

Sous la direction de Eveline BAUMANN,
Laurent BAZIN, Pépita OULD-AHMED, Pascale PHÉLINAS,
Monique SELIM et Richard SOBEL

La mondialisation au risque des travailleurs

Questions contemporaines / Série Globalisation et sciences sociales

La mondialisation au risque des travailleurs

© L'Harmattan, 2007
5-7, rue de l'Ecole polytechnique ; 75005 Paris

<http://www.librairieharmattan.com>
diffusion.harmattan@wanadoo.fr
harmattan1@wanadoo.fr

ISBN : 978-2-296-04477-7
EAN : 9782296044777

Sous la direction de
Eveline BAUMANN, Laurent BAZIN,
Pépita OULD-AHMED, Pascale PHÉLINAS,
Monique SELIM et Richard SOBEL

La mondialisation au risque des travailleurs

L'Harmattan

Questions Contemporaines
*Collection dirigée par J.P. Chagnollaud,
B. Péquignot et D. Rolland*

Série « Globalisation et sciences sociales »
dirigée par Bernard Hours

La série « Globalisation et sciences sociales » a pour objectif d'aborder les phénomènes désignés sous le nom de globalisation en postulant de leur spécificité et de leur nouveauté relatives. Elle s'adresse aux auteurs, dans toutes les disciplines des sciences humaines et sociales, susceptibles d'éclairer ces mutations ou évolutions à travers des enquêtes et des objets originaux alimentant les avancées théoriques à réaliser et les reconfigurations disciplinaires consécutives.

Ouvrages parus

Daniel IAGOLNITZER, *Le droit international et la guerre*, 2007.

Pierre GRAS (Sous la dir.), *Histoire(s) de relogement*, 2007.

Pascaline GABORIT (Sous la dir.) *Les hommes entre travail et famille*, 2007.

Pierre TEISSERENC, Nilton MILANEZ, Sônia Barbosa MAGALHAES (sous la direction de), *Discours, savoir et pouvoir dans le Brésil contemporain*, 2007.

Valeria HERNANDEZ, Pépita OULD-AHMED, Jean PAPAIL, Pascale PHELINAS (Sous la dir.), *L'action collective à l'épreuve de la globalisation*, 2007.

Valeria HERNANDEZ, Pépita OULD-AHMED, Jean PAPAIL, Pascale PHELINAS (Sous la dir.), *Turbulences monétaires et sociales*, 2007.

Maïko-David PORTES, *Prostitution et politiques européennes*, 2006.

Jean RUFFIER, *Faut-il avoir peur des usines chinoises ?*, 2006.

LES AUTEURS

Eveline BAUMANN, socio-économiste, chargée de recherche,
Institut de recherche pour le développement (IRD),
UR Travail et mondialisation
Eveline.Baumann@bondy.ird.fr

Laurent BAZIN, anthropologue, chargé de recherche au CNRS,
CLERSÉ, chercheur associé à l'UR Travail et
mondialisation (IRD)
bazinlaurent@wanadoo.fr

Thierry BRUGVIN, sociologue, chargé de cours
université de Besançon, chercheur associé au CRESP
Paris thierry.brugvin@free.fr

Valérie DELDRÈVE, socio-anthropologue, maîtresse de conférence,
université Lille 1
valerie.deldreve@univ-lille1.fr

Célia FIRMIN, économiste, doctorante,
université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, CES-Matisse
celia.firmin@malix.univ-paris1.fr.

Gaetan FLOCCO, sociologue, ATER,
université Évry Val d'Essonne, Centre Pierre Naville
gaetan.flocco@wanadoo.fr

Sophie GOEDEFROIT, professeure d'anthropologie,
université Paris 5 René Descartes
sophie.goedefroit@wanadoo.fr

Mélanie GUYONVARCH, doctorante en sociologie, Centre Pierre
Naville, université Évry Val d'Essonne
mguyonvarch@free.fr

Djallal HEUZÉ, anthropologue, chargé de recherche, CNRS,
Centre d'anthropologie EHESS Toulouse
djallal.heuze@wanadoo.fr

Andreas LANGENOHL, sociologue, assistant professeur
Justus-Liebig-Universität Giessen, Allemagne
andreas.langenohl@sowi.uni-giessen.de

Birgit MULLER, anthropologue, chargée de recherche
CNRS, LAIOS
bmuller@msh-paris.fr

Lucia Helena ALVES MULLER, anthropologue, professeure,
PCURS, Brésil
lucaam@terra.com.br

Pepita OULD-AHMED, économiste, chargée de recherche
IRD, UR Travail et mondialisation
Pepita. Ould-Ahmed@bondy.ird.fr

Pascale PHÉLINAS, économiste, directrice de recherche,
IRD, UR Travail et mondialisation
phelinas@ird.fr.

Heike SCHAUMBERG, doctorante en anthropologie sociale,
université de Manchester,
heike.schaumberg@postgrad.manchester.ac.uk

Monique SELIM, anthropologue, directrice de recherche à l'IRD,
UR Travail et mondialisation
monique.selim@ird.fr

Richard SOBEL, économiste, maître de conférences,
université Lille 1
richard.sobel@univ-lille1.fr

Sommaire

Pascale PHÉLINAS Emploi et globalisation	11
Célia FIRMIN Financiarisation, salaire et emploi en Argentine : une interprétation postkeynésienne	21
Pascale ABSI, Pascale PHÉLINAS, Monique SELIM Hommes et femmes face aux inégalités et à la pauvreté au travail	53
Djallal G. HEUZÉ Travailler et chômer en Inde à l'heure de la dérégulation néolibérale	75
Mélanie GUYONVARC'H Globalisation économique et normalisation des licenciements : le cas d'un plan de restructuration dans un groupe pharmaceutique	99
Gaétan FLOCCO Le travail des cadres dans la globalisation : contraintes et représentations	117
Heike SCHAUMBERG <i>Recuperating dignity: Labour restructuring and productive alternatives in Argentina</i>	133
Thierry BRUGVIN La privatisation de la régulation internationale du travail favorise-t-elle sa démocratisation ?	161
Valérie DELDRÈVE Économie, sociologie et anthropologie à l'épreuve de la politique commune des pêches. Pour une analyse des fondements théoriques et échecs de la politique européenne de préservation des ressources halieutiques	173
Sophie GOEDEFROIT Le cercle vertueux du développement : regard anthropologique sur les mouvements de la pensée dans le monde du développement	193

Andreas LANGENOHL	
A Critique of Organizational Capitalism: The Enabling Fiction of Market Efficiency in Financial Professionals' Narratives	219
Lucia Helena Alves MULLER	
Le juste prix : une ethnographie de la Bourse	243
Birgit MÜLLER	
La loi du marché comme idéologie. Les agriculteurs du Saskatchewan face au système économique néolibéral	267

EMPLOI ET GLOBALISATION

Pascale PHÉLINAS

La globalisation compte parmi les thèmes les plus vivement débattus ces dernières années. Bien que ce terme soit de plus en plus communément utilisé, il n'en existe pas de définition précise et encore moins universellement acceptée. Dans son sens le plus « économiciste », la globalisation peut se définir comme la libéralisation des flux de biens, de services et de certains facteurs de production. Elle se traduit par deux phénomènes consubstantiels mais néanmoins distincts : l'accroissement du commerce international, de l'investissement direct étranger et des mouvements de capitaux d'une part, l'intégration croissante des marchés d'autre part. Elle a par conséquent entraîné une plus forte interdépendance des conjonctures et des politiques économiques et leur soumission aux relations économiques internationales. La globalisation se caractérise ainsi par la conjugaison de l'accroissement de la mobilité internationale des ressources, de l'extension des marchés et du champ de la concurrence et de la volatilité des mouvements de capitaux à l'origine de nombreuses crises financières.

De la sphère économique, le thème de la globalisation s'est rapidement propagé au sein des sciences sociales, ce qui a contribué à élargir l'éventail des sens qui lui est attaché, et à intégrer des aspects culturels, politiques, etc., en sus des aspects économiques. Dans un sens plus large, le terme de globalisation fait référence à l'influence grandissante des institutions qui dépassent les frontières nationales (institutions internationales, ONG, etc.), et qui imposent des contraintes aux politiques nationales, ainsi qu'à la circulation planétaire de l'information, des idées, et des individus. L'internationalisation croissante a remis en cause les frontières du politique et les formes légitimes de la représentation et de la délégation ; elle a également rendu certains cadres réglementaires nationaux de moins en moins pertinents car la contribution

des acteurs non étatiques au droit international s'est fortement accrue et le droit d'origine externe a pénétré de plus en plus effectivement le droit interne.

Bien que la globalisation soit un sujet qui divise, tout le monde s'accorde à reconnaître qu'elle a déclenché toute une série de changements auxquels personne n'échappe. La plupart des produits sont accessibles à tous les consommateurs, quel que soit leur pays de résidence, et la plupart des marchés accessibles aux producteurs quelle que soit la localisation géographique de leurs usines. Les épargnants peuvent placer leurs fonds dans les produits financiers de leur choix, libellés dans n'importe quelle devise ou presque, et les États peuvent se financer où bon leur semble. En conséquence, chaque participant sur un marché national est de plus en plus en concurrence avec des individus qui peuvent faire la même tâche, acheter les mêmes produits dans différents pays, que ce soit à son avantage ou non. De même, l'avantage concurrentiel ne se forge plus dans le cadre national. Les entreprises se développent désormais sur une échelle mondiale et les fabrications des produits sont découpées en tranches au niveau planétaire, la localisation des différents maillons étant choisie en fonction de l'efficacité productive, qu'elle se formule en termes de coût de la main-d'œuvre, de disponibilité des ressources ou de proximité des consommateurs.

On peut recenser de nombreux facteurs à l'origine de la globalisation. Il en est cependant deux qui ont particulièrement contribué à accélérer le rythme d'intégration des économies et des sociétés au cours des années quatre-vingt et quatre-vingt-dix. Le premier est le progrès technique dans plusieurs secteurs comme ceux des technologies de l'information, de la communication et du transport. Les innovations qui n'ont cessé de parcourir ces secteurs ont permis de saisir et clore des affaires à distance, de coordonner des opérations entre des localités éloignées, voire de commercialiser des services qui autrefois n'étaient pas échangeables sur le marché international, et enfin une circulation plus grande et plus rapide des biens et des personnes, de la connaissance et des idées. Le second grand facteur vient du changement d'orientation des politiques économiques nationales du protectionnisme vers le libéralisme au cours des vingt-cinq dernières années. Un nombre croissant de gouvernements a pris des mesures de réduction des obstacles aux échanges, comme l'abaissement des barrières tarifaires, et de dérégulation des marchés des biens et des facteurs y compris ceux qui étaient jusqu'alors « protégés ». La plupart des secteurs de la vie économique se sont ainsi retrouvés exposés à la concurrence internationale et il s'en est suivi une plus grande intégration des marchés à l'échelle planétaire.

Ces évolutions ont favorisé l'émergence d'un fort sentiment de dépossession chez un nombre croissant d'individus dont les conditions de vie ne sont plus déterminées par leurs propres choix ou par leurs gouvernements mais par des forces extérieures sur lesquelles ils n'ont aucun contrôle. Ce sentiment est vécu d'autant plus intensément que l'interpénétration et la mise en concurrence des systèmes productifs ont conduit à une aggravation des déséquilibres tant internes qu'internationaux. La prospérité apparaît moins bien partagée et profiter à une petite minorité. Des richesses sont créées, mais elles ne sont d'aucun profit pour trop de pays et trop de personnes. En conséquence, la globalisation est associée, tant dans les esprits que dans les faits, à l'accroissement des inégalités entre les travailleurs, l'aggravation des conditions de vie des plus pauvres et l'extension de la précarité à de larges couches de la population. Ces évolutions trouvent également leur origine dans la rupture du contrat de solidarité plus ou moins implicite que garantissaient les gouvernements, qui liait les riches et les pauvres et assurait aux individus une certaine forme de protection contre les accidents de parcours professionnel (perte d'emploi, maladie etc.). Le personnel politique mondial a senti l'ampleur de l'angoisse du déclassement qui gagne les populations, mais n'a pas trouvé une réponse d'ensemble capable de refonder l'État providence. Les vieilles recettes, basées sur la redistribution fiscale et les moyens attribués aux services publics, marchent à faux. La protection sociale est plus un coût dans la compétitivité internationale qu'un avantage. La globalisation a ainsi contribué à mettre en concurrence non seulement des individus et des entreprises mais aussi des États, des systèmes de protection sociale, voire de « valeurs », et les considérations économiques et financières semblent l'avoir définitivement emporté sur les considérations sociales.

Les changements radicaux des dernières décennies ont exercé des effets tout à fait concrets sur le monde du travail et ont très largement influencé la structure de l'emploi à l'échelle globale, notamment en remodelant les spécialisations entre le Nord et le Sud. La nouvelle concurrence qui s'est progressivement mise en place entre ces deux groupes de pays s'exerce surtout sur les biens et services pour lesquels les pays du Sud, c'est-à-dire ceux qui incorporent beaucoup de main-d'œuvre peu qualifiée, ont un avantage comparatif. Cet avantage n'a pas été sans conséquences sur les délocalisations croissantes des emplois les moins qualifiés. La désindustrialisation du Nord qui en a résulté s'est accompagnée d'une réduction drastique des emplois autrefois occupés par la classe ouvrière, par un chômage croissant pour les catégories de salariés concernés, et un décrochage salarial vis-à-vis des autres

catégories de travailleurs qui s'est creusé au fil du temps. C'est ainsi que les pays occidentaux se sont découvert de nouveaux pauvres, y compris dans les rangs des travailleurs, et ont réalisé, à l'aube du XXI^e siècle, que la pauvreté s'était répandue jusqu'au milieu de l'échelle sociale. La grande promesse de l'intégration mondiale des économies qui était de créer de la prospérité et des emplois est donc loin d'être remplie. Ces évolutions sont d'autant plus inquiétantes que l'emploi est le principal canal à travers lequel l'immense majorité de la population peut partager les bénéfices de la croissance éventuellement induite par l'ouverture des économies puisque les ménages des quartiles inférieurs de revenu possèdent peu d'actifs en dehors de leur force de travail. Les grands perdants de l'économie mondiale constituent donc l'ensemble grandissant de ceux qui ont perdu leur emploi, ou redoutent de le perdre, qui possèdent un faible niveau de formation et de mobilité, de faibles revenus, peu ou pas d'épargne, des dettes.

Les économistes ont tendance à considérer que la direction prise par la vie économique et les politiques qui lui sont associées est décidée, ou pour le moins largement influencée, par les résultats des débats qui agitent la profession. Bien que cette position ne soit pas totalement dénuée de fondements, il est clair que les politiques sont conçues par un spectre d'opinions bien plus large dans lequel le microclimat professionnel n'est pas forcément dominant. On pourrait même avancer que les idées économiques qui ont le plus de poids ne sont pas celles des économistes. En conséquence, l'incontestable dimension économique du phénomène de la globalisation n'épuise pas la multiplicité des faits et des sens qu'il recouvre et qui lui sont associés. Fait social total qui inclut les phénomènes économiques, sociaux, technologiques et politiques, la globalisation apparaît comme un processus protéiforme qui mérite un examen pluridisciplinaire. Ce livre collectif a l'ambition de décliner la réalité du phénomène dans ses multiples dimensions et tenter d'apprécier ses conséquences dans le champ du travail. Il espère monter à quel point œuvrer dans cette direction implique le dépassement d'un certain nombre de « spécialités » académiques qui, d'un côté, enferment les anthropologues dans l'analyse du « traditionnel », du non marchand, du précapitaliste, et d'un autre côté, assignent aux économistes l'étude du monde « moderne » et des économies de marché. Ce livre montrera utilement que l'analyse de l'articulation de la richesse des imaginaires avec le monde implacable de la décision économique est une démarche pertinente quelles que soient la période considérée et l'aire géographique ou culturelle qui sont l'objet de la recherche.

On peut diviser les contributions qui composent cet ouvrage en deux grands ensembles. Un premier ensemble d'études analyse la globalisation et ses effets sur le champ du travail à l'aide des concepts, outils, démarches et méthodes propres à chaque discipline. La confrontation des résultats de ces travaux d'économie, de sociologie et d'anthropologie, révèle une convergence dans le diagnostic qu'ils posent sur les conséquences de l'évolution des systèmes économiques contemporains, notamment dans leurs effets sur les travailleurs. D'une manière générale, ces derniers font les frais d'une logique qui se joue au niveau global et qui les dépasse.

Le travail de Célia Firmin, qui porte sur les effets de l'essor des activités financières et des flux de capitaux en Argentine, montre que le développement de la finance va de pair avec un accroissement des dividendes versés aux actionnaires et une chute drastique de la part des salaires dans le PIB. L'investissement, dont dépendent la croissance et les créations d'emploi, a tendance à stagner car les nouvelles normes de rentabilité financière excluent la mise en œuvre de projets industriels qui apparaissent insuffisamment rentables. Face à l'accroissement des exigences des actionnaires, les entreprises se sont également engagées dans des stratégies de fusions et acquisitions afin de doper les résultats financiers à court terme. Or, ces transformations ne se font pas sans heurts : elles entraînent des suppressions d'emplois, des modifications de leurs contenus, des mobilités non désirées. L'emploi est ainsi devenu la principale variable d'ajustement macroéconomique et le taux de chômage peut être considéré comme un indicateur de la faiblesse du pouvoir de négociation des travailleurs face à celui des actionnaires et de leurs exigences en termes de rendement.

Le texte de Pascale Absi, Pascale Phélinas et Monique Selim qui synthétise de nombreux travaux menés sur des terrains des pays du Sud confirme que le problème crucial que posent les transformations récentes des économies de marché et des économies anciennement planifiées est celui du partage des richesses. Des millions de travailleurs vivent dans l'insécurité découlant de la dérégulation des économies, et l'explosion de la précarité des emplois offerts relie directement l'ouverture économique à l'accroissement de la pauvreté et à l'accélération des migrations internationales dans de nombreux pays. La misère des travailleurs apparaît fréquemment comme le résultat de parcours sociaux où se cumulent les inégalités (les ruraux, les jeunes, les femmes etc.). En particulier, la discrimination sexuelle domine encore largement le marché du travail. En outre, la position dominée des femmes en termes économiques se double d'une domination symbolique et imaginaire qui

dresse des barrages infranchissables à leur ascension professionnelle et leur indépendance financière.

En Inde, l'emploi n'a pas profité de la croissance. Bien que globalement soutenue, elle n'a guère permis de réduire le nombre de chômeurs. Le texte de Djallal Heuzé, qui développe les relations entre libéralisation économique, croissance et emploi sur longue période, suggère que la croissance économique s'est surtout traduite par d'amples gains de productivité qui ont entraîné des destructions d'emploi importantes. Dans le même temps, l'extension des pratiques de délocalisation et d'externalisation (sous-traitance à une entreprise tierce de travaux habituellement effectués sur place) a accentué la précarité de l'emploi. Face à ces mutations, dont l'origine est ancienne, la politique économique a été sans réponses, parce que la croyance aux seules forces du marché a réduit les leviers politiques de l'État. Sous l'influence des institutions internationales et d'un vent mondial de dérégulation, le rôle de la puissance publique s'est rétréci au moment où il devenait urgent de protéger les revenus des travailleurs frappés par les transformations du système économique.

L'étude menée par Mélanie Guyonvarc'h sur un plan de licenciements dans un grand groupe pharmaceutique suggère que le conflit entre capital et travail ne porte plus seulement sur le partage des richesses mais aussi sur le partage des risques qui ont été en partie transférés des actionnaires vers les travailleurs. La globalisation financière et le passage à un capitalisme dominé par les actionnaires sont à l'origine de ce nouveau conflit. Dans les années quatre-vingt-dix, les entreprises passent aux mains de fonds institutionnels eux-mêmes détenus par des milliers d'actionnaires. Ceux-ci possèdent des portefeuilles très bien diversifiés et sont donc prêts à accepter que chacune des entreprises dont ils détiennent des actions choisisse des projets plus audacieux et plus rémunérateurs, puisqu'ils pourront couvrir ce risque en détenant des actions d'autres entreprises. La probabilité de perdre son emploi a donc augmenté pour l'employé, d'autant que contrairement à l'actionnaire, il ne peut pas se couvrir en travaillant en même temps dans plusieurs entreprises. D'un côté, le risque est choisi car il peut être diversifié grâce aux marchés financiers ; de l'autre, il est subi. Dans ce contexte, les licenciements représentent une des modalités des exigences de mobilité et de flexibilité de la main-d'œuvre que la financiarisation de l'économie a impliquées. Le caractère inéluctable des décisions (ou du moins présenté comme tel) légitimé par l'accroissement du jeu concurrentiel qui affecte de manière continue l'environnement des entreprises a contribué à « naturaliser » et

normaliser l'acte de licenciement qui est devenu un outil de gestion parmi d'autres.

Les entreprises évoluent désormais dans un univers économique de plus en plus difficile à maîtriser : incertitude des prévisions d'activité, accélération du progrès technique et production à flux tendus, renforcement de la concurrence internationale qui les poussent, au motif de la nécessaire souplesse d'adaptation, à remettre en cause les différents aspects du code du travail qui fixaient jusqu'à présent le rapport salarial. La rupture du compromis fordien qui s'ensuit implique une évolution de la conception de l'homme et de son travail au sein des entreprises. Flexibilité du travail, réactivité, contrôle des coûts, etc. sont devenus des maîtres mots qui touchent toutes les catégories de salariés, y compris les cadres que l'on a pensés un temps à l'abri des souffrances des travailleurs « ordinaires ». La flexibilité du travail, c'est cette subordination accrue des salariés à l'organisation du travail et de la production répondant aux exigences d'amélioration de la rentabilité. Si elle permet aux entreprises de coller au plus près aux impératifs du marché et d'ajuster leurs activités à ses fluctuations, elle contribue à multiplier les contraintes qui pèsent sur le personnel : en diminuant la maîtrise globale du temps quotidien, elle constitue par-là une forme de dépossession et un facteur de fragilisation sur le plan psychologique. À partir d'entretiens semi-directifs menés dans plusieurs entreprises de secteurs industriels dits « de pointe », Gaétan Flocco s'interroge sur l'évolution de la place des cadres dans l'entreprise. Il montre que la surcharge fréquente de travail, la pression temporelle, le recours intensif aux nouvelles technologies, et la gestion en flux tendu impliquent la montée d'un stress au travail générateur d'angoisse chez les cadres que la diminution des opportunités de promotion ne compense plus.

Exercer un emploi ne procure pas seulement des moyens d'existence plus ou moins adéquats, mais crée du lien social et offre un sentiment de dignité et de valeur personnelle. Or, sous l'effet du chômage de masse et de la croissance de l'informalité et de la précarité, le marché du travail s'est profondément transformé au cours des vingt dernières années. La frontière entre emploi, chômage et inactivité s'est progressivement estompée pour laisser place à un continuum de situations. Le développement marqué de formes d'emploi atypiques a favorisé l'éclatement de la catégorie travail et la multiplication de substituts du travail. Les politiques publiques d'aide au retour à l'emploi, analysées par Heike Schaumberg, prennent parfois la forme de mise au travail des chômeurs. Mais la nature des activités proposées, qui tend à déplacer les frontières habituelles entre travail et non travail, permet de comprendre

les raisons des échecs de ces programmes de reclassement/déclassement : les revendications des individus concernés pour un travail digne de ce nom.

La globalisation s'est également traduite par l'émergence de nouveaux acteurs influents de la scène internationale (ONG, société civile) qui disputent aux pouvoirs publics la légitimité de la régulation économique et sociale. Cette éclosion n'a été possible que grâce à l'ampleur croissante des financements mis à leur disposition et à l'affaiblissement conjoint des États qui renoncent de plus en plus à assurer les fonctions régaliennes qui assuraient jusque-là leur légitimité politique. Se considérant comme les premières forces de progrès social, ils ont imposé de nouvelles normes et codes de conduite (éthique, labels, certification). Mais, comme l'analyse Thierry Brugvin, l'émergence de ces acteurs a fait surgir des conflits inédits à propos de la légitimité de la régulation et de l'instance « régulante », du contrôle de l'adhésion des agents économiques et sociaux aux normes et codes édictés, et de la définition d'un système d'incitations et de sanctions destiné non seulement à faire respecter les codes de conduites mais aussi à pénaliser les contrevenants.

Le second ensemble des textes qui composent ce livre relève de travaux de sociologues ou d'anthropologues qui tentent d'affronter directement et de questionner (déconstruire selon le terme consacré) les catégories classiques d'analyse du monde social et économique. Ces approches, qui se situent par définition aux frontières disciplinaires, tentent de reformuler les objets et les catégories de pensée de manière plus englobante et éclairent des comportements que l'économiste aurait tendance à penser, à tort, comme « irrationnels » ou hors du champ de la discipline économique. Les travaux d'anthropologie et de sociologie, en opposition à l'approche de l'économie standard ayant tendance à penser les sociétés contemporaines dominées par le marché, la contrainte de la concurrence et de l'accumulation, rappellent que les catégories économiques sont enchâssées dans le social et doivent être analysées dans leur globalité.

Un premier exemple de cette démarche nous est fourni par les textes de Valérie Deldrève et Sophie Godefroit qui analysent la politique de gestion des ressources halieutiques dans deux contextes différents : celui de la politique européenne et celui de Madagascar. La gestion des ressources halieutiques est devenue une préoccupation majeure dans de nombreux pays car la prise de conscience d'une stagnation des captures à l'échelle mondiale et, parfois, de son effondrement sur des stocks particuliers localisés a été particulièrement aiguë ces dernières années. Pour autant, la gestion idéale de ces ressources est l'objet d'un vif débat.

Selon les théories néolibérales, qui fondent la plupart des orientations en matière de politique halieutique, le libre-échange et l'intérêt personnel poussent l'individu à prendre des décisions rationnelles. Or, les travaux de Valérie Deldrève (sur la politique européenne de pêche) et Sophie Godefroit (sur un projet de restructuration de la pêche traditionnelle à Madagascar) critiquent ce mythe du libéralisme en montrant qu'il est une menace pour la ressource et pour la pêche artisanale. Elles défendent une approche fondée sur le concept de système halieutique intégrant une approche communautaire et participative plus favorable aux pêcheurs artisans et qui ne peut être basée sur une simple logique économique. La gestion de la ressource n'est pas seulement une question de respect de l'environnement, c'est aussi une question sociale de partage de l'accès à une ressource commune. On est donc face à une activité d'une grande complexité s'appliquant à une réalité très instable.

La même préoccupation traverse un autre groupe de travaux qui interrogent les fondements de l'efficacité symbolique du marché en confrontant ce concept de la théorie économique aux représentations et aux catégories de pensée des acteurs du monde social. Deux textes, l'un d'Andreas Langenohl et l'autre de Lucia Helena Alves Muller, proposent, à travers une ethnographie de la Bourse, de restituer les schémas interprétatifs des intervenants sur les marchés boursiers, et de comprendre comment leurs imaginaires émergent de leur pratique sociale et professionnelle. Ils montrent que les participants à l'univers de la finance fabriquent en permanence la texture symbolique du marché financier global en raison de leur engagement quotidien sur ce marché. Leurs analyses suggèrent que la globalisation est un concept imaginaire contesté jusque dans la sphère même où il prend sa source : l'économie financière. Enfin, pour terminer, le texte de Birgit Muller s'interroge sur les valeurs morales ou culturelles, les motivations psychologiques, les représentations du monde social, et les médiations symboliques auxquelles les individus adhèrent et dont ils ont besoin pour collaborer à la loi du marché ou encore à ce que l'on appelle souvent le nouvel esprit du capitalisme. Elle démontre que ces adhésions contribuent à brouiller la perception des contraintes, les rapports de domination et les mécanismes de pouvoir.

FINANCIARISATION, SALAIRE ET EMPLOI EN ARGENTINE : UNE INTERPRÉTATION POSTKEYNÉSIENNE

Célia FIRMIN

L'objectif de ce papier est d'analyser les effets des transformations des institutions monétaires et financières, effectuées depuis la fin des années 1970 en Argentine face à la globalisation, sur la répartition des revenus et la croissance. Il s'agira de voir dans quelle mesure le développement des activités financières et les modifications des conditions monétaires se sont accompagnés de la mise en place de nouvelles modalités de répartition des revenus et comment ces dernières se sont répercutées sur les comportements de consommation et d'investissement, et donc sur la croissance économique. L'Argentine se caractérise par une montée du chômage depuis le milieu des années 1980, et surtout au cours des années 1990, et par une tendance décroissante de l'évolution de la part dans le PIB des salaires réels. Ces évolutions macroéconomiques entrent en contradiction avec les analyses néoclassiques selon lesquelles un accroissement des profits permettrait une relance de l'investissement qui, conjuguée à des mesures de flexibilisation du marché du travail, assurerait une réduction du chômage. Nous utiliserons les données de la comptabilité nationale afin de caractériser ces évolutions. Ensuite, le recours à un modèle postkeynésien de type stock-flux nous permettra d'analyser les interactions existant entre répartition des revenus et croissance dans une économie où les variables financières et monétaires occupent une place importante. L'intérêt est ici de situer le modèle dans un contexte institutionnel

particulier. Il ne s'agit donc en aucun cas d'un modèle atemporel. Nous verrons par ce biais que les salaires et l'emploi sont devenus les variables d'ajustement dans une économie financiarisée.

L'Argentine s'engage dans des réformes institutionnelles importantes à partir de la période de dictature militaire (1976-1983). La première réforme financière est mise en place en 1977. Cette réforme consiste en une libéralisation des taux d'intérêt et un relâchement, voir une suppression, de la plupart des régulations concernant les intermédiaires financiers. La réforme financière domestique a été suivie d'une libéralisation du marché des changes et d'une dérégulation des flux de capitaux.

Les réformes concernant les institutions financières organisent la décentralisation des dépôts bancaires, la libéralisation des taux d'intérêt, l'abaissement du taux des réserves obligatoires et leur rémunération par la Banque centrale. Les banques commerciales privées bénéficient d'un encadrement du crédit assoupli. Un régime de garantie pleine des dépôts est établi, les conditions pour l'expansion et l'installation de nouvelles entités et succursales sont assouplies, quelle que soit leur nationalité. La Banque centrale exerce dorénavant également la fonction de prêteur en dernier ressort. La libéralisation financière est complétée par des mesures d'ouverture extérieure : les mouvements de capitaux avec l'extérieur sont libéralisés, les investissements étrangers sont dérégulés et les taux de change sont unifiés en remplacement du système de taux différenciés par secteur d'activité afin d'encourager le développement industriel.

Après une période de transition marquée par des difficultés économiques et monétaires, le pays adopte en 1991, face à l'hyperinflation, le « plan de convertibilité », assurant la parité entre le peso et le dollar au taux de 1 peso pour 1 dollar. Il s'agit d'un système de currency board qui relie l'émission de monnaie nationale à l'entrée de dollars dans le pays. La Banque centrale devient « indépendante » en 1992. De nouvelles mesures de déréglementation financière assurent l'ouverture totale du marché des capitaux¹. La forte incertitude qui caractérise le pays, suite à l'hyperinflation et à la crise des années 1980, le contraint à appliquer des mesures de fixité des changes afin de donner aux capitaux étrangers certaines garanties. La « loi de convertibilité » remplit cette fonction en assurant la « liquidité » des capitaux. Dans une

1. Il faut également noter la mise en place de la réforme des retraites qui organise le passage d'un système par répartition à un système par capitalisation géré par le réseau des Associations de fonds de retraites et de pension qui élargit le champ de développement des activités financières.

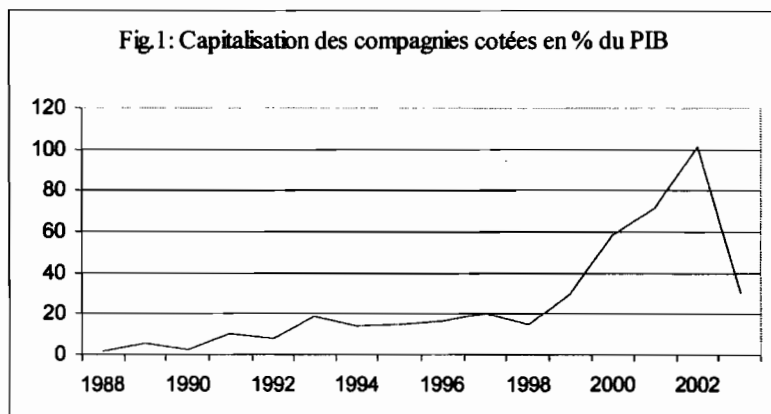
perspective régulationniste, les mutations des institutions financières et monétaires se répercutent sur le type de régime d'accumulation et donc sur les modalités de la répartition et par ce fait de la croissance. D'un point de vue keynésien, les conditions monétaires représentent également des déterminants essentiels de la croissance, notamment *via* les crédits octroyés et donc les possibilités de financement de l'investissement.

Dans un premier temps, il s'agira de caractériser, notamment de façon quantitative, le développement des activités financières, en d'autres termes, comment la financiarisation peut être définie. Nous verrons ensuite quelles sont les transformations macroéconomiques qui ont accompagné le processus de financiarisation et quels sont les liens qui peuvent être établis dans ce cadre entre répartition primaire des revenus et fonctionnement macroéconomique. Nous étudierons pour cela les évolutions des déterminants de la demande, et plus particulièrement celles de l'investissement. Enfin, nous interpréterons ces faits stylisés par l'utilisation d'un modèle postkeynésien de type stock-flux et la réalisation de simulations.

Le processus de financiarisation en Argentine

Plusieurs auteurs s'accordent sur le fait que l'Argentine présente les caractéristiques d'une économie financiarisée (Bleger, 2004 notamment). Cependant, il convient de préciser ce que l'on entend par financiarisation et comment celle-ci se caractérise en Argentine. Aglietta et Rebérioux (2004) énoncent plusieurs indicateurs quantitatifs susceptibles d'identifier le capitalisme financier. Il s'agit de la capitalisation boursière rapportée au PNB, des émissions d'actions et du nombre de sociétés cotées, ou de la croissance des caisses de retraite et fonds de pension. Pour Onaran (2005), la financiarisation peut également se repérer *via* l'évolution du poids des intérêts versés par le secteur public rapporté au total des dépenses.

Dans le cas argentin, le processus de financiarisation apparaît dans un premier temps *via* l'accroissement de la capitalisation des compagnies cotées rapportée au PIB de 1988 à 2001 (fig. 1). Cette croissance s'accélère après l'adoption de la loi de convertibilité en 1991 mais devient par contre négative entre 2001 et 2003 suite à la crise économique et financière. Par contre, le nombre d'entreprises domestiques cotées suit une tendance décroissante sur l'ensemble de la période, passant de 186 en 1988 à 104 en 2004 (source WDI et INDEC).

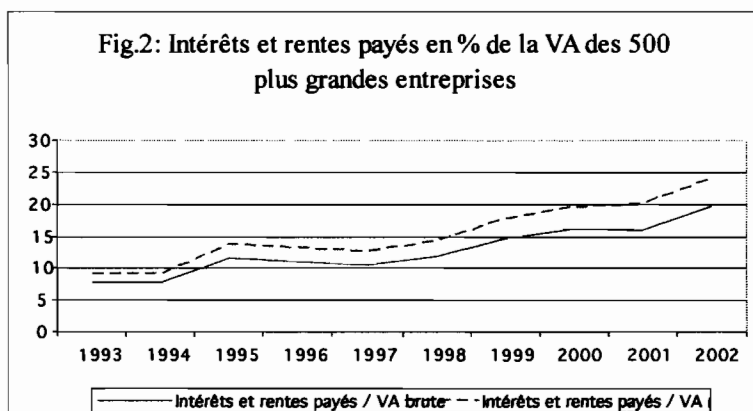


Source : Banque mondiale, World development indicators (Ecwin)

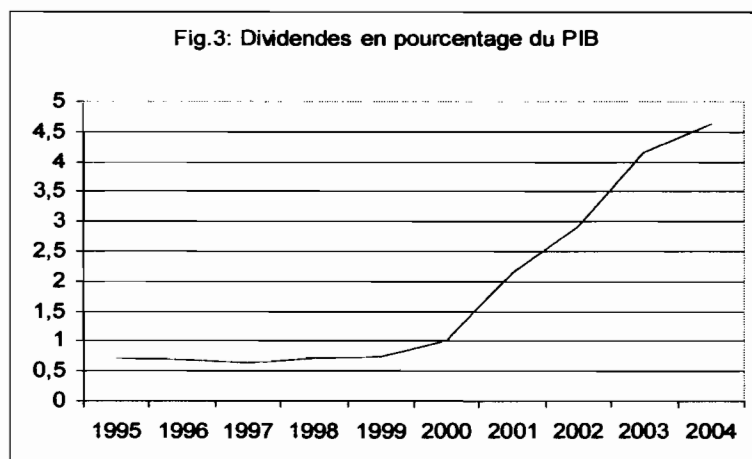
Les fonds de pension occupent également une importance croissante dans le système de retraite. Environ 30 % des cotisants étaient affiliés à ces fonds en juin 1994 alors qu'ils étaient plus de 60 % en décembre 1999 (Rofman, 2000). Fin 1999, les fonds de pension représentaient environ 6 % du PIB. Leur taux de rendement était en moyenne de 13 % entre 1993 et 1999, bien que marqué par une très forte volatilité (avec 28,8 % entre août 1996 et août 1997 mais -13,1 % entre septembre 1997 et septembre 1998).

Le développement des activités financières se perçoit également par le biais de l'évolution des intérêts versés par le secteur public non financier. De 1993 à 2001, les intérêts versés sont en constante hausse en pourcentage du total des dépenses courantes, passant de 6,3 % des dépenses en 1993 à 17,4 % en 2001. Par contre, ils diminuent sur la période récente, notamment du fait de la cessation de paiement de la dette et de ses intérêts, pour atteindre 7,4 % en 2004. De façon plus globale, les intérêts versés représentaient 5,6 % des dépenses en moyenne annuelle entre 1961 et 1975, avant de monter à 17,4 % entre 1976 et 1990 puis de redescendre à 10,1 % entre 1991 et 2003 ². De la même manière, les intérêts et rentes versés par les 500 plus grandes entreprises non financières suivent une tendance croissante entre 1993 et 2002 (fig. 2).

2. Calculs effectués sur la base des données du MECON.



Il est également intéressant de remarquer que la distribution des dividendes suit un mouvement semblable entre 1995 et 2004, malgré les crises économiques de 1995 et de 1999-2002. La plus forte hausse a notamment eu lieu entre 2000 et 2004. Accompagné d'un ralentissement de l'activité économique, cet accroissement se traduit par l'augmentation de la part des dividendes dans le PIB (fig. 3).



Sources : BCBA,

<http://www.bolsar.com/NET/Research/Indicadores/Dividendos.aspx#> et INDEC

Les mesures de libéralisation financière et l'adoption de la loi de convertibilité se sont également accompagnées d'un accroissement des flux internationaux de capitaux. Au cours des années 1990, la balance du compte financier est excédentaire. Cet excédent s'explique entre autres par un accroissement des investissements de portefeuilles, qui atteignent 35 milliards de dollars en 1993 avant de se stabiliser aux alentours des 10 milliards. Ils sont surtout composés de titres de la dette, publique comme privée. Il est à noter que les acquisitions de titres de participation en capital deviennent négatives à partir de 1998 et jusqu'en 2002. Ces dernières varient fortement entre les années, les valeurs les plus importantes étant atteintes en 1993 et 1994, avec respectivement 5 671 millions de dollars et 4 220 millions de dollars de transactions. À partir de 1998, ces montants deviennent négatifs.

Concernant les flux de capitaux à destination du secteur privé non financier, les actions et autres participations en capital ont fortement augmenté entre 1992 et 1994. Les prises de participation s'élevaient à 514 millions de dollars en 1992 et à 2 564 millions de dollars en 1994. Cependant, la crise qu'a subie le pays en 1995 a exercé un impact négatif sur les prises de participation, qui ont chuté à 799 millions de dollars en 1995 et 496 millions en 1996. L'année 1997 connaît une reprise de ces flux, avec 1 152 millions de dollars avant qu'ils ne deviennent négatifs à partir de 1998. Le plus fort retrait a eu lieu en 1999, avec plus de 10 000 millions de dollars. Les ventes d'actifs financiers internes à des non-résidents ont augmenté entre 1992 et 1994 avant de devenir négatives à partir de 1995. Elles ne redeviennent positives qu'à partir de 2003. Globalement, les valeurs négatives des investissements de portefeuilles à partir de 1999 et jusqu'en 2001 s'expliquent par les reventes d'actions sur le marché secondaire, les acquisitions de titres de la dette restant positives jusqu'en 2001. Par contre, à partir de 2001, ces valeurs négatives s'expliquent par les évolutions des titres de la dette.

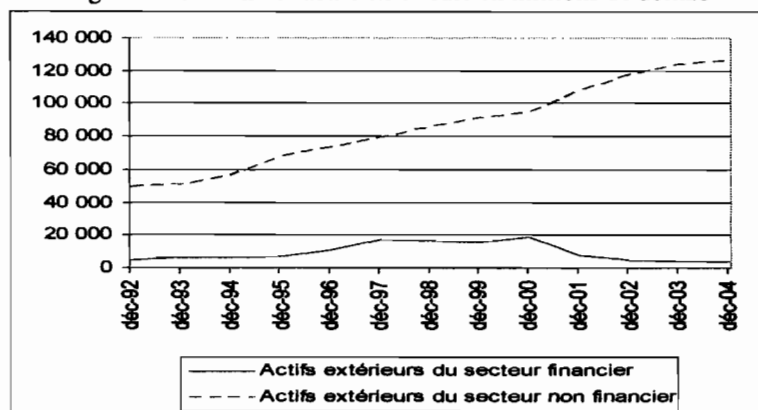
Les autres investissements (crédits commerciaux...) constituent également une source importante d'apports de capitaux au cours des années 1990. De 1994 à 2000, ils atteignent plus de 4 milliards de dollars en moyenne annuelle ³, après un important flux négatif en 1993 (avec plus de 10 milliards de dollars). Entre 2001 et 2003, ces flux redeviennent négatifs (5 milliards de dollars en 2001, près de 10 milliards en 2002 et près de 3,5 milliards en 2003).

Du côté des actifs, un fort accroissement des investissements de portefeuille à l'étranger a suivi l'adoption de la loi de convertibilité en

3. Calcul de l'auteur à partir des données de la CEPAL, sur la base de chiffres officiels.

1991, où ils atteignent plus de 8 milliards de dollars, comparativement à 241 millions de dollars en 1990. Entre 1993 et 2000, ils représentent en moyenne annuelle 1,8 milliard⁴ de dollars. Les actifs extérieurs du secteur non financier ont fortement augmenté sur la période (fig. 4), la majorité de ces actifs étant des dépôts et actifs financiers et monétaires, et non pas des investissements directs à l'étranger (plus de 80 % en 2001 et 85 % en 2004).

Fig. 4 : Évolution des actifs extérieurs en millions de dollars



Source : INDEC, Direction nationale des comptes internationaux

Concernant les évolutions de la balance du compte financier, il y a donc une véritable rupture en 1991-1992, avec l'adoption de la loi de convertibilité, marquée entre autres par un accroissement des flux de capitaux, au passif comme à l'actif.

Régime financiarisé, répartition des revenus et croissance

Il ressort donc de l'étude des indicateurs présentés ici que l'Argentine connaît bien au cours des années 1980 et surtout 1990 un essor des activités financières et des flux de capitaux. Il est alors intéressant de s'interroger sur l'impact de ces transformations sur les caractéristiques macroéconomiques du pays et les modalités de répartition des revenus. Avant de commenter l'évolution de la part des salaires dans la valeur ajoutée, il convient de préciser que Lindeboim *et al* (2005) évaluent le taux de salarisation à environ 70-75 % de la population active occupée.

4. *Idem*.

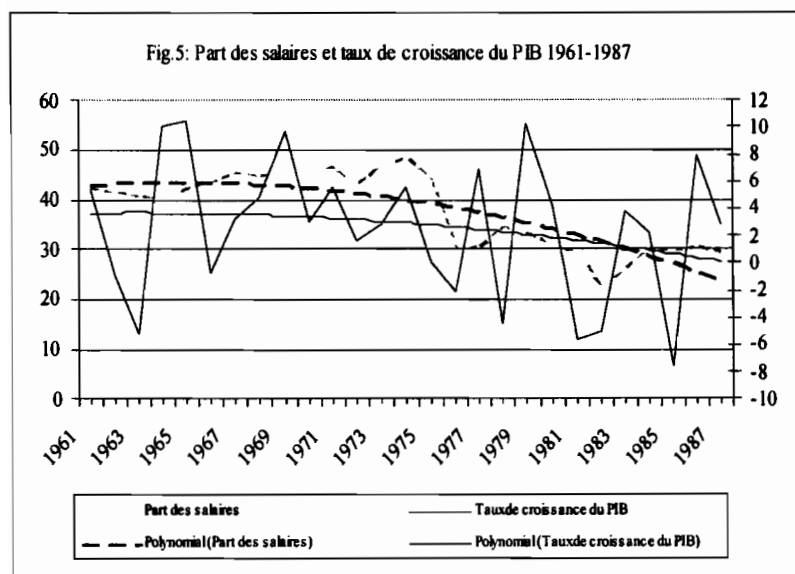
La fin des années 1970 et la période de dictature militaire se caractérisent non seulement par les mesures de libéralisation et d'ouverture financière, mais également par une importante répression syndicale ainsi que par des mesures de flexibilisation du marché du travail. Il s'en suit une forte chute de la part des salaires dans la valeur ajoutée totale, passant de 44 % en 1975 à 30 % en 1976, année du coup d'État. De 1976 à 1987, année pour laquelle les données statistiques sont encore disponibles, la part des salaires dans le PIB fluctue autour d'une moyenne annuelle de 29,8 %, alors que celle-ci était de 44 % entre 1955 et 1975⁵. Lindeboim *et al* reconstruisent à partir des données de l'enquête nationale sur les ménages et de la direction nationale des comptes nationaux une série statistique pour la période 1993-2004. De 1993 à 1997, la part salariale diminue, passant de 40 % à 32,5 %. Le redressement qui a eu lieu entre 1987 et 1993 s'explique en grande partie par la fin du processus hyperinflationniste qui a touché le pays sur cette période. Les années 1998 et 1999 se caractérisent par un léger redressement de la part salariale, avant que celle-ci ne diminue à nouveau jusqu'en 2003. La reprise de 2004 s'accompagne d'un accroissement de la part salariale, qui remonte à 23,9 %. Globalement, de 1991 à 2003, la moyenne annuelle de la part salariale est de 31,6 %, ce qui est légèrement supérieur à la période 1976-1987, mais qui reste largement inférieur à la période précédant la dictature militaire. De même, l'écart type est plus important entre 1993 et 2003⁶.

Il est intéressant de remarquer que les taux de croissance annuels moyens de l'économie suivent globalement l'évolution de la part salariale. La période 1961-1975 se caractérise en effet par les taux de croissance annuels moyens les plus élevés, de 3,7 % mais également par l'écart type le plus faible. La période 1976-1990, qui représente celle où la part salariale est la plus faible, est également marquée par les taux de croissance les plus faibles, de 0,06 % avec une forte volatilité. Quant à la période 1991-2002, les taux de croissance y sont plus élevés qu'entre 1976 et 1990, avec 2,7 % mais restent inférieurs à ceux de 1961-1975 mais surtout, connaissent une instabilité beaucoup plus

5. Calcul effectué à partir des données de la BCRA entre 1955 et 1965, de l'INDEC, Direction nationale des comptes nationaux de 1966 à 1973 et de Lindeboim *et al* (2005) à partir de 1974. Les données disponibles se heurtent donc à un problème d'homogénéité du fait de la diversité des sources.

