18,1	16,3	18,1	18,9
3.2. Épargne des ménages	:	3,2	0,5	2,5	3,1
3.3. Épargne des administrations publiques	7,4	7,8	8,5	- 1,0	- 4,1
3.4. Épargne nationale	25,9	25,9	24,8	17,1	14,9
3.5. Formation brute de capital	28,0	28,3	27,4	18,2	15,7
3.6. Balance courante	- 1,4	- 2,0	- 3,1	- 1,2	- 1,3
<b>4. Déterminants de l'investissement</b>					
4.1. Utilisation des capacités (enquête) (1)	:	:	:	:	82,3
4.2. Écart à la tendance du PIB	0,2	- 0,4	4,8	- 4,7	- 7,6
4.3. Écart au PIB potentiel	:	- 0,1	1,8	- 7,7	- 11,3
4.4. Indice de rentabilité (1961-1973 = 100)	100,0	72,3	77,6	71,7	70,6
<b>5. Potentiel de croissance</b>					
5.1. Croissance stock de capital net (réel)	5,1	3,4	3,0	- 0,2	- 1,0
5.2. Ratio capital net/PIB (réel)	3,1	3,3	3,2	3,5	3,6
5.3. Croissance intensité en capital	4,6	3,0	2,7	3,7	5,6
5.4. Croissance productivité du travail	4,5	2,4	3,0	3,2	5,4
5.5. Croissance productivité tous facteurs	2,7	1,3	2,0	1,9	3,3
<b>6. Emploi et chômage</b>					
6.1. Emploi	0,2	1,0	0,2	- 3,5	- 6,1
6.2. Taux d'activité	73,6	75,6	76,9	73,2	72,6
6.3. Taux d'emploi (benchmark)	72,0	72,0	73,8	63,4	60,7
6.4. Taux d'emploi (équivalent temps plein)	:	:	72,0	61,2	58,7
6.5. Taux de chômage (définition Eurostat)	2,5	4,8	4,1	13,3	16,3
<b>7. Prix et salaires</b>					
7.1. Salaires nominaux par tête	11,2	13,4	8,7	3,3	0,9
7.2. Salaires réels par tête (2)	5,2	2,4	4,2	0,2	- 2,9
7.3. Coûts salariaux unitaires nominaux	6,4	10,7	5,5	0,0	- 4,3
7.4. Coûts salariaux unitaires réels	- 0,4	0,1	- 0,1	- 2,1	- 6,5
7.5. Déflateur du PIB	6,8	10,5	5,6	2,2	2,3
7.6. Déflateur de la consommation privée	5,7	10,7	4,3	3,0	3,9
7.7. Termes de l'échange	0,1	- 0,7	1,8	0,0	- 1,7
<b>8. Budget des administrations publiques, en % du PIB</b>					
8.1. Dépenses publiques (3)	29,7	39,6	48,0	62,1	65,1
8.2. Recettes publiques (3)	32,7	43,2	52,4	57,4	57,7
8.3. Besoin (-) ou capacité (+) de financement (3)	2,9	3,7	4,5	- 4,7	- 7,3
8.4. Déficit structurel (3)	2,8	4,0	1,5	- 1,3	- 1,8
8.5. Dette (fin de périodes) (4)	7,9	16,4	14,5	57,1	57,3
<b>9. Conditions monétaires</b>					
9.1. Taux d'intérêt à long terme	8,0	11,2	11,7	9,8	8,2
9.2. Taux d'intérêt à court terme	:	12,2	11,6	9,0	7,8
9.3. Écart des taux (9.1-9.2)	:	- 1,0	0,1	0,8	0,5
9.4. Taux d'intérêt réel (5)	1,1	0,7	5,8	7,4	5,8
9.5. Taux de change effectif nominal	- 2,4	- 0,4	1,6	- 2,7	- 13,1
9.6. Taux de change effectif réel (1991 = 100; CSU ensemble de l'économie)	80,8	81,9	93,9	80,0	67,3

(1) Dans l'industrie manufacturière.

(2) Déflateur de la consommation privée.

(3) Rupture en 1975 (données SEC 1995), 1974-1985 moyenne suivant l'ancienne définition.

(4) Rupture en 1996 (données SEC 1995).

(5) Déflateur du PIB.



(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
2,6	4,4	4,2	3,5	4,9	3,6	3,7	3,0	2,1
0,3	2,0	2,5	4,1	1,7	2,0	0,7	1,0	1,0
-2,7	10,6	8,4	11,9	9,4	4,6	4,4	5,3	4,8
1,5	24,4	10,8	12,2	8,3	4,1	2,8	5,7	5,5
-6,4	2,7	9,0	12,6	11,2	4,5	5,7	5,1	4,3
13,1	8,6	5,8	14,1	8,9	6,3	10,0	8,7	7,8
12,8	7,8	6,4	11,3	8,3	3,2	7,5	6,8	5,9
4,0	3,8	4,0	6,3	5,5	4,0	4,8	4,3	3,8
1,4	2,7	2,7	2,7	2,9	2,2	2,0	1,7	1,2
-0,4	1,6	1,4	2,0	1,7	0,9	0,8	1,0	0,9
2,4	-0,3	-1,5	0,7	0,7	-0,5	0,1	-0,1	0,0
3,0	2,9	3,7	4,3	4,4	2,4	2,9	2,6	2,1
4,3	3,1	2,1	5,3	3,6	2,6	4,3	3,9	3,7
7,3	6,0	5,9	9,7	8,1	5,0	7,2	6,5	5,8
-3,3	-2,2	-1,9	-3,4	-2,6	-1,0	-2,4	-2,2	-2,0
1,0	0,9	0,3	2,0	1,0	1,6	1,9	1,7	1,7
20,5	22,1	20,3	22,5	21,0	20,6	19,3	20,4	21,3
0,2	2,0	0,7	5,2	4,4	4,4	3,9	3,9	3,8
-2,0	-0,5	0,4	1,6	4,1	4,7	7,1	7,2	7,6
18,4	21,6	20,7	24,1	25,1	25,2	26,4	27,6	28,8
16,9	17,5	16,8	18,4	19,7	19,6	19,6	19,7	19,9
1,1	4,1	4,0	5,6	5,6	5,2	6,4	7,4	8,5
86,8	87,7	83,2	87,2	88,9	86,1	86,6	:	:
-5,8	-4,5	-3,5	-0,7	1,0	1,1	1,8	1,9	1,5
-7,3	-2,3	-3,2	-2,7	-2,6	-0,9	0,2	1,0	1,5
85,1	99,9	105,1	122,7	136,7	138,5	150,9	161,1	169,9
-1,0	-0,5	-0,2	0,4	0,9	1,1	1,3	1,6	1,8
3,5	3,3	3,2	3,0	2,9	2,8	2,7	2,6	2,6
0,1	-2,1	-1,6	-2,8	-1,2	-1,1	-0,6	0,1	0,8
5,2	2,2	2,6	2,9	3,3	1,8	2,8	2,8	2,8
5,1	3,0	3,2	4,0	3,8	2,2	3,1	2,8	2,5
-0,7	2,2	1,4	2,0	2,4	2,2	1,9	1,4	1,0
72,1	72,5	72,6	72,3	72,6	72,9	73,5	73,9	74,2
60,1	61,3	62,0	63,1	64,3	65,3	66,3	67,0	67,5
58,0	58,8	59,1	61,2	62,0	63,6	:	:	:
16,6	15,4	14,6	12,7	11,4	10,2	9,8	9,3	9,1
3,1	3,9	2,7	1,7	4,1	2,3	4,1	3,5	3,4
2,1	3,5	1,3	0,4	2,2	0,6	1,2	1,0	1,1
-2,0	1,7	0,1	-1,1	0,8	0,5	1,2	0,7	0,5
-3,9	-2,3	0,4	-3,1	-2,3	-0,1	-1,9	-1,7	-1,7
2,0	4,1	-0,2	2,1	3,1	0,7	3,1	2,4	2,3
0,9	0,4	1,4	1,3	1,9	1,7	2,9	2,5	2,2
1,8	4,9	-1,0	-1,6	2,0	-4,4	-0,3	-0,2	0,3
63,4	59,9	59,9	56,8	53,3	51,9	49,6	47,6	45,7
57,8	56,2	56,8	55,3	54,5	53,8	53,9	51,9	50,6
-5,7	-3,7	-3,2	-1,5	1,3	1,9	4,2	4,4	4,9
-1,4	-0,5	-0,7	-1,0	0,6	1,2	3,0	3,1	3,9
58,8	57,1	57,1	54,1	48,7	46,6	42,5	39,3	36,4
8,4	8,8	7,1	6,0	4,8	4,7	5,5	:	:
5,3	5,8	3,6	3,2	3,6	3,0	4,4	:	:
3,0	3,0	3,4	2,7	1,2	1,8	1,1	:	:
6,2	4,4	7,3	3,8	1,6	4,1	2,3	:	:
7,7	11,1	-2,7	-3,4	-0,5	-2,1	-4,3	-0,5	0,0
70,8	78,9	75,8	71,7	70,8	68,5	65,7	64,9	64,2

