Sommaire

Dans quelle mesure l'« Europe sociale » est-elle un problème ? . .1

1. Potentiel, environnement et survie 2
   Première phase 5
   Deuxième phase 5

2. Instantané du processus 6

3. Quelques leçons élémentaires 11

4. Politiques publiques 13

5. Fausses pistes 16

6. Des politiques industrielles pertinentes 17

7. Enseignements en termes de politiques publiques 18

8. L'« Europe sociale » 19

Commentaires de Jean Pisani-Ferry 22

Références bibliographiques 30

Ce texte a été publié par Policy Network en novembre dernier.
La Fondation Jean-Jaurès tient à remercier Vincent Champain pour sa contribution à la traduction de cette note.

Mondialisation : une perspective européenne

JOHN SUTTON

Dans quelle mesure l'« Europe sociale » est-elle un problème ?

L'objet de cette note est de démontrer que la préférence affichée par de nombreuses économies européennes pour un niveau élevé de protection sociale ne constitue pas un problème en soi. Bien davantage, les problèmes auxquels nous sommes confrontés apparaissent parce que ces options politiques en faveur d'une forte protection sociale impliquent généralement toute une série de décisions politiques défavorables au marché, notamment en matière de régulation du secteur privé et d'accompagnement des restructurations, ou dans le domaine du droit du travail et de la protection de l'emploi. Ces derniers aspects sont fondamentaux, car si la protection sociale est généreuse, il faut en contrepartie disposer d'un secteur privé dynamique dont le potentiel soit en phase avec celui de la concurrence mondiale, afin de générer des revenus suffisants pour financer le modèle social.

Plus le niveau de protection sociale sera élevé, plus il sera nécessaire d'avoir des politiques favorables au marché dans les secteurs clés. Ce n'est donc pas l'« Europe sociale » qui pose problème, même s'il y a en effet un problème, qui risque probablement de devenir plus critique dans une partie des principales économies européennes dans la décennie à venir.

L'ouverture au marché des économies indienne et chinoise depuis le début des années 1990 offre des opportunités considérables au sein même de ces pays, mais aussi pour l'économie mondiale. Pourtant, le débat européen s'est focalisé, certes, sur les opportunités offertes aux exportateurs européens, mais surtout sur les conséquences négatives, pour les entreprises européennes, d'une concurrence de la part « d'importateurs à bas coût ». Tandis que les consommateurs européens profitent de ces opportunités, les responsables politiques européens s'inquiètent de plus en plus des emplois perdus à cause des « délocalisations ».

Dans cet article, je voudrais prendre un peu de recul par rapport aux gros titres consacrés récemment par la presse aux importations de prêt-à-porter chinois et aborder plusieurs tendances de l'économie mondiale des dernières décennies. A mes yeux, ce n'est pas la « concurrence des pays à bas salaires » qui constitue le cœur du problème. Pour appuyer mon propos, je commencerai par quelques remarques préliminaires sur l'entreprise et sur ce qui, en fonction du contexte, la fait prospérer ou décliner.

1. POTENTIEL[1], ENVIRONNEMENT ET SURVIE

Je vais devoir, j'en ai bien peur, recourir à un peu de terminologie. Le succès et la survie d'une entreprise dépendent de trois éléments que nous pouvons rassembler sous le terme de « potentiel ». Le premier et le plus évident de ces éléments est son niveau de productivité, c'est-à-dire sa capacité à transformer, grâce à la main-d'œuvre, les matières premières en produits finis. Le second élément de ce « potentiel » est lié à ce que produit l'entreprise : cela comprend des aspects tels que le design, les performances techniques ou l'image de la marque, qui augmentent le prix que les clients sont prêts à payer pour ses produits, par rapport à ceux de ses concurrents. Plus simplement, on pourra parler de « qualité » (subjective). Ces deux premiers éléments forment le potentiel « présent » d'une entreprise et c'est ce potentiel présent, *par rapport à celui de ses rivales*, qui détermine son succès sur le marché – que l'on mesure ce succès par l'emploi, la part de marché ou la rentabilité. (Pour le moment, nous nous limiterons à ces deux aspects du potentiel ; je reviendrai dans la section 3 sur le troisième et dernier élément, qui est lié à la manière dont le potentiel présent de l'entreprise se développe au cours du temps.)

Dans le contexte mondialisé d'aujourd'hui, la survie et le succès d'une entreprise dépendent à la fois de son potentiel et des conditions propres au pays ou à la région où l'entreprise est située. Deux de ces conditions comptent particulièrement : le niveau de salaire (réel) local et l'environnement économique local (c'est-à-dire le « coût de faire des affaires » ou, selon la terminologie de la Banque mondiale, le « climat d'investissement »).

En guise de point de référence, commençons par nous demander comment les choses fonctionneraient si toutes les entreprises produisaient des produits standardisés et indifférenciables, afin d'écarter, dans un premier temps, la question de la qualité pour n'examiner que les différences de potentiel qui reflètent des différences de productivité. Tout se passerait alors de manière à la fois simple et familière.

Dans des conditions de libre échange et de marché du travail flexible, les taux de change s'ajusteront pour répartir l'activité

1 - J. Sutton emploie le terme de *« capability »* (NdT).

économique entre les pays selon le scénario classique des « avantages comparatifs » : chaque pays finit par faire ce qu'il peut produire *relativement bien*. L'idée principale est alors celle selon laquelle *des salaires faibles peuvent compenser une faible productivité.* Une faible productivité des entreprises d'un pays donné se reflétera dans des niveaux de salaires plus faibles – mais avec un revers à la médaille : les entreprises peuvent survivre, soutenues par la faiblesse des niveaux de salaires de leur pays, même si leur productivité est extrêmement faible.

Revenons maintenant à un cadre « réaliste », dans lequel les entreprises se distinguent non seulement en termes de productivité, mais aussi en termes de qualité. Ce qui est nouveau, c'est un changement simple mais crucial par rapport au schéma précédent en termes d'adaptation de l'économie mondiale : alors que des salaires faibles peuvent compenser complètement les écarts de productivité, ils ne peuvent faire mieux que compenser partiellement les écarts de qualité. La raison en est simple : pour importante que soit la baisse des niveaux de salaires, il y a une limite basse au prix auquel le produit peut être proposé, fixée par le coût des composants ou des matières premières requis pour sa production. Supposons maintenant que le prix chute au niveau le plus bas possible : compte tenu des prix et du niveau de qualité proposés par les entreprises et les pays concurrents sur les marchés mondiaux, il y aura un seuil de qualité au-dessous duquel les entreprises des pays « à bas salaires » ne peuvent rien vendre du tout. En d'autres termes, il existe une sorte de « fenêtre de qualité » par laquelle il faut passer avant de vendre quoi que ce soit.

Tout cela peut sembler un peu obscur, mais nous en sommes maintenant à un point déterminant. En effet, le processus de développement industriel et de mondialisation qui a mis l'Inde et la Chine sur le devant de la scène est un processus qui comprend les deux phases suivantes.