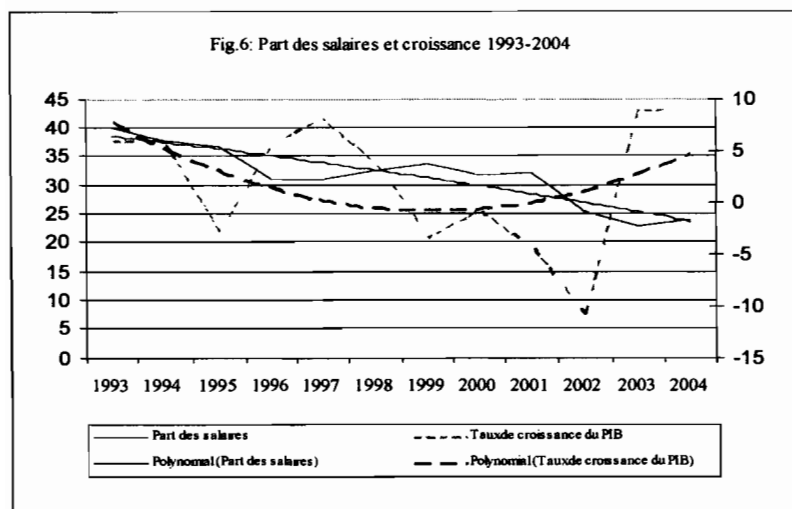
6. Voir les données en annexe.

grande ⁷. Si l'on compare les courbes de tendance de la part salariale et de la croissance, l'on observe une évolution parallèle des deux, qui est nette entre 1961 et 1987 mais plus difficile à repérer pour 1993-2004 du fait de l'instabilité de la croissance (fig. 5 et 6). Globalement, la crise économique de 1999 à 2002 s'accompagne d'une réduction de la part des salaires alors que la reprise de 2003-2004 coïncide avec un accroissement de la part salariale. Entre 1993 et 1995, la stagnation puis le ralentissement de la croissance s'accompagnent d'une réduction de la part salariale. Comme le souligne Onaran (2005), les crises exercent un impact négatif sur la part salariale, en facilitant notamment les réformes de restructuration. De plus, elles créent également un effet d'hystérèse qui détruit le pouvoir de négociation des salariés pour une longue période.



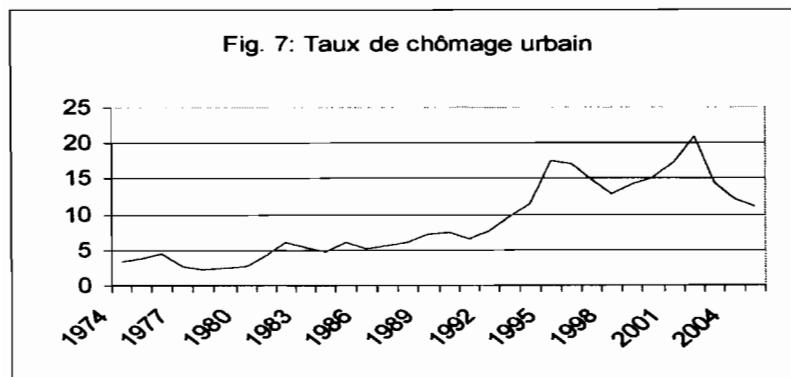
Source : calculs effectués à partir des données de la BCRA et de Lindeboim *et al* (2005)

7. Calculs effectués à partir des données de la CEPAL (2004), du WDI de la Banque mondiale (base Ecowin) et de l'INDEC. Les mêmes bases sont utilisées pour les données et calculs suivants, dont les résultats sont présentés en annexe.



Source : calculs effectués à partir des données de la BCRA et de Lindeboim *et al* (2005)

Le chômage quant à lui suit une tendance croissante à partir du début des années 1980 malgré la réduction de la part salariale. La reprise amorcée en 2003 s'accompagne d'une réduction du taux de chômage, dont le taux est de 11,1 % au troisième trimestre 2005 (fig. 7).



Source : graphique effectué à partir des données de la CEPAL : Anuario estadístico (2004), et des données de l'INDEC à partir de l'EPH.

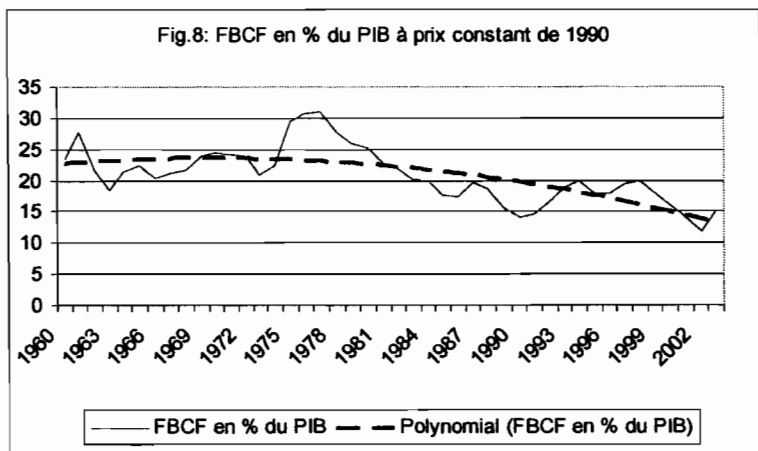
Afin de mener une analyse plus précise, il convient de regarder l'évolution des composantes de la demande globale interne. Tout d'abord,

il apparaît que la part de la consommation des ménages dans le PIB suit une évolution moins heurtée que celle de l'investissement. Elle représente en moyenne annuelle 66,6 % du PIB entre 1961 et 1975, avant de diminuer à 64,9 % entre 1976 et 1990 puis de remonter à 69,1 % de 1991 à 2002. Cependant, les taux de croissance moyens les plus élevés de la consommation privée ont eu lieu au cours de la première période, avec 3,6 %. Ils ont ensuite chuté à 0,4 % et atteignent 2,6 % entre 1991 et 2002. Il convient de relativiser ces moyennes du fait de la forte instabilité qui marque l'évolution de la consommation, instabilité croissante au cours des années⁸. Il ressort donc ici aussi une très forte instabilité du régime de croissance des années 1990, supérieure à celle des années 1960 et 1970 alors qu'elle y était déjà importante et également supérieure aux années 1980, pourtant marquées par une très forte inflation.

Concernant l'investissement, deux périodes se distinguent. De 1961 à 1977, la part de l'investissement dans le PIB suit une tendance croissante et à partir de la fin des années 1970, elle se réduit et restera globalement à un niveau inférieur à celui des années 1960 et 1970. La fin des années 1980 qui correspond à la période d'hyperinflation est marquée par une forte baisse de la part de l'investissement. L'adoption de la loi de convertibilité en 1991 est suivie d'un redressement de cette part, mais qui reste inférieure à 20 % du PIB. Les récessions de 1995 et 1998 se sont accompagnées d'une réduction de la part de l'investissement puis d'une récupération avec la reprise économique. En termes de moyennes annuelles, la part de la formation brute de capital fixe atteint 22,9 % entre 1961 et 1975, ce qui correspond à la moyenne la plus élevée de l'ensemble de la période. Elle diminue à 20 % entre 1978 et 1991 puis à 17,4 % entre 1992 et 2002.

Le taux de croissance annuel moyen de l'investissement fluctue également entre les périodes. Ce taux est le plus élevé et le plus stable sur la première sous-période étudiée, 1961-1975, avec une croissance moyenne de 3,7 %. Les années 1976-1990 s'identifient par un taux de croissance annuel moyen négatif de l'investissement, de l'ordre de -2,4 % et une instabilité importante. Enfin, la période récente (1991-2002) est marquée par une très forte instabilité et un taux de croissance supérieur à la période précédente mais qui demeure inférieur à celui des années 1960 et 1970, avec 3,2 % (fig. 8).

8. Voir les écarts types en annexe.



Source : données de la Banque mondiale, WDI (Ecowin) jusqu'en 1979 puis calcul effectué à partir des données de la CEPAL, annuaire statistique 2004 sur la base des chiffres officiels, celles de la Banque mondiale n'étant pas disponibles pour les années 1980 et début 1990.

En outre, il est intéressant de remarquer qu'il n'existe pas véritablement de lien entre part des profits et accumulation du capital. En effet, la part des profits rapportée au PIB est la plus faible en moyenne annuelle entre 1961 et 1975, avec 50,5 % alors que c'est sur cette période que le taux de croissance annuel moyen de l'investissement, et sa part dans le PIB, sont les plus élevés. L'accroissement de la part des profits entre 1976 et 1987, avec 59,7 % en moyenne annuelle, s'effectue en parallèle d'une croissance négative de l'investissement et d'un recul de sa part dans le PIB. Compte tenu des données disponibles, notamment concernant le stock de capital, il est possible de calculer le taux d'accumulation⁹ pour la période 1993-2003 et de le comparer à la part des profits, c'est-à-dire l'excédent brut d'exploitation rapporté au PIB. Sur cette période, le taux d'accumulation suit une courbe de tendance négative (échelle de droite) alors que la part des profits, au contraire, s'accroît (échelle de gauche) :

9. À partir des données de l'INDEC sur le stock de capital.

Fig.9: Part des profits et taux d'investissement

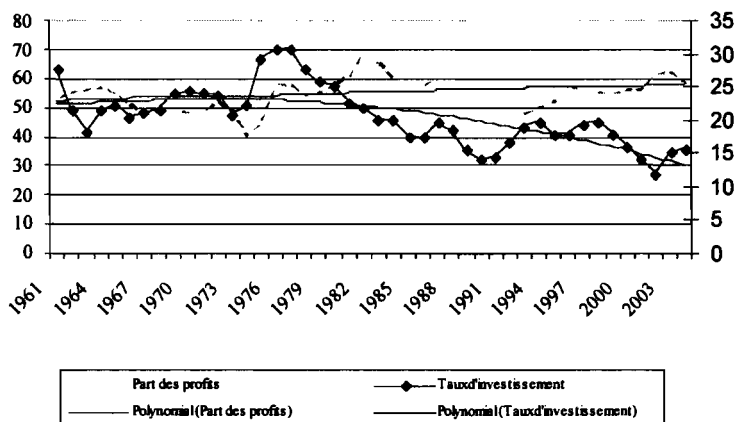
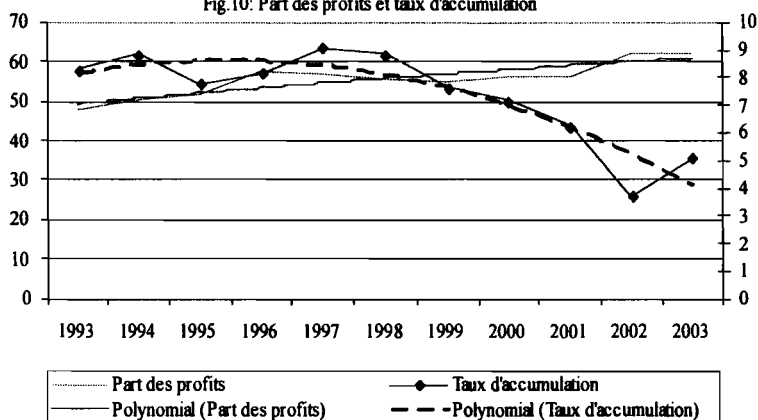


Fig.10: Part des profits et taux d'accumulation



Calculs réalisés à partir des données de l'INDEC et de Lindenboim *et al* (2005)

La réduction de la part des salaires qui accompagne le mouvement de financiarisation de l'économie argentine ne semble donc pas s'accompagner d'un redressement de l'investissement, ce qui était pourtant l'effet recherché. Nous allons voir, *via* l'utilisation d'un modèle postkeynésien, que la réduction de la part salariale se traduit par un ralentissement de la croissance qui entraîne à nouveau une réduction de la

part salariale. En ce sens, l'économie semble donc plutôt être de type *wage-led*, pour reprendre la classification de Bhaduri et Marglin (1990). Il est alors intéressant d'analyser les déterminants des comportements de consommation, mais surtout d'investissement, dans un régime tiré par la finance et où les salaires continuent de jouer une place centrale, bien que leur part soit décroissante. Il s'agira donc également de chercher à déterminer les variables affectant la part salariale.

Les déterminants de l'investissement, de la consommation et des crédits

Le développement des activités financières et l'ouverture extérieure s'accompagnent d'une distribution croissante de dividendes et plus généralement de revenus accrus tirés des placements monétaires et financiers. Il s'ensuit alors l'émergence de nouveaux comportements de consommation, qui s'appuient sur les revenus de la propriété, les salariés ne représentant plus le seul type de consommateur. De ce fait, la fonction de consommation peut être divisée en deux, à l'image de L. Taylor (1991), qui sépare les salariés, avec une propension à consommer égale à un, des actionnaires. Le revenu de ces derniers sera ici constitué des dividendes et intérêts qu'ils reçoivent sur leurs titres et dépôts¹⁰.

La fonction de consommation des salariés peut donc s'écrire, sachant qu'ils consomment les salaires (W) de la période précédente, avec $\alpha = 1$ leur propension à consommer¹¹:

$$C_w = \alpha \cdot W_{(-1)}$$

Celle des actionnaires prend la forme, avec $D_{a(-1)}^d$ les dividendes reçus à la période précédente, $r_m \cdot M_{a(-1)}^d$ les intérêts sur les dépôts et β la propension à consommer :

$$C_a = \beta \cdot (D_{a(-1)}^d + r_m \cdot M_{a(-1)}^d)$$

Les dividendes sont déterminés en fonction du stock de titres détenus par les actionnaires ($e_a^d = e_{a(-1)}^d + \Delta e_a^d$) et du taux de rendement sur les

10. Ceci représente une simplification, mais elle ne modifie pas véritablement les résultats du modèle.

11. L'ensemble des flux et stocks sont présentés dans les matrices de comptabilité en annexe.

titres ($r_e = \frac{D_f^s}{e_f^s}$), représentant les dividendes distribués par les entreprises (D_f^s) sur le stock de titres émis (e_f^s) :

$$D_a^d = r_e \cdot e_{a(-1)}^d$$

Le taux d'intérêt sur les dépôts est exogène : $r_m = \overline{r_m}$.

Les acquisitions de titres par les actionnaires dépendent de leur préférence pour la liquidité γ_1 mais également des taux de rendement sur les titres (r_e) et les dépôts (r_m), avec $S_a = D_a^d + r_m \cdot M_{a(-1)}^d - C_a$ leur épargne et $M_a^d = M_{a(-1)}^d + \Delta M_a^d$:

$$\Delta[e_a^d] = \gamma_1 + \gamma_2 (r_e - r_m) \cdot S_a$$

Le reste de l'épargne des actionnaires est placé sous forme de dépôts :

$$\Delta M_a^d = S_a - \Delta[e_a^d]$$

Dans une perspective postkeynésienne, l'investissement peut être contraint par le niveau de l'activité économique, représenté ici par le taux d'utilisation des capacités productives et par une comparaison entre les rendements anticipés de l'investissement, représentés par l'évolution de l'activité économique, et les normes de rentabilité financières. Les entreprises n'investissent en effet que si les rendements anticipés sont au moins égaux à une certaine norme. Avec le développement des activités financières, cette norme est maintenant fixée sur les marchés financiers et non plus sur les marchés obligataires par le taux d'intérêt (Keynes, 1936). Boyer (2000) introduit également les normes de rentabilité financière dans la fonction d'investissement. Des normes de rentabilité financière croissantes créent donc une sélectivité croissante de l'investissement. Ce poids des actionnaires est également fortement présent en Argentine et oriente le comportement des entreprises comme le souligne J. Neffa :

« Les entreprises transnationales et les grands groupes économiques de capital national deviennent les agents hégémoniques du régime d'accumulation, faisant pression sur l'État et s'alliant avec les entités financières, nationales et étrangères, adoptant des modes de gestion qui se situent dans le contexte d'une économie

mondialisée, centrés sur l'obtention de résultats financiers dans le court terme pour distribuer les excédents et satisfaire les demandes chaque fois plus exigeantes des actionnaires » (Neffa, 2004 : 145).

La fonction d'investissement peut alors s'écrire :

$$\frac{I^d}{K_{(-1)}} = i_0 + a \cdot \left(\frac{\Delta Y_{(-1)}}{Y_{(-2)}} - \rho \right) + b \cdot u_{(-1)}$$

Avec $\frac{\Delta Y_{(-1)}}{Y_{(-2)}}$ les fluctuations de l'activité économique de la période précédente, ρ les normes de rentabilité financière, qui sont exogènes, et $u = \frac{Y}{\mu \cdot K}$ le taux d'utilisation des capacités productives, avec μ la productivité. Nous prenons également en compte la dépréciation du capital : $K_t = K_{t-1}(1 - \delta) + I_t$ avec δ le taux de dépréciation. En Argentine, la reprise de l'investissement à partir de 2003 s'accompagne d'un accroissement des taux d'utilisation. Selon les données de la BCRA, le taux d'utilisation est croissant entre 2002 et 2005, passant de 55,7 % à 71,6 %.

Les entreprises peuvent financer cet investissement par leur épargne interne, c'est-à-dire leur capacité d'autofinancement, par l'émission de titres et en contractant des prêts. L'investissement peut donc également être contraint par les capacités de financement, et plus particulièrement par le niveau des crédits, lorsque l'offre de monnaie est endogène. L'investissement peut alors diverger de celui établi par la fonction précédente.

Les entreprises financent une partie de leur investissement qui n'est pas couvert par leur épargne interne ($S_{f(-1)}$) via l'émission de titres. Cette formulation est inspirée de Godley et Lavoie (2001) et Kaldor (1966). Du fait de l'incertitude, les entreprises établissent leur décision en fonction de la situation financière de l'année précédente :

$$\Delta[e_f^s] = x \cdot (I_{(-1)}^d - S_{f(-1)})$$

Les profits non distribués sont composés des profits totaux ($F_T = Y - W$) et des revenus tirés des actifs spéculatifs détenus par les

entreprises ($r_z \cdot Z_{f(-1)}^d$) moins les dividendes distribués (D_f^s) et les intérêts payés sur les prêts ($r_l \cdot L_{(-1)}^d$) :

$$S_f = F_T - D_f^s - r_l \cdot L_{(-1)}^d + r_z \cdot Z_{f(-1)}^d$$

Le taux de rendement des actifs spéculatifs (Z) est exogène : $r_z = \overline{r_z}$.

Les dividendes distribués représentent un pourcentage des profits de la période précédente une fois que les intérêts sur les prêts ont été payés :

$$D_f^s = \chi \cdot (F_{T(-1)} - r_l \cdot L_{f(-1)}^d)$$

Les taux d'autofinancement des entreprises argentines sont relativement élevés entre 1990 et 1996, avec 79 % en moyenne annuelle ¹². Seule l'année 1993 connaît des taux inférieurs à 74 %, avec 47,9 %, le reste de l'investissement étant financé à hauteur de 20 % par l'émission de titres, 10 % pour le crédit interne et 21 % pour l'émission de dettes, interne comme extérieure. Plusieurs auteurs constatent que le financement par recours au marché augmente fortement à partir de 1996 (Español, 2004 notamment). L'évolution de la structure du portefeuille des fonds de pension l'illustre également, avec une croissance à partir de 1996 de la part des actions qui passe de 4,47 % en décembre 1995 à 19,32 % en juin 1997 (Rofman, 2000 : 47).

Les entreprises peuvent également se financer par le recours aux crédits bancaires. Elles peuvent alors subir un rationnement du crédit, lié en partie au comportement des banques (et dans le cas de l'Argentine aux entrées de capitaux du fait de la loi de convertibilité). Dans ce cas, les capacités de financement externe des entreprises ne sont pas suffisantes pour soutenir l'investissement anticipé. La demande de prêts prend la forme :

$$\Delta [L_f^d] = (1 - x) \cdot (I_{(-1)}^d - S_{f(-1)}).$$

Il se peut que les ressources des entreprises soient supérieures à leurs décisions d'investissement. Dans ce cas, elles acquièrent des titres spéculatifs, des actifs étrangers, ce qui est proche du modèle proposé par Taylor (1991) :

$$\Delta [Z_f^d] = S_{f(-1)} + \Delta e_f^s + \Delta L_f^d - I^d$$

12. Calcul effectué à partir des données présentées dans Español (2004).

Leur activité principale reste donc l'investissement, mais lorsque les opportunités sur le marché des biens, donc les rendements anticipés, sont trop faibles, les entreprises développent des activités financières, spéculatives. Nous avons vu précédemment que le montant des actifs extérieurs détenus par le secteur non financier était croissant de 1992 à 2004.

Les banques quant à elles accordent des prêts en fonction de leur préférence pour la liquidité, c'est-à-dire de leur confiance dans le futur (Godley et Lavoie, 2004 et Lavoie, 2004). Elles établissent une sorte d'autocontrôle des risques qui se traduit par un rationnement endogène du crédit (Plihon, 1998). Les banques ciblent un certain ratio de solvabilité, qui correspond à leur préférence pour la liquidité (Godley et Lavoie). Ce ratio (C) est composé des fonds propres rapportés aux prêts. Afin de rendre compte du currency board, ce ratio introduit également le montant des liquidités disponibles avec les entrées de capitaux. Nous le considérons ici comme exogène. La situation financière des entreprises influence également les prêts accordés. Les banques l'évaluent en prenant en compte le ratio de dette des entreprises, intérêts sur les prêts inclus. De ce fait, l'offre de prêts comprend deux composantes :

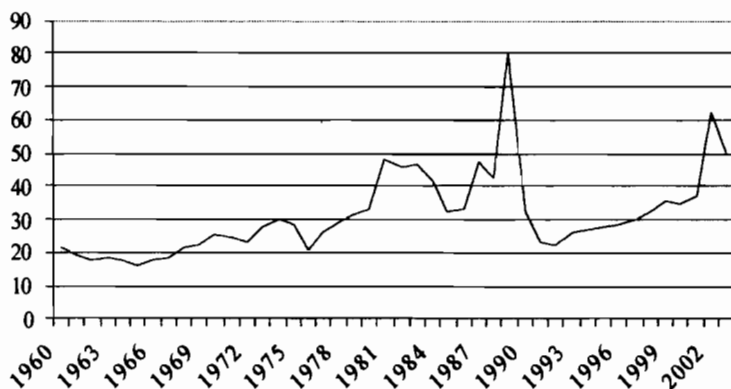
$$\Delta L_b^s = \frac{S_b + \Delta M^s - L_{(-1)}^s \cdot \left(C^c + \left(\frac{1 + r_l}{K_{(-1)}} \right) \right)}{1 + C^c}$$

Il peut donc exister un rationnement du crédit, soit $\Delta L^s \leq \Delta L^d$.

En plus d'octroyer les prêts, les banques collectent les dépôts bancaires effectués par les ménages actionnaires, $\Delta M^s = \Delta M_a^d$, qui représentent la différence entre l'épargne des actionnaires et leurs achats de titres ($\Delta M_a^d = S_a - \Delta e_a^d$).

Depuis l'adoption de la loi de convertibilité, la part des crédits augmente à nouveau jusqu'en 1999 et diminue avec la crise économique. Malgré cette hausse, elle reste globalement inférieure au niveau atteint au début des années 1980 (fig. 11).

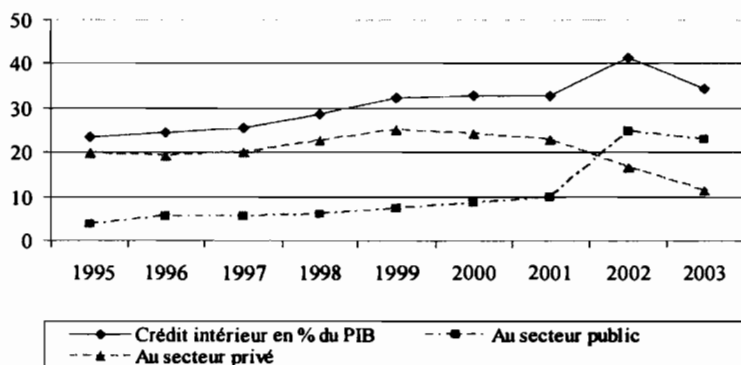
Fig.11: Crédits domestiques accordés par le secteur bancaire en % du PIB



Source : World Development indicator, Banque mondiale (Econwin)

De 1995 à 2001, les crédits adressés au secteur privé représentent la majorité des crédits accordés. Par contre, en 2002 et 2003, les crédits octroyés au secteur public deviennent supérieurs. Le graphique ci-dessous se réfère aux crédits nets accordés au secteur public et au secteur privé par les banques commerciales et les autres institutions financières et bancaires (fig. 12).

Fig.12: Evolution des crédits internes



Source : CEPAL, sur la base de chiffres officiels

Cependant, le marché du crédit argentin est fortement segmenté, à l'avantage des grandes entreprises, internationales et nationales, et au détriment des petites et très petites entreprises, notamment régionales (Bleger, 2004). De plus, les crédits accordés sont en général de court terme, ce qui accroît la volatilité des variables économiques. Bleger et Kalantziz (2004) développent l'idée que les dépenses publiques ainsi que la dette publique ont permis un afflux de capitaux et donc un desserrement des contraintes de crédit au début des années 1990, ce qui serait susceptible d'expliquer la croissance économique.

Avec les ressources dont les banques disposent une fois les prêts accordés, elles peuvent acquérir des titres nationaux ou des actifs spéculatifs. Elles décident des achats de titres en fonction de leur préférence pour la liquidité et des taux de rendement. Les fonds disponibles des banques sont composés de leurs profits non distribués ($S_b = r_l \cdot L_{(-1)}^s + D_b^d + r_z \cdot Z_{d(-1)}^b - r_m \cdot M_{(-1)}^s$) et des dépôts M^s , moins les prêts accordés, avec, $D_b^d = r_e \cdot e_{b(-1)}^d$ et $e_b^d = e_{b(-1)}^d + \Delta e_b^d$. Cependant, elles peuvent être rationnées par le montant des titres émis :

$$\Delta[e_b^d] = \min[\gamma_3 + \gamma_4 \cdot (r_e - r_z) \cdot (S_b + \Delta M^s - \Delta L_b^s); \Delta e_f^s - \Delta e_a^d]$$

Dans ce cas, elles peuvent acquérir des actifs extérieurs sur les marchés spéculatifs :

$$\Delta Z_b^d = S_b + \Delta M^s - \Delta L_b^s - \Delta e_b^d$$

L'offre d'actifs spéculatifs suit quant à elle la demande et est fixée par les agents extérieurs : $\Delta Z_e^s = \Delta Z^d$. Dans le cadre de la libéralisation financière, les agents extérieurs peuvent également acquérir les titres nationaux : $\Delta e_e^d = \Delta e_f^s - \Delta e_a^d - \Delta e_b^d$.

La détermination des salaires et de l'emploi dans le cadre d'une économie financiarisée

Aglietta et Rebérioux (2004), ainsi que Boyer (2000) analysent le rôle central de la « gouvernance d'entreprise » dans les économies où les activités financières occupent une place centrale. Ce principe octroie un rôle important aux actionnaires dans la prise des décisions de gestion des entreprises. Ainsi, les normes de rentabilité financières deviennent une variable prépondérante dans les modalités de répartition des revenus. De ce fait, il est essentiel d'introduire le pouvoir des actionnaires dans le

conflit distributif. Le principe du taux de marge élaboré par Kalecki (Osiatynski, 1990) permet de rendre compte des rapports de force dans la détermination de la répartition des revenus. Dans le modèle présenté ici, le pouvoir des actionnaires est exprimé par les normes de rentabilité financière exigées. Plus ces normes sont élevées, plus les entreprises accroissent les taux de marge afin d'augmenter la part des profits et notamment les profits distribués. De même, plus le taux de rendement effectif des titres est faible, c'est-à-dire plus l'écart entre normes exigées et rendement effectif est grand, plus le taux de marge est poussé à la hausse. Les entreprises se trouvent donc dans une situation intermédiaire, arbitrant entre les exigences des salariés et des actionnaires. Cette idée rejoint celle de Stockhammer (2004), selon laquelle les préférences de l'entreprise dépendent de la situation institutionnelle de l'économie car les managers détiennent une position de classe ambiguë, leurs revenus étant composés de salaires et de profits. Dans une économie financiarisée, les managers adoptent les préférences des actionnaires et recherchent donc un accroissement des profits. Les salariés voient ainsi leur pouvoir de négociation se réduire. Ce dernier est quant à lui exprimé par le taux de chômage, ur . Le taux de marge est donc ici utilisé pour rendre compte du conflit distributif entre les agents. Il prend alors la forme :

$$\pi_{i+1} = p \cdot (\rho - r_e) \cdot ur + \pi_i$$

Lorsque le taux de chômage ou les normes de rentabilité financière augmentent, les entreprises accroissent leur taux de marge et réduisent ainsi la part des salaires. En effet, les salaires dépendent négativement du taux de marge :

$$W = \frac{Y}{1 + \pi}$$

Nous avons vu que les années 1990 en Argentine sont marquées à la fois par une réduction de la part des salaires dans la valeur ajoutée et par un accroissement du chômage, la reprise de 2003 étant, elle, suivie d'un redressement de la part des salaires et d'une réduction du taux de chômage.

Le taux de chômage est quant à lui lié à la croissance économique suivant la loi d'Okun. L'équation suivante est inspirée de celle de Dos Santos et Zezza (2004). Le taux de chômage y dépend de la différence entre le taux de croissance économique et le taux de croissance « normal » (Y). Ce taux est établi en fonction de la croissance de la

productivité et de la population active. Il sera ici considéré comme exogène. Donc, l'équation du taux de chômage s'écrit :

$$ur_t = ur_{t-1} - \vartheta \cdot \left(\frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}} - \bar{Y}_t \right)$$

Nous avons donc pu voir que la répartition des revenus affecte la consommation et l'investissement et par ce biais la croissance économique. Cette dernière détermine l'emploi et les profits et donc, influe en retour sur la répartition. L'économie se trouve donc à la fois sous contrainte de demande et de financement.

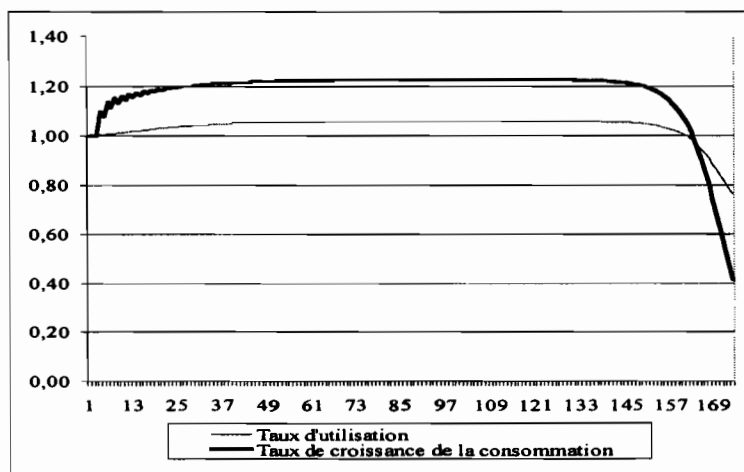
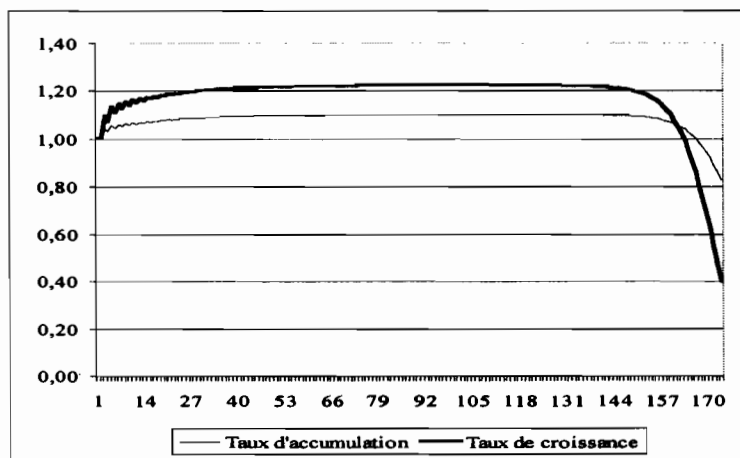
Un essai d'interprétation de la trajectoire argentine par la simulation

Il s'agit ici de chercher à expliquer les moteurs de la croissance économique de 1996-1998 puis les facteurs de crise, en mettant l'accent sur les liens entre répartition des revenus et croissance, et sur les déterminants de cette répartition.

À partir de 1996, le financement de l'investissement par recours au marché occupe une place croissante. Cela se traduit dans le modèle présenté ici par une augmentation de x , la part de l'investissement financé par émission de titres¹³. Dans un premier temps, un tel choc produit un effet positif sur la croissance. Cependant, dans un deuxième temps, le régime tend vers un état d'équilibre caractérisé par une croissance et des taux d'accumulation moins importants (Fig. 13).

13. Les simulations sont effectuées à partir d'un état d'équilibre stable et les graphiques représentent l'évolution de l'économie rapportée aux valeurs du cas stationnaire de départ.

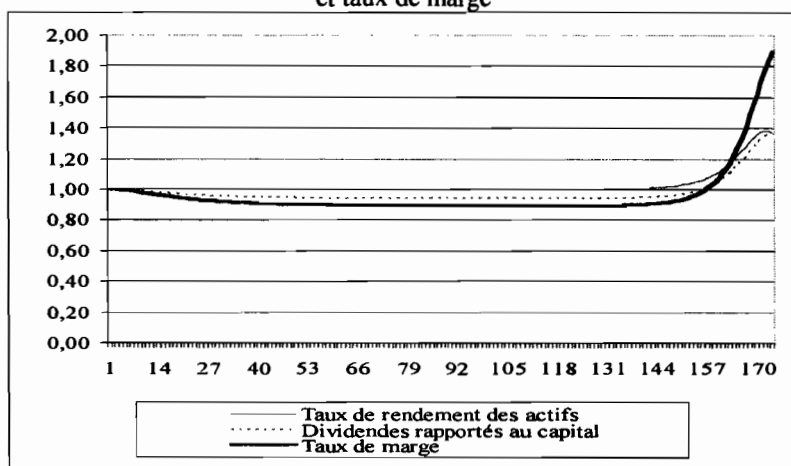
Fig. 13 et 14 : taux de croissance et taux d'accumulation, taux d'utilisation et taux de croissance de la consommation suite à un accroissement de l'émission de titres



L'accroissement de l'émission de titres des entreprises leur permet d'accroître l'investissement lorsqu'elles sont sous contrainte de financement. Le redressement de l'investissement est suivi d'une amélioration de l'épargne des entreprises et d'une réduction de leur ratio d'endettement du fait de la progression du capital. L'évolution de la situation financière des entreprises conduit les banques à leur accorder

davantage de prêts et contribue par ce biais au redressement de l'investissement. L'accroissement des profits qui suit l'amélioration de l'investissement permet aux entreprises de distribuer plus de dividendes et dans un premier temps d'améliorer le taux de rendement financier (Fig. 15). De ce fait, le taux de marge diminue, d'autant plus que le taux de chômage se réduit également, et la croissance de la consommation devient plus importante, tout comme le taux d'utilisation (Fig. 14).

Fig. 15 : taux de rendement des titres, dividendes distribués et taux de marge



Dans un deuxième temps, l'accroissement des titres émis est suivi par celui du stock de titres. L'effet positif du choc s'amoindrit et le stock de titres commence à croître plus rapidement que le capital productif. Cela provoque une tendance à la baisse du taux de rendement des titres et exerce donc une pression à la hausse sur le taux de marge. Ce dernier se stabilise à un niveau plus élevé que celui précédant le choc. De ce fait, le taux d'accumulation et le taux de croissance se stabilisent à un niveau plus faible que celui de l'état stationnaire précédent. La décélération est due aux effets négatifs de l'accroissement du taux de marge sur la consommation et donc le taux d'utilisation. Les profits non distribués des entreprises diminuent avec le ralentissement et la contrainte de financement se durcit. En parallèle, suite à l'accroissement du stock de titres et au ralentissement de la croissance, le ratio des dividendes versés rapporté au revenu national augmente fortement. Il ressort donc de cette analyse que la structure de financement influe sur la dynamique

macroéconomique, ce qui représente une conclusion différente de celle de la théorie néoclassique (Modigliani et Miller, 1958), pour laquelle cette structure joue un rôle neutre.

Conclusion

Les fluctuations de la part salariale exercent un impact direct sur la croissance économique. La prise en compte de la financiarisation de l'économie se traduit par l'introduction de variables financières dans les fonctions de comportement, d'investissement comme de consommation mais également de prêts. Dans ce contexte, la répartition des revenus ne semble plus principalement dirigée par le conflit entre syndicats et entrepreneurs, mais par les exigences de rendement des acteurs financiers. Les salaires et l'emploi deviennent alors des variables d'ajustement, qui fluctuent en fonction des écarts entre normes de rentabilité financière et rendements effectifs des actifs. Les normes de rentabilité financière, les dividendes versés ainsi que la part de l'investissement financée par titres occupent une place centrale dans l'explication de la dynamique macroéconomique et exercent un impact direct sur la part des salaires. Le cas de l'Argentine nous montre bien qu'un accroissement de la part des profits ne s'accompagne pas nécessairement d'un accroissement de l'investissement, y compris dans un régime sous contrainte de financement. Au contraire, il est suivi d'une décélération de la croissance, résultat du recul de la consommation et de la demande. Dans un tel régime, l'accroissement des dividendes versés suite à un recours accru au financement par émission de titres provoque non seulement des pressions à la baisse sur les salaires, mais également un effet négatif sur les capacités d'autofinancement des entreprises. Les salaires et l'emploi occupent donc le statut de variable d'ajustement, à la place des prix dans les années 1970 et 1980 en Argentine, sans pour autant que le pays ne retrouve des taux d'investissement suffisants pour assurer une croissance stable.

	Taux de croissance annuel moyen	Chômage	Part salariale moyenne	Part des profits	I en % PIB	Var I	C en % PIB	Var Conso
Moyenne								
1955-1960			45,46					
1961-1975	3,71		44,06	50,46	22,94	3,74	66,55	3,63
1976-1990	0,06	4,83	29,81	59,73	21,86	-2,48	64,87	0,38
1991-2002	2,63	13,79	33,26	54,90	17,13	3,20	69,09	2,64
2003-2004	8,92	13,30	23,39	60,65	15,45			
Écart type								
1955-1960			4,54					
1961-1975	4,44		2,35	4,60	2,82	9,31	3,29	4,11
1976-1990	5,78	1,69	3,06	4,12	5,25	13,68	4,29	6,29
1991-2002	7,13	4,36	4,16	3,95	2,52	20,44	2,24	7,91
2002-2003	0,12	1,70	0,69	0,69	0,49			

Matrices de comptabilité sociale du modèle :

		Firmes		Banques				
	Ménages salariés	Courant	Capital	Courant	Capital	Ménages actionnaires	Agents extérieurs	Σ
Consommation	$-C_w$	$+C^s$				$-C_a$		0
Investissement		$+I^s$	$-I^d$					0
Salaires	$+W$	$-W$						0
Profits non distribués		$-S_f$	$+S_f$	$-S_b$	$+S_b$			0
Intérêts sur les prêts		$-r_l L^d_{(-1)}$		$+r_l L^s_{(-1)}$				0
Intérêts sur les dépôts				$-r_m M^s_{(-1)}$		$+r_m M^d_{a(-1)}$		0
Δ Prêts			$+\Delta L^d$		ΔL^s			0
Δ Dépôts monétaires					$+\Delta M^s$	$-\Delta M^d_a$		0
Titres			$+\Delta e^s_f$		$-\Delta e^d_b$	$-\Delta e^d_a$	$-\Delta e^d_e$	0
Dividendes		$-D^s_f$		$+D^d_b$		$+D^d_a$	$+D^d_e$	0
Actifs spéculatifs			$-\Delta Z^d_f$		$-\Delta Z^d_b$		$+\Delta Z^s_e$	0
Revenu actifs spéculatifs		$+r_z Z^d_{f(-1)}$		$+r_z Z^d_{b(-1)}$			$-r_z Z^s_{e(-1)}$	0
Σ	0	0	0	0	0	0	0	0

	Ménages salariés	Entreprises	Banques	Actionnaires	Agents extérieurs	Σ
Dépôts monétaires			$- M_b^s$	$+ M_a^d$		0
Titres		$- e_f^s$	$+ e_b^d$	$+ e_a^d$	$+ e_e^d$	0
Actifs spéculatifs		$+ Z_f^d$	$+ Z_b^d$		$- Z_e^s$	0
Capital		$+ K$				$+ K$
Prêts		$- L_f^d$	$+ L_b^s$			0
Σ (richesse nette)	0	$+ V_f$	$+ V_b$	$+ V_a$	$+ V_e$	$+ K$

BIBLIOGRAPHIE

- AGLIETTA M. et REBÉRIOUX A., 2004 : *Dérives du capitalisme financier*, Paris, Albin Michel.
- BHADURI A. et MARGLIN S., 1990 : "Unemployment and the real wage : the economic basis for contesting political ideologies", *Cambridge journal of Economics*, 14 (4) : 375-393, décembre.
- BOYER R., 2000: "Is a finance-led growth regime a viable alternative to Fordism ? A preliminary analysis", *Economy and Society*, 29 (1) : 111-145.
- BOYER R. et NEFFA J.-C. (coord), 2004 : *La economía argentina y su crisis (1976-2001) : visiones institucionalistas y regulacionistas*, Buenos Aires, Miño y Dávila.
- BLEGER L., 2004 : « Argentina, laboratorio de la financiarización de las economías en desarrollo », in *La economía argentina y su crisis (1976-2001) : visiones institucionalistas y regulacionistas*, Buenos Aires, Miño y Dávila : 457-478.
- CEPAL, 2004 : *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*, http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/0/21230/p2_2.pdf.
- DOS SANTOS C. H and ZEZZA G., 2004 : "A Post-Keynesian Stock-Flow consistent macroeconomic growth model : preliminary results", *The Levy Economics Institute, Working Paper*, 402, février.
- ESPAÑOL P., 2004 : « Mécanismes de l'accélérateur financier et effets sur la contrainte externe dans le cadre d'une économie financièrement ouverte : l'Argentine des années 1990 », *séminaire du FORUM*, juin.
- GODLEY W. et LAVOIE M., 2001 : "Kaleckian models of growth in a coherent stock-flow monetary framework : a Kaldorian view", *Journal of Post Keynesian Economics*, 24 (2) : 101-135.
- GODLEY W. et LAVOIE M., 2004 : "Feature of a realistic banking system within a post-Keynesian stock-flow consistent model" *communication au Basil Moore Festschrift conference*, Stellenbosch University, Afrique du Sud.

INDEC : *Comptes nationaux*, <http://www.indec.mecon.ar/>.

INDEC : *Distribucion funcional del ingreso*,
[http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir_cn/series_historicas/distribucion
 del_ingreso.xls](http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir_cn/series_historicas/distribucion_del_ingreso.xls).

KALANTZIS Y., 2004 : « Estudio de la crisis argentina : por qué deberíamos concentrarnos en el desempeño exportador ? », in *La economía argentina y su crisis (1976-2001) : visiones institucionalistas y regulacionistas*, Buenos Aires, Miño y Dávila : 619-651.

KALDOR N., 1966 : “Marginal productivity and the macro-economic theories of growth and distribution”, *Review of Economic Studies*, Octubre, 33 : 309-319.

KEYNES, 1936 : *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Lonrai, Payot édition 1969.

LAVOIE M., 2004 : *L'économie postkeynésienne*, Paris, La Découverte.

LINDENBOIM J., GRAÑA J. M. et KENNEDY D., 2005 : « Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy », *document de travail* n° 4, CEPED.

MIOTTI L. et PLIHON D., 2001 : « Libéralisation financière, spéculation et crises bancaires », *Économie internationale*, Paris, La Documentation française, n° 85 : 3-36.

MODIGLIANI F. et MILLER M., 1958 : “The cost of capital, corporation finance, and theory of investment”, *The American Economic Review*, XLVIII (3), juin : 261-297.

NEFFA J., 2004 : « La forma institucional relación salarial y su evolución en la Argentina desde una perspectiva de largo plazo », in *La economía argentina y su crisis (1976-2001) : visiones institucionalistas y regulacionistas*, Buenos Aires, Miño y Dávila : 105-150.

ONARAN O., 2005 : “Labor's share and agrégate demand in global economy : the case of developing countries”, *Goodwin Workshop, conférence annuelle de l'EAEPE*, novembre, Brême.

OSIATYNSKI J. (ed), 1990 : *Collected works of Michal Kalecki*, vol. 1, Oxford, Clarendon Press.

PLIHON D., 1998 : *Les banques : nouveaux enjeux, nouvelles stratégies*, Paris La Documentation française.

ROFMAN R., 2000 : “The pension system in Argentina : six years after the reform”, *Discussion paper*, Banque mondiale, n° 0015.

STOCKHAMMER E., 2004 : *The rise of unemployment in Europe, a Keynesian approach*, Cheltenham, Edward Elgar.

TAYLOR L., 1991 : *Income distribution, inflation and growth*, Cambridge, MIT Press.

HOMMES ET FEMMES FACE AUX INÉGALITÉS ET À LA PAUVRETÉ AU TRAVAIL

Pascale ABSI, Pascale PHÉLINAS, Monique SELIM

La question des inégalités et de la pauvreté est au cœur de la contestation du processus de mondialisation car elle a produit, hormis quelques rares exceptions, une concentration des richesses entre les mains des plus puissants, à l'échelle de la planète mais aussi au sein des États. La grande promesse de la libéralisation du commerce qui est de créer de la prospérité et des emplois est loin d'être remplie. De fait, partout dans le monde, la précarité se généralise, et la mondialisation aligne vers le bas les conditions de vie des travailleurs. Les inégalités d'exposition à des conditions d'emploi fragiles ont augmenté considérablement. Beaucoup de travailleurs sont obligés d'accepter une détérioration de leur salaire et de leurs conditions de travail. La faiblesse des revenus des travailleurs et leur inégale répartition sont en grande partie imputables à l'enfermement des plus pauvres dans des secteurs à faible valeur ajoutée, à l'émiettement des statuts du travail, et à l'absence de toute forme de protection sociale. Dans certains lieux, l'appauvrissement d'une part importante de travailleurs s'accompagne de l'intensification de leur exploitation. Les inégalités découlant de cette dérégulation du marché international sont aujourd'hui bien plus profondes que par le passé. Elles engendrent des disparités de statut inédites, qui sont en réalité des inégalités dans le rapport à l'avenir et dans le degré de socialisation. Elles représentent l'une des dimensions essentielles de la nouvelle architecture sociale.

Anthropologues et économistes ont, dans leurs investigations, porté une attention particulière à la position spécifique des femmes dans ces processus. Un certain nombre de travaux insistent sur la différence des positionnements des hommes et des femmes en regard des statuts de

travail, de l'accès à l'emploi, de la gestion des revenus et des capacités d'investissement. Dans tous les cas étudiés, la position dominée des femmes en termes économiques — mais aussi symboliques et imaginaires — pèse lourdement sur les possibilités d'amélioration de leur condition. Les résultats des investigations conduites ici (sur les ouvrières, les petites commerçantes, les femmes en milieu rural, les chercheuses et les prostituées) exemplifient les modalités spécifiques de la relégation et de l'enfermement dans la pauvreté des femmes et les obstacles particuliers auxquels elles s'affrontent.

Cet article capitalise des analyses menées sur les champs sociaux du travail en Argentine, en Bolivie, au Mexique, en Ouzbékistan, au Pérou, au Sénégal, au Vietnam, et portant sur les processus d'exclusion et d'appauvrissement ainsi que sur la production des inégalités dans leur articulation aux transformations du travail liées à la globalisation. Il croise des approches économiques et anthropologiques dans l'objectif d'enrichir la réflexion sur les modes de catégorisation de la pauvreté en apportant une dimension épistémologique indispensable à la compréhension des phénomènes actuels issus de la globalisation.

Travail et globalisation

La croissance économique de la plupart des pays en développement est restée nettement insuffisante pour absorber les cohortes de nouveaux entrants sur le marché du travail. Une des raisons principales de cet affaissement de la croissance vient de ce que la libéralisation de l'activité économique a rapidement entraîné la disparition d'emplois dans les activités non compétitives exposées à la concurrence internationale alors que la création d'emplois dans des activités nouvelles, compétitives, a été freinée par différents facteurs comme les carences des institutions financières, l'insuffisance des infrastructures ou la pénurie de personnel qualifié, une mauvaise orientation de la politique monétaire et de la politique de change. Une seconde raison est que l'intégration à l'économie mondiale s'est souvent réalisée sur la base de spécialisations peu avantageuses pour les pays, centrées sur les produits primaires dont la valeur relative par rapport aux autres biens échangés s'est réduite. Enfin, la réduction des interventions des États dans la vie économique, les changements technologiques rapides ont également eu des effets négatifs puissants sur le niveau, la structure et la qualité des emplois offerts. En conséquence, les gains tirés de l'ouverture économique ont été très limités car le contenu en emplois de la croissance s'est bien souvent appauvri.

