

Jean Baneth

LA FORTERESSE EUROPE

LE COMMERCE INTERNATIONAL, LES SALAIRES ET L'EMPLOI

Une révolution commerciale

La cinquantenaire des institutions de Bretton Woods coïncide avec une nouvelle tentative pour construire le troisième pilier du système, l'Organisation Internationale du Commerce créée par les Accords de la Havane mais mort-née parce que jamais ratifiée par le Sénat américain. Elle coïncide aussi avec une remise en question des mérites et des accomplissements du système, qui visait à faciliter la prospérité et le plein emploi par la libre croissance du commerce international.

Cette remise en question est d'autant plus vive en Europe qu'elle ne concerne pas seulement les institutions de Bretton Woods, mais aussi la construction européenne. En France, on critique surtout les tendances libre-échangistes de l'Union Européenne. Hors d'Europe, cependant et même hors du Continent, bien des commentateurs attaquent plutôt sa prétendue tendance au repli protectionniste dans une nouvelle « *Forteresse Europe* » et « *la mentalité de forteresse nourrie par l'Europe 1992* »¹.

En réalité, chaque expansion, chaque approfondissement de l'Europe a provoqué un nouvel élan de libéralisation multilatérale. Le Cycle Kennedy a jadis suivi le Traité de Rome, le Cycle de Tokyo le passage de six à neuf et les ambitions accrues du Cycle d'Uruguay sont nées de l'Acte Unique Européen. Ce double mouvement de libération a abouti à une expansion sans précédent du commerce international, en valeur absolue et par rapport à la production. Le Traité de Rome visait à créer un marché commun, même si celui-ci n'a rien d'une forteresse. Le commerce intra-communautaire a d'abord augmenté plus vite que les autres importations ; il atteignait un peu plus de 12 % du PIB en 1980, et était tout juste inférieur à la moitié du commerce extérieur total des pays membres². Cette part a même atteint 58 % en 1990, mais cette hausse était

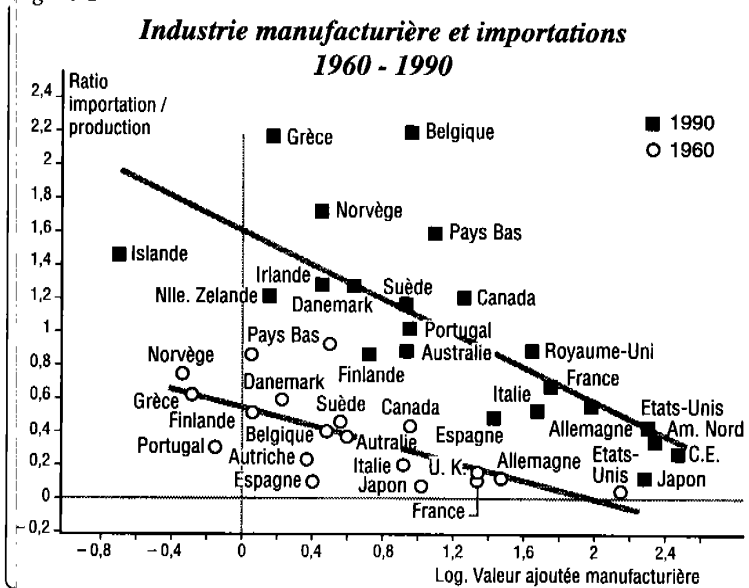
¹ World Bank Policy research Bulletin, *Mai-Juillet*, p. 3. *La Banque Mondiale, Washington D.C.*

² Toutes les données statistiques concernant la Communauté ou l'Union Européenne se rapportent aux douze pays qui en sont membres en 1994.

la conséquence de nouvelles productions d'hydrocarbures, et surtout de la baisse générale des prix du pétrole et d'autres matières premières qui a réduit la valeur des importations extra-communautaires.

A part l'agriculture, protégée dans tous les pays industriels (et plus dans les pays européens non-membres qu'au sein de l'Union Européenne), la Communauté pratique une politique commerciale proche du libre-échange. Cette politique et ses effets sont particulièrement frappants en ce qui concerne les produits manufacturés, qui sont la composante la plus dynamique du commerce international, et en forment maintenant près des trois quarts³. Or, si la part du commerce intra-communautaire dans les importations de produits manufacturés des pays membres reste élevée (plus de 62 % en 1990), elle est en baisse (plus de 65 % en 1980). Pendant les années quatre-vingt (une période de chômage en hausse, et partant de fortes tentations protectionnistes) la Communauté a absorbé trois nouveaux membres et a adopté l'Acte Unique. Pendant ce temps, sa production manufacturière augmentait de 80 %, le commerce de