Première phase :

En rejoignant l'économie mondiale, les nouveaux pays industrialisés ont d'abord un impact sur des secteurs qui mobilisent relativement peu de technologie mais une main-d'œuvre importante et non qualifiée, comme le prêt-à-porter et le textile, où un coût du travail réduit leur confère un avantage comparatif majeur. L'impact le plus significatif de la Chine sur l'économie mondiale jusqu'à la fin des années 1990 s'est ainsi porté sur des secteurs de cette nature.

Pour les économies en développement, cependant, cette première phase s'accompagne de sévères dysfonctionnements dans d'autres secteurs de l'économie, puisque l'ouverture du marché implique que les secteurs « intermédiaires » subissent une nouvelle concurrence de la part de pays dont le niveau élevé de coûts salariaux est plus que contrebalancé par des « niveaux de qualité » plus élevés[2].

Deuxième phase :

Tous les pays industrialisés se trouvent confrontés à un défi majeur : opérer une transition vers des produits d'exportation qui sont technologiquement plus sophistiqués et pour lesquels le niveau de qualité constitue la clé du succès. Cela demande, de la part des entreprises nationales, des efforts considérables pour élever la qualité de leurs produits à des niveaux comparables à ceux de la concurrence internationale.

Des événements récents ont focalisé notre attention sur les conséquences de l'arrivée de la Chine dans le secteur du prêt-à-porter, suggérant que le scénario que nous vivons actuellement est celui où la Chine (et peut-être l'Inde) en est toujours à la première phase de cette évolution. Cette vision est profondément trompeuse : comme le montre ce qui suit, le passage à la deuxième phase s'est déjà opéré durant la dernière décennie à la

2 - L'Inde, en ayant évolué vers l'économie de marché sur une courte période au début des années 1990, a souffert de bouleversements majeurs de ce type tout au long de la décennie. L'industrie de la machine-outil a perdu la plus grosse partie de son marché intérieur au profit d'importations de Taiwan et d'ailleurs pendant les années 1990, et c'est seulement à la fin de la décennie qu'elle a regagné une bonne partie du terrain perdu (Sutton, 2001). En Chine, où cette évolution s'est opérée de manière progressive, les chocs de ce type à l'échelle d'un secteur économique furent moins flagrants mais des disparités régionales sérieuses sont apparues, avec l'Est et le Sud-Est qui s'en tirent en moyenne plutôt bien, tandis qu'ailleurs des suppressions d'emploi spectaculaires se sont produites quand les grandes entreprises à capitaux publics ont réduit leur activité et restructuré.

fois en Chine et en Inde. Avant cela, cependant, il peut être intéressant de nous interroger sur la raison de cette attention portée aux problèmes de la première phase. La raison en est simple : parce que les flux commerciaux de ce type sont fortement liés aux différences de salaires, les pays à hauts revenus ont toujours adopté des mesures de protection fortes contre eux. Ce sont les pressions jusqu'alors contenues, et relâchées avec la fin de l'« Accord multifibres », qui ont conduit au déferlement actuel dans les échanges commerciaux.

Ceux qui en ont subi les conséquences négatives principales sont les économies à bas salaires d'Asie du Sud-Est, dont les quotas avaient jusqu'à présent protégé le niveau d'exportations vis-à-vis des niveaux de salaires chinois encore plus faibles. Les pressions à l'ajustement sur les producteurs de l'Europe du Sud sont de même nature, mais les niveaux de protection sociale et la santé relative d'autres secteurs industriels y rendent ces pressions bien plus supportables qu'en Asie du Sud-Est.

Mais revenons à notre sujet : comme point de départ, je considère que le véritable enjeu pour l'Union européenne est la concurrence de l'Inde et de la Chine qui, pendant la prochaine décennie, sera stimulée par une sérieuse avancée de leur part en termes de qualité comme en termes de productivité, et que pratiquement tous les secteurs industriels seront touchés par cette concurrence. Pour savoir où nous nous situons actuellement par rapport à cette perspective, regardons d'abord en arrière et examinons certaines tendances apparues durant les années 1990.

2. INSTANTANE DU PROCESSUS

Les triangles de la figure n° 1 sont une représentation du paysage économique. Chaque secteur économique est représenté par un point dans le triangle. La position de chaque point est

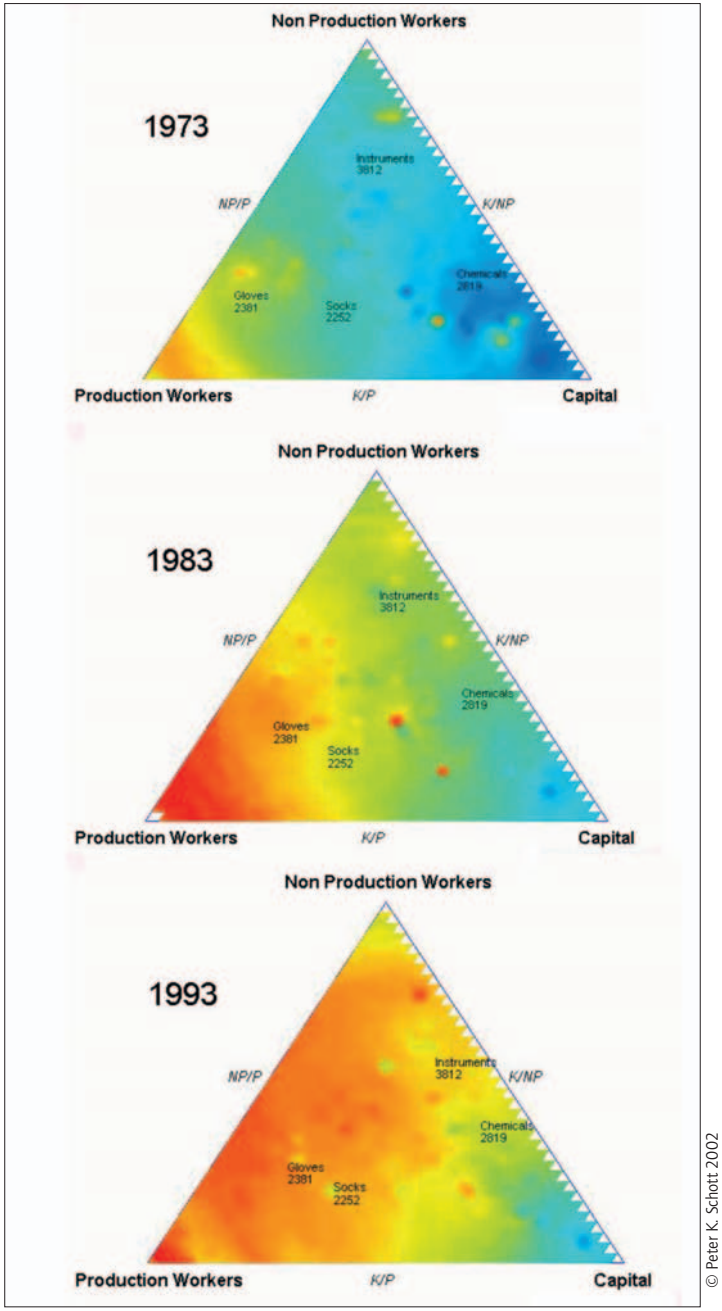

Figure 1 : L'étude de Schott-Bernard

© Peter K. Schott 2002

déterminée par la façon dont ses coûts se répartissent entre trois éléments : le travail « directement productif » (c'est-à-dire d'exécution), le travail « indirectement productif » (c'est-à-dire technique et d'encadrement) et les biens d'équipement.