En dépit de l'entrée en vigueur de certains traités de libre commerce (comme l'ALENA) censés, par l'intensification des échanges

commerciaux entre les pays concernés, faire converger progressivement les niveaux de vie de leurs populations et réduire les mouvements de population entre eux, force est de constater que les perspectives sont restées fort éloignées de la réalité. L'expansion économique des pays occidentaux nécessite, dans de nombreux secteurs (agriculture, industrie, services, restauration-hôtellerie) la disponibilité d'une main-d'œuvre peu qualifiée et bon marché que lui fournissent les pays du Sud. À l'opposé, l'effondrement de nombre d'économies du Sud confrontées aux crises financières et aux plans d'ajustement structurel a poussé hors des frontières de nombreux actifs à la recherche d'emplois introuvables localement. L'expansion considérable des migrations internationales est ainsi devenue l'une des caractéristiques du processus de globalisation.

L'avènement d'économies libéralisées et tournées vers l'extérieur a remis en question la condition salariale. La plupart des pays en développement sont caractérisés par la montée structurelle du chômage, du sous-emploi, et par le développement considérable du secteur informel et de l'auto-emploi, trois phénomènes généralement liés à la stagnation ou à la croissance lente de l'emploi dans le secteur moderne. La majorité des personnes qui travaillent exercent des activités peu productives et mal rémunérées dans un secteur très largement informel (agricole, manufacturier ou commerçant) privé de système d'assurance chômage ou des autres formes de protection sociale. Au Mexique, entre 50 et 60 % de la main-d'œuvre salariée travaille dans des entreprises de moins de 6 personnes (Papail, 2004). Au Sénégal, à peine 12 % des travailleurs sont salariés (République du Sénégal, 2004 ; Baumann, 2003). La précarisation semble particulièrement s'accroître pour les femmes en milieu rural : en 2001, la moitié d'entre elles n'étaient pas rémunérées, contre 29 % en 1994 (World Bank, 2003). Les cycles migratoires internationaux contribuent à accélérer la « désalarisation » des travailleurs car ils transforment une partie des salariés, après le déplacement, en travailleurs indépendants ou chefs de micro-entreprises lors de leur réinstallation. Dans le cas mexicain, la proportion de chefs d'entreprises et de travailleurs indépendants dans la distribution des statuts d'occupation est généralement multipliée par deux entre le moment du déplacement aux États-Unis et le moment de la réinstallation au Mexique, de 13,1 % à 27,9 % dans la population masculine, et de 16,0 % à 28,5 % dans la population féminine.

Dans les pays de l'ex-Union soviétique, la déstructuration du système d'emplois et de revenus n'est pas survenue comme effet de libéralisations, de privatisations et de licenciements. Elle est plutôt le résultat d'une décomposition du système économique soviétique qui a

entraîné une baisse d'activité des unités de production industrielles ou agricoles (qui n'ont pas licencié leurs employés mais cessent régulièrement ou épisodiquement de les payer) tandis que les phénomènes d'inflation qui ont précédé et suivi la chute de l'URSS ont abouti à une diminution drastique des revenus réels (salaires ou retraites) (Bazin, 2006). L'ancienne classe ouvrière s'est décomposée du fait de la désertion de nombreux salariés ayant émigré et/ou simplement découragés par les retards de salaires ou le manque d'activité des entreprises.

Quel que soit le contexte institutionnel et politique, la réduction des inégalités et de la pauvreté a été très limitée dans la plupart des pays en voie de développement où une majorité de la population vit en dessous du seuil de pauvreté. Les revenus d'activité étant la principale source de revenus de la population de ces pays et particulièrement des groupes les plus pauvres, il s'ensuit que les disparités des revenus du travail constituent une source majeure d'inégalités et de pauvreté, sauf dans certaines régions, où les envois d'argent des émigrants représentent des compléments de revenu considérables pour les populations locales. Au Mexique, par exemple, à la fin des années 1990, ces transferts représentaient en moyenne environ 40 % des ressources monétaires des ménages qui en bénéficiaient, et dans 30 % des cas, elles constituaient l'unique ressource de ces ménages (Papail, *ibidem*). La répartition de ces sommes entre les différents postes budgétaires souligne le poids prépondérant (70 % environ) des postes relatifs à l'entretien des ménages (logements, alimentation, habillement, transports, santé, éducation...). Elle atteste de la nécessité de ces transferts pour la reproduction de nombreuses familles sur les lieux d'origine et de leur importance dans la couverture des besoins essentiels.

La pauvreté est toujours associée à la précarité de l'emploi, au faible niveau et à l'instabilité des revenus d'activité, et à la quasi-absence de revenus d'inactivités (chômage, maladie, vieillesse etc.). L'étude des conditions d'emploi permet d'identifier les facteurs qui empêchent les pauvres d'échapper à la misère et qui contribuent à la transmission du dénuement de génération en génération. Les différences dans ces conditions sont dues à la fois à l'éventail des salaires sur le marché du travail, mais aussi au chômage et à la multiplication des emplois précaires. La plupart du temps, ce n'est pas tant le chômage que la relégation des pauvres dans des emplois précaires et peu rémunérés qui est à la source de la pauvreté. Avoir un emploi ne garantit pas toujours un revenu suffisant pour vivre, et n'offre pas forcément la possibilité de vivre décemment. En conséquence, observer seulement la participation au

marché du travail ne suffit pas. Il est nécessaire de prendre en compte les statuts et la qualité des emplois occupés afin de comprendre à quels risques de pauvreté sont exposées les personnes ayant un emploi. Cet angle d'analyse permet d'attirer l'attention sur les inégalités qui découlent de la fragmentation des emplois.

La qualité des emplois occupés par les actifs est très hétérogène si bien que les revenus qui s'ensuivent n'offrent pas toujours de possibilités réelles d'amélioration du niveau de vie des populations. Ce phénomène ne peut être mis en lumière si l'on se contente d'utiliser les catégories habituelles de la statistique qui classe les emplois selon la profession exercée par les travailleurs. En effet, cette classification ne donne qu'une idée imprécise de la qualité des emplois occupés qui est en fait extrêmement hétérogène à l'intérieur des branches professionnelles. Une façon simple, quoique contestable¹, d'approcher la « valeur » des emplois consiste à recourir à la rémunération afin de les ordonner. Cette méthode permet d'éviter le délicat problème du classement hiérarchique des professions. En outre, la rétribution est clairement une variable ordonnée et la comparaison des rémunérations associées à chaque emploi permet de classer ceux-ci en fonction de leur « rentabilité salariale ».

Dans tous les pays qui font l'objet de cet article, une première raison de la prévalence de la pauvreté tient au faible niveau des rémunérations du travail. Toutefois, si les rémunérations sont en moyenne relativement faibles, elles sont extrêmement variables d'un type d'emploi à un autre. La distribution des professions des travailleurs en fonction de leur rémunération fait apparaître une segmentation des emplois quasiment dans chaque profession. Les inégalités les plus déterminantes ne passent donc pas seulement par les grandes catégories professionnelles, mais aussi à l'intérieur de chacune d'entre elles. On constate ainsi une polarisation nette des emplois selon un mode dual avec deux groupes extrêmes de travailleurs, les « pauvres » et les « riches », indépendamment du statut (indépendant ou salarié ; déclaré ou non) sous lequel ils exercent leur métier.

Si les salaires apparaissent, en moyenne, supérieurs aux rémunérations des indépendants, l'éventail des revenus des indépendants est beaucoup plus ouvert que celui des salariés. La plus grande volatilité des revenus des indépendants tient à la fois aux conditions d'exploitation des

1. La qualité d'un emploi est une fonction multivariée de tout un ensemble d'autres attributs (productivité, pénibilité, stabilité mesurée par le nombre de jours annuels travaillés, etc.) que chaque travailleur pondère différemment. En outre, la valeur d'un emploi est aussi conditionnée par les rapports sociaux. On démontre ultérieurement comment, à montant égal le salaire d'une femme n'équivaut jamais — en terme de sortie de la pauvreté — à celui d'un homme.

entreprises qu'ils dirigent et de leur environnement économique, au risque d'entreprendre, à la réussite personnelle et aux effets de la conjoncture. L'importance relative de l'emploi indépendant est souvent interprétée comme un signe de pauvreté car, pense-t-on, ce type d'emploi fonctionne comme un refuge contre le chômage et le sous-emploi des travailleurs qui ne disposent pas des qualifications requises par les segments les plus lucratifs du marché du travail, ou comme sphère d'investissement de petits capitaux des familles qui ont un accès réduit à d'autres branches d'activité, ou encore répond à des situations d'offre excédentaire de force de travail. L'emploi indépendant correspondrait donc à la situation matérielle la plus précaire, serait subordonné au manque d'emplois mieux rémunérés dans d'autres activités et représenterait un exutoire pour des personnes dépourvues d'emploi et possédant un faible capital. Au Pérou, beaucoup de micro-entreprises créées en milieu rural ne dégagent aucun bénéfice d'exploitation en raison principalement du volume réduit des opérations, de la facilité d'entrée dans les professions concernées (artisanat, commerce, transport, services aux ménages), de la faible qualité des produits fabriqués, de la productivité insuffisante du travail et de la faiblesse de la demande (Phélinas, 2003). La stratégie prédominante dans ces activités est la minimisation des coûts par unité d'input plutôt que la maximisation des gains de productivité. Cependant, les emplois les plus rémunérateurs sont aussi des emplois d'indépendants. Certains micro-entrepreneurs péruviens gagnent autant sinon plus que les ouvriers d'usine des industries modernes de grande dimension. Dans les villes d'Ouzbékistan de très nombreux salariés de l'administration ou des usines ont délaissé leur emploi du fait de l'effondrement des rémunérations, devenues dérisoires ou épisodiques après la chute de l'URSS. Ils tentent alors de trouver de meilleures sources de revenus, plus régulières, dans des activités indépendantes. Ils sont remplacés dans beaucoup de manufactures par des migrants venus des zones rurales, fuyant eux-mêmes la pénurie de liquidités qui y sévit du fait du déclin des kolkhozes (Bazin, *ibid.*). Ces constats ôtent toute pertinence à une vision globalisante du « secteur » non salarial comme secteur regroupant des emplois de moindre qualité. La caractéristique principale des emplois indépendants est leur extrême diversité.

Une seconde cause importante de la pauvreté provient de la précarité des emplois occupés, même s'ils sont bien rémunérés. La participation des personnes les plus pauvres aux activités productives est souvent limitée en termes de volume annuel car les plus démunis occupent généralement des emplois sur une base irrégulière et occasionnelle, sans aucune sécurité, et n'arrivent pas à travailler à plein-temps. Lorsque l'on

interroge directement les travailleurs sur la façon dont ils perçoivent leur emploi du temps, les réponses à ces questions, font apparaître l'insatisfaction d'un nombre élevé d'actifs quant à leur temps de travail, en particulier en milieu rural comme le montre le travail mené au Pérou (Phélinas, 2002). Au Mexique, le fait de s'être reconverti en non salarié ne garantit pas, comme on aurait pu le supposer, une stabilité de l'activité productive, car près d'un tiers de cette population ne paraît pas satisfait de sa situation, bien qu'elle ait pu améliorer dans la majeure partie des cas, une situation plus difficile comme salarié. Autrement dit, nombre de travailleurs acceptent un horaire réduit faute de trouver une occupation à temps plein. Si l'on examine, de façon plus « objective », dans quelle mesure les travailleurs sont affectés par une durée de travail inférieure à la normale, que ce soit pour des raisons économiques, techniques ou structurelles, on constate le nombre réduit de journées travaillées par an, ce phénomène étant particulièrement frappant en milieu rural. Même si le nombre annuel de jours de travail que l'on considère comme normal varie considérablement selon la profession où l'activité, les chiffres que l'on peut avancer indiquent qu'une quantité non négligeable de temps productif reste inutilisée.

Dans des contextes de forte réduction du secteur formel et de crise du salariat, les stratégies de survie (et plus rarement d'enrichissement) reposent sur la multiplication de sources de revenus. Beaucoup de personnes sont obligées de travailler dans plusieurs emplois en raison du faible niveau d'activité et des rémunérations dans certains secteurs de l'économie. Ces questions se posent avec une acuité particulière en milieu rural où sont généralement concentrées les populations les plus démunies. Un des sujets de controverse largement débattu en économie rurale est la propension des activités alternatives à l'agriculture à améliorer la répartition des revenus et à soulager la pauvreté. Une idée communément admise est que toute création d'emploi en milieu rural entraîne des effets de répartition positifs car elle contribue à élargir les opportunités d'emploi des ruraux et à réduire les écarts de revenus entre la ville et la campagne. Les débats récents sur la pauvreté soulignent l'intérêt porté aux emplois alternatifs comme moyen effectif et efficace d'atténuer le dénuement dont souffrent les populations rurales. La principale ligne d'argumentation consiste à dire que ces activités constituent une source d'emploi et donc de revenu (même faible) pour les plus pauvres. Dans des contextes où le chômage saisonnier et le sous-emploi permanent sont répandus, des emplois alternatifs même faiblement rémunérés peuvent avoir un impact crucial sur le niveau de vie des populations. De plus, la diversification des sources de revenu constitue une façon de stabiliser le

revenu entre les saisons et les années pour des individus qui n'ont pas accès aux autres mécanismes de protection contre le risque comme l'épargne, le crédit ou l'assurance.

Dans beaucoup de pays, la richesse, en milieu rural, a traditionnellement été (et reste parfois) fondée sur l'accaparement de l'usage de la terre. En Ouzbékistan, par exemple, la terre demeure propriété d'État ; son usage est concédé pour une période variable (10 ans, 30 ans, etc.) à des « fermiers » sélectionnés par appel d'offres sur des critères qui excluent la grande masse des paysans « ordinaires » (niveau d'étude, connaissances agronomiques, détention de matériel agricole etc.). Ces nouveaux fermiers sont souvent les anciens notables du système « collectif » : chefs de kolkhozes, comptables, agronomes, cadres du parti, etc. *A contrario*, en Argentine, soixante-quinze pour cent de l'agriculture sont réalisés actuellement par des producteurs dont le socle compétitif n'est pas la propriété de la terre. La compétitivité, qui fonde la richesse des exploitations agricoles est située au niveau de la *gestion* de la terre et non point de sa *propriété*. Ce n'est donc pas la propriété qui est en train de se concentrer mais le management. La figure traditionnelle du richissime propriétaire foncier (*terrateniente*) a été détruite par la nouvelle réalité productive, consécutive à l'introduction des OGM, qui a induit une nouvelle division du travail et un rôle accru de la connaissance comme facteur productif dynamisant de la compétitivité et de la richesse (Hernandez, 2007).

Au Pérou, un résultat essentiel du travail de recherche est que les foyers qui ont diversifié leurs sources de revenu en dehors de l'agriculture ont la probabilité la plus faible d'être pauvres (Phélinas, 2004). En moyenne, l'existence de sources de revenus complémentaires à celles de l'agriculture et de l'élevage diminue l'incidence de la pauvreté jusqu'à près de 40 points. L'effet est encore plus spectaculaire sur la pauvreté extrême qui recule beaucoup plus rapidement. Cependant, l'impact des revenus alternatifs sur l'incidence de la pauvreté est quasi inexistant au sein des deux premiers quartiles de revenu. Ils n'exercent une influence significative sur l'amélioration du niveau de vie qu'à partir du troisième quartile. La contribution des sources alternatives de revenu à la réduction de la pauvreté et des inégalités de revenu apparaît ainsi bien moins grande que ce que l'on croit généralement. L'effet des revenus alternatifs sur les disparités de revenu est même plutôt négatif. La décomposition de l'inégalité totale, mesurée par l'indice de Gini², montre que si toutes les sources de revenus concourent positivement à l'explication de la

2. L'indice de Gini est une mesure synthétique de l'inégalité de la répartition des revenus.

dispersion du revenu total, la contribution des revenus alternatifs demeure prépondérante. Ces sources de revenu contribuent donc à renforcer l'inégale répartition des revenus plutôt qu'à l'atténuer.

Les disparités de revenu trouvent leur origine dans la structure du revenu, qui n'est pas la même suivant que l'on est riche ou pauvre. Contrairement à une opinion largement répandue, ce n'est pas la part du salariat ou de l'auto-emploi qui change de manière significative selon le quartile considéré, mais la part des revenus provenant d'emplois qualifiés qui a tendance à augmenter avec le niveau de revenu. Ce n'est donc pas en soi la diversification des activités qui différencie le plus les groupes de revenu, mais le type d'emploi auquel accèdent les membres des foyers qui appartiennent à ces groupes. Les segments de la population les plus infortunés ont leurs revenus concentrés sur l'agriculture et sur ce que l'on appelle des activités résiduelles ou encore des activités de dernier ressort, qui offrent peu de chances réelles d'arracher les foyers concernés à la pauvreté. Les effets de la pénurie d'emploi en milieu rural, en particulier l'emploi qualifié, ont tendance à se concentrer sur les groupes de travailleurs qui appartiennent aux quartiles de revenu les plus modestes. En conséquence, la capacité des sources alternatives de revenu à soulager la pauvreté et améliorer la répartition des revenus est limitée par le fait que la majorité des personnes qui appartiennent aux foyers les plus pauvres travaillent dans des activités de survie, peu productives et mal rémunérées alors que les groupes les plus riches ont accès aux emplois les plus rémunérateurs. La principale source d'inégalité ne réside donc pas dans la distribution d'une source de revenu parmi les foyers concernés mais par les différences dans l'accès aux différentes sources de revenu.

Puisqu'il apparaît qu'occuper un emploi qualifié est la source principale de richesse des travailleurs, il faut s'interroger sur les conditions d'accès à ces emplois. La présomption la plus courante est que ces emplois profitent davantage au groupe des plus riches car les individus appartenant à ce groupe singulier sont généralement mieux dotés en capital humain et que les pauvres sont mal placés pour acquérir les qualifications nécessaires pour accéder aux sources les plus attrayantes de revenu. Une autre raison est que les barrières à l'entrée dans certains emplois peuvent entraîner une concentration des meilleurs postes dans les foyers les plus aisés, cantonnant les plus démunis dans les emplois les plus faiblement rémunérés, qui permettent rarement d'accéder ultérieurement à de meilleurs emplois ou encore de sortir du cercle de la pauvreté.

Les différents travaux évoqués soulignent l'importance de la formation, entendue au sens large, dans la capacité à exercer un emploi

qualifié. Au Pérou, les individus qui ont une formation plus longue ont tendance à occuper les emplois les plus attractifs (Phélinas, 2006). Cet effet se renforce avec les niveaux supérieurs d'éducation. Une formation universitaire apparaît particulièrement significative de l'accès aux emplois salariés qualifiés qui sont parmi les emplois les mieux rétribués et les plus stables. Ce résultat indique une claire préférence des travailleurs ayant suivi un cycle d'études supérieur pour l'emploi salarié plutôt que pour la création d'une micro-entreprise familiale. Le rendement des diplômes du secondaire apparaît également élevé mais un niveau d'études secondaires laisse davantage ouvert le choix du statut (indépendant ou salarié). Le fait que les individus aient reçu une formation professionnelle a un effet d'une magnitude voisine de celui de la formation supérieure sur les caractéristiques des emplois accessibles. L'ancienneté dans l'exercice d'un métier, qui est une variable indicatrice de la qualification acquise, a également un effet très significatif sur la probabilité d'exercer un emploi qualifié, mais reste sans effet sur la probabilité d'occuper un emploi salarié non qualifié. L'explication, dans ce dernier cas, est à rechercher du côté de la diversité des emplois salariés non qualifiés et de la faible durée des « contrats » de travail attachés à ces emplois. Ces deux caractéristiques empêchent que s'acquièrent de grandes compétences monnayables sur le marché du travail.

Au Mexique, un des motifs de la migration correspond à des sorties de situations de chômage liées à l'inadéquation des qualifications des individus face à l'offre d'emplois salariés (Papail, *ibid.*). Au retour, un ensemble important d'individus (25,6 %) dans la population masculine se réfère explicitement aux qualifications acquises durant le cycle migratoire comme élément déterminant la création d'une entreprise. Bien que la formation professionnelle des migrants aux États-Unis ne paraisse pas très développée et semble fortement liée aux niveaux de scolarité d'origine au Mexique, les durées de séjour à l'étranger et la mobilité professionnelle qu'elles impliquent sont l'occasion de formations, qu'elles soient de type formel ou constituées d'apprentissage sur le tas, qui ont des effets positifs sur les capacités de reconversion ultérieures vers le non-salariat, lors de la réinstallation au Mexique.

En Ouzbékistan, la généralisation de la pratique des pots-de-vins, qui touche la quasi-totalité des administrations et des institutions publiques, altère la force du lien entre emploi et formation mis en évidence dans d'autres pays. Ainsi, si le système d'enseignement demeure en principe public et gratuit (en ce qui concerne les études supérieures, une partie des étudiants sont admis sur « contrat » et doivent régler des frais d'inscription), dans les faits il nécessite la distribution de nombreux

bakchichs : les étudiants candidats aux concours d'entrée dans les établissements supérieurs subornent presque systématiquement les responsables des examens ; la plupart des professeurs des collèges, universités ou instituts d'enseignement supérieurs négocient contre rétribution avec leurs étudiants les notes qu'ils leur donneront aux examens, ou encore la mention au diplôme, etc. Il en va de même pour accéder aux emplois dans la fonction publique et parfois dans le secteur privé.

Ainsi, si les inégalités entre les individus touchant à la nature des formations suivies se traduisent par de fortes disparités dans les formes, le volume et les modalités des emplois occupés, elles ne sont pas le seul facteur en cause. Une autre variable cruciale, très rarement mise en lumière, exerce également une influence hautement significative sur la probabilité d'occuper un emploi qualifié : il s'agit de l'accessibilité des zones dans lesquelles vivent les personnes, combinée à leur éloignement d'un marché urbain dynamique. Indéniablement, le fait de vivre dans certaines régions réduit la probabilité d'être pauvre car les possibilités de trouver (ou créer) un emploi y sont considérablement supérieures par rapport à d'autres régions.

Ce sont les travailleurs vivant dans les zones les mieux desservies par un réseau de communication, bien dotées en infrastructures publiques qui occupent le plus souvent les emplois les plus attractifs. Or, une proportion considérable de la population (rurale notamment) des pays étudiés se trouve dans un environnement économique caractérisé par des marchés locaux étroits, des distances importantes vers les grands centres de population et les marchés du travail aggravées par la faible qualité des routes. Comme le processus par lequel les travailleurs cherchent un emploi est complexe, l'éloignement et les difficultés d'accès, en augmentant le coût du transport, augmente le coût de toutes les transactions à distance, y compris les transactions portant sur le travail, et freine l'emploi des actifs vivant dans des zones mal desservies. Dans les anciens pays communistes, comme l'Ouzbékistan, la Chine ou le Vietnam, le maintien des systèmes de visas internes (permis de résidence et de travail) accroît considérablement ces phénomènes de distance et constitue un facteur déterminant de ségrégation et de cloisonnements du marché du travail. C'est le cas aussi, bien évidemment, et d'une manière de plus en plus aiguë, pour les migrations internationales (pour le traitement desquelles des « camps » et des « murs » sont à nouveau érigés). La distance ou le temps qui séparent le travailleur d'un marché du travail, l'information sur les emplois et les rémunérations dont disposent les individus, les limitations administratives et policières apparaissent

ainsi fondamentaux pour leur insertion sur le marché du travail. Ceux qui font face aux coûts de transaction les plus élevés ont une faible capacité à s'articuler au marché du travail, ce qui justifie souvent le choix de l'auto-emploi (qui permet d'économiser les coûts de transaction), ou parfois encore une spécialisation professionnelle sur une « niche ethnique » liée à des réseaux migratoires.

Genre, travail, revenus et rapports sociaux

Les femmes sont devenues une cible privilégiée des programmes de « lutte contre la pauvreté ». Cette focalisation tient à deux raisons principales. La première est liée à l'idée que les actions menées en faveur des femmes se traduisent plus directement par une augmentation du niveau de vie et du bien-être des familles que celles destinées aux hommes. La seconde est que les femmes sont les principales victimes de la précarisation des revenus et des emplois ainsi que du désengagement des États des services publics. Face à cette situation, un des objectifs des programmes de « lutte contre la pauvreté » est l'augmentation des ressources féminines (emplois, crédits, donations...) donc l'articulation des femmes aux marchés.

Cette qualité salvatrice attribuée à l'argent des femmes découle d'une vision économiciste de la pauvreté qui tend à oublier les rapports sociaux, parmi lesquels ceux de genre, et les imaginaires qui organisent de manière différentielle le rapport des hommes et des femmes au marché, au travail et à l'argent. En effet, si la domination des femmes en termes économiques — mais aussi symboliques et imaginaires — pèse lourdement sur les possibilités d'amélioration de leur condition, celle-ci se décline de manière différente en fonction des contextes nationaux, des groupes sociaux (ou « ethniques ») et familiaux. De même que la catégorie « femme », la catégorie « pauvreté féminine » est composée de fractions extrêmement disparates, tant dans sa réalisation concrète que dans son appréhension subjective par les acteurs. L'affirmation commune selon laquelle les femmes sont plus pauvres que les hommes est différente de l'affirmation que les revenus des femmes au sein d'un ménage sont inférieurs à ceux des hommes et que, dans tel ou tel contexte culturel, leur pouvoir de gestion, leur capacité de disposer de ressources autonomes et de jouir de droits personnels de propriété varient. De même que varient l'appréhension subjective et la définition locale de la pauvreté, de la richesse, du revenu et du travail légitimes et leur déclinaison en fonction du genre des acteurs et du moment historique où elles se jouent.

De par le monde, les restructurations socio-économiques liées aux ajustements structurels, aux transformations des anciens régimes

socialistes, à la « modernisation » des campagnes, ainsi que, le cas échéant, aux actions de lutte contre la pauvreté féminine — ont sensiblement modifié la donne concernant la position des femmes face aux marchés. Qu'elles cherchent par tous les moyens — y compris la migration, le microcrédit et/ou la prostitution — à générer leurs propres revenus ou bien qu'au contraire leur statut de travailleuse se voit de plus en plus contrôlé par les hommes, dans tous les cas, on assiste à une redéfinition des rapports sociaux de genre, des pratiques et des représentations sexuées du travail et de l'argent.

En terme strictement monétaire, la pauvreté des femmes n'est pas seulement une question de revenus mais aussi d'autorité sur les flux monétaires. La constatation selon laquelle les femmes se doivent de consacrer toutes les ressources qui passent entre leurs mains — leurs revenus, ceux que leur remettent mari et enfants et même le contenu de la marmite — à leur famille, est une idéologie largement partagée. L'est aussi l'acceptation que les hommes disposent d'un jardin secret, celui de leur argent de poche, destiné à des obligations de représentation, de générosité ostentatoire et de sociabilité perçues comme typiquement masculines. Ceci confirme, s'il le faut, la remise en cause de la notion de ménage comme catégorie caractérisée par un revenu et une consommation globale gérés par un chef de ménage altruiste et rationnel (Lauffer *et alii*, 2003). Principalement utilisé pour manger et boire entre amis et collègues, l'impact de l'argent de poche masculin sur la diète des hommes est loin d'être négligeable. Dans les faits, on observe une sous-estimation statistique de la pauvreté féminine et une surestimation de la pauvreté masculine.

Il est alors tentant de chercher à augmenter l'emprise des femmes sur les revenus du foyer, notamment au travers de l'emploi rémunéré (mais aussi du microcrédit). Là où le modèle épouse au foyer/homme pourvoyeur de revenus s'est imposé, de plus en plus de femmes adhèrent personnellement à ce projet et cherchent à générer leurs propres entrées. Mais que se passe-t-il concrètement lorsque les femmes se mettent à générer des revenus propres ? Leur niveau de vie et celui de leur famille augmentent-ils ? Leur situation est-elle plus enviable que celle de leurs consœurs au foyer ?

Les enquêtes menées dans les quartiers ouvriers de Hanoï au Vietnam (Selim, 2003) ou à Potosi en Bolivie (Absi, 2007) montrent comment les processus de domination ne sont que déplacés par la mise au travail des femmes. En Amérique du Sud, comme d'ailleurs en Afrique, la création de son propre emploi *via* le commerce représente souvent la principale stratégie de mise au travail des femmes. En Bolivie, la construction du

commerce comme un « non-travail » — qui ne génère pas d'argent mais le multiplie sur le mode de l'élevage, activité typiquement féminine — permet aux femmes d'obtenir de l'argent en contournant l'équation : travail = masculinité = génération de revenus. Cette construction, associée à l'invisibilité des bénéfices au jour le jour du commerce contribue à la construction des revenus féminins comme moins puissants et moins prestigieux que ceux des hommes qui gagnent à la semaine, ou au mois. Il y a donc aussi une construction subjective de la pauvreté féminine qui n'est pas sans incidence sur le niveau de vie des femmes.

Le destin des revenus masculins confirme leur plus-value. Ils sont affectés à des achats en gros, notamment des vivres et des dépenses importantes comme le loyer ou la facture d'électricité. Leur pouvoir d'achat est par là même plus mesurable et visible que celui des revenus féminins du commerce aussitôt engloutis par l'alimentation quotidienne. Indépendamment de leur valeur réelle et de leur poids dans l'ensemble des dépenses familiales, ces derniers sont ainsi construits comme revenus d'appoint ; ils ne donnent pas de pouvoir supplémentaire aux femmes sur la gestion des revenus du foyer. Censées ne contribuer que marginalement à l'économie du foyer, leurs dépenses sont soumises au contrôle des hommes. Une situation à laquelle l'intériorisation par les femmes de leur plus grande pauvreté ne leur permet pas de s'affronter.

Plus encore, une constatation surprenante de la comparaison entre différents terrains est le désengagement de bon nombre d'hommes du budget familial lorsque leur femme commence à générer des revenus. Ceux-ci vont alors couvrir l'ensemble des dépenses autrefois assumées par le travail masculin. Il est significatif que les hommes replient leurs revenus vers l'épargne qui fonctionne alors comme un nouveau ressort de pouvoir — les hommes restent plus riches que les femmes et leur avenir mieux assuré — et de prestige en prolongeant la distinction hiérarchique entre les revenus masculins et ceux des femmes. Tant l'assignation des revenus masculins à des dépenses plus prestigieuses comme leur thésaurisation participe à ce marquage sexué de la monnaie qui permet d'atténuer le bouleversement des rapports sociaux et des identités de genre introduit par les revenus féminins. Ils s'inscrivent dans ce qu'Isabelle Guérin (2000, 2003) a appelé la dimension sexuée de la monnaie qui inscrit ses usages dans un ensemble de droits et d'obligations qui renvoient à la construction sociale des rôles de genre.

Au-delà des spécificités locales, les recherches confirment que la génération de revenus n'implique pas forcément une augmentation du pouvoir de négociation des femmes face aux hommes, ce qui tempère fortement les postulats des programmes de microcrédit et de mise au

travail des femmes au nom du développement et de la lutte contre la pauvreté.

Plus encore, nos études montrent que le travail féminin ne s'accompagne pas non plus d'une augmentation du niveau de vie des familles, amputé des revenus masculins. Il implique en revanche une plus lourde responsabilité pour les femmes et l'allongement de leur journée d'activité. Qu'elles travaillent ou qu'elles ne travaillent pas, ce sont de toute manière les femmes qui supportent la plus grande pression : parce qu'elles ne gagnent pas assez pour assurer l'alimentation quotidienne ou bien parce qu'elles sont considérées par leur mari comme de mauvaises gestionnaires. Le travail féminin n'est qu'une réponse incomplète à la pauvreté, à la précarisation et à la domination monétaire masculine. Il constitue en revanche une réponse parfaite à l'abaissement du coût du travail des entreprises en permettant de réembaucher à moitié prix un salarié dont la femme se serait entre-temps mise à travailler.

Nous avons évoqué qu'un des critères principaux de la non-fongibilité des revenus masculins et féminins est lié à leur nature. En effet, la plus-value attribuée à « l'argent en gros » des hommes, plus volontiers salariés que les femmes, est un des principaux critères de définition de la richesse, indépendamment du montant exact des revenus. Ainsi, par exemple, lorsqu'on demande aux commerçantes de Potosi la somme dont elles auraient besoin « pour vivre bien », elles répondent en moyenne 500 bolivianos par mois (50 euros). Cette somme est influencée par le salaire de l'emploi domestique qui est l'étalon de l'évaluation de leur valeur sur le marché du travail, elle ne correspond pas à une estimation des dépenses : les femmes ne prétendent qu'à l'aune du possible. D'ailleurs, elle est inférieure aux revenus actuels des commerçantes dont elles ne cessent d'affirmer qu'ils sont insuffisants. Ce paradoxe doit en fait se comprendre à la lueur de la comparaison entre le pouvoir d'achat du salaire que l'on peut gérer, avec lequel on peut acheter en gros et donc à moindre prix et affronter les importantes dépenses incompressibles (loyer, électricité...) et les revenus au jour le jour, à peine gagnés et déjà dépensés. « Vivre bien » ne s'entend d'ailleurs que dans ce contexte : celui d'assurer avec le moins d'insécurité possible le quotidien de la famille, pas d'augmenter son niveau de vie.

En raison de sa qualité de « gros » et de régularité, plus que des avantages sociaux qui lui sont associés, c'est d'ailleurs le salaire, avec le patrimoine — notamment la maison — mais avant le montant des revenus qui distingue riches et pauvres. À la question de savoir ce que sont un riche et un pauvre, une commerçante répond : « Un riche a un travail sûr, un salaire mensuel. Il ne travaille pas au jour le jour, juste pour manger. »

Pour une autre : « Les riches ? Ceux qui travaillent à la Mairie, à la Préfecture, les professeurs, les avocats, les médecins... ils gagnent bien, ils ont un salaire fixe. Leur femme est à la maison, elle a une employée, son mari gagne beaucoup et il ne la contrôle pas [les dépenses de sa femme]. » Combien gagnent-ils ? « 2000 bolivianos. D'autres gagnent 6 000, 8 000, 4 000. »

Ce témoignage est intéressant. D'abord parce que même si notre interlocutrice perçoit des revenus équivalents (2000 bs. = 200 euros) à ceux des « riches », il ne lui viendrait évidemment pas à l'idée de se placer dans cette catégorie. On voit bien ici comment la régularité du salaire et le statut socialement supérieur du travail formel influencent la construction des catégories pauvre/riche. Parmi les autres éléments de la construction sociale de la richesse et de la pauvreté retenons également l'association entre l'importance des ressources et l'autonomie féminine : la femme riche est au foyer, mais son mari ne contrôle pas ses dépenses.

Ainsi même dans des sociétés comme la Bolivie qui n'ont jamais été à proprement parler des sociétés salariales, le salaire apparaît comme le référent de la richesse. Dans cette logique, il suffit de comparer le taux de salariat des hommes et celui des femmes pour constater combien, même à revenus égaux, les premiers resteraient plus riches que les secondes.

Inflation du secteur dit « informel », entrée massive des femmes, migrations rurales et interurbaines, marchandisation croissante de la main-d'œuvre... le secteur de la prostitution est structuré par les grands paramètres de l'actuel marché du travail. En Bolivie, il représente l'aboutissement d'un parcours professionnel au cours duquel les jeunes femmes — mais aussi les hommes, souteneurs ou prostitués — occupent successivement un grand nombre d'emplois précaires (commerce de détail, service domestique, etc.). Leurs histoires de vie sont particulièrement représentatives de la situation du marché du travail, tandis que la nature de la prostitution et sa croissance exponentielle ces dernières années stigmatisent les désillusions des travailleurs sur leur avenir professionnel.

Travailler sur la prostitution, plus généralement féminine que masculine, conçue comme l'archétype du travail et de l'argent indigne est ainsi un terrain privilégié pour saisir la division sexuelle du travail, du rapport à l'argent et leurs représentations et leurs évolutions conséquentes au bouleversement du marché et aux crises économiques. Au-delà de l'importance de la prostitution comme révélateur des déboires des femmes sur le marché du travail, la question qu'elle pose à la société de savoir qu'est-ce que sont un travail et un revenu légitimes, notamment

pour les femmes, est centrale pour comprendre la position particulière de ces dernières face à la pauvreté.

Depuis 1998, et son rapport controversé sur la prostitution, l'Organisation internationale du travail (OIT) a tranché : elle appelle à la reconnaissance économique de l'industrie du sexe. Soulignant l'expansion de cette industrie et sa contribution non reconnue au Produit National Brut (PNB) de quatre pays du Sud-Est asiatique, cette organisation spécialisée des Nations Unies argumente pour que soit reconnu le « secteur du sexe ».

Cette reconnaissance englobe une extension des « droits du travail et des bénéfices pour les travailleurs du sexe », l'amélioration des « conditions de travail » dans cette industrie et « l'élargissement du filet fiscal aux nombreuses activités lucratives qui y sont liées ». De fait, l'OIT incite les gouvernements à profiter des bénéfices énormes de l'industrie du sexe par le biais de taxes et d'une réglementation auxquelles est soumis n'importe quel travail légitime. Corrélativement et y compris en France où certains secteurs de la prostitution réclament ce statut, on assiste à une redéfinition des prostitués en travailleurs du sexe ou travailleurs sexuels. Dans certains pays comme l'Argentine et la Bolivie, les prostitués ont même intégré les structures syndicales. Cette évolution questionne l'analyse sociale à deux niveaux : le premier est celui des recompositions du concept de travail, notamment celui des femmes. Dans les deux pays cités, la déstructuration du monde salarial liée aux licenciements des entreprises publiques et privées débouche sur une politique opportuniste des syndicats qui cherchent par tous les moyens à reconstituer leurs bases. Le glissement de prostitués à travailleurs sexuels interroge également l'opportunisme des États pour lesquels le rapport de l'OIT servira d'abord comme une justification pour favoriser l'entrée des femmes dans le « travail du sexe », pour affaiblir les statistiques du chômage ensuite, et pour taxer ainsi les femmes qui cherchent désespérément à survivre. Dans ce contexte de fort déclin économique, on atteint le sommet de l'opportunisme économique, lorsque l'on pousse à la reconnaissance de l'industrie du sexe, et que l'on transforme ainsi l'exploitation sexuelle et économique des femmes en un travail légitime. Le gouvernement de Belize, par exemple, a « reconnu la prostitution comme une forme spécifique et sexuée du travail des migrants ayant la même fonction économique pour les femmes — et bien plus lucrative — que le travail agricole pour les hommes. » Comme le souligne Janice Raymond³, cette reconnaissance économique de la prostitution comme

3. Janice Raymond, L'Organisation internationale du travail (OIT) appelle à la reconnaissance de l'industrie du sexe, 1998, sur le web.

un travail apparaît comme la parodie des efforts pour une meilleure évaluation de la contribution des femmes aux économies nationales par l'inclusion dans les statistiques sur l'emploi, des travaux tels que la charge d'enfants ou de famille, les soins, le ménage, la cuisine et les courses, tous travaux que les femmes ont traditionnellement faits.

« Si les femmes prostituées sont perçues comme des travailleuses, les proxénètes comme des hommes d'affaires et les acheteurs de sexe comme de simples clients, légitimant l'industrie du sexe dans son entier comme un secteur économique, alors les gouvernements peuvent abandonner toute responsabilité et toute volonté de voir les femmes accéder à des emplois décents et durables. »

Ainsi, tandis qu'en Bolivie, les gouvernements successifs enjoignent les pauvres à une mise au travail dans des programmes d'État « au nom de leur dignité », ils s'accommodent en même temps de voir reconnue la prostitution qu'ils réglementent, comme un travail. Véritable vente nue de la force de travail, on se demande au final si la prostitution et son lot de précarité, de « travail à la pièce » et d'absence d'avantages sociaux n'est pas devenu le modèle achevé des emplois féminins de demain.

La « pauvreté » des femmes peut donc être appréhendée avant tout comme « légitimité pauvre » soit un manque de capital symbolique et de légitimité pour tenter — dans « l'égalité des chances » — un itinéraire gagnant sur la longue durée et disposant d'une pérennité relative. Cette pauvreté d'autonomie fait fonctionner avec une grande efficacité le refoulement des femmes par maintes astuces répétées vers l'illégitimation et ce dans tous les champs économiques du travail, de l'auto-emploi, du commerce, en milieu rural, urbain, industriel. Sur les femmes semble en fait peser une dette inextinguible qui les handicape fortement et les appauvrit de fait ; face à tous les investissements économiques qui appellent avant tout une légitimité symbolique et imaginaire, elles se révèlent le plus souvent impuissantes à abattre tous les murs qu'on ne cesse de dresser face à elles.

Conclusion

La composition sectorielle de l'emploi a un fort pouvoir explicatif sur la dispersion des revenus. Un grand nombre de personnes en âge de travailler, à qui ni le système éducatif ni l'expérience personnelle n'ont pu apporter les qualifications nécessaires à l'obtention d'un emploi qualifié, se retrouve massivement rejeté vers les secteurs à faible productivité ou dans le sous-emploi. À côté de la segmentation entre travailleurs et chômeurs, qui n'est pas celle qui est la plus porteuse de sens, apparaît une autre segmentation entre ceux qui accèdent aux emplois qualifiés et ceux

qui n'y ont pas accès. L'inégalité face à l'emploi explique ainsi en grande partie l'inégalité des revenus du travail, et la capacité des individus à se positionner sur les « segments » les plus rentables du marché du travail apparaît comme une question cruciale de la lutte contre la pauvreté et les inégalités de revenu. Les discriminations à l'embauche, les inégalités d'accès aux emplois les mieux payés, les barrières à la mobilité des travailleurs, l'inégale répartition spatiale des biens publics apparaissent comme des facteurs essentiels de la persistance des poches de pauvreté et de l'enfermement de certains groupes dans des emplois à faible revenu. Dès lors, les créations d'emplois n'entraîneront une amélioration de la répartition des revenus que si la dynamique de la croissance porte sur les activités les plus accessibles aux pauvres ou si l'accessibilité des pauvres à des postes les plus prometteurs s'améliore.

S'agissant du groupe des femmes, on ne peut que souligner les contradictions et les tensions socioéconomiques dans lesquelles elles sont prises, un peu partout dans le monde et dans toutes les classes sociales du bas en haut de l'échelle hiérarchique. D'un côté l'expansion du marché — non seulement économique, du travail, mais aussi des identités — conduit à des processus d'individualisation et de « libération » notables dont les femmes semblent en apparence pouvoir et devoir bénéficier. Mais dans le même moment, la globalisation déclenche des idéologies de fragmentation identitaire et ethnonationalistes qui trouvent un recours massif dans l'idée d'origine. Les femmes se voient alors doublement piégées par le réenfermement dans leur origine biologique de « reproductrice » mais aussi par les filets des retraditionnalisations qui parcourent le monde et réenluminent leur position sacrificielle de dominée et d'otage des familles sacralisées. Au Nord comme au Sud, les femmes s'empêtrant dans ces doubles injonctions aveugles l'une à l'autre, et opposées, sur la réaliénation et/ou l'émancipation. Elles s'efforcent d'y répondre sans amputation alors même que des choix volontaires et déterminés seraient nécessaires. Ainsi en Argentine, elles s'inventent un statut de travail dans les « clubs de *trueque* » pour pouvoir continuer à combiner emploi et charge des enfants. En Argentine toujours, elles sont totalement absentes des secteurs de pointe comme les OGM où l'enrichissement des hommes est colossal. En Ouzbékistan, des chercheuses, bien formées à l'époque soviétique, voient leurs filles qui croyaient poursuivre les transmissions d'une lignée de savants, ramenées à la maison par leurs belles-familles, éduquées pour servir de domestiques gratuites... et interdites de divorce par les comités de quartier. Au Vietnam des étudiantes brillantes arrêtent de suivre leurs cours et prennent un travail pour gagner suffisamment d'argent afin de permettre à

leur jeune frère d'entrer à l'Université. Elles s'épuisent pour celui qui portera la fierté et le renom de leur famille, rôle qu'elles n'imaginent pas pouvoir leur être dévolu.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ABSI P., 2007 : *Il ne faut pas mélanger les fortunes. Travail, genre et revenus parmi les commerçantes de Potosi, Bolivie*, in HERNANDEZ V., OULD AHMED P., PAPAIL J., PHÉLINAS P. (eds), 2007 : *Turbulences monétaires et sociales : l'Amérique latine dans une perspective comparée*, Paris, L'Harmattan.
- BAUMANN E., 2003 : « Marché du travail, réseaux et capital social. Le cas des diplômés de l'enseignement supérieur au Sénégal » in LEIMDORFER F., MARIE A. (eds.), *L'Afrique des citadins. Sociétés civiles en chantier*. Abidjan, Dakar, Paris, Karthala, p. 219-292.
- BAZIN L., 2006 : « Travail, État et dépendances : quelques aperçus ethnologiques de la circulation monétaire en Ouzbékistan », communication au colloque « Anthropologues et économistes face à la globalisation », Lille, mars.
- GUÉRIN I., 2000 : *Pratiques monétaires et financières des femmes en situation de précarité. Entre autonomie et dépendance*. Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Lumière Lyon 2,
- GUÉRIN I., 2003 : *Femmes et économie solidaire*, Paris, La Découverte, coll. « Recherches ».
- HERNANDEZ V., 2007 : *Entrepreneurs sans terre et pasteurs de la connaissance : une nouvelle bourgeoisie rurale ?* in HERNANDEZ V. et alii, *op. cit.*
- LAUFFER J., MARRY C., MARUANI C. et M. (eds.), 2003 : *Le travail du genre. Les sciences sociales du travail à l'épreuve des différences de sexe*. Paris, La Découverte,
- PAPAIL J., ARROYO ALEJANDRE J., 2004, *Les dollars de la migration mexicaine*, Paris, L'Harmattan.
- PHÉLINAS P., 2003 : « Le rôle de la diversification dans le développement économique : l'impossible mesure », *Économie et Société*, Série F, « Développement », V, 41 (7-8) : 1373-1403.
- PHÉLINAS P., 2002 : « Las actividades complementarias de las explotaciones agrícolas peruanas », *Bulletin de l'IFEA*, 31 (3) : 725-750.

- PHÉLINAS P., 2004 : L'emploi complémentaire en milieu rural péruvien : la richesse des pauvres ? *Économie Rurale*, 282 : 40-58.
- PHÉLINAS P., 2006 : Les effets de la formation sur l'emploi en milieu rural péruvien, *Mondes en Développement*, 134 (2) : 33-47.
- RÉPUBLIQUE DU SÉNÉGAL, MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES, 2004 : *Rapport de synthèse de la Deuxième enquête sénégalaise auprès des ménages (ESAM II)*, Dakar, p. 95.
- SELIM M., 2003 : *Pouvoirs et marché au Vietnam*, tome I : *Le travail et l'argent*, tome II : *L'État et les morts*, Paris, L'Harmattan,
- WORLD BANK, 2003 — *Senegal. Policies and Strategies for Accelerated Growth and Poverty Reduction. A Country Economic Memorandum*. Washington D.C., World Bank, Poverty Reduction and Economic Management 4, Africa Region, Report n° 28143-SE, p. 21.

TRAVAILLER ET CHÔMER EN INDE À L'HEURE DE LA DÉRÉGULATION NÉOLIBÉRALE

Djallal G. HEUZÉ

Arrière-plan et contexte des politiques de dérégulation

La politique de dérégulation économique est devenue l'un des axes de l'action gouvernementale en Inde depuis le début des années 1990. Annoncée par des mesures de déprotection de la branche textile mises en œuvre dès 1985, cette dérégulation n'a pas été déployée pour juguler le chômage et le sous-emploi. C'est l'accroissement de la dette publique et du déséquilibre des comptes nationaux qui ont constitué les déclencheurs. L'endettement de l'État en 1989-1991 avait pour causes directes l'accroissement continu des dépenses militaires, la multiplication des subventions et des crédits gratuits, l'irruption de la Chine comme compétiteur majeur dans les activités où l'Inde avait des tendances exportatrices et, peut-être surtout, l'effondrement de l'URSS, premier partenaire commercial auprès duquel le pays bénéficiait de conditions privilégiées.

