

Chapitre 5

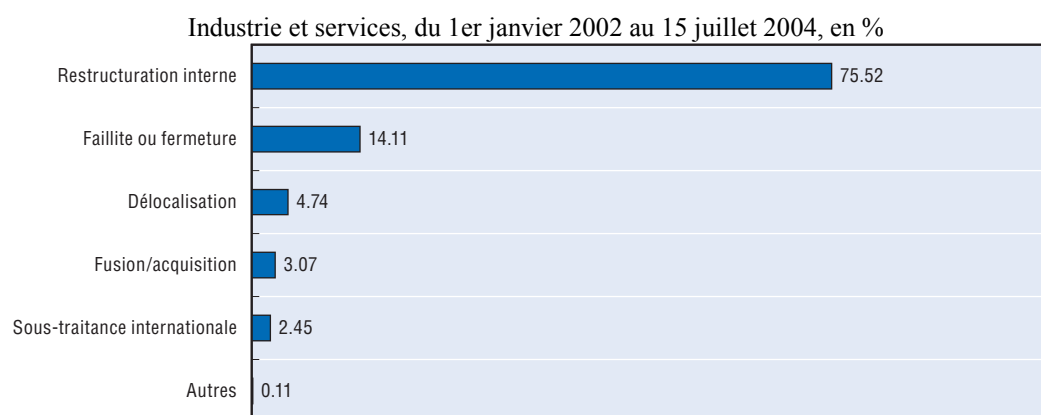
LA RÉPONSE DES POLITIQUES

Ce chapitre montre quelle est l'attitude qu'adoptent les pays de l'OCDE par rapport au phénomène des délocalisations, que ce soit à travers des réglementations existantes (ou nouvelles) ou d'autres mesures politiques. Certaines pistes à prendre en considération qui pourraient faciliter l'ajustement aux délocalisations sont présentées à la fin du chapitre.

5.1. Les causes possibles des inquiétudes

Les études réalisées jusqu'à présent montrent que les pertes d'emplois dues aux délocalisations ne représentent qu'un très faible pourcentage dans le total des emplois détruits. Selon l'observatoire EMCC de Dublin, les délocalisations sont responsables de moins de 5 % des réductions totales de postes en Europe, loin derrière les faillites, fermetures ou restructurations. Dans ces conditions, il pourrait paraître paradoxal qu'il y ait autant de débats et de craintes dans de nombreux pays à cause des délocalisations.

Figure 48. La réduction d'emplois en Europe



Source : EMMC/Dublin.

De nombreuses raisons pourraient expliquer ces inquiétudes :

- *Sous-estimation de l'impact.* D'abord en l'absence d'enquêtes officielles et à cause de la complexité du phénomène, très probablement les résultats des études sous-estiment l'impact réel des délocalisations. Dans le chapitre 3, ainsi qu'à l'encadré 12, on constate que de nombreux effets indirects n'ont jamais pu être mesurés, tandis que pour les effets directs il n'y a que des mesures partielles et indirectes qui sont prises en compte. Ainsi, une partie des restructurations des multinationales concerne aussi les délocalisations lorsque certaines activités sont réduites ou supprimées dans un pays pour être renforcées dans d'autres. Également les faillites ou fermetures d'usines pourraient être liées aux délocalisations, si les entreprises en question n'avaient justement pas délocalisé certaines activités et ne seraient plus compétitives.
- *Chômage élevé et de longue durée.* Les réactions des personnes qui perdent leur emploi à cause des délocalisations pourraient être différentes si dans leur pays le chômage était moins élevé et si la durée moyenne pour trouver un nouvel emploi était réduite. Les délocalisations ne constituent pas un problème majeur lorsque les personnes dont l'emploi a été supprimé peuvent en trouver facilement un autre dans des délais relativement courts.
- *Impact régional et sectoriel.* Les délocalisations peuvent avoir un impact beaucoup plus important sur certaines régions, notamment lorsque les activités supprimées étaient au cœur de la vie économique de ces régions. De même, certains secteurs sont plus touchés que d'autres, ce qui renforce la visibilité des effets.
- *L'attractivité de nouveaux pays émergents.* La montée en puissance de nouveaux pays de grande taille, ayant une main-d'œuvre relativement moins coûteuse et de plus en plus qualifiée dans le contexte d'une nouvelle division du travail et de compétition mondiale, crée un sentiment d'insécurité. Si des secteurs relativement protégés, comme les services informatiques, ne sont plus à l'abri de la concurrence internationale, cela accroît les inquiétudes des personnes qualifiées qui peuvent perdre leur emploi, mais surtout des personnes non qualifiées dont les emplois deviennent plus vulnérables.
- *Déconnexion entre les coûts et les bénéfices des délocalisations.* Tandis que les pertes d'emplois dues aux délocalisations sont immédiatement connues et visibles, les bénéfices que les entreprises tirent de ces délocalisations n'apparaissent qu'après un certain temps. L'amélioration de la compétitivité de ces entreprises et la possibilité d'investir dans de nouvelles technologies et créer ainsi de nouveaux emplois plus qualifiés n'ont jamais fait l'objet d'un recensement en tant que conséquences directes des délocalisations. D'une part, les difficultés de telles évaluations et, d'autre part, le retard de création de nouveaux emplois, fait que le public établit difficilement le lien entre ces deux phénomènes.

Encadré 12. Délocalisations dont l'impact indirect est difficile à évaluer

- Une entreprise réduit ses effectifs en externalisant certaines activités auprès d'autres entreprises sur le marché intérieur. A leur tour, ces entreprises sous-traitent ces activités auprès d'autres entreprises à l'étranger.
- Lorsqu'une entreprise délocalise des activités qui étaient destinées à l'exportation et que ses exportations sont ensuite effectuées à partir de ses filiales à l'étranger, d'autres firmes sur le marché intérieur qui n'ont pas délocalisé et exportaient vers les mêmes marchés pourront réduire leurs effectifs, n'étant plus assez compétitives pour exporter vers ces marchés.
- Une entreprise sera amenée à réduire ses effectifs lorsque ses principaux concurrents ont délocalisé et vendent des biens et services à des prix plus compétitifs sur le marché intérieur.
- Une entreprise peut remplacer un sous-traitant sur le marché intérieur par un sous-traitant à l'étranger. Les pertes d'effectifs ne concernent que le sous-traitant qui n'est pas responsable de la décision.
- Des entreprises qui obtiennent des aides ou contrats publics utilisent de nombreux sous-traitants sur le marché intérieur dont certains sous-traitants en deuxième ou en troisième rang à l'étranger.

5.2. Les mesures souvent proposées à éviter

Pour mieux cerner les réactions politiques face aux délocalisations, le Secrétariat a distribué un bref questionnaire aux pays membres dont les résultats sont présentés en Annexe 5.

Même si les inquiétudes liées aux délocalisations paraissent parfois exagérées et peuvent ne pas correspondre à la réalité, certains hommes politiques ou élus locaux sont tentés de proposer des mesures ayant comme objectif de freiner ou de pénaliser les entreprises qui délocalisent. Mais les mesures le plus souvent proposées seraient en effet contreproductives à plus long terme (voir section 5.3) et souvent en contradiction avec les engagements pris par les pays au niveau international. Ceci explique probablement pourquoi jusqu'à présent aucun pays n'a vraiment pris des mesures coercitives à l'encontre des délocalisations.