Figure 1



3 Les chiffres du commerce international utilisés dans cet article sont généralement tirés des Rapports annuels du GATT, lorsqu'il s'agit de chiffres postérieurs à 1980. Les chiffres antérieurs à cette année, ainsi que les données relatives à la production et aux revenus, sont généralement tirés des publications de la Banque Mondiale (Rapports sur le Développement dans le Monde et World Tables). Quelques données (notamment celles relatives à la production manufacturière) ont dû être estimées par extrapolation.

produits manufacturés entre pays membres, y compris les nouveaux, augmentait de 139 %, et ses importations de produits manufacturés de sources extérieures augmentaient de 155 % (tous ces chiffres se rapportent aux valeurs à prix courants, exprimés en dollars). La tendance continue ; de 1990 à 1992 les importations de produits manufacturés augmentaient de 12 %, et leur commerce intra-communautaire de 8 % seulement. Etrange « *Forteresse Europe* » !

L'Europe n'était pas seule à s'ouvrir ainsi. La tendance est générale dans les pays industriels ; elle date d'il y a plus de trente ans, et elle s'est accélérée depuis une dizaine d'années. Pour bien comprendre cette évolution, et éviter des comparaisons plus trompeuses qu'instructives, il faut considérer ensemble la production manufacturière et les importations. En effet, plus une économie est petite, plus le rapport de ses importations à sa production tend à être élevé ; toutes choses égales d'ailleurs, le Luxembourg a un besoin d'importations proportionnellement plus élevé que les Etats-Unis.

La Figure 1 illustre ces rapports et leur évolution depuis trente ans. L'axe vertical montre le rapport des importations à la valeur ajoutée manufacturière, à prix courants ; l'axe horizontal, le logarithme de la valeur ajoutée manufacturière, à prix constants de 1960. Le nuage de petites étoiles correspond aux données de 1960, et les petits carrés à celles de 1990. On voit qu'à une même époque le rapport des importations à la production est fonction du logarithme de la production du secteur ; et que l'on peut styliser ce rapport par une fonction linéaire, puisque les points sont regroupés autour des lignes de régression⁴.

En 1960, le « *Cycle Kennedy* » débutait au GATT. Le commerce international avait retrouvé un niveau normal de temps de paix, mais sa grande expansion était encore à venir. Aux Etats-Unis, le rapport des importations de produits manufacturés à la production manufacturière n'était que de 5 %, mais compte tenu de leur énorme production, c'était déjà beaucoup par rapport à la norme internationale représentée par la ligne droite de régression. L'Allemagne, avec la plus forte production en Europe, était moins ouverte ; la France et même le Royaume Uni, l'étaient moins encore. Quelques pays européens se distinguaient par leur exceptionnelle ouverture (tels les Pays Bas et la Norvège) ; d'autres, tels l'Espagne franquiste et le Portugal, mais aussi l'Autriche, par une tendance à l'autarcie.

En l'absence de toute transformation structurelle, les importations de produits manufacturés tendraient à augmenter moins vite que la production intérieure, et le rapport importations/production baisserait. Or, le nuage de petits carrés et la ligne de régression de 1990 passent très au-dessus de ceux de

⁴ Les valeurs de 1990 ont été divisées par le déflateur du PIB des Etats-Unis. Pour les spécialistes, précisons que l'équation de la ligne de régression de 1960 est $Y = 0,2838 X + 0,565342$, avec $R^2 = 0,46856$, et l'équation de la ligne de régression de 1990 est $Y = 0,51643 X + 1,61341$, avec $R^2 = 0,56719$.

1960. Loin de décliner avec la croissance, les rapports importations/production se sont beaucoup élevés, par exemple de 11 % à 71 % en France et de 5 % à 43 % aux Etats-Unis ! L'industrie manufacturière des pays industriels a connu une véritable révolution commerciale.

La suppression graduelle des barrières commerciales à l'intérieur de la Communauté Européenne a naturellement contribué à cette révolution. Mais la création de ce marché commun ne s'est pas faite aux dépens du commerce avec le reste du monde. Quand on considère la Communauté dans son ensemble, compte tenu de sa production manufacturière, ses importations de produits manufacturés en provenance du reste du monde sont proches de la norme marquée par la ligne droite de régression.

