

Stratégie de Lisbonne et réformes structurelles en Europe

*Bruno AMABLE **, *Lilas DEMMOU ***, *Ivan LEDEZMA ****

Introduction

La stratégie de Lisbonne a été mise en place en 2000 dans le but de favoriser la croissance et l'emploi tout en maintenant un niveau élevé de compétitivité de l'économie européenne¹. Elle laisse transparaître une idée du monde où la nouvelle société, fondée sur la connaissance, requiert des mutations considérables des modèles économiques européens. Elle a fait preuve d'une certaine confiance en l'efficacité économique de la libéralisation des marchés et a pour objectif la cohésion sociale ; elle s'est imposée comme une combinaison particulière de libéralisme économique, de préoccupations social-démocrates et d'un déterminisme technologique néo-schumpétérien.

Cet article tentera de démontrer que la stratégie de Lisbonne ne constitue pas en elle-même un cadre cohérent pour le renouveau des modèles capitalistes européens mais qu'elle s'inscrit dans un mouvement de réformes structurelles, en cherchant à les transformer en un modèle néolibéral dont l'efficacité économique est loin d'être garantie.

Les origines de la stratégie de Lisbonne seront passées en revue et des liens établis avec la littérature portant sur les « réformes structurelles » dans la partie suivante. Nous présenterons ensuite l'environnement macroéconomique de la stratégie de Lisbonne en nuanciant la conclusion qui en est fréquemment tirée selon laquelle l'Europe pâtit d'un décrochage en matière

* Centre d'Economie de la Sorbonne – Université de Paris I et CEPREMAP.

** CEPREMAP.

*** Centre d'Economie de la Sorbonne – Université de Paris I.

1. Traduction de l'original anglais Emilie Potin-Suau.

de productivité et d'innovation vis-à-vis des Etats-Unis. L'existence même de ce retard justifie d'ordinaire la nécessité d'une transformation des institutions du modèle européen à l'image d'une Amérique tournée vers le marché. Les conséquences des principales lignes directrices intégrées que devraient suivre les pays membres pour asseoir la stratégie de Lisbonne font l'objet d'une discussion dans la troisième partie ; le point de vue qui y est défendu est qu'elles tiennent davantage d'un programme néolibéral que d'une réforme du programme social européen. Enfin, la quatrième partie présentera les résultats de certains travaux empiriques qui évaluent l'efficacité des diverses mesures en faveur de la libéralisation du marché, mises en avant par « l'agenda de Lisbonne ». L'une des conclusions que l'on peut en tirer est qu'aucun résultat significatif n'est à attendre dans deux secteurs clés : ceux de l'innovation et de l'emploi. Nous concluons brièvement.

1. Pourquoi la stratégie de Lisbonne ?

Les décideurs en matière de politiques publiques se sont inquiétés de la situation économique européenne dès le début des années 1990. Un taux moyen de croissance obstinément faible, des taux de chômage et/ou d'inactivité forts qui contrastent avec le nouveau souffle de la prospérité états-unienne des années 1990, dans un contexte où émergent des géants économiques telles la Chine ou l'Inde, nous poussent à repenser les moyens de survie du « modèle social » européen. Une compétitivité affaiblie rendrait impossible le maintien d'un niveau élevé de protection sociale dans un environnement économique marqué par une compétition accrue entre nations.

C'est dans ce contexte qu'une stratégie européenne a été élaborée lors du sommet de Lisbonne qui vise à faire de l'Europe l'économie fondée sur la connaissance la plus compétitive d'ici 2010 (*knowledge-based economy*) – objectif fort ambitieux, étant donné l'évolution du niveau de son PIB par habitant par rapport aux Etats-Unis ces vingt dernières années. Le processus de rattrapage de l'économie d'après-guerre semble s'être essouffé aux alentours des années 1980. Des pays comme l'Allemagne, dont le niveau relatif du PIB par habitant frôlait les 90 % de celui des Etats-Unis, sont revenus au niveau de la France, de la Grande-Bretagne ou de l'Italie, à 70-80 %. Seule l'Irlande fait exception en Europe.

Le décrochage européen est tout aussi visible parmi les indicateurs qui s'intéressent plus précisément à l'économie du savoir. L'un des objectifs de Lisbonne était de porter la part des dépenses à 3 % du PIB d'ici 2010. L'UE-27, qui consacre à la R&D moins de 2 % de son PIB en 2007 est loin de cet objectif, qui semble hors de portée à l'horizon initialement fixé. D'autres indicateurs reflètent les problèmes auxquels l'Europe semble faire

face quant à son entrée dans le nouveau paradigme technologique, censé reposer sur la connaissance : une diffusion plus lente des technologies de l'information et de la communication qu'aux Etats-Unis ou au Japon, une part plus faible des activités innovantes dans la structure productive, un mode d'innovation moins dynamique (OECD, 2000).

Les difficultés que rencontre l'Europe ne sont pas nouvelles et l'agenda de Lisbonne prend en compte le débat sur l'« Euroscélrose ». On explique les problèmes auxquels l'Europe est confrontée le plus souvent comme suit, dans les grandes lignes : les institutions européennes ne se plieraient pas aux exigences du nouvel âge de l'innovation, caractéristique du capitalisme actuel. Si l'Etat doit faire face à des problèmes de croissance, le rapport Sapir (2004) entre autres prétend que ce sont les insuffisances des institutions, et non celles des politiques économiques, qui devraient en porter la responsabilité. Les institutions des pays européens seraient actuellement telles qu'elles étaient durant la phase de rattrapage d'après-Seconde Guerre mondiale, donc inadaptées au nouveau paradigme techno-économique, puisque pas assez flexibles ni adaptables. Les clés de la croissance – future comme actuelle – seraient entre les mains des PME innovantes, et non des oligopoles protégés. Par conséquent, il serait impossible de maintenir le cadre institutionnel qui soutenait une trajectoire de croissance basée sur la stabilité : la relation de travail, la réglementation de la concurrence, les relations de financement des systèmes fondés sur la banque etc. Une protection sociale généreuse et « passive » serait impossible à maintenir au vu du vieillissement de la population ; les marchés du travail européens limiteraient la participation à l'emploi des femmes, des travailleurs peu qualifiés, des jeunes et des seniors en particulier, et protégeraient les *insiders* au détriment des *outsiders* : les impôts, les mécanismes de redistribution et l'influence des syndicats de travailleurs limiteraient l'inégalité salariale, rendant les travailleurs les moins productifs inemployables et décourageant les plus qualifiés ; une protection de l'emploi « excessive » pénaliserait quant à elle le dynamisme entrepreneurial et la création d'emplois, la protection de l'emploi et le changement structurel ; une régulation « excessive » des marchés de produit ralentirait l'entrée de nouvelles entreprises et découragerait l'innovation.

Cependant, l'argument selon lequel les réformes structurelles inspirées du néo-libéralisme permettraient de « renouveler » et de sauver le modèle (social) européen est fort discutable (Amable, 2007a). Si l'on tient compte des transformations importantes que ces programmes de réformes occasionneraient, il ne s'agirait plus là de s'adapter aux exigences du capitalisme contemporain, mais d'un changement radical qui affecterait l'économie et les institutions, en rupture complète par rapport aux modèles social et économique européens tels que nous les connaissons.