Les points les plus proches du coin inférieur gauche représentent les secteurs les plus intensifs en main-d'œuvre ; les plus intensifs en capital se situent dans le coin inférieur droit et la partie supérieure comporte les secteurs les plus intensifs en recherche et développement. Ainsi, on trouve le prêt-à-porter en bas à gauche, la chimie en bas à droite et les logiciels informatiques en haut.

Les données de ce schéma ont été produites par Peter Schott, de l'université de Yale, et par Andy Bernard, de l'université de Pennsylvanie ; elles correspondent aux produits manufacturés américains pendant la période 1973-1993 et montrent dans quelle mesure les importations des « pays à bas coût » ont pénétré différents secteurs au cours du temps (Schott and Bernard, 2005 ; les pays « à bas coût » sont définis comme ceux qui ont un PIB par habitant inférieur à 5 % du niveau américain en 1973, ce qui comprend la Chine et l'Inde).

La couleur du point représentant chaque secteur correspond au taux de pénétration des importations provenant de ces pays ; un « lissage » de ces couleurs est utilisé pour montrer la couleur moyenne des points dans chaque partie du triangle. Une couleur bleue indique une absence de pénétration[3], une couleur rouge une pénétration totale (la séquence est : bleu, vert, jaune, orange, rouge). Si l'on regarde le triangle supérieur, qui décrit la situation en 1973, on constate que la pénétration de ces importations provenant des pays à bas coût est très faible et que cette pénétration est alors limitée au coin inférieur gauche du triangle, qui correspond aux secteurs intensifs en main-d'œuvre peu qualifiée.

3 - La pénétration est mesurée de la façon suivante : dans le système de classification industrielle, un secteur industriel est défini par un code à quatre chiffres, tel que, par exemple, 3811 pour « Ingénierie et instruments scientifiques ». Chacun de ces secteurs rassemble plusieurs « groupes de produits », eux-mêmes référencés par un code à cinq chiffres. Ainsi, l'entrée 3811 contient, par exemple, le groupe de produits 38111 « Instruments aéronautiques, navals et de navigation, et systèmes de pilotage automatique ». Le taux de pénétration exprimé par les couleurs du triangle est mesuré par la fraction des groupes de produits de l'industrie pour lesquels on enregistre des importations en provenance des pays à bas coût.

Si l'on suit le cours des événements durant les deux décennies suivantes (le triangle central et le triangle inférieur), nous constatons que, dès 1993, l'étendue de la pénétration des importations était extrêmement importante, sauf pour les industries les plus intensives en capital (par exemple, la forte poussée de la Chine dans le secteur chimique n'en est qu'à ces débuts). La pénétration est pourtant presque complète dans les secteurs relativement « high tech », au sommet du triangle – et c'est un point déterminant pour la suite de mon propos. La leçon principale que je voudrais en tirer concerne cependant la dernière année examinée, 1993. Les schémas montrent clairement que le processus de renforcement de potentiel et de développement de la qualité était déjà fortement entamé dans ces pays au début des années 1990. Quelle a ensuite été leur progression pendant la décennie suivante ?

Nous pouvons répondre à cette question en examinant le détail des études comparatives des performances de chaque secteur économique. Les différences sont ici énormes d'un secteur économique à un autre – et elles reflètent, à un degré important, des différences dans la manière dont le potentiel est transféré d'une entreprise à l'autre au niveau mondial.

Pour comprendre ce qui est ici en jeu, penchons-nous sur le cas de deux secteurs qui constituent, à cet égard, des extrêmes opposés.

• Dans l'industrie automobile, les processus de production sont standardisés au niveau mondial et tous les constructeurs automobiles internationaux ont, depuis plus de deux décennies, adopté des processus et des procédures de production similaires, à la fois dans les usines automobiles et, ce qui est crucial, chez leurs équipementiers (directs). Dans ce secteur, le transfert de savoir-faire est remarquablement efficace et passe par un canal privilégié, celui de l'interaction entre le constructeur automobile et ses fournisseurs. Comme les constructeurs ont mis en place de

nouvelles usines en Chine et en Inde, le transfert de savoir-faire aux équipementiers et aux assembleurs locaux fournissant ces nouvelles usines a été remarquablement rapide – et cette nouvelle génération d'équipementiers a, à son tour, commencé à fournir des composants de meilleure qualité à des prix compétitifs aux constructeurs automobiles nationaux qui étaient restés sur le marché[4]. Il en résulte que les constructeurs automobiles chinois et indiens sont maintenant approvisionnés par des fournisseurs dont la qualité se rapproche des meilleurs standards internationaux. Ce progrès en termes de potentiel s'est pratiquement effectué durant la décennie qui a commencé au début des années 1990. Le niveau de qualité désormais atteint en Chine et en Inde amène à penser que le prochain mouvement dans ce secteur sera un mouvement majeur d'exportation vers les marchés occidentaux.

4 - Pour une description complète de ces processus en Chine et en Inde, cf. Sutton (2004).

• A l'autre bout du continuum, on retrouve des industries comme celle de la machine-outil. Ici, il n'y a pas d'interconnections au niveau mondial via les « chaînes d'approvisionnement » du type de celles qui existent pour les constructeurs automobiles. On y retrouve plutôt un nombre important de producteurs indépendants dans le monde, qui n'achètent que des dispositifs de commande numérique et quelques éléments mécaniques essentiels (« vis à bille ») chez des fournisseurs spécialisés. Le renforcement et le transfert de potentiel se font beaucoup moins rapidement dans ce contexte. Les entreprises en Chine et en Inde se reposent, dans une certaine mesure, sur des accords spécifiques avec des constructeurs de machines-outils étrangers qui accordent des licences à des fabricants locaux ; en matière de conseil, elles dépendent également, dans une certaine mesure, des informations fournies par des instituts de recherche publique étrangers. Une bonne partie du développement du potentiel s'effectue pourtant au sein même des entreprises, au fur et à mesure que les ingénieurs de ces entreprises étudient et imitent les modèles de conception des fournisseurs internationaux leaders pour développer leurs propres produits. La vitesse à laquelle se développe le potentiel est alors beaucoup plus lente que dans les secteurs intégrés à l'économie internationale comme l'automobile. Les secteurs de la machine-outil chinois et indiens sont toujours confrontés à l'enjeu du maintien de leur part de marché nationale face à la concurrence intensive des importations ; et leurs perspectives sur les marchés à l'exportation restent peu favorables pour l'instant.