Tableau 99

## Principaux indicateurs économiques 1961-2002

### Suède

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

	1961-1973	1974-1985	1986-1990	1991-1995	1993
<b>1. Croissance économique (réelle)</b>					
1.1. Consommation privée	3,4	1,1	2,4	- 0,3	- 3,1
1.2. Consommation publique	4,9	2,7	1,5	0,3	0,2
1.3. Formation brute de capital fixe	4,4	0,5	5,5	- 4,8	- 17,2
1.4. dont équipement	:	3,2	6,9	- 0,6	- 14,0
1.5. dont construction	:	- 1,1	3,9	- 8,3	- 19,0
1.6. Exportations de biens et services	7,7	3,3	3,0	6,4	7,6
1.7. Importations de biens et services	6,0	2,2	5,1	2,4	- 2,5
1.8. PIB	4,1	1,8	2,3	0,6	- 2,2
<b>2. Composants de la demande: contribution à la variation du PIB (%)</b>					
2.1. Consommation	3,1	1,3	1,7	- 0,1	- 1,6
2.2. Investissement	0,9	0,1	1,0	- 0,9	- 3,0
2.3. Stocks	- 0,1	0,1	0,0	0,2	- 0,5
2.4. Demande interne	3,9	1,4	2,7	- 0,8	- 5,1
2.5. Exportations	1,3	0,8	0,8	2,3	2,2
2.6. Demande finale	5,3	2,3	3,6	1,5	- 2,9
2.7. Importations	- 1,2	- 0,5	- 1,3	- 0,9	0,7
2.8. Exportations nettes	0,2	0,3	- 0,4	1,4	2,9
<b>3. Épargne et investissement en % du PIB</b>					
3.1. Épargne du secteur privé	:	15,5	13,0	19,9	19,9
3.2. Épargne des ménages	:	:	- 1,0	3,8	4,8
3.3. Épargne des administrations publiques	:	2,8	5,4	- 4,0	- 6,5
3.4. Épargne nationale	24,7	18,4	18,4	15,9	13,4
3.5. Formation brute de capital	27,1	22,2	22,2	17,1	14,7
3.6. Balance courante	0,2	- 1,7	- 1,6	- 0,4	- 1,4
<b>4. Déterminants de l'investissement</b>					
4.1. Utilisation des capacités (enquête) (1)	:	:	:	:	:
4.2. Écart à la tendance du PIB	0,2	- 0,4	2,5	- 1,6	- 4,8
4.3. Écart au PIB potentiel	:	- 1,2	- 2,0	- 1,7	- 2,7
4.4. Indice de rentabilité (1961-1973 = 100)	100,0	86,2	100,9	107,2	95,4
<b>5. Potentiel de croissance</b>					
5.1. Croissance stock de capital net (réel)	3,9	2,2	2,2	0,6	- 0,2
5.2. Ratio capital net/PIB (réel)	2,9	3,1	3,0	3,2	3,3
5.3. Croissance intensité en capital	3,3	1,4	1,1	2,9	5,4
5.4. Croissance productivité du travail	3,5	1,0	1,2	2,8	3,2
5.5. Croissance productivité tous facteurs	2,3	0,5	0,8	1,7	1,2
<b>6. Emploi et chômage</b>					
6.1. Emploi	0,6	0,9	0,8	- 2,2	- 5,5
6.2. Taux d'activité	73,9	80,2	82,3	79,2	78,5
6.3. Taux d'emploi (benchmark)	72,5	78,2	80,6	73,5	71,3
6.4. Taux d'emploi (équivalent temps plein)	:	:	71,7	65,6	63,7
6.5. Taux de chômage (définition Eurostat)	1,9	2,4	2,0	7,2	9,1
<b>7. Prix et salaires</b>					
7.1. Salaires nominaux par tête	8,4	10,7	9,2	4,5	4,4
7.2. Salaires réels par tête (2)	3,5	0,4	2,3	- 0,2	- 1,2
7.3. Coûts salariaux unitaires nominaux	4,7	9,6	7,8	1,7	1,2
7.4. Coûts salariaux unitaires réels	- 0,2	- 0,1	0,8	- 1,6	- 1,4
7.5. Déflateur du PIB	4,9	9,8	7,0	3,4	2,6
7.6. Déflateur de la consommation privée	4,8	10,3	6,7	4,7	5,7
7.7. Termes de l'échange	- 0,5	- 1,5	1,2	- 0,5	- 4,4
<b>8. Budget des administrations publiques, en % du PIB</b>					
8.1. Dépenses publiques (3)	:	57,3	58,5	65,7	:
8.2. Recettes publiques (3)	:	55,5	61,6	58,1	:
8.3. Besoin (-) ou capacité (+) de financement (3)	:	- 1,7	3,1	- 7,6	- 11,9
8.4. Déficit structurel (3)	:	- 1,3	1,4	- 6,5	- 8,6
8.5. Dette (fin de périodes) (4)	26,6	61,6	42,1	76,6	75,1
<b>9. Conditions monétaires</b>					
9.1. Taux d'intérêt à long terme	6,3	11,0	11,7	10,0	8,6
9.2. Taux d'intérêt à court terme	:	:	11,0	10,1	8,8
9.3. Écart des taux (9.1-9.2)	:	:	0,7	- 0,1	- 0,2
9.4. Taux d'intérêt réel (5)	1,4	1,1	4,4	6,4	5,8
9.5. Taux de change effectif nominal	0,3	- 2,2	- 0,1	- 4,1	- 18,6
9.6. Taux de change effectif réel (1991 = 100; CSU ensemble de l'économie)	100,2	93,9	90,4	87,0	79,8

(1) Dans l'industrie manufacturière.

(2) Déflateur de la consommation privée.

(3) Rupture en 1993 (données SEC 1995), 1991-1995 moyenne suivant l'ancienne définition.

(4) Rupture en 1996 (données SEC 1995).

(5) Déflateur du PIB.