Le processus de Lisbonne joue un rôle dans cette transformation en tant que référence principale en matière de recommandations pour les réformes des pays européens (Amable, 2007b). Il plaide en faveur d'un environnement macroéconomique propice à l'émergence du modèle néolibéral plutôt qu'à la stabilité ou au renouvellement des modèles continental et social-démocrate du capitalisme. De plus, la combinaison de la flexibilité du marché et de l'aide sociale mise en avant par l'agenda de Lisbonne ne sera ni un remède miracle pour améliorer ses performances économiques, ni un moyen de stabiliser l'économie. Les réformes structurelles représentent non seulement un problème lié à la recherche d'efficacité économique, mais aussi un problème d'économie politique. En plus de n'être peut-être pas appropriées aux problèmes économiques européens, les réformes structurelles pourraient aussi s'avérer inappropriées à la situation politique et sociale actuelle dans nombre de pays de l'Europe continentale.

Le processus de Lisbonne incarne les difficultés dont les modèles de l'Europe continentale pourraient souffrir au regard de la vague plus générale de réformes structurelles. L'inspiration néo-libérale des réformes structurelles s'oppose à la plupart des compromis socio-politiques à l'origine des institutions les plus importantes du modèle européen. Le conflit entre les modèles néo-libéral et social-démocrate existe au sein même du processus de Lisbonne, de sorte que l'on pourrait parler de deux programmes de Lisbonne : i) un programme « technologique » qui met l'accent sur l'investissement dans les R&D, la politique publique en matière de connaissance et la défense du modèle social européen ; ii) « un programme de réformes (ou d'actions) conforme au fondamentalisme de marché » qui considère que les réformes structurelles dans les marchés de biens et services et de l'emploi mèneront naturellement à de bons résultats en matière de R&D et d'innovation que vise le programme de Lisbonne.

Les difficultés qui sous-tendent l'application de la stratégie de Lisbonne reflètent l'absence de compromis politique, au sein de chaque pays comme entre pays. La première reflète l'absence de compromis des politiques nationales entre les différents groupes socio-politiques concernant un ensemble d'institutions qui pourraient incarner la base d'un modèle donné du capitalisme¹. Le manque de compromis entre les pays indique que l'issue de la bataille des modèles est ouverte et que les groupes socio-politiques qui ont échoué à imposer leur réponse au sein même de leur nation peuvent toujours espérer une issue plus favorable sur le plan européen, où les règles du jeu diffèrent. En ce sens, la méthode ouverte de coordination (MOC) s'avère particulièrement intéressante, en ce qu'elle tente de contourner les compromis politiques nationaux, mais aussi particulièrement fragile

1. Voir Amable (2003) et Amable et Palombarini (2009) sur l'économie politique des institutions, le changement institutionnel et les modèles du capitalisme.

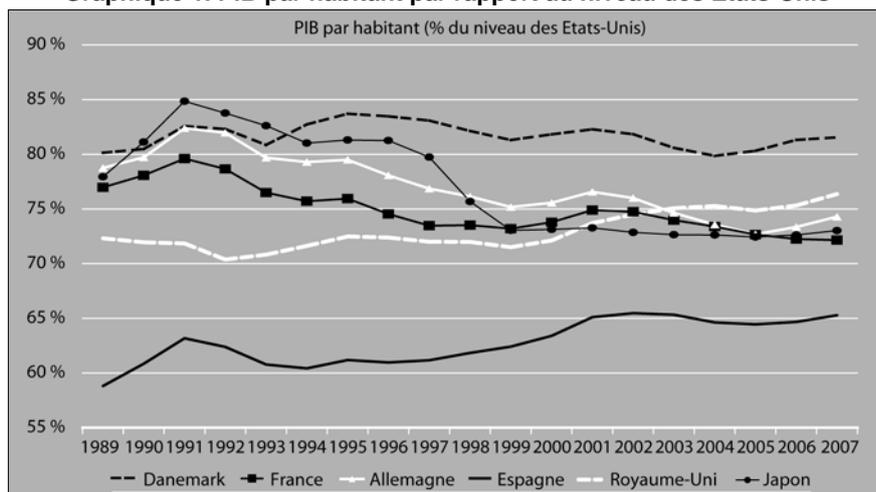
puisque de telles tentatives d'imposer à des pays, d'une manière ou d'une autre, une série de réformes élaborées à un niveau supranational, pourraient très bien avoir des répercussions brutales sur toutes les institutions au niveau européen.

2. L'évolution macroéconomique, productivité, innovation

Il est généralement convenu de la nécessité de l'agenda de Lisbonne sur la base des faibles performances macroéconomiques de l'Europe. Le graphique 1 montre l'évolution du niveau du PIB par habitant par rapport au niveau de celui des Etats-Unis et de certains pays de l'OCDE. Contrairement à la période de 1950-1980, les années 1990 marquent une rupture dans la tendance générale au rattrapage. Les pays européens qui s'en sortent le mieux, comme le Danemark, ne peuvent au mieux que maintenir leur niveau relatif vis-à-vis des Etats-Unis, tout en restant quelque peu éloignés du niveau de leur PIB par habitant. Les pays continentaux comme la France et l'Allemagne (post-réunification) connaissent quant à eux un déclin relatif. Seuls le Royaume-Uni et l'Espagne (légèrement moins développée) jouissent d'une hausse du niveau relatif de leur PIB par habitant.

L'amélioration décevante des performances de l'Europe est communément attribuée à la faiblesse de son innovation. Le paradigme prédominant dans la théorie de la croissance est celle dite de l'« *innovation-based growth* », la croissance fondée sur l'innovation (Aghion, Howitt, 1998) : les innovations permettent d'améliorer la productivité, qui donne lieu à une hausse de l'activité économique. En effet, les performances de l'innovation européenne

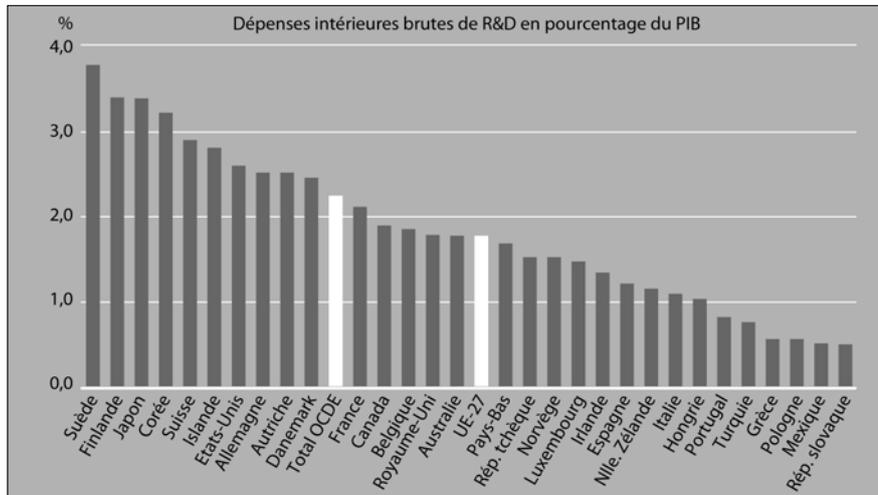
Graphique 1. PIB par habitant par rapport au niveau des Etats-Unis



Source : The Conference Board and Groningen Growth and Development Centre, Total Economy Database, January 2008, <http://www.conference-board.org/economics>.

ne semblent pas être au même niveau que celles des États-Unis ou du Japon (graphique 2). La question est donc de savoir d'où vient une telle faiblesse de l'innovation et par conséquent de la productivité en Europe. La thèse dominante affirme qu'une réglementation excessive entrave l'activité entrepreneuriale (Aghion, Griffith, 2005).

