

Colloque international
Les nouvelles frontières de l'Europe
Marrakech, 16-17 mars 2005

**L'hétérogénéité sociale de l'Union européenne
après l'élargissement et la question des délocalisations**

André Cartapanis, Audrey Koulinsky et Nadine Richez-Battesti¹

¹ CEFI, Centre d'Economie et de Finances Internationales, CNRS-Université de la Méditerranée, cefi@univ-aix.fr

Introduction

L'élargissement tout récent de l'Union européenne suscite aujourd'hui de nombreuses interrogations et beaucoup perçoivent le passage à l'*Europe à 25*, depuis le 1^{er} mai 2004, comme une menace sur le plan économique et social. Pêle-mêle se combinent en effet les inquiétudes quant au maintien des bénéfices de la politique régionale pour les économies européennes les plus avancées, les doutes afférents à la soutenabilité du financement de la politique agricole, les incertitudes quant aux effets de nouvelles distorsions fiscales... Mais la menace la plus couramment évoquée concerne la mise en cause du modèle social européen et, de façon liée, les risques de délocalisations massives vers les PECO (Pays d'Europe Centrale et Orientale) nouvellement admis, autant dans le domaine industriel qu'en ce qui concerne les services. En témoigne le titre révélateur de l'ouvrage récent d'un ancien fonctionnaire de la Commission européenne : *EU Enlargement versus Social Europe ?* [D. VAUGHAN-WHITEHEAD, 2003].

Cette perception de l'élargissement de l'Union européenne à l'Est en termes de menaces, plus qu'en termes d'extension et d'approfondissement de l'Union, n'est pas tout à fait singulière. L'entrée de la Grande Bretagne ou de l'Irlande, en 1973, et plus encore l'élargissement au Sud, avec l'arrivée de la Grèce, en 1981, puis de l'Espagne et du Portugal, en 1986, avaient également provoqué l'inquiétude des européens, faisant progresser l'*eurosepticisme*, sans que cela se traduise, toutefois, par un rejet durable. Aujourd'hui, l'agenda de la ratification de la Constitution européenne a placé au cœur même du débat public ce thème des menaces associées aux nouvelles frontières de l'Union européenne, tout particulièrement en France. D'autant que les *politiques* ne manquent pas d'instrumentaliser ce débat en faisant des délocalisations un facteur essentiel des suppressions d'emplois dans l'industrie et donc du maintien des taux de chômage à des niveaux élevés parmi certains pays européens, la France en particulier.

Pour les opinions publiques, mais aussi pour leurs relais politiques, la question des effets de l'élargissement n'est qu'un facteur, parmi bien d'autres, au sein de préoccupations plus larges portant tout à la fois sur les effets de la globalisation, sur les fractures sociales, sur les dangers de ce que certains appellent l'*Europe libérale*, sur le chômage persistant en Europe... L'élargissement se trouve ainsi associé à un nouveau risque de dumping social et de menaces sur l'emploi dans un contexte où la question des délocalisations vers les pays émergents plus lointains alimente déjà un sentiment d'inquiétude. Les craintes suscitées par l'élargissement ne sont alors que la forme immédiate d'une inquiétude latente sur le maintien des *avantages acquis* ou la contestation du modèle social européen, et c'est ce qui alimente, dans le débat public, les controverses sur les délocalisations ou l'ampleur des migrations de populations venant de l'Est ou du Sud.

Il n'est pas contestable que l'hétérogénéité économique et sociale de l'Union européenne a été significativement accentuée par l'élargissement tout récent à 25 et, donc, que les nouvelles frontières de l'Europe devraient induire une recomposition des spécialisations productives sur la base de la nouvelle carte des avantages comparatifs. L'accentuation des disparités économiques et sociales est sans doute beaucoup plus élevée que celles observées au moment des précédents élargissements, puisque le salaire moyen des PECO nouvellement admis représente à peine 16% du salaire moyen de

l'Europe des 15 [S. DUPUCH, 2003]. Il faut cependant se méfier des fausses évidences et des idées reçues, qu'il s'agisse de la supposée cohésion sociale de l'ancienne Europe des 15 ou de la place du dumping social dans le déclenchement des délocalisations d'activités.

Tel est justement l'objet de ce texte que de contribuer à sortir des *faux-semblants* en examinant empiriquement l'hétérogénéité sociale de l'Union européenne à 25 et l'ampleur des délocalisations vers les PECO que cela peut engendrer. Mais il convient au préalable de définir les termes de ce débat.

S'agissant tout d'abord du modèle social européen, on se souvient qu'au cours du fameux Sommet de Lisbonne qui a posé, en 2000, les jalons d'une économie européenne fondée sur la connaissance, les Chefs d'Etats et de Gouvernements ont souligné la nécessité du maintien en Europe d'un *Welfare State*, en l'occurrence non pas un *Etat-Providence* mais un *Etat social actif*, la protection sociale étant présentée comme un *facteur productif*. Mais à l'échelle de Bruxelles, malgré la multiplication des directives, des chartes ou des clauses sociales incluses, pour certaines d'entre elles, dans les Traités (Maastricht, Amsterdam, Nice) ou figurant dans le projet de Constitution européenne, on en est resté à une conception minimaliste de l'espace social européen. Contrairement à la politique agricole, aux politiques régionales, et évidemment à la politique monétaire, la politique sociale est très peu instrumentée au niveau de l'Union. Elle est traitée par subsidiarité, tant par les pays-membres qu'en référence à d'autres politiques, la politique de la concurrence ou les principes de libre-circulation des personnes. C'est une notion relativement extensive, voire imprécise, puisque le modèle social européen recouvre tout à la fois les règles institutionnelles et les mécanismes de financement permettant d'assurer la protection sociale des européens, dans le domaine de la santé, de la négociation salariale, de l'assurance-chômage ou des retraites... Du coup, indépendamment de l'élargissement à 25, il est difficile de parler d'Europe sociale au singulier car on observait déjà, jusqu'ici, une très forte hétérogénéité des systèmes nationaux de protection sociale, que l'on se réfère au poids des budgets sociaux (30% en Europe du Nord, 18% en Irlande), à la diversité des arrangements institutionnels qui gouvernent les assurances sociales ou à la part de la fiscalisation des prélèvements. D'où la coexistence de plusieurs modèles, les deux extrêmes étant constitués du modèle social-démocrate, parmi les pays scandinaves par exemple, et du modèle libéral, à l'image de la Grande-Bretagne ou de l'Irlande. Dresser une *carte* de l'Europe sociale avant et après l'élargissement constitue donc notre premier objectif.

En ce qui concerne les délocalisations, là encore, les débats manquent notablement de précision. D'abord à cause de l'acception excessivement étendue que beaucoup donnent à ce phénomène. Les délocalisations d'activités ne recouvrent pas la totalité des investissements directs à l'étranger (IDE) et ne concernent, au sens propre, que les fermetures d'unités de production dans un pays, accompagnées d'une réouverture dans un second pays, afin de ré-importer les biens et les services produits, ou dans le but de fournir ainsi d'anciens marchés d'exportations, en bénéficiant de moindres coûts, directs ou indirects [L. FONTAGNE, J.-H. LORENZI, 2005]. En ce sens, pour dresser un bilan complet de l'ampleur des délocalisations, on ne saurait invoquer de façon abrupte le développement massif des IDE, ni se contenter des seuls investissements directs vers l'étranger, en négligeant les afflux parallèles d'investissements venant des non-résidents. Mais surtout, les implantations de firmes à l'étranger sont loin de toujours répondre à des écarts de coûts salariaux ou à la diversité des systèmes de protection sociale qu'offriraient certaines économies. Les perspectives de développement des marchés locaux, la décomposition internationale des stades de production au sein de firmes globales, les stratégies de croissance externe par fusions-acquisitions au sein de marchés oligopolistiques ou encore la nécessité d'*occuper le terrain* lors des privatisations menées dans les PECO ou parmi les pays émergents latino-américains ou asiatiques..., tout ceci contribue au développement des IDE sans qu'il s'agisse nécessairement de délocalisations d'activités impulsées par le dumping social. Caractériser l'ampleur, pour les nouveaux membres de l'Union européenne, des IDE

récemment réalisés, dont une part pourrait rendre compte de décisions de délocalisations, et examiner le rôle de l'hétérogénéité sociale dans ce phénomène, tel est notre second objectif.

Dans la section 1, on examine l'effet de l'élargissement sur l'hétérogénéité du modèle social européen. Dans la section 2, on s'efforce de relier la taille absolue et relative des IDE réalisés parmi les nouveaux pays-membres de l'Union à la diversité de leurs systèmes sociaux. Enfin, en guise de conclusion provisoire, la section 3 permet de dresser plusieurs scénarios quant à l'avenir du modèle social européen, notamment sous la menace des délocalisations.

1. L'hétérogénéité sociale de l'Union européenne après le dernier élargissement

1. 1. A la recherche du modèle social européen

Encore aujourd'hui, le terme *modèle social européen* reste flou. Il est souvent utilisé comme synonyme de l'Europe sociale ou de la politique sociale européenne et laisse supposer une certaine homogénéité des systèmes nationaux de protection sociale. Mais la réalité sociale des anciennes frontières de l'Union européenne est beaucoup plus contrastée qu'on ne pourrait le supposer. Aussi, avant d'examiner les conséquences de l'élargissement sur l'hétérogénéité sociale de l'Union européenne, il importe de bien différencier tout un ensemble de catégories : les systèmes nationaux de redistribution des Etats-membres et les traits communs que l'on peut en tirer (le modèle social européen) ; l'action institutionnelle de l'Union européenne dans le champ social, et donc la politique sociale de l'Union ; l'Europe sociale ; et, enfin, le projet social de l'Europe. Trop souvent ces dimensions sont confondues, à tort.

Le *modèle social européen* repose sur deux piliers, un haut niveau de redistribution et des relations professionnelles développées [D. LENOIR, 1994], qui le différencient fortement des modèles japonais et américain. Mais il est aussi défini par la Commission en tant que modèle normatif vers lequel doivent tendre les réformes des Etats-Providence européens, selon le critère d'une *convergence de résultats* [P. POCHET, 2003]. Le modèle social européen devient alors celui d'une économie à la recherche d'un haut niveau d'emploi, bénéficiant de relations industrielles dynamiques, visant un équilibre entre flexibilité et sécurité, maîtrisant les interactions positives entre politiques économiques et politiques sociales et de l'emploi [COMMISSION EUROPEENNE, 2005]. On est plus proche, ici, du *projet social de l'Union*, la réalisation de ce projet supposant de moderniser et de réformer le modèle social en vigueur jusqu'alors. Par son caractère général, ce projet assure la coexistence des conceptions néo-libérales, orientées vers le développement d'un *welfare mix* [WORLD BANK, 2001 ; R. HOLZMANN, 2001], et des principes néo-interventionnistes centrés sur la réinvention de l'Etat social, même s'il y a là un consensus de façade. Bien que ce modèle social européen soit invoqué de façon croissante dans les textes et les discours européens, c'est aussi l'hétérogénéité des configurations nationales des systèmes nationaux de redistribution qui est sans cesse mise en avant au niveau communautaire pour justifier les freins apportés à l'européanisation de la politique sociale.

La *politique sociale* de l'Union s'est, quant à elle, progressivement développée. Si le traité de Rome affiche une ambition sociale inégalée, à travers la volonté de construire la prospérité et la solidarité de fait entre les peuples, il ne lui associe ni les moyens nécessaires, ni un agenda précis. Les compétences communautaires dans le champ social, dès l'origine, ont été circonscrites à leur strict minimum, en vertu de l'application du principe de subsidiarité. C'est le constat de la diversité des modèles sociaux qui a servi de justification à cette orientation. Le choix de bâtir l'intégration par le marché contraint les politiques sociales de deux manières : par leur compatibilité nécessaire avec la libre circulation des individus ; par leur respect impératif des règles de la concurrence. Toutefois, couplée à la volonté de corriger les défaillances de l'intégration par les marchés, ou les externalités

négligentes de la concurrence, l'ambition de favoriser la solidarité à l'échelle européenne a conduit, très tôt, à la mise en œuvre d'une politique européenne de redistribution à travers une batterie d'instruments financiers, les Fonds structurels ou le Fonds Social Européen (FSE) par exemple.

Historiquement, trois grandes périodes se dégagent à propos de la construction de la politique sociale communautaire [N. RICHEZ-BATTESTI, 2002]. La première, entre 1957 et 1985, engage la mise en œuvre des dispositions sociales du Traité de Rome : libre circulation des travailleurs et mise en place du Fonds Social Européen. La seconde période, de 1986 à 1992, est marquée par l'émergence de la dimension sociale du processus d'intégration, condition de mise en œuvre du grand marché et de gestion de ses effets par le renforcement du dialogue social et des droits sociaux. La troisième période, qui va de 1992 à aujourd'hui, s'exprime par un renforcement des compétences sociales de l'Union dans le cadre d'une forte inventivité institutionnelle et par une coordination accrue des politiques d'emploi et de protection sociale. S'y ajoutent les tentatives de coordination, là encore, entre la politique économique et la politique sociale à l'échelle communautaire.

Du coup, avec l'approfondissement du processus d'intégration, notamment à partir de l'Acte Unique, en 1986, l'extension progressive des compétences communautaires en matière sociale s'est appuyée sur d'autres instruments, venant compléter les instruments financiers : développement de la législation sociale, dialogue social, et, plus récemment, avec la Méthode Ouverte de Coordination (MOC) qui appuie les efforts de modernisation du marché de l'emploi et de la protection sociale. Cette procédure de coordination, d'abord limitée à l'emploi (1997), s'étend progressivement au champ de l'exclusion sociale (2002) et des retraites (2003), et donc à la protection sociale. Incitative, elle définit à l'intention des Etats-membres des objectifs communs, il est vrai rarement quantifiés, et les progrès sont régulièrement évalués. Peu contraignante, cette méthode reste compatible avec le principe de subsidiarité sociale et avec la volonté sans cesse réaffirmée des gouvernements nationaux de conserver une autonomie sociale, pourtant très relative. Il s'agit de tendre à la convergence, selon un principe d'étalonnage *a minima* des performances sociales, fondé principalement sur l'échange d'informations et l'affichage de différents ratios, supposés significatifs.