Ces deux secteurs se situent aux deux extrémités du continuum ; entre les deux, on retrouve l'ensemble des industries manufacturières. En examinant ce continuum, on note une différence majeure entre les cas chinois et indien. La vitesse de progression de la Chine dans le renforcement de son potentiel pour les secteurs « intermédiaires » tels que les appareils électroménagers et l'électronique grand public est maintenant bien supérieure à celle de l'Inde, où très peu d'entreprises, que ce soit des entreprises nationales ou des « joint ventures » internationales, semblent présenter de sérieuses perspectives de succès significatifs à l'exportation pour la prochaine décennie (sur le cas chinois, cf. Brandt, Rawski and Sutton, 2005).

Ceci dit, la prochaine décennie verra émerger un paysage d'ensemble où la constitution de hauts niveaux de potentiel en Chine, et dans une moindre mesure en Inde, représentera un sérieux enjeu pour les entreprises européennes, pour l'ensemble du spectre de l'industrie manufacturière. La question cruciale est la suivante : comment les entreprises et les gouvernements européens peuvent-ils le mieux y répondre ?

3. QUELQUES LEÇONS ELEMENTAIRES

Le défi que les entreprises européennes doivent relever n'est pas celui de la « concurrence des bas salaires », mais il repose sur le fait que ces nouveaux pays développés combinent des coûts

salariaux faibles et des normes de qualité qui s'améliorent rapidement pour l'ensemble des industries manufacturières. Le fond du problème ne se situe pas dans la faiblesse des coûts salariaux *per se*, mais dans les niveaux de qualité qui augmentent. Mais il existe un revers à la médaille : de la même manière que des salaires faibles ne peuvent compenser une qualité médiocre, des salaires trop élevés ne doivent pas constituer un obstacle à la réussite une fois que la qualité est bonne.

En effet, c'est le niveau *général* de potentiel d'une économie qui détermine son niveau général de salaires réels ; le processus de renforcement de potentiel qui est maintenant en cours réduira progressivement l'écart des salaires pour l'instant énorme entre ces nouveaux pays industrialisés et leurs concurrents occidentaux. Pour réussir, les entreprises occidentales doivent compenser le niveau actuel de leurs salaires par des niveaux de potentiel plus élevés encore dans une large gamme de secteurs industriels.

De tout cela, je voudrais tirer une leçon principale à partir des triangles de la figure n° 1. Comment, sur cette période de vingt ans, les entreprises américaines ont-elles réagi aux évolutions de l'environnement concurrentiel ? Qui a échoué et qui a survécu ?

Il est évident que des niveaux élevés de productivité et de qualité multiplient les chances de survie. Mais l'apport le plus intéressant de l'étude Schott-Bernard tient à une observation qui va au-delà de ce constat : ce qui caractérisait les « survivants » parmi les entreprises américaines, sur la période où leurs industries étaient confrontées à cette vague d'importations en provenance des pays à bas coût, était leur *capacité d'adaptation*, telle que mesurée par les *évolutions* qu'ils ont effectuées dans la gamme de produits qu'ils fabriquaient. Les survivants sont, avant tout, capables de s'adapter ; ils évoluent de domaines de production où la concurrence devient forte à des domaines où les produits sont nouveaux ou à des secteurs connexes – et c'est cette observation qui nous ramène une fois de plus au concept de « potentiel ».

Ce qui sous-tend, et détermine, le niveau de productivité et de qualité d'une entreprise est, pour le dire en termes les plus simples, l'ensemble des éléments de « savoir-faire » détenus de manière conjointe par les individus qui composent l'entreprise. Mais cet ensemble de savoir-faire partagé déterminera aussi l'efficacité de l'entreprise à se tourner vers la fabrication d'autres produits que ceux qu'elle réalise actuellement. Le troisième élément du potentiel, la capacité d'adaptation, mesure l'aptitude de l'entreprise à élargir, étendre ou modifier la gamme de produits qu'elle fabrique en fonction de l'évolution du contexte.

La survie de chaque entreprise dépend de sa capacité d'adaptation et il en va de même pour la performance de l'économie dans son ensemble. Les ajustements nécessaires sont effectués au sein des entreprises, quand elles font évoluer leur gamme d'activités, ou entre les entreprises, quand des employés ou des groupes d'employés passent d'une entreprise ou d'un secteur à un autre, ou lorsqu'ils créent de nouvelles entreprises. Quelle que soit la manière dont on arrive au résultat, ce type de capacité d'adaptation est un déterminant crucial de la performance. Reste une question : comment peut-elle donc être développée ?

4. POLITIQUES PUBLIQUES

Avant de nous pencher sur cette question, il peut être utile de revenir au concept du « coût de faire des affaires » que j'ai abordé dans la première section. Ce concept fait référence à tous les coûts supportés par une entreprise, exceptés ses investissements, ses coûts salariaux et les coûts de ses matières premières. Ces coûts dépendent de multiples facteurs, qui vont du coût lié au

respect de la réglementation, à un bout du spectre, à la disponibilité des services aux entreprises, aux infrastructures de transport et à l'accès à l'énergie à l'autre bout du spectre. En termes économiques, une baisse de ce « coût de faire des affaires » équivaut à une chute générale du coût moyen pour l'ensemble des entreprises dans l'économie, ce qui, en retour, se traduit par une hausse générale des salaires réels – d'où la place centrale de ce concept dans les débats actuels sur les politiques publiques dans les pays en développement.

Pour l'Union européenne également, cette question fait l'objet d'une attention croissante. Grâce, pour une large part, aux décisions prises par les gouvernements nationaux (par opposition à l'Union européenne elle-même), certains éléments de ce « coût de faire des affaires » ont augmenté d'une manière préoccupante au cours de la dernière décennie. Les inquiétudes portent sur des domaines allant du poids croissant de la réglementation, dans le cas de la Grande-Bretagne, aux charges pesant sur les salaires en Allemagne et à la semaine des 35 heures en France. Mais ce ne sont pas ces éléments du « coût de faire des affaires » qui m'intéressent ici. Je voudrais plutôt mettre en lumière un autre point : le succès des économies européennes à s'adapter aux perturbations commerciales de la prochaine décennie dépendra de manière cruciale de leur aptitude à faire varier leur gamme d'activités dans le temps – aptitude qui, de son côté, dépend de la facilité avec laquelle les individus ou les groupes d'individus aux compétences complémentaires peuvent se déplacer d'une activité à une autre.

A la base, un modèle réussi d'ajustements requiert à la fois des licenciements et des recrutements – et des « coûts de licenciement » élevés sont un obstacle à ce processus. Une plus grande protection de l'emploi est une politique à double tranchant.

Il faut aborder ce point avec précaution : ce n'est pas l'impact de telles mesures de « protection chômage » sur le niveau général du chômage qui pose question. En effet, les analyses théoriques comme les enquêtes empiriques suggèrent l'absence d'effet systématique de cet ordre : si l'on relève le niveau de la protection de l'emploi, on ralentit le taux de pertes d'emplois et le taux de nouvelles embauches, et le résultat sur le niveau général de l'emploi peut aller dans l'un ou l'autre sens.