Graphique 2. Dépenses de R&D dans le PIB en 2007



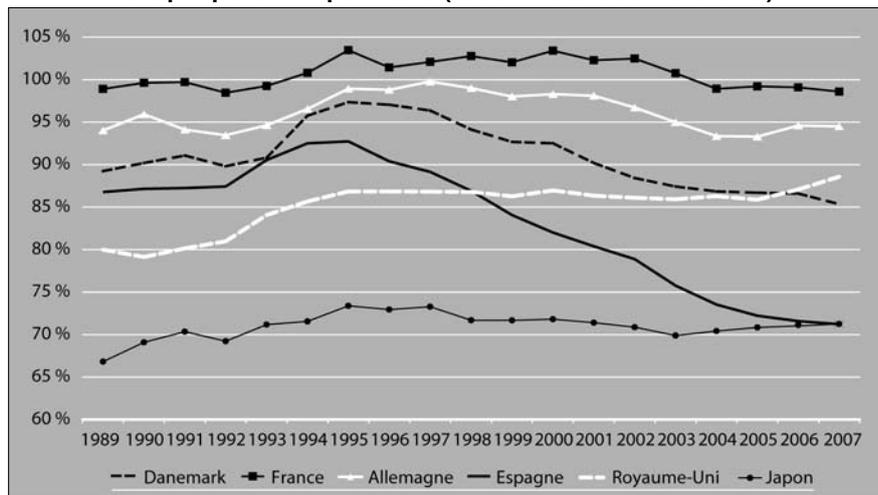
Source: OCDE.

La recherche économique a récemment souligné la nécessité d'un changement au niveau institutionnel et a mis l'accent sur le rôle que joue la concurrence dans les marchés de biens et services en tant que moteur décisif de l'innovation, lorsque les entreprises se rapprochent de la frontière technologique. Lorsque la concurrence se fait plus intense, plus la marge technologique entre deux concurrents est faible, plus les motivations sont grandes d'innover, afin de mieux échapper à la concurrence (Aghion, 2006). Les preuves empiriques qui soutiennent ces arguments proviennent surtout des données des entreprises manufacturières britanniques (Aghion *et al.*, 2005 ; Aghion *et al.*, 2006). En se fondant sur ces données, les rapports inspirant les politiques interprètent la voie sur laquelle s'est engagée l'Europe de la manière suivante (Sapir, 2004 ; Aghion, 2006) : après la Seconde Guerre mondiale, les technologies européennes étaient loin d'atteindre leur meilleur niveau. A ce moment-là, une trop forte concurrence aurait pu réduire les profits post-innovation des pays à la traîne en matière de technologies et les décourager d'innover. Une compétition modérée des marchés de biens et services et de l'accumulation du capital traditionnel semblait alors être la stratégie adaptée à la situation. Après avoir permis de (pratiquement) rattraper ce retard technologique ces dernières décennies, elle s'est avérée tout à fait inappropriée à la situation présente et pourrait

même desservir l'innovation. En intensifiant la concurrence, l'Europe inciterait ses *leaders* technologiques à innover. Dans le scénario actuel, les profits post-innovation sont stimulants, puisque l'innovation permet aux entreprises qui sont à la pointe en matière de technologies de garder leurs rivaux à distance. Par conséquent, de ce point de vue, la flexibilité du marché du travail et l'approfondissement des marchés financiers sont nécessaires pour faciliter l'entrée et la sortie sur les marchés, ainsi que la réaffectation des facteurs de production.

Un autre argument concerne la participation au marché du travail. Il est à noter que le graphique 1 donne lieu à une tout autre lecture lorsque l'on regarde les niveaux de productivité, c'est-à-dire le PIB par heure travaillée (graphique 3). Dans ce cas, les pays continentaux comme la France et l'Allemagne atteignent pratiquement le même niveau que celui des Etats-Unis, et le niveau relativement satisfaisant du Royaume-Uni en termes de PIB par habitant semble résulter d'une stratégie extensive plutôt qu'intensive : la croissance est la conséquence d'une diminution de la productivité du travail. D'un autre côté, les bons niveaux de la productivité de la France et de l'Allemagne ne pouvaient être atteints qu'en maintenant les travailleurs les moins qualifiés en dehors du marché du travail. Si l'Europe continentale bénéficiait des mêmes niveaux d'emploi que ceux des Etats-Unis, ils ne pourraient atteindre les mêmes niveaux de croissance des performances (Cette *et al.*, 2004). On aurait alors à faire à un dilemme productivité-emploi, résolu différemment selon chaque pays. En tout état de cause, les recommandations de politique publique sont simples : déréglementer les marchés de biens et services pour favoriser la concurrence et améliorer ainsi la productivité et l'innovation et déréglementer les marchés du travail pour faire progresser la participation au marché du travail.

Graphique 3. PIB par heure (% du niveau des Etats-Unis)



**Tableau 1. Typologie des pays
selon la productivité moyenne pondérée**

Typologie \$/h	Pays	Moyenne UVR	St. D. %
> 34	Irlande	67,5	113
	Pays-Bas	42,9	26
	Belgique	39,3	31
	Japon	37,6	110
	Suède	37,4	23
	Etats-Unis	36,8	39
	France	35,9	46
(29; 34)	Finlande	33,5	41
	Danemark	33,0	12
	Allemagne	32,6	47
	Italie	30,0	23
(24, 29)	Norvège	28,5	10
	RU	27,0	29
	Autriche	25,6	31
	Espagne	25,3	18
< 25	Portugal	13,4	19
	Grèce	10,4	13

Source : Alary, Amable, Ledezma (2006).

La différence entre les comparaisons établies au niveau macroéconomique et de l'industrie sont une autre facette de ce débat. Dernièrement, la littérature a mentionné à plusieurs reprises que les tendances récentes et divergentes des niveaux de productivité entre les pays de l'OCDE pourraient être imputées à un nombre restreint d'industries (van Ark *et al.*, 2003). En outre, la hiérarchie établie entre pays peut varier selon l'industrie étudiée. Enfin, si l'on tente de mesurer l'innovation en nombre de brevets déposés (au moins dans le cas des industries manufacturières), il s'avère que les pays les plus productifs ne sont pas forcément les plus innovateurs (Alary, Amable, Ledezma, 2006). Le tableau 1 offre une vue d'ensemble des niveaux de productivité dans l'industrie manufacturière sur la période 1979-2000. Pour chaque industrie et année, le poids moyen de la productivité du travail est évalué. Chaque industrie est pesée selon sa part de valeur ajoutée. La moyenne de la productivité s'échelonne de \$ 13 de l'heure en Grèce jusqu'à \$ 67 de l'heure en Irlande. L'écart type (en % de la moyenne) signale aussi une forte hétérogénéité : de 10 % en Italie à 113 % en Irlande. Le Japon et l'Irlande sont les deux seuls pays bénéficiant d'un écart type plus important que la moyenne. En général, les pays hautement productifs bénéficient d'un écart type élevé.