Ainsi, l'*Europe sociale* repose-t-elle aujourd'hui sur trois piliers : (i) une dynamique d'implication progressive des partenaires sociaux dans l'élaboration de la politique sociale et dans la production de normes sociales communautaires ; (ii) un processus de convergence spontanée liée aux échanges d'information et d'expériences (*benchmarking*), ainsi qu'aux effets de débordement du processus d'intégration lui-même ; (iii) une tendance à la production collective d'innovations pour répondre aux défis communs qu'affrontent les systèmes sociaux nationaux.

Toutefois, ce développement de l'Europe sociale laisse subsister une diversité des modèles sociaux nationaux, tant du point de vue des acteurs et des institutions en présence, qu'en référence aux objectifs et aux instruments de la politique sociale, et, plus encore, en fonction des modalités institutionnelles de coordination et de régulation en vigueur dans l'espace social. Sur ce plan, les travaux théoriques consacrés à l'hétérogénéité de l'Europe sociale sont légion.

Dans une logique institutionnaliste, plusieurs modèles sociaux dominants peuvent être identifiés. Les typologies en termes d'Etat-Providence reposent sur des formes originales de combinaison entre trois sphères de la société, l'Etat, la famille et le marché, pour répondre à trois fonctions principales, l'assurance, la redistribution et l'offre de services sociaux. Aux oppositions binaires et principalement centrées sur la sécurité sociale entre un modèle *bismarckien*, caractéristique de l'Allemagne, et un modèle *beveridgien*, propre à l'Angleterre, ont succédé des typologies plus ambitieuses. Ainsi, R. TITMUSS [1974] oppose-t-il le *modèle résiduel*, caractérisé par la prédominance de la famille et du marché au détriment d'une redistribution étatique, au *modèle institutionnel*

redistributif, d'abord, où l'Etat supplée la famille et le marché dans une perspective égalitariste, mais aussi au *modèle industriel-méritocratique*, dans lequel il y a toujours coexistence du marché et de l'Etat, mais en privilégiant les contributions économiques individuelles.

Plus récemment, beaucoup ont adopté la typologie des modèles sociaux de G. ESPING-ANDERSEN [1990, 1999] qui repose sur la spécification de trois régimes d'Etat-Providence, au sens d'arrangements institutionnels relativement stables entre sphère privée, marché et Etat. Ces régimes se distinguent en fonction du niveau de *dé-marchandisation* (émancipation de l'individu par rapport au marché) et de la forme de *stratification* (nature des liens entre les individus et mode de structuration de la citoyenneté sociale) portés par le système de protection sociale.

L'*Etat-Providence libéral, anglo-saxon*, offre une protection sociale minimale, fondée sur des transferts universels de faible niveau, financés par l'impôt et laissant place au développement d'une assurance marchande. L'Etat corrige les défaillances du marché dans l'objectif de lutter contre la pauvreté et le chômage. Le *modèle corporatiste conservateur, continental*, repose quant à lui sur une assurance sociale publique et contributive, les droits sociaux étant adossés à l'emploi et au versement de cotisations sociales assises sur les salaires, laissant peu de place au marché et à la recherche d'égalité. L'objectif principal est alors de maintenir le revenu de ceux qui travaillent. Le *modèle social démocrate, scandinave*, se distingue par des droits sociaux universels et une fourniture égalitaire de prestations et de services sociaux à travers une redistribution de haut niveau et un financement par recettes fiscales. L'objectif est de tendre à l'égalité pour tous. On peut ajouter un quatrième modèle [B. EBBINGHAUS, 1999], *familialiste ou latin*, qui reconnaît à la famille un rôle central en matière de protection sociale, complété à la fois par une intervention minimale de l'Etat et par le rôle significatif des assurances privées dans une logique de redistribution plus réduite, malgré un niveau d'inégalité élevé et des taux de chômage importants. Ce modèle, cependant, est plutôt perçu comme une phase transitoire, en devenir, au sens où les institutions de protection sociale et de redistribution n'auraient pas encore atteint, dans les pays concernés, la maturité et l'ampleur qu'elles ont déjà au sein des autres pays européens. La place prépondérante du *familialisme* dans les politiques sociales en Europe du Sud serait alors moins la marque de liens sociaux très étroits et très développés au sein de la société civile, que la conséquence de l'insuffisance des protections collectives offertes à chacun [M. FERRERA, 1996]. En outre, le *familialisme*, largement porté par la morale catholique, est une singularité partagée avec les régimes conservateurs d'Europe continentale, laissant suggérer que le modèle social des pays du Sud de l'Europe n'est en fait qu'une étape vers un modèle plus sophistiqué et plus étendu, de type conservateur.

Partant du constat empirique d'une forte hétérogénéité des systèmes sociaux nationaux, de la diversité des politiques sociales nationales, y-compris dans le cadre des réformes accomplies au cours des vingt dernières années, d'autres approches tentent de justifier en termes institutionnels la persistance de ces différences. Ces analyses, d'inspiration néo-institutionnaliste, s'attachent à montrer qu'il existe une *variété de capitalismes* [P. HALL, D. SOSKICE, 2001] au sein desquels les arbitrages entre égalité-chômage ou protection-flexibilité sont loin d'être homogènes [C. ERHEL, B. PALIER, 2003]. Les formes de déstabilisation qui affectent les systèmes nationaux d'Etat-Providence et les voies de réforme dans le domaine du *social* sont alors étroitement rattachées aux configurations spécifiques, culturelles et historiques, de chaque espace national. Il existerait donc une diversité des vulnérabilités des systèmes et des marges de manœuvre, au même titre qu'il existe une diversité des systèmes nationaux de protection sociale. De telles correspondances entre formes institutionnelles et modes d'ajustement et de transformation des systèmes sociaux nationaux suggèrent que ces derniers sont soumis à une *dépendance de sentier*, leur évolution étant partiellement conditionnée par la configuration antérieure. Cela garantit à ces systèmes une certaine forme de stabilité dynamique et le maintien de l'hétérogénéité sociale entre économies, quelles que soient la nature et l'ampleur des chocs subits. Cela n'empêche pas les changements institutionnels d'avoir lieu, ni les glissements vers moins

de protection ou de redistribution de s'opérer, mais cela réduit les possibilités de convergence des systèmes nationaux entre eux.

Prenant acte des transformations du capitalisme contemporain, T. IVERSEN et A. WREN [1998] décèlent quant à eux un nouveau *triangle d'incompatibilité* entre égalité, emploi et discipline fiscale, dans une *économie de service* repoussant au second plan les activités industrielles. Car une augmentation de l'emploi privé dans les services susciterait un accroissement plus marqué des inégalités salariales, tandis que la recherche d'une égalité salariale accrue exigerait des créations d'emplois publics de nature à affecter l'équilibre budgétaire. On ne pourrait donc en même temps poursuivre les trois objectifs de discipline fiscale, de croissance de l'emploi et de réduction des inégalités de revenus, mais seulement les associer deux à deux, ce qui supposerait donc de faire le sacrifice de l'un de ces objectifs. En fonction des objectifs privilégiés, ils en déduisent trois modèles idéaux-types, qui peuvent s'apparenter à des scénarios, reprenant ainsi les caractérisations de G. ESPING-ANDERSEN [1990]. Le premier est qualifié de modèle néo-libéral et privilégie la discipline fiscale et la croissance de l'emploi. Le modèle chrétien-démocrate, en second lieu, associe discipline fiscale et égalité des revenus. Le troisième combine égalité des revenus et croissance de l'emploi, et se définit comme un modèle chrétien-démocrate (ou conservateur). Repensé dans un contexte de forte restriction budgétaire, tel celui qui s'est imposé au sein de l'UEM depuis le traité de Maastricht, le triangle d'incompatibilité de T. IVERSEN et A. WREN se réduit à un dilemme entre égalité des revenus et maintien du niveau d'emploi. C'est la viabilité même du modèle social-démocrate qui est alors en cause [N. RICHEZ-BATTESTI, A. KOULINSKY, 2000]. On retrouve d'ailleurs, dans ce raisonnement, les intuitions de R. BOYER [1993] quand il mettait en avant la transition institutionnelle qu'imposerait l'adoption de la monnaie unique. A partir des combinaisons entre régime monétaire et régime salarial, il mettait en évidence le passage d'un *national labour standard* à un *european monetary standard*, au sein duquel « à régimes salariaux inchangés, les variations du chômage risquent fort de remplacer celles du change comme mode clé des ajustements macroéconomiques » (ibid. p. 150). Se posait alors, déjà, la question de la pluralité des régimes salariaux compatibles avec l'UEM, et susceptibles de limiter les externalités négatives en termes d'emplois de la monnaie unique. A titre de contre-exemple, depuis trois ans, les pays scandinaves, et notamment la Finlande et la Suède, fortement déstabilisés par la crise de change européenne de 1992, ont pourtant montré leur capacité de résilience en renouant avec un haut niveau d'emploi et en maintenant les inégalités de revenus en dessous de la moyenne européenne. Il est vrai qu'ils n'appartiennent pas à la zone euro et qu'ils échappent au Pacte de Stabilité et de Croissance...

Dans ce contexte, l'intégration de nouveaux pays, à niveau de développement plus faible, vient renforcer l'hétérogénéité déjà existante en matière sociale et raviver les incertitudes quant à la pérennité des normes élevées de protection et de redistribution du modèle social européen. En effet, leurs contraintes réglementaires limitées en termes d'emploi et de protection sociale, leur fiscalité et leurs coûts salariaux de faible niveau, en dépit d'une productivité du travail inférieure de 50 % à la moyenne européenne, conduisant par-là même à des coûts unitaires du travail relativement moins hétérogènes, sont autant d'arguments de nature à susciter l'inquiétude. Le risque de voir se multiplier des stratégies défensives de *dumping social* au sein des pays de la vieille Europe, et la crainte que se développe un *shopping social*² de grande ampleur, des nouveaux adhérents vers les anciens, alimentent de façon récurrente les débats sur les effets potentiels de l'élargissement de l'Union européenne, et nourrissent l'euro-scepticisme. L'orientation des IDE en direction des anciens futurs adhérents n'a fait que confirmer ces inquiétudes dans l'esprit de beaucoup, d'autant que la zone euro restait confrontée à une croissance nettement insuffisante pour inverser les chiffres du chômage.

² Dans son acception la plus courante, le *shopping social* correspond à une mobilité de la main-d'œuvre suscitée par les différentiels de prestations sociales entre pays. Il concerne aussi bien la main-d'œuvre peu qualifiée que celle dotée d'un haut niveau de capital humain.

1. 2. Caractérisation des indicateurs d'hétérogénéité sociale en Europe et résultats d'une analyse en composantes principales

La plupart des typologies concernant les modèles sociaux nationaux n'ont pas donné lieu à des évaluations économétriques systématiques. Il s'agissait plutôt de mettre en lumière la diversité des structures institutionnelles entre pays et de proposer des hypothèses quant aux cohérences institutionnelles qui sous-tendent les différents modèles. De ce point de vue, la tentative de mise en évidence empirique des idéaux-types *conservateur*, *social-démocrate* et *libéral*, réalisée par G. ESPING-ANDERSEN [1990, 1999], reste incontestablement la plus exhaustive. La méthode d'évaluation employée par l'auteur apparaît néanmoins un peu *impressionniste*, et manque globalement d'homogénéité. Dans une approche plus macroéconomique, centrée sur la forme réglementaire du rapport salarial, l'analyse factorielle effectuée par I. PEAUCELLE et P. PETIT [1991] a permis de montrer qu'un lien logique pouvait être empiriquement identifié entre, d'une part, les types de systèmes nationaux de protection des travailleurs et de redistribution des revenus, et, d'autre part, les formes de relations de travail, plutôt conflictuelles ou plutôt consensuelles, prévalant dans les entreprises des pays considérés. La caractérisation des modèles sociaux nationaux en Europe, avant et après le dernier élargissement, répond à des exigences du même type. Elle requiert en effet l'utilisation d'une méthodologie à même de synthétiser des phénomènes multidimensionnels relevant d'un très grand nombre de variables. Or, l'analyse factorielle, (ACP, Analyse en Composantes Principales) est un des rares outils permettant de répondre à cet objectif puisqu'elle permet d'identifier, sur un vaste ensemble de variables, celles qui sont les plus pertinentes et les plus discriminantes pour opérer des regroupements multi-critères et multi-pays, et, donc, afin de dresser une sorte de *carte* de l'hétérogénéité sociale en Europe. Telle est donc la méthodologie retenue dans cette analyse de l'Europe sociale.

Selon les études considérées, empiriques ou exclusivement théoriques, la notion de modèle social renvoie, on l'a vu, à des définitions plus ou moins extensives. Toutefois, dans son acception la plus courante, un modèle social national recouvre trois systèmes institutionnels : le système de protection et de redistribution sociale ; le système d'emploi ; et le système des relations de travail [G. ESPING-ANDERSEN, 1990, 1999 ; J. MAURICE, 1999 ; R. BOYER, 2000]. Nous avons donc sélectionné des indicateurs dans ces trois domaines³ :

- le premier comprend notamment des données de dépenses sociales, globales ou consacrées à la fonction vieillesse, de charges fiscales, de degré de contribution au financement de la protection sociale, mais aussi des indicateurs plus sophistiqués traduisant la taille du gouvernement, l'ampleur des transferts sociaux, le caractère incitatif de l'assurance chômage..., et des indicateurs d'inégalité et de pauvreté ;
- le second inclut les indicateurs de chômage et d'emploi, agrégés d'une part, et différenciés d'autre part, en fonction des catégories de main-d'œuvre telles que les travailleurs âgés, les jeunes et les femmes, ou les catégories de contrat de travail, le temps partiel par exemple ;
- le troisième ensemble regroupe des indicateurs de centralisation des négociations collectives, de réglementation du marché du travail, de facilité d'embauche et de licenciement, d'accidents du travail..., ainsi que des variables de salaire.

Les degrés d'hétérogénéité sociale et les risques de délocalisation d'activités à l'intérieur des nouvelles frontières de l'Union européenne dépendent inévitablement, en 2005, des spécificités de l'économie de la connaissance, ce qui conduit à ajouter une quatrième dimension à l'analyse : celle de

³ La liste précise des données, leur définition et leur source, est fournie en Annexe 1, et les indicateurs recensés, ci-après, dans le tableau 1.

la qualité de la main-d'œuvre, liée notamment aux caractéristiques et aux performances du système d'éducation et de formation. Car la diversité des *modèles sociaux de production* peut aussi s'expliquer par le fait que les types de protection sociale sont adossés à des configurations proprement nationales dans le domaine de la production et des qualifications [M. ESTEVEZ-ABE, T. IVERSEN, D. SOSKICE, 2000]. Pour rendre compte de cette dimension, on a donc également retenu des données de dépense publique d'éducation, de niveau d'instruction, et de participation aux programmes de formation tout au long de la vie. Ce dernier indicateur supplée, de surcroît, l'absence de données sur les politiques actives d'emploi dont une part importante consiste justement en la mise en œuvre de mesures de formation et de recyclage de la main-d'œuvre.