Assurément, le rapport importations/production de la Communauté, 28 %, est un peu en dessous de la norme, alors que les 43 % des Etats-Unis sont précisément sur la ligne de régression. Cette différence est en partie due au fort déficit commercial des Etats-Unis, fruit de leurs politiques macroéconomiques. Mais surtout, une bonne part du commerce extérieur des Etats-Unis se pratique avec le Canada, avec lequel ils ont formé une zone de libre-échange (qui vient de s'élargir au Mexique et de s'étendre à d'autres domaines). En 1990, 17 % des importations de produits manufacturés des Etats-Unis et deux tiers de celles du Canada provenaient de l'autre pays nord-américain. L'Amérique du Nord considérée comme un marché unique importe moins de produits manufacturés que les Etats-Unis seuls. Ce marché est sensiblement moins ouvert que les Etats-Unis, et autant que la Communauté Européenne. En somme, le marché commun européen, comme le nord-américain, a peut-être amplifié la tendance à l'ouverture du marché intérieur de certains pays membres ; il y a peut-être un peu plus de commerce entre membres du groupe qu'il n'y en aurait en l'absence de liens spéciaux ; mais on ne trouve pas trace d'une tendance à se fermer à l'extérieur. Il y a bien un marché commun, mais il n'y a pas de « *Forteresse Europe* ».

Le Japon occupe une position à part aux deux époques et surtout par son évolution dans l'intervalle : c'est le seul pays industriel où le rapport des importations à la production n'ait pas augmenté. Pourtant, ses importations de produits manufacturés ont augmenté plus vite que celles de n'importe quel autre pays industriel ; de 1960 à 1990, leur valeur en dollars a été multipliée par 138, contre 79 pour l'Allemagne, 70 pour la France, 65 pour les Etats-Unis ; les différences « *à prix constants* » sont proportionnellement plus grandes encore. Le rapport des importations japonaises de produits manufacturés à la production est faible parce qu'il l'était au départ ; et parce que la production manufacturière japonaise a augmenté beaucoup plus vite que celles des autres pays industriels. En trente ans, le Japon s'est construit le deuxième secteur manufacturier du monde, à peine plus petit que celui des Etats-Unis — le troisième si on considère la Communauté comme un marché unique. La rapide croissance du

secteur manufacturier à prix constants a été amplifiée par la réévaluation du Yen, qui a augmenté la valeur relative de la production japonaise⁵.

La révolution commerciale n'est certes pas passée à côté du Japon — sinon, la croissance et la diversification extraordinaires de son secteur manufacturier auraient encore réduit le rapport importations/production ! Mais il y a moins participé que les autres pays industriels ; son écart par rapport à la norme du moment, déjà notable en 1960, s'est encore accru. La visibilité de cette anomalie s'est accrue elle aussi, à proportion de l'importance de l'économie japonais, et de ses exportations. Le Japon exporte à peu près la même proportion de sa production manufacturière que les Etats-Unis, moins de la moitié de la proportion allemande, mais cette anomalie est bien moindre que celle des importations. Le Japon a l'excédent d'exportations de produits manufacturés et l'excédent commercial total les plus élevés du monde.

Les barrières formelles que le Japon oppose aux importations (tarifs douaniers et quotas) ne sont pas exceptionnellement élevées. La relative imperméabilité du Japon aux importations de produits manufacturés tient sans doute en partie à la haute compétitivité de son industrie manufacturière, qui explique aussi le succès de ses exportations ; et aussi à un ensemble d'habitudes et de comportements des consommateurs individuels et des entreprises, qui opposent une résistance diffuse aux produits étrangers.

L'entrée en scène des PVD

Ces derniers temps, une autre révolution s'est imbriquée dans la révolution commerciale. En 1960 encore, les pays en développement (PVD) exportaient à peine deux milliards de dollars de produits manufacturés, dont la moitié venait d'Inde et de Hong-Kong, et qui consistaient surtout en textiles et en vêtements. La même année, les exportations de produits manufacturés des pays industriels atteignaient environ \$50 milliards, et leurs importations de ces produits environ \$30 milliards. Pourtant, dès cette époque certains PVD commencèrent à fonder leur stratégie du développement sur les exportations de produits manufacturés ; mais la base était faible, et même en 1970 7 % seulement des produits manufacturés importés par les pays industriels provenaient de PVD⁶.

C'étaient encore peu ; mais c'était assez pour conforter les stratégies exportatrices. En 1970, alors que les exportations coréennes n'atteignaient pas encore \$900 millions, le Gouvernement adopta l'objectif de \$10 milliards d'exportations en 1980 (cet objectif fut atteint dès 1977). Un peu plus tôt, un peu plus tard, d'autres PVD suivirent le même chemin. En 1980, environ 13 %

⁵ Aux taux de change de 1994, la valeur ajoutée manufacturière japonaise a sans doute dépassé celle des Etats-Unis.

⁶ Indicateurs du Développement dans le Monde, 1992, Tableau 17.

des produits manufacturés importés par les pays industriels provenaient de PVD — plus de 20 % si on exclut le commerce intra-CE.