Malgré le caractère circonstanciel de ce bouleversement des politiques économiques, il ne s'est pas imposé sans avoir été préparé par les mouvements d'idées. Dans l'Union indienne des années 1980, les idées dérégulatrices ont commencé à prendre de l'importance sous l'influence d'économistes influencés par le courant néoclassique nord-américain comme I. J. Ahluwalia. Elles ont été diffusées par des journalistes comme Arun Pourie le directeur de la publication d'*India Today* (l'Inde aujourd'hui).

Parmi les entrepreneurs, qui ont formé le groupe de pression le plus important dans le champ de ce qu'il est devenu rituel d'appeler « les réformes », les positions et les parcours étaient plus variés que l'enthousiasme militant des journalistes du capitalisme et le doctrinarisme des économistes partisans du néolibéralisme. À l'indépendance, le grand patronat indien a commencé par demander la protection de l'État. Il l'a obtenue et s'est consacré à l'intensification des tâches dans ses usines, processus qui, sous le nom de rationalisation, était en cours depuis les années 1920. Le textile constituait la moitié des grandes industries. La diversification des secteurs industriels s'est faite sous la protection de la puissance publique. C'est en grande partie parce que les entrepreneurs, protégés et très occupés à se concurrencer sur des marchés étroits, ne s'intéressaient que peu à l'innovation et aux industries où l'investissement comportait des risques, que les autorités ont étendu le champ du secteur public.

En 1956, des branches importantes se sont vues réservées à l'initiative publique et ce processus n'a fait que croître jusqu'à la nationalisation des banques (1969) et à celle des charbonnages (1971-1973) avant que le secteur public n'hérite d'une très grande quantité d'usines, notamment textiles, délaissées par leurs propriétaires privés, à partir de 1976. Il semble bien qu'une grande part du processus d'étatisation indien ait dérivé de la réticence des entrepreneurs privés à prendre des risques mais aussi, en nombre de cas, de l'incapacité des intérêts privés à réunir des capitaux. En 1980, le secteur public concentrait 70 % de l'investissement et des branches entières ou presque entières comme la sidérurgie, les mines, les lignes aériennes ou l'énergie, dépendaient de l'initiative productive de l'État. Il y eut pourtant très tôt, dès le milieu des années 1950 une résistance patronale au contrôle étatique et à la nationalisation de la production. Entraînée par de grands groupes performants comme les Tata, une fraction moderniste du patronat refusait les tutelles comme le très lourd système de licences de production, les autorisations administratives pour implanter, fermer et déplacer des entreprises, ou le contrôle des changes. Seule la régulation des activités des multinationales paraissait légitime et il y eut peu d'entrepreneurs indiens à s'opposer à une manifestation tardive de nationalisme économique comme le FERA (Foreign Exchange Regulation Act) de 1973.

La plus grande partie des entrepreneurs attendirent le milieu des années 1960 pour marquer leur irritation à l'endroit des pratiques de régulation et de contrôle étatiques. Le lancement du Svatantra Party (Parti de la Liberté) qui associait des éléments très conservateurs de la société et

des patrons modernistes permit de réunir une première alliance des forces libéralisantes mais il n'était pas question de « libéralisme ». Le pays suivait officiellement un cours socialisant et les gens les plus divers, à commencer par l'énorme appareil de pouvoir du parti du Congrès, souscrivaient à une partie ou à une autre de l'idéologie « socialiste » étatique. Dans la vie quotidienne, les entrepreneurs résistaient avec force en pratiquant l'évasion fiscale ainsi que la production et les embauches non déclarées. Il semble bien qu'à la fin des années 1950, une couche de bureaucrates capables d'incarner une autonomie certaine vis-à-vis des entrepreneurs et aussi des responsables politiques se soit avancée sur la scène. Le changement de politique économique a certainement été dû à des facteurs macroéconomiques qu'aucun groupe ne contrôlait vraiment. On ne saurait cependant comprendre la vigueur des polémiques qui ont marqué la période antérieure, la dénonciation du rôle de l'État, la mise en accusation de la sclérose et du gaspillage du secteur public, si on ne met pas en scène les contradictions entre cette bureaucratie et des couches d'élites secondaires, n'appartenant généralement pas au milieu des affaires mais désirant affirmer leur ascendant par une apologie sans nuance de l'entreprise et de l'activité du secteur privé.

C'est bien avant la décennie de règlements de comptes et de redécouvertes des charmes du libéralisme (qui avait régné sans partage en Inde entre 1835 et 1947 et offert au pays l'expérience de nombreuses famines) que le patronat indien mit en œuvre des politiques de précarisation et de délocalisation qui contribuèrent à donner une consistance, une inflexion particulière, à la question du chômage. Durant les années 1950, dans le cadre d'une domination numérique et économique de la branche textile, un quart à un tiers de la main-d'œuvre fut transformé en aides précaires (*badli*). Dans des branches comme le tabac et le cuir où il existait de grandes manufactures, ces dernières ont été fermées et remplacées par des systèmes compliqués de travail à domicile et en petits ateliers. Il s'agissait de faire sortir la production du champ du « secteur organisé » (entreprises de plus de dix ou cinquante employés, *infra*), donc du droit du travail et, dans certains cas, de prendre avantage des dispositions gouvernementales favorisant les petites entreprises. Ces dispositions, qui ont fini par constituer un ensemble assez imposant au début des années 1980, se prévalaient d'une idéologie gandhienne (favoriser ce qui est petit, humain et local) mais elles étaient aussi mises en œuvre pour faciliter l'emploi sans grande mise de capital et donc lutter contre le chômage. Elles consistaient à délimiter un champ d'entreprises à faible ou assez faible intensité capitalistique, parfois cibles

de politiques de cantonnement géographiques (faveurs accordées aux zones arriérées, exemptions d'impôts liées à la désurbanisation des entreprises) et à fournir à ces dernières des prêts, des taux d'imposition réduits et des marchés protégés.

Les entrepreneurs des branches qui ont été désindustrialisées ou transférées dans les secteurs de marchés protégés pour les petites entreprises se sont parfois mués en marchands, ce qu'ils avaient rarement cessé d'être. Les rapports de l'industrie indienne et de la spéculation financière, dans un pays où les « agences de gestion », des systèmes de délégation de gestion basés sur la recherche du profit brut, n'ont été abolies qu'en 1971 sans d'ailleurs disparaître totalement de la scène, sont par ailleurs particulièrement étroits. D'autres ont investi dans de nouveaux secteurs (biens de consommation, électronique, transport essentiellement) : ce qui était le but de la politique officielle, définie par les ministères et une commission du plan qui avait encore une certaine importance. Le patronat indien n'a jamais constitué un ensemble uni. Il s'est probablement diversifié depuis l'indépendance. Vers 1980, alors que l'on commence à parler de dérégulation et de réformes, on y distingue de grands magnats disposant d'entreprises aux productions variées et aux allures de trust, des entreprises modernes aux activités plus ciblées (Kirkoskar, Bajaj, Godrej), un ensemble particulièrement peu important d'entreprises modernisées de taille moyenne et un tissu qui s'est perpétuellement enrichi et transformé, de petites entreprises formatées pour ne pas entrer dans le champ du droit du travail et bénéficier des dispositions relatives à la Small Scale Industry. Un énorme lobby de propriétaires de petites entreprises s'est constitué à côté du groupe de pression considérable du grand patronat des multinationales indiennes et de celui, peut-être moins cohésif, des entrepreneurs nationaux de moindre envergure. Les firmes multinationales étrangères formaient un ensemble particulièrement performant et payant mieux que les autres secteurs.

Durant les années 1960 les entrepreneurs des branches anciennes et les investisseurs de certaines activités plus récentes ont commencé à pratiquer l'externalisation de la production ou de certains processus d'entretien dans de petites firmes du secteur inorganisé (*infra*). C'est à la fin de cette décennie qu'a commencé le processus, maintenant bien rodé, de fermeture des grandes unités textiles pour les rouvrir parfois avec les mêmes machines et les mêmes contremaîtres, sous la forme de chaînes de petites unités dont l'ex-entrepreneur garde le contrôle en conservant les activités en amont (traitement de la fibre et vente de cette dernière) et en aval (commercialisation et griffe). Le processus de sous-traitance ou de

délocalisation dans les secteurs non protégés, qui a été facilité par la multiplication des infrastructures de qualité payées par l'investissement public, s'est étendu, en relation aux possibilités techniques et aux formes d'organisation communautaires des petits entrepreneurs, à d'autres secteurs. Il est difficile, ou plutôt impossible de faire le bilan de la main-d'œuvre employée dans les petites entreprises. On sait que dans des secteurs comme les briqueteries, les carrières et la construction, plus d'une moitié, parfois les trois-quarts de la main-d'œuvre n'est pas répertoriée.

Ce bref coup d'œil sur les pratiques de délocalisation, précarisation et désindustrialisation mises en pratique par les entrepreneurs indiens dès le milieu des années 1960 puis intensifiées au cours des années 1970 et 1980 montre que des formes de dérégulation existaient au niveau du marché du travail bien avant qu'il fût question de « réformes ». Elles n'ont jamais été contrées par les autorités. À partir de 1975 ces dernières, notamment les responsables du secteur public, ont au contraire usé des mêmes différences de secteurs pour abaisser les coûts du travail en usant des services d'employés à statut précaire du secteur inorganisé (*infra*). Le patronat trouvait donc certains avantages à cette sorte de « socialisme ». Il se rangea par ailleurs derrière l'État quand le Parti du Congrès dirigé par Indira Gandhi et son fils Sanjay, évolua vers une position autoritaire et fit régner une forme de dictature laissant la part belle aux technocrates entre 1975 et 1977.

Il fallait faire ce retour en arrière parce que l'une des questions qui se posent avec acuité est de savoir si la structure de la main-d'œuvre s'est transformée avec l'imposition des réformes ou si ces dernières ne font que concrétiser au niveau de la politique économique une tendance décennale voire plus ancienne. On ne peut par ailleurs isoler sans dommages le problème du chômage de celui de la composition globale de la force de travail.

Le train de réformes mis en place par Manmohan Singh (Parti du Congrès) et ses successeurs s'est fortement inspiré des recettes popularisées par le Fonds monétaire international durant les années 1980 et pour lesquelles le Chili du Général Pinochet avait servi de banc d'essai. On a réduit les barrières douanières et tenté de promouvoir les exportations après avoir supprimé le monopole du commerce extérieur institué durant les années 1970. Les licences de production et une partie du contrôle bureaucratique ont été mises en cause. Le secteur public a été mis en accusation dans ses pratiques monopolistiques. Pendant que des discours assassins promettaient la peau de la bureaucratie et d'un État

responsables des maux du mal-développement et du sous-développement, ces innovations également accompagnées de politiques monétaires d'ouverture, ont pourtant été maîtrisées et régulées. S'il n'est pas certain que l'Inde régulationniste ait jamais eu le contrôle complet de sa politique économique, il est aussi douteux qu'elle l'ait tout à fait perdu au profit des forces du marché et des investisseurs internationaux. C'est du côté de ces derniers que le changement a pourtant été le plus visible avec l'ouverture du capital et des organes de direction des sociétés indiennes aux étrangers et avec une beaucoup plus grande facilité pour effectuer des transferts de fonds et des importations de savoirs techniques.

Après vingt ans de dérégulation, il est permis de se demander s'il vaut mieux insister sur le caractère novateur des « réformes » plutôt que sur leur caractère relatif. La puissance de l'État n'a certainement pas reculé. Les budgets sont en progression constante, supérieure à l'accroissement de la richesse. Le système très compliqué de subventions (aux paysans, aux secteurs aisés de petites bourgeoisies notamment) s'est maintenu et les pratiques comme le don d'électricité ou de fuel, ou encore les prêts à perte pour les petits entrepreneurs et les gros paysans sont très loin d'avoir disparu. L'Inde dispose toujours d'un système de stockage et de redistribution publics des grains, malgré la mise en place de marchés privés et l'accroissement des exportations de produits agricoles, système complété par un énorme réseau de boutiques à prix réduits destinées en principe aux couches les plus déshéritées. La débureaucratization est fort relative. Les infrastructures mises en place par l'État sont plus importantes que jamais. Les budgets militaires ne sont nullement tenus en laisse. Si la part du secteur public dans l'immobilisation de capital et dans l'investissement s'est réduite, elle reste considérable et il n'a pas encore été sérieusement question de dénationalisation, sauf pour les firmes « malades » reprises durant les années 1970 et 1980. Par ailleurs une grande partie de la radicalité des mesures de dérégulation promues par les institutions centrales a été mise en cause par les pratiques des gouvernements provinciaux qui ont par exemple continué à reprendre des usines en faillite alors que le secteur public fédéral licenciait. Les capacités d'intervention de l'État dans les domaines de la santé et de l'éducation des masses ont très probablement reculé mais elles n'ont jamais été très probantes ni également réparties (très fortes disparités régionales).

La dérégulation a été à la fois longuement anticipée par les pratiques des entrepreneurs puis par un long débat d'idées arbitré par les États-Unis de Ronald Reagan, et mise en place dans la précipitation. Il restait et il

existe toujours des forces opposées à la dérégulation. La question de la pauvreté est au centre des controverses qui ont mis aux prises les partisans et les adversaires de la dérégulation. Il y eut de nombreuses variations aux opinions en présence mais la scène s'est souvent trouvée bipolarisée entre des partisans de l'intervention étatique, convaincus du caractère dangereux des forces du marché (du capitalisme sans entraves) pour les pauvres et les faibles, et les promoteurs de la dérégulation, plus ou moins certains de l'efficacité de la politique néolibérale pour multiplier les emplois et faire reculer la pauvreté.

Dans ce contexte, les préoccupations touchant à l'emploi et celles qui concernent la pauvreté sont très souvent liées. Il n'est pas rare que les deux domaines soient confondus mais aussi que les domaines spécifiques de l'emploi et de l'employabilité soient écrasés par une logique privilégiant la réduction de la pauvreté. Il est très difficile de dire là où la pauvreté recule et là où la monétarisation s'accroît (ce qui n'est nullement un indice d'enrichissement) mais il paraît probable que la pauvreté a globalement reculé depuis quinze ans de « réformes économiques ». Il n'en va pas du tout de même pour le chômage.

L'évolution de la structure de la main-d'œuvre employée

La population active de l'Union indienne est estimée à 310 millions de personnes en 1991 (268 en 1981, 339 millions en 1995), alors que les politiques de dérégulation se mettent en place. Elle a augmenté de huit millions à neuf millions de personnes par an pour atteindre environ 450 millions de personnes en 2006. Cet énorme accroissement de la population active pose une des limites les plus sérieuses aux politiques de transformations économiques.

D'abord, les tentatives pour faire évoluer les choses ont buté sur l'importance du chômage. Il était évalué à 18 millions de personnes (6 % de la population active) en 1990 par les sources officielles venant du gouvernement central mais, dès cette époque, on remarque que le total des chômeurs déclarés par les différentes provinces double quasiment ce chiffre. Nous ne pouvons nous étendre sur l'enjeu politique énorme constitué par les statistiques du chômage mais il faut aussi souligner que des sources indépendantes de la politique indienne placent les estimations beaucoup plus haut. Selon un chiffre du Bureau international du travail datant de 1996 il y aurait 80 à 90 millions de personnes au chômage ou sévèrement sous-employées. Cette estimation prend en compte le nombre fort élevé de personnes qui travaillent dans le cadre de programmes d'emploi garanti ou d'autres systèmes du type « travail contre

nourriture » qui sont destinés à secourir les chômeurs et les nécessiteux ruraux¹. Entre 1992 et 1995, 415 millions de jours de travail ont été distribués durant une période de trois mois, ce qui veut dire que 105 millions de personnes par an ont bénéficié de trois mois de travail (ou cinquante-cinq millions de six mois de travail). Malgré le caractère peu détaillé de cette statistique elle donne une idée de l'ampleur des secours aux seuls sous-employés ruraux tout en ridiculisant les chiffres officiels de chômage (Roy, 1992). Depuis cette date, les programmes de secours aux chômeurs, qui sont souvent des chantiers ordinaires moins payés que les autres activités, ont fortement accru leur importance. En 2005 une loi généralisant l'assistance aux chômeurs ruraux sous forme de travail a été mise en place. Ce *National Rural Employment Act* veut assurer cent jours d'embauche par an à chacune des plus de 150 millions de familles rurales (Aiyar et Samji, 2006).

Face au chômage, les estimations des idéologues de la dérégulation sont d'abord très floues ou simplement décalées puisqu'elles s'appuient presque toujours sur des estimations officielles euphémisantes voire lénifiantes. Toutefois, même en prenant ces chiffres biaisés comme base, tout le monde s'accorde pour reconnaître qu'il aurait fallu augmenter le nombre des emplois de 2,3 à 2,5 % par an pour résorber le chômage statistiquement évident (sans se préoccuper du chômage non déclaré et du sous-emploi) dans un contexte où la population active s'accroissait de 2,1 % l'an. En fait l'offre d'emploi s'est accrue d'abord de 1,9 % pour baisser ensuite à 1,5 % puis 1,3 %. Elle est peut-être plus faible. Dans le bimensuel *Frontline* du 27 janvier 2006, il est donné des taux d'accroissement de la main-d'œuvre employée, tous secteurs et branches amalgamés, de 0,7 % pour les zones rurales et de 0,3 % pour les villes entre 1994 et 2004. L'article ajoute que la consommation de grains a décru en conséquence. Le nombre de chômeurs officiellement reconnu a doublé. La nouvelle politique économique n'a pas vraiment fait la preuve de ses capacités à résoudre le problème du chômage.

Pour tenter de comprendre ce qui s'est passé il faut tenter une analyse par secteurs, par statuts et par branches.

1. *Employment Guarantee Scheme* introduit au Maharashtra dès 1973, *Employment Affirmation Scheme* du Karnataka en 1975, *Integrated Rural Development Programme* (IRDP) de 1978, *National Rural Employment Programme* (NREP) de 1980, *Rural Landless Employment Guarantee Programme* (RLEGP) de 1983 ; en 1989 le RELGP et le NREP sont fusionnés dans le *Jawahar Rozgar Yojna* (« Plan d'emploi Jawahar », du nom de Nehru), ce programme existant toujours. Il existe aussi des prestations qui visent les urbains instruits comme le TRYSEM.

Ce que nous montre l'approche des secteurs

La main-d'œuvre indienne de 1991 est encore constituée à 66 % de travailleurs du secteur primaire, ce chiffre comprenant aussi les forêts et la pêche. Au moins 60 % des Indiens sont prioritairement engagés dans les activités agricoles. Un assez grand nombre d'actifs déclarés non agricoles ont en outre des activités agricoles. 70 % des gens ont donc un rapport très proche ou plus distant avec l'agriculture ou la pêche. Cette prépondérance du secteur agricole n'a pas disparu, ce qui tendrait à faire penser que la croissance des autres activités n'a pas été suffisante pour transformer la structure de la main-d'œuvre. Elle s'est cependant vue fortement relativisée. Le secteur primaire était estimé à 60,4 % de la population active, soit 240 millions d'actifs, en 2000 (100 millions en 1951, 148 millions en 1971). Le secteur agricole a d'abord continué à créer des emplois après 1991 quoiqu'en nombre très réduit. Entre 1983 et 1994 le secteur primaire avait généré des emplois au rythme approximatif et globalisé de 1,61 % par an ce qui en faisait le plus important créateur net d'emplois, vu l'importance numérique du secteur primaire. Ce rythme est tombé à presque rien, soit 0,04 % par an, entre 1994 et 2004. En conséquence de cette évolution l'énorme secteur agricole a commencé à perdre beaucoup d'emplois entre 2000 et 2004 (Kundu, 1997).

Dans le secteur secondaire et dans le secteur tertiaire (ces définitions de secteurs sont fréquemment réductrices au regard des réalités ; on peine beaucoup à prendre en compte les nombreuses situations de personnes engagées dans de multiples activités de plusieurs secteurs) l'évolution des emplois n'a pas été non plus très positive bien que l'on ne se trouve pas face à une situation de tarissement. Entre 1983 et 1994, la main-d'œuvre recrutée dans le secteur secondaire a augmenté de 3 % par an (Dhar, 2005). Cette augmentation était nettement supérieure au pourcentage d'accroissement annuel de la population active estimé à 2 ou 2,1 %. Entre 1994 et 2004 l'accroissement des emplois dans le secteur secondaire, dont la construction, a seulement été de 2,37 % par an, un chiffre à peine supérieur à celui de l'accroissement de la population active, dans un cadre où le secteur secondaire vaut au maximum 17 % des actifs employés en 2004 (10 % en 1970, 13,8 % en 1983). Le nombre des travailleurs du secteur secondaire est passé de 41,6 millions de personnes en 1983 à 67 millions en 2000. Dans le secteur tertiaire (des services, des bureaux, du commerce de la banque et de l'informatique) crédité de 22,7 % des emplois en 2004 (17,2 % en 1983), la croissance de l'offre d'emplois s'est établie à 3,94 % par an entre 1983 et 1994 pour tomber à

2,8 % durant la décennie qui a suivi. Le tertiaire n'a donc pas non plus constitué la panacée en matière d'emploi et de conjuration du chômage. La main-d'œuvre mobilisée par ces activités est passée de 52 millions de personnes en 1983 à 90 millions en 2000.

Il y a donc eu une forte chute de la capacité du secteur primaire à donner des emplois pendant que le secteur secondaire et le secteur tertiaire, bien moins importants, voyaient leurs possibilités régresser. La stabilisation puis la régression du nombre des actifs agricoles ne sont pas de très grandes surprises dans une région où plus de cent cinquante millions de fermes se partagent le terroir, les deux cinquièmes des avoirs étant insuffisants pour faire vivre leurs propriétaires. Il est seulement difficile de faire la part, dans cette stabilisation et ce recul, de ce qui revient à la politique de réformes et ce qui lui est plus ou moins étranger.

Face à la dérégulation comme plus tôt face à la planification, le monde agricole, sans nullement constituer un isolat, forme une sorte d'univers décalé. Les différentes réformes agraires mises en œuvre au niveau des provinces n'ont pas été remises en cause et il reste toujours fort difficile de constituer de grands domaines ou des entreprises agricoles compétitives au regard des « exigences des marchés » internationaux. Par ailleurs l'investissement gouvernemental dans l'agriculture et dans le monde agricole reste faible. La division extrême des patrimoines qui est associée aux formes d'héritage dans le monde hindou, est sans aucun doute une raison de la faillite de nombreuses exploitations. En revanche elle est plutôt favorable à l'emploi. Ce trait n'a rien à voir avec la libéralisation mais l'effet de saturation de nombreuses zones rurales surpeuplées comme le Bengale occidental, le Bihar ou l'Uttar Pradesh, ainsi que l'ensemble des zones côtières irrigables du Sud a plus ou moins coïncidé avec la mise en œuvre de la nouvelle politique économique.

La multiplication des grands barrages et des travaux d'infrastructure ou l'extension de l'urbanisation se sont faites aux dépens des activités agricoles et tout spécialement à l'encontre des intérêts de groupes pauvres et marginaux. Ces tendances ne constituent nullement une spécificité de la politique de dérégulation. La plupart des pratiques de déplacement des paysans, souvent complétées de « réhabilitations » très insuffisantes, et de stérilisation des terres par l'industrie et les villes, étaient mises en œuvre à l'époque du dirigisme. C'est sans doute un des domaines où il y eut et où restent d'actualité des pratiques dirigistes, le secteur privé et le secteur public agissant tout à fait de même. Il est possible de faire le même constat de grande continuité entre l'avant et l'après réformes pour l'abaissement des nappes phréatiques et la salinité croissante des terres

provoqués par les pompages, particulièrement ceux qui sont effectués par les gros agriculteurs. Il s'agit de « dégâts du progrès » correspondant à la mise en œuvre de principes productivistes et à la mécanisation de l'agriculture mais ces processus ont été enclenchés dès les années 1960. La destruction des terres suite à des pratiques environnementales désastreuses et à l'épandage de pesticides n'est pas non plus une spécialité de la période postréforme. On pourrait seulement dire que les évolutions en cours, néfastes à l'emploi agricole et à la survie dans les milieux ruraux fragiles, se sont plutôt accentuées depuis 1991, les partisans de la dérégulation, mobilisés par leur quête d'eau et d'énergie pour les besoins des classes aisées urbaines, ayant peut-être encore moins de sollicitude vis-à-vis des paysans déplacés et des sols abîmés. La sécheresse et la désertification, qui menacent tout le Centre-Ouest et le Nord-Ouest de l'Union indienne, ne sont pas non plus des conséquences des politiques de dérégulation bien qu'il soit très possible que le processus global de la croissance tel qu'il est, accentué par la dérégulation, soit derrière les dérèglements climatiques.

Deux processus sont peut-être plus directement liés à des transformations économiques récentes.

L'accélération de la mécanisation agricole est liée à la multiplication des cultures de rapport, devenues des produits industriels pour lesquels les négociants exigent une standardisation accrue. Les machines se répandent dans les campagnes au fur et à mesure que les infrastructures publiques comme l'électricité deviennent disponibles. Elles répondent aussi à une volonté de relativiser le poids des travailleurs agricoles (dont le nombre a commencé à régresser) dans des contextes de tensions et même de violence autour des salaires et des conditions de travail. Il est très difficile de donner globalement la mesure de l'impact de cette mécanisation sur les emplois agricoles mais plusieurs études récentes semblent bien montrer qu'après avoir contribué à donner des emplois dans les campagnes, l'introduction de machines fait maintenant reculer le nombre des actifs (Sidhu et Sukpak Singh, 2004). Au début, durant les années 1970 et 1980, la mécanisation était liée à l'extension de l'irrigation et à l'intensification des productions. On passait souvent d'une à deux récoltes par an avec des cultures plus soignées. De plus les machines étaient employées de façon sélective de manière à conserver des emplois manuels qui restaient compétitifs. Ainsi, durant les années 1980 et la première partie de la décennie 1990 en Uttar Pradesh et au Bihar (dans le Nord) et même dans les États plus développés du Penjab et de l'Haryana, les tracteurs ne servaient pas à « charruer » mais seulement à

transporter des personnes ou des objets. Des bœufs maniés par les ouvriers agricoles ou les paysans effectuaient le labour. Depuis la fin de la décennie, les tracteurs, souvent loués à des entrepreneurs, se sont mis à faire le charruage puis les semis et le passage de la herse. Dans les régions où la mécanisation est la plus avancée, dans le Nord-Ouest, on a vu se répandre les moissonneuses. Des herbicides destinés à remplacer le sarclage ont été introduits au début des années 2000, avec des conséquences énormes au niveau des emplois puisque le nettoyage des cultures était une des activités les plus fertiles en possibilités de travail, d'ailleurs très souvent féminin. Encore une fois, la mécanisation des activités agricoles ne constitue nullement une conséquence univoque de la libéralisation. C'était un processus engagé bien avant. Il s'est pourtant fortement accéléré durant la période de la nouvelle politique économique. L'ajustement à la demande de « marchés » extérieurs a souvent servi à justifier l'introduction de machines.

L'autre facteur de freinage de l'emploi agricole est le blocage du volet le plus important de la révolution verte avec la quasi-stagnation des terres irriguées. Il devient de plus en plus techniquement difficile et de plus en plus cher de faire profiter des terres de l'irrigation. Les nouveaux projets comme celui de la Narmada apportent moins d'emplois agricoles qu'ils n'en suppriment en transformant les fonds de vallées fertiles en lacs. Il est très difficile de tenter un bilan quantitatif sur cette question mais on peut retenir qu'à côté de la tendance à réduire les emplois agricoles disponibles par la mécanisation, une possibilité d'extension des possibilités d'emploi par l'irrigation semble bien se tarir.

Par ailleurs, il est certain que le prestige du monde rural, de la terre et des activités paysannes, qui étaient grands quoique très inégalement répartis depuis longtemps, se sont sensiblement affaiblis. Les représentations transportées par les mass media favorisent la ville et plus exactement la grande métropole mythique du genre de Mumbai voire pour certains de New York. La multiplication des chaînes de télévision et des téléviseurs a fait beaucoup pour diffuser des images « mondialisées » ou plutôt commerciales et standardisées de mondes urbains séducteurs et violents. Cette évolution, qu'il est encore plus difficile de quantifier, est sans aucun doute liée à l'esprit des politiques d'ouverture tout en n'ayant rien à voir avec les mesures décidées par le gouvernement pour remettre en cause une partie de l'action régulatrice de l'État. Il est tout de même possible d'évaluer l'évolution du nombre des ruraux se dirigeant vers les villes. Il n'est pas en augmentation sensible, tout simplement parce que les villes, surtout les plus grandes, n'offrent pas de grandes opportunités,

surtout depuis que les nouvelles formes d'industrialisation se sont dirigées vers les petites villes, les grandes banlieues urbaines et certains districts ruraux. Les migrations irréversibles vers les villes ont décliné en pourcentage (de 11 % à 10 % puis à 9 % du total de la migration interne) au cours des années 1970, 1980 puis 1990. La part de l'apport rural dans l'accroissement des villes s'est affaiblie. Elle est passée, sur dix ans, de 40 % à 22,6 %, entre 1970-1980 et 1990-2000. La dureté des politiques urbaines, qui se sont déployées à partir de 1980 est certainement en cause à ce niveau. Les opérations de récupération des terrains publics et privés se sont multipliées pendant que le gouvernement organisait la chasse aux pauvres et aux précaires dans les anciens centres urbains et dans les banlieues. Le déplacement ou la fermeture d'une grande partie des industries localisées dans les anciens centres urbains a fait le reste.

Dans le secteur secondaire, la croissance de la population active employée est supérieure à l'accroissement général de la population au travail mais la tendance, évidente durant les années 1980, devient ensuite de moins en moins perceptible. Si nous projetons les chiffres dont nous disposons en tenant compte de l'évolution de 1991 à 2000, il paraît très possible que le secteur secondaire n'apporte aujourd'hui pas plus d'emplois que la population active ne croît. À ces tendances complètement en porte-à-faux avec les prédictions des promoteurs de la politique de réformes, il y a trois sortes de raisons globales.

La première est la propension de l'appareil productif à rester limité. Il n'y a pas eu d'industrialisation massive comme en Chine. Les firmes conservent des côtés marchands et spéculatifs importants. La plupart des entreprises ont recherché et atteint l'accroissement de la productivité sans chercher à donner des emplois ou plutôt en redoutant d'employer trop de monde. La mise en cause des marchés protégés et des politiques de protection de la petite entreprise ont sans doute (mais ce n'est pas certain) contribué à faire reculer l'emploi dans les petites entreprises. À ce propos il y a un effet direct des politiques de dérégulation. Depuis peu, les entreprises les plus importantes préfèrent s'étendre à l'étranger que de continuer à investir massivement en Inde. La recherche de zones à plus bas salaires est une des raisons de ces stratégies. Les employeurs indiens se plaignent aussi du caractère fortement syndiqué de la main-d'œuvre en Inde et, encore, de l'importance des contrôles bureaucratiques. Il semble plus globalement que le secteur industriel indien, peu capable de concurrencer les Chinois dans la conquête des marchés mondiaux ², se

2. L'investissement étranger en Inde est dix fois moins important qu'en Chine. L'emploi créé est encore moins important, les industriels étrangers visant des secteurs à haute

trouve handicapé par l'étroitesse relative des classes riches vers lesquelles il tend à spécialiser son offre.

La seconde raison est le recul ou la stagnation de l'emploi dans plusieurs anciennes activités industrielles, au premier rang desquelles le textile et les produits alimentaires qui sont les premières branches d'activité. Dans le secteur public productif il y a aussi eu des pertes d'emploi importantes, notamment dans l'électronique et les télécommunications.

La troisième cause de freinage de l'expansion du secteur secondaire est peut-être liée à un problème de chiffres. Il y a eu une forte croissance de l'emploi précaire en général, fait sur lequel nous reviendrons. Ce développement est particulièrement visible dans le secteur secondaire. Les chiffres de l'emploi en Inde sont disponibles selon un statut journalier (ce qui met souvent en évidence des emplois précaires et instables), hebdomadaire et usuel. Alors que l'accroissement de la main-d'œuvre du secteur secondaire freinait entre 1993 et 2000, celui de la main-d'œuvre du même secteur employée de manière journalière s'est fortement accru à 3,03 %, contre 2,35 % durant la décennie précédente. Il est très difficile de rendre compte en détail de l'évolution de l'emploi précaire en Inde. Il est probable qu'une part des emplois précaires, particulièrement les plus récents, ne soit pas « trouvable » par l'appareil statistique. Une partie des entrepreneurs use de ces modes d'embauche sans avoir la moindre intention de déclarer les employés. Une partie de ces emplois est déclarée comme de l'auto-emploi (du travail indépendant) à domicile. Le but de ces dissimulations, qui sont aussi courantes que bien faites, vise à faire sortir des entreprises du champ du « secteur organisé », évitant ainsi de devoir appliquer des lois du travail. Cette évolution vers la précarisation s'est accentuée depuis le début des pratiques de dérégulation mais on ne saurait affirmer qu'elles constituent une spécificité de la période.

Dans l'ensemble des entreprises du secteur secondaire, il y a eu une évolution de l'organisation des entreprises selon la main-d'œuvre employée. Les très grandes entreprises de plus de 5 000 employés ont connu une forte chute de leur potentiel d'embauche, les entreprises employant de 1 000 à 5 000 employés perdant aussi de l'importance. De 1980 à 2000 le pourcentage de la main-d'œuvre du « secteur organisé » (plus ou moins protégé et syndiqué, voir *infra*) travaillant dans les usines de plus de mille employés est passé de 43,6 % à 24,6 % de l'ensemble (Nagaraj, 1994, 1997, D.N., 2004). Ce sont les installations regroupant de

technologie. Les principales exportations sont les gemmes taillées, la confection, les services informatiques.

50 à 500 salariés qui ont connu le plus fort développement. Il est possible que l'appareil productif se recompose autour d'installations plus mobiles et plus maniables, ce segment étant par ailleurs auparavant faiblement représenté. Il ne fait pas non plus de doute que les entrepreneurs indiens et une partie des investisseurs étrangers fuient le modèle des grandes usines qu'ils jugent trop fortement syndicalisées et soumises aux contrôles des inspecteurs du travail et des administrations. La relocalisation de nombreuses entreprises urbaines ou périurbaines en campagne, notamment dans les districts dits arriérés, permet d'éloigner encore plus le spectre de la menace syndicale. Cette aversion pour le syndicalisme se manifeste alors que le travail organisé a subi depuis longtemps, avant la mise en œuvre de la politique de réformes, une défaite historique, entre 1983 et 1987. Entre la fin des années 1970 et la fin des années 1980 le taux de syndicalisation dans les firmes de plus de 100 employés est tombé de 45 à 30 % et il n'est pas remonté depuis. Les effectifs syndiqués ont stagné ou se sont réduits. Dans les « zones économiques spéciales » tournées vers l'exportation, des entités qui existaient avant la mise en œuvre de politiques libérales mais qui ont connu une forte expansion avec ces dernières, les syndicats sont absents et le droit du travail ne s'applique pas.

Le secteur tertiaire subit une situation remarquablement parallèle à celle du secteur secondaire, quoique les pourcentages de croissance de l'emploi et ceux qui indiquent une atténuation de cette croissance au cours des années 1993-2000, soient un peu plus élevés. Les possibilités d'emploi dans les services informatiques et les télécommunications n'ont pas le pouvoir de bouleverser le marché du travail dans ces secteurs. Il semble que, ainsi que cela s'est passé dans les fermes marginales, les capacités des très petits commerces de rue ont été saturées. Ces petits commerces constituent des postes d'emploi infiniment plus importants que les recrutements dans les secteurs informatiques et d'autres technologies avancées. Dans des secteurs comme le transport urbain, notamment les *rickshaws* et les taxis, les possibilités de trouver du travail sont aussi saturées. Dans de nombreux cas, le durcissement des politiques urbaines, entamé bien avant le processus de réformes, met en cause des emplois de vente de rue ou de transport par vélotaxi. Par ailleurs, puisque le secteur tertiaire amalgame de nombreuses entités, du transport au commerce en passant par les banques et l'administration, les possibilités d'emploi des administrations publiques, notamment celles du gouvernement central, ont été stagnantes et parfois régressives. L'emploi

précaire ne progresse pas plus, dans ce secteur, que l'ensemble de la population employée.

La libéralisation économique n'a donc pas apporté sur la scène l'explosion des emplois du tertiaire qui était annoncée par ses partisans optimistes (Joshi, 2004). Elle s'est largement inscrite dans la continuité de ce qui caractérisait l'emploi dans ces secteurs auparavant, avec une nette tendance à la réduction de la croissance de la main-d'œuvre employée.

La répartition par statut

Les statistiques indiennes de l'emploi permettent de mettre en scène une répartition de la main-d'œuvre par statut du travail. Elle comprend trois grandes catégories, les personnes auto-employées (indépendantes), par exemple les paysans propriétaires et les artisans, les titulaires d'emplois réguliers et les titulaires, si l'on peut dire, d'emplois précaires. Une autre répartition distingue le « secteur organisé », les entreprises et les administrations employant plus de 10 personnes (plus de 20 s'il n'y a pas d'utilisation d'énergie) et le « secteur inorganisé » qui est un vaste fourre-tout comprenant tout le reste.

La tendance à la veille de la mise en œuvre de la libéralisation économique va dans le sens d'un accroissement de la précarité. En 1988, les parts respectives du travail indépendant, du salariat permanent et de l'emploi précaire sont de 56, 3 %, de 13,7 % et de 29,9 %, selon les chiffres de l'Organisation nationale des enquêtes par sondage (NSS). L'emploi précaire a progressé de 5 % en dix ans. Une grande partie des travailleurs précaires sont des ouvriers agricoles. Ils sont toutefois en lente diminution passant de 83,7 % de l'ensemble des travailleurs précaires à 79,8 % en 1991. Entre 1983 et 1988 les emplois précaires ont augmenté dans toutes les catégories (ruraux féminins, ruraux masculins, urbains féminins, urbains masculins) dans des pourcentages variant entre plus 1,8 % (urbains féminins) à 7,6 % (ruraux masculins) en passant par 2,3 % (urbains masculins) et les 5 % des ruraux féminins. On voit que l'accroissement de la précarité est un phénomène général mais qu'il est plus accentué dans les campagnes.

L'auto-emploi — qui comprend un ensemble très compliqué d'exploitations agricoles, d'artisanats et, de plus en plus, de travail à domicile et de travail à façon qui sont des formes plus ou moins camouflées d'emploi salarié —, a plutôt régressé durant la période, passant notamment de 62,2 % à 56,9 % chez les ruraux masculins et de 42,2 % à 36,4 % chez les urbains féminins en passant par une chute moins

forte chez les ruraux féminins (de 56,3 % à 51,3 %), avec cependant une croissance de l'emploi (de 40 à 41 %) chez les urbains masculins.

L'emploi permanent a régressé dans toutes les catégories à l'exception des urbains féminins où le développement des emplois du secteur tertiaire semble avoir favorisé les femmes. Les régressions sont particulièrement sévères pour les hommes, qui détiennent la grande majorité des emplois permanents. Le pourcentage baisse de 47,2 % à 42,7 % chez les urbains masculins et de 10,8 % à 8,5 % chez les ruraux masculins.

Il y a donc déjà, avant la mise en place des pratiques dérégulatrices, une transformation de l'emploi dans le sens d'une dégradation de la qualité de ce dernier. Cette dégradation est aggravée par le fait que les salaires des travailleurs précaires restent dans une fourchette basse proche du minimal de survie pendant que les revenus des employés permanents, il est vrai assez variés et même contrastés, sont généralement en augmentation. Le revenu des personnes « auto-employées » est lui aussi plutôt stagnant ou en baisse malgré des exceptions remarquables.

À partir de la mise en œuvre des réformes, le processus de précarisation s'est poursuivi (Kundu, 1997). Il est possible que la dérégulation ait aggravé la situation mais les choses se présentent comme si la nouvelle politique économique n'avait pas un grand impact sur une évolution entamée auparavant. La précarisation est plus forte parmi la main-d'œuvre agricole, parmi laquelle elle était déjà importante. Le pourcentage des travailleurs permanents reste à peu près constant (le nombre absolu s'accroissant fortement de 24 % sur dix ans) aux alentours de 13 %. C'est la réduction du nombre de travailleurs indépendants dans l'agriculture et certains artisanats qui explique la croissance de l'emploi précaire. Elle atteint de 5 % à 8 % selon les groupes de travailleurs considérés (ruraux-urbains, masculins-féminins). Cette réduction étant beaucoup plus forte que le développement de la précarisation (de plus deux à plus trois pour cent selon les groupes de travailleurs, l'emploi précaire agricole ne progressant presque pas ou diminuant), le résultat plus que probable, quoique toujours plus ou moins dissimulé aux consommateurs de statistiques officielles (dont nous sommes puisqu'il est impossible de refaire sa propre statistique), est l'accroissement massif du chômage et du sous-emploi. Il existe, certes, une part d'activités non déclarées que les producteurs de chiffres ne peuvent pas facilement mettre au jour, dans le travail à domicile, en tous temps et plus que jamais sous estimé (Heuzé, 1999). Il y a par ailleurs, dans les armes ou les contrefaçons par exemple, dans certaines activités comme le trafic d'alcool et la vente d'organes, des revenus non déclarés. Ce sont des

domaines où il est très difficile de faire des estimations globales. Si la libéralisation et les importations ont certainement rendu certaines contrefaçons inutiles, des entreprises centrées sur les armes, l'alcool et d'autres produits forts en demande sont au contraire en essor régulier. Sans pouvoir affirmer que nous disposons de cette image globale de l'emploi et des activités irrégulières et cachées dont tout observateur du marché du travail rêve, il nous semble bien que la première décennie de la libéralisation a été marquée par une croissance sans emplois, ou avec beaucoup plus de destructions que de créations d'emplois.

La tendance semble n'avoir fait que s'accroître depuis 2001, alors que la croissance du PNB s'accélérait. Selon les derniers chiffres dont nous disposons, et qui sont certainement aussi fragmentaires qu'officiels, l'ensemble des activités qui produisaient encore 1,2 % d'emplois en plus chaque année en 2001, n'en offriraient plus que 0,5 % voire 0,2 % depuis 2001 (entrefilet dans *Frontline* du 15 janvier 2006).

La répartition entre le « secteur organisé » et le « secteur inorganisé » fournit un éclairage parallèle. Le « secteur organisé » est un objet remarquable et étrange, un témoin des pratiques coloniales et de la coexistence d'un secteur supposé moderne, régulé par la loi et un droit du travail proliférant et d'ensembles dits traditionnels ou informels que le législateur suppose plus ou moins assujettis à des normes coutumières, des régulations de castes ou des pratiques non écrites³. Le « secteur organisé » (formel) s'est instauré comme un ensemble nettement séparé avec les premières lois du travail dans les usines véritablement dotées d'efficace (le *Workmen Compensation Act* de 1923, les premières interventions dans le champ datant de 1881). Jusqu'à l'indépendance et même jusqu'au début des années 1960, malgré la présence de cadres légaux de plus en plus divergents, les conditions de travail et les salaires des secteurs organisés et inorganisés ne différaient pas tellement. Après 1960, sous une forte pression syndicale et ouvrière, les employés des administrations et des banques devenant bientôt le fer de lance des mouvements revendicatifs, les secteurs se sont fortement différenciés. La précarisation de la main-d'œuvre des grandes usines (on peut très bien être précaire dans le secteur organisé et dans ce cas on est plus ou moins payé comme les travailleurs du secteur inorganisé) et la délocalisation des grandes entreprises vers de plus petites ont été la réponse précoce des entrepreneurs à ces transformations. Alors que les rapports de salaires entre le « secteur organisé » et le « secteur inorganisé » s'établissaient couramment, pour des ouvriers des mêmes branches exerçant le même

3. C'est d'ailleurs totalement faux. Voir Heuzé, 1992.

genre de tâche, de 1,5 à un durant les années 1950, ils sont passés à 2,5 contre un durant les années 1960 et plus de quatre contre un aujourd'hui. Les lois, donc les conventions collectives, et le relèvement régulier des salaires plus les syndicats, associés dans nombre de cas à des logements de fonction et divers avantages sociaux, ne font pas des travailleurs du « secteur organisé » des « privilégiés » comme les décrivent certains idéologues de la libéralisation et les grands entrepreneurs, ravis d'expliquer par l'existence de ce verrou social les faiblesses de leurs solutions pour l'emploi et la transformation de la société, mais ils en font plus simplement un modèle pour les autres travailleurs. Malgré deux décennies de dénigrement de l'emploi d'État par les partisans de la loi des « marchés », les gens se précipitent quand il y a des recrutements dans les grandes entreprises et plus encore dans le secteur public qui réunit la majorité des emplois du secteur organisé. En 2006, les Chemins de fer ont lancé un appel pour l'embauche de 8 000 employés subalternes. Plus d'un million de jeunes gens ont répondu à cette offre concernant des emplois difficiles, mal payés, sans espoir de promotion, fortement rentabilisés avec une charge de travail importante, mais stables⁴. Il ne s'agit pas d'une exception mais de l'illustration d'une tendance globale.

Le secteur organisé occupe moins de dix pour cent de la main-d'œuvre employée. En 2001, il y travaillait 27,7 millions de personnes sur une population active de 403 millions, dont un petit tiers dans les entreprises du secteur privé (usines et bureaux). Le « secteur organisé » avait atteint son maximum de recrutement en 1997 pour régresser faiblement mais régulièrement depuis, cette tendance étant due au recul (gouvernement central) ou à la stagnation (gouvernements locaux) des entreprises et des administrations des gouvernements fédéraux et provinciaux. Ce repli de l'emploi dans le secteur organisé est vécu comme extrêmement démoralisant par la jeunesse indienne contemporaine. C'est un fait d'autant plus important que, si un emploi dans le « secteur inorganisé » fait au mieux vivre deux personnes (trois avec une malnutrition sévère) un emploi dans le « secteur organisé » aide à la stabilisation de 5 à 7 personnes, les familles disposant d'un emploi de ce type aidant en outre leurs parents, parfois des voisins originaires de leurs régions d'origine pour les migrants relativement récents en ville, en les logeant ou en facilitant leur éducation, puisque les emplois du secteur (plus ou moins) protégé sont assez souvent assortis d'avantages annexes dans ces domaines.

4. *Midday* (Mumbai) du 12 février 2006.

La tendance corollaire est qu'une quantité croissante d'Indiens travaille dans le « secteur inorganisé ». La mise en cause de la dualité organisé-inorganisé n'est pas à l'ordre du jour. Cette dernière n'a jamais été tout à fait justifiable mais elle prend un sens nouveau quand on sait que des millions de gens travaillent dans des petites usines très mécanisées, pour de grandes industries telles Ambani (le premier groupe industriel et financier indien), dans le cadre du « secteur inorganisé ». Il n'y a aucune logique coutumière ou de caste derrière ces formes de mise au travail. Il s'agit d'une structuration de la main-d'œuvre avec un océan de non droit ou de droits amoindris (il reste tout de même le droit de vote et certaines possibilités d'expression), à côté d'un îlot de gens assez mal protégés auxquels les économistes néolibéraux, les très grands entrepreneurs et dans une moindre mesure le gouvernement reprochent constamment de vivre sur le dos de la nation en bénéficiant de salaires équivalents à trois ou quatre fois (parfois moins, il y a beaucoup de gens très mal payés dans les services municipaux et l'administration) le salaire minimal de survie. Cette rhétorique et cette bipolarisation n'ont pas été créées par la mise en place de la nouvelle politique économique. Il semble seulement que cette dernière ait poussé en avant les partisans d'une déconstruction du droit du travail, qui tiennent des discours sur la flexibilité étonnamment semblables à ceux que l'on entend en Europe, tout en maintenant et approfondissant une dualité ancienne, qui est devenue une structure essentielle pour les entrepreneurs comme pour l'appareil productif.