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1,8	0,6	1,4	1,7	2,4	4,1	4,9	3,5	3,1
-0,9	-0,6	0,9	-1,0	2,2	1,8	-0,8	0,8	0,8
6,1	9,4	5,0	-2,2	9,4	8,1	6,0	7,5	7,0
25,2	21,8	9,3	4,4	15,1	10,8	6,6	7,6	7,1
-8,0	-0,6	1,7	-13,6	4,6	3,5	4,9	7,3	7,1
14,1	11,3	3,5	13,0	7,3	5,2	9,4	8,0	7,3
12,2	7,2	3,0	11,8	10,4	5,0	9,2	8,3	7,7
4,1	3,7	1,1	2,0	3,0	3,8	4,0	3,7	3,2
0,7	0,1	0,9	0,6	1,8	2,5	2,2	2,0	1,8
0,9	1,4	0,8	-0,4	1,4	1,3	1,0	1,3	1,2
1,4	0,3	-1,0	0,5	0,3	-0,5	0,2	0,1	0,0
3,0	1,8	0,7	0,6	3,5	3,3	3,4	3,4	2,9
4,8	4,3	1,4	5,4	3,4	2,5	4,1	3,7	3,5
7,8	6,0	2,1	6,0	6,8	5,8	7,5	7,1	6,4
-3,7	-2,3	-1,0	-4,1	-3,9	-2,0	-3,5	-3,3	-3,2
1,2	1,9	0,4	1,3	-0,5	0,5	0,6	0,4	0,3
24,0	24,0	19,4	18,0	16,4	14,7	14,1	14,7	15,2
4,6	3,5	2,5	0,4	2,3	1,9	1,8	1,8	1,7
-6,9	-4,1	-0,5	1,1	3,7	4,6	6,1	6,2	6,7
17,1	19,9	18,9	19,1	20,1	19,3	20,2	20,9	21,9
15,9	16,6	15,9	15,5	16,7	16,9	17,3	18,0	18,5
1,2	3,3	3,0	3,6	3,4	2,4	2,9	2,9	3,3
:	:	85,0	85,8	85,0	85,8	88,5	:	:
-2,4	-0,6	-1,6	-1,9	-1,5	-0,5	0,5	1,2	1,2
-0,4	-0,5	-1,8	-1,2	-0,7	0,0	0,5	0,3	0,2
115,2	134,2	127,9	134,2	135,2	130,2	134,4	139,4	143,8
0,2	0,6	0,7	0,4	0,7	0,9	1,2	1,6	2,0
3,2	3,1	3,1	3,0	2,9	2,9	2,8	2,7	2,7
0,9	-0,7	1,3	1,0	-0,5	-1,4	-0,8	0,2	1,0
4,9	2,3	1,6	2,6	1,7	1,4	2,0	2,3	2,2
4,6	2,6	1,2	2,2	1,9	1,9	2,3	2,2	1,8
-0,9	1,5	-0,6	-1,0	1,5	2,3	2,0	1,4	1,0
77,6	77,9	77,9	77,2	76,8	77,3	77,9	77,9	78,1
70,2	70,9	70,3	69,5	70,3	71,7	72,8	73,5	73,9
62,7	63,2	61,4	61,2	62,0	63,1	:	:	:
9,4	8,8	9,6	9,9	8,3	7,2	6,5	5,7	5,4
4,8	2,8	6,8	3,0	3,3	4,1	4,0	4,2	4,2
2,0	-0,1	5,3	0,8	2,3	3,3	2,9	2,7	2,3
-0,1	0,5	5,1	0,4	1,6	2,6	1,9	1,8	2,0
-2,4	-2,9	3,6	-0,8	0,3	2,1	0,7	0,0	-0,3
2,4	3,5	1,4	1,2	1,3	0,5	1,3	1,9	2,3
2,8	2,9	1,4	2,2	1,0	0,7	1,0	1,4	1,8
-0,4	1,2	-0,4	-1,6	0,1	-2,2	-1,1	-0,3	0,1
:	67,9	65,6	63,8	61,7	61,8	58,3	56,8	55,6
:	60,0	62,3	61,8	63,5	63,6	61,9	60,5	59,7
-10,8	-7,9	-3,4	-2,0	1,9	1,9	3,5	3,6	4,1
-9,2	-7,5	-2,2	-0,7	2,9	2,2	3,2	2,9	3,3
77,7	76,6	76,0	75,0	72,4	65,7	58,6	52,7	47,1
9,5	10,2	8,1	6,7	5,0	5,0	5,4	:	:
7,6	8,9	5,9	4,5	4,3	3,3	4,1	:	:
1,9	1,4	2,2	2,2	0,7	1,6	1,3	:	:
7,0	6,5	6,5	5,4	3,7	4,4	4,1	:	:
-1,1	0,0	9,7	-4,1	-1,6	-1,7	0,4	-0,8	0,0
78,8	77,9	88,9	84,7	83,1	82,4	83,6	83,3	83,6

Tableau 100

## Principaux indicateurs économiques 1961-2002 Royaume-Uni

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

	1961-1973	1974-1985	1986-1990	1991-1995	1993
<b>1. Croissance économique (réelle)</b>					
1.1. Consommation privée	3,0	1,6	4,7	1,2	2,9
1.2. Consommation publique	2,5	1,4	1,0	1,1	- 0,8
1.3. Formation brute de capital fixe	4,6	0,9	5,7	- 0,5	0,8
1.4. dont équipement	:	1,9	4,9	1,1	0,9
1.5. dont construction	:	- 0,7	8,1	- 1,8	0,9
1.6. Exportations de biens et services	5,4	3,3	4,1	5,3	3,9
1.7. Importations de biens et services	5,3	2,6	7,0	3,1	3,2
1.8. PIB	3,2	1,4	3,3	1,6	2,3
<b>2. Composants de la demande: contribution à la variation du PIB (%)</b>					
2.1. Consommation	2,2	1,3	3,1	1,0	1,7
2.2. Investissement	0,8	0,1	1,0	- 0,1	0,1
2.3. Stocks	0,1	- 0,1	- 0,1	0,2	0,3
2.4. Demande interne	3,3	1,3	4,1	1,1	2,2
2.5. Exportations	0,8	0,7	0,9	1,4	1,0
2.6. Demande finale	4,1	2,0	5,0	2,5	3,2
2.7. Importations	- 0,9	- 0,5	- 1,7	- 0,9	- 0,9
2.8. Exportations nettes	0,0	0,1	- 0,7	0,5	0,1
<b>3. Épargne et investissement en % du PIB</b>					
3.1. Épargne du secteur privé	16,0	17,3	15,4	18,2	19,1
3.2. Épargne des ménages	:	4,5	1,6	4,9	5,4
3.3. Épargne des administrations publiques	4,1	0,6	1,9	- 2,8	- 4,8
3.4. Épargne nationale	20,2	17,9	17,3	15,4	14,2
3.5. Formation brute de capital	18,9	18,5	20,2	16,5	15,9
3.6. Balance courante	0,4	0,2	- 2,8	- 1,1	- 1,7
<b>4. Déterminants de l'investissement</b>					
4.1. Utilisation des capacités (enquête) (1)	:	79,1	84,6	81,0	80,0
4.2. Écart à la tendance du PIB	0,2	- 0,8	2,9	- 1,6	- 2,9
4.3. Écart au PIB potentiel	:	- 0,1	5,8	0,9	0,8
4.4. Indice de rentabilité (1961-1973 = 100)	100,0	78,2	96,5	107,9	108,4
<b>5. Potentiel de croissance</b>					
5.1. Croissance stock de capital net (réel)	2,8	1,6	2,3	1,4	1,0
5.2. Ratio capital net/PIB (réel)	3,0	3,0	2,8	2,8	2,9
5.3. Croissance intensité en capital	2,5	1,7	0,5	2,3	2,3
5.4. Croissance productivité du travail	2,9	1,5	1,5	2,5	3,6
5.5. Croissance productivité tous facteurs	2,0	0,9	1,3	1,7	2,8
<b>6. Emploi et chômage</b>					
6.1. Emploi	0,3	- 0,1	1,9	- 0,7	- 1,1
6.2. Taux d'activité	71,5	73,1	75,0	75,2	75,0
6.3. Taux d'emploi (benchmark)	70,2	68,1	68,2	68,0	67,1
6.4. Taux d'emploi (équivalent temps plein)	:	:	60,4	58,7	57,4
6.5. Taux de chômage (définition Eurostat)	1,9	6,9	9,0	9,5	10,5
<b>7. Prix et salaires</b>					
7.1. Salaires nominaux par tête	8,2	13,8	8,4	4,9	4,2
7.2. Salaires réels par tête (2)	3,2	1,7	2,8	0,7	0,7
7.3. Coûts salariaux unitaires nominaux	5,1	12,1	6,9	2,3	0,6
7.4. Coûts salariaux unitaires réels	0,0	- 0,3	0,9	- 1,1	- 2,1
7.5. Déflateur du PIB	5,1	12,4	5,9	3,5	2,7
7.6. Déflateur de la consommation privée	4,8	11,9	5,4	4,2	3,5
7.7. Termes de l'échange	- 0,4	0,4	0,0	- 0,3	0,3
<b>8. Budget des administrations publiques, en % du PIB</b>					
8.1. Dépenses publiques (3)	35,8	:	:	46,2	46,9
8.2. Recettes publiques (3)	35,4	:	:	40,2	38,9
8.3. Besoin (-) ou capacité (+) de financement (3)	- 0,3	- 3,6	- 0,9	- 6,0	- 8,0
8.4. Déficit structurel (3)	- 0,3	- 3,2	- 2,3	- 5,2	- 6,6
8.5. Dette (fin de périodes) (4)	67,0	54,3	35,2	52,1	47,8
<b>9. Conditions monétaires</b>					
9.1. Taux d'intérêt à long terme	7,6	13,0	9,9	8,5	7,3
9.2. Taux d'intérêt à court terme	6,8	11,9	11,9	7,9	5,9
9.3. Écart des taux (9.1-9.2)	0,8	1,1	- 2,0	0,7	1,4
9.4. Taux d'intérêt réel (5)	2,3	0,6	3,8	4,9	4,5
9.5. Taux de change effectif nominal	- 2,1	- 2,2	- 1,0	- 3,0	- 8,2
9.6. Taux de change effectif réel (1991 = 100; CSU ensemble de l'économie)	87,2	82,4	88,4	89,8	85,8