Cette part déjà considérable continue d'augmenter. Dans la Communauté Européenne, les importations de produits manufacturés en provenance de pays en développement augmentaient de 200 % de 1980 à 1990, alors que celles en provenance d'autres pays industriels n'augmentaient que de 142 %, et la valeur ajoutée interne de 56 % (valeurs à prix courants, en dollars). La Communauté importe désormais plus de produits manufacturés en provenance de PVD que des Etats-Unis ou du Japon. Au Japon et aux Etats-Unis aussi, les PVD en tant que groupe sont devenus le premier fournisseur de produits manufacturés importés.

Leur avancée est générale : parmi la douzaine de catégories de produits manufacturés que distingue le GATT, il n'y en a que deux pour lesquelles la part des PVD dans les importations de la CE n'ait pas augmenté. Ce ne sont plus les vêtements, mais les « *machines et équipements de transport* » qui constituent désormais la plus importante catégorie de produits manufacturés exportés par les PVD vers les pays industriels ; les « *équipements de bureau et de télécommunications* » les suivent de près. Et si la Corée, Taiwan, Hong-Kong et Singapour mènent encore, d'autres pays se préparent à prendre le relais, et d'autres encore, naguère exclusivement producteurs primaires, se joignent aux exportateurs de produits manufacturés, tels le Bangla Desh, le Maroc, Maurice... Cette performance des PVD sur les marchés de pays industriels reflète leur succès sur le marché mondial dans son ensemble. Douze PVD apparaissent sur la liste des « *principaux exportateurs de produits manufacturés* » en 1990 établie par le GATT ; onze d'entre eux avaient accru leurs parts de marché pendant les dix années précédentes, et celle du Brésil était restée constante, alors que celle des pays industriels baissait. Seule l'Afrique au Sud du Sahara ne participe pas encore à cette révolution.

Cette percée des pays en développement n'a pas eu lieu dans un environnement de libre-échange complet. Il reste bien des barrières générales aux échanges, mais, à l'exception de celles qui visent les produits agricoles tempérés (et dont l'effet net est favorable aux pays en développement pris dans leur ensemble), elles sont basses. En plus, des mesures discriminatoires, positives et négatives, visent les PVD. Leur effet global semble avoir été faible, et, au moins dans la Communauté Européenne, globalement plutôt favorable aux PVD les moins avancés, aux pays méditerranéens et à l'Afrique dans son ensemble. Quant aux PVD les plus avancés, ils sont parfois l'objet de discriminations négatives, mais celles-ci n'ont sûrement pas beaucoup gêné leur croissance. Par contre, elles ont sans doute accéléré leur transition vers l'électronique, l'automobile, et d'autres activités à haute exigence technologique.

Mille études ont souligné les succès des PVD qui ont voulu et su pratiquer une stratégie du développement axée sur les exportations de produits manu-

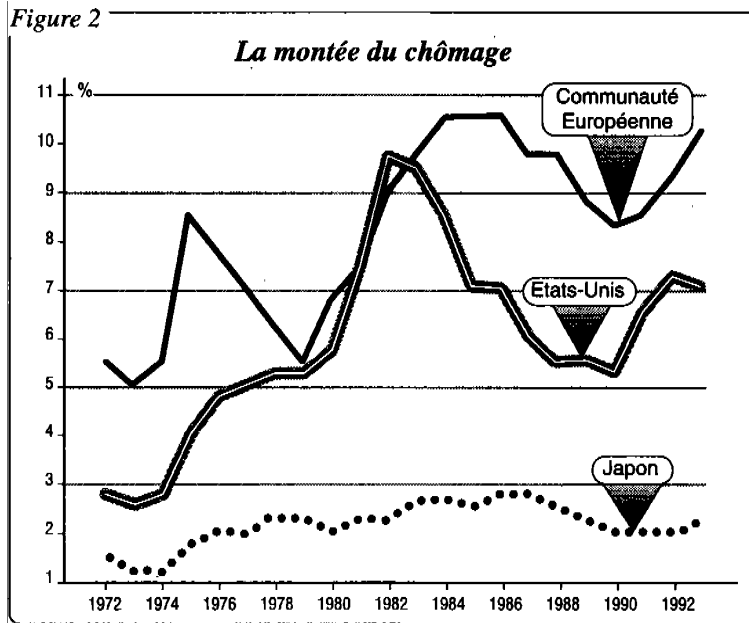
facturés. En simplifiant beaucoup, disons que les prix mondiaux sont largement déterminés par les pays industriels, qui représentent encore cinq sixièmes du PIB mondial, et bien plus naguère. Les PVD qui exportent des produits manufacturés, et dont la main-d'oeuvre est relativement peu rémunérée font donc des profits élevés, pourvu qu'ils atteignent un niveau raisonnable de productivité. Réinvestis, ces profits accélèrent l'augmentation de la production et des exportations, nourrissent le budget, permettent d'améliorer l'infrastructure matérielle et le capital humain. Certes, les écueils sont nombreux : tant que la main-d'oeuvre reste illettrée et indisciplinée, son vrai coût est élevé même si les salaires sont bas ; les entrepreneurs ou l'Etat peuvent consommer ou gaspiller les profits au lieu de les réinvestir de façon productive ; la hausse des coûts peut devancer celle de la productivité. Mais quand les choses marchent, quel cercle vertueux ! Productivité, production, et profits augmentent ensemble, et avec eux la demande de main-d'oeuvre et les salaires aussi. En Corée (il est vrai, cas extrême), le salaire réel dans l'industrie a quadruplé en vingt ans.