Entre ces mesures les plus souvent proposées se trouvent :

La suppression ou le remboursement des aides publiques de la part des firmes qui délocalisent

Actuellement dans quelques pays, certaines aides publiques sont octroyées sous conditions (voir réponses au questionnaire), notamment concernant le maintien de l'emploi, surtout au niveau régional. Dans ce cas, il serait normal que les entreprises qui ont accepté ces aides conditionnelles respectent les règles d'attribution. En revanche, si ces aides étaient octroyées sans aucune condition, il ne serait pas légal de demander leur remboursement aux firmes qui délocalisent.

Exclure les firmes qui délocalisent des contrats publics

Quant à la proposition d'exclure les firmes qui délocalisent des contrats publics, une telle politique serait en contradiction avec la volonté de limiter les déficits budgétaires en freinant les dépenses publiques. Au fur et à mesure que de plus en plus de firmes délocalisent, l'État aura de moins en moins de fournisseurs à choisir. Un tel dispositif serait par ailleurs en contradiction avec les lois de la concurrence et les engagements pris par les pays au niveau international.

Empêcher la délocalisation des marques

La question de l'interdiction de délocalisation des marques mérite certaines explications. Tout d'abord, une marque est un signe utilisé par une entreprise pour distinguer ses produits et ses services de ceux d'autres entreprises. Elle confère à son propriétaire le droit d'empêcher des tiers d'utiliser la marque. Comme les brevets, les marques sont déposées auprès des offices nationaux ou régionaux des marques. Par exemple, à l'intérieur de l'Union européenne, c'est l'Office de l'harmonisation dans le marché intérieur (OHIM) situé en Espagne qui est l'autorité publique en charge des procédures relatives à l'enregistrement des marques.

Le propriétaire d'une marque est libre de choisir le ou les pays qui pourront fabriquer les produits qui porteront cette marque. Aucune législation nationale ne peut lui interdire ce choix. Son unique obligation est de signaler le pays de fabrication si cette désignation est obligatoire. Les procédures de désignation du pays de fabrication sont déjà bien réglementées au niveau international.

Taxer les importations liées aux délocalisations des entreprises qui ne respectent pas les règles environnementales

La proposition de taxer les importations liées aux délocalisations des entreprises qui ne respectent pas les règles environnementales soulève certaines interrogations. Il est vrai que dans certains pays, des firmes multinationales confrontées à une législation sur l'environnement vigoureuse, décident de délocaliser certaines de leurs activités vers des pays dont la législation sur l'environnement est plus souple. Taxer les importations de ces entreprises en provenance des pays qui ne respectent pas les règles environnementales aurait pour but d'obliger ces entreprises d'adapter leur système de production au pays d'origine plutôt que de délocaliser ses activités à l'étranger. Actuellement, de telles taxes sont en contradiction avec les règles de l'OMC.

Encadré 13. Les délocalisations au sein de l'Union européenne

En principe, les délocalisations à l'intérieur d'un marché complètement unifié ne devraient pas soulever de problèmes particuliers. Dans le cas de l'Union européenne, la principale critique qui est souvent évoquée concerne le fait que certains pays, à cause d'une faible fiscalité appliquée aux sociétés, attirent de nombreuses entreprises (voir tableau 5).

Au début de ce rapport, on a vu que les deux principaux motifs qui poussent les entreprises à délocaliser leurs activités à l'étranger étaient la réduction des coûts et la proximité avec les clients (figure 3). En revanche, la fiscalité ne constituait un facteur déterminant que pour les sociétés mères et les quartiers généraux ou les centres de décision (figure 5).

De nombreux exemples confirment le peu d'importance attribuée à la fiscalité des sociétés en ce qui concerne les délocalisations d'activités de production. Ainsi, des sociétés qui avaient installé leurs activités en Irlande dans les années 90 ont plus tard préféré les transférer dans certains pays d'Europe de l'est, bien que le taux d'imposition sur les sociétés y soit supérieur à celui de l'Irlande, qui est resté inchangé à 12.5%, taux le plus faible en Europe. En revanche, dans les pays d'Europe de l'est, les salaires sont encore plusieurs fois inférieurs à ceux de l'Irlande.

5.3. Le coût de la non délocalisation

La principale question qui est ici posée est de savoir quel serait le coût pour les entreprises, pour les consommateurs et pour les économies nationales si les entreprises, pour diverses raisons, n'étaient pas en mesure ou étaient empêchées de délocaliser leurs activités.

Si les pouvoirs publics devaient appliquer certaines des mesures mentionnées plus haut afin de limiter ou freiner les délocalisations, cela pourrait se traduire d'abord par un coût administratif non négligeable. L'État devrait alors être en mesure d'évaluer l'état de la concurrence sur chaque produit et service concerné par l'entreprise qui délocalise, et se prononcer sur le degré de risque immédiat ou futur encouru par cette entreprise afin de pouvoir justifier du bien-fondé ou non de la délocalisation. Des évaluations aussi coûteuses qu'aucun pays n'a tenté jusqu'à présent pourraient s'avérer plus difficiles à mettre en œuvre étant donné la complexité pour détecter les multiples effets indirects de ces délocalisations.

On pourrait résumer brièvement les principaux coûts qu'engendrerait la non délocalisation, bien que leur chiffrage soit une opération extrêmement difficile, de la manière suivante :

- Dans les cas les plus défavorables, on pourrait assister à des fermetures complètes d'usines. Cela impliquerait des pertes d'emplois bien plus importantes qu'initialement prévu.
- Si une délocalisation permet de préserver d'autres emplois sur le territoire national, la non délocalisation ne permet pas de les sauver.
- La non délocalisation priverait les entreprises d'assainir leur situation financière et de restaurer leur compétitivité. Dans cette hypothèse, ces entreprises auraient moins les moyens d'investir, de monter en gamme, d'innover, d'adopter de nouvelles technologies et de créer de nouveaux emplois souvent plus qualifiés.

- Les consommateurs ne pourraient pas bénéficier de prix plus compétitifs et subiraient une baisse de leur revenu réel.
- La baisse d'activité due à la détérioration de la compétitivité des entreprises pourrait engendrer à moyen terme plus de pertes d'emplois que les pertes d'emplois dues aux délocalisations.
- Pertes de recettes fiscales pour l'État et moins de ressources publiques.
- Plus généralement, le pays ne pourrait pas profiter des bénéfices tirés des délocalisations mentionnés aux sections 2.4 et 4.7.

En réalité, dans une économie ouverte à la concurrence internationale, il n'y a aucun moyen efficace pour empêcher durablement une délocalisation d'avoir lieu lorsque celle-ci est jugée indispensable par une entreprise. Ériger des obstacles, mis à part les coûts mentionnés plus haut, peut aussi avoir d'autres conséquences négatives à moyen terme :

- Afin d'éviter des conflits sociaux ou pénalités, certaines entreprises pourraient accélérer davantage le déplacement définitif de nombreuses activités à l'étranger.
- Dans cet esprit, beaucoup d'entreprises préféreraient créer des emplois exclusivement à l'étranger.
- Cela fragiliserait les entreprises sur le territoire national en les rendant moins compétitives.