(1) Dans l'industrie manufacturière.

(2) Déflateur de la consommation privée.

(3) À partir de 1974 (données SEC 1995), 1961-1973 moyenne suivant l'ancienne définition.

(4) Rupture en 1996 (données SEC 1995).

(5) Déflateur du PIB.

(variation annuelle en %, sauf indication contraire)

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
2,9	1,7	3,6	3,9	4,0	4,3	3,4	2,9	2,8
1,4	1,6	1,7	- 1,4	1,1	3,3	2,2	4,0	4,0
3,6	2,9	4,9	7,5	10,1	6,1	3,2	3,8	3,9
9,7	7,2	9,7	10,5	17,2	8,0	1,8	3,0	3,0
0,1	- 2,1	- 0,5	4,4	3,5	4,3	4,9	4,9	5,3
9,2	9,5	7,5	8,6	2,6	3,3	7,5	7,0	6,6
5,4	5,5	9,1	9,2	8,8	7,6	8,1	6,9	6,6
4,4	2,8	2,6	3,5	2,6	2,2	3,1	3,0	3,0
2,2	1,4	2,6	2,2	2,8	3,4	2,7	2,7	2,6
0,6	0,5	0,8	1,3	1,7	1,1	0,6	0,7	0,8
0,7	- 0,1	- 0,4	0,3	0,1	- 0,7	0,4	- 0,1	0,0
3,5	1,8	3,0	3,8	4,7	3,8	3,6	3,3	3,4
2,4	2,5	2,1	2,6	0,8	1,0	2,4	2,3	2,2
5,9	4,3	5,2	6,3	5,5	4,8	6,0	5,6	5,6
- 1,5	- 1,5	- 2,6	- 2,8	- 2,8	- 2,6	- 2,9	- 2,6	- 2,6
0,9	1,0	- 0,5	- 0,3	- 2,0	- 1,6	- 0,6	- 0,3	- 0,3
20,1	19,2	19,0	18,4	16,0	13,5	13,0	13,0	13,3
4,5	5,4	5,6	6,5	4,0	3,6	2,7	2,8	3,1
- 3,9	- 2,9	- 2,2	- 0,3	2,0	2,8	3,4	3,4	3,6
16,2	16,4	16,8	18,0	18,0	16,3	16,4	16,4	16,9
16,4	16,9	16,8	17,2	18,0	17,6	18,0	18,2	18,5
- 0,2	- 0,5	- 0,1	0,8	0,0	- 1,2	- 1,5	- 1,7	- 1,5
82,8	84,4	82,5	83,8	83,7	79,4	81,3	:	:
- 0,9	- 0,6	- 0,6	0,3	0,3	- 0,2	0,2	0,5	0,8
1,1	0,6	0,3	0,1	0,7	0,3	0,9	1,2	1,4
119,0	122,7	129,5	137,0	140,2	138,0	139,4	140,4	141,4
1,2	1,5	1,8	1,9	2,4	2,6	2,6	2,7	2,8
2,8	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7
0,5	0,0	- 0,8	- 0,1	1,2	1,3	1,7	2,0	2,1
3,6	1,2	- 0,1	1,4	1,5	0,9	2,2	2,3	2,3
3,4	1,2	0,2	1,5	1,0	0,4	1,6	1,6	1,6
0,8	1,2	1,0	1,9	1,0	1,3	0,9	0,7	0,7
74,6	74,5	74,4	74,5	74,3	74,8	74,8	74,8	74,8
67,4	67,9	68,3	69,2	69,6	70,2	70,6	70,8	71,0
58,1	58,8	59,2	60,1	60,6	60,8	:	:	:
9,6	8,7	8,2	7,0	6,3	6,1	5,6	5,3	5,1
3,4	2,6	1,8	4,4	5,1	4,5	4,1	4,2	4,4
1,1	- 0,3	- 1,3	1,8	2,6	2,5	2,4	2,2	2,2
- 0,2	1,4	1,9	2,9	3,6	3,6	1,9	1,9	2,0
- 1,7	- 1,1	- 1,3	0,0	0,6	1,1	- 0,4	- 0,5	- 0,7
1,5	2,5	3,3	2,9	3,0	2,5	2,4	2,5	2,7
2,2	2,9	3,2	2,5	2,4	2,0	1,7	2,0	2,1
- 2,0	- 2,5	1,0	2,7	2,2	1,2	0,4	0,1	0,5
46,2	45,8	44,2	42,0	40,7	39,9	36,8	39,0	38,7
39,4	40,1	39,8	40,0	41,2	41,2	41,3	41,0	40,7
- 6,8	- 5,8	- 4,4	- 2,0	0,4	1,3	4,5	2,0	2,0
- 6,3	- 5,5	- 4,1	- 2,2	0,3	1,4	2,0	1,8	1,6
49,8	52,1	52,7	51,1	48,0	45,7	38,8	34,8	30,9
8,1	8,2	7,8	7,0	5,5	5,0	5,3	:	:
5,5	6,7	6,0	6,8	7,3	5,5	6,2	:	:
2,5	1,5	1,8	0,2	- 1,8	- 0,5	- 0,9	:	:
6,4	5,5	4,4	4,0	2,4	2,4	2,8	:	:
0,5	- 4,0	1,6	15,8	3,9	- 0,5	2,4	- 1,6	- 0,2
85,6	82,2	84,2	99,5	105,8	107,7	111,4	110,0	110,2