La question est ici différente : ce que les enquêtes mettent en évidence est un effet systématique sur le taux de rotation des emplois, c'est-à-dire le taux net de passage des salariés d'une entreprise à une autre – et c'est précisément là que la question du marché du travail rejoint notre discussion précédente sur les marchés de produits, c'est-à-dire sur les processus d'ajustement qui doivent s'effectuer au sein et entre les entreprises. Le coût supporté par l'économie dans son ensemble prend la forme d'une baisse des revenus réels par habitant, entraînés par une répartition inadaptée des salariés entre les emplois.

Au final, ce n'est pas la survie d'une entreprise en particulier qui devrait être prise en compte par les politiques publiques, mais bien plutôt la mise en place d'un environnement institutionnel au sein duquel des individus et des groupes d'individus aux compétences complémentaires peuvent à la fois créer de nouvelles entreprises et restructurer les anciennes, permettant ainsi le déploiement efficace du savoir-faire collectif qui constitue la base du potentiel des entreprises, comme celle de la richesse nationale.

Le débat sur les « méfaits de la mondialisation » dans la presse n'a pas suffisamment porté sur cette question déterminante, malgré les discussions sur ces sujets au sein de l'OCDE (1994, 1999) et le rapport Kok de l'Union européenne de 2003 (Union européenne, 2004). L'attention s'est davantage focalisée sur plusieurs fausses pistes, que nous allons désormais examiner.

5. FAUSSES PISTES

La question qui a le plus attiré l'attention des médias est celle de la délocalisation de la production de composants et des services aux entreprises vers les pays à faible coût salarial. Une revendication est ainsi née : les entreprises ne devraient pas délocaliser, mais plutôt faire preuve de « responsabilité sociale » en continuant à s'approvisionner localement.

Une telle politique, si elle était poursuivie, serait extrêmement dommageable : les producteurs européens sont opposés sur la scène internationale à des concurrents américains, japonais ou autres. Le prix des composants et des services réalisés à l'extérieur de l'entreprise représente une fraction substantielle des coûts totaux (un tiers à deux tiers dans la plupart de l'industrie manufacturée, par exemple). L'incapacité à délocaliser entraîne une forte pénalité, qui équivaut à une chute importante de la productivité – le gain à court terme d'une politique d'« approvisionnement local » sera plus que contrebalancé par les pertes d'emplois parmi les producteurs européens de biens finaux devenus de moins en moins compétitifs. Pour le dire crûment, si la Finlande avait imposé une politique d'approvisionnement local, Nokia n'existerait pas[6].

Un paradigme plus pertinent pour l'Europe à cet égard nous est donné par l'exemple de l'entreprise allemande Audi. Se trouvant dans une position difficile au début des années 1990, l'entreprise a implanté une nouvelle usine de moteurs à Györ (Hongrie). Cette usine a sauvé l'entreprise : les coûts ont été réduits à tel point que l'entreprise a pu fonctionner de façon rentable, en même temps qu'elle transférait un potentiel industriel utile à l'économie d'un des pays nouveaux membres. Ce rééquilibrage de la production au sein de l'Union européenne représente une situation gagnant-gagnant et offre un meilleur modèle pour des développements à venir.

6 - Ceci ne signifie pas que l'approvisionnement local est toujours dommageable : il y a par exemple des arguments liés aux secteurs « à potentiel » dans les grandes économies en développement – mais, même dans ce contexte, c'est une approche qui doit être utilisée avec précaution ; pour une discussion, cf. Sutton (2004).

6. DES POLITIQUES INDUSTRIELLES PERTINENTES

Alors comment les pays européens devraient-ils concevoir leurs politiques industrielles ? Le point crucial, ici, est le moins acceptable politiquement et s'illustre bien avec la tentative britannique récente de sauver Rover avec l'aide des Chinois : des politiques industrielles négatives de ce type ont de manière constante prouvé qu'elles étaient à la fois coûteuses et inefficaces.

La première moitié d'une politique industrielle pertinente tient à un mélange d'éducation et de formation, avec des programmes de reconversion, pour former un ensemble de mesures visant à développer la capacité d'adaptation et à réduire le coût de faire des affaires. A ce titre, certains rapports récents, qui ont mis l'accent sur la « formation tout au long de la vie », sont particulièrement pertinents (Union européenne, 2004).

L'autre moitié tient à des politiques « actives » qui favorisent la création, le développement et la croissance de nouvelles entreprises. Certaines économies européennes ont échoué sur un point clé : le fait que l'ajustement des entreprises à l'évolution de l'environnement mondial a été lent et inefficace, en comparaison de leurs homologues américains. Cette différence dans l'efficacité des réponses tient en grande partie aux différences constatées dans l'environnement institutionnel au sein duquel les entreprises évoluent.

Une étude récente de Chris Pissarides a montré que les coûts et les difficultés rencontrés lors de la création d'une nouvelle entreprise étaient le principal facteur explicatif des différences dans les niveaux d'emplois parmi les économies des pays de l'OCDE (Pissarides, 2004).

7. ENSEIGNEMENTS EN TERMES DE POLITIQUES PUBLIQUES

J'ai identifié un certain nombre de politiques publiques d'une importance cruciale pour les processus d'ajustement que les économies européennes devront mettre en œuvre dans la prochaine décennie. Elles mettent en lumière les éléments suivants :

• L'impact d'une « protection de l'emploi » excessive sur la vitesse d'ajustement des entreprises et des travailleurs aux évolutions des marchés ;

• La nécessité de mettre en place des programmes de « formation tout au long de la vie » pour favoriser la capacité d'adaptation ;

• L'importance de minimiser les coûts d'« établissement » liés à la création d'une nouvelle entreprise ;

• La nécessité d'alléger le poids que constitue un environnement réglementaire inapproprié pour les entreprises.

Au-delà de ces éléments, on peut livrer les commentaires suivants relatifs aux politiques publiques :

1. J'ai mis en lumière, dans ce papier, l'importance de la capacité d'adaptation pour la réactivité des entreprises et la question sous-jacente de la capacité d'adaptation du marché du travail. En conséquence, nous sommes condamnés à accepter soit que les marchés du travail restent contraints et stagnants – et nous devons en supporter les conséquences –, soit que leur capacité d'adaptation soit renforcée, mais au prix des turbulences qui vont de pair. Dans ce dernier cas, la demande en faveur de la protection sociale augmentera. La politique sera alors conçue en se focalisant sur la façon de réduire le coût d'une protection effective et de cibler cette protection sur les personnes d'âge intermédiaire. En effet, c'est la jeunesse (inemployée) européenne qui a le plus à gagner d'une amélioration de la capacité d'adaptation du marché du travail.

2. Il est tenu pour acquis, dans la plupart des débats sur ces questions, que l'Europe conserve un avantage relatif important en matière de niveau d'éducation, de compétence et de formation. Pourtant, les chiffres montrent, de manière très inquiétante, que la position d'au moins certaines des principales économies européennes s'est détériorée par rapport à celle des Etats-Unis durant la dernière décennie. L'écart entre le nombre moyen d'années d'études aux Etats-Unis et en Europe s'est creusé. Dans certains pays, y compris l'Allemagne et l'Autriche, le taux de croissance du « capital humain » a chuté lors de la dernière décennie[6]. Cela en soi peut ne pas être un problème, si ce n'était le fait que...