La structure productive explique en partie les divergences entre pays en ce que les niveaux de productivité varient en fonction de l'activité. De manière générale, les industries traditionnelles comme le textile, le bois,

les véhicules motorisés ou les produits en métal souffrent d'un niveau bas de productivité (moins de \$ 20 de l'heure). Mis à part les véhicules motorisés, leur écart type est inférieur à 45 % de la moyenne. Un tel niveau de dispersion n'est pas propre au groupe le moins productif – des niveaux similaires se retrouvent dans la plupart des industries. Par contre, l'industrie chimique, les véhicules motorisés, les machines de bureau et la radiotélévision font exception à la règle. Ces deux dernières affichent les écarts types les plus atypiques : 143 % et 216 % respectivement. Ces quatre industries pourraient expliquer l'hétérogénéité observée dans la productivité du travail sur le plan national.

Lorsque l'on s'intéresse à l'innovation mesurée en nombre de brevets, la hiérarchie des pays qui en résulte est similaire entre le système européen (EPO) et américain (USPTO) – dans le cas par exemple de la mesure de la performance d'innovation en termes de rapport brevets/valeur ajoutée. Ainsi, le Royaume-Uni et les pays nordiques arrivent parmi les six premiers dans les deux cas ; l'Espagne et le Portugal parmi les derniers.

Tableau 2. Moyenne du nombre de brevets en valeur ajoutée (en millions de dollars)

Pays	OEB/VA	Pays	USPTO/VA
Finlande	0,563	Finlande	0,911
Norvège	0,273	RU	0,318
RU	0,269	Norvège	0,309
Danemark	0,116	Suède	0,078
Suède	0,104	Danemark	0,076
France	0,074	Japon	0,063
Allemagne	0,060	France	0,054
Pays-Bas	0,051	Etats-Unis	0,052
Grèce	0,038	Allemagne	0,038
Italie	0,038	Pays-Bas	0,031
Japon	0,028	Italie	0,023
Belgique	0,026	Irlande	0,021
Irlande	0,023	Belgique	0,017
Etats-Unis	0,011	Grèce	0,010
Espagne	0,009	Espagne	0,004
Portugal	0,002	Portugal	0,001

Source : Alary, Amable, Ledezma (2006).

La trajectoire des niveaux de productivité sur la période 1979-2003 est assez révélatrice. Le niveau de productivité de la Grèce et du Portugal est toujours inférieur à 60 % du niveau le plus élevé globalement (soit la frontière de production pour une année donnée). Dans le peloton de tête, six pays, l'Autriche, la Belgique, la France, l'Allemagne, la Norvège et la Suède, ne descendent jamais sous la barre des 60 %. De plus, cette hiérarchie reste relativement stable au fil du temps.

Il est intéressant de noter que les pays proches de la frontière technologique ne partagent pourtant pas les mêmes dispositifs institutionnels, même si l'on ne prend en compte que les indicateurs de la législation sur la protection de l'emploi (LPE) et la réglementation des marchés de produits (RMP). Le rapport entre proximité de la frontière technologique et intensité de la concurrence du marché n'est pas simple.

En bref, la comparaison internationale montre que la hiérarchie, en termes de productivité du travail, est demeurée pratiquement inchangée entre la fin des années 1970 et 2003 – mis à part dans le cas de l'Irlande. Avec un niveau de productivité proche de celui des pays les moins productifs en 1979, elle avait rattrapé celui des pays les plus productifs en 2003. Même si les Etats-Unis font partie du groupe de pays les plus performants et figurent parmi les pays les plus compétitifs en matière d'industries des technologies de l'information et de la communication (TIC), ils ont concédé dernièrement un peu de terrain.

De manière générale, on observe que différents dispositifs institutionnels peuvent produire des résultats similaires au niveau des performances de chaque pays. Ceux qui appartiennent au peloton de tête des pays les plus productifs possèdent des dispositifs institutionnels très différents. Tandis que le niveau de réglementation du travail et des marchés de produits est très faible aux Etats-Unis comme en Irlande, les pays européens les plus performants (Pays-Bas, Belgique et pays nordiques) figurent en position intermédiaire.

De fortes divergences apparaissent au sein de l'Europe, qui abrite les pays les plus productifs comme les moins productifs de l'échantillon. L'étude de l'intensité de l'innovation le confirme. Cette même hétérogénéité se retrouve au niveau sectoriel ; il en ressort qu'en moyenne, les industries TIC présentent les évolutions les plus caractéristiques.

3. Les réformes structurelles : marchés du travail, marchés de produit et leurs effets prévisibles

L'impulsion principale donnée à l'agenda de Lisbonne provient de vingt-quatre directives intégrées adoptées par le Conseil en 2005 et confirmées en 2008. Celles-ci rassemblent les grandes orientations des politiques

économiques (GOPE) et les lignes directrices pour l'emploi. Elles définissent un cadre plus ou moins contraignant pour tous les gouvernements européens, censés élaborer des plans d'action nationaux qui visent à répondre aux exigences de l'agenda de Lisbonne.

On peut voir dans ces directives : i) la mise en avant d'un environnement macroéconomique qui dessert le modèle de l'Europe continentale et qui encourage plutôt l'émergence d'un modèle néolibéral ; ii) la dépréciation de la base institutionnelle du modèle européen continental – à l'encontre du « renouvellement » d'un modèle européen cohérent (Amable, 2007b).

La première directive met en avant l'élimination des « déficits excessifs » et la nécessité de réformes structurelles. Le fait de réfréner ces « déficits excessifs » pourrait amener à supprimer deux des composantes importantes du modèle européen : les dépenses publiques (telles que les dépenses sociales) et l'investissement public dans les infrastructures, en particulier dans un contexte de concurrence fiscale. La deuxième directive vise quant à elle la réduction des dépenses publiques et de la part des dépenses publiques ; la réforme des retraites, les assurances sociales et les systèmes de santé devraient être aussi « satisfaisants » du point de vue social que viables du point de vue financier. Aucune définition précise de ce qui est socialement « adéquat » n'y est donnée. La directive n° 3 précise que les dépenses publiques devraient être mieux redistribuées, en évitant le financement de dépenses sociales « improductives ». De même, le système de taxation devrait être adapté afin de renforcer le potentiel de croissance. La directive n° 6 raccorde les politiques macroéconomiques aux réformes structurelles : « Poursuivre les réformes structurelles, qui auront pour effet de renforcer le potentiel de croissance de la zone euro à long terme et d'améliorer sa productivité, sa compétitivité et sa capacité d'adaptation économique aux chocs asymétriques, en accordant une attention particulière aux politiques de l'emploi. »

La directive n° 12 pousse les gouvernements à « accélérer la transposition des directives concernant le marché intérieur » et à « promouvoir un marché intérieur des services pleinement opérationnel, tout en préservant le modèle social européen ». Nulle part il n'y est dit que vouloir maintenir le modèle social européen tout en mettant en œuvre un marché uni pour les services pourrait s'avérer contradictoire.