Tableau 1 : Indicateurs de caractérisation des modèles sociaux

Type de systèmes	Indicateurs
Système de relations du travail	RP1 Taux d'encadrement RP2 Taux de couverture conventionnelle LM1 Degré de réglementation du marché du travail LM2 Solde migratoire LM3 Flexibilité d'embauche et de licenciement LM4 Impact du salaire minimum S1 Indice des salaires S2 Part des salaires dans les dépenses gouvernementales A1 Accidents du travail graves A2 Accidents du travail mortels
Système de redistribution et de protection sociale	E1 Inégalité de répartition des revenus, Q5/Q1 E2 Coefficient de Gini du revenu disponible équivalent (CE) E3 Coefficient de Gini du revenu disponible équivalent (WDI) E4 Coefficient de Gini du revenu disponibles équivalent (DAUDERSTÄDT) E5 Taux de risque de pauvreté avant transferts sociaux E6 Taux de risque de pauvreté après transferts sociaux E7 Écart des rémunérations entre hommes et femmes PS1 Taille du gouvernement PS2 Transferts et subventions en pourcentage du PIB PS3 Contributions de sécurité sociale % recettes courantes PS4 Charges fiscales totales % PIB PS5 Impôts sur le revenu, les profits et les dividendes % recettes fiscales PS6 Taux marginal d'imposition sur le revenu supérieur PS7 Degré d'incitation des programmes d'allocation chômage PS8 Dépenses sociales % PIB PS9 Prestations sociales de vieillesse % PIB
Système d'emploi	U1 Taux de chômage total U2 Taux de chômage des jeunes U3 Taux de chômage des femmes U4 Part des chômeuses dans la population active U5 Part des chômeurs âgés N4 Taux d'emploi public N6 Taux d'emploi à temps partiel des femmes N7 Taux d'emploi total N8 Taux de non emploi N9 Taux d'emploi des femmes N10 Taux d'emploi des travailleurs âgés N11 Part de la force de travail avec un niveau supérieur d'éducation
Système d'éducation et de formation	PS10 Dépenses publiques par étudiant de l'enseignement secondaire PS11 Dépenses publiques par étudiant de l'enseignement supérieur PS12 Dépenses publiques d'éducation % PIB PS13 Education et formation tout au long de la vie PS14 Niveau d'instruction des jeunes

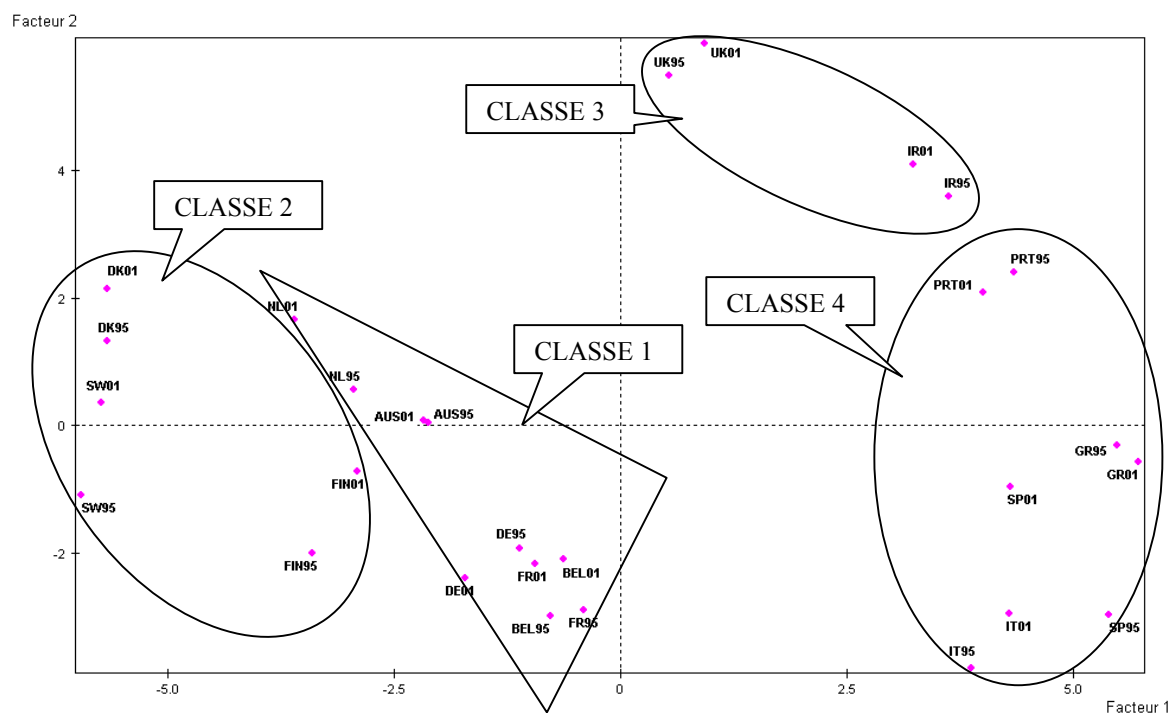
Lorsque l'on s'intéresse à l'UE 15, c'est-à-dire avant l'élargissement, l'analyse factorielle⁴ permet de distinguer quatre modèles qui correspondent explicitement à la typologie élargie de G. ESPING-ANDERSEN [1990, 1999]. C'est ce qui apparaît sur les tableaux 2 et 3, et sur la figure 1.

⁴ Cf. les annexes 1 et 2 sur la méthodologie et les données retenues. L'UE14 correspond à l'UE15 moins le Luxembourg.

Tableau 2 : Description des axes factoriels définis pour l'UE14⁵

		<i>Oppositions binaires des modalités typiques</i>					
Premier axe : 32,61 %	(+)			(-)			
	Insécurité, inégalité et immigration			Services publics, éducation et emploi			
Variables actives	PS1	0.65	Faible taille du gouvernement	PS8	0.77	Dépenses sociales % PIB	
	LM2	0.64	Solde migratoire	PS11	0.76	Part dép. par étudiant du sup.	
	U5	0.66	Taux de chômage de long terme	PS12	0.79	Part dép. publiques en éducation	
	N8	0.76	Taux de non-emploi	N4	0.75	Taux d'emploi public	
	E1	0.89	Q5/Q1 sur revenus disponibles	N7	0.76	Taux d'emploi total	
	E2	0.86	Gini sur revenus disponibles (CE)	N9	0.84	Taux d'emploi des femmes	
	E3	0.80	Gini sur revenus disponibles (WDI)				
E6	0.94	Risque de pauvreté post-transferts					
Second axe : 15,78 %	Faible protection sur le marché du travail			Etat social avec sous-emploi			
Variables actives	PS1	0.55	Faible taille du gouvernement	PS3	0.46	Cotisations sociales % recettes tot.	
	PS6	0.56	Fiscalité peu progressive	PS9	0.41	Parts prestations soc. de vieillesse	
	PS7	0.65	Indemnisation chômage incitative	U1	0.42	Taux de chômage total	
	LM1	0.73	Marché du travail dérégulé	U2	0.50	Taux de chômage des jeunes	
	LM3	0.54	Forte flexibilité de l'emploi	U4	0.60	Taux de chômage des femmes	
	LM4	0.50	Faible impact du salaire minimum	N8	0.58	Taux de non-emploi	
	N7	0.58	Taux d'emploi total				
	N10	0.56	Taux d'emploi des 55-64 ans				
	E5	0.60	Risque de pauvreté pré-transferts				

Figure 1 : Projection des pays-années sur le premier plan factoriel caractérisant l'hétérogénéité sociale : pays de l'UE14



⁵ Sont concernés : le Danemark (DK), la Suède (SW), la Finlande (FIN), les Pays-Bas (NL), l'Autriche (AUS), l'Allemagne (DE), la France (FR), la Belgique (BEL), le Royaume-Uni (UK), l'Irlande (IR), le Portugal (PRT), l'Espagne (SP), l'Italie (IT) et la Grèce (GR).

Tableau 3 : Répartition par classes et variables caractéristiques correspondantes, sur l'UE14

PAYS	VARIABLES CARACTERISTIQUES DE LA CLASSE
<p>Classe 1 : modèle continental</p> <p>Autriche, Pays-Bas, Allemagne, France, Belgique.</p>	<p>Positives :</p> <p>Cotisations sociales % recettes totales Taux d'emploi à temps partiel des femmes Part des cadres / ouvriers et employés Charges fiscales % PIB</p> <p>Négatives :</p> <p>Risque de pauvreté post-transferts sociaux Taux d'emploi des 55-64 ans</p>
<p>Classe 2 : modèle scandinave</p> <p>Suède, Finlande, Danemark.</p>	<p>Positives :</p> <p>Dépenses publiques dans l'éducation % PIB Dépenses par étudiant du secondaire et du supérieur Taux d'emploi public Taux d'emploi des 55-64 ans Education et formation tout au long de la vie Taux d'emploi des femmes Dépenses sociales % PIB</p> <p>Négatives :</p> <p>Taux de non-emploi Inégalité des revenus disponibles Risque de pauvreté post-transfert</p>
<p>Classe 3 : modèle anglo-saxon</p> <p>Royaume-Uni, Irlande.</p>	<p>Positives :</p> <p>Risque de pauvreté avant transferts sociaux Inégalité des revenus disponibles Faible régulation du marché du travail Négociations collectives décentralisées Faible impact du salaire minimum Faible taille du gouvernement Indemnisation du chômage incitative Accidents du travail graves Impôts sur les revenus, profits, dividendes</p> <p>Négatives :</p> <p>Prestations sociales de vieillesse en % PIB</p>
<p>Classe 4 : modèle latin</p> <p>Portugal, Italie, Espagne, Grèce.</p>	<p>Positives :</p> <p>Inégalité des revenus disponibles Risque de pauvreté après transferts sociaux Taux de chômage des jeunes et des femmes Taux de chômage de long terme Taux de non-emploi Faibles transferts et subventions gouvernementaux Immigration</p> <p>Négatives :</p> <p>Dépenses sociales % PIB Dépenses d'éducation Education et formation tout au long de la vie Niveau d'instruction des jeunes Part des cadres / ouvriers et employés Taux d'emploi total et public Taux d'emploi des femmes plein temps et temps-partiel Inégalité des rémunérations entre hommes et femmes</p>

Les différents pays européens se positionnent *sur le premier axe* selon qu'ils se caractérisent soit par une forte insécurité sociale et des inégalités élevées, soit encore par des services publics dont le rôle est important, mais aussi par un niveau d'éducation et par un taux d'emploi élevés. *Sur le second axe*, le positionnement des pays est relatif au degré de protection sur le marché du travail, d'un côté, et aux caractéristiques d'un *Etat social sans emploi*, de l'autre. Les deux axes permettent d'expliquer plus de 48% de la variance d'ensemble.

Afin de mettre en évidence les groupes de pays similaires du point de vue des caractéristiques sociales, nous avons réalisé une classification hiérarchique : ici, l'histogramme nous indique un niveau de coupure privilégié en quatre classes. Ces classes sont décrites dans le tableau 3 et représentées par des *patates* sur le premier plan factoriel.

Un premier modèle, qualifié de *continental*, regroupe l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, la France et les Pays-Bas. Du point de vue des critères les plus discriminants, se trouvent conjugués un Etat social avec sous-emploi, un niveau élevé de prélèvements sociaux et un financement de la sécurité sociale réalisé majoritairement par cotisations. Le second modèle, *scandinave*, concerne le Danemark, la Finlande et la Suède. Doté d'un haut niveau d'éducation, d'emploi et de dépenses sociales, ces pays sont également statistiquement discriminés par leur forte propension à l'égalité dans le domaine des revenus. Le troisième modèle, l'*anglo-saxon*, comme on pouvait s'y attendre, englobe l'Irlande et le Royaume-Uni. Plus inégalitaire, marqué une insécurité sociale, il se différencie très nettement par un faible niveau de redistribution. Enfin, le *modèle latin* comprend l'Espagne, la Grèce, l'Italie et le Portugal. Inégalitaire, faiblement redistributif, il est également marqué par un moindre niveau éducatif et par un sous-emploi chronique.

Ces résultats illustrent parfaitement la variété de l'Europe sociale, avant même que n'intervienne l'élargissement aux PECO. Reste alors à examiner les effets de l'entrée des nouveaux membres sur l'hétérogénéité sociale du *Vieux Continent*.

1. 3. La carte de l'hétérogénéité sociale en Europe après l'élargissement : vers un renforcement des polarisations ?

Avec le cinquième élargissement, réalisé en 2004, l'Union européenne compte 20% de citoyens en plus. Mais son PIB ne s'est accru que de 5% tandis que le chômage et la pauvreté restent particulièrement préoccupants pour la plupart des anciens pays socialistes nouvellement admis au sein de l'Union. Le PIB par habitant exprimé en PPA est deux fois plus faible, parmi les nouveaux adhérents, que la moyenne de l'Europe des 15, et la productivité du travail y est inférieure en moyenne de 50%. Les nombreuses évaluations de la Commission ne contestent pas les innombrables défis de cet élargissement, mais les experts s'appuient sur les expériences antérieures d'élargissement pour formuler un diagnostic relativement optimiste sur le potentiel de rattrapage des PECO. Les études de la Commission soulignent les progrès significatifs, après une période de transition plus ou moins longue, accomplis dans le passé par d'autres pays européens, alors *en retard de développement*, et qui ont connu des rattrapages qualifiés de *fulgurants* ou de *progressifs*. L'attention est ainsi portée sur le cas de l'Irlande (élargissement de 1973), et sur celui de l'Espagne et du Portugal (élargissement de 1986), en mettant en avant l'effet conjugué des IDE et de l'affectation des Fonds structurels sur la réduction des écarts qu'enregistraient initialement ces pays vis-à-vis des moyennes européennes, notamment en matière de PIB par tête [COMMISSION EUROPEENNE, 2004].