3. L'alternative principale pour consolider la capacité des entreprises européennes consiste à attirer des immigrés hautement qualifiés à la fois de l'intérieur et de l'extérieur de l'Union européenne. Non seulement l'Union européenne arrive relativement peu à attirer des immigrés qualifiés, mais aussi beaucoup de pays européens mènent une politique activement hostile envers toute « ouverture » dans ce domaine, quels que soient les énormes bénéfices qu'ils pourraient pourtant en tirer[7&8].

8. L'« EUROPE SOCIALE »

Les « coûts de l'Europe sociale » comprennent un certain nombre d'éléments distincts. Ce qui est central, c'est le choix fait par chaque pays sur la gamme et la qualité de l'offre de biens publics et le niveau d'imposition général qui en découle. Ce choix de base est un de ceux pour lesquels les pays peuvent avoir un grand pouvoir discrétionnaire sans subir d'effets économiques négatifs. Ce point doit être développé puisque, en observant rapidement l'expérience de différents pays, l'on constate que des niveaux élevés

6 - Ces éléments ne doivent pas susciter une attention exagérée : il faut être prudent quant aux indicateurs mesurant les lacunes de l'éducation et de la formation. Un tel indicateur est fourni par la prime en termes de salaire des travailleurs qualifiés par rapport aux travailleurs non qualifiés, et cette prime n'a pas augmenté dans l'Union européenne ; cela a été interprété par certains observateurs comme indiquant qu'il n'existe aucune « pénurie de compétences ».

7 - Le problème le plus évident dans ce domaine, et auquel on peut le plus facilement remédier, est le retrait de visas aux étudiants étrangers une fois leurs études achevées.

8 - Il y a une certaine ironie dans le fait que ce fossé de compétences s'élargisse et l'échec à attirer des immigrés qualifiés aillent de concert avec la détermination de l'Union européenne à subventionner la recherche et développement comme un moyen de renforcer le potentiel. Le talent est la ressource rare et les subventions, au mieux discutables, deviennent vaines en l'absence d'une offre d'individus dotés de la formation et du talent nécessaires pour les entreprises européennes.

de protection sociale peuvent coïncider avec une performance économique forte, comme d'autres auteurs l'ont noté. Les principes économiques de base derrière cette question peuvent être résumés comme suit :

1. Le niveau de potentiel des entreprises d'un pays fixe le niveau des revenus réels bruts. Ce revenu réel brut peut être divisé en salaire net et en offre de biens et de services publics basée sur l'impôt, d'une manière qui reflète les préférences de chaque société.

2. L'effet de ce choix sur l'offre de travail et sur l'emploi dépend de deux facteurs[9] :

a. Selon que le rapport qualité-prix du secteur public est plus ou moins bon, les individus peuvent gagner ou perdre lorsque l'équilibre entre salaires nets et services publics est modifié. Il peut y avoir un effet consécutif sur le comportement en termes d'offre d'emplois des individus, mais le sens de cette réponse peut aller dans les deux directions, et aucune affirmation générale ne peut être faite sur cette question.

b. Un second effet apparaît aussitôt que le taux d'impôt marginal sur le revenu net diminue les incitations des gens à travailler plus, ou – ce qui est plus important – affecte leur décision de participer au marché du travail ou de s'en retirer. Augmenter la protection sociale a alors un effet négatif, mais l'importance de cet impact peut être réduite par une conception appropriée du système d'imposition. L'important est ici d'éviter les taux marginaux d'imposition très élevés qui se sont avérés dommageables, à différents moments, dans plusieurs économies européennes[10].

Ces considérations amènent à des interrogations plus générales autour d'instruments de politiques publiques spécifiques, qui, s'ils sont mal conçus, peuvent avoir des conséquences négatives sérieuses. Au-delà de celles que j'ai déjà abordées, je voudrais m'arrêter sur deux questions de ce type pour illustrer la nature des problèmes soulevés :

• Le coût des charges pesant sur l'emploi (associé aux cotisations à la sécurité sociale versées par les employeurs) est souvent hautement progressif, ce qui augmente le coût du travail en bas de l'échelle des salaires et génère un chômage qui aurait pu être évité. Ce point a été relevé dans une série de rapports parus ces dix dernières années, depuis le rapport Delors jusqu'à maintenant (cf. par exemple Union européenne, 2004).

• La structure des allocations chômage est d'une importance cruciale. En offrant des niveaux élevés de protection sur une période déterminée, puis en les diminuant par la suite à un niveau très bas, il est possible d'offrir un degré élevé de protection sociale à de nombreux travailleurs, avec peu ou pas de conséquences négatives sur le niveau de chômage général.

Ces exemples suggèrent que les vraies questions portent sur l'élaboration détaillée des politiques spécifiques. C'est à ce niveau assez modeste de discussion que le débat sur l'« Europe sociale » peut être mené avec l'effet le plus bénéfique. ■

9 - L'impact sur l'emploi des considérations liées à la demande mériterait en principe la même attention, bien sûr, mais c'est par l'aspect de l'offre que l'« Europe sociale » affecte ces résultats.

10 - Une autre série de questions, liées à la relation salaires réels-emploi, émerge en présence d'une certaine forme de « rigidité des salaires réels », quelle qu'en soit la cause. En Allemagne, le débat s'est focalisé sur cette question, grâce aux interventions de Hans-Werner Sinn ; mais ce n'était pas un trait caractérisant l'« Europe sociale » en soi, je laisserai ici ce point de côté.

Jean Pisani-Ferry est professeur associé à l'Université de Paris-Dauphine.

Il est membre du Conseil d'analyse économique (CAE) du Premier ministre et du Groupe d'analyse de politique économique (GEPA) de la Commission européenne, ainsi que président de l'Association française de science économique (AFSE) et membre du Cercle des économistes. Par ailleurs, il est directeur de BRUEGEL (*Brussels European and Global Economic Laboratory*) et président de la Fondation Supelec.

Jean Pisani-Ferry a été successivement économiste au Centre d'Etudes prospectives et d'informations internationales-CEPII (1977-1981) ; chargé de mission au Commissariat Général du Plan (1981-1983) ; chef de département au CEPII (1983-1989) ; conseiller auprès du Directeur général des affaires économiques et financières de la Commission européenne (1989-1992) ; directeur du CEPII (1992-1997) ; conseiller économique auprès du ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie ; conseiller scientifique (2000-2001) puis président délégué (2001-2002) du CAE ; chargé de mission auprès du directeur du Trésor (2002-2004). Il a également enseigné à Sciences-Po, à l'Université Libre de Bruxelles, à l'Ecole centrale et à l'Ecole polytechnique.

Commentaires

Jean Pisani-Ferry

John Sutton s'attaque à un problème de première importance. Son propos est concis, limpide et convaincant. Mon premier commentaire, le plus important, est qu'il est heureux que cet article ait été traduit en français par la Fondation Jean-Jaurès et que j'espère qu'il sera largement diffusé en France.