La directive n° 13 traite la question de l'ouverture et de la compétitivité des marchés : « la suppression des obstacles réglementaires, commerciaux et autres qui entravent indûment la concurrence » ; « une application plus efficace de la politique de la concurrence » « afin de détecter et de supprimer les obstacles à la concurrence et à l'accès au marché » ; « la réduction des aides d'Etat qui faussent la concurrence » ; « un redéploiement, conforme au cadre communautaire à venir, des aides en faveur de certains objectifs horizontaux tels que la recherche, l'innovation et l'optimisation du capital

humain et pour remédier à des carences du marché bien identifiées » ; « la promotion de l'ouverture sur l'extérieur » ; « la pleine application des mesures déjà approuvées concernant l'ouverture des industries de réseau à la concurrence pour garantir une véritable concurrence dans des marchés intégrés à l'échelle européenne. » L'ouverture du marché pourrait représenter une menace (crédible) pour les syndicats ; davantage de possibilités de relocalisations ou de sous-traitance/externalisations pousseront ceux-ci à accepter des baisses des niveaux de la protection de l'emploi, des salaires, des conditions de travail etc. Elle menace par là même les politiques de redistribution à travers le processus de fixation des salaires.

Les directives n° 17 à 22 portent sur les réformes du marché du travail. Il y est (inévitablement) question ici et là de la « cohésion sociale » mais la tendance générale est à l'augmentation de la participation au marché du travail grâce au retrait des obstacles à l'emploi, tels que la LPE et autres imperfections du marché. Par exemple, la directive n° 19 : « créer des marchés du travail qui favorisent l'insertion, augmenter l'attractivité du travail, rendre le travail financièrement attrayant pour les demandeurs d'emploi, y compris les personnes défavorisées et les inactifs. » Le lien entre équilibre du marché du travail et inégalités salariales n'apparaît nulle part de manière explicite. La directive n° 21 recommande par ailleurs de « favoriser la flexibilité en conciliant avec la sécurité de l'emploi » – il n'est pas question ici de protection de l'emploi mais de la possibilité pour les salariés licenciés de trouver un nouvel emploi – une allusion de plus à la création de marchés de l'emploi « liquides », sans aucune frontière entre « outsiders » et « insiders » – et « réduire la segmentation du marché du travail, en tenant dûment compte du rôle des partenaires sociaux. » L'un des objectifs de Lisbonne est d'améliorer la qualité des emplois, pourtant les critères de sécurité et de protection semblent n'être pratiquement jamais pris en compte. Le cadre de la négociation des salaires fait l'objet de la directive n° 22 : « assurer une évolution des coûts du travail et des mécanismes de fixation des salaires favorable à l'emploi », « mettre en place un cadre adéquat pour les négociations salariales. » La nature du « bon » cadre n'y est pas spécifiée.

Les réformes structurelles implicites dans les directives menacent les complémentarités institutionnelles des modèles capitalistes européens. L'intensification de la concurrence sur les marchés de produit et de services renforce les pressions en faveur de la flexibilisation du marché du travail. La littérature économique évoque largement ce phénomène. Malgré tout, il est presque toujours présenté comme suit : une intensification de la concurrence sur le marché des produits devrait déplacer vers le haut la courbe de la demande de travail, augmenter cette demande et multiplier les bénéfices produits par la seule déréglementation du marché du travail, rendant cette dernière plus acceptable d'un point de vue politique. C'est

pourquoi les recommandations en faveur de la déréglementation conjointe de ces deux marchés sont complémentaires. Cette complémentarité est présentée comme positive pour le niveau de l'emploi. Elle n'est néanmoins pas garantie si l'intensification de la pression concurrentielle rend les entreprises encore davantage tributaires des conditions des marchés, et si les marchés de l'emploi sont tels que les efforts fournis par les employés ou leur engagement dépendent de la sécurité de leur emploi. Une précarisation de l'emploi viendrait contrarier cet effort ; une augmentation du niveau des salaires serait dès lors nécessaire afin de compenser cette baisse de motivation. En modifiant cet arbitrage entre salaires et sécurité de l'emploi, un marché des produits (ou de services) plus concurrentiel pourrait aboutir à plus d'emploi. La flexibilisation de la relation d'emploi rend le salarié davantage tributaire de sa propre employabilité. Si la compensation se situe plutôt au niveau de l'acquisition de qualifications spécifiques et générales, l'évolution vers un marché du travail néolibéral flexible devrait pousser les agents à préférer la seconde option. De plus, en présence d'« imperfections », les entreprises sont incitées à financer même l'acquisition de qualifications générales. La suppression de telles « imperfections » mènera les entreprises à moins bien financer la formation.

La décentralisation de la négociation salariale engendrera des inégalités salariales¹. Nulle part dans l'agenda de Lisbonne il n'est question d'encourager une fixation solidaire des salaires – ni d'attaquer directement une fixation des salaires centralisée – par contre la directive n° 4 avance la nécessité de prendre en « compte (les) disparités dans les qualifications et les conditions locales du marché du travail » dans la détermination des salaires, ce qui est une attaque contre la fixation solidaire des salaires. La compression de la distribution des salaires devrait alors être établie par des politiques fiscales de redistribution, par exemple ; mais en l'état, ces politiques ne seront nullement plus faciles à mettre en application dans le cadre institutionnel qui semble émerger du consensus Bruxelles-Francfort-Washington.

Le rapport salarial idéal proposé par Lisbonne passe par le biais de la flexicurité : « accroître la capacité d'adaptation des marchés du travail conjuguant flexibilité et sécurité de l'emploi et améliorer la capacité d'insertion professionnelle en investissant dans le capital humain. » Ce genre de flexicurité n'est envisageable que s'il ne dégénère pas en flexibilité pure et simple du marché du travail. Deux éléments au moins sont incontournables : i) un enseignement efficace, un système de formation et de reconversion, que peu de pays européens possèdent encore aujourd'hui ; ii) bien plus important, un dispositif stable de redistribution des salaires, stable vis-à-vis des évolutions purement économiques (en termes des niveaux de productivité

1. Les pays qui bénéficient d'une négociation salariale centralisée jouissent d'une distribution des salaires plus égalitaire (Gottschalk, Smeeding, 1997). La négociation salariale centralisée rend possible la fixation des salaires de solidarité.

et de croissance) mais aussi politiques : un compromis politique en faveur de la redistribution, un système fiscal résistant à la concurrence fiscale. Au vu de ce dernier élément, il semble que cette situation soit sans issue en Europe pour le moment. Comme le notent Marcomini et Solari (2006), les entreprises européennes font pression pour améliorer leur compétitivité, afin de moins contribuer au système social, et introduire davantage de flexibilité dans le travail. De nombreux pays ont ainsi mis en place des formes diverses d'emplois plus ou moins précaires et le système de protection sociale est souvent remis en cause. Cette première multiplication des emplois précaires pourrait donner lieu à une dynamique particulière dans les pays qui ont plaidé en faveur de la flexicurité jusqu'ici. Un choc qui se produirait dans un système flexicuritaire pourrait faire exploser le nombre de demandeurs d'aide sociale (et par conséquent les dépenses engendrées par cette augmentation, au point que les grands gagnants du jeu économique pourraient en venir à refuser de plus en plus de payer pour les perdants et préférer des solutions d'évitement. Une double dynamique de diminution des avantages sociaux et de la base sociale soutenant ce système assoirait la flexicurité et la transformerait en une simple flexibilité du marché.