Toutefois, cette vision optimiste doit être tempérée, d'un côté, à cause de la taille et de l'ampleur de ce nouvel élargissement, bien supérieures aux précédents, et donc plus difficiles à *amortir* sur le plan financier, surtout dans un contexte de croissance atone, et, de l'autre, par la stagnation

volontaire des ressources affectées aux Fonds structurels, contrairement à ce qui s'était passé lors des précédents élargissements, puisque l'on avait assisté à une augmentation tout à fait significative de ce type de dotations en 1988 et en 1992. D'autant que la période de transition avant l'adhésion n'a pas permis aux PECO d'atteindre le niveau de rattrapage escompté en matière sociale, en dépit d'une quasi-absence de prescriptions impératives sur ce plan de la part de la Commission, contrairement à ce qui s'était passé lors de l'élargissement à la Grèce, à l'Espagne et au Portugal. Autrement dit, dans le champ de la politique sociale, les nouveaux adhérents doivent encore poursuivre la phase de transition avant d'être tenus d'appliquer l'*acquis communautaire*, et notamment les règlements ayant trait à la coordination des systèmes de sécurité sociale [EUROPEAN COMMISSION, 2003].

Il faut ici rappeler qu'après la seconde guerre mondiale, les PECO avaient développé des systèmes de protection sociale universalistes, égalitaires, avec des prestations de faible niveau, mais aussi des services étendus liés à l'emploi [G. STANDING, 1996], dans un contexte d'absence officielle de chômage et de négation de la pauvreté. Le financement était assuré majoritairement sur le budget de l'Etat. Ces systèmes ont commencé à être réformés à partir du début des années 90 pour accompagner la libéralisation des économies dans un contexte économique de récession, puis pour répondre aux défis du chômage et de la pauvreté. En effet, dans les dix ans qui ont suivi la chute du mur de Berlin, la transition vers l'économie de marché a induit dans la plupart des PECO une forte réduction du PIB, accompagnée d'un accroissement du chômage et d'une explosion de la pauvreté. Ce n'est que récemment que les rythmes de croissance se sont améliorés, dépassant en moyenne ceux de l'Europe des 15. La part des dépenses sociales dans le PIB est cependant inférieure à la moyenne des 15. Elle est restée stable depuis le début des années 90, dans un contexte de forte chute de la part des autres dépenses publiques dans le PIB. Cette *préférence* relative pour la dépense sociale n'a cependant pas permis d'amortir les effets de la dégradation de l'emploi et du vieillissement de la population [A. MATH, M. VIPREY, 2004].

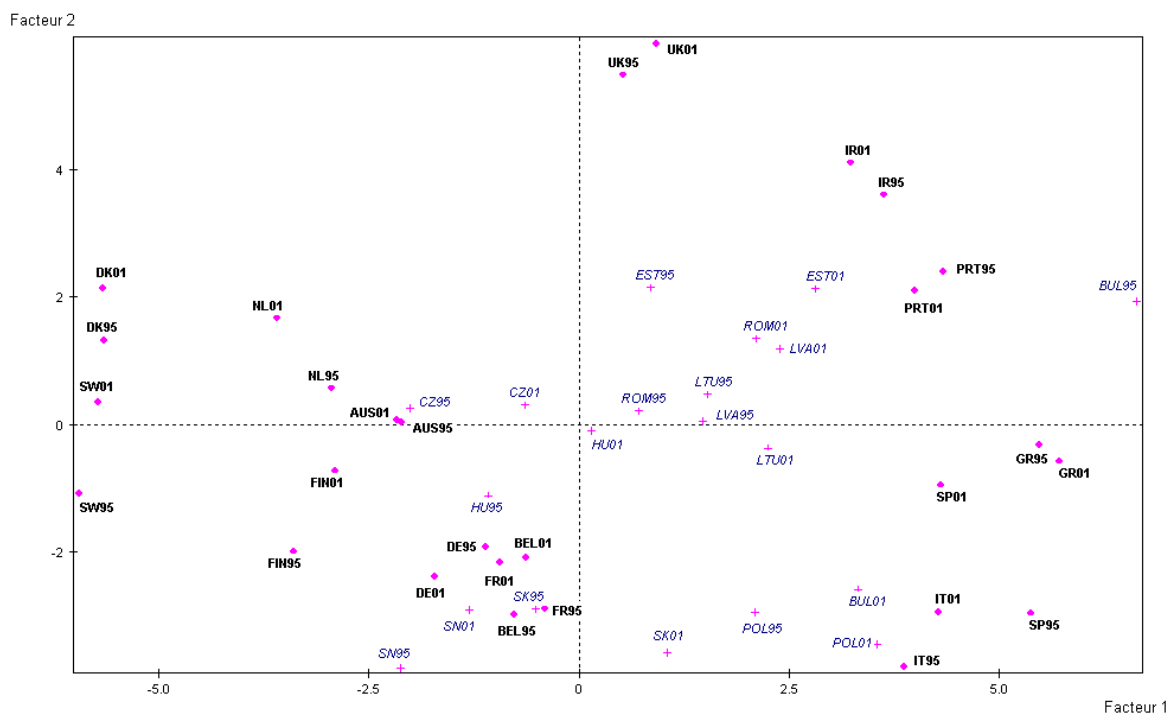
A travers les réformes, il s'agissait de rompre avec les logiques universalistes et égalitaristes antérieures afin d'introduire un lien direct entre le statut de travailleur et les prestations sociales, selon un principe d'assurance financé par des cotisations, tout en allégeant les coûts pour l'Etat à travers une privatisation partielle des systèmes de retraite, autour d'une architecture en plusieurs piliers, mais aussi des systèmes de santé [D. TOCHEVA, 2001], tout en introduisant des mécanismes sélectifs, de type *filet de sécurité sociale*, souvent inspirés des modèles préconisés par la Banque Mondiale [G. STANDING, J. ALBER, 2000 ; B. DEACON et al., 1997]. On observe ainsi une tendance affirmée à la *re-marchandisation* de la protection sociale et au renforcement du rôle du marché dans la prise en charge des risques sociaux. Des mécanismes d'indemnisation du chômage ont aussi été introduits, mais ils restent peu généreux alors que le chômage constitue une situation inédite jusqu'alors [S. COHU et al., 2004]. Par conséquent, si les systèmes de protection sociale des PECO prévoient la couverture d'une palette élargie de risques, les conditions d'accès sont restreintes et les prestations de faible montant. On assiste à des défaillances croissantes des systèmes de protection sociale, parallèlement à l'extension de la pauvreté. Dans le même temps, l'extension préconisée de fonds de pensions se heurte à la quasi-absence de marchés financiers dans la plupart de ces pays [G. CAVIGLIA et al., 2002]. Et l'ampleur prise par l'économie souterraine, si elle permet de relativiser partiellement la faiblesse des taux d'activité, laisse poindre de lourdes inquiétudes quant au niveau de vie des futurs retraités, dans un contexte démographique marqué par le vieillissement [F. SCHNEIDER, 2002]. Plus généralement, les réformes, sur le plan social, semblent aujourd'hui inachevées et leur capacité à transformer radicalement l'architecture des systèmes antérieurs reste encore très incertaine.

Qu'en est-il, dans ces conditions, de l'hétérogénéité sociale en Europe, après le dernier élargissement ? Certains mettent en évidence la tendance à l'hybridation des systèmes de protection sociale Est-européens, portée par des réformes qui empruntent à la fois au modèle allemand, centré sur

l'assurance, et au modèle scandinave, plus universaliste [C. de la PORTE, 2001]. D'autres considèrent que ces pays s'orientent vers un *modèle d'Etat-Providence Ouest-européen* [G. STANDING, J. ALBER, 2000]. D'autres encore apprécient les réformes comme le résultat d'une confrontation idéologique entre un modèle continental et un modèle libéral *résiduel*, de type anglo-saxon [M. BRUSIS, 1998], au sein duquel les contributions individuelles sont renforcées. Certains, enfin, considèrent qu'il y a plus de convergence entre les Etats-Providence des PECO qu'entre ceux de l'Europe des 15 [M. PELLNY, S. HORTSMANN, 2003].

En utilisant, à nouveau, l'analyse en composantes principales et la classification hiérarchique, mais en intégrant maintenant les dix PECO⁶ (8 nouvellement admis et 2 futurs entrants), nous obtenons des résultats qui infirment la plupart de ces observations. C'est ce qui apparaît sur les figures 2 et 3. Nous avons projeté les PECO, en *variables muettes*, sur le plan factoriel définissant l'hétérogénéité sociale de l'UE15, ce qui signifie que les caractéristiques propres aux pays de l'Est n'ont pas influé sur la détermination des axes, mais ont seulement permis de les positionner sur ce plan.

Figure 2 : Projection des PECO sur le premier plan factoriel caractérisant l'hétérogénéité sociale dans l'UE14

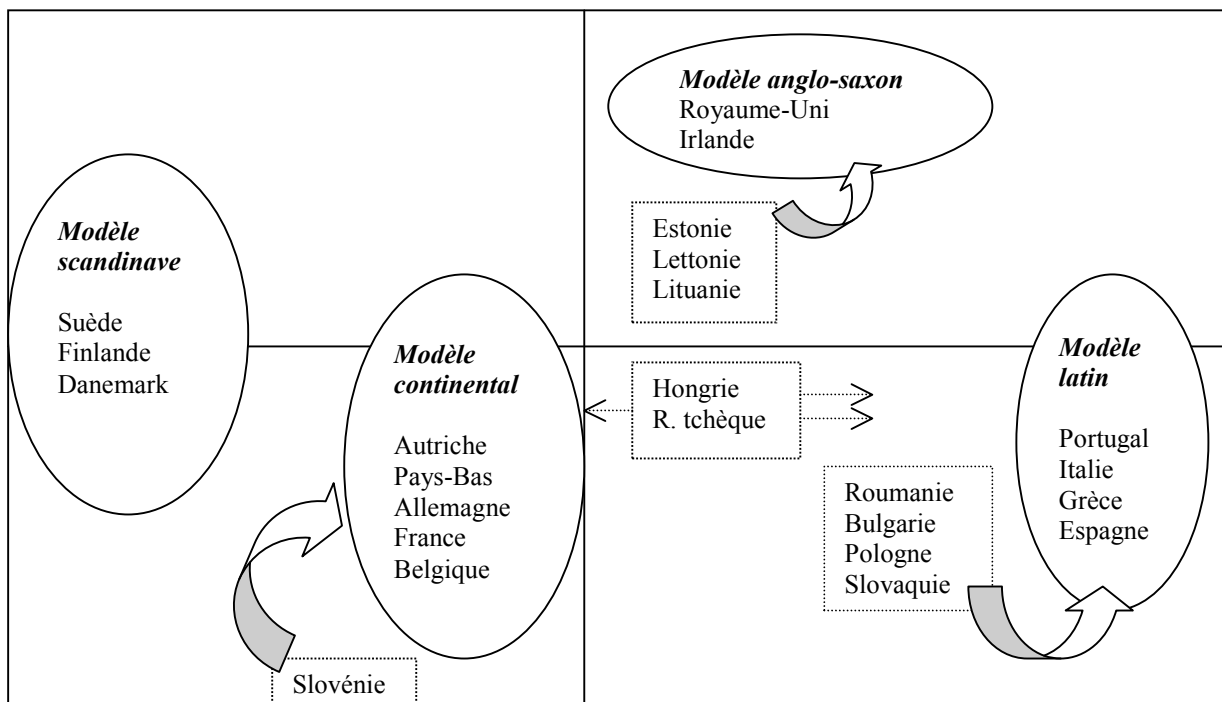


L'analyse factorielle en composantes principales, enrichie par la méthode de classification hiérarchique, a permis de mettre en évidence que les PECO ne constituent pas un modèle homogène qui viendrait s'ajouter aux quatre modèles existants dans notre cartographie des régimes d'Etats-Providence. Il est vrai qu'ils ont en commun un héritage, lié à leur histoire commune au sein des *démocraties socialistes*, qui a façonné leur modèle de développement et leur Etat-Providence tout au long de la seconde moitié du XX^{ème} siècle. Ils sont aussi confrontés à des défis communs, en termes de chômage, de pauvreté, de vieillissement des populations et d'incapacité à assumer pleinement l'augmentation des dépenses de santé. Mais ils restent marqués par des spécificités fortes, dont certaines sont issues de l'influence exercée par l'Allemagne et l'Autriche, dès la fin du XIX^{ème} siècle, au

⁶ Sont concernés : la Pologne (POL), la République tchèque (CZ), la Hongrie (HU), la Slovaquie (SK), la République slovène (SN), l'Estonie (EST), la Lettonie (LVA), la Lituanie (LTU), la Roumanie (ROM) et la Bulgarie (BUL).

moment de l'émergence des Etats-Providence [W. SCHMÄEL, S. HORTSMANN, 2002], et cela continue d'influer sur l'orientation des réformes en cours, ce qui ressemble étrangement à une *dépendance de sentier* dans la dynamique des systèmes sociaux nationaux.

Figure 3 : Représentation de la carte de l'hétérogénéité sociale et des attirances des PECO par les divers modèles sociaux



Notes : Les flèches représentent l'attraction des PECO vers les modèles sociaux idéal-typiques de l'Union européenne. Ces attirances sont établies par une méthode automatique de *classification hiérarchique*.

Ensuite, si l'on considère que les PECO sont engagés dans un processus de convergence qui les rapproche de tel ou tel modèle social européen, ce ne sont ni le modèle scandinave, ni le modèle continental qui affichent leur attractivité. Le modèle scandinave se trouve, dans l'Union élargie, encore plus isolé et marginal qu'il ne l'était dans l'Union à 15. Aucun PECO ne s'en rapproche. A l'exclusion de la Slovénie, seul pays à tendre vers le modèle continental, tous les nouveaux adhérents, se répartissent entre modèle anglo-saxon et modèle latin, ainsi que l'illustrent les figures 2 et 3.

Enfin, on peut noter que les deux modèles sociaux qui exercent la plus forte attraction sont aussi ceux qui se caractérisent par le plus faible pouvoir de redistribution, alors même que l'on tend à caractériser le modèle Ouest-européen d'Etat-Providence par un taux de redistribution soutenu. Les nouveaux pays viennent explicitement renforcer la prédominance de logiques sociales libérales, marquées par une forte insécurité économique, un niveau de redistribution plus faible et un degré d'inégalité significatif.

De façon plus fine, dans notre cartographie, les pays baltes (Estonie, Lettonie, Lituanie) se rapprochent du modèle anglo-saxon. Si leur niveau d'emploi est acceptable, cela s'opère au prix d'une forte flexibilité et d'une protection minimum des travailleurs. Si les taux de chômage des trois pays baltes sont restés inférieurs à la moyenne des nouveaux entrants tout au long des dix dernières années, il importe de rappeler qu'en 2002, ils n'avaient toujours pas rattrapé le volume d'emploi qu'ils affichaient au début des années 90. C'est aussi le développement du phénomène des *working poors* qu'illustrent les Etats baltes et, tout particulièrement, l'Estonie [EUROPEAN COMMISSION, 2001], en réponse à une forte dérégulation des marchés du travail et à la faiblesse des mécanismes d'assistance.