Il convient également de souligner que se préoccuper uniquement du nombre d'emplois délocalisés sans examiner leur nature serait une optique de très court terme. Vouloir sauver à tout prix par des subventions publiques ou des mesures coercitives certains emplois qui, dans le contexte de la concurrence internationale, ne seront jamais compétitifs, pourrait constituer une mauvaise allocation des ressources. En revanche, il serait important d'aider la reconversion des personnes concernées vers des emplois plus qualifiés et améliorer l'attractivité du pays afin de favoriser l'innovation et les activités de haute valeur ajoutée et d'une gamme supérieure, notamment dans les services et les secteurs de haute technologie.

5.4. Faciliter l'ajustement

Avant d'explorer certaines pistes qui pourraient faciliter l'ajustement aux délocalisations, il faudrait reconnaître que, pour de nombreuses entreprises la délocalisation pourrait être une nécessité vitale de survie. Les entreprises vivent dans un environnement économique extrêmement concurrentiel qui change rapidement. Pour rester compétitives, elles sont obligées de s'adapter en permanence aux conditions du marché. Pour beaucoup d'entreprises, la délocalisation n'est qu'un instrument parmi d'autres d'adaptation. En fait, les coûts de la non délocalisation pourraient être largement supérieurs à ceux de la délocalisation. Il serait utile de ne pas perdre de vue que les délocalisations font partie de la vie des entreprises et il serait contreproductif d'ériger des obstacles pour les empêcher. Il faudrait reconnaître aussi que le protectionnisme ne peut constituer une réponse même à court terme au problème des délocalisations.

Les délocalisations ne demandent pas nécessairement un type d'ajustement différent des autres types de changement structurel. Les principaux défis lancés aux pouvoirs publics semblent être les mêmes, quelle que soit la source ultime du changement structurel :
i) créer les conditions générales qui faciliteront un transfert de ressources en douceur

d'activités en déclin à des activités en expansion; et en même temps *ii*) fournir une assistance adéquate à ceux auxquels la restructuration impose des coûts d'ajustement.

L'enjeu, pour les pouvoirs publics est donc de faciliter la réaffectation des ressources de manière à tirer parti des nouvelles possibilités tout en limitant les coûts d'ajustement pour les individus, les communautés et la société tout entière. Dans ces conditions, les pays performants ne se caractériseraient pas nécessairement par des structures sectorielles stables de production et d'emploi ou par la présence d'industries particulières. Ils se distingueraient plutôt par leur aptitude à gérer le changement structurel sans générer d'augmentations durables du chômage et/ou du taux d'inactivité des personnes en âge de travailler, parallèlement à une amélioration du niveau de vie intervenant à mesure que les ressources afflueraient vers de nouveaux secteurs en expansion. Les pays performants veilleraient aussi à ce que les améliorations du niveau de vie général ne soient pas obtenues à un coût exorbitant pour les travailleurs et les communautés touchées par le changement.

Plusieurs politiques peuvent influencer sur la capacité d'ajustement de pays confrontés à des chocs structurels. La réinsertion des travailleurs ayant perdu leur emploi est particulièrement difficile et suppose des politiques incitant suffisamment à travailler et à embaucher, et assurant l'employabilité. En outre, les réglementations et mesures connexes doivent favoriser la mobilité de la population active et un environnement industriel et commercial propice à la croissance et à la création d'emplois. Dans certains cas, des mesures ciblées sont utiles pour faciliter le retour à l'emploi des travailleurs dont l'emploi a été supprimé. Il est toutefois surtout recommandé aux pays de viser à adopter de bonnes politiques générales pour gérer les ajustements structurels.

Parmi l'ensemble des mesures qui pourraient faciliter l'ajustement structurel se trouvent :

Organiser au niveau national et local un bon système d'éducation et une formation continue et à vie de toutes les personnes

Divers travaux montrent que les personnes les plus éduquées et les mieux formées maintiennent leur emploi, ou si elles le perdent, en retrouvent facilement un autre. Cela apparaît de manière évidente quand on utilise des données au niveau de la firme (micro données). Les *Perspectives de l'Emploi de l'OCDE* mettent en évidence le fait que les travailleurs qui reçoivent une formation risquent moins de devenir chômeurs et s'ils perdent leur emploi sont réembauchés plus rapidement que les autres. La publication de l'OCDE *Promoting Active Learning* fournit également un matériel abondant concernant la manière avec laquelle les gouvernements peuvent encourager la mise en place d'une formation efficace du point de vue coût pour le travail des adultes. Le système d'éducation devra aussi tenir compte des nouveaux besoins d'une économie du savoir. Il ne peut pas se limiter à transmettre seulement des connaissances, mais doit développer les capacités nécessaires des étudiants pour qu'ils soient en mesure d'acquérir et d'assimiler rapidement de nouvelles connaissances tout au long de leur vie professionnelle. Il faut cultiver l'envie d'apprendre, d'être créatif et en même temps avoir un esprit critique autonome et vouloir prendre des risques. Pour que les enseignants puissent assumer un tel rôle, il sera nécessaire que leur métier soit revalorisé. L'organisation de la formation à vie du personnel des entreprises est une des questions-clés pour réduire le chômage. Cela implique une coopération étroite entre les gouvernements, y compris entre les autorités locales, les partenaires sociaux et les entreprises.

Appliquer un traitement social aux personnes qui perdent leur emploi

Le traitement social pourrait être justifié pour les personnes qui ont perdu leur emploi à cause des délocalisations et qui ont des difficultés pour trouver un autre emploi.² En fait, il y a nécessité d'avoir d'abord un bon cadre pour une politique globale sur l'emploi qui renforce la capacité d'ajustement des marchés du travail et favorise un taux d'emploi élevé. Deux autres éléments peuvent aussi jouer un rôle important dans un ensemble de politiques coordonnées : proposer un revenu approprié et une assistance directe de réemploi aux travailleurs (ex. : assistance pour la recherche d'un emploi et formation sélective). Les coûts d'ajustement peuvent être plus élevés pour les travailleurs âgés, peu qualifiés, travaillant dans le secteur manufacturier plutôt que dans les services.

Outre les mesures citées plus haut et un environnement économique qui favorise la création d'entreprise, d'autres mesures pourraient aussi constituer des pistes à prendre en considération pour augmenter la capacité d'ajustement des économies affectées par les délocalisations :

Inviter les firmes multinationales à bien respecter les normes sociales et discuter avec les salariés leurs plans de délocalisation

Une bonne gestion par les entreprises multinationales de l'emploi et des relations professionnelles peut faire une contribution importante pour répondre aux inquiétudes concernant les délocalisations. Les politiques publiques pour promouvoir le comportement responsable des entreprises sont identifiées dans le *Cadre de l'OCDE d'action pour l'investissement* et comprennent l'application effective du droit du travail et autre lois pertinentes, une communication claire sur le comportement attendu de la part des entreprises, le soutien aux initiatives du secteur privé en matière de responsabilité sociale des entreprises, et une participation active aux instruments internationaux que sont la *Déclaration de principes tripartite de l'OIT sur les entreprises multinationales et la politique sociale* et les *Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales*.