4. Les effets économiques au banc d'essai : un soutien aux réformes douteux

Le point de vue orthodoxe explique la persistance du niveau élevé de chômage en Europe continentale par les dispositifs en place dans ces pays. L'idée sous-jacente est que les imperfections institutionnelles sont telles sur les marchés de l'emploi européens qu'elles entravent leur bon fonctionnement, les rendant « inflexibles ». Comme nous l'avons vu plus haut, la tendance générale est à la suppression des obstacles à la flexibilité : diminuer les aides au chômage, affaiblir la législation sur la protection de l'emploi, favoriser la mobilité de l'emploi et la concurrence sur le marché des produits. Ce point de vue sur la flexibilité du marché s'est récemment heurté à quelques critiques, émanant de contributions récentes (Baker *et al.*, 2005 ; Freeman, 2005). Des résultats empiriques issus de celles-ci indiquent que la relation entre dispositifs institutionnels et performance de l'emploi est en effet plus complexe que ne les laissent entendre les recommandations de politique orthodoxes.

Déréglementation et emploi

Amable, Demmou et Gatti (2006/2007) jettent un regard neuf sur le « vieux » problème du chômage en Europe en analysant les déterminants institutionnels et macroéconomiques de l'emploi, dans le but de mieux rendre compte de la complexité inhérente à la relation entre institutions et

performances du marché du travail. L'évaluation de ces dernières se fait généralement sur la base du taux de chômage. Puisque ce taux est calculé selon le rapport population au chômage/population active, les personnes qui en sortent ne sont pas prises en compte. Ceci pourrait être acceptable s'il existait une division franche entre actifs et inactifs qui sous-entendrait que seuls les premiers sont employables et que l'étude de la performance du marché du travail devrait se fonder exclusivement sur les populations pertinentes. Pourtant, on pourrait envisager qu'une partie de la population inactive pourrait être potentiellement en recherche d'emploi (Gregg, Wadsworth, 1998) et les institutions du marché du travail pourraient y avoir une incidence.

C'est pour ces raisons que notre étude s'est appuyée sur différents indicateurs. Etre sans emploi pourrait vouloir dire qu'une personne est au chômage – donc qu'elle ferait partie de la population active – ou bien qu'elle est inactive. Le taux de personnes sans emploi se fonde sur la part des personnes sans emploi dans la population en âge de travailler totale. Le résultat obtenu peut être lui-même décomposé en deux taux : le taux de chômage, défini par le nombre de chômeurs par rapport à la population en âge de travailler totale – et non pas à la population active, comme il est d'usage de le faire ; et le taux d'inactivité, défini en conséquence.

En analysant les performances du marché du travail à travers des situations diverses de non-emploi, Amable, Demmou et Gatti (2006/2007) cherchent à identifier des effets de substitution. Le cadre de cette étude permet notamment de définir la nature des dispositifs institutionnels qui pourraient inciter la population inactive à chercher activement un emploi. Un modèle tel que celui-ci a été testé :

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta \cdot X_{it} + \gamma \cdot I_t + \varepsilon_{it}$$

Où Y_{it} est une mesure de la performance d'emploi pour un pays i à un moment t , α_i est l'effet fixe d'un pays et X_{it} un vecteur de variables explicatives (institutionnels et macroéconomiques) et I_t des variables de temps factices.

L'échantillon étudié couvre la période de 1980 à 2004 et 18 pays de l'OCDE ¹. Le modèle de base inclut comme variable explicative les caractéristiques institutionnelles du marché du travail telles qu'elles apparaissent dans la littérature actuelle : un indicateur de la législation sur la protection de l'emploi (LPE), le taux de remplacement de l'indemnisation du chômage, la densité syndicale, le coin fiscal, et un indicateur de la coordination

1. Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Canada, Danemark, Espagne, Etats-Unis, Finlande, France, Irlande, Italie, Japon, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède.

salariale. En ce qui concerne les imperfections autres que celles du marché du travail, ce sont l'indice OCDE sur la réglementation du marché des produits (RMP) globale, l'intensité de la financiarisation, et un indicateur de la dépendance de la banque centrale qui sont pris en compte. Enfin, une série de variables macroéconomiques est étudiée : le rôle des contraintes sur le crédit, la compétitivité (le taux d'échange réel et le solde structurel du commerce extérieur) et la productivité moyenne de l'emploi. Tous ces déterminants sont reportés les uns après les autres sur le non-emploi, l'inactivité ou le taux de chômage.

L'étude des effets des « imperfections » du marché du travail donne lieu à deux résultats. D'une part, certains viennent appuyer l'idée répandue que la déréglementation du marché du travail est bénéfique. C'est le cas des variables telles que le taux de remplacement et de syndicalisation qui semblent avoir en fin de comptes un impact positif (en augmentation) sur le non-emploi. D'autre part, d'autres soulignent l'impact positif sur la performance d'emploi de certaines institutions du marché du travail. Ainsi, des variables telles que la législation sur la protection de l'emploi et la coordination des salaires sont directement et négativement corrélées au non-emploi. Le signe du coefficient de la variable pour la coordination est conforme dans la littérature et confirme l'« hypothèse corporatiste » selon laquelle la coordination de la négociation de la modération salariale a une influence positive (Calmfors, Driffill, 1988). Le signe du coefficient de la législation sur la protection de l'emploi dévie clairement du point de vue général selon lequel l'affaiblissement de la protection de l'emploi permettrait d'améliorer la performance de l'emploi. Par contre, il est corroboré par les résultats théoriques obtenus par Amable et Gatti (2004 et 2006) qui mettent en lumière l'effet positif de la LPE sur la modération et les efforts en matière salariale. Si un arbitrage existe entre sécurité de l'emploi et salaire réel, la protection de l'emploi permet de modérer les hausses salariales et contribue à l'augmentation des demandes d'emploi.

Pour ce qui est des institutions extérieures au marché du travail, les résultats semblent tout aussi contrastés, en ce qui concerne leur influence sur la performance d'emploi.

D'un côté, l'idée selon laquelle la réglementation des marchés de biens et services aurait un impact négatif sur la performance de l'emploi a ses défenseurs (OCDE, 2006 ; Nicoletti, Scarpetta, 2002). L'intensification de la compétition sur le marché des produits devrait avoir des effets positifs, grâce à l'entrée de nouvelles entreprises, qui relancerait la demande d'emploi, et grâce à la réduction des demandes syndicales et au niveau du salaire réel après négociations (Nickell, 1999).

D'un autre côté, la variable de l'indépendance de la banque centrale semble corrélée directement et négativement au non-emploi, tandis que la

variable des actifs financiers a un coefficient positif. L'impact de l'indépendance de la banque centrale n'est pas standard puisqu'il a été prouvé qu'une indépendance plus prononcée de la banque centrale serait néfaste pour l'emploi. Ainsi, le mécanisme de la courbe de Phillips a lieu, qui contre l'effet positif de l'indépendance sur la modération des salaires : une banque centrale plus indépendante, qui se concentre davantage sur la modération des prix et qui met en place une politique monétaire moins conciliante, débouche sur une augmentation du non-emploi à moyen terme. Ce résultat vient contredire celui de l'IMF (2003) notamment, qui affirme qu'une politique monétaire moins conciliante (flexible) favorise la performance d'emploi. L'impact positif de la variable de la financiarisation dévoile ses effets potentiellement négatifs sur l'emploi : une intensification de la financiarisation produit un changement dans l'horizon temporel des agents qui pourrait avoir comme conséquences des restructurations industrielles et des licenciements.