Les dépenses sociales, en pourcentage du PIB, restent quant à elles inférieures à la moyenne des dix nouveaux membres de l'Union.

La Pologne et la Slovaquie, ainsi que la Roumanie et la Bulgarie (ces deux derniers pays n'ayant pas encore rejoint l'Union européenne), sont influencés par le modèle latin. Ils ont en commun un niveau élevé d'inégalités, un sous-emploi chronique et la prédominance d'une économie agricole au détriment du développement des services. La Pologne, généralement associée au modèle continental, du fait d'un niveau élevé de dépenses sociales en pourcentage du PIB relativement aux autres PECO, et d'un fort taux de chômage, s'avère dans notre analyse empirique plutôt assimilée au modèle latin. Les cas de la Hongrie et de la République tchèque sont particuliers. Statistiquement, au sein des classes hiérarchiques figurant dans le tableau 3, ces pays s'inscrivent dans le modèle latin. Mais leur projection sur le premier plan factoriel laisse apparaître une proximité avec le modèle continental. Dans la mesure où ils se situent autour du centre de gravité, on doit considérer que ces deux pays sont mal *définis* par l'un et l'autre des axes. Pourtant, au sein des PECO, ils sont plutôt en tête en matière de redistribution, de richesse par habitant, et leur taux de chômage est inférieur à la moyenne des 10. La Slovaquie, originale par son rapprochement du modèle continental, se distingue à la fois par un taux d'emploi assez proche de la moyenne européenne, en dépit de l'importance du chômage de longue durée, un niveau de dépenses sociales en pourcentage du PIB parmi les plus élevés des PECO, et le taux de PIB par habitant en standard de PPA le plus proche de la moyenne de l'Europe des 15.

Enfin, l'analyse factorielle n'a pas fait ressortir comme facteur significatif de différenciation les relations professionnelles, qui constituent pourtant l'un des indicateurs de base des typologies qui définissent les régimes d'Etat-Providence et l'une des caractéristiques de l'Europe sociale. La faiblesse des organisations syndicales (de salariés ou d'employeurs) et /ou du dialogue social à l'Est s'inscrit en rupture à la fois avec le modèle continental et avec le modèle scandinave, ce qui tend à renforcer les écarts de revenus et les inégalités régionales au sein de l'Europe élargie.

Il y a là un ensemble de facteurs dont on conçoit aisément qu'ils puissent susciter l'inquiétude et alimenter les craintes de *dumping social* à l'échelle de l'Europe des 25, soit dans le domaine du commerce international intra-européen, soit en référence aux IDE et aux délocalisations d'activités qui pourraient répondre à cette hétérogénéité sociale renforcée.

2. Hétérogénéité sociale et répartition des IDE parmi les pays d'Europe centrale et orientale dans la décennie 90

2. 1. Les ambiguïtés du débat sur les délocalisations

Dans un article récent, J. BHAGWATI parle de la confusion, voire de la *pagaille* (*muddle*) caractérisant les débats menés sur la nature, les causes et les implications des délocalisations observées aux Etats-Unis, surtout dans les services [J. BHAGWATI, A. PANAGARIYA, T. SRINAVASAN, 2004]. La pertinence d'une telle remarque apparaît pleinement dès que l'on se propose, d'abord, de définir ce phénomène et d'en mesurer l'ampleur.

Au sens strict, les délocalisations recouvrent les fermetures d'unités de production dans un pays, accompagnées d'une réouverture dans un second pays, afin de ré-importer les biens et les services produits, ou dans le but de fournir ainsi d'anciens marchés d'exportations, en bénéficiant de coûts ou de charges allégés. Mais les délocalisations peuvent également prendre la forme d'une externalisation à l'étranger de certains stades de la chaîne de production se traduisant par un développement de la sous-traitance internationale. Du coup, ce phénomène peut se matérialiser de diverses façons : par le développement des IDE, certes, mais aussi par l'expansion du commerce international de produits intermédiaires ou, dans une logique plus financière, par l'accroissement des

transferts de brevets ou des accords technologiques, accompagnés de concessions de productions sous licences à l'étranger.

Dans le même temps, tous les IDE ne répondent pas à une logique de délocalisation. Leur définition statistique ne se limite pas à la création de nouveaux établissements de production, dans une logique de type *greenfields*. Elle inclut également les opérations de prises de contrôle à l'étranger, par le jeu des *fusions-acquisitions* ou en présence de vagues de privatisation comme tel fut le cas massivement dans certains PECO, mais aussi le réinvestissement sur place, à l'étranger, des profits dégagés par les filiales préalablement implantées, la valorisation boursière des actions qui matérialisent le contrôle d'une entreprise étrangère, ainsi que les prêts à long terme accordés entre maisons-mères et filiales. En outre, à côté des IDE de délocalisation, peuvent intervenir des IDE de pénétration de marchés lorsque la demande solvable dans un pays se révèle particulièrement dynamique tout en ne paraissant pas pouvoir être satisfaite par l'exportation de biens ou de services, en présence de divers types de *barrières* au commerce international ou compte tenu de l'exigence d'adaptation des produits aux conditions locales. Quant à l'essor des échanges de produits intermédiaires dans certaines branches en forte croissance, il peut très bien correspondre à un changement d'échelle au sein d'une décomposition internationale des processus productifs inchangée, qu'imposait déjà la carte des avantages comparatifs indépendamment de toute nouvelle impulsion donnée à la sous-traitance internationale.

En un mot, les délocalisations recouvrent divers types de catégories économiques et comptables et leur mesure s'appuie nécessairement sur des approximations. On comprend mieux, à cette occasion, pourquoi il est si difficile, non seulement d'en mesurer l'ampleur, mais aussi d'en évaluer l'impact spécifique sur l'emploi dans un contexte d'externalisation de certaines fonctions et, surtout, de désindustrialisation conduisant à la destruction d'emplois industriels parmi les moins qualifiés, indépendamment de tout investissement à l'étranger.

Malgré ces difficultés, on dispose d'un certain nombre d'évaluations permettant de donner une idée de la taille des délocalisations. Selon un *Rapport d'information de l'Assemblée Nationale sur la désindustrialisation du territoire* [M. ROUSTAN, 2004], sur les 150 milliards de dollars d'IDE dont ont bénéficié les PECO entre 1999 et 2003, un maximum de 25% relèveraient d'une logique de délocalisation. Dans le tout récent *Rapport d'information du Sénat sur la délocalisation des industries de main-d'œuvre* [F. GRIGNON, 2004], plusieurs chiffres sont cités à propos de la France : selon la DREE, les délocalisations réalisées en 1999-2000 représenteraient moins de 5% des IDE français vers les zones proches, en l'occurrence vers le Maghreb et les PECO, et moins de 1% vers les marchés les plus lointains, ce qui conduit à adopter l'hypothèse haute d'environ 4% d'IDE de délocalisation en France, à la fin des années 90, ce pourcentage pouvant atteindre les 10% pour ce qui est des investissements directs réalisés avec les PECO, cet ordre de grandeur étant également retenu comme l'hypothèse la plus haute par le Ministère délégué à l'industrie.

Sur cette base, malgré certaines fermetures d'établissements industriels fortement polarisées à l'échelle sectorielle ou géographique, et qui ont pu légitimement susciter des luttes sociales parmi les salariés, ou des réactions d'inquiétude parmi les responsables politiques ou syndicaux, il apparaît que les délocalisations constituent, semble-t-il, un phénomène avéré mais encore globalement limité pour une économie comme la France. On ne retrouve pas, à l'échelle macroéconomique, les évaluations alarmistes qui ont quelque peu focalisé le débat public à propos des délocalisations en France, depuis le Rapport au Sénat de J. ARTHUIS [1993], mais surtout ces derniers temps. Et sans doute est-ce le cas de l'ensemble des économies européennes. Pour autant, rien ne permet d'écarter l'hypothèse que ce phénomène ne va pas s'étendre dans le proche avenir.

Plus généralement, on comprend mieux, dans ces conditions, pourquoi le débat sur les délocalisations est difficile et empreint d'ambiguïtés. La définition de ce processus est beaucoup trop extensive et son ampleur reste encore approximative. D'où les controverses sur les effets induits en matière d'emploi, mais également sur le *welfare* global, on l'a vu récemment aux Etats-Unis à propos des délocalisations des centres d'appels et de certaines fonctions au sein des sociétés de services informatique [J. BHAGWATI et al., 2004 ; N. MANKIW, K. FORBES, H. ROSEN, 2004]. Mais au-delà des conséquences sur l'emploi, ce phénomène résulte-t-il principalement de la concurrence des pays à bas salaires, et donc peut-il se trouver au cœur d'un processus de *dumping social* auquel n'échapperait pas, alors, l'Union européenne, surtout après le dernier élargissement ? Cette interrogation nous renvoie aux facteurs qui se trouvent à l'origine des délocalisations.

2. 2. Les facteurs explicatifs des délocalisations : un rapide aperçu de la littérature

L'analyse des déterminants des délocalisations devrait concerner l'ensemble des formes que recouvre ce phénomène : IDE de délocalisation, sous-traitance internationale, accords technologiques se traduisant par des concessions de production sous licences... En réalité, la littérature économique se limite, pour l'essentiel, aux IDE et, donc, à leurs facteurs explicatifs. Sur ce plan, au-delà de la diversité des types d'investissements à l'étranger, les cadres d'analyses théoriques sont multiples et se situent, d'abord, sur un plan macroéconomique, en se consacrant à l'explication de la mobilité du facteur capital entre les économies nationales, et d'autre part, sur un plan microéconomique, en traitant plus directement des stratégies d'internationalisation, et donc de délocalisation, des entreprises. Dans tous les cas, on est en présence d'une multiplicité de facteurs révélant un phénomène complexe et fortement diversifié.

Si l'on se limite aux déterminants des IDE, une distinction de base est retenue entre les IDE de pénétration de marchés et les IDE de délocalisation [J. MARKUSEN, A. VENABLES, 1998 ; L. FONTAGNE, J.-H. LORENZI, 2005 ; J. LEONARD, C. AUBIN, J.-P. BERDOT, D. GOYEAU, 2005 ; S. DUPUCH, 2003]. Cette typologie est adossée à un clivage plus analytique entre les stratégies d'internationalisation horizontale, d'une part, qui se substituent aux exportations ou qui permettent de développer de nouveaux marchés en dupliquant à l'étranger les unités de production préalablement cantonnées au territoire d'origine, sans innovation significative, et les stratégies d'internationalisation verticale, d'autre part, dont le but est de réduire les coûts, en particulier les charges salariales, tout en participant à une véritable décomposition internationale de la chaîne de production, ce qui implique évidemment une intensification des échanges intra-firmes, notamment de produits intermédiaires, entre les filiales, ou bien le développement d'accords d'externalisation à l'étranger de certaines fonctions, notamment en accentuant la place de la sous-traitance internationale. Ces deux logiques ne sont pas exclusives et peuvent très bien être combinées [S. YEAPLE, 2003] au sein d'entreprises globales qui s'apparentent à des réseaux de valorisation d'actifs stratégiques et qui, en dernière instance, pourraient déboucher sur des *usines virtuelles* ou des *entreprises sans usines*, à l'image de la société NIKE. Du coup, les facteurs conduisant aux IDE sont multiples : baisse des coûts salariaux, rapprochement des marchés les plus dynamiques, réduction des coûts de transports, mise à profit des distorsions de taux de change, contournement des barrières aux échanges, tarifaires ou autres...

Ce type d'approche macroéconomique, qui privilégie les *différences* entre les espaces nationaux, et donc les avantages comparatifs, a été plus récemment complété par les apports de la *nouvelle économie géographique* conduisant à la prise en compte des proximités géographiques mais également des similarités dans la taille ou le type de développement des pays concernés par l'IDE [M. FUJITA, P. KRUGMAN, A. VENABLES, 1999 ; T. GAO, 2003]. Ces approches *gravitationnelles* accordent par conséquent un rôle important aux distances, mais le rôle de celles-ci est ambigu [J. LEONARD et al., 2005]. En effet, si l'éloignement géographique peut favoriser les IDE de pénétration de

marchés en présence de coûts salariaux fortement hiérarchisés et de coûts de transports élevés, la proximité peut conduire à privilégier l'IDE de délocalisation à condition que les coûts de transports soient relativement faibles et que les réseaux de communication s'avèrent fiables et facilitent les productions multi-sites à flux tendus. S'y ajoutent des facteurs spécifiques tenant aux vagues de privatisation (rythme et méthodes) ou à la mise en œuvre de politiques d'attractivité, de type allègements de charges sociales ou exonérations fiscales.

A côté de la littérature ancrée dans le *corpus* de l'économie internationale, on doit citer les analyses *managériales* proposées par certains experts ou par des cabinets de conseils, qui ont le mérite de raisonner à l'échelle des stratégies d'entreprises et de compléter utilement la palette des facteurs pouvant justifier une décision d'IDE. Ainsi, le cabinet A. T. KEARNEY s'est-il spécialisé dans l'évaluation des critères pouvant justifier une délocalisation et distingue ainsi trois grandes catégories de paramètres pour décider de l'opportunité d'une délocalisation et choisir un pays d'implantation : les facteurs coûts, à hauteur de 40%, incluant notamment les coûts salariaux mais aussi les charges fiscales ou sociales ; la qualité de l'environnement macroéconomique et politique, intégrant la protection des droits de propriété, par exemple (à 30%) ; et, enfin, les caractéristiques humaines (langues, qualifications...) et la qualité de la force de travail, à hauteur de 30% [A. T. KEARNEY, 2003, 2004]. Ce type d'approche revient à appliquer les critères d'attractivité et de risque habituellement retenus dans l'évaluation du risque-pays.

On est donc en présence d'une multiplicité de facteurs pouvant susciter une décision de délocalisation et il apparaît très nettement que les coûts salariaux, directs et indirects, ne constituent qu'un élément explicatif au sein d'une véritable palette de déterminants des IDE, et donc, pour une partie d'entre eux, des délocalisations.