Mes autres remarques, moins décisives, portent sur trois des idées principales avancées dans cet article. Je les prendrai une à une.

a - Le problème des économies européennes dans la compétition mondiale n'est pas celui d'un haut niveau d'imposition et de prestations sociales. De plus, des prestations sociales généreuses et une politique favorable au marché ne sont pas des substituts, comme cela est souvent présenté dans le débat politique. Ils représentent plutôt des compléments.

John Sutton met l'accent sur le premier volet et souligne très justement que la solidarité est un choix social qui, en tant que tel, n'a pas d'implications pour la compétitivité d'une économie. Son autre point, bien que très important, est noté presque en passant. Je voudrais y insister davantage, car ses conséquences politiques sont considérables.

Trop souvent en France, les responsables sont comme sommés de choisir entre l'économique et le social. Qu'ils encouragent le développement des entreprises, et ils seront bientôt regardés comme indûment favorables au patronat. Qu'à l'inverse ils affichent une ambition sociale, et on les accusera bien vite d'oublier l'économie. Or cette opposition est évidemment absurde. Rien ne l'illustre mieux que l'attitude des sociaux-démocrates scandina-

ves, qui considèrent leur système de sécurité sociale davantage comme un atout économique que comme un coût. Dans ces pays, les obstacles réglementaires aux licenciements sont minimaux et les chômeurs bénéficient d'allocations généreuses, bien que sous conditions. Mais surtout, l'investissement public dans la formation, l'accompagnement et le placement des demandeurs d'emploi est considérable, et il est tenu comme un des éléments qui permet une adaptation de l'économie à un contexte international en changement rapide. Comme me le disait récemment un responsable suédois, la vision sous-jacente à cette politique est que le marché des produits doit être concurrentiel, que le marché des capitaux doit être concurrentiel, mais que la puissance publique doit s'investir fortement dans le fonctionnement du marché du travail.

Le message, notamment celui qui est adressé à la gauche, est clair comme du cristal : une politique favorable au développement des entreprises est une condition nécessaire d'un système social ambitieux. Plus l'on veut mobiliser des ressources pour promouvoir l'équité et indemniser les perdants du jeu de la mondialisation, plus il est nécessaire de créer les conditions d'un développement des entreprises. En effet en dernier ressort, dans une économie ouverte, ce sont en effet les travailleurs qui portent le poids d'une réglementation inappropriée qui pénalise le développement économique.

b - La Chine et l'Inde peuvent de moins en moins être qualifiées de « concurrents à bas salaires ». Ces pays renforcent, plutôt, leur potentiel et sont, de manière croissante, capables de concurrencer les producteurs européens et américains sur tout le spectre de l'industrie manufacturière. Pour faire face à cette concurrence, la capacité d'adaptation est la clé. C'est seulement si elles activent un processus continu d'ajustement, à la fois au sein des entreprises et entre elles, que les économies européennes pourront maintenir un potentiel qui justifie des niveaux élevés de salaire et de revenu. Ce processus implique nécessairement des délocalisations partielles.

Je partage pour l'essentiel l'analyse de Sutton. La vision selon laquelle la concurrence de la Chine et de l'Inde devrait rester cantonnée aux produits intensifs en travail peu qualifié est dangereusement datée. L'idée que nos économies pourraient rester les seuls acteurs dans les secteurs intensifs en recherche ou dans le haut de gamme est tout aussi irréaliste. Je n'ai aucun doute sur la capacité de la Chine et de l'Inde de réduire leur désavantage initial en termes de recherche, de gamme de produits et de qualité et, si j'en avais quelques uns, les graphiques de Bernard et Schott reproduits dans la note les auraient dissipés. La conclusion est donc très claire : aucun des secteurs qui produisent des biens ou services échangeables n'est naturellement protégé de la concurrence de la Chine et de l'Inde, la capacité de s'adapter à un contexte en transformation est cruciale.

Cependant, je voudrais m'attarder sur quelques moments du raisonnement.

John Sutton voit essentiellement le développement (par exemple de la Chine et de l'Inde) comme un renforcement de ce qu'il appelle le potentiel (*capabilities*) de l'économie. Renforcer ce potentiel, c'est améliorer la qualité des produits et échapper à la tyrannie de la concurrence par les prix. Cela est tout à fait exact : il suffit pour s'en convaincre de comparer le prix d'un produit de marque à celui d'un produit standard. Ce processus est à l'évidence en marche : par exemple, le fabriquant d'électroménager chinois Haier a commencé à vendre sous sa marque en Europe, et même à afficher dans le métro. On voit bien quel est l'avantage de cette montée en régime pour les pays émergents. Mais qu'arrive-t-il alors à nos économies ?

La montée des pays émergents a deux effets. D'une part, elle nous fait perdre des positions acquises, dans des domaines où nous étions les seuls à produire, et érode de ce fait une rente dont nous bénéficiions (pour être précis, dont bénéficiaient en parts variables les actionnaires et les salariés des entreprises correspondantes, ainsi que la collectivité nationale par le jeu de la fiscalité et des prélèvements). D'autre part, elle nous permet d'accroître nos rentes dans les secteurs où nous nous maintenons, qui bénéficient d'un marché plus étendu.

Il est approprié de parler de rente, non dans un sens moral, mais parce que le fait de produire un bien élaboré qui est acheté pour sa qualité spécifique produit un revenu qui y est assimilable. Les producteurs de champagne bénéficient d'une rente et celle-ci s'est accrue du fait que ses bulles accompagnent désormais les célébrations dans le monde entier. LVMH, par exemple, est donc sans ambiguïté du côté des gagnants de la mondialisation. Mais avec l'iPod, Apple a aussi créé une rente, d'innovation cette fois. Le succès dans l'économie mondiale est largement affaire de maintien et de création de rentes.

Dans cette perspective, la mondialisation n'est ni un jeu à somme nulle dans lequel les progrès des pays émergents se feraient au détriment des pays industriels, comme le suggèrent bien des représentations usuelles, ni un jeu où tous gagnent, comme le veut la théorie classique du commerce international, mais quelque chose de beaucoup plus ouvert où les rentes se perdent et se créent. Les pays qui sont capables de maintenir leur rentes et d'en créer de nouvelles en sortent gagnants, ceux qui n'en sont pas capables finissent par perdre.

Le raisonnement de John Sutton sur la capacité d'adaptation de nos économies est donc très important en même temps qu'un peu déstabilisant. Car rien ne nous permet en effet de dire que l'Europe dispose d'un avantage en matière d'adaptabilité. La capacité d'adaptation n'est pas un avantage comparatif et, si elle l'était, je ne suis pas sûr que cela serait notre avantage comparatif. La situation de l'Europe est aujourd'hui préoccupante, précisément parce qu'elle ne montre pas une grande capacité à renouveler ses avantages comparatifs.