Pour expliquer l'hétérogénéité qui existe entre toutes les catégories de travailleurs, la population en âge de travailler est divisée en groupes de sexe et d'âge. Il en résulte une régression, du fait des différences significatives que présentent les trois groupes principaux par rapport à la population en âge de travailler totale. Les résultats se démarquent de l'avis dominant selon lequel des institutions rigides sont plus néfastes pour les travailleurs marginaux – pour les jeunes notamment. En fait, la LPE semble jouer un rôle positif sur la performance de l'emploi des hommes, seniors comme jeunes (alors qu'elle n'influe que peu sur la population en âge de travailler). Des régressions pour les hommes inactifs dans la fleur de l'âge débouchent par ailleurs sur des résultats contrastés par rapport à ceux de la population inactive en âge de travailler : le coefficient LPE devient obsolète tandis que le coefficient PMR s'avère être tout à fait important et négatif pour cette catégorie. Nous confirmons que l'impact positif de la réglementation des marchés de biens et services sur cette catégorie provient principalement de la protection des travailleurs moins qualifiés. Ces résultats mettent en lumière l'impact hétérogène des dispositifs institutionnels sur les différentes catégories de la population sans emploi. Ils soulignent la nécessité de mener une analyse empirique méticuleuse de la mesure de l'impact potentiel des politiques de déréglementation.

Afin d'expliquer l'interdépendance de la relation entre travail et marché des produits, le modèle de base est élargi pour y inclure un terme multiplicateur entre EPL et PMR. Le modèle suivant est soumis au test :

$$Y_{it} = \alpha_i + \eta_1 \cdot EPL + \eta_2 \cdot PMR + \eta_{12} \cdot EPL \cdot PMR + \beta \cdot X'_{it} + \gamma \cdot I_t + \varepsilon_{it}$$

Avec une telle spécification, l'impact de la protection de l'emploi (respectivement la réglementation des marchés de biens et services) sur l'emploi dépend du niveau de réglementation des marchés de biens et services (respectivement la protection de l'emploi). L'effet marginal de la LPE par exemple est égal à $\eta_1 + \eta_{12} \cdot \text{PMR}$. Le point de vue dominant est que la LPE est nuisible à l'emploi, en particulier lorsque la réglementation des marchés de biens et services est forte. On devrait de ce fait s'attendre à ce que η_1 et η_{12} soient positifs.

Pourtant, les résultats obtenus par Amable, Demmou et Gatti (2006/2007) montrent que la protection de l'emploi fait baisser le non-emploi à des niveaux très faibles de réglementation des marchés de biens et services, et que cet effet perd en force à des niveaux supérieurs de PMR. De même, la réglementation des marchés de biens et services augmente le non-emploi, cet impact prenant plus d'ampleur avec la protection de l'emploi. Cela se traduit non pas par la mise en œuvre d'une politique commune de déréglementation des marchés des produits et du travail, mais plutôt par le fait que la baisse plus franche du non-emploi serait obtenue par une diminution de la PMR et une augmentation de la LPE. Cette politique permettrait d'exploiter l'impact positif de la déréglementation des marchés de biens et services (dont le niveau maximum est un niveau « élevé » de la LPE), et de profiter des effets bénéfiques de la LPE qui émergent à un « faible » niveau de PMR (en d'autres termes, lorsque la PMR est égale à la moyenne).

Concurrence et innovation

Le point de vue de la stratégie de Lisbonne est que davantage de concurrence sur le marché des produits devrait permettre d'encourager l'innovation, et donc la productivité et la croissance (*cf.* directives intégrées n° 12 à 16). Pour la théorie économique, la relation qu'entretiennent concurrence et innovation est (pour le moins) ambiguë. Selon Schumpeter (1934), les profits du monopole viennent récompenser les innovateurs ; la question de l'appropriation devient par conséquent une motivation cruciale. L'effet attendu d'une intensification de la concurrence est la baisse des rentes qui jugulent l'innovation, et par là même les motivations à innover. Cet « effet schumpétérien » de la concurrence apparaît dans de nombreux modèles de croissance endogène, qui se fondent sur l'innovation.

Par contre, la concurrence pourrait favoriser l'innovation. Les firmes déjà présentes sur le marché pourraient innover, afin de conserver leur pouvoir de marché et d'écartier les nouveaux entrants, ou bien les entrants potentiels pourraient espérer s'emparer de la position des firmes déjà présentes sur le marché en les surpassant grâce à des produits nouveaux et meilleurs. Dans les deux cas, l'innovation permettrait aux entreprises de

prendre l'avantage sur leurs concurrents. L'absorption des effets de la concurrence – qu'ils incitent ou qu'ils découragent l'innovation – en un modèle unique, donne lieu à une relation non-linéaire, en U inversé entre concurrence sur le marché des produits et innovation (Aghion *et al.*, 2005).

Les recommandations politiques insistent sur un résultat précis du modèle général d'Aghion : l'effet stimulateur de l'innovation serait d'autant plus important qu'un pays ou qu'une industrie se rapproche de la frontière technologique. Par conséquent, afin de pouvoir rattraper le retard technologique qu'ils ont sur les LPE, les pays européens devraient déréglementer leurs marchés des produits, intensifiant ainsi la pression concurrentielle et incitant les entreprises à innover, ce qui devrait permettre d'améliorer la productivité et la croissance. Amable, Demmou et Ledezma (2008) mesurent l'impact de la déréglementation des marchés de biens et services et de la concurrence sur 17 pays de l'OCDE et sur 15 industries manufacturières à deux chiffres ISIC-Rev3 de 1979 à 2003, afin d'évaluer la validité de l'argument selon lequel la concurrence favorise l'innovation, et que cet effet est d'autant plus important qu'un pays se rapproche de la frontière technologique.

Aucun résultat empirique ne vient confirmer un quelconque effet stimulateur de la concurrence des marchés de biens et services sur l'innovation au niveau de la frontière technologique. La déréglementation des marchés de biens et services a soit un effet positif, quelque soit la distance de cette frontière, dont l'ampleur grandit en s'en rapprochant, soit l'effet de cette déréglementation est négatif à distance de cette frontière et devient positif au fur et à mesure que le retard technologique est rattrapé. Si l'on en croit ces estimations, la réglementation devrait tout au moins favoriser l'innovation dans les industries ou pays en tête de course.

Ces résultats, même s'ils remettent en cause la croyance actuelle en l'effet positif de la concurrence et de l'innovation, sont néanmoins étayés par les travaux théoriques et les études micro empiriques antérieurs. Ceux-ci mettaient en lumière l'existence d'un effet schumpétérien, ou même d'un effet taille sur l'innovation. De même, les résultats sur l'impact positif de l'innovation sur le secteur public corroborent les thèses sur l'aspect optimum de l'équilibre du marché en présence d'externalités technologiques. En fin de compte, le manque de preuves des bienfaits de la concurrence sur le marché lorsque les industries se rapprochent de la frontière technologique soulève des questions importantes en termes de politiques économiques : les stratégies, telles qu'adoptées par l'agenda de Lisbonne, qui reposent largement sur un effet positif de la déréglementation des marchés de biens et services sur l'innovation, ne semblent trouver que peu d'écho dans les données. La politique de concurrence semble ne pas pouvoir remplacer

la politique scientifique et économique. Nos résultats peuvent s'expliquer, comme il en a été brièvement question dans la partie théorique, par la présence active de meneurs dans le processus d'innovation.