# Table des matières d'Économie européenne

## 1. Novembre 1978

*Rapport économique annuel 1978-1979 —  
Bilan économique annuel 1978-1979*

## 2. Mars 1979

*Système monétaire européen  
— Textes du Conseil européen des 4 et  
5 décembre 1978  
Tendances et perspectives économiques  
à court terme*

## 3. Juillet 1979

*Tendances et perspectives économiques à  
court terme — Le système monétaire européen  
— Commentaires  
— Documents*

## 4. Novembre 1979

*Rapport économique annuel 1979-1980 —  
Bilan économique annuel 1979-1980*

## 5. Mars 1980

*Tendances et perspectives économiques à  
court terme — Aménagement du temps de travail*

## 6. Juillet 1980

*Tendances et perspectives économiques à  
court terme — Les instruments d'emprunts/prêts  
dans le cadre des instruments financiers de  
la Communauté*

## 7. Novembre 1980

*Rapport économique annuel 1980-1981 —  
Bilan économique annuel 1980-1981*

## 8. Mars 1981

*Tendances et perspectives économiques —  
Les opérations d'emprunts et de prêts de  
la Communauté — Développements récents*

## 9. Juillet 1981

*Cinquième programme de politique économique  
à moyen terme — Principales échéances à  
moyen terme: une analyse*

## 10. Novembre 1981

*Rapport économique annuel 1981-1982 —  
Bilan économique annuel 1981-1982*

## 11. Mars 1982

*Tendances et perspectives économiques —  
Coûts salariaux par unité dans l'industrie  
manufacturière et dans l'ensemble de l'économie*

## 12. Juillet 1982

*Dossier sur le système monétaire européen*

## 13. Septembre 1982

*Les activités d'emprunts et de prêts de  
la Communauté en 1981*

## 14. Novembre 1982

*Rapport économique annuel 1982-1983 —  
Bilan économique annuel 1982-1983*

## 15. Mars 1983

*Tendances et perspectives économiques —  
Système et procédures budgétaires —  
Coûts salariaux dans l'industrie — Marchés  
financiers en Grèce*

## 16. Juillet 1983

*Investissements des entreprises et environnement  
fiscal et financier — Énergie et économie,  
étude des principales relations dans les pays de  
la Communauté européenne — Le commerce  
extérieur de la Communauté, des États-Unis et  
du Japon*

## 17. Septembre 1983

*Les activités d'emprunts et de prêts de  
la Communauté en 1982*

## 18. Novembre 1983

*Rapport économique annuel 1983-1984 —  
Bilan économique annuel 1983-1984*

## **19. Mars 1984**

*Tendances et perspectives économiques — Coûts salariaux dans l'industrie — L'équilibre budgétaire à moyen terme et de la dette publique — Le problème du protectionnisme*

## **20. Juillet 1984**

*Un point de vue sur les performances de production industrielle dans la Communauté — Rentabilité, prix relatifs des facteurs et substitution capital/travail dans la Communauté, aux États-Unis et au Japon, 1960-1983 — Convergence et coordination des politiques macroéconomiques: problèmes fondamentaux*

## **21. Septembre 1984**

*Rapport de la Commission au Conseil et au Parlement européen sur les activités d'emprunt et de prêt de la Communauté en 1983*

## **22. Novembre 1984**

*Rapport économique annuel 1984-1985 — Bilan économique annuel 1984-1985*

## **23. Mars 1985**

*Tendances et perspectives économiques 1984-1985*

## **24. Juillet 1985**

*Les activités d'emprunt et de prêt de la Communauté en 1984*

## **25. Septembre 1985**

*La compétitivité de l'industrie européenne: un bilan — Les déterminants de l'offre industrielle communautaire — L'évolution des services marchands dans la Communauté européenne, aux États-Unis et au Japon — Progrès technologiques, mutations structurelles et emploi*

## **26. Novembre 1985**

*Rapport économique annuel 1985-1986 — Bilan économique annuel 1985-1986*

## **27. Mars 1986**

*Problèmes de l'emploi: opinions des chefs d'entreprises et des travailleurs — Compact — Prototype d'un modèle macroéconomique de la Communauté européenne dans l'économie mondiale*

## **28. Mai 1986**

*Rapport de la Commission au Conseil et au Parlement européen sur les activités d'emprunts et de prêts de la Communauté en 1985*

## **29. Juillet 1986**

*Bilan économique annuel 1986-1987*

## **30. Novembre 1986**

*Rapport économique annuel 1986-1987*

## **31. Mars 1987**

*Les déterminants de l'investissement — Estimation et simulation du système des échanges internationaux de biens du modèle QUEST*

## **32. Mai 1987**

*Rapport de la Commission au Conseil et au Parlement européen sur les activités d'emprunt et de prêt de la Communauté en 1986*

## **33. Juillet 1987**

*Les perspectives économiques pour 1988 et la politique budgétaire et des États membres — Évolution économique dans la Communauté européenne et dans les États membres*

## **34. Novembre 1987**

*Rapport économique annuel 1987-1988*

## **35. Mars 1988**

*1992: la nouvelle économie européenne*

**36. Mai 1988**

*La création d'un espace financier européen*

**37. Juillet 1988**

*Rapport de la Commission au Conseil et au Parlement européen sur les activités d'emprunt et de prêt de la Communauté en 1987*

**38. Novembre 1988**

*Rapport économique annuel 1988-1989*

**39. Mars 1989**

*Commerce international de la Communauté européenne*

**40. Mai 1989**

*Concentration horizontale, fusions et politique de concurrence dans la Communauté européenne*

**41. Juillet 1989**

*Les activités d'emprunt et de prêt de la Communauté en 1988 — La convergence économique dans la Communauté: un effort accru est nécessaire*

**42. Novembre 1989**

*Relever les défis du début des années 90*

**43. Mars 1990**

*Transformation économique en Hongrie et en Pologne*

**44. Octobre 1990**

*Marché unique, monnaie unique*

**45. Décembre 1990**

*Stabilisation, libéralisation et dévolution de compétences*

**46. Décembre 1990**

*Rapport économique annuel 1990-1991*

**47. Mars 1991**

*Évolution de l'emploi dans la Communauté — QUEST*

**48. Septembre 1991**

*Concurrence équitable dans le marché intérieur: la politique communautaire des aides d'État — L'écu et son rôle dans le processus vers l'union monétaire*

**49. 1993**

*Aspects de la réforme de l'ancienne Union soviétique*

**50. Décembre 1991**

*Rapport économique annuel 1991-1992*

**51. Mai 1992**

*Le défi climatique*

**52. 1993**

*La Communauté européenne comme partenaire dans le commerce mondial*

**53. 1993**

*Monnaie stable — Finances saines*

**54. 1993**

*Rapport économique annuel pour 1993*

**55. 1993**

*Les grandes orientations des politiques économiques et rapport sur la convergence*

**56. 1994**

*Rapport économique annuel pour 1994*



**57. 1994**

*Concurrence et intégration*

**58. 1994**

*Les grandes orientations des politiques économiques de 1994 — Rapport sur la mise en œuvre de l'assistance macrofinancière aux pays tiers*