C'est ce que confirme la littérature empirique à ce sujet. On ne saurait ici rendre compte de l'ensemble des résultats disponibles pour les IDE réalisés à l'échelle mondiale, nombre d'entre eux obéissant d'ailleurs à des facteurs relativement spécifiques, selon les secteurs retenus (industrie *versus* services, IDE entre pays développés *versus* IDE en direction des pays émergents, la Chine en particulier)... Si l'on se limite aux déterminants des IDE récemment réalisés dans les PECO, plusieurs analyses économétriques permettent d'établir certaines causalités. [J. LEONARD et al., 2005 ; D. HOLLAND, N. PAIN, 1998 ; A. BEVAN, S. ESTRIN, 2000 ; H. BRACONIER, K. EKHOLM, 2001 ; L. RESMINI, 2000 ; S. DUPUCH, C. MILAN, 2003 ; S. DUPUCH, 2003 ; J.-W. BOS, M. VAN DE LAAR, 2000 ; J. KONINGS, 2003]. Les approches gravitationnelles sont généralement validées, la relation entre IDE et proximité s'avérant positive, que l'on se réfère à la taille ou au niveau de revenu des pays d'origine et des pays d'accueil, ou aux distances géographiques les séparant. C'est d'ailleurs un phénomène que confirme le poids relatif considérable des IDE Nord-Nord, et donc entre les pays industrialisés, de l'ordre de 80% du total à l'échelle mondiale. Mais surtout, même en intégrant les niveaux de productivité, les écarts de coûts salariaux sont loin d'être déterminants, et d'autres variables, plus spécifiques, semblent avoir joué un rôle plus important au cours de la décennie 90 : rythmes de croissance, méthodes de privatisations, attitude plus ou moins favorable des Autorités politiques, cadre réglementaire ou juridique...

Il est donc nécessaire d'aller au-delà de ces enseignements généraux en examinant plus précisément le rôle de l'hétérogénéité sociale des PECO dans le déclenchement des IDE, et donc, par extension, dans l'explication des délocalisations.

2. 3. Le rôle du dumping social dans le déclenchement des IDE vers les nouveaux pays-membres de l'Union : les résultats d'une analyse en composantes principales

Avant toute chose, il n'est pas inutile d'apporter un éclairage rapide sur l'ampleur des IDE qui se sont dirigés vers les PECO depuis une dizaine d'années. Au-delà d'une très forte concentration géographique des investissements réalisés, puisque les 2/3 de ces IDE concernent trois pays seulement, la Pologne, la Hongrie et la République tchèque, on note une progression d'ensemble particulièrement rapide. Dans les années 1986-1990, les investissements étrangers réalisés dans cette région représentaient à peine 0,1% du total mondial. Or, la part des PECO dans l'investissement international est passée à 3,7% en 2001 et à près de 4% en 2002 [S. DUPUCH, 2003], même si l'on observe un léger tassement en 2003 avec 21 milliards de dollars d'entrées nettes, contre 31 milliards en 2002, compte tenu de la fin des privatisations dans certains pays, en République tchèque et en Slovaquie par exemple [UNCTAD, 2004]. Ainsi, de 1999 à 2002, le stock d'IDE dans cette zone est passé de 3 milliards de dollars à 147 milliards, près de 80% du total étant sous le contrôle de firmes européennes. On est bien en présence d'une progression considérable des IDE pour l'ensemble des nouveaux pays-membres de l'Union européenne.

Conformément aux objectifs visés, notre analyse empirique doit donc s'efforcer de relier les IDE en direction des PECO nouvellement admis à la diversité de leurs systèmes sociaux. On considère que la taille et la répartition géographique des délocalisations vers les PECO peuvent être approximées à partir des données d'IDE. C'est là, évidemment, une *proxy* très imparfaite autant en ce qui concerne la réalité statistique des délocalisations que sur le plan analytique, mais malheureusement sans substitut si l'on souhaite poursuivre une démarche empirique. On fait donc l'hypothèse qu'il n'y a pas de déformation significative des niveaux et des structures géographiques lorsque l'on passe des IDE globaux aux IDE de délocalisation.

Tableau 4 : Description des axes factoriels définis par les variables d'IDE, sur huit PECO⁷

<i>Oppositions binaires des modalités typiques</i>						
Premier axe : 51,58 %	(+)			(-)		
	Masse des flux d'IDE élevée			Distance entre capitales et Bruxelles		
Variables actives	IE1	0.88	IDE nets en US \$ courants	KM	0.67	Distance de Bruxelles
	IE4	0.84	Flux nets d'IDE des USA			
	IE5	0.83	Flux nets d'IDE de la zone euro			
Second axe : 28,77 %	Grande part relative des IDE dans le PIB			Masse des flux d'IDE élevée		
Variables actives	IE2	0.71	Entrées nettes d'IDE en % PIB	IE4	0.46	Flux nets d'IDE des USA
	IE3	0.78	IDE bruts en % PIB	IE5	0.46	Flux nets d'IDE de la zone euro
	IE7	0.67	Moyenne flux d'IDE % PIB	IE6	0.50	Flux nets d'IDE de l'UE15

On a donc effectué une analyse en composantes principales à partir des données afférentes aux IDE réalisés vers chaque PECO, en provenance soit de l'Union européenne à 15, soit des Etats-Unis, et cela entre les années 1997 et 2003. Les IDE sont mesurés en valeurs courantes, mais également en pourcentage du PIB de chaque pays d'accueil⁸ et l'on a également introduit un indicateur de distance géographique entre Bruxelles et chaque PECO. Le tableau 4 décrit les caractéristiques des axes factoriels obtenus.

⁷ La Roumanie et la Slovaquie sont exclues en raison du manque de données.

⁸ Cf. l'Annexe 1 pour la définition exacte et les sources de données retenues.

Eu égard aux caractéristiques des IDE, la figure 4, dont les deux axes expliquent plus de 80% de la variance globale, montre aisément que trois ensembles relativement homogènes de pays se détachent. Un premier groupe rassemble les pays baltes, la Bulgarie et la Slovaquie, et recouvre donc les trois types de modèle sociaux précédemment exhibés, seul le modèle scandinave n'étant pas représenté. Le second inclut la Pologne et la Hongrie, dont on se souvient qu'ils se rapprochent du modèle social latin. Quant au dernier groupe, il est simplement composé de la République tchèque, qui a attiré une très large part des IDE qui se sont dirigés vers les PECO au cours de la période de référence et dont on sait qu'elle a été rangée, elle aussi, dans le modèle latin.

Il est frappant de constater que l'appartenance à tel ou tel modèle social n'est pas de nature à discriminer statistiquement les IDE dans les PECO, tout particulièrement si on les évalue en masses, qu'ils proviennent des Etats-Unis ou de l'Union européenne à 15. C'est ce qui apparaît également sur la figure 5 où l'on a projeté les trois regroupements de pays dans le plan factoriel de l'hétérogénéité sociale des PECO nouvellement admis. Les trois principaux importateurs d'IDE, en l'occurrence la Pologne, la Hongrie et la République tchèque, se positionnent de façon hétérogène dans le système d'axes, et pour la Pologne et la Hongrie, tout près de l'intersection des deux axes, là où les indicateurs retenus sont les moins discriminants. D'autres types de variables ont donc joué jusqu'ici un rôle beaucoup plus significatif que les caractéristiques sociales dans le déclenchement et la répartition des IDE en Europe centrale et orientale, à l'évidence les distances et le rythme des privatisations.

Un enseignement majeur doit donc être souligné. Il n'y a pas de connexion apparente, au cours de la période considérée, entre IDE et modèles sociaux parmi les PECO, confirmant par-là même la thèse selon laquelle les coûts salariaux et le *dumping social* ont constitué jusqu'ici un élément relativement secondaire dans l'afflux d'IDE en Europe centrale et orientale, soit que ces derniers répondent principalement à une logique d'intégration horizontale, soit que les facteurs de proximité géographique aient été dominants, soit encore que les spécificités liées à la phase de transition et aux privatisations aient joué un rôle fondamental. De fait, on ne saurait négliger l'hypothèse que les IDE de délocalisation répondent à des stratégies beaucoup plus complexes qui ne font pas du *moins-disant social* un élément clé.

Figure 4 : Projection des pays-années sur le premier plan factoriel caractérisant les IDE dans les PECO

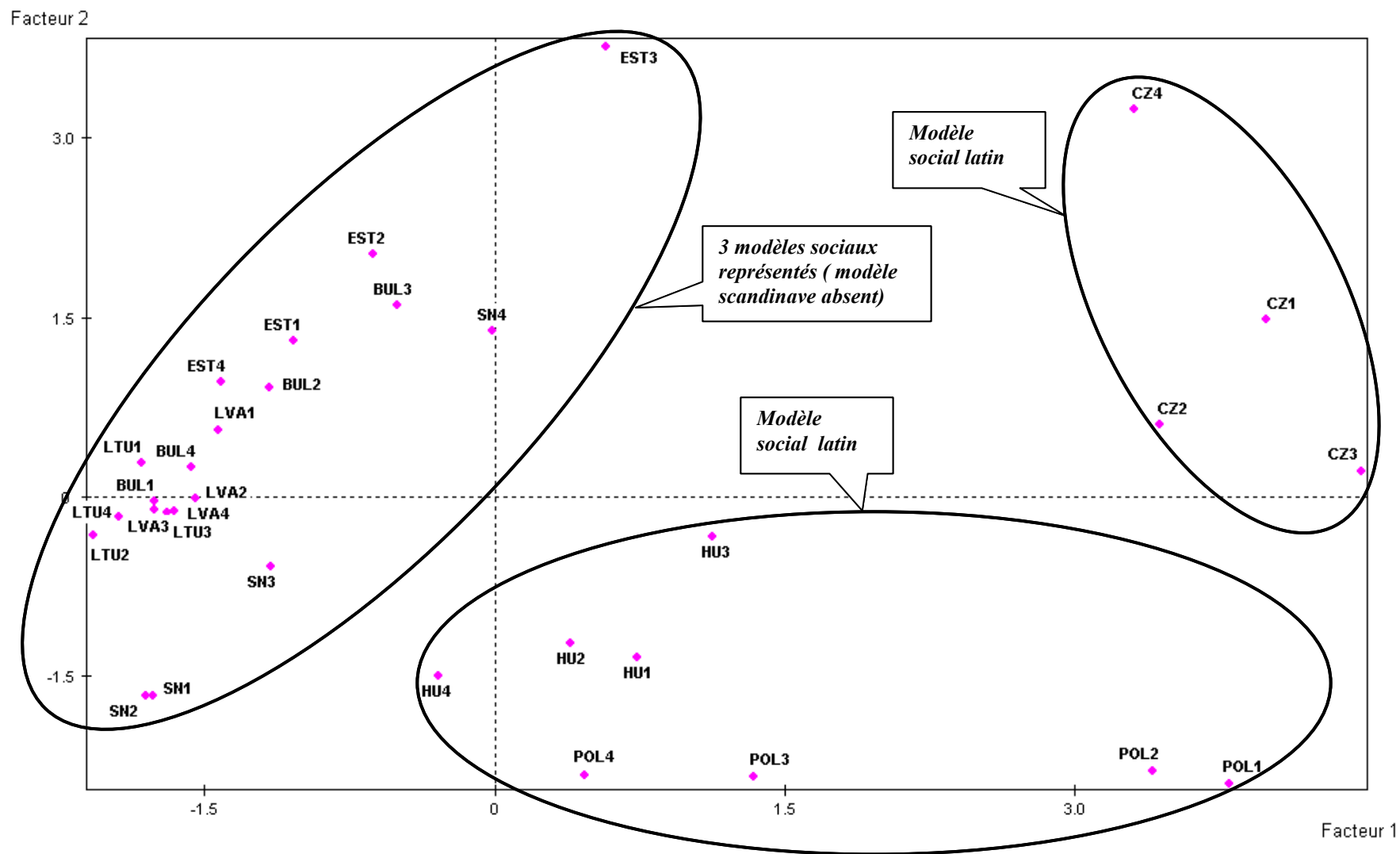
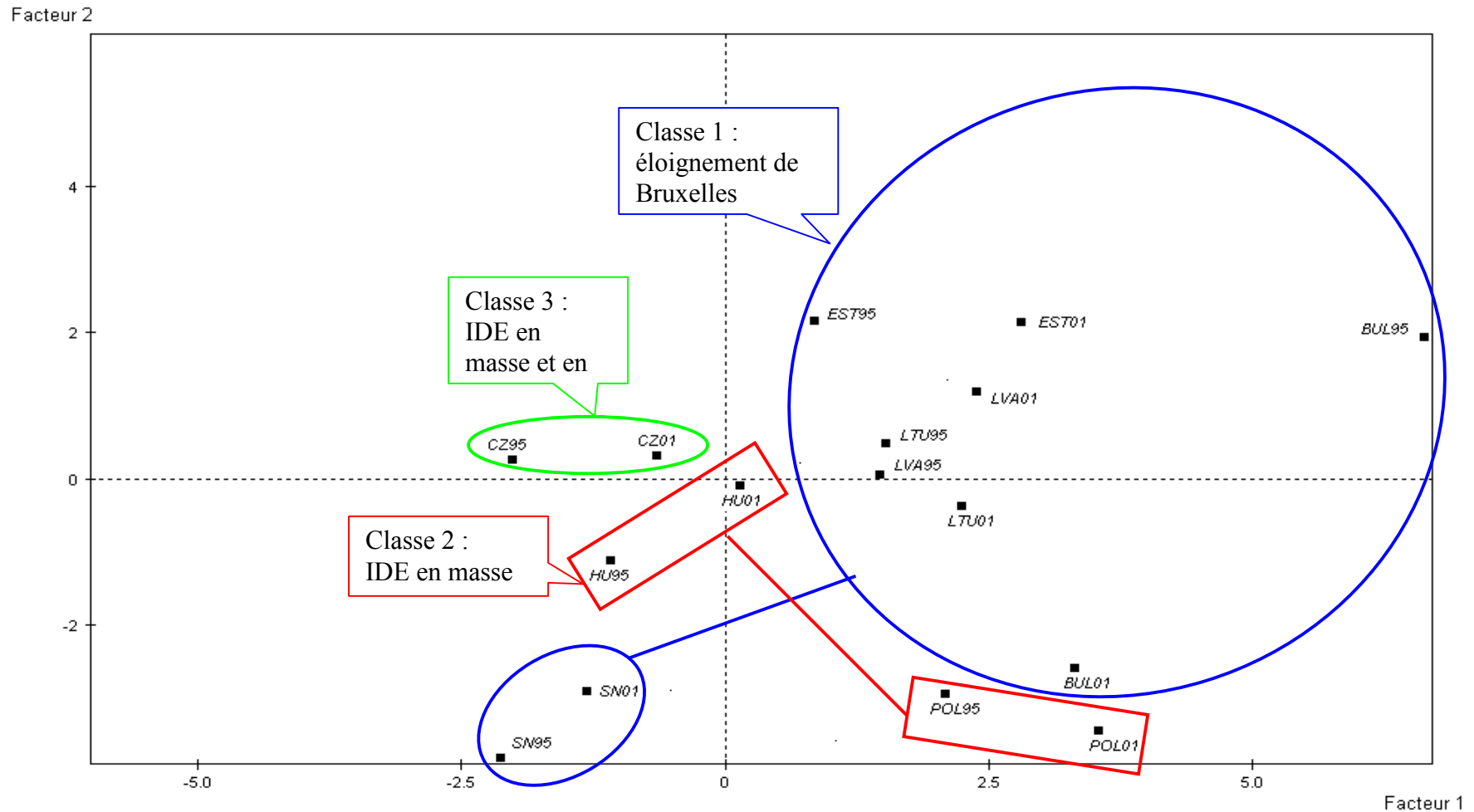


Figure 5 : Hétérogénéité sociale des PECO et IDE



Notes : il s'agit d'une projection des PECO sur le premier plan factoriel caractérisant l'hétérogénéité sociale dans l'UE14 ; les ensembles correspondent aux classes effectuées à partir des variables relatives aux IDE.