Les Principes directeurs de l'OCDE sont des recommandations détaillées aux entreprises multinationales par 39 gouvernements adhérents dans tous les grands domaines de l'éthique des affaires. Dans le domaine de l'emploi et des relations professionnelles, ils couvrent toutes les normes du travail fondamentales reconnues internationalement. Ils prévoient aussi que notamment en cas de fermeture d'une entité entraînant des licenciements collectifs, les entreprises devraient avertir dans un délai raisonnable les représentants de leurs salariés et coopérer avec ces représentants et autorités de façon à atténuer au maximum tout effet défavorable, et que lors des négociations menées de bonne foi, elles ne devraient pas menacer de transférer hors du pays en cause tout ou partie d'une unité d'exploitation dans d'autres pays en vue d'exercer une influence déloyale sur ces négociations. Les gouvernements adhérents ont établi un mécanisme unique pour mettre en œuvre les Principes directeurs — les points de contact nationaux et la procédure dite de « circonstances spécifiques » par laquelle ils offrent leurs bons offices pour aider les parties à résoudre des disputes et à construire la confiance.

2. On peut trouver une excellente analyse de ces problèmes dans le premier chapitre « Les coûts d'ajustement liés aux échanges sur les marchés du travail des pays de l'OCDE » dans les *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2005*.

Accroître l'effort de recherche-développement et d'innovation

Dans le contexte de l'économie mondialisée et de la vive concurrence internationale, seule l'innovation permanente permet de limiter la nécessité de délocalisation. Plus spécialement, l'innovation technologique permet la mise au point de nouveaux produits et services et de nouveaux procédés de fabrication, mais elle implique un effort de recherche soutenu. Celui-ci doit permettre de créer des centres d'excellence et une coopération étroite entre le public et le privé, entre l'industrie et l'université. La recherche n'est pas indispensable uniquement pour développer de nouvelles technologies, innover et contribuer ainsi à la croissance et à la création de nouveaux emplois, mais aussi pour permettre d'absorber et assimiler les technologies avancées développées à l'étranger.

Certaines entreprises pour rester compétitives ont besoin de maîtriser les nouvelles technologies et privilégier la production de biens et de services de haut de gamme ou de forte valeur ajoutée. Les activités à fort contenu technologique ne concernent pas uniquement les secteurs traditionnellement classés dans la haute technologie mais elles concernent aussi les autres, dans la mesure où des niches de haute technologie existent dans tous les secteurs. Des innovations permanentes dans ces catégories de niches peuvent permettre la création ou le maintien de nombreux emplois, mais en contrepartie cela exige un important effort de recherche-développement et de formation continue du personnel. Cet effort pour faciliter une spécialisation de haut de gamme et une économie basée sur la connaissance ne devrait pas exclure les PME dont les moyens pour innover et assurer une formation de leur personnel sont relativement modestes.

Réhabiliter la culture scientifique et technologique

Dans de nombreux pays de l'OCDE on observe un désintérêt des jeunes pour les métiers scientifiques et d'ingénieurs, et plus généralement pour la culture technologique. Ce phénomène est constaté au moment où l'Inde compte plus de 700 000 ingénieurs et environ 80 000 ingénieurs sont formés par an. La pénurie des scientifiques et ingénieurs peut créer de sérieux problèmes pour la recherche-développement et l'innovation technologique des entreprises. Une telle situation peut favoriser certaines délocalisations vers les pays dont la main-d'œuvre est mieux formée et moins chère. Dans d'autres cas, les entreprises seront obligées de faire appel à des scientifiques et ingénieurs étrangers.

Éliminer les barrières aux échanges et aux investissements

Les pertes d'emplois dues aux délocalisations pourraient être compensées par l'accroissement des exportations. Il s'agit par exemple de supprimer ou de réduire les barrières réglementaires qui freinent la capacité exportatrice, y compris les barrières aux investissements directs étrangers. Ces derniers engendrent souvent de nouveaux flux d'échanges. Une spécialisation verticale entre la société mère et ses filiales peut favoriser une relation de complémentarité concernant leurs échanges. Plus particulièrement, dans le cas des pays émergents, la hausse progressive des revenus crée une demande supplémentaire qui constitue une grande opportunité pour les pays qui délocalisent.

Améliorer l'évaluation quantitative des coûts et bénéfices des délocalisations

Actuellement les connaissances sur l'ampleur du phénomène des délocalisations, les coûts sociaux et les bénéfices escomptés demeurent très partielles et insuffisantes. Une meilleure connaissance de ces phénomènes ne sera pas en mesure elle-même de restaurer la confiance, mais elle permettra de mieux orienter les politiques à mener et assurer une cohérence des actions à court et à long terme.

BIBLIOGRAPHIE

- Abowd, J.M., J. Haltiwanger and J. Lane (2004), “Integrated Longitudinal Employee-Employer Data for the United States.” Urban Institute, 31 January, www.urban.org/UploadedPDF/1000615_Integrated_LED.pdf.
- Abrahamsson, M., D. Andersson and S. Brege (2003), *From a Trend to a Strategic Decision: Outsourcing*, magazine number 5 (in Swedish).
- Agrawal, V. and D. Farrell (2003), “Who Wins from Offshoring?”, *McKinsey Quarterly* no. 4 (www.mckinseyquarterly.com).
- Amiti, M. and S.J. Wei (2006), “Service Offshoring and Productivity: Evidence from the United States”, *National Bureau of Economic Research Working Paper*, No. 11926.
- Amiti, Mary and Shang-Jin Wei (2004a), “Fear of Service Outsourcing: Is it Justified?”, *NBER Working Paper* # 10808, September 2004, <http://papers.nber.org/papers/w10808>.
- Amiti, Mary and Shang-Jin Wei (2004b), “Services Outsourcing, Production and Employment: Evidence from the US”, *IMF Working Paper*.
- Arthuis, J. (1993), *Les délocalisations et l’emploi*, Les Éditions d’organisation, Paris.
- Arthuis, J. (1993), *Rapport d’information sur les délocalisations hors du territoire national des activités industrielles et de service*, fait au nom de la Commission des finances, du contrôle budgétaire et des comptes économiques de la nation, Sénat.
- Atkinson, R.D. (2004), “Understanding the Offshoring Challenge”, policy report, Progressive Policy Institute, www.ppionline.org.
- Aubert, P. and P. Sillard (2005), “Délocalisations et réductions d’effectifs dans l’industrie française”, *Série des documents de travail de la Direction des Études et Synthèses Économiques*, INSEE, France.
- Auer, P., G. Besse and D. Méda (2006), “Offshoring and the Internationalisation of Employment: A Challenge for Fair Globalisation”, International Labour Organisation, International Institute for Labour Studies, Geneva.
- Aussilloux, V. and M.-L. Cheval (2002), “Les investissements directs français à l’étranger et l’emploi en France”, *Économie et Prévision*, no. 152-153, janvier-mars, pp. 171-188.
- Baily, Martin N. and D. Farrell (2004), “Exploding the Myths of Offshoring”, *The McKinsey Quarterly Web Exclusive*, July 2004, www.mckinseyquarterly.com.
- Baily, M.N. and D. Farrell (2004), “Exploring the Myths of Offshoring”, *McKinsey on Economics, The McKinsey Quarterly*, June.
- Baily, M.N. and R.Z. Lawrence (2005), “Don’t Blame Trade for US Job Losses”, *The McKinsey Quarterly*, No. 1, June.