Quels changements par branches ?

L'évolution par branches permet de montrer les limites de la transformation économique du pays à l'époque du néolibéralisme, qui n'est fréquemment qu'une rhétorique, et de la croissance accentuée du produit national brut, qui est un fait plus consistant. Après avoir constaté le recul, assez faible en pourcentage mais très important en chiffres absolus, de la capacité de l'agriculture à fournir des emplois, nous évoquerons plus précisément l'évolution des activités industrielles et de certains services durant la première décennie de la dérégulation.

L'un des traits importants est le maintien de la prépondérance des branches anciennes, qui restent peut-être tout simplement des activités fondamentales dans un pays de grandes masses humaines où il faut vêtir et nourrir la population. Ce poids de grandes activités qui sont rentabilisées et rationalisées depuis longtemps, dont le champ est par ailleurs régulé par des ensembles complexes de lois et de règlements, est

sans doute un frein à l'extension d'un capitalisme de marché absolu, rêvé par certains promoteurs de la dérégulation. Par ailleurs, une grande partie des exportations récentes (confection, produits ayurvédiques, riz basmati) s'inscrit dans le cadre d'activités très antérieures à la dérégulation et à la conviction que les services informatiques peuvent résoudre les grands problèmes du pays. Le textile et les produits liés au textile qui mobilisaient 27, 5 % de la main-d'œuvre de l'industrie en 1981 et encore 25 % en 1988, constituant de loin la première branche d'activité, restent en tête en 2000, le total de la main-d'œuvre employée ayant toutefois fortement baissé à 19 %, 21 % en ajoutant certaines activités annexes. En chiffres absolus il y a stagnation ou légère progression de l'emploi dans la branche. Les produits alimentaires, la seconde branche d'activité industrielle, ont régressé en importance depuis 1997 (18 % de l'emploi industriel) avec 16 % de l'emploi mais augmenté en valeur absolue, ainsi qu'en pourcentage, par rapport aux chiffres de 1991 où il y avait 14 % de travailleurs dans les industries alimentaires.

Les branches où la main-d'œuvre croissait le plus vite au début des années 1990 étaient la chimie, la production électrique et les transports. L'emploi dans le commerce, les banques et les firmes d'assurances et la construction était aussi en fort développement. Après quinze ans de libéralisation ces tendances restent valables. Si l'on place à part une récession des toutes petites activités commerciales, elles se sont même plutôt accentuées. Les activités de l'informatique et des services de haut niveau ont cru dans une très forte proportion mais elles ne constituent pas un poste suffisamment important pour que cela bouleverse les tendances générales de l'emploi. Par ailleurs, dans ces secteurs aussi, la très forte augmentation de la production (par exemple 40 % de production en plus pour l'électronique en général de 1998 à 2003) ne s'accompagne pas d'une multiplication parallèle des emplois, les employeurs indiens et les firmes multinationales recherchant les gains de productivité. Le décuplement des exportations de logiciels et de services informatiques entre 1995 et 2003 s'est seulement accompagné d'un doublement d'une main-d'œuvre qui se compte encore en centaines de milliers de personnes, une toute petite colonne dans les rubriques d'emploi de cette gigantesque population active.

Chômer plus et travailler plus

Nous avons dû, malheureusement, nous contenter d'un long commentaire de chiffres pour illustrer un ensemble de réalités où les dimensions politiques et identitaires tiennent aussi un très grand rôle. Les

représentations du chômage en fonction du statut et les stratégies de caste des chômeurs sont par exemple des domaines très particuliers. Les chiffres dont nous avons usé ont par ailleurs des limites, celles de l'appareil statistique indien et celles des catégories internationales définissant l'emploi et le chômage.

Ils permettent cependant de réaliser plusieurs choses. D'abord les réformes dérégulationnistes n'ont pas bouleversé le marché du travail. Elles semblent plutôt être arrivées à une époque où la répartition de la main-d'œuvre changeait, ce processus étant commencé depuis longtemps. Ensuite, les politiques de dérégulation ont accentué plusieurs évolutions. Les plus importantes sont la tendance à faire travailler plus ceux qui sont employés et la propension à multiplier le nombre de chômeurs. Les salariés de toutes les industries et même des services se sont trouvés engagés dans des processus d'intensification des tâches et d'amélioration de la productivité. En ce qui concerne le chômage, si les dérégulationnistes n'ont pas créé le cadre ou les situations, leurs recettes, par exemple la mécanisation et la privatisation accentuées de l'agriculture tournée vers l'exportation, ont sans doute accentué les tendances. Si les réformes ne bouleversent pas le marché du travail elles accentuent par contre la tendance à la précarisation dans le secteur non agricole. Maintenant que l'on sait que l'impact des politiques de dérégulation en matière de travail et de travailleurs s'est inscrit dans le prolongement de tendances anciennes et déjà en œuvre durant les années 1960, quand il est bien avéré que les tendances néolibérales ne sont ni la panacée ni la catastrophe inédite en matière d'emploi, on a envie de se demander pourquoi tant de gens attendaient soit l'avènement de la prophétie, soit la concrétisation de l'apocalypse. L'univers contemporain, et il ne s'agit pas seulement de celui de l'Inde, entretient des modes parareligieux de relation au réel dans les domaines les plus quotidiens.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AIYAR Y. et SAMJI S., 2006: "Improving the Effectiveness of National Rural Employment Guarantee Act", *Economic and Political Weekly*, vol. XLI, n° 4.
- DHAR N., 2005: *The Changing Structure of Workforce in India in the Nineties*, New Delhi, National Manpower Institute (texte à circulation limitée).

- D.N., 2004: "Low Employment Growth", *Economic and Political Weekly*, vol. XXXIX, n° 22.
- HEUZÉ G., 1992 : *Pour une nouvelle compréhension des faits et des hommes du secteur non structuré*, Paris, Orstom.
- HEUZÉ G., 1999 : "Le travail à domicile dans l'Inde contemporaine", *Syndicalisme et société*, vol. 3, n° 1.
- JOSHI S., 2004: "Tertiary Sector-Driven Growth in India, Impact on Employment and Poverty", *Economic and Political Weekly*, 11 septembre.
- KUNDU A., 1997: "Trends and Structure of Employment in the 1990, Implications for Urban Growth", *Economic and Political Weekly*, vol. XXXII, n° 24.
- NAGARAJ R., 1994: "Employment and Wages in Manufacturing Industries, Trends, Hypothesis and Evidences", *Economic and Political Weekly*, vol. XXIX, n° 4.
- NAGARAJ R., 1997: "What Has Happened since 1991 ? An Assessment of India's Economic Reforms", *Economic and Political Weekly*, vol. XXXII, n° 44-45.
- ROY A.K., 1992: "The Right to Work and the Character of the System", *Social Action*, vol. 42, octobre-décembre.
- SIDHU R.S. et SINGH S. 2004: "Agricultural Wages and Employment", *Economic and Political Weekly*, 11 septembre.

GLOBALISATION ÉCONOMIQUE ET NORMALISATION DES LICENCIEMENTS

LE CAS D'UN PLAN DE RESTRUCTURATION DANS UN GROUPE PHARMACEUTIQUE

Mélanie GUYONVARC'H

Arcelor, Alstom, Daewoo, Metaleurop, Alcatel... autant de noms qui se sont largement fait entendre lors des annonces de restructurations d'entreprises ces dernières années. Et il ne s'agit là que des cas les plus médiatisés de plans sociaux pour motif économique, auxquels il faut ajouter les licenciements économiques sans plan social, ainsi que l'ensemble des licenciements hors motif économique, en forte augmentation. Au-delà de l'aspect quantitatif, les restructurations d'entreprises constituent aujourd'hui un phénomène permanent et diffus, répondant à des logiques différentes de celles des années 1960-1970. Ce qui fait dire au directeur de la Mission interministérielle aux mutations économiques (MIME) qu'il conviendrait de parler désormais de « restructurations de croisière ». Durant les quatre dernières décennies, nous serions passés de « restructurations de nécessité » à des « restructurations de compétitivité ¹ ». Les restructurations et les licenciements sont décidés par les entreprises, non exclusivement pour survivre, mais davantage pour améliorer leur performance sur les marchés, gage nécessaire de la réussite. Si l'on prend acte des argumentaires majoritairement employés afin de justifier cet état de fait, les plans sociaux et autres formes de transformations du contour des

1. Jean-Pierre Aubert utilise ces expressions lors d'une intervention au séminaire « Restructurations » de l'Institut de recherche économique et sociale (IRES), le 30 octobre 2003.

entreprises répondraient aux nouvelles exigences du marché du travail auxquelles il serait nécessaire de s'adapter afin de s'assurer une efficacité économique toujours croissante (Cahuc et Zylberberg, 2004). Or, le caractère internationalisé et la dimension financière de l'économie de marché contemporaine jouent des rôles de premier plan dans cette conception de l'efficacité économique et de la réussite des entreprises.

Existe-t-il un lien entre la globalisation de l'économie, dans ses manifestations concrètes, et une forme de normalisation du licenciement ? C'est en tout cas ce que suggère aujourd'hui le recours aux réductions d'effectifs par certaines firmes multinationales. La normalisation du licenciement désigne ici ce processus qui vise à faire entrer dans la norme et à inscrire dans des pratiques ordinaires. Cette normalisation est indissociablement liée à un mécanisme de légitimation, constitué de la création de dispositifs et de discours justifiant et visant à la faire accepter. Ainsi, le licenciement ne serait plus tant le résultat d'un dysfonctionnement qu'un outil de gestion parmi d'autres. La perte d'emploi serait moins considérée comme un accident de parcours, mais tendrait plutôt à devenir la manifestation concrète, en dernier ressort, du fonctionnement *normal* des économies de marché contemporaines. Le travail apparaît dès lors comme un coût à réduire et le levier principal, voire unique, permettant l'adaptation aux exigences d'un marché du travail soumis à l'internationalisation et à la financiarisation de l'économie.

L'étude d'un plan de sauvegarde de l'emploi (PSE) survenu dans un grand groupe pharmaceutique en 2003 permet d'éprouver ces hypothèses. Cette activité a ceci de spécifique qu'elle touche à la santé des populations, posant avec acuité des questions d'éthique et de sécurité sanitaire. Ce qui ne va pas sans poser de problèmes aigus au moment où ce secteur s'aligne par bien des aspects sur les transformations économiques, financières et industrielles de tous les autres secteurs de l'économie. L'enquête de terrain, démarche propre à l'anthropologie et à la sociologie, éclaire ici les conséquences concrètes générées par le phénomène complexe de la mondialisation économique et financière sur les situations de travail locales. La première partie expose le poids et les manifestations de la globalisation dans la stratégie du groupe, à travers la présentation des enjeux sous-jacents au plan de restructuration. Puis des considérations sur la mise en œuvre du plan permettent d'attester une forme de gestion normalisée du licenciement, entraînant de lourdes déstabilisations salariales. Enfin, les réactions des salariés face aux licenciements remettent en cause la possibilité d'envisager celui-ci

comme une transition ou un outil de mobilité parmi d'autres, dans le contexte actuel.

Repères méthodologiques

Ce texte s'appuie sur l'étude d'un plan de restructuration donnant lieu à plusieurs centaines de suppressions et de transferts de postes en France, dans un grand groupe pharmaceutique. Notre accès au terrain s'est fait par le biais de salariés, de délégués syndicaux et d'une personne ayant travaillé pour la direction de l'établissement voué à la fermeture, afin d'en préparer les aspects financiers. Cette étude comprend 61 entretiens et se divise en deux temps. Une première enquête est réalisée en 2003-2004 auprès de 20 salariés licenciés dans les centres de recherche de la région parisienne. La seconde s'étend de septembre 2005 à juin 2006, dans le cadre d'un rapport de recherche pour le comité d'établissement (CE) et le comité hygiène, sécurité et conditions de travail du site. Ce rapport a donné lieu à 41 entretiens avec les salariés concernés par le plan de sauvegarde de l'emploi (PSE) ainsi que des personnes liées à l'organisation de ce plan (cellule de reclassement, cabinets d'experts, direction, etc.). La méthode utilisée est celle de l'entretien semi-directif, la problématique portant sur les perceptions des acteurs et le sens conféré à certaines situations, en l'occurrence celle d'un plan social. Néanmoins, cette démarche n'entend pas relever seulement d'une sociologie dite compréhensive. Plusieurs types de documents sont utilisés en appui et compléments indispensables aux entretiens. Fournis pour la plupart par le CE, ils mettent en perspective les témoignages des individus et le suivi du PSE et de son contexte. Ils permettent en outre de déconstruire cette décision de restructuration. Trois principaux axes de questionnement sont abordés en entretien : des données factuelles et individuelles concernant le salarié, son parcours professionnel et sa situation dans le PSE ; des données personnelles concernant sa réaction face au licenciement et ses conséquences sur la vie hors travail ; des considérations sur la perception du licenciement dans le rapport au travail et à l'emploi, et sur les discours actuels portant sur ces transformations.

Mondialisation financière et restructurations dans le secteur pharmaceutique

La présentation du groupe et de sa stratégie permet de montrer dans quelle mesure et selon quelles modalités la dimension internationale de l'économie financiarisée (Chesnais, 1996) pèse sur les transformations de l'entreprise et sur l'ouverture d'un plan de licenciements collectifs. Les données qui suivent sont issues de documents officiels émanant du

groupe, de documents relatifs à la procédure du PSE² et de l'étude menée par un cabinet d'experts pour le comité d'établissement.

La restructuration d'un groupe d'envergure mondiale

Cette multinationale est le premier groupe français en 2002, avec 11,2 % du marché officinal. Son activité regroupe toutes les phases de la recherche fondamentale jusqu'à la production et la commercialisation du médicament. Les États-Unis représentent le marché prioritaire : il s'élève à plus de la moitié du marché pharmaceutique mondial. Il pratique des prix beaucoup plus élevés, notamment par rapport au marché européen. Cette prédominance est encore accentuée dans les orientations récentes du groupe et du secteur tout entier. Les maladies sur lesquelles travaille le groupe sont variées : oncologie, antibiothérapie, maladies cardiovasculaires, maladies de l'os, etc. Ce conglomerat d'envergure étend sa présence dans de nombreux pays, principalement en Europe et aux États-Unis. Fin 2002, il naît de la fusion de deux entités existantes et mène donc au rapprochement de deux cultures d'entreprises et deux traditions d'activités pharmaceutiques. La France, l'Allemagne et les États-Unis sont les trois principaux pays référents, les États-Unis héritant de la direction scientifique. Quelques mois après la création du groupe, une réorganisation mondiale engendre l'ouverture en 2003 d'un PSE. Ces recompositions font certes écho au processus de « destruction créatrice » qu'analyse en 1942 Joseph Schumpeter. Il n'en demeure pas moins important d'analyser les logiques internes à ces décisions de restructurations, ainsi que leurs conséquences. Le PSE entraîne la fermeture d'un des trois centres de recherche de la région parisienne. Il donne lieu à 666 licenciements et 540 transferts de postes internes au groupe. Toutes les catégories socioprofessionnelles sont touchées, dans les domaines de la recherche et des services d'appui. Ces derniers concentrent cependant la grande majorité des suppressions de postes. Différents éléments éclairent ces recompositions industrielles et financières, au sein desquelles les objectifs financiers, dans un contexte de règles du jeu mondialisées, occupent une place tout à fait primordiale.

2. La législation d'un PSE renvoie principalement au livre IV et au livre III du Code du Travail. Le livre IV énonce que pour toute modification substantielle de l'organisation du travail dans une entreprise, les projets de réorganisation doivent faire l'objet d'une présentation au comité central d'entreprise (CCE) et aux comités d'établissement (CE) concernés. Dans le cadre d'un PSE, un livre IV est rédigé, qui énonce les possibles suppressions ou transferts de postes, expose l'argumentaire des instances dirigeantes et informe des dispositions choisies. Puis, le livre III fixe les modalités de la mise en application du projet de réorganisation présenté dans le livre IV.

L'adaptation aux règles du jeu de l'économie financiarisée

Le secteur pharmaceutique est depuis quelques années dans une phase de recompositions profondes (Pignarre, 2003 ; Urfalino, 2005). Il s'aligne à de nombreux égards sur les tendances plus globales des autres secteurs de l'économie, qui se caractérisent par les aspects suivants (Durand, 2004) : un recours croissant aux marchés financiers, des objectifs de compétitivité et de concurrence accrus, un effort de raccourcissement du temps de mise sur le marché des médicaments, une forte concentration sur les activités les plus rémunératrices, et un recours à la sous-traitance pour les produits où les marges sont moins élevées.

De ces éléments découle une stratégie d'entreprise qui s'affirme au début des années 2000. Premièrement, les activités du groupe sont clairement réorientées vers le marché américain et l'exigence actionnariale soutenue est réaffirmée³. Deuxièmement, l'accent est mis sur une stratégie d'inspiration américaine dite des *blockbusters*, qui rencontre une large audience dans le secteur. L'objectif de cette stratégie consiste à concentrer la recherche et les fonds exclusivement sur des médicaments « grand public » capables de générer plus d'un milliard de dollars de chiffre d'affaires annuel. Il s'ensuit des mouvements importants de fusions-acquisitions, avec pour objectif le renforcement du portefeuille-produit. Cette orientation laisse peu de place au doute quant à la priorité donnée aux objectifs financiers par les entreprises qui s'y soumettent. La stratégie des *blockbusters* n'est pas en outre étrangère à une vulnérabilité boursière importante : elle peut être problématique si un produit est retiré du marché, car cette stratégie induit une concentration élevée sur un nombre réduit de produits. Troisièmement, les efforts de recherche et les budgets se concentrent prioritairement sur les maladies dites « captives ». Celles-ci regroupent l'ensemble des maladies jugées rentables dans la mesure où elles touchent des populations solvables, vieillissantes et qui nécessitent un traitement lourd et prolongé (cancer, diabète, hypertension, maladie d'Alzheimer). Ce qui implique du même coup l'abandon des maladies jugées peu rémunératrices, qui concernent majoritairement les populations peu solvables telles que la population africaine. C'est surtout le cas pour les maladies infectieuses (grippe, sida, etc.), dont la moindre rentabilité s'articule également avec la politique des pouvoirs publics français de diminuer la consommation d'antibiotiques. C'est précisément cette activité qui est abandonnée par le groupe et entraîne la fermeture du centre de recherche.

3. Le taux de rentabilité financière (ROE) ne cesse d'augmenter sur la période : 13,5 % en 2001, 18,35 % en 2002 et 23,5 % en 2003. Sources : Rapports financiers annuels du groupe.

Loin de ne figurer que le contexte singulier d'un PSE, ces éléments constituent davantage la toile de fond sur laquelle s'inscrivent bien des décisions de licenciements. La restructuration du groupe vise à « améliorer sa compétitivité et sa performance ⁴ ». À cet égard, il semble bien que nous ayons affaire à une « restructuration de croisière ». Les choix stratégiques du groupe et les règles du jeu de l'économie induisent de fait des conséquences sociales et humaines lourdes de traumatismes. D'aucuns objecteraient qu'il s'agit là d'une interprétation trop simpliste, où la finance et la mondialisation économique seraient les grands coupables. Les méandres d'une telle décision sont sans conteste plus complexes. Ils renvoient entre autres à la singularité de l'histoire du site, aux rapports de force politiques qui se jouent entre deux centres de recherche, et sans doute aussi à des facteurs plus conjoncturels. Si le lien de causalité n'est pas absolument univoque entre une stratégie globale et une décision de licenciements collectifs, l'articulation semble ici incontestable. Tout un ensemble de facteurs rend possible, quand il ne le légitime pas, ce type de stratégie d'entreprises, menant en dernier ressort aux licenciements et à la fermeture de sites.

Du contexte aux raisons d'un plan de licenciements collectifs

La fermeture d'un centre de recherche est la conséquence principale de ce PSE. Si les documents à disposition ne peuvent apporter l'intégralité des motifs de cette décision, il est néanmoins instructif de souligner les raisons qui peuvent d'emblée être écartées. Premièrement, il ne s'agit pas d'un cas de faillite, où la décision conditionne la survie du site ou de la société. Le groupe réalise de larges bénéfices au moment même de l'ouverture du PSE. Deuxièmement, une approche proprement médicale ne permet pas de justifier l'abandon des médicaments anti-infectieux. Ces maladies demeurent la première cause de mortalité dans le monde et l'actualité à ce sujet (grippe aviaire, SRAS) ne va pas dans le sens d'un déclin d'intérêt pour ces pathologies. Troisièmement, cette décision n'est pas dictée par une logique industrielle, qui déplorerait la vétusté du site ou encore le manque de qualification du personnel. Le site est au contraire réputé, bien fourni technologiquement et le personnel qualifié, comme en témoignent les documents officiels de la direction. Ce ne sont pas ces arguments qui sont invoqués par la direction en charge de la fermeture. C'est bien selon ses mots une restructuration stratégique, basée sur deux grands objectifs. Un objectif financier d'abord. Dans un contexte de forte concurrence, il s'agit de se focaliser sur certaines classes thérapeutiques à plus fort potentiel et d'ajuster le « portefeuille de

4. Sources : Livre IV, p. 1.

recherche et développement au portefeuille commercial ⁵ ». Un objectif de productivité ensuite, qui vise à réduire la durée de mise sur le marché, ainsi que les taux d'échec au cours des projets. Ceci pose d'ailleurs de nombreux problèmes qui renvoient à la temporalité de la recherche, notamment concernant l'exigence de qualité pour assurer l'innocuité et l'efficacité du produit. Ces objectifs conduisent à une répartition différente des domaines d'activité dans le monde. La France se spécialise dans l'oncologie et la maladie d'Alzheimer, répartis entre deux centres sur Paris. Ces objectifs passent par le « redéploiement » du troisième site, c'est-à-dire sa fermeture.

Au terme de cette présentation, l'hypothèse d'un choix de restructuration pour cause de dysfonctionnement ou d'un accident de parcours du groupe est difficilement tenable. On est davantage tenté d'y voir un choix de gestion (économique, financier, social) qui répond à des orientations précises. Celles-ci prennent des formes et des modalités spécifiques, relatives à la singularité du cas étudié. Mais le contexte mondialisé de l'économie et la priorité accordée aux objectifs financiers semblent bien tenir des rôles de premier choix dans ces orientations. Celles-ci ne sont plus par la suite discutées, ni discutables. Elles sont présentées comme inéluctables voire naturelles, par les décideurs ou les personnes chargées de leur application. Cet aspect de la normalisation du licenciement s'articule à son intégration dans la gestion interne des entreprises, comme le suggèrent certains aspects de la mise en application de ce PSE.

Une gestion normalisée de la perte d'emploi ?

Certains éléments dans les pratiques et les discours managériaux semblent indiquer que le licenciement est de plus en plus intégré dans les trajectoires professionnelles, et devrait être accepté comme tel. Utilisé comme un outil de gestion parmi d'autres des ressources humaines, il apparaît alors comme une forme de mobilité exigée des salariés (Sennett, 1998). De même que les entreprises réclament de manière croissante mobilité et flexibilité interne des salariés, il serait aujourd'hui de plus en plus admis qu'il faille s'adapter à des changements d'activité, des passages par le chômage et des ruptures de contrats de travail facilitées pour l'employeur. La perte d'emploi ne serait alors que la conséquence, répercutée sur les salariés, de cette « gestion de l'emploi au fil de l'eau » (Beaujolin, 2000). Quelques éléments d'analyse observés lors de l'étude

5. Sources : Livre IV, p. 43.

de plans de restructurations permettent de prendre la mesure de la diffusion de ce discours et éclairent le cas étudié.

Une conception particulière du travail : un coût à réduire

Dans les années 1960-1970, les entreprises qui licencient massivement sont confrontées aux difficultés de leurs secteurs, dans un contexte socio-économique singulier. Les licenciements apparaissent comme autant d'accidents dictés par des données exogènes (fermeture de secteurs entiers d'activité, crise économique). Le chômage n'est pas encore massif et le rapport de force entre employeurs et salariés est de ce fait différent (Coutrot, 1998). Or, cette lecture ne semble incontestablement plus convenir à l'analyse des licenciements et restructurations actuelles. On parle aujourd'hui de phénomènes plus endogènes, traduisant une conception particulière du travail. Ce dernier tend de plus en plus à être considéré exclusivement comme un coût. La main-d'œuvre est à ce titre utilisée comme la variable d'ajustement privilégiée, voire unique, face à l'injonction d'adaptation permanente aux nouvelles données du jeu concurrentiel (Linhart, 2004). Ceci constitue un aspect important de la normalisation du licenciement. De nombreuses analyses vont en ce sens, en s'attachant à dévoiler les logiques sous-jacentes aux décisions de licenciement.

Certaines études soulignent les évolutions générales, à partir des années 1980, dans la gestion et l'organisation du travail (Ginsbourger, 1998). La négociation et la logique contractuelle prévalent de plus en plus sur la conflictualité sociale. Dans le domaine des plans de licenciements collectifs, on ne peut guère opposer de recours, si ce n'est la nomination d'un expert-comptable dont le rôle est exclusivement consultatif. La remise en cause globale de ces processus est de moins en moins envisageable. Cette étroitesse des marges de manœuvre associée au chômage de masse induit un basculement du rapport de force entre les acteurs en présence, en défaveur des salariés. Par ailleurs, les modalités mêmes du calcul des sureffectifs révèlent une conception particulière du travail (Beaujolin, 2000). La décision de licenciement tend à être considérée comme une boîte noire, régie par une stricte rationalité procédurale et répondant à des exigences incontournables. Des instruments précis permettent de mesurer la contrainte en termes d'effectifs et font l'objet de choix de gestion. Sachant que le postulat de départ est qu'il est toujours préférable de se situer en position de sous-effectifs que de sureffectifs, afin d'obtenir une meilleure réactivité de l'entreprise. À partir de là, la décision s'impose « d'elle-même ». L'entreprise décide de licencier face au constat, fait par elle, d'une

situation qu'elle juge problématique, en s'appuyant sur ses propres logiques et calculs. Cette décision devient à la limite non plus un moyen (dont l'efficacité resterait à prouver) mais une fin en soi dans la quête de performance. La restructuration apparaît irréversible une fois son annonce prononcée. On assiste de ce fait à une modélisation des comportements et une régulation des rapports de force qui conditionnent la cohérence d'une réorganisation. Sans pouvoir entrer dans les détails de ces démonstrations, l'argumentaire de la direction du groupe pharmaceutique en question semble bien intégrer ces présupposés. Mettre au jour les mécanismes par lesquels la « nécessité » est construite par l'entreprise conduit à substituer à la logique de la fatalité économique la dimension stratégique des licenciements. Le calcul des sureffectifs s'apparente ainsi à une construction sociale (Mallet, 1989), justifiant pour les employeurs l'absence de toute intervention et réduisant d'autant les marges de manœuvre des acteurs en amont du processus de décision. Dans cette perspective, on ne se situe plus dans une logique de crise, mais dans une « simple » situation de gestion interne, voire « normale ». Ceci permet d'ailleurs d'expliquer la multiplication des plans sociaux dans des sociétés économiquement bénéficiaires (Boyer, 2003). Le rôle de la logique financière est déterminant, la pression sur les dividendes constituant un argument fort pour les dirigeants d'entreprises soucieux de satisfaire leurs actionnaires. Il est intéressant de noter que l'annonce d'un dégraissage est désormais presque unanimement considérée comme un signe positivement fort pour les marchés financiers et correspond souvent à une remontée du cours de l'action (Lordon, 2004).

On ne peut donc distinguer le licenciement comme pratique de gestion banalisée du contexte dans lequel s'inscrit cette conception du travail. Dans le cas de ce groupe pharmaceutique, le PSE constitue la réponse managériale à l'adaptation aux exigences concurrentielles et est imposé comme la seule alternative. L'enquête auprès des salariés a en effet montré la déstructuration d'un collectif de travail et d'un mode de régulation interne, sous le coup de nombreuses transformations, dont le point d'aboutissement est ce PSE. Il se joue dans cette restructuration l'imposition d'un nouveau rapport au travail progressivement instauré, dont les témoignages des salariés rendent compte par de nombreux signes concrets. Les changements sont sensibles dans le mode d'organisation du travail, qui s'oppose par de nombreux aspects à la logique de la recherche. La logique de rentabilité et de profitabilité est systématisée dans le secteur, accentuée depuis les années 1990 par la pression actionnariale. Enfin ces évolutions s'accompagnent et sont englobées

dans l'exigence d'une adaptabilité toujours renouvelée et dont mobilité et flexibilité sont les déclinaisons (Boltanski et Chiapello, 1999).

Les présupposés de l'accompagnement social du licenciement

Au-delà des justifications de la décision de restructuration, la normalisation du licenciement est également perceptible au niveau des modalités d'application. Depuis la loi de modernisation sociale de janvier 2002, modifiée en janvier 2003 puis en 2005 par la loi de cohésion sociale, l'orientation privilégiée dans le cas d'un plan de licenciement pour motif économique est l'accompagnement social. Les présupposés et modalités d'application de ce dernier dans le cas du PSE étudié abondent dans le sens d'une gestion quelque peu normalisée du licenciement, davantage intégré qu'auparavant dans les trajectoires professionnelles.

Le motif économique a été invoqué dans le cadre de cette réorganisation mondiale. Or, la santé économique du groupe n'était alors pas en danger, ce que confirme l'argumentaire du livre IV lui-même. Le motif économique doit constituer une cause réelle et sérieuse de rupture du contrat de travail. Mais le danger imminent ou actuel d'un problème économique ou d'un risque de faillite n'est pas une condition nécessaire à l'utilisation de ce motif. De nombreuses entreprises l'invoquent en raison d'un possible risque qu'elles diagnostiquent à moyen terme. C'est ainsi que dans l'application de ce PSE, les indicateurs économiques ne sont pas négatifs, bien au contraire. L'accompagnement social revêt en conséquence une signification particulière. Il peut sembler figurer le report sur les salariés d'une logique stratégique qui se joue au niveau mondial et dont ils font les frais. La législation du licenciement, qui s'est libéralisée ces dernières décennies (Le Goff, 2004), ne va pas à l'encontre de ce genre de pratiques des entreprises. L'accompagnement social vise bien à intégrer chaque salarié concerné par un PSE dans une démarche de reclassement afin d'éviter tout licenciement sec. Mais au regard de cette conception élargie du motif économique, il peut apparaître comme un faible dispositif compensatoire en charge des conséquences humaines et sociales. Car il répond à une logique de gestion des conséquences sociales *en aval* du processus de restructurations, prenant implicitement acte de leurs multiplications et de leurs caractères diffus, non dictés par des difficultés économiques.

L'accompagnement social constitue la fin du processus de restructuration dans la mesure où il ne pèse qu'exceptionnellement dans les orientations stratégiques du groupe. L'anticipation, l'accompagnement et la prévision sont paradoxalement déconnectés des choix d'orientations *en amont*, ce qui rend caduque toute réflexion ou action sur de possibles

alternatives. L'accompagnement social tel qu'il est mis en place ne joue pas sur la structure des pouvoirs de l'entreprise, qui reste inchangée. Ceci questionne d'ailleurs les recompositions du rôle de l'acteur syndical dans les restructurations. Dans le cas étudié, un projet alternatif a été présenté à la direction par des représentants syndicaux et des salariés. Il proposait la reprise de l'activité anti-infectieuse dans une structure inédite. Soustraite de toute obligation, la direction repousse le projet. Une personne ayant travaillé à la direction insiste sur le caractère exclusivement « théâtral » de telles consultations sur des projets alternatifs.

Concrètement, l'accompagnement social est de plus en plus pris en charge par des cabinets privés de reclassement constitués en cellules, témoignant d'une professionnalisation de la gestion sociale des licenciements (Aucouturier, Bertrand, Vermel, 1995). Dans le cas étudié, un cabinet extérieur est mandaté par la direction et s'installe dans les locaux de l'entreprise. Les consultants reçoivent les salariés dans le but de les accompagner vers le retour à l'emploi en fonction de leurs possibilités individuelles de reclassement. Il n'est pas dans notre objectif de déplorer ou non dans l'absolu l'existence de ces structures d'accueil en charge des problèmes sociaux et humains induits par de telles situations. Il s'agit de porter l'attention sur ces pratiques d'entreprises, ayant recours à une entité extérieure afin de gérer les ruptures des contrats de travail. Si le rôle de ces cellules pose de nombreuses questions pratiques d'application (Bruggeman, Tuzschirer, Paucard, 2005), c'est aussi le recours à de telles entités, à côté et en dehors des entreprises, qui questionne plus largement les rapports entre salariés et employeurs. La professionnalisation de la gestion humaine des restructurations et la logique contractuelle qui s'instaure entre le cabinet et l'employeur semblent en partie significatives de cette normalisation du licenciement dans les pratiques de gestion.

Le licenciement : une transition ?

Ces éléments suggèrent une forme d'atténuation de la rupture que constitue le licenciement. Le vocabulaire utilisé illustre bien cette tendance. On parle de « suppression de postes » et non de licenciement de personnes, de « plan de sauvegarde de l'emploi » et non de licenciements collectifs, de « redéploiement industriel » et non de fermeture, etc. Mais au-delà de ces démarches de déguisement — qui seraient en elles-mêmes à étudier — on peut également y voir une certaine construction du licenciement. Cela alimente l'idée qu'il n'est plus une rupture mais une étape, une transition entre deux emplois le long d'une trajectoire professionnelle discontinue. C'est le discours de certains managers, de personnes en charge des ressources humaines ou celui d'analyses

économiques soucieuses de supprimer toute réglementation du travail afin de donner toute latitude aux employeurs et à la fluidité du marché du travail. Dans une perspective différente, c'est aussi de cette idée de transition que se prévalent de nombreux travaux récents visant à sécuriser les parcours professionnels, désormais jonchés de mobilités – et dont le licenciement serait une forme devenue banale, même si la plupart du temps contrainte. C'est le cas notamment de l'analyse des marchés transitionnels du travail (Gazier et Schmid, 2002) qui vise à élargir les bases de stabilisation des travailleurs. L'idée de départ est d'appréhender les mobilités d'un point de vue positif en construisant des passerelles vers le retour à l'emploi. Les transitions constituent l'ensemble des étapes dans une carrière professionnelle et personnelle. Dans cette perspective, la sécurité n'est plus seulement de trouver un emploi mais d'assurer sa propre employabilité, cette « capacité à demeurer autonome dans un développement de carrière, la capacité à intéresser successivement plusieurs employeurs, à changer de voie, à forger son itinéraire professionnel » (Gazier, 2003 : p. 97). On passe donc d'une norme d'emploi fondée sur le contrat à durée indéterminée (CDI) et une dynamique de croissance soutenue par des politiques keynésiennes à une nouvelle norme d'emploi où les salariés pourraient construire leurs parcours professionnels, sans affecter la compétitivité et en s'assurant une autonomie financière individuelle en moyenne période. L'aménagement d'un système de gestion des mobilités contrôlé par les salariés permettrait de sauvegarder l'idée de solidarité collective, au sein d'une gestion diversifiée des politiques de l'emploi. Au-delà de ces apports incontestables, cette analyse suscite certaines questions que l'enquête réalisée s'est attachée à poser. Elles portent sur la manière dont sont aujourd'hui organisées et proposées les mobilités et les discontinuités des parcours professionnels, et sur la façon dont elles sont reçues par les salariés. L'étude de cas concrets d'entreprises laisse présager des difficultés certaines quant à la gestion de ces moments de transition, qui ne se situent ni en dehors ni tout à fait dans l'emploi, « au-delà de l'emploi » comme le suggère un rapport remis à la Commission européenne sur ces questions (Supiot, 1999). Les analyses les plus critiques de ces conceptions y voient une logique de substitution du droit du travail au droit à la reconversion (Coutrot, 1999 ; Ramaux, 2005).

L'objectif est désormais d'apporter l'éclairage des perceptions de salariés, face à ces nouvelles injonctions concernant la mobilité. Soulignons que ces salariés appartiennent à un secteur de pointe, et à une entreprise rentable. Or, l'analyse de leurs discours questionne cette idée de transition vécue positivement par les salariés.

Perte d'emploi, mobilité et ruptures du parcours professionnel

La normalisation économique et gestionnaire du licenciement implique une adaptation des salariés, dans le sens d'une atténuation des effets des restructurations. Cette adaptabilité serait en outre plus grande dans les entreprises de pointe, rentables économiquement, et pour des salariés qualifiés, à l'image de la catégorie des cadres censée être acquise aux discours de la mobilité et de l'adaptabilité. Or, du point de vue des salariés interviewés, c'est clairement le sentiment d'une rupture avec la stabilité plutôt que l'adaptation à la mobilité qui l'emporte. Ce constat vient incontestablement questionner l'idée de transition et de continuité visée par la démarche du reclassement.

Un diagnostic convergent : de fortes déstabilisations pour les salariés

Les résistances des salariés face à la fermeture du centre de recherche ont été très vives. Elles s'expliquent, selon eux, par l'absence de raisons jugées valables à la décision du groupe. Ils expriment tous un fort sentiment de gâchis matériel, humain, industriel et une perte de sens par rapport à leur travail. Les interrogations sont nombreuses afin de comprendre quelles logiques ont pu mener au PSE, sachant que ni les raisons industrielles, ni les raisons médicales ou encore celles relevant des performances économiques et financières de l'entreprise ne peuvent être invoquées. Quand ce n'est pas l'incompréhension qui domine, les salariés interprètent volontiers cette réorganisation comme l'imposition d'impératifs boursiers sur les valeurs humaines et sociales. Aux différentes actions de salariés et d'élus syndicaux revendiquant l'opposition à la fermeture du site succède la recherche de solutions pour chaque salarié, dans le cadre du PSE. Cette mobilisation explique sans doute en partie la durée particulièrement longue du processus de restructuration. Plus de trois années s'écoulent en effet entre le début de la mise en application du PSE et la dissolution effective de toutes les instances de l'établissement. Mais cette résistance collective ne doit pas totalement masquer des situations de décrochage, des difficultés familiales, sociales et professionnelles générées par le PSE. Ce dernier constitue donc une rupture, accentuée par la fermeture totale du site, qui signifie pour ses salariés la dévalorisation du modèle d'intégration professionnelle antérieur.

Le rapport au travail s'en trouve profondément affecté. Car paradoxalement, les salariés expriment l'impression d'avoir œuvré pour la déchéance du site. En organisant activement la fusion menant à la création du groupe fin 2002, ils estiment avoir finalement « scié la branche sur laquelle [ils] étaient assis » selon les mots d'une cadre de

recherche. La création du groupe et la réorganisation mondiale de la stratégie ont effectivement mené à la fermeture du site, à quelques mois d'intervalle. Le lien de cause à effet est incontestable pour l'ensemble des salariés interviewés. C'est pourquoi le PSE est perçu de façon homogène par les salariés enquêtés, assimilable à un élément parmi d'autres de la fragilisation du travail et du lien à l'emploi. Beaucoup mentionnent d'ailleurs le caractère comparable de leur situation avec celle de salariés également confrontés à des plans de licenciement collectifs dans d'autres secteurs de l'économie. Le problème serait justement, comme l'évoque un technicien de recherche, que, « avec la mondialisation et la priorité à la finance, on gère les médicaments et la santé comme tout autre produit industriel, comme des pneus à la limite ». Le PSE est finalement appréhendé comme le point d'aboutissement d'évolutions perceptibles depuis quelques années, dans leur activité concrète de travail. Plusieurs exemples en témoignent. Les dirigeants sont des gestionnaires ou des financiers, et non plus des scientifiques. La priorité accentuée au rendement actionnarial a mené notamment à la diminution du temps de mise sur le marché des médicaments (impliquant nécessairement des tests de fiabilité et de pureté moins rigoureux). Cela a généré de nouvelles modalités d'organisation du travail qui expliquent notamment des changements très fréquents de sujets, en raison de la stratégie des *blockbusters*, la recherche du profit à court terme, etc. Une forme de dépossession de leur travail est clairement expliquée par les salariés, compte tenu de la priorité accordée aux objectifs financiers et de l'inscription dans une stratégie économique mondiale. Cela ne fonctionne pas comme une référence abstraite, un « coupable anonyme », mais se perçoit dans le quotidien et l'expérience concrète du travail.

Or, cette rupture et ces déstabilisations s'imposent comme le constat convergent des salariés, alors même qu'un dispositif de reclassement est mis en place. Un cabinet privé est mandaté par la direction du groupe et se constitue en cellule de reclassement. Les consultants sont composés pour moitié de personnes du cabinet et pour moitié de personnes internes au groupe (dont des personnes du service des ressources humaines de l'établissement). Les moyens mis en œuvre sont de grande ampleur en comparaison à d'autres plans sociaux. Des postes en interne ou en externe sont proposés, selon des modalités fixées lors de la négociation du plan. Mais les difficultés proviennent principalement du décalage déploré par les salariés entre les modalités fixées par le dispositif légal et leurs applications concrètes. Ce qui ressort de façon remarquable des témoignages est que le reclassement est davantage vécu comme un « recasement », aboutissant dans de trop nombreux cas sur des situations

de « déclassement ». Les exemples à l'appui ne manquent pas d'être évoqués tout au long de l'enquête. Les salariés évoquent des postes « bricolés » qui leur étaient proposés, mais qui s'avèrent non viables sur le moyen terme. Ou bien des postes proposés sur l'intranet, mais qui n'existent pas quand les salariés se rendent sur le site pour les pourvoir. Certains d'entre eux citent également le cas de reclassements externes qui s'accompagnent d'une forte dévaluation statutaire, le revenu pouvant diminuer de près de 40 %. Enfin, nos informateurs expliquent que des propositions de formation qualifiante ont pu donner lieu à des formations non adaptées, ou proposées avec insistance sans forcément correspondre aux profils des salariés. Ces éléments renforcent le sentiment éprouvé par les salariés d'être davantage « recasé » que « reclassé ». Il faut préciser en outre que l'enquête a permis de mettre au jour des cas de personnes reclassées, puis ensuite confrontées à des périodes de chômage ou contraintes à la démission, très peu de temps après la sortie du dispositif du PSE. Ces cas sont impossibles à quantifier, d'autant qu'ils touchent souvent les plus fragiles et mènent à des situations personnelles difficiles, n'encourageant pas à la participation à une enquête. Ceux-ci constituent la partie invisible d'un plan de licenciements collectifs, et posent avec acuité la question du suivi des salariés touchés par des restructurations.

L'ensemble de ces éléments donne lieu à un constat sans complaisance de la part des salariés estimant que la cellule de reclassement est un outil efficace, mais seulement pour faire un CV. Ces points de vue sur cet outil du dispositif de reclassement éclairent et réinterrogent, en la relativisant grandement, ce qui est visible médiatiquement, à savoir « la réussite statistique du PSE », en ce qu'elle masque les situations concrètes et réelles rencontrées par les salariés.

Mobilité choisie ou mobilité contrainte

Pour finir, on pourrait penser que la mobilité interne (le transfert de postes) atténue la rupture par rapport au licenciement, ce qui est en partie avéré. Les personnes dont le poste a été transféré rencontrent globalement moins de difficultés, eu égard à celles dont le poste a été supprimé. Mais c'est tout de même davantage l'idée de rupture qui l'emporte quand on interroge ces salariés contraints à la mobilité d'un site à un autre de la région parisienne. Les repères antérieurs sont profondément bouleversés, et les conditions du transfert ne facilitent pas l'adaptation aux changements. Une forte démotivation au travail s'exprime, au moins pendant un temps. Ou bien la mobilité laisse place à un malaise plus diffus, mais latent, quant à leur implication dans leur nouveau travail. En effet, puisqu'ils faisaient partie d'un groupe « qui ne licencie pas », ils

n'ont plus aucune certitude du temps qui leur reste. La confiance qui s'était construite avec les années s'effrite entre salariés et employeur.

Globalement l'idée qui ressort est que cette conception de la mobilité, si elle peut éventuellement être envisagée dans la mesure où elle est choisie et accompagnée de différentes sécurités, n'est pas aujourd'hui perçue de cette façon. Elle renvoie selon la majorité des salariés à un certain rapport au travail et à un certain mode de vie, qui peut être le choix individuel de certains. Mais elle ne peut pas selon eux s'appliquer uniformément à tous. Ceci est perceptible notamment dans les discours qui abordent très souvent le thème de l'injonction à la mobilité salariale aujourd'hui. L'image amère et ironique du « *mobile home* » – c'est-à-dire de la vie personnelle suivant les méandres des transformations de l'entreprise et du parcours professionnel – est plusieurs fois évoquée et déplorée. Cette métaphore semble tout à fait éloquente de leurs points de vue et des problématiques de la mobilité contrainte des collectifs de travail. Elle questionne la possibilité d'ériger la mobilité comme norme de l'emploi moderne (Sennett, 1998). Un dernier cas mérite enfin d'être souligné. Quand le reclassement est considéré comme réussi pour le salarié, on s'aperçoit que cela est imputable à des arrangements individuels ou à des cas très spécifiques. Mais dans le PSE étudié, cela ne résulte pas forcément de la gestion collective et globale du reclassement. Ces « reclassements réussis » sont donc rares dans l'enquête menée et en outre très inégalement répartis en fonction des catégories socioprofessionnelles d'appartenance des salariés.

L'étude du PSE de ce groupe pharmaceutique a tenté de montrer le lien entre la globalisation de l'économie caractérisée par la prégnance de la dimension financière et l'ouverture d'un plan de licenciements collectifs. L'articulation entre les deux phénomènes ne répond pas à un principe de fatalité économique, mais à des orientations stratégiques précises, qui font une large place aux objectifs financiers et privilégient des choix de gestion induisant une conception particulière du travail et du rapport au travail censé être intériorisé par les salariés. Or, cette vision ne va pas sans poser de problème. C'est pourquoi l'étude de la perception du licenciement par les salariés ne peut être disjointe de l'analyse des transformations du travail et de l'emploi. Notons en outre que le cas présenté concerne un plan social encadré juridiquement, dans un grand groupe soucieux de son image. Pourtant les mouvements les plus importants de réduction d'effectifs se réalisent en dehors de cet encadrement sous forme de mouvements réguliers, en dehors du motif économique, par des licenciements arrangés (transactions) ou pour motif personnel. Dans la plupart des cas, il n'y a donc pas de PSE, pas de

licenciement et pas de décision clairement identifiable. Ces pratiques de « dégraissage », en partie invisibles, sont considérées par les employeurs comme des habitudes saines de gestion. Elles représentent 3 à 5 % des effectifs des entreprises par an (Beaujolin, 2000). Le cas étudié ne figure donc qu'un exemple relativement restreint et visible de la dynamique des réductions d'effectifs. Enfin, la déstabilisation de l'emploi par le biais du licenciement ne semble pas être réductible à un problème propre à certains, en périphérie du monde du travail moderne. Ceci justifie le choix de terrain de l'enquête, entreprise rentable et secteur de pointe, touché par une restructuration concernant toutes les catégories socioprofessionnelles (ici techniciens et cadres de recherche), suggérant une certaine extension de la fragilisation de l'emploi. L'étude des logiques de cette décision et du contexte dans lequel s'inscrivent ces transformations incline à penser que loin d'être un dysfonctionnement, c'est le fonctionnement même des économies de marché contemporaines qui génèrent ce type de processus. L'analyse de ce PSE par une démarche empirique permet de voir comment un phénomène économique global se traduit et est vécu dans l'expérience quotidienne des situations de travail. Cette démarche incarne dans des contextes sociaux particuliers ces phénomènes économiques et rend plus concrets les effets de la globalisation.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AUCOUTURIER A.-L., BERTRAND H., VERMEL N., 1995 : « Les cellules de reclassements : à quoi servent-elles ? », *Travail et emploi*, Paris, La Documentation française.
- BEAUJOLIN R., 2000 : *Les vertiges de l'emploi. La gestion des sureffectifs*, Paris, Grasset.
- BOLTANSKI L., CHIAPELLO E., 1999 : *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard.
- BOYER T., 2003 : « Déconstruction de la décision de licenciement : de la nécessité économique aux choix de gestion », Communication au colloque « Convention et institutions : approfondissements théoriques et contributions au débat politique », Université de Louvain.
- BRUGGEMAN F., TUZSCHIRER C., PAUCARD D., 2005 : « Privé-Public : une analyse des cellules de reclassement par l'examen des jeux d'acteurs », *Document de travail de l'IRES*.
- CAHUC P. et ZYLBERBERG A., 2005 : *Le chômage, fatalité ou nécessité ?*, Paris, Flammarion.
- CHESNAIS F. (ed.), 1996 : *La Mondialisation financière. Genèse, coûts et enjeux*, Paris, Syros.