Commerce international, progrès technique et marché du travail

L'expansion du commerce international était inextricablement liée à celle de la production et des revenus pendant les années de forte croissance qu'on a appelé les Trente Glorieuses. A une époque de plein emploi, importer ce qu'un pays faisait moins bien ou plus cher a permis de redéployer la main-d'oeuvre dans des emplois plus productifs, et partant souvent mieux payés, et d'orienter les investissements vers les secteurs où ils étaient les plus profitables. L'abaissement des barrières et la création du marché commun européen et celle d'un grand marché mondial ont permis d'exploiter des économies d'échelle hors de portée dans le cadre des petits pays du vieux continent, et limitées même en Amérique. Et les consommateurs ont pu choisir entre des produits infiniment plus nombreux, de meilleure qualité et meilleur marché.

Mais après les Trente Glorieuses vinrent deux décennies de progrès ralentis. En Europe, la montée du chômage en fut la principale manifestation (voir Figure 2⁷). Cette irrésistible ascension contraste avec des fluctuations autour d'un niveau essentiellement stable aux Etats-Unis où, on le sait, le marché du travail est bien moins réglementé. De là à conclure que la clef de la solution est d'abaisser salaires et charges sociales et d'augmenter la flexibilité de l'embauche, il n'y a qu'un pas que certains ont rapidement franchi. Mais c'est passer un peu vite sur le cas du Japon, où le chômage est inexistant, les salaires sont élevés, et où renvoyer un salarié, hors faute grave, est considéré comme déshonorant pour l'entreprise. C'est aussi ne pas mesurer pleinement l'expérience américaine.

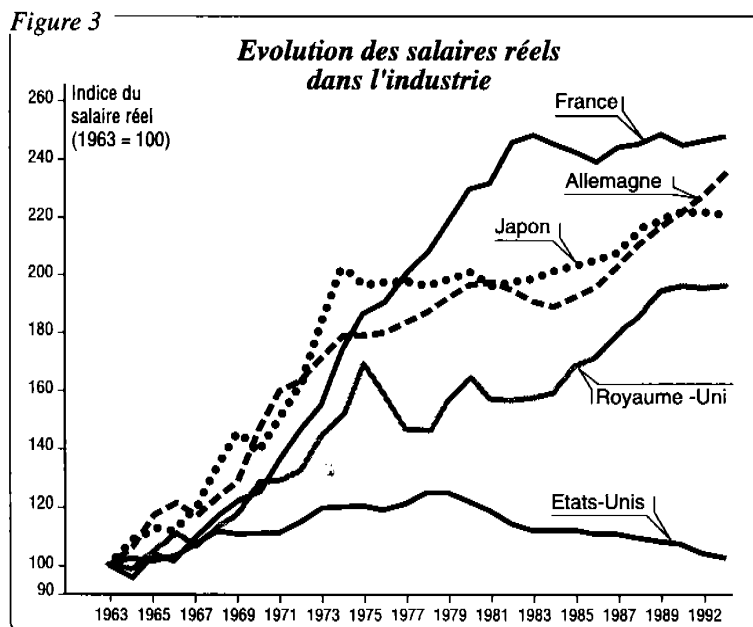
7 Source : Making Europe more competitive. An interim Report by UNICE Union des Confédérations de l'Industrie et des Employeurs d'Europe, BRUXELLES Décembre 1993. Figure 5.



La Figure 3⁸ montre qu'aux Etats-Unis les salaires réels dans l'industrie sont revenus à leur niveau d'il y a trente ans. Or, l'emploi a surtout augmenté dans les services, où les salaires sont plus bas, et souvent assortis d'avantages sociaux nuls : précarité absolue, ni congé payé, ni assurance-maladie. Le salaire moyen a donc baissé encore plus ; les bas salaires, plus encore. De 1980 à 1992, le salaire réel moyen dans l'industrie a baissé de 16 % ; le salaire minimum réel a baissé de 20 %, et il est aujourd'hui inférieur à son niveau de 1950. Pendant ce temps, le PIB par habitant à prix constants a augmenté de 17 % (et de 117 % depuis 1950), et la balance des paiements a accumulé des déficits persistants, dont il faudra bien régler la facture un jour. Cette évolution est-elle tout à fait étrangère à certains tristes records des Etats-Unis, ceux du pays industriel qui a les taux d'homicides, d'incarcération et de mortalité infantile les plus élevés ?