Cela nous ramène aux graphiques de Bernard et Schott. Ce qu'ils font clairement apparaître est que la poussée des pays émergents a été beaucoup plus forte dans les secteurs intensifs en capital humain que dans les secteurs intensifs en capital physique, et cela se comprend aisément : ces pays disposent encore aujourd'hui d'un stock de capital limité, et le ratio capital-travail y est très inférieur à ce qu'il est dans les économies développées. Comme l'a montré Richard Freeman, l'irruption dans l'économie mondiale de la Chine, de l'Inde, du Brésil et de quelques autres peut d'abord se lire comme un doublement de la population active mondiale, qui ne s'est pas accompagné d'une évolution parallèle du stock de capital.

Les pays européens sont, eux, très riches en capital et ce n'est pas un hasard si leurs positions dans le commerce international reposent d'abord sur des produits intensifs en capital. Ils ont en revanche relativement moins de travail qualifié que les Etats-Unis et sont comparativement moins présents qu'eux sur les produits correspondants et les produits intensifs en recherche. Disons que dans les graphiques de Bernard et Schott, ils se situent plutôt sur le côté du bas et dans le coin du bas à droite. Ils ont donc moins ressenti jusqu'à présent la poussée des pays émergents. Mais cet avantage n'est cependant que temporaire.

La conclusion est que les capacités d'adaptation européennes ont paradoxalement été relativement peu sollicitées ces dernières années. Nos pays ont bien entendu subi la première

vague des changements dans la spécialisation internationale – celle du textile, de l'habillement, du jouet, etc. – mais ils n'ont guère subi la deuxième vague – celle de l'électronique – parce qu'ils étaient peu présents dans ces productions. Ils ont donc eu tendance à sous-estimer l'ampleur des changements en cours et des réponses qu'il convient de leur apporter. Au contraire des Américains, ils ont le plus grand mal à se créer de nouvelles rentes par l'innovation de produit ou de processus. Ils courent le risque d'être particulièrement peu agiles quand ils commenceront à être concurrencés sur leurs points forts.

c - Les politiques publiques peuvent améliorer la capacité d'adaptation en minimisant les coûts d'établissement, en réduisant la protection de l'emploi excessive et en mettant l'accent sur la formation tout au long de la vie.

Ce point qu'évoque John Sutton illustre une remarque faite récemment par James Heckman, selon laquelle le coût d'opportunité de la préservation du *statu quo* a considérablement augmenté dans les dernières décennies. Dans une économie d'innovation, l'immobilité se paye plus cher que dans une économie d'imitation. La réponse est donc, et je suis encore une fois d'accord avec Sutton, dans la combinaison d'une plus grande capacité d'adaptation des entreprises et d'un investissement plus appuyé de la puissance publique dans l'accompagnement du reclassement des individus. Ce que l'on appelle, pour faire court, la flexi-sécurité.

Nous disons tous cela. Et plus nous le disons, moins les gens en sont convaincus. Pourquoi ? Sans doute parce qu'ils savent d'expérience ce que les recherches ont démontré : la formation tout au long de la vie ne fonctionne que pour ceux qui sont dotés d'un minimum de capital humain initial. Pour les autres, la perte d'un « bon emploi » n'implique pas nécessairement un chômage prolongé, mais très généralement une perte substantielle et permanente de revenu. Ceux qui ont échoué à l'école considèrent donc logiquement que mettre l'accent sur la formation aboutira sans doute à les exclure davantage.

Ce constat désabusé n'enlève rien à la validité des observations de Sutton. Tout ce qu'il dit sur les effets pervers d'une protection excessive des emplois existants et sur le caractère vital d'un progrès qualitatif dans les capacités de réaction des entreprises est vrai. Ce n'est certainement pas seulement une question d'organisation du marché du travail. La structure du marché des produits et, surtout, du marché des capitaux est tout aussi importante. L'agenda de réformes qui se déduit de cette analyse ne se résume donc en aucune manière à une dérégulation du marché du travail. Ce n'est cependant pas une raison pour se cacher les difficultés de la tâche. ■

Références bibliographiques

Brandt, Loren, Thomas Rawski and John Sutton, (2005), « China's Industries », en préparation.

Union européenne (2004), *L'emploi, l'emploi, l'emploi : créer plus d'emplois en Europe*, Rapport de la Taskforce pour l'emploi présidée par Wim Kok, (Novembre 2003), Luxembourg : Office des publications officielles des Communautés européennes, 2004.

OECD (1994), *The OECD Jobs Study : Evidence and Explanations, Part I : Labour Market Trends and Underlying Forces of Change*, Paris, OECD.

OCDE (1999), *La mise en œuvre de la stratégie de l'OCDE pour l'emploi. Evaluation des performances et des politiques*, Paris : OCDE.

Pissarides, C. (2003), « Company Start-up Costs and Unemployment », in Aghion, P., Frydman R., Stiglitz, J. and Woodford, M. (eds.), *Knowledge, Information and Expectations in Modern Macroeconomics : in Honor of Edmund S. Phelps*, Princeton : Princeton University Press.

Schott, Peter and Andrew Bernard, (2005), « Survival of the Best Fit : Exposure to Low Wage Countries and The (Uneven) Growth of US Manufacturing Plants » (with J. Bradford Jensen and Peter Schott), *Journal of International Economics*, à paraître.

Sutton, John (2001), « Rich Trades, Scarce Capabilities : Industrial Development Revisited » (Keynes Lecture, 2000), *Proceedings of the British Academy*. Reparu dans Economic and Social Review, 2002.

Sutton, John (2004), « The Auto-component Supply Chain in China and India – A Benchmark Study », STICERD – *Economics of Industry Papers*, 34, Suntory and Toyota International Centres for Economics and Related Disciplines, LSE.

Les Notes de la Fondation Jean-Jaurès

Directeur de la publication : Gilles Finchelstein

Rédacteur en chef : Laurent Cohen

Maquette et réalisation : Martine Savina

Fondation Jean-Jaurès

12, cité Malesherbes – 75009 Paris

Téléphone : 01 40 23 24 00

Télécopie : 01 40 23 24 01

Courriel : fondation@jean-jaures.org

Site internet : http://www.jean-jaures.org

Mondialisation : une perspective européenne

John Sutton est directeur du département d'économie à la *London School of Economics and Political Science* (LSE),où il enseigne l'économie depuis 1977. Il a été nommé en 1998 à la Chaire Sir John Hicks. Il dirige le groupe d'économie industrielle au sein du centre de recherches STICERD *(Suntory and Toyota International Centres for Economics and Related Disciplines)*, à la LSE. Il a été professeur associé dans différentes autres universités, notamment à Tokyo et à Harvard. Consultant pour la Banque mondiale depuis 2000, il a été l'un des experts, membre du Groupe d'analyse économique auprès de Romano Prodi, alors président de la Commission européenne. Ses nombreux travaux sont consacrés à la théorie micro-économique, ainsi qu'à l'analyse tant théorique qu'empirique de l'organisation industrielle. Il a notamment publié *Technology and Market Structure* (MIT Press, 1998) et *Marshall's Tendencies: What Can Economists Know?* (MIT and Leuven University Press, 2000).

LES NOTES DE LA FONDATION JEAN-JAURES

Fondation Jean-Jaurès
12, cité Malesherbes - 75009 Paris
http://www.fondation@jean-jaures.org

ISBN 2-910461-64-5 Prix : 2 €