- COUTROT T., 1998 : *L'entreprise néo-libérale, nouvelle utopie capitaliste ?*, Paris, La Découverte.
- COUTROT T., 1999 : « 35 heures, marchés transitionnels, droit de tirages sociaux. Du mauvais usage de bonnes idées », *Droit social*, 78 : 659-668.
- DURAND J-P., 2004 : *La chaîne invisible. Travailler aujourd'hui : flux tendu et servitude volontaire*, Paris, Seuil.
- GAZIER B. et SCHMID G. (ed), 2002 : *The dynamics of Full Employment. Social Integration through Transitional Labour Markets*, Cheltenham, Edward Elgar.
- GAZIER B., 2003 : *Tous « Sublimes ». Vers un nouveau plein-emploi*, Paris, Flammarion.
- GINSBOURGER F., 1998 : *La gestion contre l'entreprise*, Paris, La Découverte.
- LE GOFF J., 2004 : *Du silence à la parole. Une histoire du droit du travail de 1830 à nos jours*, Rennes, Presses universitaires de Rennes.
- LINHART D., 2004 : *La modernisation des entreprises*, Paris, La Découverte [1^{er} éd. 1994].
- LINHART D., RIST B., DURAND E., 2002 : *Perte d'emploi, perte de soi*, Paris, Erès,
- LORDON F., 2003 : *Et la vertu sauvera le monde. Après la débâcle financière, le salut par l'« éthique » ?*, Paris, Raison d'agir.
- MALLET L., 1989 : « La détermination du sureffectif dans l'entreprise : démarche gestionnaire et construction sociale », *Travail et Emploi*, 40 : 22-32.
- PIGNARRE P., 2003 : *Le grand secret de l'industrie pharmaceutique*, Paris, La Découverte.
- RAMAUX C., 2005 : « « Sécurité sociale professionnelle » ou « sécurité emploi-formation » : l'enfer est pavé de bonnes intentions », *Actes des journées de sociologie du travail de Rouen*.
- SCHUMPETER J., 1984 : *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris, Payot [1^{er} éd. 1942].
- SENNETT R. (1998) : *Le travail sans qualité. Les conséquences humaines de la flexibilité*, Paris, Albin Michel.
- SUPIOT A. (ed.), 1999 : *Au-delà de l'emploi. Transformations du travail et devenir du droit du travail en Europe*, Rapport pour la Commission européenne, Paris, Flammarion.
- URFALINO P., 2005 : *Le grand méchant loup pharmaceutique*, Paris, Textuel.

LE TRAVAIL DES CADRES DANS LA GLOBALISATION : CONTRAINTES ET REPRÉSENTATIONS

Gaëtan FLOCCO

De nombreux observateurs du monde du travail, passablement influencés par la sociologie des organisations entre autres, remarquent aujourd'hui un affaiblissement des systèmes disciplinaires encadrant les salariés et une progression de leur autonomie. Pour ces chercheurs, les travailleurs se seraient désormais bel et bien affranchis des contraintes surannées de l'organisation taylorienne. Si des doutes subsistent pour les salariés les plus précaires, ce constat paraît en revanche beaucoup plus assuré en ce qui concerne la catégorie des cadres et ingénieurs à qui le discours moderniste du management par projet paraît s'adresser de façon privilégiée (Boltanski et Chiapello, 1999). D'aucuns vont jusqu'à les comparer aux « Sublimes » de la fin du XIX^e siècle (Gazier, 2003) tandis que d'autres dressent le portrait du travailleur créatif, autonome et hyperflexible, en faisant le nouveau modèle organisationnel capitaliste (Menger, 2002). Autonomie, marge de manœuvre, créativité, innovation, confiance, authenticité dans les relations... Est-ce à dire que la contrainte économique et sociale aurait désormais totalement abandonné le monde du travail ? Dans le contexte de globalisation ou d'un « nouveau capitalisme » (Plihon, 2001), cette contrainte ne vaut-elle pas également pour des cadres longtemps perçus comme privilégiés et proches des directions d'entreprise — incarnant les « agents de la domination du capital » (Bihr, 1989 : 60) ? Notre objectif ici n'est pas de défendre la thèse d'une « précarisation » ou d'une « banalisation » de la catégorie (Lojkine, 1990 ; Lebaube, 1998 ; Pichon, 1999) en cherchant à la comparer au reste du salariat. Il s'agit plutôt d'interroger l'impact des stratégies des entreprises dans un contexte de globalisation sur l'activité

d'une catégorie salariale communément caractérisée par son engagement, sa loyauté et sa confiance. Après avoir exposé la manière dont se manifeste la globalisation à travers les grandes entreprises par lesquelles sont employés les cadres, nous examinerons les nouvelles contraintes qui émergent au niveau de leur activité ainsi que leurs représentations. Notre réflexion s'appuie sur la réalisation d'une enquête menée entre 2000 et 2003 dans quatre grandes entreprises localisées en France.

Repères méthodologiques

L'enquête a principalement reposé sur la réalisation d'une soixantaine d'entretiens semi-directifs dans quatre grandes entreprises représentant respectivement les secteurs de l'industrie pétrolière, de l'électronique, de l'aérospatial et de l'ingénierie nucléaire. Dans le présent papier, nous leur avons attribué les noms fictifs de Carbuco, Electra, Satel et Turbino. L'accès à ces entreprises s'est effectué par l'intermédiaire de syndicalistes ou de salariés que nous connaissons personnellement et qui nous ont mis en contact avec les responsables des ressources humaines afin d'obtenir l'autorisation de réaliser des entretiens au sein de leur organisation. Nous avons choisi ces quatre entreprises parce qu'elles font partie ou représentent de grands groupes internationaux, susceptibles d'être concernés par les effets de la globalisation. Notre population d'étude est majoritairement composée d'ingénieurs de recherche et développement, de chefs de projet, d'analystes marketing, d'experts en qualité, de cadres chargés de la communication, etc., donc un sous-ensemble de « non-encadrants ». Elle comprend également des cadres « encadrants », possédant des responsabilités hiérarchiques que l'on appelle communément aujourd'hui des « managers » (chef de section, chef de département). Les entretiens semi-directifs, d'une durée moyenne comprise entre 1 h 30 et 2 h 00, visaient à aborder deux grandes dimensions : une première était relative aux « faits objectifs » et à la description de la réalité. Nos informateurs établissaient ainsi un inventaire des multiples activités ou « tâches » qu'ils étaient amenés à réaliser dans le cadre de leur fonction, des différentes modalités de leur relation salariale et de l'organisation du travail et retraçaient également leurs trajectoires sociales. Une seconde dimension avait trait aux perceptions subjectives de ces réalités et aux « opinions » des cadres : considérations portées sur leur activité, raisons qu'ils invoquent afin de justifier leur « adhésion » ou leur « désapprobation » à l'égard de la stratégie menée par leur entreprise, considérations des différents aspects — non exhaustifs — constitutifs du capitalisme contemporain français, comme par exemple l'aménagement ou la réduction du temps de travail, l'actionnariat salarié, les plans sociaux et les licenciements, les fusions/acquisitions, les

marchés financiers, etc. Nous rencontrons le plus souvent les cadres dans leurs bureaux respectifs ou ceux laissés vacants par leurs collègues, dans des salles de réunions inoccupées, dans le hall d'entrée de l'entreprise et parfois dans un café ou un restaurant qui pouvaient se situer à proximité de l'établissement. Une telle démarche — de même que la sélection effectuée par les ressources humaines — ne paraît pas avoir engendré d'effets de censure ou de variation notable dans l'argumentation des ingénieurs ainsi que le redoutait par exemple Luc Boltanski, au début des années 1980 (Boltanski, 1982), dans son ouvrage fondateur sur la catégorie.

L'entreprise des cadres dans la globalisation

La mondialisation économique n'est pas un phénomène nouveau en soi mais est plutôt consubstantielle du capitalisme depuis son apparition (Braudel, 1993 (1979) ; Beaud, 2000 (1981) ; Michalet, 2002). Ce qui est inédit est la forme actuelle qu'elle a prise depuis les années 1970, c'est-à-dire la prédominance de sa dimension financière acquise par toute une série de réformes financières et politiques telles que la transformation du système monétaire international, la déréglementation des mouvements de capitaux et la mise en œuvre de politiques économiques britanniques et américaines d'inspiration néolibérale (Chesnais, 1996). On parlera alors de mondialisation financière, de « configuration globale » de la mondialisation ou encore, plus simplement, de globalisation (Michalet, 2002). En outre, contrairement à ce que nombre de chercheurs et intellectuels peuvent prétendre, la mondialisation financière — quelle que soit sa légitimité — paraît posséder des effets tout à fait concrets. Ces derniers se manifestent par des stratégies bien précises et nettement observables sur un plan empirique. Au cours de notre enquête, il a été possible de repérer quelques-unes des caractéristiques saillantes de la globalisation au sein des entreprises pour lesquelles travaillent les cadres interviewés.

Processus de privatisations

En France, les changements de propriété du capital des grands groupes qui ont eu lieu au cours des vingt dernières années ont touché de multiples domaines d'activité, allant du secteur de l'eau à celui de la banque, en passant par ceux des télécommunications, des transports et du pétrole (Cossard, Muhlstein, 2004). Les quatre entreprises auxquelles appartiennent les cadres de notre *corpus* ont été concernées d'une façon ou d'une autre par ces vagues de privatisations successives. Soit elles ont

fait l'objet de cette transformation directement (Carbuero et Electra), soit indirectement, par le biais de la privatisation de certaines de leurs entreprises actionnaires, majoritaires ou minoritaires (Satel, Turbino). La privatisation du capital d'un grand nombre d'entreprises françaises, dont celles qui emploient les cadres avec lesquels nous nous sommes entretenus, constitue peut-être l'expression la plus éclatante de l'émergence de la mondialisation financière. Mais celle-ci s'exprime également à travers leur internationalisation croissante.

Internationalisation des entreprises et exacerbation de la concurrence

Il s'agit d'une autre caractéristique forte de la configuration des entreprises dans un contexte de mondialisation financière : la constitution, à partir des années 1960, de grands groupes multinationaux organisés en réseaux. On parle également d'« entreprise étendue » ou d'« entreprise réticulaire » (Durand, 1999) pour désigner ce type de firme multinationale configurée selon un principe de « filialisation » ou de « satellisation » d'un certain nombre d'unités de production autour d'une maison mère. Celle-ci, habituellement appelée société *holding*, parfois « société de participation » ou « société de portefeuille », assure une direction commune de l'ensemble des filiales. P. Veltz parle également d'une « PME-isation » (Veltz, 2000 : 173) des grands groupes pour nommer ces pratiques d'externalisation et de division en unités autonomes directement orientées vers le marché, voire même pilotées par ce dernier. Cela permet à la société *holding* d'assigner des objectifs précis à ses entités productives et de les juger après coup. La structure générale des entreprises des cadres interviewés correspond au modèle de la firme étendue, propice à l'internationalisation de leurs activités. Elles possèdent toutes en effet des filiales à l'étranger et cherchent à être présentes sur les marchés internationaux de leurs produits. Leur capital est souvent composé de participations d'entreprises étrangères. Chacune de nos quatre entreprises possède quelques grands secteurs d'activité principaux — qui n'ont parfois aucun rapport entre eux, pourvu qu'ils soient rentables — organisés en centres de profits autonomes représentés par de nombreuses filiales en France et à l'étranger. Dans ce contexte de privatisation et d'internationalisation des entreprises, les fusions-acquisitions constituent une autre manifestation probante de la globalisation.

Multiplication des fusions-acquisitions

Depuis le milieu des années 1980, les fusions et acquisitions d'entreprises ont constitué l'un des principaux moyens stratégiques des entreprises (Batsch, 1993). Les entreprises de nos cadres ont ainsi été toutes plus ou moins concernées par ces phénomènes de croissance externe. Par exemple, Satel l'a été indirectement par les fusions auxquelles ont procédé certaines des entreprises qui participent à la constitution de son capital. De façon beaucoup plus directe, c'est un cheminement jalonné de nombreux regroupements qui a conduit à la privatisation de la CGE pour devenir aujourd'hui Electra. En 2001, cette dernière entreprend également une fusion avec un industriel japonais afin de renforcer sa compétitivité sur le marché de la téléphonie mobile sur lequel sa position n'est pas considérée comme optimale par rapport à certains de ses concurrents tels que Nokia. Au moment où nous réalisons notre enquête chez Carbuco, en 2000, celle-ci vient tout juste de racheter une grande entreprise française après s'être mariée avec une compagnie belge en 1999. Fin 1999, Turbino crée un *joint-venture* avec un industriel nucléaire allemand dans lequel le premier participe à 66 % du capital et le second à 34 %. Cette fusion est entamée dans l'optique de partager les coûts de production dans le contexte d'une concurrence internationale qui s'est renforcée avec la libéralisation du marché de l'énergie.

Restructuration d'activité et réduction d'effectifs

Enfin, certaines de nos entreprises ont été sensiblement touchées par ces restructurations d'activités ayant entraîné des réductions d'effectifs. Satel par l'exemple l'a été mais de façon encore une fois indirecte, par le biais de l'un de ses actionnaires principaux. Ce dernier a entrepris une grande campagne de restructuration de l'ensemble de ses activités spatiales en optant pour la suppression de 3 000 postes en 2003. La crise des télécommunications s'accompagnant d'un fort ralentissement des commandes de satellites, l'extrême compétitivité des constructeurs américains et russes, la baisse des investissements institutionnels publics à la fois français et européens en matière de programme spatial de même que la recherche de rentabilité financière constituent les multiples facteurs à l'origine de la récession qui touche alors l'industrie spatiale. Turbino a été plus directement et amplement concernée par les mouvements de restructurations d'activité et les mesures de licenciements. Ainsi, depuis 1992, les plans sociaux se sont enchaînés au rythme de un tous les deux ans. Le premier aura été le plus important et le plus brutal puisqu'il aura

consisté à effectuer 225 licenciements économiques « directs », aussi bien des cadres que des techniciens, secrétaires ou ingénieurs. Par la suite, les plans sociaux qui se sont ensuivis de 1994 à 2003 se sont principalement traduits par des départs en préretraite. Electra a également subi les affres des restructurations. De fait, le groupe annonçait, en avril 2001, qu'il allait procéder à près de 10 000 licenciements à l'échelle internationale, dont 5 000 en Suède, auxquels viennent s'ajouter les 3 300 qui avaient déjà été programmés quelques semaines plus tôt. L'impact de ce plan social dans les établissements français d'Electra s'est traduit par la suppression de 191 emplois — dont la grande majorité composée d'ingénieurs — soit 15 % environ de l'effectif français.

Ces configurations typiques des entreprises dans un contexte de globalisation engendrent alors des effets très concrets à un niveau microsocial, celui du rapport salarial (Coutrot, 1998 ; Rébérioux, 2002) avec des évolutions de l'activité et de l'organisation du travail des cadres.

Les contraintes du travail des cadres

Les sociologues du travail ont souvent cherché à interroger l'activité des cadres et ingénieurs (Stewart, 1967 ; Mintzberg, 1973 ; Benguigui, Griset et Monjardet, 1978), cette dernière représentant une véritable énigme tant elle leur apparaissait complexe, diversifiée et abstraite. Certains d'entre eux ont toutefois pu montrer l'hétérogénéité des positionnements hiérarchiques des cadres au sein de la division du travail, soulignant ainsi de façon salutaire que tous les cadres ne possèdent pas les mêmes pouvoirs d'action et de décision au regard des orientations stratégiques de leur entreprise (Karvar, 2004). Ces études ont permis également de nuancer la dichotomie entre activité d'expertise et activité d'encadrement, une telle distinction négligeant la dimension technique de l'activité des cadres hiérarchiques et l'activité de coordination des ingénieurs (Bouffartigue et Bouteiller, 2004 ; Pochic, 2004). En revanche, la réinscription d'une analyse de l'activité des cadres au sein du rapport salarial et de l'organisation du travail dans un contexte de globalisation semble avoir fait défaut, à quelques exceptions près (Bouffartigue, 2001).

Pluralité et prépondérance des objectifs « opérationnels »

La première tendance forte traduisant l'effet de la contrainte salariale sur les fonctions et les activités des cadres s'exprime par l'imposition d'une série d'objectifs précis, souvent qualifiés d'« opérationnels ». La fixation de ces derniers par l'entreprise aujourd'hui démontre que la

contrainte ne porte plus sur les procédures et les façons de travailler, mais bien davantage sur ce qu'il faut parvenir à atteindre (Cousin, 2004). Ainsi, trois principaux objectifs reviennent comme un leitmotiv dans les discours de l'ensemble des individus interviewés, pratiquement quels que soient leur niveau hiérarchique, leur rôle dans l'organisation et l'entreprise considérée. Il s'agit précisément d'objectifs économiques ou financiers, de délais et de qualité.

Tous constatent la progression, ces dernières années, d'une « culture économique » au sein de leur entreprise, quand bien même celle-ci aurait toujours été plus ou moins présente. Ces objectifs financiers paraissent désormais être déclinés au plus bas des échelons hiérarchiques avec l'accroissement des mesures de réduction des coûts du travail (Ginsbourger, 1998) et la recherche permanente de diminution des « budgets-jours » et d'effectifs attribués à tel ou tel projet. Par exemple, Satel a mis en place depuis 1997 — date à laquelle les premières difficultés financières sont apparues — une politique de réduction systématique des coûts qui a conduit à baisser sensiblement la durée des campagnes de lancement à Kourou, en passant de 35 à 25 jours. À la direction des opérations, les effectifs d'équipes allouées pour ces campagnes ont également reculé tandis que le département communication a vu son nombre de revues internes annuelles fléchir en étant éditées toutes les six semaines au lieu de tous les mois. Les « cadres budgétaires » sont désormais « plus serrés » chez Electra et « revisités tous les trimestres ». Dans le département de « Recherche et développement » de l'entreprise, les mesures de réduction des coûts se traduisent par la suspension momentanée des recrutements. Des restrictions d'embauches identiques sont appliquées par Carbuero qui préfère parler de pratiques de « *stop and go* » périodiques. Enfin, chez Turbino, on retrouve les mêmes rationnements des « budgets-jours » que les cadres se doivent de respecter, la consolidation de l'évaluation financière des projets menés et de la justification du lancement d'une étude. Les évaluations répétées des dépenses — aussi appelées « *reporting* » — sont également présentes dans le département commercial et conduisent les ingénieurs « à communiquer à autrui l'avancement technique, financier, etc., au cours de la vie du projet ».

Les objectifs de réactivité et de respect des délais ont pris également une acuité sans précédent ces dernières années dans les entreprises de notre *corpus*. Chez Turbino, les solutions doivent être apportées aux clients dans le respect des délais fixés et en fonction des affaires traitées car toutes ne possèdent pas les mêmes degrés d'urgence. En fait, il s'agit

ici ni plus ni moins de la manifestation d'exigences analysées par de nombreux observateurs du monde du travail aujourd'hui et qui s'imposent aux salariés de façon générale (Coutrot, 1998 ; Sennett, 2000 ; Perilleux, 2001) ainsi que plus spécifiquement à la population des cadres (Bouffartigue, 2001 ; Falcoz, 2003) : le caractère quasi monomaniaque de la flexibilité du travail et de la réactivité, devenues des « maîtres-mots », une « norme » de référence ou encore le « souci principal » dans les entreprises : le principe même de la flexibilité du travail étant d'éradiquer la moindre inertie en terme de temps, de coûts ou de techniques.

Le troisième objectif récurrent est celui qualifié de qualitatif ou technique, dont l'importance semble être relativement variable. Ces objectifs techniques comportent par exemple un caractère crucial chez Satel et Turbino, puisque leurs secteurs d'activité respectifs que sont l'aérospatiale et l'ingénierie nucléaire — notamment le caractère à haut risque de l'industrie nucléaire — impliquent des contrôles qualité drastiques. Chez Turbino, la formalisation de l'assurance qualité paraît beaucoup plus poussée aujourd'hui. De façon générale, en termes managériaux, il s'agit aussi d'objectifs de « satisfaction du client » qui permettent par exemple de désamorcer en apparence le paradoxe qui réside entre d'une part les objectifs de réduction des coûts et des délais et d'autre part les exigences d'élévation de la qualité. Ce faisant, la rapidité à laquelle les cadres répondent aux requêtes des clients et apportent une solution optimale devient dans le même temps des objectifs transversaux à la fois financiers, temporels et qualitatifs.

Ces trois objectifs constituent donc véritablement des contraintes primordiales auxquelles doivent se soumettre aussi bien le manager d'un département ou d'une section, un chef de projet et son équipe ou encore individuellement, chacun des cadres experts interviewés. La détermination de ces différents types d'objectifs suppose alors une « obligation de résultats » (Cousin, 2004) qui place les cadres dans la nécessité d'être tout à la fois parcimonieux dans les moyens employés, réactifs, innovants et inventifs. Les contradictions qui émergent entre ces différents objectifs — nonobstant la volonté récurrente de nos interlocuteurs de démontrer leur convergence et leur cohérence — ainsi que leur progression constante, leur omniprésence et leur transversalité à toutes les fonctions contribuent alors à exercer une pression permanente sur l'activité des cadres. Afin de rendre opérationnels ces différents objectifs et de favoriser leur mise en œuvre de façon efficace, cette activité se déploie dans une organisation adaptée et cohérente.

L'organisation des contraintes du travail : « flux tendu » et TIC

Nous retrouvons de façon récurrente dans nos quatre entreprises une configuration organisationnelle similaire qui entre en résonance avec les différents objectifs productifs — tout particulièrement ceux ayant trait à la flexibilité et la réactivité du travail. L'organisation qui prédomine dans les différentes entreprises étudiées est celle qualifiée de « matricielle », « par projet » ou encore « en réseau » (Boltanski et Chiapello, 1999). Elle consiste à faire se rencontrer une myriade d'unités de conception ou de production avec un flux matérialisé par le projet en amont duquel se trouve le client. On obtient ainsi différentes intersections ou points de rencontre — d'où le qualificatif de matriciel — entre ce qui est appelé parfois la « *line* », c'est-à-dire la responsabilité hiérarchique d'une section ou d'un département contenant des compétences spécifiques et puis le projet, l'affaire ou le produit vendu qui incarne la responsabilité fonctionnelle. Ce type d'organisation diffère des formes plus traditionnelles reposant sur une structure verticale des directions et départements regroupés par produits (Durand, 2004). L'organisation « en réseau » paraît être cohérente avec l'internationalisation des entreprises aujourd'hui. Le réseau est en effet composé d'une multitude d'unités de production réparties sur l'espace national et/ou international, ce qui conduit dans certains cas les grands groupes à mettre en concurrence leurs salariés entre eux, créant ainsi une nouvelle source de contraintes et d'incitations à la flexibilité et à la réactivité.

Très souvent, les cadres et ingénieurs ont recours à la métaphore de la chaîne de production ouvrière pour décrire ce processus transversal que représente l'organisation matricielle. Ainsi, l'organisation matricielle, combinée aux objectifs de flexibilité et de réactivité paraît correspondre tout à fait à une rationalisation du travail en « flux tendu ». Ce qui semble fondamental de préciser dans l'organisation du « flux tendu » est bien la contrainte de temps et la pression des délais sous lesquelles se déroule le travail salarié. D'ailleurs, la formalisation des contraintes temporelles dans le contexte de l'organisation « matricielle » ou par « projet » transparaît clairement avec les nombreux aléas et incidents qui occupent une place centrale dans le déroulement de l'activité des cadres. Ils ne savent jamais véritablement de quoi seront faits leurs lendemains et doivent constamment s'apprêter à affronter et résoudre le moindre dysfonctionnement avec célérité. La prépondérance prise par les aléas témoigne bien de la pression temporelle — ainsi que financière — et constitue pour Jean-Pierre Durand une preuve probante de la fragilité de

l'organisation en flux tendu. Cette vulnérabilité instituée rend alors le flux particulièrement contraignant au regard des salariés (Durand, 2004).

Enfin, l'introduction massive des technologies de l'information et de la communication (TIC) dans les organisations productives ces dernières décennies a très souvent été désignée par nos interlocuteurs comme un bouleversement majeur ayant amplement contribué à accélérer et fluidifier l'activité. En effet, les TIC favorisent et facilitent la rapidité d'écoulement du flux de production requise par les objectifs financiers et temporels. La technologie devient une sorte de viatique et d'instrument stratégique privilégié des entreprises — davantage que la manifestation d'un quelconque déterminisme technologique — en vue d'augmenter la flexibilité de leur personnel (Vendramin et Valenduc, 2002). Sans prétendre à l'exhaustivité, les cadres interviewés soulignent tout particulièrement la diffusion de l'Internet et de l'utilisation des e-mails, les systèmes d'agendas partagés ou encore la visioconférence, le téléphone cellulaire et l'ordinateur portable. Ces derniers permettent notamment de densifier et de rentabiliser les temps des salariés en leur offrant la possibilité de « travailler à tout moment et en tout lieu » (Gaulejac, 2005 : 86). Chez Turbino, la dotation récente d'un ordinateur personnel permettant de réaliser à la fois les calculs techniques et les tâches administratives grâce aux logiciels de bureautique est clairement vécue comme un gain de temps par la majorité des cadres. Ces différents aspects organisationnels et technologiques contribuent donc, d'une manière ou d'une autre, à rendre efficace l'application des contraintes individuelles fixées aux cadres et ingénieurs sous la forme d'objectifs financiers, temporels et qualitatifs.

Il convient cependant de montrer comment cet ensemble de contraintes productives objectives ayant partie liée à la globalisation ne s'impose pas de façon directe et immédiate sur les cadres, comme certains travaux ont pu le laisser entendre à propos de l'ensemble des catégories salariales (Coutrot, 1998 ; Rébérioux, 2002).

Représentations et médiation symbolique des contraintes

Il semblerait que des médiations sociales et symboliques existent (De Gaulejac, 1991 ; Bourdieu, 1992) comme lorsque les cadres disent ne pas forcément craindre la menace de licenciements alors que leur entreprise a été touchée par des réductions d'effectifs ou s'apprête à l'être. Il en va de même lorsqu'ils se déclarent être fortement autonomes et font des contraintes productives des défis à relever. Dès lors, quelle(s)

interprétation(s) fournir de ces médiations symboliques des contraintes économiques ?

Le sens du travail...

Toute une tradition de la sociologie du travail — entre autres d'inspiration wébérienne — s'est attachée à montrer que le travail capitaliste, s'il exerçait des contraintes productives, était également producteur de sens pour les salariés qui l'exécutaient. C'est par exemple dans cette tradition que s'inscrit la réflexion de L. Boltanski et E. Chiapello (1999) lorsqu'ils cherchent à appréhender, dans la littérature managériale des années 1990, les « raisons morales » — ou motivations psychologiques — auxquelles les cadres sont susceptibles d'adhérer et dont ils ont besoin pour collaborer à l'obtention du profit capitaliste. Lors de nos échanges avec les cadres, il semblerait que bon nombre de ces « raisons morales » ou valeurs inhérentes au « nouvel esprit du capitalisme » se soient exprimées dans leur discours afin de désigner les dimensions de leur activité auxquelles ils adhèrent. L'une de ces dimensions par exemple est revenue au cours des entretiens avec une très grande récurrence et correspond à l'appréciation des aspects techniques de leur activité. Ainsi, à de multiples reprises, les cadres se disent être « passionnés » par leur travail et par les nombreuses connaissances qu'il suppose de mobiliser lors de sa réalisation. Par conséquent, ils s'impliquent et s'engagent dans leur travail pour ces raisons. On voit ici comment cet intérêt pour le travail vient répondre à la « critique artiste » des années 1960 du travail taylorisé, répétitif et déqualifié. Les cadres soulignent également l'importance que jouent les relations sociales qui se tissent dans la sphère professionnelle et qui se composent d'échanges informels entre collègues ou de la reconnaissance du travail effectué témoignée par la hiérarchie. Tous ces éléments suscitent vraisemblablement une adhésion au travail chez les cadres. Dans les propos tenus par nos informateurs, nous décelons également d'autres valeurs identifiées par L. Boltanski et E. Chiapello comme relevant du discours du « néomanagement » : l'autonomie, le rejet des rapports hiérarchiques, l'employabilité, la confiance ou encore l'authenticité des relations. Mais le problème qui n'est pas soulevé par les deux auteurs — probablement parce qu'ils n'ont pas cherché à appréhender l'esprit du capitalisme chez les individus mais uniquement à partir des écrits managériaux — est que certaines de ces représentations s'expriment de façon ambivalente chez les cadres.

...et ses limites : l'ambivalence des représentations

Nous fournirons ici trois exemples de ces contradictions les plus flagrantes qu'on retrouve dans les entretiens. Ainsi, tous sont bien conscients des contraintes lourdes qui pèsent sur leur activité et sont unanimes concernant l'augmentation de la pression de ces contraintes. En même temps, l'une des caractéristiques qu'ils manquent rarement de souligner et qu'ils semblent fortement apprécier réside dans l'autonomie et la liberté qu'ils disent bénéficier dans leur travail. Par ailleurs, nombreux sont ceux qui confient aimer travailler sous pression, avec des délais très courts. C'est ce qu'ils désignent comme étant véritablement leur moteur. Mais en retour, ce sont les mêmes individus qui reconnaissent que cette pression leur pèse tout particulièrement et qu'il s'agit de la difficulté principale de leur travail, qui génère beaucoup de stress et d'angoisse. Enfin, concernant la question de l'« employabilité » — composante forte du « nouvel esprit du capitalisme » — la plupart des cadres laissent entendre que « si on veut, on peut » et que pour espérer progresser dans une carrière ascendante aujourd'hui, il suffit de démontrer qu'ils en sont capables. D'une certaine façon, les cadres seraient devenus maîtres de leur carrière et cette dernière ne dépendrait plus d'une planification quasi immuable prévue par l'entreprise. Pourtant, tous déplorent le fait qu'il y ait aujourd'hui moins d'opportunités de promotion et qu'ils ne sont finalement pas aussi libres de décider de leur évolution de carrière. Ce serait en fait les instances hiérarchiques qui détermineraient en premier lieu l'évolution des salariés dans l'entreprise.

L'exemple de l'autonomie comme idéologie managériale

Ainsi, d'un côté se renforcent des contraintes productives objectives qui ont pour origine les stratégies mises en œuvre par les entreprises aujourd'hui dans la globalisation : imposition d'objectifs financiers, temporels et qualitatifs ; organisation matricielle du travail et TIC favorisant la flexibilité et la réactivité, etc. De l'autre côté, des représentations valorisant l'autonomie, la performance et la poursuite des carrières semblent en apparence désamorcer un instant l'effet de ces contraintes. Une telle ambivalence dans la perception des contraintes par les salariés en général (Linhart, 1994 ; Clot, 1995) et plus spécifiquement par les cadres (Pagès, 1979, Cousin, 2004) a déjà été analysée par les observateurs du travail. Certains d'entre eux, cherchant à rester fidèles aux dires des acteurs dans une perspective strictement compréhensive en concluent que le travail serait réellement devenu simultanément plus

contraint et plus libéré, puisque les individus le perçoivent ainsi (Veltz, 1999 ; Cousin, 2004 ; Lallement, 2005). Pourtant, en ce qui concerne la question de l'autonomie par exemple, il paraît nécessaire d'être attentif à ce que pensent précisément les cadres lorsqu'ils qualifient leur activité d'autonome. Nous avons ainsi pu remarquer que ce qualificatif désignait avant tout une conception de l'autorité incarnée par un chef prescrivant des ordres. Ce faisant, pour les cadres, l'autonomie renvoie à l'existence de très faibles contraintes hiérarchiques : « nous sommes autonomes parce que notre chef n'est pas sur notre dos en permanence ! » Suivant cette grille de lecture, l'autonomie ne peut alors être qu'avérée à une période où l'idéologie managériale bouleverse les processus classiques d'exécution et d'exercice de l'autorité dans l'entreprise (Ughetto, 2004). Mais l'on prend immédiatement conscience du caractère éminemment restrictif d'une telle définition de l'autonomie si l'on considère que les objectifs opérationnels et l'organisation du travail sous contrainte de temps et en prise directe avec le client assume une fonction disciplinaire. Ainsi, les représentations relatives à l'autonomie contribueraient davantage à brouiller la visibilité et la perception des contraintes productives plutôt que de traduire de véritables marges de manœuvre dont les effets s'exerceraient par l'intermédiaire du caractère impératif des objectifs opérationnels ainsi que d'une organisation du travail correspondante. Les mêmes mécanismes illusoire paraissent caractériser les représentations relatives à la performance et aux évolutions de carrière.

Les évolutions prises par le capitalisme mondial à travers tout un ensemble de réformes financières et de politiques économiques néolibérales ne peuvent être sans conséquences sur les organisations productives et l'activité des cadres et ingénieurs. Il ne s'agissait pas d'aborder la question de la globalisation selon les alternatives aporétiques de ses effets différenciés ou uniformes, d'un processus complexe ou du « rouleau compresseur » — pour reprendre une métaphore en vogue — ou encore de la contrainte inéluctable subie par les entreprises ou du résultat de stratégies orchestrées par ces dernières. Il importait plutôt ici d'essayer de repérer les manifestations concrètes et récurrentes d'une entreprise à l'autre, quand bien même celles-ci peuvent s'exprimer de manière disparate selon les secteurs d'activité, la nationalité des groupes, l'état des rapports de force entre les directions et syndicats, etc. En cela, les caractéristiques saillantes du « nouveau capitalisme » (Plihon, 2001) transparaissent assez clairement et de façon récurrente à travers les quatre entreprises qui emploient les cadres interviewés : privatisations,

entreprises en « réseau » et internationalisation, fusions-acquisitions, restructurations. De telles orientations stratégiques des firmes à l'heure de la globalisation rendent alors intelligible l'accentuation des contraintes productives à une échelle plus microsociale, telle que l'imposition d'objectifs économiques et temporels dans le contexte d'une organisation en flux tendu et innervée de TIC. Il importe pour autant de rendre compte des représentations et médiations symboliques qui permettent de faire accepter aux cadres les contraintes au risque de céder à un déterminisme mécanique et réducteur. Non pas de s'imaginer que tous les salariés seraient aveuglément acquis à la cause de l'idéologie managériale, mais de montrer comme cette dernière, combinée à des contraintes productives concrètes, génère l'illusion nécessaire au fonctionnement et au maintien du système capitaliste.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AUBERT N., GAULEJAC V. (de), 1991 : *Le coût de l'excellence*, Paris, Seuil.
- BATSCH L., 1993 : *La croissance des groupes industriels*, Paris, Economica.
- BEAUD M., 2000 : *Histoire du capitalisme de 1500 à 2000*, Paris, Points. 1^{re} édition 1981.
- BENGUIGUI G., GRISET A., MONJARDET D., 1978 : *La fonction d'encadrement. Recherche sur les relations entre technique, organisation et division du travail chez les techniciens, agents de maîtrise et cadres de l'industrie*, Paris, La Documentation Française.
- BIHR A., 1989 : *Entre bourgeoisie et prolétariat. L'encadrement capitaliste*, Paris, L'Harmattan.
- BOLTANSKI L., 1982 : *Les cadres. La formation d'un groupe social*, Paris, Les éditions de Minuit.
- BOLTANSKI L., CHIAPELLO E., 1999 : *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard.
- BOUFFARTIGUE P., 2001 : *Les cadres. Fin d'une figure sociale*, Paris, La Dispute.
- BOUFFARTIGUE P., BOUTEILLER J., 2004 : « Étudier le travail des cadres. Un bilan de 10 ans d'expérience de recherche », in LIVIAN Y.-F. (éd.), *Les cahiers du GDR CADRES*, « Ce que font les cadres », IAE de Lyon, n° 6 : 71-81.

- BOURDIEU P., WACQUANT L., 1992 : *Réponses. Pour une anthropologie réflexive*, Paris, Seuil.
- BRAUDEL F., 1993 : *Civilisation matérielle, Économie et Capitalisme. XV^e-XVIII^e siècle*, (t. II, *Les Jeux de l'échange* ; t. III, *Le Temps du monde*), Paris, Le Livre de poche. 1^e édition 1979.
- CHESNAIS F., 1996 : « chapitre I. Introduction générale », in CHESNAIS F. (éd.), *La Mondialisation financière. Genèse, coûts et enjeux*, Paris, Syros.
- CLOT Y., 1995 : *Le travail sans l'homme. Pour une psychologie des milieux de travail et de vie*, Paris, La Découverte.
- COSSARD J., MUHLSTEIN P., 2004 : *Le secteur public à l'encan. Libéralisation, démantèlement, privatisation*, Attac, ronéoté.
- COUSIN O., 2004 : *Les cadres : grandeur et incertitude*, Paris, L'Harmattan.
- COUTROT T., 1998 : *L'entreprise néolibérale, nouvelle utopie capitaliste ?* Paris, La Découverte.
- DURAND J.-P., 1999 : « Chapitre I : Le nouveau modèle productif », in BOLLIER G., DURAND C. (éd.), *La nouvelle division du travail*, Paris, Éditions de l'Atelier : 23-42.
- DURAND J.-P., 2004 : *La chaîne invisible. Travailler aujourd'hui : flux tendu et servitude volontaire*, Paris, Seuil.
- FALCOZ C., 2003 : *Bonjour les managers. Adieu les cadres !* Paris, Éditions d'Organisation.
- GAULEJAC V. (de), 2005 : *La société malade de la gestion. Idéologie gestionnaire, pouvoir managérial et harcèlement social*, Paris, Seuil.
- GAZIER B., 2003 : *Tous « Sublimes ». Vers un nouveau plein-emploi*, Paris, Flammarion.
- GINSBOURGER F., 1998 : *La gestion contre l'entreprise. Réduire le coût du travail ou organiser sa mise en valeur*, Paris, La Découverte.
- KARVAR A., 2004 : « Le déclin des ingénieurs », in KARVAR A., ROUBAN L. (éd.), *Les cadres au travail. Les nouvelles règles du jeu*, Paris, La Découverte : 199-216.
- LALLEMENT M., 2005 : « Organisation et relations de travail », *Les Cahiers français*, n° 326 : 28-34.
- LEBAUBE A., 1998 : « Une catégorie en voie de banalisation ? », *Les Cahiers de générations*, n° 5 : 43-50.
- LINHART D., 1994 : *La modernisation des entreprises*, Paris, La Découverte.

- LOJKINE J., 1990 : « Vers une précarisation des cadres ? », in MICHON F., SEGRESTIN D. (éd.), *L'emploi, l'entreprise et la société. Débats Économie-Sociologie*, Paris, Economica : 177-190.
- MENGER P.-M., 2002 : *Portrait de l'artiste en travailleur. Métamorphoses du capitalisme*, Paris, Seuil.
- MICHALET C.-A., 2002 : *Qu'est-ce que la mondialisation ?* Paris, La Découverte.
- MINTZBERG H., 1973 : *The Nature of Managerial Work*, New York, HarperCollins.
- PAGES M., et al., 1992 : *L'emprise de l'organisation*, 4^e éd., Paris, PUF. 1^{re} édition 1979.
- PÉRILLEUX T., 2001 : *Les tensions de la flexibilité. L'épreuve du travail contemporain*, Paris, Desclée de Brouwer.
- PICHON A., 1999 : « La précarisation du travail des cadres, techniciens et ingénieurs. De l'homogénéisation à la différenciation sociale », *Travail et Emploi*, n° 80 : 59-73.
- PLIHON D., 2001 : *Le nouveau capitalisme*, Paris, Flammarion, 2001.
- POCHIC S., 2004 : « Le manager et l'expert : des figures imposées », in KARVAR A., ROUBAN L. (éd.), *Les cadres au travail. Les nouvelles règles du jeu*, Paris, La Découverte : 169-198.
- RÉBÉRIOUX A., 2002 : *Gouvernance d'entreprise et théorie de la firme. De la valeur actionnariale à la citoyenneté industrielle*, Thèse de sciences économiques, Paris X-Nanterre, sous la direction d'Olivier Favereau.
- SENNETT R., 2000 : *Le travail sans qualités. Les conséquences humaines de la flexibilité*, Paris, Albin Michel.
- STEWART R., 1967 : *Managers and Their Jobs. A Study of the Similarities and Differences in the Ways Managers Spend Their Time*, London, Macmillan.
- UGHETTO P., 2004 : « La rationalisation vue de l'activité de travail. Une diversification du traitement sociologique de l'autonomie et de la contrainte », *Revue de l'IRES*, n° 44 : 189-202.
- VELTZ P., 1999 : « Introduction. L'autonomie dans les organisations : de quoi parle-t-on ? », in CHATZIS K. et al., *L'autonomie dans les organisations. Quoi de neuf ?* Paris, L'Harmattan : 13-24.
- VELTZ P., 2000 : *Le nouveau monde industriel*, Paris, Gallimard.
- VENDRAMIN P., VALENDUC G., 2002 : *Technologies et flexibilité. Les défis du travail à l'ère numérique*, Paris, Éditions Liaisons.

RECUPERATING DIGNITY: LABOUR RESTRUCTURING AND PRODUCTIVE ALTERNATIVES IN ARGENTINA

Heike SCHAUMBERG

The contemporary Latin American neoliberal crises has prompted scholars to advance theories of 'deindustrialisation' (Halperín, 2004; Petras 2003; Sevares 2002; Veltmeyer & O'Malley 2001) and 'concentration and centralization of industry and capital' leading to deindustrialisation of particular sectors (Basualdo, 2001; Carrera, 2006; Schorr, 2004). These debates are particularly significant for Argentina, where 'capital movements were more fully liberalized, than, for example, in Chile' (Giarracca & Teubal, 2004), and over a shorter time span. The last military regime's 'Dirty War' (1976–1982) against workers' militancy (DuBois, 2005; Pozzi, 1988; Sevares, 2002) paved the way for the implementation of the Washington Consensus and the subsequent dramatic structural adjustment reforms. Most of these processes intensified from the late 1980s onwards, escalating with large-scale privatizations in the 1990s. Lack of space only allows me to sketch out these debates, in order to explore how these processes relate to labour restructuring and valorisation, and the production of class and political consciousness that shape and condition any emerging alternatives in Argentina today.

Recovering dignity through work and the struggle for 'genuine work' are today key expressions of subaltern movements antagonistic to the neoliberal project in Latin America. Some scholars have celebrated both expressions of struggle as 'unique' and 'new' insisting that the new social movements of unemployed, neighbourhood assemblies, and indigenous movements displace the role traditionally bestowed upon the employed working class for bringing about revolutionary change. The employed

working classes, they insist, shrank in numbers with deindustrialization thus losing their relevance (Dinerstein, 2002; 2003; Holloway, 2002; 2004; Zibechi, 2003). However, as Collier (Collier, 1999) emphasises, in the past the role of the working class tended to be overestimated, while in 'post-modern' times the working class tends to be underestimated. There are still over eight million people officially employed in Argentina¹, which should not be so easily dismissed.

The movements of the unemployed in Argentina have spent much of their time and energy stressing that they too are workers. Both the notion to recover 'dignity' and the struggle for 'genuine work', are as old as class struggle itself under capitalism, as depicted in, for example, Carrera's study of the formation of the working class and the 1936 general strike in Argentina (Carrera, 2004), and in a similar fashion, Gutman's classical study of the formation of the US working classes and industrialization processes (Gutman, 1977). The meanings of 'dignity' and 'genuine work' of course differ in relation to the specific historical contexts. Today the popular notion of '*recuperando la dignidad*' conveys a process in which dignity has to be reclaimed and quite literally recuperated from the social devastation of neoliberalization to revert to a perceived 'healthier' state embodied in the 'full employment economy' of the corporatist welfare state of earlier days.

For most young short-term contracted and flexibilized workers in Argentina today the eight-hour working day does not exist. However, their parents remember the 'full-employment economy', which included employment security and with it, a degree of knowledge of self-worth and bargaining power, and at least an awareness of a possibility of social ascent. Both generations are active within the contemporary subaltern organisations antagonistic to neoliberalism. These wider contexts of struggle together with the ways in which labour power is valued dynamically mould workers' notions of labour and social rights as well as how they perceive of themselves in new ways. In this context, I argue, the contemporary collective struggles for dignity and work simultaneously oppose alienation. What is important about any productive alternatives appearing at the margins of capitalist production is that they set an example to other working class sectors. However, if they are to have any longer lasting impacts and their objectives are not to be distorted through clientelist and cooptational tactics of the state, they will also need the backing of a substantial part of the workers employed and mobilising collectively in key sectors of the economy (Thwaites Rey, 2004). There is

1. <http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/belOnline/pdfroot/11015.pdf>

some indication within the unfolding political narrative that both flows characterise simultaneously and increasingly antagonistically the political and economic class struggle in Argentina today.

This paper will examine the ways in which the welfare-for-work programmes, *planes sociales* (*planes* hereafter), were implemented and appropriated by the organisation of unemployed workers, the UTD (*Union de Trabajadores Desocupados*) in the oil town Gral. E. Mosconi [Mosconi, hereafter], in northern Argentina. As a point for comparison, I will then consider a different situation, which is that of the workers run print shop, *Cooperativa Chilavert Artes Graficas* [Chilavert, hereafter], organised within the *Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas* (MNER), in Buenos Aires. First, however, it is important to stress, that the actors did not choose the strategies of alternative production and 'resistance' as such, but they are instead inscribed into the particular historical processes of first industrialization and then neoliberalization in these two localities, which I will now outline.

The neoliberal revolution

Manufacturing was amongst the main productive sectors that would suffer from neoliberal policies in Argentina (Basualdo, 2001; Schorr, 2004). The *barrio Nueva Pompeya* [Pompeya hereafter] in Buenos Aires situated at the capital's provincial border offers itself as a case in point. It was amongst the oldest *barrios* where manufacturing *talleres* (workshops) and industrial complexes were established in the 1920s, giving rise to a militant working class (Carrera, 2004). In the late 1980s, however, most of these *talleres* closed down, transforming large parts of the *barrio* into an abandoned industrial landscape while changing the social composition of its inhabitants. In my conversations with inhabitants in Pompeya they would say that before the crisis they belonged to the '*clase media baja*' (lower middle class), or '*clase trabajadora*' (working class), whereas now, they were 'just poor'. It therefore makes sense that when in March 2002 one of the few remaining companies, the print shop Chilavert, was taken over by its workers, there was massive support from the neighbourhood largely mobilized by the local *asamblea popular* and the local pensioners' club, who blocked off access to the occupied factory when the police arrived with armoured vehicles to evict the workers.

Pompeya seen within its neighbourhood boundaries appears to confirm the deindustrialisation processes. Most *talleres* [workshops] have shut down, while those that survive rely on occasional barter with each other for machinery, goods and services instead of purchasing new ones.

However, once examined within the wider Buenos Aires context, Pompeya confirms the unevenness of concentration processes and not the complete deindustrialization of a 'peripheral capitalism', as quite different processes emerged in neighbouring *barrios*, accessed, worked in, and frequented by inhabitants of Pompeya.

The industrial landscape is somewhat different 1.800 km north from Buenos Aires. Mosconi near the Bolivian border is a town created in the 1920s with the sole purpose to house the workers and personnel servicing the exploitation of hydrocarbon resources in the area². The privatisation of the former state owned national oil company, YPF (*Yacimientos Petrolíferos Fiscales*), implemented in three stages between 1991 and 1993 in a very similar fashion to the privatization of the mines in Bolivia (Gill, 2000). YPF reduced it's workforce by, initially and temporarily produced up to 90 percent and unemployment figures in Mosconi reflected this, in a region where most of the economic activities were subordinated to YPF, the latter combining oil production with the provision of public services such as health and education. YPF not only operated as a company but as the state. "YPF was everything!", inhabitants in the region would often recall. Even at the national level, YPF was the country's largest company in terms of transactions (Yeatts, 2004). But oil extraction did not stop, it simply changed hands.