**59. 1995**

*Rapport économique annuel pour 1995*

**60. 1995**

*Les grandes orientations des politiques économiques de 1995*

**61. 1996**

*Rapport économique annuel pour 1996*

**62. 1996**

*Les grandes orientations des politiques économiques de 1996*

**63. 1997**

*Rapport économique annuel pour 1997*

**64. 1997**

*Les grandes orientations des politiques économiques de 1997*

**65. 1998**

*Recommandation de la Commission relative à la troisième phase de l'Union économique et monétaire — Rapport sur l'état de convergence 1998 — Croissance et emploi dans le cadre de stabilité de l'UEM*

**66. 1998**

*Les grandes orientations des politiques économiques de 1998*

**67. 1999**

*Rapport économique annuel 1999*

**68. 1999**

*Les grandes orientations des politiques économiques de 1999*

**69. 1999**

*L'économie de l'Union: bilan de 1999*

**70. 2000**

*Les grandes orientations des politiques économiques de 2000*

**71. 2000**

*L'économie de l'Union: bilan de 2000*

## Rapports et études

---

### 1. 1993

*The economic and financial situation in Italy*  
(anglais et italien)

### 2. 1993

*Shaping a market-economy legal system*  
(anglais et russe)

### 3. 1993

*Market services and European integration:  
the challenges for the 1990s* (anglais)

### 4. 1993

*The economic and financial situation in Belgium*  
(anglais, français et néerlandais)

### 5. 1993

*The economics of Community public finance*  
(anglais)

### 6. 1993

*The economic and financial situation in Denmark*  
(danois et anglais)

### 1. 1994

*Growth and employment: the scope for  
a European initiative* (anglais)

### 2. 1994

*The economic and financial situation in Germany*  
(anglais et allemand)

### 3. 1994

*Towards greater fiscal discipline* (anglais)

### 4. 1994

*EC agricultural policy for the 21st century*  
(anglais)

### 5. 1994

*The economics of the common agricultural policy  
(ACP)* (anglais)

### 6. 1994

*The economic interpenetration between the  
EU and Eastern Europe* (anglais)

### 7. 1994

*The economic and financial situation in Spain*  
(anglais et espagnol)

### 1. 1995

*The economic and financial situation in  
the Netherlands* (anglais et néerlandais)

### 2. 1995

*Report on the implementation of macrofinancial  
assistance to the third countries in 1994* (anglais)

### 3. 1995

*Performance of the European Union labour  
market* (anglais)

### 4. 1995

*The impact of exchange-rate movements on trade  
within the single market* (anglais)

### 1. 1996

*The economic and financial situation in Ireland —  
Ireland in the transition to EMU* (anglais)

### 2. 1996

*The CAP and enlargement: economic effects  
of the compensatory payments* (anglais)

### 3. 1996

*Ageing and pension expenditure prospects in  
the Western world* (anglais)

**4. 1996**

*Economic evaluation of the internal market*  
(anglais)

**1. 1997**

*The economic and financial situation in Portugal — Portugal in the transition to EMU*  
(anglais)

**2. 1997**

*The CAP and enlargement* (anglais)

**3. 1997**

*The European Union as a world trade partner*  
(anglais)

**4. 1997**

*The welfare state in Europe: challenges and reforms* (anglais)

**5. 1997**

*Towards a common agricultural and rural policy for Europe* (anglais)

**6. 1997**

*The joint harmonized EU programme of business and consumer surveys* (anglais)

**1. 1998**

*Getting environmental policy right — The rational design of European environmental policy from an economic perspective* (anglais)

**2. 1998**

*The economic and financial situation in Austria*  
(anglais et allemand)

**3. 1998**

*Income benefits for early exit from the labour market in eight European countries — A comparative study* (anglais)

**1. 1999**

*The economic and financial situation in Finland*  
(anglais et finnois)

**2. 1999**

*Income insurance in European agriculture*  
(anglais)

**3. 1999**

*State aid and the Single market* (anglais)

**4. 1999**

*Liberalisation of network industries — Economic implications and main policy issues* (anglais)

**5. 1999**

*Italy's slow growth in the 1990s* (anglais)

**6. 1999**

*Generational accounting in Europe* (anglais)

**1. 2000**

*Report on the implementation of the 1999 broad economic policy guidelines* (anglais)

**2. 2000**

*Financing of SMEs* (anglais)

**3. 2000**

*Public finances in EMU-2000* (anglais)

**4. 2000**

*Performance of the European Union labour market — Joint harmonised EU programme of business and consumer surveys* (anglais)

## **Numéros spéciaux**

---

### **Numéro spécial 1979**

*L'évolution des structures sectorielles des économies européennes depuis la crise du pétrole, 1973-1978 — L'Europe — Les capacités d'adaptation en question*

### **Numéro spécial 1990**

*L'impact sectoriel intérieur sur l'industrie: les enjeux pour les États membres*

### **N° 1/91**

*The economics of EMU (anglais)*

### **N° 2/91**

*The path of reform in Central and Eastern Europe (anglais)*

### **N° 1/92**

*The economics of limiting CO<sub>2</sub> emissions (anglais)*





**BON DE COMMANDE**  
pour *Économie européenne* et ses suppléments

**BON DE COMMANDE**

Économie européenne ISSN 0379-0983

Nombre  
d'exemplaires:

Prix abonnement annuel (2 numéros et 3 rapports par an): 130 EUR

Économie européenne + suppléments A, B et C

Prix abonnement combiné: 210 EUR

Nom et adresse:

Date: ..... Signature: .....

**BON DE COMMANDE**

Suppléments à *Économie européenne*

Nombre  
d'exemplaires:

Série A — **Analyses économiques**  
Prix abonnement annuel (10 numéros par an): 48 EUR

Série B — **Résultats des enquêtes auprès des chefs  
d'entreprise et des consommateurs**  
Prix abonnement annuel (11 numéros par an): 51 EUR

Série C — **Bulletin de la réforme économique**  
Prix abonnement annuel (4 numéros par an): 25 EUR

La série complète des suppléments: 110 EUR

Nom et adresse:

Date: ..... Signature: .....

**BON DE COMMANDE**

Économie européenne ISSN 0379-0983

Nombre  
d'exemplaires:

Prix abonnement annuel (2 numéros et 3 rapports par an): 130 EUR

Économie européenne + suppléments A, B et C

Prix abonnement combiné: 210 EUR

Nom et adresse:

Date: ..... Signature: .....



Office  
des publications officielles  
des Communautés européennes

L-2985 **Luxembourg**



Office  
des publications officielles  
des Communautés européennes

L-2985 **Luxembourg**



Office  
des publications officielles  
des Communautés européennes

L-2985 **Luxembourg**



BELGIQUE/BELGIË

**Jean De Lannoy**  
Avenue du Roi 202/Koningslaan 202  
B-1190 Bruxelles/Brussel  
Tél. (32-2) 538 43 08  
Fax (32-2) 538 08 41  
E-mail: jean.de.lannoy@infoboard.be  
URL: http://www.jean-de-lannoy.be

**La librairie européenne/  
De Europese Boekhandel**  
Rue de la Loi 244/Wetstraat 244  
B-1040 Bruxelles/Brussel  
Tél. (32-2) 295 26 39  
Fax (32-2) 735 08 60  
E-mail: mail@libeurop.be  
URL: http://www.libeurop.be

**Moniteur belge/Belgisch Staatsblad**  
Rue de Louvain 40-42/Leuvenseweg 40-42  
B-1000 Bruxelles/Brussel  
Tél. (32-2) 552 22 11  
Fax (32-2) 511 01 84  
E-mail: eusaales@just.fgov.be

DANMARK

**J. H. Schultz Information A/S**  
Herstedvang 12  
DK-2620 Albertslund  
Tlf. (45) 43 63 23 00  
Fax (45) 43 63 19 69  
E-mail: schultz@schultz.dk  
URL: http://www.schultz.dk