Certes, les entreprises ne peuvent pas supporter n'importe quelle charge salariale. Si le chômage s'est montré bien plus intraitable en France qu'en Allemagne, le manque de modération des salaires français pendant les dix années qui ont suivi les Trente Glorieuses y est sans doute pour quelque chose. L'évolution des salaires réels se voit sur la Figure 3, alors que la Figure 4 montre

⁸ Source : Statistiques Financières Internationales, Fonds Monétaire International.



l'évolution du rapport des divers salaires nationaux aux salaires américains, compte tenu de l'évolution des salaires nominaux et des taux de change. Ce que ces figures ne montrent pas, c'est qu'avant 1958 et de 1969 à 1986 l'évolution des salaires français a été faite d'augmentations nominales plus rapides ponctuées de dévaluations génératrices d'attitudes qui pèsent encore sur la politique financière de la France.

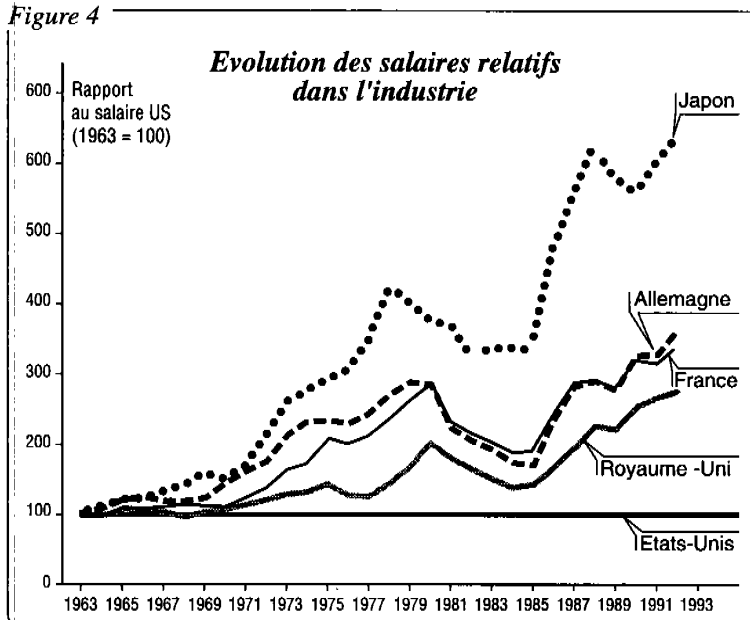
La Figure 4^o montre aussi que, ramenés à un même numéraire, les salaires japonais ont augmenté encore plus vite que les salaires européens, surtout à cause de la réévaluation du Yen depuis 1985, et plus encore depuis l'envolée de cette monnaie en 1993. Par ailleurs, le protectionnisme japonais (s'il existe), et les succès japonais à l'exportation (qui ne sont pas en doute) doivent être vus dans le contexte de ce renchérissement relatif des salaires japonais.

Chômage européen et salaires américains racontent la même histoire : une dévalorisation relative du travail. L'idée se répand qu'elle est en relation avec la révolution commerciale et l'irruption des PVD sur le marché international des produits manufacturés. La main-d'oeuvre bon marché constitue le principal avantage comparé des PVD. En offrant des marchandises dont la production exige beaucoup de main-d'oeuvre ils tendent, toutes choses égales d'ailleurs, à réduire la demande de main-d'oeuvre dans les pays industriels.

9 Source : Statistiques Financières Internationales, Fonds Monétaire International.

L'effet produit est d'autant plus fort qu'il ne se substitue pas au progrès technique, mais l'accompagne et l'amplifie. Certains prétendent même que le progrès technique seul est responsable de la baisse de la demande de main-d'œuvre, et l'exigence de formation accrue. Effectivement, les industries qui transfèrent toutes leurs activités à l'étranger et disparaissent sont rares ; la plupart survivent, après avoir « rationalisé », « robotisé », « dégraissé ». Elles utilisent une fraction de la main-d'œuvre employée naguère. Mais une partie au moins du progrès technique répond à des incitations économiques, et la concurrence commerciales des PVD en fournit de puissantes.

Figure 4



Selon l'analyse économique classique, le commerce ne peut que profiter à tous ceux qui s'y livrent, parce que chacun exploite ses « avantages comparés », se concentre sur ce qu'il fait le mieux. En redéployant ses facteurs de production vers les activités qui leur conviennent le mieux, chaque participant augmente l'ensemble de ses revenus. Quand apparaît la possibilité d'obtenir un objet à meilleur marché qu'avant, que ce soit grâce au progrès technique ou au commerce international, l'économie nationale en profite.