Conclusion

Cet article a tenté d'examiner de manière critique la stratégie de réformes avancée par l'agenda de Lisbonne. Même si celle-ci se présente comme un moyen de « renouveler » le(s) modèle(s) européen(s) de capitalisme, l'inspiration néolibérale de la plupart de ces réformes indique que l'agenda de Lisbonne est plutôt une transition vers un modèle néolibéral. Il incarne plus exactement un compromis maladroit entre l'objectif incontournable de « cohésion sociale » et la stratégie néolibérale. Il se fonde sur la certitude que l'efficacité économique nécessite que soient mises en œuvre des politiques de déréglementation dans tous les marchés et que les possibles effets (sociaux) inverses pourraient être corrigés par des politiques d'activation. Un bon exemple en est la mise en avant dans les lignes directrices intégrées de la stratégie flexicuritaire, un mélange de déréglementation du marché et de protection sociale « active » / d'« activation » de la protection sociale. La déréglementation, mêlée à la protection sociale, est censée donner les meilleurs résultats possibles en termes d'efficacité économique et de cohésion sociale.

Cet article vient donc réaffirmer l'idée que la vision du monde sur laquelle se fonde en grande partie l'agenda de Lisbonne pourrait être erronée. La supériorité présumée des États-Unis en termes d'efficacité économique, qui justifierait que l'on adopte les institutions correspondantes, doit être remise en question. L'avance des États-Unis en matière de productivité tient en grande partie au nombre limité de leurs secteurs de services (tels que les services financiers) et non pas vraiment aux industries manufacturières fondées sur l'innovation.

De plus, croire que les marchés déréglementés jouissent d'une supériorité économique peut s'avérer tout à fait infondé. Deux exemples sont particulièrement parlants ici. Premièrement, un marché du travail plus flexible grâce à un niveau moindre de protection de l'emploi ne donnerait pas lieu, comme le prétend la pensée dominante, à l'amélioration de la performance d'emploi. Ceci ne remet pas seulement en question les programmes de déréglementation du marché du travail ; ceci remet tout autant en question la stratégie flexicuritaire. Deuxièmement, il est plus que certain que la stratégie de déréglementation des marchés de biens et services n'apportera pas de hausse de l'innovation. La politique de concurrence ne se substitue en rien à la recherche et aux politiques d'innovation.

Références bibliographiques

- Aghion P. (2006), « A Primer on Innovation and Growth », Bruegel Policy Brief, n° 6.
- Aghion P., Howitt P. (1998), *Endogenous Growth Theory*, Cambridge, MA, MIT Press.
- Aghion P., Griffith R. (2005), *Competition and Growth. Reconciling Theory and Evidence*, Cambridge: MIT Press.
- Aghion P., Bloom N., Blundell R., Griffith R., Howitt P. (2005), « Competition and Innovation: An Inverted U Relationship », *Quarterly Journal of Economics*, 120 (2), p. 701-728.
- Aghion P., Blundell R., Griffith R., Howitt P., Prantl S. (2006), « The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity », NBER Working Paper 12027.
- Alary P., Amable B., Ledezma I. (2006), « Institutions, Innovation and Productivity, an International Comparison at the Industry Level », Draft CEPREMAP.
- Amable B. (2003), *The Diversity of Modern Capitalism*, Oxford: Oxford University Press.
- Amable B. (2007a), « La fin du modèle européen ? », *Revue d'Economie Politique*, 117 (4), p. 551-575.
- Amable B. (2007b), « The Lisbon Agenda: the End of the European Model(s) of Capitalism? », in Lim W. (ed.) Korean Sociological Association, *Diversity and Dynamics of Globalization: Socio-Economic Models in Global Capitalism*, Seoul, Hanhakmunhwa.
- Amable B., Gatti D. (2004) « Product Market Competition, Job Security, and Aggregate Employment », *Oxford Economic Papers*, n° 56, p. 667-686.
- Amable B., Gatti D. (2006), « Labour and Product Market Reforms: Questioning Policy Complementarity », *Industrial and Corporate Change*, 15 (1), p. 101-122.
- Amable B., Palombarini S. (2009), « A Neorealist Approach to Institutional Change and the Diversity of Capitalism », *Socio Economic Review*, n° 7 (1), p. 123-143.
- Amable B., Demmou L., Gatti D. (2006/2007), « Employment Performance and Institutions: New Answers to an Old Question », IZA Discussion Paper, n° 2731.
- Amable B., Demmou L., Ledezma I. (2008), « Competition, Innovation and Distance to Frontier », Draft CES.
- Baker D., Glyn A., Howell D., Schmitt J. (2005), « Labor Market Institutions and Unemployment: A Critical Assessment of the Cross-Country Evidence », in Howell D. (ed.) *Fighting Unemployment. The Limits of Free Market Orthodoxy*, Oxford, Oxford University Press, p. 72-118.
- Calmfors L., Driffill J. (1988), « Bargaining Structure, Corporatism, and Macroeconomic Performance », *Economic Policy*, n° 6, p. 14-61.
- Cette G., Mairesse J., Kocoglu Y. (2004), « ICT Diffusion and Potential Output Growth », *Notes d'Etudes et de Recherche*, n° 112, Paris, Banque de France.

- Freeman R.B. (2005), « Labour Market Institutions without Blinders: The Debate over Flexibility and Labour Market Performance », NBER Working Paper, n° 11286.
- Gottschalk P., Smeeding T.M. (1997), « Cross-National Comparisons of Earnings and Income Inequality », *Journal of Economic Literature*, n° 35 (2), p. 633-687.
- Gregg P., Wadsworth J. (1998), « Unemployment and Non-Employment: Unpacking Economic Inactivity », *Economic Report*, 12 (6), London: Employment Policy Institute.
- IMF (2003), « Unemployment and Labor Market Institutions: Why Reforms Pay Off », *World Economic Outlook*, April, p. 129-150.
- Marcomini C., Solari S. (2006), « Fiscal Competition and Pension Reforms in Presence of Different Models of Capitalism », Draft, ESEMK.
- Nickell S. (1999), « Product Markets and Labour Markets », *Labour Economics*, 6 (1), p. 1-20.
- Nicoletti G., Scarpetta S. (2002), *Interactions between Product and Labour Market Regulations: Do they Affect Employment? Evidence from OECD Countries*, Paris, OECD Economics Department.
- OECD (2000), *A New Economy? The Changing Role of Innovation and Information Technology in Growth*, Paris, OECD
- OECD (2006), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE. Stimuler l'emploi et les revenus*, Paris, OCDE.
- Sapir A. (ed.) (2004), *An Agenda for Growing Europe. The Sapir Report*, Oxford, Oxford University Press.
- Schumpeter J.A. (1934), *The Theory of Economic Development*, Cambridge: Harvard University Press.
- van Ark B., Inklaar R., McGuckin R.H. (2003), « Changing Gear Productivity, ICT and Service Industries: Europe and the United States », in Christensen J. F., Maskell P. (eds.) *The Industrial Dynamics of the New Digital Economy*, Cheltenham, Edward Elgar.