- Baldwin, J.R. and W.M. Brown (2004), “Head Office Employment and Foreign Multinationals in Canadian Manufacturing Firms, 1973-1999”, Micro-economic Analysis Division, Statistics Canada, 18-F R.H. Coats Building, Ottawa K1A 0T6, Work in progress: Draft: 2004-04-15.
- Barba Navaretti, G. and D. Castellani (2004), “Investments Abroad and Performance at Home – Evidence from Italian Multinationals”, *NBER Working Paper*, January.
- Bardhan, A.D. and D. Jaffee (2004), “On Intra-Firm Trade and Multinationals: Foreign Outsourcing and Offshoring in Manufacturing” in M. Graham and R. Solow (eds.), *The Role of Foreign Direct Investment and Multinational Corporations in Economic Development*, draft, 7 April, http://www.brookings.edu/pge/offshoring_Bardhan.pdf.
- Baumol, W., A. Blinder and E. Wolff (2003), *Downsizing in America: Reality, Causes and Consequences*, New York, Russell Sage Foundation.
- Bender, S., C. Dustmann, D. Margolis and C. Meghir (2002), “Worker Displacement in France and Germany”, in Kuhn, P.J. (ed.) *Losing Work, Moving on: International Perspectives on Worker Displacement*, Kalamazoo, Michigan, W.E. Upjohn Institute for Employment Research.
- Benedetto, G., J. Haltiwanger, J. Lane and K. McKinney (2004), “Using Worker Flows to Measure Firm Dynamics”, Urban Institute, May, www.urban.org/UploadedPDF/411014_worker_flows.pdf.
- Bernard, P., H. Spinnewyn, B. Van den Cruyce, H. Van Sebroeck et P. Vandenhove (1998), “Délocalisation, Mondialisation, un rapport d’actualisation pour la Belgique”, Bureau fédéral du plan, <http://www.plan.be/fr/pub/other/OPDE1998/OPDE1998fr.pdf>
- Bhagwati, J., A. Panagariya and T.N. Srinivasan (2004), “The Muddles Over Outsourcing”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 18 (Fall), pp. 93-114.
- Biswas, D. (2003), “Offshore Outsourcing: Is It the TCO Slasher It Promised to Be?”, *Information Age*, October/November 2003, p. 21, www.acs.org.au/infoage.html, accessed December 2003.
- Bivens, L.J. (2005), “Truth and Consequences of Offshoring”, *Briefing Paper #155*, Economic Policy Institute, www.epi.org/content.cfm/bp155.
- Blanchflower, D. and S. Burgess (1996), “Job Creation and Job Destruction in Great Britain in the 1980s”, *CEP Discussion Papers*.
- Blinder, A.S. (2006), “Offshoring: The Next Industrial Revolution?”, *Foreign Affairs*, 85:2, 113-128.
- Bonnaz, H., N. Courtot et D. Nivat (1994), “Le contenu en emplois des échanges industriels de la France avec les pays en développement”, *Économie et Statistique*, no. 279-280.
- Borga, M. and R.S. Lipsey (2004), “Factor Prices and Factor Substitution in U.S. Firms’ Manufacturing Affiliates Abroad”, *National Bureau of Economic Research Working Paper #10442*, April, <http://papers.nber.org/papers/w10442>.
- Brainard, L. and R.E. Litan (2004), “‘Offshoring’ Service Jobs: Bane or Boon – And What to Do?” *Policy Brief #132*, The Brookings Institution, Washington, D.C., April, www.brookings.edu/comm/policybriefs/pb132.pdf.

- Bronfenbrenner, K. and S. Luce (2004), “The Changing Nature of Corporate Global Restructuring: The Impact of Production Shifts on Jobs in the U.S., China, and Around the Globe”, prepared for the U.S.-China Economic and Security Review Commission.
- Brown, Sharon P. (2004), “Mass layoff statistics and domestic and overseas relocations”, presented at the Brookings Institution Data Workshop on Offshoring, Washington, DC, June, www.brook.edu/pge/20040622_brown.ppt.
- Chena, Y. J. Ishikawab and Z. Yuc (2004), “Trade Liberalization and Strategic Outsourcing”, *Journal of International Economics* 63, 419-436, www.elsevier.com/locate/econbase.
- Conseil des Impôts, “La Concurrence fiscale et l’entreprise”, vingt-deuxième rapport au Président de la République.
- Corbett, M.F. (2002), *The Global Outsourcing Market 2002*, Corbett & Associates, New York, www.corbettassociates.com, accessed January 2004.
- Cortes, O. et S. Jean (1997), “La concurrence des pays émergents menace-t-elle le travail des non-qualifiés en Europe ? Une analyse prospective par un modèle d’équilibre général calculable”, in J. Melo et P. Guillaumont (eds).
- Criscuolo C. and M. Leaver (2005), “Offshore Outsourcing and Productivity”, *mimeo*.
- Deloitte Research (2003), “The Cusp of a Revolution: How Offshoring will Transform the Financial Services Industry”, www.deloitte.com/dtt/cda/doc/content/The-Cusp-of-a-revolution-2003.pdf.
- De Melo, J. et P. Guillaumont (eds.) (1997), *Commerce Nord-Sud, migration et délocalisation : conséquences pour les salaires et l’emploi*, Economica, Paris.
- Deardorff, Alan (2005), “A Trade Theorist’s Take on Skilled-Labor Outsourcing” in *International Review of Economics & Finance*, Vol. 14, Issue 3, Elsevier, www.sciencedirect.com.
- DREE (1994), “Échanges internationaux, délocalisations, emploi”, *Notes Bleues de Bercy*.
- Drezner, D.W. (2004), “The Outsourcing Bogeyman”, *Foreign Affairs*, May/June, www.foreignaffairs.org/20040501faessay83301-p0/daniel-w-drezner/the-outsourcing-bogeyman.html.
- Drumetz, F. (2004), “La délocalisation”, *Bulletin de la Banque de France*, no. 132, pp. 27-42, December.
- DTI White Paper (2004), “Making Globalization a Force for Good”, United Kingdom Department of Trade and Industry.
- Egger, H. and P. Egger (2002), “International Outsourcing and the Productivity of Low-skilled Labour in the EU”, April.