Tout ceci est parfaitement établi ; mais, comme toute l'économie politique classique, ce n'est pleinement valable qu'après l'absorption des coûts frictionnels du transfert des facteurs de production d'un secteur vers d'autres ; c'est-à-

dire à long terme, ce long terme de l'économiste pendant lequel tous les facteurs de production se redéplient (et dont Keynes disait qu'à « *long terme nous serons tous morts* »). Or, sauf exception, le capital ne se redéploie qu'avec les nouveaux investissements : mille voiliers de cent tonneaux ne se transforment en pétrolier de cent mille que graduellement, si à long terme les fonds correspondant à leur amortissement sont investis sous cette nouvelle forme. La main-d'oeuvre est plus flexible, mais demande parfois une nouvelle formation, et n'est apte à en recevoir une que si elle est déjà instruite¹⁰ ; surtout, elle ne se transfère à de nouvelles occupations que si suffisamment de capital s'y investit aussi. Si le rythme de la pression compétitive correspond exactement à celui du redéploiement du capital et de la main-d'oeuvre, le plein emploi est préservé ; sinon, non.

En ce cas, on peut essayer de réduire le déséquilibre, donc le chômage, par des politiques appropriées. Certains préconisent la réduction de la pression compétitive par le protectionnisme. Internationalement, cela fermerait la meilleure voie de sortie du sous-développement ; et si les pays industrialisés s'enferment dans une forteresse économique, ils auront tôt ou tard besoin de forteresses militaires. Mais surtout, la perte de compétitivité ne fait pas qu'enrichir la consommation intérieure ; comment concurrencer les autres producteurs chez eux et sur les marchés tiers si on n'arrive pas à les concurrencer chez soi ? Et comment ensuite rattraper ceux qui auraient fait face à la concurrence ? La révolution industrielle a jadis, pour un temps, déprimé les salaires et l'emploi des travailleurs manuels, mais qui aujourd'hui croirait qu'il aurait mieux valu défendre les salariés en pénalisant le progrès technique et empêchant l'adoption des machines à vapeur et des métiers mécaniques ?

Autre fausse solution, le « *partage* » du travail. Le chômage naît de la divergence entre le coût du travail et sa productivité. Tout ce qui augmente l'écart tend à augmenter le chômage ; et quel moyen plus direct pour augmenter les coûts que de diminuer le temps de travail ? Ou alors, il faudrait diminuer les salaires et les avantages sociaux, et sans doute plus encore que le travail. Augmenter les loisirs des salariés est un excellent objectif, une bonne façon de partager les fruits du progrès ; ce n'est pas une mesure anti-chômage.

Restent deux vraies solutions : on peut soit accélérer le processus d'adaptation, soit en diminuer l'urgence. On peut répondre à la pression compétitive des nouveaux fournisseurs et des nouvelles technologies en réduisant les coûts salariaux, y compris les charges sociales. Mais l'exemple américain montre que des réductions marginales ne feraient pas l'affaire ; si on choisit cette voie, il faut s'y engager très loin, et pour longtemps. Les premiers PVD nouvellement

¹⁰ *La main-d'oeuvre la moins qualifiée est sans doute la plus fortement affectée par la concurrence des PVD et par l'évolution technologique. D'où différenciation accrue des revenus, surtout aux Etats-Unis, et face au chômage, en Europe. Voir notamment North-South trade ; employment, and inequality, Adrian Wood, Clarendon Press, Oxford & New York, 1994.*

industrialisés étaient des pays relativement petits, qui ont assez vite atteint le plein emploi ; leurs salaires augmentent depuis longtemps. La nouvelle vague inclut d'immenses pays, la Chine, l'Indonésie, bientôt l'Inde, et sans doute le reste du monde. C'est se leurrer que de croire que nos sociétés et nos régimes politiques pourraient longtemps tolérer une tentative de contrer la concurrence de ces pays à force de salaires et d'avantage sociaux réduits. L'autre politique, c'est d'accélérer l'adaptation et le redéploiement de la main-d'oeuvre. Les deux politiques ne sont d'ailleurs pas mutuellement tout à fait exclusives, et la frontière qui sépare de légitimes « *avantages sociaux* » des entraves à la flexibilité n'est pas toujours bien marquée. La voie de l'adaptation accélérée exige une grande flexibilité des travailleurs.

Elle exige aussi celle du capital. Or, le capital ne se redéploie que par les investissements neufs. Ceux-ci prennent les formes les plus rentables. Pour rester compétitive, si l'Europe rejette la voie des salaires déclinants, il faut bien qu'elle prenne celle de la productivité croissante. Capital et travail doivent se redéployer de façon à rester compétitifs face à des producteurs disposant de main-d'oeuvre bon marché : soit vers des activités qui de longue date exigent beaucoup de capital matériel et humain (donc peu sensibles au coût de la main-d'oeuvre), soit vers de nouvelles techniques qui (comme la robotisation) augmentent radicalement la productivité du travail. En somme, on remplace la main-d'oeuvre brute par le capital humain et matériel, continuation du processus qui depuis deux siècles a permis tous les progrès.