Alongside YPF's privatisation, the government promoted the creation of cooperatives destined to absorb a large part of the unemployed workforce. Well over 100 small cooperatives and S.A.s (*Sociedades Anónimas*) were set up in Mosconi, to offer services to incoming multinational oil companies, such as Refinor, Tecpetrol, PanAmerican and the Brazilian Petrobras, amongst others. They were usually run by personnel from lower hierarchical levels (the higher levels tended to be from Buenos Aires or elsewhere in the world and left with privatization³), who then hired other workers. Most of these cooperatives competed with each other, while at the same time they helped to consume workers' redundancy pay. In 2004, only five cooperatives continued to exist, with four of these on the edge of bankruptcy. By 1996 the crisis began to bite, erupting into one of the country's first massive *puebladas* (town uprisings), following the example of *puebladas* in another similar

2. Since their military defeat in 1911, local indigenous communities had been ordered into Anglican and Catholic missions to provide the local expanding agricultural sector with cheap contracted labour and which today count amongst the poorest communities within this region. For an account of the colonisation of the Chaco, see Carrera, 1983.

3. Vespucio, almost a small town in itself where most of the upper level hierarchical personnel were housed is today an empty and abandoned place, with very few inhabitants.

oil town, Cutral C6 and Plaza Huincul in Neuquén in 1993⁴. The ways in which privatization was staged and implemented with the support of the Trade Union hierarchy helped to keep resistance in check. The conditions were not there for workers to take over the means of production. Mollona reasons, defending the Marxist theory of alienation, that "cognitive understandings of the production process are inscribed in wider capitalist ideologies or cosmologies of labour that both encompass and transcend specific forms of labour organization" (Mollona, 2005: 188). Despite their large social wage, YPF workers had never seen the amounts of cash they were offered with redundancy pay⁵. The self-critical popular saying, "with one eye we wept, with the other, we counted [the notes]", is illustrative. Moreover, it is important to note that all those companies taken over by workers since 2000 in Argentina, have been small or medium sized enterprises with declared or threatened bankruptcy, involving approximately some nine thousand workers in some 170 companies (Martínez, 2005)⁶. The prospects and challenges that a sector such as oil production poses are of a quite different magnitude.

In Mosconi, processes of extreme concentration of capital and industry become apparent. High-tech oil extraction and highly profitable agricultural industry cohabits with subsistence farming without even the benefit of a water hose. Productivity in the companies has increased, as have their profits, while the inhabitants' living conditions have drastically deteriorated, mercilessly forcing sections of the now surplus labour force to joining the ranks of the poorest. Since on 31 December 2005 the main bridge in the locality collapsed due to heavy rainfalls and floods, cutting off this part of the province of Salta from the rest of the country, three months later, at the time of writing, and by now filling the headlines of the national dailies, this dire situation continues to worsen; in total 80 percent of bridges in the region have been declared unsafe, some of which have already been carried away by the rampaging rivers. While questions begin to echo in the national media about the origins of this natural devastation, especially the role of widespread deforestation carried out by

4. It is of interest to note, that unlike in Mosconi, no long-lasting subaltern organisations emerged from this early pueblada. I have greatly benefited from conversations with my friend the historian Andrea Andújar in Buenos Aires, who, while I was there, conducted doctoral research in Neuquén and Mosconi.

5. Depending on years of service and the year leaving, redundancy payments tended to range from \$15.000 to \$60.000 with a minority falling on either side of these figures.

6. The authors of this report acknowledge that this may not be the exact number, as not all are known and some do not survive while simultaneously new companies are taken over by their workers.

companies operating in the locality and the provincial governor's continued large-scale land sales for profitable though rarely environmentally sound agro-industrial businesses (*La Nación*, 2006), it is noteworthy that since the privatization of YPF in 1993, neither the multinational oil companies nor the provincial or national political elites seem to consider maintenance of public infrastructure to be their area of concern. Understandably, the inhabitants of this locality speak of 'abandonment' of more than 150,000 people living in the county.

This visible unevenness in both localities profoundly shapes subaltern consciousness and responses such as a rejection or at least mistrust of the right to private property, of which the occupations and 'recoveries' of private and public spaces and the collective appropriation of the means of production are the clearest expressions. Marx's two concepts of the 'law of motion' and 'revolutionizing of the mode of production' still help us to understand the transformative processes entailed in the neoliberal world. The motion of capital implies homogenization of core processes of capital accumulation and production (for example monopolization trends, and reduced state regulation, which has now been widely documented in the globalization literature), but Wolf (1997) is correct to emphasize that the capitalist mode of production is only dominant. Marx's analysis of what constitutes the capitalist mode of production not only entails the possibility for a variety of processes of production to exist within capitalism, but the motion of capital itself gives birth to new conditions of production as it revolutionizes the production processes. With the concept of 'revolutionizing the mode of production' in which, "...the conditions of production, *i.e.* [...] mode of production, and the labour-process itself, must be revolutionized' to engender a fall in the value of labour-power itself (1977: 298), Marx lays down the basis for understanding and further exploring what Trotsky (1969) would later call the 'uneven and combined development', of which Wolf's *Europe and the People Without History* represents the most encompassing and extensive exploration in the Social Sciences literature to date. Revolutionizing production at such a global scale as characteristic of neoliberalization, by implication reorganizes the existing production processes, but in so doing, while homogenizing the core of the production processes, gives impulse to experimentation and diversifies production processes and social relations at the capital and "labour frontiers" (Wolf, 1997: 296). It is within this analytical framework that I seek to understand not only structural processes of uneven and combined development, but also the workers' responses and attempts at generating productive alternatives.

Labour responses: Working for 'dignity', struggling for 'genuine work'

The labour process is not simply employment, but also a cultural process. Working practices and labour processes more generally inform and are embedded in everyday life, and interact with past and present experiences (Calagione, 1992); they are production sites of politics (Burawoy, 1983). Bourdieu reasoned with regards to the neoliberal reorganisation of production in France in the mid-1990s, that

"Casualization profoundly affects the person who suffers it: by making the whole future uncertain, it prevents all rational anticipation and, in particular, the basic belief and hope in the future that one needs in order to rebel, especially collectively, against present conditions, even the most intolerable." (Bourdieu, 1998)

In Argentina, Menem's shock therapy combined with the cooptation of the Trade Union hierarchy did initially produce amongst large sections of the population a compliance with and resignation to the neoliberal project (Dunk, 2002), but it did not last. Large-scale unemployment and flexibilization accentuated the contradictions of the 'free market promised land'. The harsh realities forced sections of the formerly employed population into collectively creating productive alternatives, equipped with a range of experiences and knowledges derived from the production processes, and a hope for social ascent nurtured by the former welfare corporatist state. The following case studies will illustrate how these fragile alternatives and the collectivist and democratic ideas and practices they produced rely on a constant battle against alienation and dwindling hope for generating 'real' change in their negotiations with, and resistance to, capitalist social relations.

The future trapped: the struggle for 'genuine work' in Mosconi

It was in the context of the 1997 *pueblada* in which 'todo el pueblo' (the entire town/people) participated in Mosconi and neighbouring Tartagal, that *Planes Trabajar* (PT), initially just fewer than 200 for the local organisation of unemployed, the UTD (Unión de Trabajadores Desocupados), were offered. The *referentes* (leaders) decided to reject *planes* for themselves, but recognized the need and hoped to temporarily appropriate and transform them into alternative productive strategies that would help to create an autonomous local economy. They produced hundreds of productive projects; from construction works, artisan projects

with the local indigenous Wichí communities, a plastic bottle recycling unit, communal *huertas* (fruit and vegetable gardens), sewing and tailoring projects, and, amongst many others, even a university. Unlike most of the other social movement organisations, the UTD refused to organise *comedores* (food kitchens) and distributions of the *bolsón* (food parcel).

Interesting in contemporary social movement organisations in Argentina is their social composition (Svampa, 2003). Most of the UTD's leadership is comprised of former YPF workers most of whom were not part of any political party structure (which is not to say that they had no party allegiances or sympathies) or trade union hierarchy but were involved in grassroots resistance against privatization. The largest body of its members and activists, however, tends to be comprised of those formerly excluded from permanent employment, particularly women, and those who were contracted as temporary unskilled labour by YPF and people too young (approximately up to 30) to have known life with 'permanent employment'. The resulting disparity in conditions and motivations has shaped two different but dynamically interacting imaginings of "genuine work".

Pepino, the UTD's main leader since the 1999 roadblock (*corte de ruta*)⁷, entered YPF at the age of fourteen and worked in oil drilling until he was made redundant with privatization. Although he never became officially a Trade Union representative, he organised a pay related strike in the late 1980s in the Sta. Cruz oil plants⁸. *Pepino's* detailed knowledge of the oil industry of which he, like other former YPF workers, is very proud, provides him with an understanding of the politics and the wealth this sector produces. This knowledge is a key tool that the UTD leadership employs for mobilizing, and one that sets the UTD apart from other organisations of unemployed 'less professional' workers in the

7. There was a change of leadership. From 1996 to 1999 another former oil worker who was a leading member of the local Maoist CCC was leading the UTD, but changing conditions and more repressive responses from the state produced a leadership more ready to physically confront the forces of repression. UTD members remember *Pepino* becoming their "only leader" as everyone else was "equal", from the 1999 *corte* which faced a more severe repression than the former ones when he decided not to accept the terms of a watered down offer and went back to continue with the *corte*. This is also the last mass heterogeneous *corte*, although subsequent ones would shrink in numbers they could still count with the support of large sections of the local population. But the severe repressions in which five young people were killed in the *cortes* in 2000 and 2001, together with co-optational strategies by political elites clearly enhanced fragmentation and internal antagonisms in the locality (reflecting also wider national trends).

8. These are based in the southern Argentine province formerly governed by the country's current President Nestor Kirchner.

country. They focus on reclaiming work, seized plots of land, abandoned sheds and other buildings that formerly belonged to YPF, and then appropriated the *planes sociales* in order to generate productive alternatives to resist the social devastation that neoliberalization represented. Work is thus understood as 'dignity' and 'independence'. Ruben, 45 years old at the time of the interview, a former YPF worker, who also suffers targeted persecution by the local media and authorities, relates their struggle for work to 'dignity':

'I think when one fights alongside the people and you don't get co-opted [*no te prendés*] by no one. I don't want the municipality to give me a *bolsón*, give me a hand-out. I want dignified and genuine work, where I can work and give things which I cannot give now. That is my dignity: that no one buys me. That I won't be seen to be in anyone's hands. And if I have to go to jail for the struggle, I'll go, even if I find it hard, I'm still not ready for that. [...]

We don't do this because they pay us nor because we get anything. Rather, we do this because we see the needs of the people and of the kids who don't have shoes, have to eat, or need to go to school. [...] Because we tell the government the things we see and that they should be doing something, and the *diputados* [MPs] and *concejales* [councillors] don't do the stuff that they ought to be doing. Because they always tell us that those who have to fulfil the laws are the *diputados* and *concejales*. They don't do anything! We want to *concientizar* [raise the consciousness of] the people, so that they go out and struggle and not stay at home, that they bring us everything, and give us everything. One doesn't struggle for oneself, but for the children. For their future! Although I find it hard to believe that there is much of a future."

From this perspective, work is crucial for raising consciousness and the *plan* seemed to be a window of opportunity given the wider context of large scale unemployment. 'Chiqui', who coordinates the *planes* for the UTD, explains their idea behind the productive projects within the context of the *plan*:

'Well, but it is a conscious effort, when one does something, it is consciousness which tells you, well, you did something. I did something; I have value, because I do something. Now, if there is a subsidy or a good wage, even better. I also say, let's work not because they pay us 150 pesos, no, not for 150! Who should have to work? No one! To the contrary, we need to work to do something for ourselves. That is natural; we have to sacrifice ourselves to obtain things.'

While the leadership refused to accept the *planes* for themselves and rejected them in principle because they did not represent a real

alternative, recognising the needs of their fellow inhabitants, they hoped to appropriate the *planes* in order to engender productive processes that would transcend the values embodied in their previous employment experience. In this regard, they have to some extent more in common with the workers' cooperatives than other unemployed movements whose claims seemed to be restricted to obtaining social assistance. When I first met Pepino he, together with three other members from the UTD, had just been released from a two months prison sentence in May 2003 for a growing criminal record he had accumulated over time in relation to a number of *cortes de ruta*. He explained the difference he has with other organisations of the unemployed:

"...after the *corte* in '97, I dedicated myself elsewhere, such as genuine work and the oil companies, you see. They really make profit! There is no need here for *comedores*, for *planes sociales*, nor the *bolsones*. You can buy what you want and eat what you want. That is the difference that I have got... with other people [referring to other social movements that focus on social assistance]. That is the difference: I always attack capitalism and the government itself, demanding from it the things in relation to the wealth that is there in our area. This is our wealth! [...] It's like a concentration camp [here], they ration us; they ration the food, the water, education, light, everything. Because there is no hope with the *planes sociales*."

For 'Pepino', the *planes* do not represent 'genuine work'. The *referentes* in the UTD base their notion of genuine work on their own work experience within YPF, with employment and social rights being central attributes. Consequently, at the centre of their agenda is the recovery of the natural resources from private hands. Pepino frequently explained that there would be no need for this struggle, if they were to recover their jobs as it was before.

Young people on the other hand, understand something quite differently. For them, in the absence of any employment, the concept of 'genuine work' can be work in the *plan* in the sense that it is without a boss, as one young member in the UTD told me, or a short term contract, slightly better paid, in one of the *empresas* as opposed to the *plan*. Even 'Pepino' referred to the short-term contracts obtained through negotiations with the companies backed by the threat of organising road blocks, as 'genuine work', but precisely because however short the contracts may be, they constitute wage labour with full health coverage⁹.

9. Those obtaining short term employment lost their plan and would find it hard if not impossible to obtain a new plan once this contract work was over, as the government periodically closes its lists and has in fact slightly reduced the number of beneficiaries.

The concept of labour rights, however, tends to be absent amongst the younger generations. Importantly, they understand 'genuine work' in relationship to struggle. One 26 year old, Ruben T. explains that for him, genuine work is the work that they do in the UTD within the context of the plan because "we have obtained that on the basis of struggle". Nelson, a 29 year old, with a fair share of personal experiences of local political clientelism, recounts:

"I have been told that genuine work is to have social assistance, a good wage, for me, that is how it is, to have social assistance, to have contributions so that one day you can have a pension from all the payments you've accumulated. [...] That is how it seems to me. I say, that is what genuine work must be, but I'm not sure. When will that be created?! Because the way we are going now, there won't ever be any genuine work. If the companies don't want to invest [...]; what genuine work will there be if they don't want to invest? They are speculating. [...] We are worse off now. [...]"

"In the UTD there is more freedom [than working in the companies]. You fight for work and you do it out of your own free will. On the contrary, there [in the companies] you are obligated because you know you are earning your pay. Here [in the UTD] on the other hand, it's a group with whom you struggle, if you want to you will, if you don't, you don't go."

The struggle for work also translates into a struggle over the meaning of work. One interesting example that expresses this tension in perceptions of work, was when 'Hipi', who is Pepino's brother and another *referente* in the UTD, wanted to turn his vision into reality and develop the communal sewing and tailoring projects into a textile factory over which the women would then have collective ownership. In his eyes the creation of such a factory that enabled mass production represented progress and possibilities for real development. He was unable to convince the women in the projects. Until then they were working either in someone's home or on the UTD site, formerly a sports club, where they could happily bring their children. They argued that in the factory they could not bring their children and would have to work with other groups in shifts which would cause trouble. Essentially, they rejected outright the idea of factory work, fearing a lesser degree of freedom and control over the work process.

However, the *planes* themselves condition these alternatives in particularly complex and problematic ways. It is important to highlight here that between 2003 and 2005 'Chiqui' usually worked well beyond a full eight-hour day without receiving a *plan* or any other pay,

reduced to depending on his sister's support not just to feed himself but also his children, while others helping in the office did receive a *plan*, that is \$150 per month, instead of the full public sector wage that, however low, the municipal workers would receive for the same work. However, the municipality also employs beneficiaries of the *plan*, and within this institutional context, it could be argued that the *plan* in exchange for work discourages the creation of salaried posts and thus contributes to keeping public sector wages down. Let us now consider more closely some of the wider political implications of the workfare programmes.

Welfare for workfare: Reining in the poor...

The *plan Jefes y Jefas del Hogar* (PJH), announced in February 2002 by the interim president Eduardo Duhalde following the popular uprising in 2001, is the largest social assistance program ever in the country's history, and with some two million beneficiaries is the second largest, after Mexico, in Latin America (Dinatale, 2004). It was introduced to universalize the by then existing provincial planes and the national *Plan Trabajar* (1997-2002), targeting the unemployed movements that spread from the *puebladas* in a number of towns across the country. Twenty per cent of PJH is financed by retentions from oil and agro exports, and the rest by the World Bank (initially US\$ 6 billion) and BIDS¹⁰ (Dinatale, 2004¹¹). Other budgets were also reassigned to support these programmes¹². Dinatale concludes that the Argentine state seems more interested in the policy approach known as *asistencialismo* than in serious policies that create employment. In the meantime, the average monthly wage has dropped from \$637 (which equalled US\$ 637) in October 1993 to \$ 539.5 (approximately US\$ 178) in 2003¹³.

Interestingly, a report commissioned by the World Bank on the PJH concludes that while the PJH still operates as a safety net for an important percentage of the population during the Argentine crisis, it is in fact less effective and reaches fewer people in need than the PT did (Galasso & Ravallion, 2003). As the PJH is much larger in scale, it would suggest that the centralization of this *plan* into government hands

10. Banco Interamericano para el Desarrollo Social.

11. The World Bank has approved early 2006 an additional payout of US\$350 million for transferring the existing PJH to two new workfare schemes focused on family and labour capacitation (*La Nación*, 2006), thus further diversifying these schemes.

12. This included a reduction in the budget for promoting and implementing democratic development by \$3.5 million Pesos, 4 million in the budget destined for sanitary emergency, and 3 million in the emergency budget for nourishment (Dinatale 2004, pg. 50).

13. See <http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/belOnline/pdfroot/11123.pdf>

has increased not lessened the scope for corruption and clientelism. This wider political scenario has important consequences for alternative and antagonist subaltern strategies. Those in the UTD coordinating the productive and communal projects are convinced that removing their control over the *plan* with the shift from PT to PJJH has hampered and even contributed to the disintegration of many of these projects on the ground. Fewer people would comply with the four hours work that the PJJH program expects them to fulfil, as control was now in government's hands far away in Buenos Aires or Salta Capital. Activists in the UTD speculate that this lack of control indeed reflects government's intentions — "they don't want us to work!" — thus implying that "they" obstruct the UTD's efforts at raising the collective consciousness.

Critics of the *planes* have argued with some justification that they are essentially a tool for corruption and clientelism, as only a small percentage of the *planes* reach those who really need them (Dinatale, 2004). While this may be so, subaltern organisations coordinating some of these *planes* tend to become an easy target for such critiques. Allegations of corruption were employed to justify the universalization of the *planes* with the creation of PJJH and the centralizing of control over their distribution to local and provincial governments. This included also a lowering of the monthly amount paid to the beneficiaries from just over \$200 to \$150. Analysts would benefit here from fieldwork, rather than unwittingly paying lip service to government allegations that vilify the organisations of the unemployed. It is important to note here that in 2004 only seven percent of all the *planes* were managed by the 38 different *piquetero* organizations in the country and the rest by the municipalities and political elites, so that denunciations of corruption in relation to the *planes* tend to be directed primarily against municipal personnel and other political elites¹⁴. The UTD coordinates just over 1800 *planes* out of the more than 8000 *planes* in Mosconi. Even when the municipal offices were burnt down in the riots in 2000 and local corruption scandals forced the provincial government to intervene in the municipal administration, the latter would still coordinate more *planes* than the UTD.

I am not suggesting that organisations of the unemployed are immune from clientelist practices and networks, which Javier Auyero fittingly refers to as "problem-solving" networks alluding to the complexities of daily practices and personalised relationships involved (Auyero, 2000). While Auyero focuses on clientelism as encountered through the Peronist *Unidades Basicas* and rightly rejects the notion that clientelism is simply

14. *Clarín*, 4 January 2004.

a strategy for garnering votes during elections, it has to be stressed that clientelist practices and networks are not restricted to Peronism. There would be no need for clientelist relations, if vital state resources were easily obtainable without them. Consequently, clientelism is a state practice that brings sections of the poor under its dominion, while it grants power and potentially wealth to clientelist brokers. With growing poverty, clientelism, as Auyero observes, is also in expansion.

In Mosconi beneficiaries have little or no choice: either they work in the *plan* for the municipality, which usually depends on the political party in office, or for the UTD, risking defamation¹⁵. Some have changed back and forth between the two. After the local elections when the *Partido Renovador* (Right of Centre) won against the local *Peronist intendente* in November 2003, there have been some transfers back to the UTD while others went to the municipality. One informant explained, before privatisation, 'no-one would need to go to the local *intendente* to beg for a bus fare to take their relative to hospital or to get this or that done.' They had their own wages which would cover any such requirements. The personalised dependencies on political elites to gain access to vital scarce resources and services have empowered local political elites. It would thus be a mistake to conclude that there has been a weakening of local political elites simply on the basis of how political parties perform in elections. To the contrary, power is more concentrated in the hands of particular individuals, transcending political party boundaries and giving impetus to *caudillo*-style politics. Simultaneously, however, this process also intensifies competition and fragmentation amongst the political elites. The UTD has to negotiate obtaining resources and means of production for its projects with representatives of locally based companies and political actors, embedded within these tense political fields.

'Ocupar, Producir, Resistir' – cooperating in Chilavert

Debates have generally focused on whether or not the "new cooperatives" in Argentina are capitalist enterprises, whether they produce new subjectivities, and are viable within capitalism (Battistini, 2004; Carpintero 2002; Martínez 2005; Rezzónico 2003). The processes and conditions differ widely between these cooperatives. These differences include the rubric that conditioned workers' consciousness in

15. The UTD has so far refused to stand candidates in elections and has stubbornly resisted pressures to register as an NGO which imposes a set of rules and forms of internal organisation, which most other organisations have been 'persuaded' to do in order to facilitate transactions with the state.

particular ways in line with their insertion in historical processes, the level of competition they would meet, the geographical location, number of workers involved, and the extent to which they could count on community support, the state of the company at the time of occupation (where they did take place), and the preceding conflicts that led to the workers' takeover, are all factors that contribute to generating a vast array of diversity in conditions, workers' ideas and consciousness, and selected strategies. Yet there are also many shared experiences and conditions, and most are incorporated or more indirectly aligned with one or other current of cooperatives¹⁶.

I cannot in this paper explore this diversity and richness of these experiences. I focus instead on the print shop Chilavert in the *barrio* of Pompeya. Chilavert was one of the founding members of the MNER which coincided with the occupation of the print shop in March 2002. When the workers occupied the print shop, all were owed wages, some up to two years. Over half of the Argentine population had been driven below the poverty line, and finding employment elsewhere seemed an unlikely option. As in other workers' cooperatives, they discovered that they had to confront their *patrón* when he made plans to sell off all the machines. Placido, the cooperative's elected President¹⁷, recounts in a discussion group I had organised with the workers, just weeks before Congress finally sanctioned the law of expropriation¹⁸.

"[...] it was utopian, if in 2001/2002 you said that you were going to restart a company. That was the first discussion we had had with the *funcionarios* (officials), with the Judge, even with the police who came to evict us [...] it was to show at the national level, that we were alive, we were fighting, and we were betting on that no more factories would close. And we've shown in all directions that it's possible!"

16. Alliances and 'currents' are rapidly changing in Argentina today. However, while I was conducting my fieldwork, there existed three dominant currents: the first that was created, the MNER (with a Montonero leadership), the MNFRT (from Catholic Peronism, split away from the MNER and is the only one that expresses itself against occupations), and those at least initially organised by or with a lenience to the Trotskyist Left, such as Rio Turbio (formerly MAS), Zanon (formerly PTS but also others) and Brookman (formerly PTS).

17. All members of the cooperative, including Placido, deny that he has got any special role to play, and was elected simply for the purposes of dealing with the exigencies by the state.

18. The law of Expropriation was passed at the end of 2004, and allows for the permanent expropriation of the company to the workers. However, it also requires the workers to pay over a period of 20 years for the machines, which the workers continue to reject. Only 14 workers' cooperatives all in the Capital were included in this Law. While there are some clear limitations, this Law was seen as one of the movement's successes, because it buys time and allows others to demand expropriation.

At the time, they were prepared to burn down the print shop before giving it up, but they themselves did not yet think of taking over the means of production.

Candido, another worker, 58 years (who used to be shy, but through the struggle discovered he had a gift for public speaking and has since been Chilavert's 'public face'), remembered in a conversation:

'What I would like to make clear, the occupation of Chilavert wasn't accomplished by eight people (the workers left at the time). I want to make that very clear. It was society that took it over. As I said, we could have set fire to it, but then you lose the jobs. But the occupation [*la toma*], the occupation is society's, all of the [recovered] companies, even the *diputados*, you have no idea! Everyone came to Chilavert, all the *diputados*! It was impressive!'

The processes involved in the occupation are important, precisely because of the human dimensions that are involved (Rezzónico, 2003), and the personal and collective transformations that are generated. Collective notions of social and labour rights are in the first instance possible under capitalism, because they are generated dynamically from within the inherently co-operational nature of capitalist production process (Marx, 1977), and are further moulded through the usually commonly shared social spaces within household and class based terrains. In Chilavert workers frequently took decisions, or in the moments leading to the occupation, articulated positions to the *patrón*¹⁹, taking their workmates' agreement as a given without first ensuring this to be the case. There is a common frame for understanding and perceiving of general and immediate problems, which each and every one of the workers relies on when tackling immediate problems. Yet, at the same time, this reliance can be problematic in situations where, as the worker Manuel observes "everything has changed". Taking agreement as given, has meant that more formal *asambleas* were not recognized as important or were even unwanted and mistrusted, justified by the small number of workers involved. However, this allowed for the accumulation of 'hidden' problems that quite naturally surface under highly uncertain and pressurized conditions. As one worker complained in the discussion group when some different visions and analysis came to light, "we don't have the space to discuss these things". They have since addressed this issue and regular *asambleas* are now taking place, producing, from what

19. The paternalist nature of the patron typical for the small to medium manufacturing sector in Argentina, is important to consider but I cannot explore this here.

I've seen, very lively debates. Individuals' interests and concerns are negotiated, but the collective decision is sovereign.

The collective appropriation of the means of production by the workers completely overhauled many aspects of the production process, but there were also continuities, for example, the division of labour. The person working in the office would not suddenly begin to operate the printing press or repair the machines, but any problems that affected the overall operation, would be addressed and resolved by all.

What changed most drastically were the workers' relations to the process of production and to each other. Everyone had to learn new areas of work and take collective responsibility for the overall process of production, although this too is uneven and can become a point of contention that needs to then be addressed collectively. In the discussion group, Anibal stressed that: 'The responsibility is not of one individual, but of the entire cooperative. The work does not get done for one, but for all'.

Workers agreed to set up the cooperative in order to obtain legal status and to struggle for expropriation and receiving the additional benefit of a small and temporary state subsidy for starting up a business. The internal organisation of cooperatives is imposed by law, which includes the appointment of a President and minuted regular assembly meetings. These structures are not followed through in practice and are viewed to be of importance only for formal compliance with the required paperwork. However, Placido, the president, was clearly not chosen collectively at random. Besides having worked in the company for some 20 years as a machine assistant, he has experience from the *Villera* movement in the early 1990s in which he was a leading activist, and entertained personal relations with IMPA²⁰ before the occupation, attending meetings and so on. But even he, like some of his co-workers, initially approached the *patrón*, and proposed to create a cooperative amongst all to avoid bankruptcy and save their jobs. Only during the occupation did they find out that their *patrón* did not suffer quite the same economic hardship as they had suffered and that he had been working on plans of his own: which was selling his assets without any consideration for the workers, many of whom he had known for two decades or more. The workers found this breach in trust and disregard for their livelihood very difficult to digest.

20. IMPA was an early recovered factory which would later offer main leadership within the MNER.

The workers run cooperatives differentiate themselves from the more 'traditional' cooperatives because according to Placido, the aspiration of "all workers, all men, is to be free". The traditional cooperatives are seen to reproduce the very same hierarchical structures and relations of power that prioritize the interest of capital over that of society. The processes of socializing production are ongoing, changing and adapting to new challenges and conditions. The income that is generated is distributed equally, while seeking to reinvest a portion if and when necessary and when the income allows. On average each worker was able to take home some \$800 a month, which as we have seen is above the average monthly wage. Hence the limitations of Argentine capitalism to absorb these productive and organizational alternatives become apparent. Yet at the same time, the longer these processes of socializing production continue, the more threatening to capital becomes their example, and capital and the state will, and increasingly do, resort to more violent tactics.

Instead of asking whether or not these "new cooperatives" are capitalist production units, I ask, whether they reproduce labour alienation? According to Meszaros:

'There is nothing inherently human about the accumulation of wealth. The aim should be, according to Marx, the "enrichment of the human being", of his "*inner wealth*" [...], and not simply the enrichment of the "*physical subject*"' (Meszaros, 1986: 178).

When, in late 2003, one of the state agencies offered Chilavert a lucrative contract to print their materials, fierce debates were generated. On the one hand, the workers lacked confidence to take this big job on with reduced machinery and risking abandoning loyal clients sympathetic to their overall cause. But more than anything, they feared the strings that could be attached. Although this contract would have allowed them to access much needed capital to reinvest in machinery, after many headaches and against the advice from the leadership of the MNER, they collectively decided against it. Chilavert is also selective in other ways in the jobs they take on. They do not, as did their previous owner, print large quantities of publicity for multinational companies, but print a lot of social movement, community, and leftist literature and other unproblematic materials.

The workers in Chilavert understand the production process itself to be struggle, "*la lucha*". This is what differentiates them from strictly capitalist processes of production, including 'self-employment', rather than the numbers that are involved as Grigera (Grigera, 2006) suggests.

Workers in Chilavert are highly sceptical, for example, of the processes involving "new cooperatives" in neighbouring Uruguay. There, the creation of cooperatives was realized through workers in part purchasing their means of production. Before I went to visit one of those cooperatives, one of the workers (who will remain nameless) passed me some materials to take to the Uruguayan *compañeros* as a sign of solidarity, but added with a sarcastic giggle, "they are like *patrones*". Buying the means of production, they begin to prioritize capital over labour and humanist values. Throughout 2003 and 2004, inter-factory and local factory based debates focused on questions such as income distribution and how to safeguard the collective experience from the internal emergence of ownership claims represented by individual interests. The experiences on the ground of course produced and defined the topics on the agenda. The personal development and transformations through these processes of socializing production within the contexts of collective political and economic struggle are often pointed out by the workers themselves.

Chilavert workers understand their solidarity partly as a "debt" to the wider society, and partly as a "strategy" for forging unity amongst workers and support in their struggle for permanent expropriation, and the dissemination of the movements' ideas and experiences. They have a perfectly clear sense of reality when it comes to assessing the constraints that the wider contexts of capitalist relations of production and the market impose and in which they work and struggle. None of the workers in Chilavert, for example, suggest that they have broken with the capitalist mode of production but instead struggle against it. For these workers the appropriation of the print shop was motivated in the first instance, by the need to safeguard their own subsistence, but in the process, it also became a tool for self-realization and personal and collective development. As Manuel insists:

"We can't have a lot of expectations, because you won't make lots of cash, it's not like that. First this, then we need to go on, go on fighting and working, it's very difficult. The 17th of October²¹ we are confronting a huge problem. We have to go on! We can't have a lot of expectations."

By approaching production as struggle against capitalist social relations, the workers developed a deep commitment to the work and to

21. This was the date when they expected either to have an expropriation or repossession order confirmed. In the midst of all this nervousness, they were planning ways of defending their cooperative.

each other, as well as an acute awareness of wider political processes. Implicit and explicit uncertainty in the longer run inhibits workers from planning ahead for themselves or their families. Having said that, they see themselves as 'better off' than the highly flexibilized workers, which confirms to them that their efforts are worthwhile.

Allegrone et al. (Battistini, 2004), thus correctly identify the initial decision to occupy as a 'defensive' strategy, but transforming into an offensive through the process of struggle within the context of production, and becoming a "credible threat" (Grigera, in press) of workers' struggle against capital in the wider labour movement and society. The contradictions engendered within the wider capitalist relations combine with those arising from the past and the fragmentations of the labour movement generally. For the Chilavert workers, they have become everyday forms of struggle within the context of everyday processes of co-operation and production.

Conclusions

Market focused analyses such as Gudeman's 'community versus market... which will supersede both the neoliberal discussion and the class struggle' (Gudeman & Rivera-Gutierrez, 2002: 185), or the contention that Argentina has intended to be nothing more in the past few years than a "predominance of the market" (Galafassi, 2004) miss the essence of neoliberal transformations and their wider implications. Besides, they take us back to the age-old critique of Political Economy advanced by Marx (Marx, 1977), for prioritizing exchange over production and labour. Neoliberalization needs to be explored as a "deeper and more diffuse kind of process" (Gledhill, 2005: 83).

Considered historically, the neoliberal project could be described as perhaps capitalism's most encompassing and extensive revolutionization of the capitalist mode of production (Marx, 1977), driving productivity sharply up and devaluing labour power just as much. The short time frame spawned generational differences in expectations, values and perceptions of the labour process, and social and labour rights; in other words: workers' cosmologies (Mollona, 2005). The concentration and centralisation of accumulation of capital and industry (Nordstrom; Schorr, 2004) has extended the role ascribed to multilateral financial organisations such as the World Bank (Basualdo, 2001) in national economies and politics. An expansion of the 'shadow economy' which interlocks the informal with the formal sector (Nordstrom, 2004), and increasingly gives rise to subsistence activities (Nash, 1994) underpins

this neoliberal 'revolution'. Mollona's description of the dire conditions of steel workers in contemporary Sheffield counters the core and periphery dichotomy and confirms that "capitalist development created peripheries within its very core" (Wolf, 1997: 296). Similarly, neoliberal adjustment in Argentina has rapidly and massively increased the divide in living standards, as many but not all Argentineans suffered from the crisis. Although this was the first crisis which to some extent also engulfed even the small and medium sized business owning class, the most affected sectors were precisely Argentina's working classes in the widest sense of the term that embraces all of those whose livelihood depends on selling their labour power.

This revolutionising of production, however, requires drastic political adjustments. The Argentine state has employed diverse tools to 'manage' and underwrite that process — though not always in cohesion with capital because of the state's more political commitments²² — from wage and price adjustments to currency devaluation. Workfare schemes seem to have become a popular choice for neoliberal governments concerned with attracting capital investments²³.

Social welfare such as unemployment benefits should in theory contribute to increasing the value of labour-power. The 'trick' is to link welfare to the exchange of labour power. While it has been suggested that welfare in exchange for work schemes have hindered a further decline in social and labour conditions (Carrera, 2006), others have insisted that to the contrary, they have introduced a new — and lower — minimum wage (Katz, November 2002). It is difficult, however, to draw definitive conclusions about the extent to which these contribute to devaluing labour power, once the role of large-scale flexibilization, monetary devaluation, and unemployment are taken into account. Nevertheless, they clearly do not produce incentives to creating employment (Galasso & Ravallion, 2003) in either the public or the private sector.

Giarracca (Giarracca & Teubal, 2004) rightly rejects the perception expressed by Petras and Veltmeyer that the crisis led to 'a state of absolute

22. Early 2005, in response to the Oil companies' creation of an energy crisis to force the government's hands in lifting the freeze on tariffs, president Néstor Kirchner resorted to calling for a national boycott of Shell and piquetero organisations close to the government picketed Shell stations. This was a partially successful strategy, although not welcomed by international economic and political elites.

23. Consider that similar schemes were implemented in the State of New York after the 1974 bankruptcy; the New Labour government in the UK faced discontent and was only able to implement a partial version of the proposed workfare programs in the 1990s; or the German government's government Harz IV program similar in design to on the Argentine example.

disintegration' of Argentine society. The popular uprising in December 2001 which resembled a "true people's movement" for its scope and heterogeneous composition (Luxemburg, 2005: 6) challenged the institutions of the state in Argentina, but neither the state nor the economy ceased to function. While labour conflicts were slightly on the increase (Carrera, 2006), they were by and large 'invisibilized' by the generalized spontaneous mobilizations across diverse sectors of society on a national scale. Significantly, however, the employed labour force has begun to recover its autonomous Trade Union organisations and increasingly mobilizes²⁴ to claim their share in the recovery of the economy, alleged to be in progres²⁵, precisely because the 2001 December uprising, and even the initially populist nature of the Kirchner government generated hope. Relations of power are being re-adjusted, and the state fiercely and cunningly sought to re-impose the hegemonic political order, branding sections of subaltern movements as (left) extremists, while co-opting others directly into the state apparatus. In practice, the Argentine government continues to be committed to 'free-market' competition and privatisation²⁶. However, since 2001, this picture is in a constant state of flux, which underscores the heightened state of instability in the region.

Neoliberal restructuring in Argentina has thus generated its own contradictions and oppositions by creating large reserve armies of labour, who see themselves forced to engender collective alternatives but in this process benefit from a volatile labour history. Latin American subaltern movements that appropriate the means and processes of production contest in practice alienated labour and 'the right to private property'. Socialisation of production is understood primarily as a struggle against neoliberal encroachment. These movements thus no longer simply oppose a 'foreign' imperialist imposition (they still do that as well), but more

24. 2005 has registered the highest level of labour conflicts since 1988. (*La Nación*, 7 January 2006).

25. At the end of 2005, the government claims a 9.1 growth rate, and 11.01 unemployment rate, as opposed to the 22.5 percent unemployment rate in 2002. However, the planes have been included in the employment figures since 2003.

26. There have been a number of cases, where due to mismanagement and corruption, the government was forced to nationalize some companies and banks, but usually re-privatised them within a matter of months. The exception to this rule was the postal service, which was run so badly that it damaged the functioning of capital itself and is now again under state ownership. Moreover, the Kirchner administration has consistently bailed out private capital, producing a highly embarrassing incident with Southern Winds, which was receiving 3.2 million pesos a month in government subsidy when Spanish authorities prosecuted this airline for drug smuggling in 2005.

directly the contemporary mode of political and economic organisation of global capitalist production. Aspirations to reinvent a 'more humane' and equitable capitalism dynamically interact in this process with more radical positions and practices. Yet, the persistence of these productive alternatives at the margins of capitalism tells us perhaps less about the strengths of these movements, than it does about the weaknesses and limitations of contemporary Argentine capitalism; we have yet to see the ways in which the latter chooses to resolve these contradictions. Coherent subaltern alternatives that can stand the test of time have also yet to be articulated, but Chavez's Bolivarian socialism in Venezuela offers fertile grounds for recovering the alternative of socialism 'from below'.

Subaltern challenges to neoliberalism may not yet have successfully replaced the neoliberal regimes with an alternative model, however, they continue to force-change the nature of the new governments that take power. Evo Morales may not represent a clear alternative to neoliberalism, but as the first indigenous leader to be elected president in Bolivia he is nevertheless making history and his constituency clearly are not the Tarija and Santa Cruz oligarchies. Even Kirchner in Argentina has been working hard to resurrect the old image of Peronist ideals of 'Social Justice' and 'equity', drawing analogies with the ideals of the Left militant Peronist youth of the 1970s. These new governments, however, have a hard time enlisting the support of diverse sections not only of the subaltern classes, but also of the elites for the regional capitalist reorganization. Commentators tend to spend much time analyzing the weaknesses and fragmentations that permeate the working classes, but at times like these, it is equally important a task for scholars who hope for change to also identify the weaknesses of local and global domination.

REFERENCES

- AUYERO J., 2000: "The Logic of Clientelism in Argentina: An Ethnographic Account", *Latin American Research Review*, 36 (1), 55-81.
- BASUALDO E.M. 2001: *Modelo de Acumulación y Sistema Político en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera (1976-2001)*, Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.

- BATTISTINI O.R.e., 2004: *El trabajo frente al espejo. Continuidades y rupturas en los procesos de construcción identitaria de los trabajadores*, Buenos Aires: Prometeo libros.
- BOURDIEU P., 1998: *Acts of Resistance. Against the New Myths of our Time*, Cambridge: Polity Press.
- BURAWOY M., 1983: Between the Labor Process and the State: "The Changing Face of Factory Regimes under Advanced Capitalism", *American Sociological Review*, 48 (5), 587-605.
- CALAGIONE J., FRANCIS D., NUGENT D. (ed.), 1992: *Workers' Expressions. Beyond Accommodation and Resistance*, Albany: State University of New York Press.
- CARPINTERO E., HERNÁNDEZ M. (eds.), 2002: *Produciendo Realidad. Las empresas comunitarias: Grissinopoli, Río Turbio, Zanón, Brukman y Gral. Mosconi*. Buenos Aires: Topía Editorial.
- CARRERA I.J., 2006: "Argentina: the reproduction of capital accumulation through political crisis", *Historical Materialism*, 14 (1), 185-219.
- CARRERA N.I., 1983: *La colonización del Chaco* (Historia Testimonial Argentina. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- CARRERA N.I., 2004: *La estrategia de la clase obrera — 1936*, Buenos Aires: Ediciones Madres de Plaza de Mayo.
- COLLIER R.B., 1999: *Paths Toward Democracy: The working class and elites in Western Europe and South America*, Cambridge: Cambridge University Press.
- DINATALE M., 2004: *El festival de la pobreza. El uso político de planes sociales en la Argentina*, Buenos Aires: La Crujía ediciones.
- DINERSTEIN A.C., 2002: "The Battle of Buenos Aires", *Historical Materialism*, 10 (4), 5-38.
- DINERSTEIN A.C., 2003: "¡Que se Vayan Todos! Popular Insurrection and the *Asambleas Barriales* in Argentina", *Bulletin of Latin American Research*, 22 (1), 187-200.
- DUBOIS L., 2005: *The Politics of the Past in an Argentine Working-Class Neighbourhood*, Toronto: University of Toronto Press.
- DUNK T., 2002: "Remaking the working class: experience, class consciousness, and the industrial adjustment process", *American Ethnologist*, 29 (4), 878-900.
- GALAFASSI G., 2004: "Neoliberalismo, Utilitarismo y Crisis del Estado-Nación Capitalista", *Nexos*.

http://nexos.unq.edu.ar/index.php?option=com_content&task=view&id=333&Itemid=1

- GALASSO E. & RAVALLION M., 2003: *Social Protection in a Crisis: Argentina's Plan Jefes y Jefas*, World Bank. World Bank Policy Research Working Paper 3165.
- GIARRACCA N. & TEUBAL M., 2004: "¿Que se vayan todos! Neoliberal collapse and social protest in Argentina", in DEMMERS J., FERNÁNDEZ A.E., HOGENBOOM B. (ed.), *Good Governance in the Era of Global Neoliberalism*, London: Routledge.
- GILL L., 2000: *Teetering on the Rim*, New York: Columbia University Press.
- GLEDHILL J., 2005: "Citizenship and the Social Geography of Deep Neoliberalization", *Anthropologica*, 47 (1), 81-100.
- GRIGERA J., in press: "Argentina: on crisis and a measure for class struggle", *Historical Materialism*, 14 (1), 221-248.
- GUDEMAN S. & RIVERA-GUTIERREZ A., 2002: "Neither Duck Nor Rabbit: Sustainability, Political Economy, and the Dialectics of Economy", in CHASE J. (ed.), *The Spaces of Neoliberalism: Land, Place and Family in Latin America*, Connecticut: Kumarian Press.
- GUTMAN H.G., 1977: *1815-1919: Work, culture, and society in industrializing America*, New York: First Vintage Books Edition.
- HALPERÍN T.D., 2004: "The Crisis Of The State: Argentina", Paper presented to *The Third Walker Symposium, The Crisis of the State in Latin America*, Colby College, Waterville, Maine, USA, 2004.
- HOLLOWAY J., 2002: *Cambiar el mundo sin tomar el poder*, Buenos Aires: Colección Herramienta.
- HOLLOWAY J. (ed.), 2004: *Clase = Lucha. Antagonismo social y marxismo crítico*, Buenos Aires: Ediciones Herramienta.
- KATZ C., MARCHINI J., BECERRA L., GIGLIANI G., LUCITA E., MÉNDEZ A., TORRES A., CRESPO E., BONNET A., VEITZMAN ARELOVICH S., FLORIDO A.: November 2002: *Propuestas de reconstrucción popular de la economía. Tercer documento de los Economistas de Izquierda (EDI)*, Buenos Aires.
- LA NACIÓN: 2006, 23 March 2006: "El BM aprobó un préstamo de US\$ 350 millones", *La Nación*, Buenos Aires.
- LA NACIÓN: 2006, 11 April: "El calvario de Tartagal", *La Nación*, Buenos Aires.

- LUXEMBURG R., 2005: *The mass strike*, London: Bookmarks Publications.
- MARTÍNEZ C., PIZZI A., RUGGERI A., GALERA J., VALVERDE S., NORDVIND A., 2005: "Las Empresas Recuperadas en la Argentina: Informe del Segundo Relevamiento del Programa Facultad Abierta (SEUBE-Facultad de Filosofía y Letras-UBA)" en el marco del Programa UBACyT de Urgencia Social F-701 de Transferencia Científico-Técnica con Empresas Recuperadas por sus Trabajadores. Universidad de Buenos Aires.
- MARX K., 1977: *Capital* (I), London: Lawrence & Wishart.
- MESZAROS I., 1986: *Marx's theory of Alienation*. London: The Merlin Press.
- MOLLONA M., 2005: "Gifts of Labour. Steel Production and Technological Imagination in an Area of Urban Deprivation, Sheffield, UK", *Critique of Anthropology*, 25 (2), 177-198.
- NASH J., 1994: "Global Integration and Subsistence Insecurity", *American Anthropologist*, 96 (1), 7-30.
- NORDSTROM C., 2004: *Shadows of War*, Berkeley: University of California Press.
- PETRAS J., 2003: *Empire and Labor: U.S. and Latin America*. http://www.rebellion.org/petras/english/030327empire_labor.pdf.
- POZZI P., 1988: *Oposición Obrera A La Dictaduar*, Buenos Aires: Editorial Contrapunto.
- REZZÓNICO A., 2003: *Empresas recuperadas. Aspectos doctrinarios, económicos y legales* (Cuadernos del Trabajo, 16), Buenos Aires: Centro Cultural de la Cooperacion.
- SCHORR M., 2004: *Industria Y Nación. Poder Económico, Neoliberalismo y Alternativas de Reindustrialización en La Argentina Contemporánea*, Buenos Aires: El Edhasa and IDAES.
- SEVARES J., 2002 (16 May-30 May): "¿Por qué cayó la Argentina?" *Realidad Económica*, 188, 6-10.
- SVAMPA M., PEREYRA S., 2003: *Entre la Ruta y el Barrio. La experiencia de las organizaciones piqueteras*, Buenos Aires: Editorial Biblos.
- THWAITES REY M., 2004: *La Autonomia como Busqueda, El Estado como Contradicción*, Buenos Aires: Editorial Prometeo.
- TROTSKY L., 1969: *The Permanent Revolution & Results and Prospects*, New York: Pathfinder Press.

- VELTMEYER H. & O'MALLEY A. (eds), 2001: *Transcending Neoliberalism. Community-Based Development in Latin America*, Bloomfield: Kumarian Press, Inc.
- WOLF E., 1997: *Europe and the people without history*, London, Berkeley: University of California Press.
- YEATTS G.M., 2004: *El robo del subsuelo*, Buenos Aires: Ediciones Lumiere S.A.
- ZIBECHI R., 2003: *Genealogía de la Revuelta. Argentina: la sociedad en movimiento*, Buenos Aires, Montevideo: Letra Libre, Nordan-Comunidad.

LA PRIVATISATION DE LA RÉGULATION INTERNATIONALE DU TRAVAIL FAVORISE-T-ELLE SA DÉMOCRATISATION ?

Thierry BRUGVIN

De nouveaux instruments se développent autour de l'approche éthique de l'économie, tels que les codes de conduite, les labels, la certification, ce qui favorise une privatisation de la régulation du travail. Les codes de conduite sont des instruments dont l'adoption est volontaire et non contraignante, par lesquels une organisation (généralement une société transnationale ou un acteur de la grande distribution) s'engage à respecter certaines règles. Quant aux labels sociaux, ils viennent attester que le produit acheté respecte ce code de conduite.