- Egger, H. and P. Egger (2004), “Outsourcing and Trade in a Spatial World”, *CESifo Working Paper* No. 1349, Category 7: Trade Policy, December, www.ssrn.com.
- Egger, H. and P. Egger (2005), “Labor Market Effects of Outsourcing under Industrial Interdependence” in *International Review of Economics & Finance*, Vol. 14, Issue 3, Elsevier, www.sciencedirect.com
- Egger, P. M. Pfaffermayer and A. Weber (2003), “Sectoral Adjustment of Employment: The Impact of Outsourcing and Trade at the Micro Level”, IZA DP No. 921, November, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit.
- Egger, P. *et al.* (2001), “The International Fragmentation of Austrian Manufacturing: The Effects of Outsourcing on Productivity and Wages”, *North American Journal of Economics and Finance*, Vol. 12, Issue 3.
- Ekhholm, K. and K. Hakkala (2005), “The Effect of Offshoring on Labor Demand: Evidence from Sweden”, *Working Paper No. 654*, Research Institute of Industrial Economics, IUI Stockholm.
- European Commission (2004), “Globalisation and Labour Markets: A European Perspective”, *Employment in Europe*.
- European Commission (2005), “Restructuring and Employment: Anticipating and Accompanying Restructuring in Order to Develop Employment – the Role of the European Union”, 120 final, Brussels.
- European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (2005), “Restructuring and Employment in the EU: Concepts, Measurement and Evidence”.
- Falk, M. and Y. Wolfmayer (2005), “The Impact of International Outsourcing on Employment: Empirical Evidence from EU Countries”, *Austrian Institute of Economic Research Paper*, WIPO.
- Feenstra, R.C. and G.H. Hanson (2004), “Ownership and Control in Outsourcing to China: Estimating the Property-Rights Theory of the Firm”, *National Bureau of Economic Research Working Paper # 10198*, January, <http://papers.nber.org/papers/w10198>.
- Feenstra, R.C. and G.H. Hanson (1996), “Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality”, *American Economic Review*, 86, pp. 240-45.
- Feenstra, R.C. and G.H. Hanson (1999), “The Impact of Outsourcing and High-Technology Capital on Wages: Estimates for the United States, 1979-1990”, *The Quarterly Journal of Economics*, 114, pp. 907-41.
- Fontagné, L. et J.-H. Lorenzi (2005), “Désindustrialisation – Délocalisations”, *Rapport du Conseil d'Analyse Économique*, no. 55, Paris, 127 p.
- Forrester Research (2002), “3.3 Million U.S. Services Jobs To Go Offshore”, by J.C. McCarthy with A. Dash, H. Liddell, C.F. Ross and B.D. Temkin, *Trends*, 11 November.
- Gaffard, J.-L. (2005), “Attractivité, délocalisations et concurrence fiscale”, *Revue de l'OFCE*, Observatoire Français des Conjonctures Économiques, Presses de Sciences Po.

- Garner, A.C. (2004), “Offshoring in the Service Sector: Economic Impact and Policy Issues”, *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*, Third Quarter, www.kansascityfed.org/PUBLICAT/ECONREV/Pdf/3Q04garn.pdf.
- Gave, F. (1995), “Le calcul usuel des effets du commerce international sur l’emploi: des principes fondamentalement erronés ?”, *Revue française d’économie* no. 19.
- Geishecker, I. (2002), “Outsourcing and the Demand for Low-skilled Labour in German Manufacturing: New Evidence”, DIW-Berlin, October, German Institute for Economic Research, Berlin, www.diw.de.
- Geishecker, I. and H. Görg (2004), “International Outsourcing and Wages: Winners and Losers”, *Nottingham University Business School Working Paper Series*, Nottingham, United Kingdom.
- Gerstenberger, B. and R.A. Roehrl (2006), “Service Jobs on the Move: Offshore Outsourcing of Business Related Services”, in P. Auer, G. Besse and D. Méda (eds.), *Offshoring and the Internationalisation of Employment: A Challenge for Fair Globalisation*, International Labour Organisation, International Institute for Labour Studies, Geneva.
- Girma, S. and H. Görg (2002), “Outsourcing, Foreign Ownership and Productivity: Evidence from UK Establishment Level Data”, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy, School of Economics, University of Nottingham.
- Global Insight (USA), Inc. (2004), “Summary: The Impact of Offshore IT Software and Services Outsourcing on the US Economy and the IT Industry”, sponsored by Information Technology Association of America, March.
- Global Insight (USA), Inc (2004), “The Impact of Offshore IT Software and Services Outsourcing on the US Economy and the IT Industry”, sponsored by Information Technology Association of America, March.
- Görg, H. and A. Hanley (2005), “International Outsourcing and Productivity: Evidence from the Irish Electronics Industry”, *North American Journal of Economics and Finance*, Vol. 16, Issue 2.
- Görg, H. and A. Hanley (2003), “International Outsourcing and Productivity: Evidence from Plant Level Data”, *Globalization, Productivity and Technology*, University of Nottingham.
- Görg, H. and A. Hanley (2003), “International Outsourcing and Productivity: Evidence from Plant Level Data”, Research Paper 2003/20, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy, School of Economics, University of Nottingham, United Kingdom.
- Görg, H. and A. Hanley (2003), “Does Outsourcing Increase Profitability?”, Nottingham University Business School Working Paper Series, no. 01/2003, Nottingham, United Kingdom.
- Görg, H., A. Hanley and E. Strobl (2004), “Outsourcing, Foreign Ownership, Exporting and Productivity: An Empirical Investigation with Plan level Data”, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy, paper 2004/08, Nottingham, United Kingdom, www.nottingham.ac.uk/economics/leverhulme/research_papers/04_08.pdf.

- Görg, H. and A. Hanley (2005), “The Labor Demand Effects of International Outsourcing: Evidence from Plant-level Panel Data” in *International Review of Economics and Finance*, Vol. 14, Issue 3, Elsevier, www.sciencedirect.com.
- Görzig, B. and Andreas Stephan (2002), “Outsourcing and Firm-level Performance”, *DIW Berlin Discussion Paper 309*, German Institute for Economic Research, DIW, Berlin.
- Gregori, T., “Outsourcing and Service Employment Growth in Italy”, Dipartimento di Scienze Economiche E statistiche, Università degli Studi di Trieste.
- Grignon, F. (2004), “Délocalisations: pour un néo-colbertisme européen”, *Rapport d'information*, Paris, Sénat.
- Grossman, G. M., Princeton University (2004), “Offshoring and Outsourcing: Lessons from the Theory of the Firm”, Conference of Federal Reserve Bank of Philadelphia, 2004, *Background Papers: 1, 2*.
- Grossman, G. and Rossi-Hansberg, E. (2006), “The Rise of Offshoring: It’s Not Wine for Cloth Anymore”, Paper presented at Kansas Fed’s Jackson Hole Conference for Central Bankers, <http://www.kc.frb.org/>.
- Hamilton, J. and K.D. Singh (2003), “Offshore Outsourcing: A Global Trend”, Powerpoint presentation, Wipro Technologies, January.
- Hatem, F. (2004), “Délocalisations : déclin ou nouveau modèle de spécialisation”, *Geoéconomie*, no. 31, pp. 119-149.
- Head, K. and J. Ries (2002), “Offshore Production and Skill Upgrading by Japanese Manufacturing Firms”, *Journal of International Economics* 58, 81-105, www.elsevier.com/locate/econbase.
- Hertveldt, B., C. Kegels, B. Michel, B. Van den Cruyce, J. Verlinden, and F. Verschuere (2005), “Déterminants de la localisation internationale, avec application aux secteurs Agoria”, *Working Paper 16-05*, Bureau fédéral du Plan.
- Hijzen, A., H. Görg and R.C. Hine (2005), “International Outsourcing and the Skill Structure of Labour Demand in the United Kingdom”, *Economic Journal* 2005, 115(502), pp. 118-132.
- Huws, U., S. Dahmann and J. Flecker (2004), « European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, “Outsourcing of ICT and Related Services in the EU : A Status Report », Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities, available at: www.emcc.eurofound.eu.int/content/source/tn04048s.html.
- ITPS (2003), Relocation of Headquarters, Possible Motives (in Swedish).
- Jackson, J.K. (2004), “Outsourcing and Insourcing Jobs in the U.S. Economy: Evidence Based on Foreign Investment Data”, *Congressional Research Report for Congress* (Order Code RL32461), 2 July.
- Jean, S. (2001), “Les effets de la mondialisation sur l’emploi dans les pays industrialisés : un survol de la littérature existante”, DSTI/EAS/IND/SWP(2001)7, Groupe de travail sur les statistiques, Direction de la Science, de la Technologie et de l’Industrie, OCDE, 23 p.