DEUTSCHLAND

**Bundesanzeiger Verlag GmbH**  
Vertriebsabteilung  
Amsterdamer Straße 192  
D-50735 Köln  
Tel. (49-221) 97 66 80  
Fax (49-221) 97 66 82 78  
E-Mail: vertrieb@bundesanzeiger.de  
URL: http://www.bundesanzeiger.de

ΕΛΛΑΔΑ/GREECE

**G. C. Eleftheroudakis SA**  
International Bookstore  
Panepistimiou 17  
GR-10564 Athina  
Tel. (30-1) 331 41 80/1/2/3/4/5  
Fax (30-1) 323 98 21  
E-mail: elebooks@netor.gr  
URL: elebooks@hellasnet.gr

ESPAÑA

**Boletín Oficial del Estado**  
Trafalgar, 27  
E-28071 Madrid  
Tel. (34) 915 38 21 11 (libros)  
913 84 17 15 (suscripción)  
Fax (34) 915 38 21 21 (libros),  
913 84 17 14 (suscripción)  
E-mail: clientes@com.boe.es  
URL: http://www.boe.es

**Mundi Prensa Libros, SA**  
Castelló, 37  
E-28001 Madrid  
Tel. (34) 914 36 37 00  
Fax (34) 915 75 39 98  
E-mail: libreria@mundiprensa.es  
URL: http://www.mundiprensa.com

FRANCE

**Journal officiel**  
Service des publications des CE  
26, rue Desaix  
F-75727 Paris Cedex 15  
Tél. (33) 140 58 77 31  
Fax (33) 140 58 77 00  
E-mail: europublications@journal-officiel.gouv.fr  
URL: http://www.journal-officiel.gouv.fr

IRELAND

**Alan Hanna's Bookshop**  
270 Lower Rathmines Road  
Dublin 6  
Tel. (353-1) 496 73 98  
Fax (353-1) 496 02 28  
E-mail: hannas@iol.ie

ITALIA

**Licosa SpA**  
Via Duca di Calabria, 1/1  
Casella postale 552  
I-50125 Firenze  
Tel. (39) 055 64 83 1  
Fax (39) 055 64 12 57  
E-mail: licosa@licosa.com  
URL: http://www.licosa.com

LUXEMBOURG

**Messageries du livre SARM**  
5, rue Raiffeisen  
L-2411 Luxembourg  
Tél. (352) 40 10 20  
Fax (352) 49 06 61  
E-mail: mail@mdl.lu  
URL: http://www.mdl.lu

NEDERLAND

**SDU Servicecentrum Uitgevers**  
Christoffel Plantijnstraat 2  
Postbus 20014  
2500 EA Den Haag  
Tel. (31-70) 378 98 80  
Fax (31-70) 378 97 83  
E-mail: sdu@sdu.nl  
URL: http://www.sdu.nl

ÖSTERREICH

**Manz'sche Verlags- und  
Universitätsbuchhandlung GmbH**  
Kohlmarkt 16  
A-1014 Wien  
Tel. (43-1) 53 16 11 00  
Fax (43-1) 53 16 11 67  
E-Mail: manz@schwinge.at  
URL: http://www.manz.at

PORTUGAL

**Distribuidora de Livros Bertrand L.d.ª**  
Grupo Bertrand, SA  
Rua das Terras dos Vales, 4-A  
Apartado 60037  
P-2700 Amadora  
Tel. (351) 214 95 87 87  
Fax (351) 214 96 02 55  
E-mail: dlb@ip.pt

**Imprensa Nacional-Casa da Moeda, SA**  
Sector de Publicações Oficiais  
Rua da Escola Politécnica, 135  
P-1250-100 Lisboa Codex  
Tel. (351) 213 94 57 00  
Fax (351) 213 94 57 50  
E-mail: spoce@incm.pt  
URL: http://www.inc.m.pt

SUOMI/FINLAND

**Akateeminen Kirjakauppa/  
Akademiska Bokhandeln**  
Keskuskatu 1/Centralgatan 1  
PL/PB 128  
FIN-00101 Helsinki/Helsingfors  
P./tfn (358-9) 121 44 18  
F./fax (358-9) 121 44 35  
Sähköposti: sps@akateeminen.com  
URL: http://www.akateeminen.com

SVERIGE

**BTJ AB**  
Traktorvägen 11-13  
S-221 82 Lund  
Tlf. (46-46) 18 00 00  
Fax (46-46) 30 79 47  
E-post: btjeu-pub@btj.se  
URL: http://www.btj.se

UNITED KINGDOM

**The Stationery Office Ltd**  
Customer Services  
PO Box 29  
Norwich NR3 1GN  
Tel. (44) 870 60 05-522  
Fax (44) 870 60 05-533  
E-mail: book.orders@theso.co.uk  
URL: http://www.itsofficial.net

ÍSLAND

**Bokabud Larusar Blöndal**  
Skólavörðustíg, 2  
IS-101 Reykjavík  
Tel. (354) 552 55 40  
Fax (354) 552 55 60  
E-mail: bokabud@simnet.is

NORGE

**Swets Blackwell AS**  
Østenjoveien 18  
Boks 6512 Etterstad  
N-0606 Oslo  
Tel. (47) 22 97 45 00  
Fax (47) 22 97 45 45  
E-mail: info@no.swetsblackwell.com

SCHWEIZ/SUISSE/SVIZZERA

**Euro Info Center Schweiz**  
c/o OSEC  
Stampfenbachstraße 85  
PF 492  
CH-8035 Zürich  
Tel. (41-1) 365 53 15  
Fax (41-1) 365 54 11  
E-mail: eics@osec.ch  
URL: http://www.osec.ch/eics

BĂLGARIA

**Europress Euromedia Ltd**  
59, blvd Vitoshka  
BG-1000 Sofia  
Tel. (359-2) 980 37 66  
Fax (359-2) 980 42 30  
E-mail: Milena@mbox.cit.bg  
URL: http://www.europress.bg

ČESKÁ REPUBLIKA

**ÚVIS**  
odd. Publikaci  
Havelkova 22  
CZ-130 00 Praha 3  
Tel. (420-2) 22 72 07 34  
Fax (420-2) 22 71 57 38  
URL: http://www.uvis.cz

CYPRUS

**Cyprus Chamber of Commerce and Industry**  
PO Box 21455  
CY-1509 Nicosia  
Tel. (357-2) 88 97 52  
Fax (357-2) 66 10 44  
E-mail: demetrap@ccci.org.cy

EESTI

**Eesti Kaubandus-Tööstuskoda**  
(Estonian Chamber of Commerce and Industry)  
Toom-Kooli 17  
EE-10130 Tallinn  
Tel. (372) 646 02 44  
Fax (372) 646 02 45  
E-mail: einfo@koda.ee  
URL: http://www.koda.ee

HRVATSKA

**Meditrade Ltd**  
Pavla Hatza 1  
HR-10000 Zagreb  
Tel. (385-1) 481 94 11  
Fax (385-1) 481 94 11

MAGYARORSZÁG

**Euro Info Service**  
Szt. István krt.12  
II emelet 1/A  
PO Box 1039  
H-1137 Budapest  
Tel. (36-1) 329 21 70  
Fax (36-1) 349 20 53  
E-mail: euroinfo@euroinfo.hu  
URL: http://www.euroinfo.hu

MALTA

**Miller Distributors Ltd**  
Malta International Airport  
PO Box 25  
Luqa LQA 05  
Tel. (356) 66 44 88  
Fax (356) 67 67 99  
E-mail: gwirth@usa.net

POLSKA

**Ars Polona**  
Krakowskie Przedmiescie 7  
Skr. pocztowa 1001  
PL-00-950 Warszawa  
Tel. (48-22) 826 12 01  
Fax (48-22) 826 62 40  
E-mail: books119@arspolona.com.pl