3. En guise de conclusion provisoire, les scénarios quant à l'avenir du modèle social européen...

Deux questions ont été posées à propos des effets du dernier élargissement de l'Union européenne : comment a évolué la carte de l'hétérogénéité sociale au sein de l'Union à 25, et quels sont les effets que cette nouvelle *donne* a d'ores et déjà induits en matière d'IDE à l'intérieur des nouvelles frontières de l'Europe, et donc du point de vue des délocalisations d'activités ? De toute évidence, les enseignements issus de l'expérience empirique des années 90 ne sont pas aisément transposables aux années futures, mais on peut cependant extraire et interpréter de façon prospective certaines tendances en cours.

Sur le premier plan, si l'élargissement contribue de toute évidence à l'accentuation des écarts de niveaux de revenu, mais aussi à un renforcement de l'hétérogénéité sociale au sein de l'Union, cela ne conduit pas à l'émergence d'un nouveau modèle social à l'Est. On est plutôt en présence d'une accentuation des polarisations préexistantes au sein d'un espace social européen déjà soumis à des forces endogènes de transformation, le modèle latin se trouvant de plus en plus contesté par le modèle continental anglo-saxon, sans que le modèle scandinave soit en mesure de s'étendre ou d'élargir son attractivité. Autant à l'Ouest que, désormais, à l'Est de l'Union, le modèle social européen des années 2010-2020 a toutes chances de ne pas ressembler à celui que nous connaissons aujourd'hui, tout particulièrement si le contexte macroéconomique de croissance molle, voire de stagnation, continue de s'imposer, surtout dans la zone euro.

S'agissant des craintes de délocalisations massives en réponse au *dumping social* qu'auraient déjà exercé les PECO dans la phase de pré-adhésion, et donc au cours de la seconde moitié de la décennie 90, notre analyse ne valide pas cette hypothèse. Si les IDE européens se sont beaucoup développé en direction des PECO, ils ont répondu à l'effet d'aubaine des privatisations et ils s'apparentent très largement à des IDE de pénétration des marchés, plus qu'ils ne résultent des stratégies d'intégration verticale des firmes européennes. D'ailleurs, la très nette réduction des entrées nettes de capitaux à long terme dans ces pays (21 milliards de dollars d'IDE en 2003, contre 31 milliards en 2002) semble confirmer ce scénario si ce palier se maintient. Toutefois, il est difficile d'évaluer l'ampleur des délocalisations futures à l'Est sans, en même temps, poser la question du rythme de *rattrapage* que parviendront à assurer les nouveaux membres de l'Union, et celle du devenir à moyen et à long terme de l'Europe sociale. De ce point de vue, les scénarios ne manquent pas.

En se limitant à la dimension sociale de l'Europe, et en croisant relations professionnelles et espace de solidarité, sous l'angle des tendances plus ou moins nationales ou *européanisées*, J. MAURICE [1999] définit ainsi quatre scénarios, qui vont de l'*Europe sociale fractionnée*, en passant par l'*Europe sociale concurrentielle*, ou encore l'*Europe sociale solidaire dans la différence* pour en arriver, enfin, à l'*Europe sociale intégrée*. De façon plus extensive, croisant le modèle politique (fédéralisme) et le modèle fiscal et financier pour caractériser la dimension sociale et l'égalisation des conditions de vie, B. THERET [2002] construit lui aussi quatre scénarios pour l'Europe politique et sociale, en fonction de la plus ou moins grande convergence des modèles sociaux nationaux.

Incontestablement, l'intégration des PECO a contribué à accentuer la déformation du modèle social européen et à renforcer en son sein la part occupée par les modèles sociaux caractérisés à la fois par des dépenses publiques réduites et par l'acceptation d'inégalités importantes. A paradigme économique inchangé, et dans le prolongement de notre travail, deux scénarios sont envisageables. Ils ont en commun un modèle social à l'Est qui converge, soit vers le modèle anglo-saxon, soit vers une hybridation des différents modèles existants, à l'exclusion du modèle scandinave.

Le scénario du rattrapage, largement développé par la Commission, reprend la logique néo-fonctionnaliste de l'engrenage. Il repose sur l'hypothèse de la convergence des pays de l'Est, induite par les effets conjoints de l'arrimage à l'Union, de la dynamique de libéralisation et d'ouverture, et du développement des IDE. Mais il est douteux que le scénario irlandais, ce faisant, puisse se renouveler, autant à cause de la masse considérable des transferts d'épargne requis qu'à cause des réactions politiques que susciterait une telle dynamique des IDE intra-européens de pénétration des marchés ou de délocalisation parmi les pays de la *vieille Europe*. Ce scénario est également rendu très improbable à cause du faible niveau de redistribution communautaire vers l'Est qu'implique désormais le plafonnement durable du budget européen et des Fonds structurels. Or, l'ampleur du rattrapage et de la transition d'un ensemble d'économies, encore largement agricoles pour certaines, pensons à la Pologne, vers un modèle industriel et une économie de services, ne peut pas résulter des seules forces de l'intégration par le marché.

Dans ces conditions, le scénario d'une Europe à géométrie variable reste le plus probable. Prenant acte d'une hétérogénéité économique et sociale durable, difficile à réduire, l'Union européenne abandonnerait alors son objectif de cohésion économique et sociale et se réduirait à un marché.

BIBLIOGRAPHIE

A. T. KEARNEY, 2003, "The Outsourcing Shuffle", *Executive Agenda*, Vol. VI, N° 3.

A. T. KEARNEY, 2004, *Selecting a Country for Offshore Business Processing: Where to Locate?*, ATKearney.Com.

ARTHUIS J., 1993, *Rapport d'information du Sénat sur l'incidence économique et fiscale des délocalisations hors du territoire national des activités industrielles et de services*, Paris.

AUBIN C., BERDOT J.-P., GOYEAU D., LEONARD J., 2005, *Le rôle des effets de change sur l'investissement direct étranger : analyse comparative des investissements américains et européens dans les PECO*, Communication au Colloque international The New Frontiers of European Union, Marrakech, 16-17 mars.

BEVAN A., ESTRIN S., 2000, *The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies*, CEPR Discussion Paper, N° 2638.

BHAGWATI J., PANAGARIYA A., SRINAVASAN T., 2004, "The Muddles over Outsourcing", *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 18, N° 4, Fall.

BOS J.-W., VAN DE LAAR M., 2000, *Explaining Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: an Extended Gravity Approach*, Utrecht School of Economics, WP, August.

BOYER R., 2000, *The French Welfare : an Institutional and Historical Analysis in European Perspective*, CEPREMAP WP, 2000-07.

BRACONIER H., K. EKHOLM K., 2001, *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: Employment Effects in the EU*, CEPR Discussion Paper, N° 3052.

BRUSIS M., 1998, *Residual or European Welfare Model? Central and Eastern Europe at the Crossroads*, CAP Working Paper, Munich.

CAVIGLIA G. et al., 2002, "Key features of the financial sectors in EU accession countries", in C. THIMANN, *Financial Sectors in EU Accession Countries*, Frankfurt, European Central Bank, pp. 15-30.

COHU S., LEQUET-SLAMA D., STROBEL P., 2004, « Protection sociale : un aperçu de la situation des dix nouveaux membres de l'Union européenne », *Etudes et Résultats*, n°336, MIRE-DREES, août.

COMMISSION EUROPEENNE, 2004, *Rapport du groupe de haut niveau sur l'avenir de la politique sociale dans une Union élargie*, Emploi et affaires sociales, DGV, Bruxelles.

COMMISSION EUROPEENNE, 2005, *Communication de la Commission sur l'Agenda social*, Bruxelles.

DEACON B. et al., 1997, *Global Social Policy : International Social Organisations and the Future of Welfare State*, Sage Publications, London.

DUPUCH S. 2003, *Quels impacts des délocalisations sur les conditions sociales dans l'Union européenne élargie ?*, CGT-FO, Paris, novembre.

- DUPUCH S., C. MILAN, 2003, *Les déterminants des IDE européens dans les PECO*, WP, CEPN, N° 2003-07.
- EBBINGHAUS B., 1999, "Does a european social model exist and can it survive ?", in HUEMER G. et al. (ed.), *The Role of Employer Association in Labour Unions in EMU*, Aldershot, Ashgate Press.
- EHREL C., PALIER B., 2003, « Les dynamiques de l'Europe sociale et l'Europe de l'emploi, à l'heure de la méthode ouverte de coordination : persistances et convergences », in EUZEBY C. et al., *Mondialisation et régulation sociale*, L'Harmattan.
- ESPING-ANDERSEN, G., 1999 (1990), *Les trois mondes de l'Etat-Providence : Essai sur le capitalisme moderne*, Coll. Le Lien social, PUF.
- ESTEVEZ-ABE M., IVERSEN T., SOSKICE D., 2000, *Social protection and the formation of skills: A reinterpretation of the welfare state*, paper presented at Wiener Inequality & Social Policy Seminar, March 13, Harvard University.
- EUROPEAN COMMISSION, 2001, *Study on the Social Protection Systems in the 13 Applicant Countries, Synthesis Report*, DGV, Brussels.
- EUROPEAN COMMISSION, 2003, *Social Protection in the 13 Candidates Countries, a Comparative Analysis*, DG V, Brussels.
- FERRERA M., 1996, "The Southern Model of Welfare in Social Europe", *Journal of European Social Policy*, 6 (1), pp .17-37.
- FONTAGNE L., LORENZI J.-H., 2005, *Désindustrialisation, délocalisations*, Rapport du CAE, Paris.
- FUJITA M., KRUGMAN P., VENABLES A., 1999, *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, The MIT Press.
- GAO T., 2003, "Multinational Activity and Country Characteristics in OECD Countries", *Applied Economics Letters*, Vol. 10.
- GRIGNON F., 2004, *Rapport d'information du Sénat sur la délocalisation des industries de main-d'œuvre*, Paris.
- HALL P., SOSKICE D., 2001, *Varieties of Capitalism, The Institutional Foundation of Comparative Advantage*, Oxford University Press, Oxford.
- HANSMANN R., 2001, « La gestion du risque social : un cadre théorique pour la protection sociale », in PALIER B., VIOSSAT L.-C. (dir.), *Politiques sociales et mondialisation*, Ed. Futuribles, Paris.
- HOLLAND D., PAIN N., 1998, *The Diffusion of Innovation in Central Eastern Europe: a Study of the Determinants and Impact of Foreign Direct Investment*, NIESR WP, N° 137.
- IVERSEN T., WREN A., 1998, "Equality, Employment and Budgetary Restraint : the Trilemma of the Service Economy", *World Politics*, pp. 507-546, n°50.

- KONINGS J., 2003, *Are Wage Cost Differentials Driving Delocalisations?*, LICOS Discussion Paper, N° 134, Université Catholique de Louvain.
- LENOIR D., 1994, *L'Europe sociale*, Coll. Repères, La Découverte, Paris.
- MANKIW N., FORBES K., ROSEN H., 2004, *Testimony before the Joint Economic Committee. The Economic Report of the President*, US Congress, February.
- MARKUSEN J., VENABLES A., 1998, "Multinational Firms and the New Trade Theory of International Trade", *Journal of International Economics*, Vol. 46, N° 2.
- MATH A., VIPREY M., 2004, « Quelle intégration économique et sociale pour les pays entrants ? », *Chronique Internationale de l'IRES*, n°88, mai.
- MAURICE J. (dir.), 1999, *Emploi, négociations collectives, protection sociale : vers quelle Europe sociale*, Commissariat Général du Plan, La Documentation Française, Paris.
- PEAUCELLE I., PETIT P., 1991, « La gestion du rapport salarial : une modélisation du rôle des incitations et des institutions », *Revue Economique*, 42 (3), p. 493-419.
- PELLNY M., HORTSMANN S., 2003, "Outlook : Enlargement and Social Protection", in *European Commission, Social Protection in the 13 Candidates Countries, a Comparative Analysis*, pp. 233-264, DG V, Brussels.
- POCHET P., 2003, « Protection sociale et Union européenne : l'émergence d'un nouvel agenda, le cas des pensions », in EUZEBY C. et al., *Mondialisation et régulation sociale*, L'Harmattan.
- PORTE (de la) C., « Enjeux et perspectives de la dimension sociale de l'élargissement », *Revue Belge de Sécurité Sociale*, vol. 43, pp. 253-273.
- RESMINI L. 2000, "The Determinant of Foreign Investment in CEEC's. New Evidence from Sectoral Patterns", *The Economics of Transition*, Vol. 8, N° 3.
- RICHEZ-BATTESTI N., 2002, L'Europe sociale existe-t-elle ?, in FARVAQUE E., LAGADEC G., Ed., *Intégration économique européenne : problèmes et analyses*, De Boeck Université.
- RICHEZ-BATTESTI N., KOULINSKY A., 2000, Existe-t-il un arbitrage emploi-protection sociale dans l'Union Economique et Monétaire, in SIGG R., BEHRENDT C., *La sécurité sociale dans le village global*, pp. 399-431, Peter Lang.
- ROUSTAN M., 2004, *Rapport d'information de l'Assemblée Nationale sur la désindustrialisation du territoire*, Paris.
- SCHMÄEL W., HORTSMANN S., 2002, *Transformation of Pensions System in Central and Eastern Europe*, Edward Elgar.
- SCHNEIDER F., 2002, *The Size and the Development of the Shadow Economies of 22 Transition and 21 OECD Countries*, IZA Discussion Paper, n° 514, Bonn, June.
- STANDING G., ALBER J., 2000, "Social Dumping, Catch-up, or Convergence? Europe in a Comparative Global Context", *Journal of European Social Policy*, vol. 10, n°2.