- Jensen, J.B. and L.G. Kletzer, “Tradable Services: Understanding the Scope and Impact of Services Offshoring”, Presentation, undated, www.iie.com/publications/wp/wp05-9.pdf.
- Jones, R., H. Kierzkowski and C. Lurong (2005), “What Does Evidence Tell US About Fragmentation and Outsourcing?” in *International Review of Economics & Finance*, Vol. 14, Issue 3, Elsevier, www.sciencedirect.com.
- Kakabadse, A. and N. Kakabadse (2002), “Trends in Outsourcing: Contrasting USA and Europe”, *European Management Journal*, Vol. 20, No. 2, pp. 189-198.
- Kirkegaard, J.F. (2004), “Outsourcing – Stains on the White Collar? » *IIE Working Paper*, Institute for International Economics, Washington, D.C., www.iie.com/publications/papers/kirkegaard0204.pdf, accessed June 2004.
- Kirkegaard, J. (2006), “Offshoring and Offshore Outsourcing: Extent and Impact of Labour Markets in Origin and Recipient Countries” IIE, Washington, D.C.
- Kleinert, J. (2003), “Growing Trade in Intermediate Goods: Outsourcing, Global Sourcing or Increasing Importance of MNE Networks?”, *Review of International Economics* 11(3), 464-482.
- Konings, J. (2003), “Are Wage Cost Differentials Driving Delocalisation? A Comparative Analysis between High and Low Income Countries Using Firm Level Data”, *Document de travail* no. 134/2003, LICOS Centre for Transition Economics, Katholieke Universiteit, Leuven, Belgique.
- Konings, J. and A. Murphy (2005), “Do Multinational Enterprises Relocate Employment to Low Wage Regions? Evidence from European Multinationals”, version révisée du Document de travail CEPR no. 2972, LICOS Centre for Transition Economics, Université Catholique, Louvain, Belgium.
- Kroll, C.A. (2005), “State and Metropolitan Area Impacts of the Offshore Outsourcing of Business Services and IT”, Fisher Center for Real Estate & Urban Economics, Fisher Center Working Papers: Paper 293.
- Lauré, M. (1993), “Les délocalisations : enjeux et stratégies des pays développés”, *Futuribles*, mai.
- Lawrence, R.Z., Harvard University, “Is Offshoring Deindustrializing America? Short- and Long-Run Perspectives”, Conference of Federal Reserve Bank of Philadelphia, December 2004.
- Letournel, J.-L. (2004), “Les délocalisations d’activités tertiaires dans le monde et en France”, *DP Analyses économiques*, no. 55, novembre.
- Levine, L. (2004), “Offshoring (a.k.a. Offshore Outsourcing) and Job Insecurity Among U.S. Workers”, *Congressional Research Service Report for Congress* (Order Code RL32292), June 18, <http://hutchison.senate.gov/RL32292.pdf>.
- Levine, L. (2004), “Unemployment Through Layoffs: What are the Underlying Reasons?”, *Congressional Research Service Report for Congress* (Order Code RL30799), 25 June.
- Liu, B. J, and A. C. Tung (2004), “Export Outsourcing and Foreign Direct Investment: Evidence from Taiwanese Exporting Firms”, *Dynamics, Economic Growth, and International Trade*, conference paper.

- Lorentowicz, A., D. Marin and A. Raubold (2002), "Ownership, Capital or Outsourcing: What Drives German Investment to Eastern Europe?", *Discussion Paper 02-03*, May, Department of Economics, University of Munich, Volkswirtschaftliche Fakultät Ludwig-Maximilians-Universität München, <http://epub.ub.uni-muenchen.de>.
- Mann, C. (2003), "Globalization of IT Services and White Collar Jobs: The Next Wave of Productivity Growth", Institute for International Economics, *International Economics Policy Brief #PB03-11*, December, www.iie.com/publications/pb/pb03-11.pdf
- Mankiw, G. and P. Swagel (2005), "The Politics and Economics of Offshore Outsourcing", *Working Paper American Enterprise Institute for Public Policy*.
- Markusen, J. (2005), "Modeling the Offshoring of White-Collar Services : from Comparative Advantage to the New Theories of Trade and FDI", *NBER Working Paper 11827*.
- Mataloni, Jr., R.J., (2004), "A Note on Patterns of Production and Employment by U.S. Multinational Companies", U.S. Bureau of Economic Analysis, *Survey of Current Business* 84(3), March: 52-56, <http://www.bea.gov/bea/ARTICLES/2004/03March/0304MNC.pdf>
- Mathieu, C. et H. Sterdyniak (1994), "L'émergence de l'Asie en développement menace-t-elle l'emploi en France ?", *Revue de l'OFCE*, no. 48, janvier, pp. 55-106.
- McCarthy, J.C. (2004), "Near-term Growth of Offshoring Accelerating", *Trends*, Forrester Research, 14 May.
- McKinsey Global Institute (2003), "Offshoring: Is It a Win-Win Game?", McKinsey & Company, Inc., San Francisco, August, www.mckinsey.com/knowledge/mgi, accessed January 2004.
- McKinsey Global Institute (2004), "Can Germany Win from Offshoring?", McKinsey & Co., Washington, D.C.
- McKinsey Global Institute (2005), "How Offshoring of Services Could Benefit France".
- Miller, A. and P. Codling (2003), *The Offshore Services Report 2003*, Ovum Holway, February, www.ovum.com/go/content/HAE.htm.
- Moran, N. (2003), "Global Outsourcing: Looking for Savings on Distant Horizons", *Financial Times*, 2 July.
- National Academy of Public Administration (2006), "Off-Shoring: An Elusive Phenomenon", www.napawash.org/Pubs/Off-ShoringJan06.pdf.
- OECD (2006), "Globalisation and Inflation in the OECD Economies", (ECO/CPE/WP1(2006)14), OECD Economics Department.
- Office of Senator Joseph I. Lieberman (2004), "Data Dearth in Offshore Outsourcing: Policymaking Requires Facts", December, www.lieberman.senate.gov/newsroom/whitepapers/Offshoredata.pdf.
- Office of Senator Joseph I. Lieberman (2004), "Offshore Outsourcing and America's Competitive Edge: Losing Out in the High Technology R&D and Services Sectors", 11 May, www.lieberman.senate.gov/newsroom/whitepapers/Offshoring.pdf.