ROMÂNIA

**Euromedia**  
Str.Dionisie Lupu nr. 65, sector 1  
RO-70184 Bucuresti  
Tel. (40-1) 315 44 03  
Fax (40-1) 312 96 46  
E-mail: euromedia@mailcity.com

SLOVAKIA

**Centrum VTI SR**  
Nám. Slobody, 19  
SK-81223 Bratislava  
Tel. (421-7) 54 41 83 64  
Fax (421-7) 54 41 83 64  
E-mail: europ@tbb1.sltk.stuba.sk  
URL: http://www.sltk.stuba.sk

SLOVENIJA

**Gospodarski Vestnik**  
Dunajska cesta 5  
SLO-1000 Ljubljana  
Tel. (386) 613 09 16 40  
Fax (386) 613 09 16 45  
E-mail: europ@gvestnik.si  
URL: http://www.gvestnik.si

TÜRKIYE

**Dünya Infotel AS**  
100. Yil Mahallesi 34440  
TR-80050 Bagcilar-Istanbul  
Tel. (90-212) 629 46 89  
Fax (90-212) 629 46 27  
E-mail: infotel@dunya-gazete.com.tr

ARGENTINA

**World Publications SA**  
Av. Cordoba 1877  
C1120 AAA Buenos Aires  
Tel. (54-11) 48 15 81 56  
Fax (54-11) 48 15 81 56  
E-mail: wpbooks@infovia.com.ar  
URL: http://www.wpbooks.com.ar

AUSTRALIA

**Hunter Publications**  
PO Box 404  
Abbotsford, Victoria 3067  
Tel. (61-3) 94 17 53 61  
Fax (61-3) 94 19 71 54  
E-mail: jpdavies@ozemail.com.au

BRESIL

**Livraria Camões**  
Rua Bittencourt da Silva, 12 C  
CEP  
20043-900 Rio de Janeiro  
Tel. (55-21) 262 47 76  
Fax (55-21) 262 47 76  
E-mail: livraria.camoes@incm.com.br  
URL: http://www.inc.m.com.br

CANADA

**Les éditions La Liberté Inc.**  
3020, chemin Sainte-Foy  
Sainte-Foy, Québec G1X 3V6  
Tel. (1-418) 658 37 63  
Fax (1-800) 567 54 49  
E-mail: liberte@mediom.qc.ca

**Renouf Publishing Co. Ltd**  
5369 Chemin Canotek Road, Unit 1  
Ottawa, Ontario K1J 9J3  
Tel. (1-613) 745 26 65  
Fax (1-613) 745 76 60  
E-mail: order.dept@renoufbooks.com  
URL: http://www.renoufbooks.com

EGYPT

**The Middle East Observer**  
41 Sherif Street  
Cairo  
Tel. (20-2) 392 69 19  
Fax (20-2) 393 97 32  
E-mail: inquiry@meobserver.com  
URL: http://www.meobserver.com.eg

INDIA

**EBIC India**  
3rd Floor, Y. B. Chavan Centre  
Gen. J. Bhosale Marg.  
Mumbai 400 021  
Tel. (91-22) 282 60 64  
Fax (91-22) 285 45 64  
E-mail: ebicindia@vsnl.com  
URL: http://www.ebicindia.com

JAPAN

**PSI-Japan**  
Asahi Sanbancho Plaza #206  
7-1 Sanbancho, Chiyoda-ku  
Tokyo 102  
Tel. (81-3) 32 34 69 21  
Fax (81-3) 32 34 69 15  
E-mail: books@psi-japan.co.jp  
URL: http://www.psi-japan.co.jp

MALAYSIA

**EBIC Malaysia**  
Suite 45.02, Level 45  
Plaza MBf (Letter Box 45)  
8 Jalan Yap Kwan Seng  
50450 Kuala Lumpur  
Tel. (60-3) 21 62 92 98  
Fax (60-3) 21 62 61 98  
E-mail: ebic@tm.net.my

MÉXICO

**Mundi Prensa México, SA de CV**  
Rio Pánuco, 141  
Colonia Cuauhtémoc  
MX-06500 México, DF  
Tel. (52-5) 533 56 58  
Fax (52-5) 514 67 99  
E-mail: 101545.2361@compuserve.com

PHILIPPINES

**EBIC Philippines**  
19th Floor, PS Bank Tower  
Sen. Gil J. Puyat Ave. cor. Tindalo St.  
Makati City  
Metro Manila  
Tel. (63-2) 759 66 80  
Fax (63-2) 759 66 90  
E-mail: eccpcom@globe.com.ph  
URL: http://www.eccp.com

SOUTH AFRICA

**Eurochamber of Commerce in South Africa**  
PO Box 781738  
2146 Sandton  
Tel. (27-11) 884 39 52  
Fax (27-11) 883 55 73  
E-mail: info@eurochamber.co.za

SOUTH KOREA

**The European Union Chamber of  
Commerce in Korea**  
5th Fl, The Shilla Hotel  
202, Jangchung-dong 2 Ga, Chung-ku  
Seoul 100-392  
Tel. (82-2) 22 53-5631/4  
Fax (82-2) 22 53-5635/6  
E-mail: eucck@eucck.org  
URL: http://www.eucck.org

SRI LANKA

**EBIC Sri Lanka**  
Trans Asia Hotel  
115 Sir Chittampalam  
A. Gardiner Mawatha  
Colombo 2  
Tel. (94-1) 074 71 50 78  
Fax (94-1) 44 87 79  
E-mail: ebicst@slnet.lk

UNITED STATES OF AMERICA

**Bernan Associates**  
4611-F Assembly Drive  
Lanham MD 20706-4391  
Tel. (1-800) 274 44 47 (toll free telephone)  
Fax (1-800) 865 34 50 (toll free fax)  
E-mail: query@bernan.com  
URL: http://www.bernan.com

ANDERE LÄNDER/OTHER COUNTRIES/  
AUTRES PAYS

**Bitte wenden Sie sich an ein Büro Ihrer  
Wahl/Please contact the sales office of  
your choice/Veuillez vous adresser au  
bureau de vente de votre choix**  
Office for Official Publications of the European  
Communities  
2, rue Mercier  
L-2985 Luxembourg  
Tel. (352) 29 29-42455  
Fax (352) 29 29-42758  
E-mail: info-info-opoce@cec.eu.int  
URL: http://eur-op.eu.int

## Prix au Luxembourg (TVA exclue): 40 EUR

	EUR	
<i>Économie européenne</i> (2 numéros et 3 rapports par an)	130	Les abonnements sont annuels; ils portent sur une période allant du 1 <sup>er</sup> janvier au 31 décembre de chaque année.
<b>Suppléments</b>		Les versements doivent être adressés aux bureaux de vente indiqués à la page 3 de la couverture d' <i>Économie européenne</i> .
Prix par numéro	10	Les prix ne comprennent pas les frais d'expédition par avion; pour les conditions d'abonnement par avion, consulter les bureaux de vente.
Série A — «Analyses économiques» (10 numéros par an)	48	
Série B — «Résultats des enquêtes auprès des chefs d'entreprise et des consommateurs» (11 numéros par an)	51	
Série C — «Bulletin de la réforme économique» (4 numéros par an)	25	
La série complète des suppléments	110	<a href="http://europa.eu.int/comm/economy_finance">http://europa.eu.int/comm/economy_finance</a>
Abonnement à <i>Économie européenne</i> et aux suppléments	210	



OFFICE DES PUBLICATIONS OFFICIELLES  
DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

L-2985 Luxembourg

ISBN 92-828-9275-1



9 789282 892756