STANDING G., 1996, "Social Protection in Central and Eastern Europe : a Tale of Slipping Anchors and Tom Safety Nets, in ESPING-ANDERSEN G., *Welfare States in Transition : National Adaptations in Global Economies*, Sage Publications, London.

THERET B., 2002, *Protection sociale et fédéralisme. L'Europe dans le miroir de l'Amérique du Nord*, PIE Peter Lang et PUM, Bruxelles et Montréal.

TITMUSS R.M., 1974, *Social Policy : an Introduction*, Allen and Unwin, London.

TOCHEVA D., 2001, *Les enjeux sociaux de la protection sociale dans le processus d'élargissement européen, le cas de trois pays candidats, Pologne, Hongrie, Estonie*, Rapport de recherche, DREES/MIRE, Paris.

UNCTAD, 2004, *World Investment Report, The Shift Towards Services*, United Nations, New York and Geneva.

VAUGHAN-WHITEHEAD D., 2003, *EU Enlargement versus Social Europe? The Uncertain Future of the European Social Model*, Edward Elgar, Cheltenham.

WORLD BANK, 2001, *Social Protection Sector Strategy Paper. From Safety Net to Spring Board*, Washington.

YEAPLE S., 2003, "The Complex Integration Strategies of Multinationals and Cross Country Dependencies in the Structure of Foreign Direct Investment", *Journal of International Economics*, Vol. 60, N° 3,

Annexe 1 - Définitions et sources des données utilisées dans l'ACP

Système de Relations de travail

RP1 Taux d'encadrement = (directeurs, cadres, personnel administratif) / (ouvriers + travailleurs de services); calculs à partir de la base de données : Annuaire des statistiques du travail, ILO.

RP2 Taux de couverture conventionnelle; part de la force de travail dont les salaires sont déterminés par une négociation collective centralisée ; Plus le score est élevé, moins la fixation des salaires est déterminée par des négociations collectives centralisées ; source : www.freetheworld.com.

LM1 Degré de réglementation du marché du travail : plus le score est élevé, moins le marché du travail est réglementé. Indice composé de : l'impact du salaire minimum, les pratiques d'embauche et de licenciement, le degré de couverture conventionnelle des accords centralisés sur les salaires, le degré d'incitation de l'assurance chômage et, l'importance du recours aux conscrits pour constituer le personnel militaire ; source : www.freetheworld.com.

LM2 Solde migratoire annuel (différence entre les entrées et les sorties) par milliers d'habitants; source : Commission Européenne, *La situation sociale dans l'UE, 2004*.

LM3 Flexibilité dans les pratiques d'embauche et de licenciement : plus l'indice est élevé, plus la flexibilité est grande ; source : www.freetheworld.com.

LM4 Impact d'un salaire minimum sur la détermination des salaires : plus l'indice est élevé, plus l'impact est faible. Le salaire minimum instauré par la loi peut avoir qu'un effet très limité sur les salaires, soit parce qu'il est fixé trop bas, soit parce que la loi n'est pas respectée. Source : www.freetheworld.com.

S1 Indice des salaires ; source: International Monetary Fund, *International Financial Statistics*.

S2 Part des salaires dans l'ensemble des dépenses du gouvernement central ; source : World Bank, *World Development Indicators*.

A1 Accidents du travail graves (indice du nombre d'accidents du travail graves pour cent mille personnes ayant un emploi; 1998=100); source : Commission Européenne, *La situation sociale dans l'UE, 2004*.

A2 Accidents du travail mortels (indice du nombre d'accidents du travail mortels pour cent mille personnes ayant un emploi; 1998=100); source : Commission Européenne, *La situation sociale dans l'UE, 2004*.

Système de redistribution et de protection sociale

E1 Inégalité de répartition des revenus, Q5/Q1 : Ratio du revenu total des 20 % de la population ayant les revenus les plus élevés (quintile supérieur) sur les 20 % ayant les revenus les plus bas (quintile inférieur); revenu = revenu disponible équivalent; source : Commission Européenne, *La situation sociale dans l'UE, 2004*.

E2 Coefficient de Gini du revenu disponible équivalent; source : Commission Européenne, *La situation sociale dans l'UE, 2004*.

E3 Coefficient de Gini du revenu disponible équivalent; source : World Bank, *World Development Indicators*.

E4 Coefficient de Gini du revenu disponibles équivalent ; collecté par : DAUDERSTÄDT M. (2002), « The Enlarging Euroland: Deepening and Widening Unemployment and Inequality ? », Friedrich Ebert Foundation, International Policy Analysis Unit.

E5 Taux de risque de pauvreté avant transferts sociaux : pourcentage des personnes ayant, avant transferts sociaux, un revenu disponible équivalent inférieur au seuil de risque de pauvreté, lequel est fixé à 60 % du revenu disponible médian national ; source : Commission Européenne, *La situation sociale dans l'UE, 2004*.

E6 Taux de risque de pauvreté après transferts sociaux : pourcentage des personnes ayant un revenu disponible équivalent inférieur au seuil de risque de pauvreté, qui est fixé à 60 % du revenu disponible médian national; source : Commission Européenne, *La situation sociale dans l'UE, 2004*.

E7 Écart des rémunérations entre hommes et femmes : écart de rémunération horaire brute moyenne entre hommes et femmes en pourcentage de la rémunération horaire brute moyenne des hommes (la population = tous les salariés de 16 à 64 ans travaillant au moins 15 heures par semaine); source : Commission Européenne, *La situation sociale dans l'UE, 2004*.

PS1 Taille du gouvernement : plus l'indice est élevé, moins la part des dépenses générales du gouvernement sont importantes ; source : www.freetheworld.com.

- PS2** Transferts et subventions en pourcentage du PIB : plus l'indice est élevé, moins la part des transferts et subventions est importante ; source : www.freetheworld.com.
- PS3** Contributions de sécurité sociale en pourcentage des recettes courantes totales; source : World Bank, *World Development Indicators*.
- PS4** Charges fiscales totales en pourcentage du PIB ; source : World Bank, *World Development Indicators*.
- PS5** Impôts sur le revenu, les profits et les dividendes en pourcentage des recettes fiscales courantes ; source : World Bank, *World Development Indicators*.
- PS6** Taux marginal d'imposition sur le revenu supérieur : plus l'indice est élevé, plus le taux marginal est faible et plus son seuil d'application est haut, donc moins l'impôt est progressif ; source : www.freetheworld.com.
- PS7** Degré d'incitation des programmes d'allocations chômage : plus le score est élevé, plus l'attribution des allocations chômage est incitative ; source : www.freetheworld.com.
- PS8** Dépenses sociales en pourcentage du PIB; sources : Eurostat ; Commission Européenne, *La situation sociale dans l'UE*, 2004 ; DREES, Etudes et résultats n°336, 2004.
- PS9** Prestations sociales de vieillesse en pourcentage du PIB; sources : Eurostat ; DREES, Etudes et résultats n°336, 2004.

Système d'emploi

- U1** Taux de chômage total (en pourcentage de la force de travail) ; source : World Bank, *World Development Indicators*.
- U2** Taux de chômage des jeunes (en pourcentage de la force de travail âgée de 15 à 24 ans) ; source : World Bank, *World Development Indicators*.
- U3** Taux de chômage des femmes (en pourcentage de la force de travail féminine) ; source : World Bank, *World Development Indicators*.
- U4** Part des chômeuses dans la population active; source : Commission Européenne, *La situation sociale dans l'UE*, 2004.
- U5** Part des chômeurs âgés : personne de 15 à 64 ans, au chômage depuis 12 mois ou plus en pourcentage de l'ensemble des chômeurs ; sources : UNECE, *Statistical Division* ; OECD *Unemployment Duration and Labour Force Databases*.
- N4** Taux d'emploi public (en pourcentage de l'emploi total) ; source : Annuaire des statistiques du travail, OIT.
- N6** Taux d'emploi à temps partiel des femmes (en pourcentage de l'emploi féminin) ; temps partiel = personnes qui travaillent habituellement moins de 30 heures par semaine ; sources : UNECE, *Statistical Division*.
- N7** Taux d'emploi total (pourcentage d'individus âgés de 15-64 ans ayant un emploi); source : Commission Européenne, *La situation sociale dans l'UE*, 2004.
- N8** Taux de non emploi (= 1-taux d'emploi total) ; source : Commission Européenne, *La situation sociale dans l'UE*, 2004.
- N9** Taux d'emploi des femmes (pourcentage de femmes âgées de 15 à 64 ans ayant un emploi); source : Commission Européenne, *La situation sociale dans l'UE*, 2004.
- N10** Taux d'emploi des travailleurs âgés (proportion de personnes âgées de 55 à 64 ans ayant un emploi); source : Commission Européenne, *La situation sociale dans l'UE*, 2004.
- N11** Part de la force de travail avec un niveau supérieur d'éducation ; source : World Bank, *World Development Indicators*.

Système d'éducation et de formation

- PS10** Dépenses publiques par étudiant de l'enseignement secondaire (définition UNESCO) en pourcentage du PIB *per capita* ; source : World Bank, *World Development Indicators*.
- PS11** Dépenses publiques par étudiant de l'enseignement supérieur (définition UNESCO) en pourcentage du PIB *per capita* ; source : World Bank, *World Development Indicators*.
- PS12** Dépenses publiques d'éducation en pourcentage du PIB ; source : World Bank, *World Development Indicators*.

PS13 Education et formation tout au long de la vie : pourcentage de la population âgée de 25 à 64 ans ayant participé à une formation ou à un enseignement au cours des quatre semaines précédant l'enquête, en 2002; source : Commission Européenne, *La situation sociale dans l'UE*, 2004.

PS14 Niveau d'instruction des jeunes : pourcentage de la population de 20 à 24 ans ayant atteint au moins le niveau secondaire supérieur (définition UNESCO); source : Commission Européenne, *La situation sociale dans l'UE*, 2004.

Indicateurs de performances économiques

N1 Part de l'emploi agricole dans l'emploi total ; source : World Bank, *World Development Indicators*.

N2 Part de l'emploi industriel dans l'emploi total ; source : World Bank, *World Development Indicators*.

N3 Part de l'emploi de service dans l'emploi total ; source : World Bank, *World Development Indicators*.

PE1 Indicateur de Développement Humain (IDH); source : Nations Unies, *Rapport mondial sur le développement humain*.

PE2 Inflation : variations annuelles en pourcentage de l'indice des prix à la consommation; sources : UNECE, *Statistical Division*.

PE3 Indice des prix à la consommation, 1995 = 100 ; source : World Bank, *World Development Indicators*.

PE4 Taux de croissance annuel du PIB ; source : World Bank, *World Development Indicators*.

PE5 Taux de croissance annuel du PIB *per capita* ; source : World Bank, *World Development Indicators*.

Indicateurs d'Investissements Directs Etrangers (IDE)

IE1 IDE, entrées nettes en US dollars courant ; source : World Bank, *World Development Indicators*.

IE2 IDE, entrées nettes en pourcentage du PIB ; source : World Bank, *World Development Indicators*.

IE3 IDE bruts en pourcentage du PIB : somme des valeurs absolues d'IDE entrants et sortants enregistrés dans le compte financier de la balance des paiements ; source : World Bank, *World Development Indicators*.

IE4 Flux nets d'IDE en provenance des USA, en millions d'écus (jusqu'au 31/12/98) et d'euros (à partir du 1/01/99); source : Eurostat.

IE5 Flux nets d'IDE en provenance de la zone euro, en millions d'écus (jusqu'au 31/12/98) et d'euros (à partir du 1/01/99); source : Eurostat.

IE6 Flux nets d'IDE en provenance de l'UE15, en millions d'écus (jusqu'au 31/12/98) et d'euros (à partir du 1/01/99); source : Eurostat.

IE7 Intensité des IDE : moyenne des flux d'IDE sortants et entrants divisée par le PIB et multipliée par 100; source : Eurostat.

KM Distances kilométriques entre Bruxelles et les capitales des PECO; source : www.ephemeride.com/distancevilles.jsp

Annexe 2 - L'Analyse factorielle en Composantes Principales (ACP)

L'ACP a pour objectif d'extraire l'information d'une base de N individus dont on connaît K caractéristiques. Dans l'espace de dimension $N \times K$, la base forme un nuage de points. Le principe est de réduire la dimension de l'espace et d'améliorer la lisibilité des données, en projetant le nuage sur un plan. Ici, les N individus sont les pays-années, et les K variables sont les indicateurs et données statistiques, présentés ci-dessus, et utilisés par sous-ensembles dans les différentes estimations. Pour dresser la cartographie de l'hétérogénéité sociale, seules les variables des systèmes de relations du travail, d'emploi, de redistribution et protection sociale et d'éducation ont été sélectionnées. A ces dernières ont été ensuite ajoutées les indicateurs de performance économique afin d'établir la cartographie de l'hétérogénéité économique et sociale. Enfin, seules les variables relatives aux IDE et aux distances géographiques ont servies à déterminer la répartition des IDE selon les pays.

Sur le plan factoriel, plus les individus sont proches, plus ils se ressemblent eu égard aux caractéristiques les plus pertinentes, c'est-à-dire à celles qui servent à qualifier les axes factoriels. Ainsi, deux pays-années peuvent être accolés sur un plan particulier, et s'opposés aux extrêmes sur un autre plan. Sur chaque plan, les individus situés au voisinage de l'origine ne sont pas expliqués par les axes de projection. *A contrario*, les individus les plus éloignés du centre sont les mieux représentés et sont ceux qui permettent de nommer les axes.

Les axes successifs caractérisent le nuage de points à hauteur de leur contribution à la variance totale. Partant, ce sont les pays dont les caractéristiques se distinguent le plus de celles des autres qui introduisent une source de variance importante, et qui contribuent fortement à la définition des axes. Le premier axe met en exergue les différences les plus frappantes entre les individus, tandis que les axes suivants permettent de nuancer l'analyse en révélant des oppositions plus subtiles.