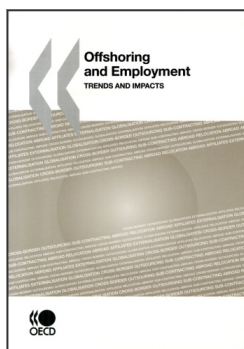
- Olsen, K.B. (2006), “Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review”, *DSTI Working Paper 2006/1*, Directorate for Science, Technology and Industry, OECD, Paris.
- Parker, A. (2004), “Two-speed Europe: Why 1 Million Jobs Will Move Offshore”, *Trends*, Forrester Research, August.
- Ramioul, M. and S. Kirschenhofer, EMCC (2005), “Offshore Outsourcing of Business Services”, Dublin, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, available at: www.emcc.eurofound.eu.int/content/source/tn5001a.html.
- Revenega, A. (1992), “Exporting Jobs? The Impact of Import Competition on Employment and Wages in US Manufacturing”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, no. 1.
- Sachwald, F. (2004), “Délocalisations : une destruction créatrice ?”, *Sociétal* no. 44.
- Samuelson, P.A. (2004), “Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization”, *Journal of Economic Perspectives* 18 (Summer), 135-46.
- Schultze, C.L. (2004), “Offshoring, Import Competition and the Jobless Recovery”, *Policy Brief #136*, The Brookings Institution, August, www.brookings.edu/comm/policybriefs/pb136.htm.
- SIF (2004), Jobs Being Relocated? (in Swedish).
- Strauss-Kahn, V. (2003), “The Role of Globalization in the Within-Industry Shift Away from Unskilled Workers in France”, *NBER Working Papers* no. 9716, May.
- Swenson, D.L. (2004), “Overseas Assembly and Country Sourcing Choices”, *National Bureau of Economic Research Working Paper # 10697*, August, <http://papers.nber.org/papers/w10697>.
- Swenson, D.L. (2004), “Entry Costs and Outsourcing Decisions: Evidence from the US Overseas Assembly Provision”, *North American Journal of Economics and Finance*, 15, 267-286.
- The Economist (2003), “Re-locating the Back Office – Offshoring – The Benefits of Offshoring”, 13 December.
- U.S. Government Accountability Office (2006), Report to Congressional Committees, “Offshoring: U.S. Semiconductor and Software Industries Increasingly Produce in China and India”, U.S. General Accounting Office (GAO-06-423), September, www.gao.gov/cgi-bin/getrpt?GAO-06-423.
- U.S. Government Accountability Office (2004), “International Trade: Current Government Data Provide Limited Insight into Offshoring of Services”, U.S. General Accounting Office (GAO-04-932), September, www.gao.gov/cgi-bin/getrpt?GAO-04-932.
- UNCTAD and Roland Berger Strategy Consultants (2004), “Services Offshoring Takes Off in Europe – In Search of Improved Competitiveness”, Summary Report, UNCTAD, Geneva.

- U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics (2004), “Extended Mass Layoffs Associated with Domestic and Overseas Relations, First Quarter 2004”, *Bureau of Labor Statistics News Release* USDL 04-1038, 10 June, www.bls.gov/news.release/pdf/reloc.pdf.
- Van Long, N.(2005), “Outsourcing and Technology Spillovers”, *International Review of Economics & Finance*, vol. 14, issue 3, Elsevier, www.sciencedirect.com.
- Vimont, C. and F. Farhi (1997), “Concurrence internationale et balance en emplois : les échanges de produits industriels”, *Economica*, 211 p.
- Villemus, P. (2005), “Délocalisations : aurons-nous encore des emplois demain ?” Editions Seuil.
- van Welsum, D. (2004), “In Search of ‘Offshoring’: Evidence from US Imports of Services”, Birkbeck Economics Working Paper 2004, no. 2, Birkbeck College, London, www.econ.bbk.ac.uk/wp/eco/ecoup.htm.
- van Welsum, D. and X. Reif (2005), “The Share of Employment Potentially Affected by Offshoring: An Empirical Investigation”, DSTI/ICCP/IE(2005)8/FINAL, Directorate for Science, Technology and Industry, OECD, Paris.
- van Welsum, D. and Vickery, G. (2005), “Potential Offshoring of ICT-intensive Using Occupations”, DSTI/ICCP/IE(2004)19/FINAL, Directorate for Science, Technology and Industry, Paris; available at: www.oecd.org/sti/offshoring.
- WTO (2005), Offshoring: “More Fears and Hopes than Facts? ”, in *World Trade Report 2005*.

Table des matières

Avant-propos	3
Résumé.....	7
Introduction.....	11
Chapitre 1. Définir les délocalisations	15
1.1. Délocalisation au sens strict (« <i>offshore inhouse sourcing</i> »).....	16
1.2. Délocalisation au sens large (« <i>offshore outsourcing</i> » ou « <i>subcontracting abroad</i> »).....	17
1.3. Formes particulières de délocalisation	20
1.4. Problèmes de terminologie.....	21
Chapitre 2. Comment les délocalisations affectent l’emploi	23
2.1. Effets négatifs à court terme sur l’emploi	23
2.2. Principales motivations des délocalisations	27
2.3. Le débat théorique.....	30
2.4. Effets macroéconomiques sur l’emploi.....	36
2.5. Principaux facteurs défavorables aux délocalisations	38
Chapitre 3. Problèmes de mesure.....	41
3.1. Types de firmes affectées par les délocalisations.....	41
3.2. Indicateurs proposés.....	44
3.3. Pertinence et limites des indicateurs proposés	46
3.4. Mesures indirectes pour évaluer l’impact des délocalisations sur l’emploi.....	49
3.5. Autres approches adoptées pour mesurer l’impact des délocalisations sur l’emploi	52
Chapitre 4. Résultats préliminaires.....	57
4.1. L’externalisation des activités manufacturières et de services.....	58
4.2. Évolution de l’emploi.....	63
4.3. Quelques facteurs explicatifs.....	67
4.4. Résultats par pays.....	70
4.5. Principaux travaux d’estimation du nombre d’emplois affectés par les délocalisations.....	89
4.6. L’impact sur la demande de main-d’œuvre.....	94
4.7. Quantifier les effets positifs des délocalisations	102
Chapitre 5. La réponse des politiques.....	117
5.1. Les causes possibles des inquiétudes	117
5.2. Les mesures souvent proposées à éviter.....	119
5.3. Le coût de la non délocalisation	121
5.4. Faciliter l’ajustement.....	122
Conclusions.....	127

Annexe 1. Baisse simultanée de la production, de l'emploi et des exportations, et croissance des importations de l'industrie manufacturière par secteur.....	129
Annexe 2. Problèmes concernant les données analysées à la section 4.6.....	135
Annexe 3. Indices d'externalisation à l'étranger et croissance de l'emploi.....	141
Annexe 4. Évolution des qualifications de l'emploi dans les pays de l'Union européenne, aux États-Unis et au Japon.....	183
Annexe 5. Réponses des pays membres au questionnaire	187
Bibliographie	211



Extrait de :
Offshoring and Employment
Trends and Impacts

Accéder à cette publication :

<https://doi.org/10.1787/9789264030947-en>

Merci de citer ce chapitre comme suit :

OCDE (2007), « La réponse des politiques », dans *Offshoring and Employment : Trends and Impacts*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264031562-8-fr>

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à rights@oecd.org. Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) info@copyright.com ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) contact@cfcopies.com.