Les entreprises veillent d'abord à la modernisation, à l'augmentation de la productivité, au remplacement du vieil équipement par l'équipement et les techniques modernes qui, directement ou à travers les échanges internationaux, permettent d'obtenir le même produit avec moins de main-d'oeuvre : il le faut bien pour qu'elles restent compétitives. Ce n'est qu'ensuite, une fois assurées d'un minimum de profitabilité, qu'elles investissent pour augmenter la production ; et ce n'est que quand l'augmentation de la production dépasse celle de la productivité qu'elles embauchent de nouveau. Si vraiment on doit utiliser de plus en plus de capital par unité de travail, pour absorber toute la main-d'oeuvre disponible il faudrait investir une part croissante du PIB.

Or, c'est une part décroissante du PIB que depuis vingt ans les pays industriels consacrent à leurs investissements. La Figure 3 montre les investissements bruts. Les investissements nets sont sans doute plus bas de 6 ou 8 points, voire encore plus ces derniers temps. Ils seraient donc passés d'un maximum de 18 %, peut-être, du PIB en France et en Allemagne à 12 % ces dernières années, et de 32 % à 24 % au Japon. On n'a pas à chercher beaucoup plus loin l'explication du ralentissement de la croissance et de la montée du chômage, ni celle de la performance relativement bonne du Japon (malgré sa récente récession).

Mais comment augmenter les investissements ? Ecartons d'abord les faux

obstacles : nulle loi naturelle ne limite la croissance du PIB à deux, trois ou même 4 %. Certes, à vraiment très long terme, le rythme du progrès technique impose une limite à la croissance de la productivité du travail ; on ne peut augmenter le stock de capital par travailleur qu'à mesure qu'on dispose de formes techniques appropriées. Mais ce long terme-là n'est pas près de son échéance. Actuellement, le progrès technique et la révolution commerciale se combinent pour absorber les investissements sous des formes où la productivité du travail est très élevée ; le problème actuel est au contraire d'investir assez pour continuer à utiliser toute la main d'œuvre disponible.

Un autre obstacle naturel est potentiellement plus sérieux : l'inadaptation d'une main-d'œuvre mal éduquée, mal formée aux tâches exigeantes des activités et des techniques nouvelles. Et certes, il faut assurer aux travailleurs le niveau de qualifications nécessaire (par l'éducation générale plus sans doute que par la formation spécialisée). Mais pour l'instant, nulle pénurie d'ingénieurs ni de comptables, nulle précipitation des entreprises pour engager tout de suite les jeunes diplômés n'indique que le manque de qualifications de la main-d'œuvre fait obstacle à la croissance des économies européennes.

On pourrait signaler bien des obstacles à la croissance, mille contraintes artificielles qui grèvent les coûts des entreprises (le rapport Rueff-Armand en signalait déjà la plupart il y a trente-cinq ans). Il faut surtout se garder des réactions collectives qui arrêteraient net toute reprise ; et d'abord de celles qui feraient renaître les pressions inflationnistes. Il n'est pas réaliste ni souhaitable de sortir du chômage par le bas, par l'écrasement des revenus du travail ; mais si toute reprise de la demande et tout accroissement des profits du secteur manufacturier suscitaient des exigences salariales excessives et la hausse du prix des services, toute tentative de sortie de crise serait vite condamnée à l'échec.

L'essentiel est peut-être ailleurs. Les entreprises n'investiront que si elles reprennent confiance dans une croissance plus rapide durable. Cette même confiance pourrait inciter les acteurs économiques à attendre de la croissance l'amélioration de leurs revenus, plutôt que de saisir des parts immédiatement accrues, tout de suite ressaisies par d'autres dans un processus générateur d'inflation immédiate et de stagnation à terme. Une telle confiance, un seul gouvernement aurait du mal à l'instiller ; mais peut-être est-ce à la portée de gouvernements agissant de concert, dans le cadre de l'Union Européenne, ou de préférence dans celui d'un système de Bretton-Woods réformé, révisé, revitalisé... L'alternatif n'est pas le *status quo* ; la prospérité et ses institutions sont indivisibles. On ne saurait préserver la liberté du commerce international dans un monde où un travailleur sur dix subit le chômage, et tous les craignent. Construirait-on alors une *Forteresse Europe* ? Hélas, sans doute même pas ; la construction a ses élans, le découragement et le déclin ont aussi les leurs.