Or en l'absence de régulateur légitime, l'intérêt général et celui des travailleurs les plus défavorisés, risquent de ne pas être suffisamment défendus. Ces différentes transformations qui relèvent d'une gouvernance globale (Rosenau, 2000) par les acteurs privés (société civile, entreprises) relèvent d'une approche néolibérale, mais pas uniquement, puisqu'elles s'inscrivent aussi en partie dans une démocratisation de la régulation exercée par l'État social. Mais conduisent-elles finalement à améliorer ou non les conditions de travail ?

Pour répondre à ces différentes questions nous nous appuyons sur notre modèle d'analyse de la régulation par la société civile. Il se fonde sur les théories de la société civile de Gramsci et l'approche de son continuateur Robert Cox (1987) en économie politique internationale.

Nous examinerons donc tout d'abord l'élaboration des codes de conduite, qui relève de l'orientation de la régulation. Puis nous étudierons le processus de leur vérification et d'incitation. Enfin nous élargirons

l'usage de ces nouveaux instruments à leurs conséquences sur la gouvernance globale en soulignant les limites démocratiques.

Le développement de nouveaux instruments de régulation du travail : codes de conduite et labels sociaux

Les échecs de la mise en œuvre des clauses sociales par les organisations internationales publiques ont poussé des ONG et des syndicats appartenant à des collectifs tels la European Clean Clothes Campaign (CCC : 2001) à développer des moyens d'actions concrets. Il s'agit en particulier des codes de conduite et des labels sociaux qui sont à leur portée et qui ne relèvent pas seulement de la revendication. Mais à l'origine les codes de conduite n'étaient pas des instruments provenant des ONG et des syndicats, mais des entreprises transnationales (ETN). À la suite des actions de boycott, les codes de conduite se sont véritablement développés dans les années quatre-vingt, quatre-vingt-dix, sous la pression des ONG. Les codes de conduite sont des instruments dont l'adoption est volontaire et non contraignante par lesquels une organisation (généralement une société transnationale ou un acteur de la grande distribution) s'engage à respecter certaines règles. Dans le cas présent il s'agit généralement des normes fondamentales de travail (NFT), dans le secteur textile-habillement-cuir (THC). Mais de très nombreux secteurs sont aussi concernés, notamment ceux de l'environnement. Ces instruments offrent avec d'autres aux ONG et aux syndicats un moyen de remédier en partie à la carence de la régulation judiciaire du travail au plan international. En particulier les échecs répétés de mise en œuvre d'une clause sociale dans les relations commerciales qui sont dus en particulier aux risques de protectionnisme déguisé. D'une certaine façon les codes de conduite redonnent du sens à l'activité législative de l'OIT puisqu'ils sont une tentative de réponse aux faiblesses de la régulation internationale, « cette situation d'anomie aiguë, décrite par Bertrand Badie, qui gagne l'ensemble du corps social » (Badie, 1995 : 124). Les codes de conduite s'inscrivent aussi dans le développement croissant des procédures de normalisation internationale, du type des normes ISO 9000, 14000... (Mispelblum, 1999). Enfin l'approche éthique de l'économie et de la responsabilité sociale d'entreprise (Freeman, 1984 ; Fombrun C. Shanley, 1990) participe aussi au développement des codes de conduite (Capron, Quairel, 2002). C'est donc grâce à la convergence de plusieurs courants et types d'action — la normalisation technique (les systèmes d'assurances de la qualité), le droit positif du travail et la *soft law*, les clauses sociales, les boycotts et l'éthique d'entreprise (ou la

responsabilité sociale des entreprises) — que se sont construits historiquement les codes de conduite.

La séparation des pouvoirs de la régulation

Afin de pouvoir analyser de manière à la fois fine et claire l'action des différents codes de conduite et des acteurs qui interviennent dans la transformation des conditions de travail, il est nécessaire de définir le concept de régulation des relations industrielles. Nous définirons la régulation comme la décision de créer ou la décision d'appliquer des règles, des normes ou des principes, par des acteurs ou des institutions dont « l'action subit les pressions et les contraintes des structures historiques, mais qui ne sont pas déterminées mécaniquement », Cox définissant les structures historiques comme une configuration particulière de trois forces fondamentales : forces des idées, forces des institutions (composées notamment des forces sociales) et forces matérielles (Cox, 1996 : 97).

Les conflits autour de la régulation de l'orientation normative

Certaines ONG, comme celles appartenant à la CCC européenne, exercent en plus une régulation par l'orientation et par l'incitation, grâce à des actions participatives mais aussi revendicatives. Elles cherchent en effet à compenser les « carences » de l'activité législative et surtout judiciaire, de certains États dans le secteur du travail.

Les conflits de légitimité entre les acteurs de la régulation

Des acteurs nouveaux et anciens prennent part à la régulation du travail au travers des codes de conduite, des labels et de la certification. Or en ce qui concerne la légitimité des différents acteurs et des modes de régulation on relève des conflits portant sur :

- La légitimité élective (des pouvoirs publics dirigés par les élus) contre la légitimité par la participation (ONG et syndicats et acteurs économiques privés).

- La légitimité des acteurs dépendants économiquement (acteurs économiques privés) contre ceux plus indépendants économiquement (pouvoirs publics, ONG et syndicats).

- La forte légitimité morale des ONG (Cutler, 1999) et des syndicats contre celle moins forte des acteurs économiques. La légitimité morale des pouvoirs publics se situe entre les deux groupes mais varie en fonction des pays et des organisations. De plus ces derniers sont parfois

accusés de servir leurs propres intérêts ou ceux des classes économiques dominantes.

Les différents acteurs se disputent la légitimité de la régulation au sein de chacun des trois pouvoirs de régulation. Ces trois catégories d'acteurs tentent de légitimer leurs actions aux yeux des deux autres mais aussi de l'opinion publique. Ils cherchent notamment à la démocratiser mais y parviennent-ils vraiment ? On observe donc des conflits ou des complémentarités entre ces différentes formes de légitimité : légitimité électorale/participative, légitimité électorale/morale et légitimité participative/indépendance économique, ce qui permet de renforcer la démocratisation de la régulation du travail, grâce à des légitimités complémentaires et des contrôles réciproques.

Les projets de régulation du travail par l'orientation des mouvements sociaux transnationaux

Actuellement, en dehors de revendications adressées aux pouvoirs publics, les ONG et les syndicats produisent des normes (les codes de conduite et les référentiels) dans le cadre d'une régulation par la négociation et la revendication en direction d'autres acteurs privés, les entreprises. À plus long terme on observe trois orientations possibles.

1. Une régulation de l'orientation normative par les seuls acteurs privés (syndicats/ONG-acteurs économiques privés).
2. Une régulation de l'orientation normative par les seuls pouvoirs publics nationaux et internationaux.
3. Une régulation multipartite encadrée par les pouvoirs publics.

C'est l'orientation choisie par la CCC européenne dont le collectif français de l'éthique sur l'étiquette (ESE) est membre. Il est lui-même composé d'ONG et de syndicats. Le collectif ESE et la CISL proposent par exemple la création « d'une directive européenne donnant obligation d'adopter et de négocier un code de conduite ou un accord-cadre sur les normes fondamentales du travail » (CFDT, 2000). Cela permet de développer la régulation normative semi-autonome et dans un second temps, si les négociations entre ONG et syndicats et entreprises privées n'ont pas abouti, les pouvoirs publics (les régulateurs de contrôle) viennent arbitrer en fonction du critère de l'intérêt général ou des plus défavorisés. Quant aux codes de conduite, s'ils étaient, à l'origine, pour les entreprises privées, une manière d'anticiper sur la régulation par les pouvoirs publics, ils sont à présent une tentative d'introduire une régulation publique et citoyenne, mais ils peuvent devenir des instruments d'une régulation privée dominée par les acteurs économiques dont les grands absents seraient justement les pouvoirs publics.

Les conflits dans la régulation par la vérification

La majorité des mouvements sociaux européens qui imaginent et mettent en œuvre la régulation du travail par la vérification ont une vision très pragmatique de la situation. Ils dissocient nettement leurs actions à court terme de nature privée (l'expérimentation de méthodologies de l'audit) et leurs objectifs à long terme consistant à développer une régulation publique de l'inspection du travail, mais qui soit démocratisée.

La plupart des collectifs de la CCC prennent part à des expérimentations en matière de vérification. La plupart souhaitent que les sociétés d'audit, les ONG et les syndicats développent cette activité à grande échelle. Or cette dernière nécessite des ressources humaines et financières dont ne disposent pas les ONG et les syndicats. C'est pourquoi ils semblent s'orienter plus vers un contrôle des vérificateurs (les sociétés d'audits et l'inspection du travail). Cependant même cette dernière tâche nécessite des ressources dont les ONG et les syndicats ne disposent pas.

On observe donc une prise de position relativement paradoxale de la part des mouvements sociaux transnationaux, même sur le long terme. Il s'agit de la volonté de restaurer une vérification par les pouvoirs publics des pays à bas salaires (PABS) et en même temps celle de privatiser le système de régulation par la vérification et par la sanction, afin de le démocratiser et de le rendre plus transparent.

Quel que soit le mode de vérification et de sanction qui sera mise en œuvre, sa privatisation comporte le risque de laisser aux seuls acteurs économiques privés (les sociétés d'audit) la charge de la vérification, voire de la sanction des questions liées au travail (Apokavi : 2001). Or les sociétés d'audit manquent d'indépendance au plan économique puisqu'elles sont rémunérées par ceux qu'elles jugent. Cela représente un obstacle majeur à une vérification indépendante, c'est pourquoi, à long terme, seuls les pouvoirs publics disposent potentiellement des caractéristiques pour réaliser une vérification véritablement indépendante. Cette potentialité existe pour les pouvoirs publics, dans la mesure où ils disposent des prérequis, mais dans la pratique la corruption ou plus simplement l'absence de contrôle sont souvent le cas. Nous présentons donc certains critères de l'indépendance de la vérification, sans prétendre à l'exhaustivité sur la question. Ce sont donc notamment :

1- La séparation des pouvoirs :

- Une séparation entre les régulateurs disposant du pouvoir d'orientation, de la vérification et de la sanction,

— au plan du financement (si le financement de l'un dépend du financement de l'autre il y a des risques de perte d'indépendance).

2- L'indépendance économique grâce à des systèmes de financement suffisants et surtout indépendants (indirects) qui permettent de dissocier le service et la rémunération, par un financement, par les pouvoirs publics nationaux ou internationaux, a) des sociétés d'audits privées (qui deviennent de fait parapubliques) ou, b) de l'inspection du travail nationale ou internationale.

Par conséquent seul un système de vérification par un organisme public peut posséder les deux conditions qui sont indépendance et action à large échelle. Même si actuellement les pouvoirs publics manquent parfois d'indépendance lorsqu'ils sont inféodés aux acteurs économiques dominants ou plus ou moins corrompus. Les ONG et les syndicats s'approchent quelque peu des critères d'indépendance minimum, mais ils ne peuvent exercer une vérification indépendante réelle sur une large échelle en l'absence de financement conséquent.

Les parties prenantes de l'entreprise avec, ou contre les syndicats ?

Certains des acteurs des codes de conduite s'interrogent sur le rôle que doivent avoir les syndicats de l'unité de production visitée ? Ils doivent participer aux audits en tant que témoins et non pas en tant qu'auditeurs. Une vérification indépendante suppose des acteurs qui ne soient pas juge et partie. C'est pourquoi les syndicats de l'entreprise ou extérieurs ne peuvent avoir le rôle de vérificateur. Cependant les syndicats restent bien les premiers acteurs de la défense de leur droit au sein de l'entreprise, dans la mesure où ils sont présents au quotidien et qu'ils doivent de toute manière s'imposer dans le cadre d'un rapport de force avec les dirigeants. Le cadre légal et les normes relatives au droit de négociation et d'association au sein des codes de conduite s'avèrent un élément favorisant, mais non pas suffisant ni même indispensable. Aussi il n'y a pas véritablement de risques que les syndicats se voient évincer de leurs prérogatives par les ONG ou les sociétés d'audits, notamment en matière de vérification des conditions de travail au quotidien (à la différence d'une vérification visant à une certification).

En revanche sur le plan de la régulation normative (la négociation de nouvelles normes), les syndicats ne doivent pas relâcher leur pression, s'ils souhaitent que les codes de conduite ne restent pas un seuil minimum indépassable, un éternel système à deux vitesses. C'est pourquoi parallèlement aux audits, la formation syndicale reste donc décisive. Or elle nécessite du temps et des ressources humaines et économiques que seul un État a véritablement la capacité de mettre en œuvre.

Les conflits autour de la régulation par la sanction et l'incitation

Les stratégies de régulation par l'incitation et la sanction

Nous avons observé qu'un des objectifs des mouvements sociaux transnationaux consistait à remédier, par le biais des codes de conduite et des labels, aux carences de régulation publique en matière de normes, mais ils souhaitent aussi pallier le manque de régulation judiciaire national et international que décrit notamment François Nizery (Nizery, 1999 : 67). Cependant les codes de conduite ne permettent qu'une régulation essentiellement incitative, faute de disposer d'un pouvoir de régulation fortement contraignant. Actuellement les seuls dispositifs dont disposent les acteurs privés concernant la régulation par l'incitation ou la sanction faible des normes sociales sont la non-délivrance du label, la communication vers l'opinion de la non-application du code de conduite (organismes de notation, campagne médiatique...), ou encore le boycott.

Les limites et les opportunités de la certification pour la mise en œuvre des normes fondamentales du travail

Les normes d'assurance de la qualité technique ou sociale permettent d'obtenir une certification (Igalens, 1994). Ces normes reposent donc sur des contrôles exercés pour la plupart *a posteriori*, ils sont donc exposés à d'éventuelles fraudes par manipulation des relevés ou des témoignages.

La décision de certification d'une unité de production est relativement subjective. Elle dépend notamment du type de normes, du référentiel utilisé, du choix de la pondération des indicateurs, de l'interprétation qui en est faite, du niveau d'exigence des certificateurs... C'est pourquoi les ONG et les syndicats, tels le collectif ESE, souhaitent prendre part aux différentes instances de régulation par la sanction ou l'incitation privée (notation, certification, labellisation) et publique (inspection du travail), dans le cadre de comités paritaires de certification (ou de forums multipartites) composés éventuellement des acteurs suivants : associations civiques, syndicats, pouvoirs publics.

À long terme le collectif ESE et la CCC européenne notamment se prononcent pour une régulation par des pouvoirs publics démocratisés. Or actuellement l'action exercée par les ONG et les syndicats est une régulation incitative privée : d'une part, car le rapport de force ne se révèle pas suffisant et, d'autre part, parce que la sanction si elle n'est pas indispensable, ne s'avère pas justifiée. En effet elle pourrait se retourner

contre les travailleurs eux-mêmes en augmentant le chômage au sein d'une entreprise sanctionnée.

Privatisation de la régulation publique internationale

En janvier 1999, au sommet de Davos, Kofi Annan, le secrétaire général des Nations Unies a lancé le Global Compact (Annan, 1999). Ce sont neuf principes destinés à protéger les droits de l'homme, des travailleurs, de l'environnement et à lutter contre la corruption. Dans cette perspective, le Global Compact, qui s'apparente à un code de conduite, son adoption est volontaire, reste très vague. Il ne propose aucun système de vérification indépendant ou de sanction. Seule l'incitation de l'opinion publique est mise en jeu, grâce à la publication volontaire d'un bilan social et environnemental par l'entreprise elle-même. Avec le Global Compact, on observe donc une sorte de retournement de situation. Les mouvements sociaux transnationaux qui ont travaillé à la promotion des codes de conduite, afin de parvenir à terme à des dispositifs contraignants, ont soudain l'impression que cela se retourne contre leur objectif final. En lançant le Global Compact, les pouvoirs publics internationaux semblent en effet considérer que la production de normes les concerne partiellement, mais pas la régulation par la vérification et la sanction, qu'ils laissent aux acteurs privés et aux dispositifs incitatifs.

L'action des mouvements sociaux transnationaux militant pour les codes de conduite relatifs aux normes fondamentales du travail

Les mouvements sociaux transnationaux militant pour le développement des codes de conduite relatifs aux normes fondamentales du travail cherchent :

1. À court terme, à renforcer la régulation des normes sociales, sa légitimité et sa démocratisation au risque d'un excès de privatisation.

2. Les mouvements sociaux transnationaux exercent une action « contre-hégémonique » (Cox, 1996) qui aspire à devenir à terme un mode « hégémonique de régulation » et vise à terme à instaurer un mode « hégémonique de régulation » du travail, « encadré » par les pouvoirs publics nationaux et internationaux.

3. Cependant nous considérons que les acteurs privés ne peuvent que légitimement participer à la régulation par l'orientation multipartite et à l'incitation privée, mais pas à la vérification et à la sanction sur de vastes échelles, dans la mesure où ils ne disposent pas de l'indépendance nécessaire.

4. La participation des associations à l'orientation fondée sur la revendication s'avère plus efficiente que leur participation au sein des organisations décisionnelles (privées ou publiques). Par contre elles apportent de nouvelles méthodologies de vérification plus scientifiques et transparentes et élargissent les moyens de la régulation incitative.

La gouvernance globale : une privatisation défavorable à la démocratisation

La gouvernance globale, la société civile et les pouvoirs publics

On peut, dans une certaine mesure, distinguer les tentatives d'analyse théorique de la gouvernance globale qui cherchent à analyser le processus de gouvernement international (Young O., 1994) de son usage par les acteurs politiques qui vise à orienter la politique internationale de manière libérale (World Bank, 1992 : 1 ; Landell-Mills, Serageldin, 1991). James Rosenau fait partie des politologues qui ont forgé le concept de gouvernance. Il considère qu'il permet de « concevoir une gouvernance sans gouvernement, un ensemble de mécanismes de régulation dans une sphère d'activité qui fonctionne même s'il n'émane pas d'une autorité officielle » (Rosenau, 1992 : 5). Si l'on poussait le raisonnement à son extrême, la société pourrait ainsi voir un jour la disparition de l'État au niveau national et des institutions interétatiques au plan international au profit de la seule gouvernance par les entreprises et la société civile. D'un point de vue lexical, théorique et politique on relèvera que la notion de société civile se substitue souvent à celle de peuple et celle de souveraineté à partenariat (Gobin, 2002 : 157-169).

La théorie de la gouvernance qui règne au sein des organisations internationales publiques (OIP) s'appuie sur la société civile pour remplacer ou renforcer l'État. Mais, comme le fait remarquer John Brown, la société civile « est précisément cet ensemble de relations dans lequel les individus ne sont pas des citoyens, mais de simples vecteurs d'intérêts particuliers » (Brown J., 2001).

La normalisation technique se substitue au politique

La gouvernance globale s'est développée à partir de la gouvernance d'entreprise (Leach, Percy-Smith, 2001). *C'est donc l'efficacité (vision utilitariste) qui domine les souverainetés (en particulier celle du peuple).* Dans le cadre de la gouvernance on observe une normalisation technique envahissante qui tente d'évacuer la dimension politique sous le discours

de la neutralité, en se cachant derrière le langage de la gouvernance des entreprises. La gouvernance conduit à substituer des normes techniques (normes privées) aux normes du droit positif (dans le public).

« Dans la conception de la gouvernance, l'État n'exprime lui-même aucun intérêt général et doit se borner à arbitrer entre des intérêts particuliers » (Brown J., 2001 : 5). L'arbitrage exercé par les pouvoirs publics se révèle partisan s'il sert les intérêts des groupes dominants et des acteurs économiques privés, au détriment de ceux des classes populaires ou des classes les plus défavorisées. La légitimité des pouvoirs publics émane du peuple ; une décision ou une norme à caractère public n'est pleinement légitime que quand elle est adoptée par des organes qui expriment la souveraineté populaire.

Conclusion

Dans les pratiques politiques qui se fondent sur la gouvernance, l'État est pris en tenailles : il existe une première limitation de la démocratie lorsque les organisations internationales publiques limitent la souveraineté des États ; une seconde limitation apparaît quand les relations entre les organisations internationales publiques et la société civile mettent à l'écart les États.

Dans le cadre d'une politique de gouvernance globale telle qu'elle est défendue par les organisations internationales, les pouvoirs publics abandonnent leur politique d'intervention en matière de service public à la société civile au sens libéral. De plus, le discours sur la participation démocratique de la société civile vise surtout à masquer les intérêts des classes dominantes et à restreindre les interventions de l'État. Ce dernier se voit donc progressivement restreint à sa base et à son sommet, puis supplanté par une régulation néolibérale peu démocratique de certaines organisations internationales publiques et des acteurs économiques privés au sein d'un marché mondialisé.

À l'inverse, la majorité des mouvements sociaux ne souhaitent pas pour autant un mode de gouvernance dominé par les seuls pouvoirs publics internationaux (un gouvernement mondial). Ils reprochent à cette forme de régulation d'être insuffisamment démocratique et considèrent que ces institutions servent prioritairement les intérêts des classes dominantes et à restreindre le pouvoir des États. Or les mouvements sociaux transnationaux souhaitent éviter ces deux écueils dans le cadre d'une régulation démocratique.

On observe donc que l'essor des codes de conduite se situe à la croisée des chemins, entre régulation et dérégulation. Si les politiques de dérégulation l'emportent, les codes de conduite pourraient servir à rogner

notamment sur les conventions collectives existantes, à évincer le rôle de l'État et des syndicats dans l'application des normes du travail. À l'inverse, ils sont aussi l'espoir pour les mouvements sociaux transnationaux, qu'une régulation démocratisée de la mondialisation s'avère possible, notamment dans les domaines du travail, de l'environnement et du commerce international.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- APOKAVI C. (porte-parole de la CMT), 2001 : *Compte rendu du séminaire de Celigny sur les STN et les droits humains*, Cetim, Suisse.
- ANNAN K., 1er février 1999 : Secretary General Proposes global compact on human rights labor, environment, in adress to World Economic Forum in Davos, Switzerland, on 31 January 1999, Press Release SG/SM/6881/Rev.1 (New York, Organisation des Nations Unies).
- BADIE B., SMOUTS M.-C., 1995 : *Le retournement du Monde, Sociologie de la scène Internationale*, Paris, PUF,
- BROWN J., 1er trimestre 2001 : « De la gouvernance », in *Dette et Développement*, Att@courriel, Paris Attac.
- BRUGVIN T., 2003 : « L'action des codes de conduite sur la régulation du travail dans les pays en développement » in KAMALA MARIUS GNANOU (ed.), *Les enjeux du développement durable et les stratégies des acteurs : la place des entreprises*, Paris, Unesco/Karthala.
- CAPRON M., QUAIRES F., 2002 : « Les dynamiques relationnelles entre les firmes et leurs parties prenantes », Rapport au commissariat général du plan.
- CFDT (Confédération française du travail), 23 novembre 2000 : « Département International Europe, Label social, synthèse et perspectives », Paris.
- COX R.-W., 1996: *Approaches to World Order*, Cambridge University Press.
- COX R., 1987: *Production, Power and World order*, Columbia University Press.
- CUTLER C., HAUFLER V., PORTER T. (ed.), 1999: *Private Authority and International Affairs*, Suny Press.
- CLEAN CLOTHES CAMPAIGN (Europe), 2001: International Meeting, 2001 in Barcelona, CCC, Nederland.

- FOMBRUN C., SHANLEY M., 1990: "What's the name? Reputation building and corporate strategy". *Academy of Management Journal*, Vol. 33, N° 2.
- FREEMAN, 1984: "The politics of stakeholders theory: some future directions". *Business of Ethics Quarterly*, n° 4: 4.
- GOBIN C., février, 2002 : « Le discours programmatique de l'Union européenne. D'une privatisation de l'économie à une privatisation du politique », *Sciences de la société* (55).
- IGALENS J., PENAN H., 1994 : *La normalisation*, Paris, PUF.
- LANDELL MILLS P., SERAGELDIN I., 1991: "Governance and the External Factor », communication présentée à la *Conférence annuelle sur l'économie du développement de la Banque mondiale à Washington*, DC, les 25 et 26 avril.
- LEACH R., PERCY-SMITH J., 2001: *Local Governance in Britain*, London, Palgrave Macmillan.
- MISPELBLOM BEYER F., 1999 : *Au-delà de la qualité, Démarche qualité conditions de travail et politique du bonheur*, Paris, Syros.
- NIZERY F., 20 mai 1999, représentant de la DGIB (Relations extérieures) de la Commission européenne : « Le Commerce éthique, Pour une mondialisation du progrès social », *Actes du Colloque*.
- ROSENAU J.N., CZEMPIEL E.O., 1992: *Governance Without Government : Order and Change in World Politics*, Cambridge UP.
- SUPIOT A., 2002 : *Critique du droit du travail*, Paris, PUF, coll. « Quadrige ».
- WORLD BANK, 1992: *Governance and Development*, Washington, DC.
- YOUNG O., 1994: "International governance, protecting the Environment" in *A Stateless Society*, Ithaca, Cornell University Press.

ÉCONOMIE, SOCIOLOGIE ET ANTHROPOLOGIE À L'ÉPREUVE DE LA POLITIQUE COMMUNE DES PÊCHES

POUR UNE ANALYSE DES FONDEMENTS THÉORIQUES ET
ÉCHECS DE LA POLITIQUE EUROPÉENNE DE PRÉSERVATION
DES RESSOURCES HALIEUTIQUES

Valérie DELDRÈVE

L'halieutique est ce qui concerne l'art de la pêche. Au-delà de cette définition de sens commun, l'halieutique est un champ de recherche pluridisciplinaire, recouvrant selon Hélène Rey *et alii* (1997 : 63) « l'ensemble des disciplines nécessaires pour décrire, mesurer et prédire la relation particulière entre l'homme et les ressources aquatiques renouvelables¹. » Si son objet initial, à savoir le développement de la productivité, privilégiait les sciences de la technique, la raréfaction de la ressource et la mise en cause des activités de pêche et du progrès technique ont rapidement mobilisé les biologistes. L'écologie, et plus spécifiquement la dynamique des populations, est ainsi au centre des débats qui naissent au début du siècle dernier et se développent à partir des années 1970 sur la nécessité de conserver la ressource². Aussi la politique commune de la pêche (PCP, 1983), dans sa mission de préservation des ressources communautaires, assoit la légitimité de ses

1. Les auteurs se sont inspirés d'une définition de Garcia (1989), définition première qui ajoutait une dimension, à savoir l'optimisation de cette relation, dimension qu'ils n'ont pas souhaité retenir comme faisant partie des prérogatives de l'halieute.

2. Selon Hélène Rey *et alii* (1997), les premières contributions de la biologie quantitative dans le domaine de l'halieutique datent des années 1930 en Europe et aux États-Unis, et la dynamique des populations, de plus en plus sollicitée, se développe fortement un demi-siècle plus tard.

politique commune de la pêche (PCP, 1983), dans sa mission de préservation des ressources communautaires, assoit la légitimité de ses mesures de restriction de l'effort de pêche sur les savoirs et méthodes de l'écologie quantitative. Les limites inhérentes aux modèles utilisés³ et la concentration des analyses autour des effets de la pêche imposent toutefois rapidement le recours à l'économie. Le paradigme de la gestion rationnelle, soit la définition d'un nouvel optimum de l'exploitation correspondant à une maximisation de la rente, la problématique du libre accès à la ressource, également investie par les juristes et géographes⁴, et la construction de modèles bioéconomiques illustrent les apports de cette discipline.

Source d'expertise officialisée, l'économie est au cœur de la pensée théorique qui légitime la PCP et justifie l'intervention de la Commission européenne (CE). Les débats préliminaires à la réforme de la PCP de 2002, autour de l'échec des mesures de préservation antérieures et l'évaluation de leurs effets socio-économiques renforcent la position des économistes au sein des instances de recherche internationales, et les divisent simultanément sur les modes de gestion à adopter⁵.

La sociologie et l'anthropologie, notamment françaises, ont, quant à elles, moins investi le champ de l'halieutique et ne sont que peu convoquées parmi les expertises. Leur contribution à la connaissance des communautés professionnelles maritimes (Geistdoerfer, 1987 et 1990), et aux relations entre pêcheurs et politique européenne (Crean and Symes, 1994 et 1996) apporte toutefois un éclairage pertinent sur les limites des fondements théoriques et méthodologiques de la PCP ainsi que sur les écueils de ses mesures de préservation.

3. Deux types de modèles sont utilisés. Les uns dits « globaux » décrivent la dynamique des stocks en termes de biomasse exploitée totale, tandis que les autres qualifiés de « structuraux » prennent en considération la composition des stocks (en taille et âge). Les seconds offrent des possibilités de simulation plus riches que les premiers, mais au prix d'une « énorme exigence, tant quantitative que qualitative, en données relatives aux processus biologiques et aux captures » (Rey *et alii*, 1997 : 104). Leurs limites, rendues visibles par des erreurs de diagnostic et de prévision dénoncées par les pêcheurs, sont inhérentes à la difficulté de réunir de telles données et à l'absence de variables économiques ou socio-économiques.

4. Cf. notamment Chaigneau, 2000 et Proutière-Maulion, 1998.

5. La politique de conservation de la ressource de la PCP est fondée depuis 1983 sur un outil : les totaux admissibles de captures (TAC) définis par espèces et à partir desquels sont répartis les droits de pêche entre États, soit des quotas dont l'importance est fonction de l'antériorité. Les économistes des pêches se divisent sur l'évolution souhaitable de ces quotas en quotas individuels (QI) ou en quotas individuels transférables (QIT). Cf. notamment : Boncoeur et Mesnil (2000) et Jagot et Perraudeau (2003).

Des postulats théoriques de la PCP

L'espace marin est inaliénable, mais appropriable par l'usage ; ses ressources sont renouvelables certes mais destructibles. La mission de la PCP est donc de protéger celles-ci de la raréfaction manifeste dans l'intérêt même des pêcheurs et des générations à venir. Quatre types de mesures la servent : la détermination de totaux admissibles de capture (TAC) et de quotas, des mesures techniques (limitation de la taille des engins de pêche, du maillage...), des mesures de contrôle, et des plans d'orientation pluriannuelle (POP) visant la réduction de la capacité de pêche européenne⁶. La réforme de la PCP en 2002 réaffirme l'engagement de la Commission européenne (CE) sur la voie du développement durable et plus que jamais dans sa dimension de préservation de l'environnement. Les mesures initiales de restriction de l'effort de pêche sont renforcées, assorties d'une limitation des jours de mer autorisés et d'un nouvel objectif de diminution des flottilles en activité.

La CE justifie, par l'état des stocks, la réglementation croissante, de plus en plus contraignante et dommageable à court terme pour les entreprises de pêche, puisque 30 à 40 % d'entre elles sont amenées à disparaître dans les années à venir. L'évolution de ces stocks, évaluée par les scientifiques, est alarmante et bien que les données soient fortement controversées, la raréfaction inquiète, imputée de manière quasi exclusive à l'exercice d'une pêche excessive (Deldrève, 2003). Malgré la diminution des effectifs tout au long du vingtième siècle, les pêcheurs européens seraient trop nombreux et dotés d'équipements trop performants.

Selon le Parlement européen (2001), la surexploitation est une tendance inhérente à l'exercice même de la pêche :

« L'activité de la pêche renferme deux tendances en conflit constant : d'une part, la logique du marché et, d'autre part, les lois biologiques. Tandis que les pêcheurs essayent d'obtenir le plus grand rendement de leur activité, les lois biologiques imposent des contraintes pouvant conduire jusqu'à l'extinction d'une

6. La capacité de pêche de la flotte européenne désigne « la somme de la capacité de captures de ses navires, déterminée par plusieurs facteurs (la longueur, le tonnage, la puissance du moteur, les engins de pêche, l'équipement du navire, les savoir-faire des pêcheurs) ». Elle est toutefois principalement évaluée par la CE en tonnages-bateaux et kilowatts. La sortie d'unités de pêche, financièrement incitée par certains États membres, et la délivrance de permis de mise en exploitation (PME) conditionnée par l'obtention de kilowatts publics (la mise en service de nouvelles unités a comme préalable la sortie de bateaux de tonnage au moins égal) sont les principaux moyens d'atteindre les objectifs de réduction fixés (cf. Deldrève et Deleplace, 2005).

espèce ; si cette limite est dépassée, l'activité économique pour cette espèce peut s'effondrer définitivement.

« Ainsi le volet de conservation de la PCP a pour objet la protection des stocks et des ressources de la pêche, nécessaires pour la survie de la filière. »

Le comportement des pêcheurs est perçu à travers le modèle de l'*homo æconomicus*, un modèle qui justifie à lui seul une régulation externe, nécessaire à la préservation des espèces et à la pérennité de l'exploitation halieutique :

« Chaque pêcheur, en tant qu'être rationnel cherche un maximum de profit, ce qui le pousse à une augmentation croissante de ses captures, dans chaque zone de pêche, tonne par tonne.

Ceci constitue la conclusion à laquelle tous les pêcheurs arrivent ! Ainsi chaque pêcheur vit renfermé dans un système qui le pousse à des captures croissantes ou d'une plus grande valeur commerciale, provoquant un dommage irréparable lorsqu'il rejette les captures accessoires, soit pour avoir dépassé son quota, soit parce qu'il s'agit de captures de faible ou de nulle valeur commerciale ».

(Parlement européen, 2001)

La rationalité économique des producteurs est limitée par les incertitudes qui caractérisent la ressource et le marché, un marché sur lequel les prix sont fixés indépendamment du prix de revient du produit débarqué. Alors que l'intérêt des pêcheurs est de produire moins pour vendre mieux (ce qui est conforme à la préservation des stocks), les inconnues que représentent la disponibilité à venir de la ressource, la demande et l'offre globales, les incitent à pêcher davantage afin de maximiser leur profit, au détriment de l'environnement envers lequel leur attitude est considérée en définitive comme « irrationnelle ».

Le postulat de l'*homo æconomicus* est lourd de conséquences, il induit notamment la corrélation établie par la CE entre capacité et effort de pêche⁷ : plus on augmente la capacité de pêche, plus elle est utilisée ! D'où une politique structurelle de diminution des flottilles, et, depuis 2004, de suppression des aides à la construction et à la modernisation.

Ce postulat est, par ailleurs, associé à un second, tout aussi fondamental, celui de la « tragédie des biens communs ». Selon Garrett Hardin (1968), la philosophie des biens communs et la croyance en la pérennité des ressources naturelles conduisent les nations à les exploiter

7. L'effort de pêche est la pression effectivement exercée sur les ressources halieutiques. Elle est évaluée par la CE de la manière suivante : soit le tonnage et la puissance multipliés par le nombre de jours passés en mer.

jusqu'à leur épuisement. Pour Jean Boncoeur et Benoît Mesnil (2000 : 6-7), le caractère commun des ressources rend nécessaire une politique des pêches :

« Dans une économie de marché, la justification économique essentielle d'une intervention publique spécifique dans le secteur des pêches tient au caractère commun des ressources exploitées [...]. Celui-ci produit en effet des externalités négatives croisées entre pêcheurs, d'où il résulte une discordance entre les coûts privés et sociaux de leur activité, elle-même génératrice d'inefficacité, c'est-à-dire tout simplement de gaspillage de richesses à l'échelle de la société. »

L'intervention imaginée par Garrett Hardin n'était pas relative aux différentes formes de quotas ou permis de mise en exploitation. D'obédience malthusienne, elle consistait à instaurer un contrôle démographique pour limiter l'accroissement des capacités d'exploitation des usagers aux dépens du potentiel productif des « communaux » (c'est-à-dire des espaces en propriété commune). Hélène Rey *et alii* (1997 : 92) rappellent que selon Garrett Hardin :

« Les exploitants d'une ressource naturelle commune ont tendance à les surexploiter pour des raisons qui tiennent à l'individualisme des agents : les effets négatifs d'un comportement individuel de surexploitation sont partagés par tous les exploitants tandis que le manque à gagner dû à l'autodiscipline affecte uniquement celui qui s'y conforme. »

Autre version de cet individualisme, le paradigme de Mancur Olson, ou la difficulté de construire une action collective servant les intérêts de chacun, complète alors l'appareil théorique légitimant l'intervention de la Commission :

« La PCP est articulée autour des contraintes sur lesquelles les acteurs, qui se voient entraînés vers la « tragédie », agissent pour favoriser les solutions collectives dans l'intérêt commun. » (Parlement européen, 2001)

Mancur Olson (1965) conteste la théorie des groupes de Arthur F. Bentley and David Truman selon laquelle les sujets ayant des intérêts communs agiront volontairement pour maximiser leurs intérêts collectifs :

« Sauf si le nombre de sujets est suffisamment petit ou s'il y a une coercition ou un autre mécanisme spécial forçant les sujets à chercher l'intérêt commun, des êtres rationnels à la recherche de leur profit individuel n'agiront pas pour satisfaire leurs intérêts en tant que groupe. »

Le respect d'une norme collective de régulation ou de diminution de l'effort de pêche n'exercerait donc qu'une faible motivation sur les pêcheurs, chacun d'eux ayant la possibilité de bénéficier de l'action collective sans en supporter le coût. Ainsi la PCP aurait « le pouvoir coercitif et informatif nécessaire pour divulguer les avantages de l'action collective » (Parlement européen, 2001).

Les fondements théoriques de la PCP, ainsi clairement définis, permettent de comprendre le caractère « substantiel », pour reprendre la désignation de Pierre Lacousmes⁸, de la PCP, ses aspects les plus coercitifs, ainsi que la nature des mesures de restriction engagées.

Toutefois, ils enferment le comportement des acteurs dans des catégories qui ne permettent pas de rendre compte d'autres formes de rationalité observées et des modalités de gestion collectives normatives, peu ou fortement institutionnalisées, mises en place aux niveaux locaux, par les communautés professionnelles.

Ainsi peut-on se demander, à partir de nombreuses observations de terrain, à quelles formes de rationalité les producteurs obéissent lorsqu'ils font varier le temps passé en mer en fonction de la pêche réalisée et du prix obtenu, ou, au sein de certaines communautés professionnelles, privilégient les week-ends à terre et en famille. Les pêcheurs semblent respecter une norme tacite qui n'est pas celle de la maximisation du rendement ou du temps de pêche potentiel⁹. De même si la modernisation a augmenté la capacité de pêche des flottilles (Deldrève, Deleplace, 2005), elle a également servi d'autres fins comme l'augmentation de la sécurité, l'amélioration des conditions de travail, ou encore de la qualité de la production (travail du poisson, chaîne du froid, traçabilité), et la préservation de l'environnement (sélectivité des engins de pêche, changement de matériaux¹⁰. » Pierre Alphandéry (2005) parvient aux mêmes conclusions à propos des agriculteurs dont la modernisation a été,

8. Pierre Lacousmes distingue deux types d'action publique : l'action « substantielle » pour laquelle les objectifs et moyens d'y parvenir sont décidés de manière centralisée et l'action « procédurale » où seuls des énoncés généraux sont produits de manière centralisée afin de permettre aux acteurs de participer à la construction de l'action publique.

9. Les pêcheurs interrogés à ce sujet affirment ne pas pêcher tant qu'ils peuvent, mais respecter un « seuil », affirmation confortée par les observations réalisées : « Quand on sait qu'on a fait notre semaine et qu'on a bien travaillé, on rentre dès le vendredi matin. Par contre, si la pêche a été mauvaise, on continue jusqu'au samedi matin pour compenser le manque à gagner. »

10. Ainsi on peut se demander si la performance des outils n'est pas une condition *sine qua non* d'un avenir pour la pêche, de son attractivité potentielle (gain en matière de sécurité à bord, de conditions de travail) et de la protection de la ressource et de l'environnement (sélectivité, nouvelles énergies) ?

au-delà des objectifs économiques, un moyen de développer les relations de voisinage, ou de privilégier les paysages et plus largement l'environnement. Ces analyses conduisent, par conséquent, à envisager d'autres formes de rationalité, des formes dont l'importance et les conséquences sur les pratiques de la pêche semblent progressivement reconnues, en témoigne l'intégration récente dans les modèles bioéconomiques classiques de variables socioculturelles ¹¹.

Les postures théoriques précédemment présentées interrogent, en outre, au regard des contraintes qui poussent les pêcheurs à s'organiser collectivement en coopérative ou en institution gestionnaire de la ressource de la bande côtière et à engager volontairement des mesures de contingentement des flottilles et de restriction de l'exploitation, *via* des régimes de licences.

L'accès aux ressources marines n'a jamais été libre et les pêcheurs se sont employés les premiers à le restreindre, *via* la transmission familiale de l'activité voire une réglementation locale fondée sur le principe de l'antériorité. Au moyen de ce principe, reconnu et usité par la CE, ils ont protégé certaines ressources essentielles, des lieux convoités, réglé nombre de conflits d'usage dès lors que ceux-ci restaient internes à la profession ¹². Les modes de gestion mis en place grâce à des normes de

11. Hélène Rey *et alii* (1997 : 106) précisent que, d'inspiration néoclassique : « ces modèles s'intéressent au surplus économique dégagé par une flottille en associant à la dynamique de la ressource exploitée l'étude des fonctions de coûts de production et de revenus économiques. Ils montrent en outre qu'en l'absence de limitation de l'effort de pêche le système converge vers un point d'équilibre correspondant à l'absence de profit, d'où la nécessité de mettre en place des régulations de l'effort de façon à éviter une surexploitation économique souvent liée à un surinvestissement. La portée pratique de ces modèles est relativement limitée, car les décisions d'investissement et de choix d'allocation de l'effort de pêche ne sont pas seulement liées au niveau de profit mais aussi à de nombreux autres facteurs non exclusivement économiques et, de ce fait, peu ou mal intégrés par les modèles usuels. » C'est pourquoi la tendance actuelle est au développement de modèles dits biosocioéconomiques, intégrant des variables socioculturelles, voire psychologiques, relatives aux choix et aux comportements des acteurs.

12. Le principe de l'antériorité a notamment permis de régler, dans le Pas-de-Calais, les nombreux conflits d'usage entre chalutiers et fileyeurs dans la bande des 3 milles, où les premiers bénéficient d'une antériorité et par conséquent d'une dérogation. Ainsi des accords oraux règlent la cohabitation entre ces deux flottilles de pêche, fixent les conditions de celles-ci. Ce principe est également respecté par la réglementation européenne ; ainsi le partage de la ressource entre États repose sur le principe de stabilité relative qui permet de ne pas rediscuter annuellement la répartition du TAC, établie une fois pour toutes sur l'activité des navires démontrée par les États pour l'année 1978. En revanche il est inopérant dès lors que le conflit oppose les pêcheurs à d'autres types d'usage, non gérés par la PCP, telle l'extraction de granulats ou la pose d'éoliennes (cf. Crepel et Deldreuve, 2004). On ne sait encore quelles conséquences pourra avoir l'aménagement intégré des zones côtières dans la résolution de ces conflits et quel rôle sera confié aux organisations professionnelles.

conduite collectives ou des institutions fortement investies (coopératives, organisations de producteurs, comités des pêches, prud'homies) ont certes leurs déficiences et reposent sur des rapports de force inégaux entre métiers et groupes d'intérêt (Deldrève, 1998), mais ils ont également permis aux communautés professionnelles de fonctionner et de perdurer.

La méconnaissance ou remise en cause des modes d'organisation et d'autogestion ou de gestion corporative existants semblent inhérentes aux postulats de la PCP et aux postures scientifiques dominantes. Ceux-ci conduisent à imputer les échecs de la PCP à préserver la ressource aux pêcheurs, à leur recherche individualiste du profit maximal et au non-respect de la réglementation à cette fin. Contrôles et sanctions s'imposent alors de manière inévitable ¹³.

Cependant d'autres lectures peuvent être faites de ces échecs. Les premières sont centrées sur les tensions entre objectifs environnementaux, économiques et sociaux, les secondes sur les conditions d'acceptabilité nécessaires à la mise en œuvre de la PCP.

L'échec de la PCP ou la hiérarchisation des objectifs

Comme les autres secteurs d'activité, les pêches maritimes ont fait l'objet d'un processus d'écologisation, caractérisé par l'intégration des préoccupations environnementales dans les débats politiques comme dans les pratiques des producteurs ¹⁴. La préservation de l'environnement marin et de ses ressources est une fin en soi, dont la légitimité est largement établie, elle est l'objectif premier de la PCP et justifie les mesures de restriction des activités de pêche et de coercition engagées.

Pour Anthony Charles (1992), les conflits récurrents dans le secteur des pêches peuvent être interprétés grâce à la théorie du triangle des paradigmes, chaque sommet du triangle représentant un type d'objectif, une vision des enjeux prioritaires de la gestion des pêches. Le premier sommet, appelé « paradigme de la conservation », définit comme enjeu premier et légitime la préservation des ressources. Le second baptisé « paradigme de la rationalisation » donne comme objectif premier à la gestion des pêches la recherche de l'efficacité économique, soit la maximisation de la rente halieutique. Enfin le troisième, dit paradigme communautaire, privilégie la recherche du bien-être social et l'équité. Ainsi les protagonistes des conflits observés s'affronteraient sur la

13. Les États sont chargés de faire respecter la réglementation et de contrôler leurs producteurs. Leur insuffisance conduit toutefois la CE à envisager des modalités de contrôle plus centralisées et à sanctionner les États qui n'atteignent pas les objectifs fixés.

14. Cf. Alphanhéry (2005) à propos du secteur agricole.

question de fond que représente l'objectif prioritaire de la gestion des pêches et par conséquent sur les modalités de gestion à mettre en œuvre.

Selon Anthony Charles (1992), les paradigmes de préservation et de rationalisation prédomineraient dans la plupart des décisions prises, au détriment du paradigme communautaire, une lecture que valident Kevin Crean and David Symes (1996) à propos d'une PCP qui serait trop centrée sur les objectifs biologiques et économiques.

Les économistes Jean Boncoeur et Benoît Mesnil (2000) contestent toutefois cette vision anthropologique de la PCP. Selon eux, bien que l'objectif de conservation de la ressource soit présenté comme prioritaire sur la maximisation de la rente halieutique et sur la paix sociale, c'est pourtant ce troisième objectif qui déterminerait les mesures effectivement prises. Certes l'implication des biologistes et leurs avis sur l'état des stocks conditionnent les propositions de TAC et quotas annuels faites aux Conseils des ministres, et plus largement les mesures techniques et les objectifs structurels envisagés. Mais un écart substantiel sépare ces avis des mesures effectives. Ainsi celles-ci seraient-elles régulièrement insuffisantes au regard des objectifs de conservation affichés. Les arguments économiques (relatifs principalement aux revenus des pêcheurs) opposés aux propositions de la CE ne relèveraient pas du « paradigme de rationalisation », car l'approche dominante en économie des pêches (cf. note 10) conduirait à un « durcissement des recommandations », de manière à contrer le « gaspillage des richesses » et le « surinvestissement des pêcheurs » (Boncoeur et Mesnil, 2000). Par conséquent, si les sociologues et anthropologues n'ont pas su se faire suffisamment entendre pour invalider les postures théoriques de la CE et imposer la primauté de l'objectif social, les risques de conflit avec les pêcheurs et le soutien que leur accorde une partie des États membres ¹⁵ seraient parvenus à faire de la paix sociale un des objectifs dominants de la PCP. Là serait l'une des causes majeures de son échec à préserver les ressources, sans pour autant — ajoutent Jean Boncoeur et Benoît Mesnil (2000) — que les bénéfices sociaux, notamment en termes d'emplois et de cohésion sociale, soient réellement servis.

Cette dernière conclusion à laquelle on peut facilement souscrire ne relève pas de la contradiction (privilégier les objectifs sociaux et ne pas les servir), mais de l'assimilation qui est faite ici entre paix sociale et

15. Avant sa récente extension aux pays de l'Est, l'Europe bleue se partageait en deux groupes : les États de tradition latine ainsi que l'Irlande, reconnus pour le soutien aux producteurs, ont formé « les amis de la pêche » par opposition aux « amis du poisson » regroupant les États anglo-saxons et scandinaves.

objectifs sociaux. Si la paix sociale peut être un objectif en soi dans la construction politique et institutionnelle de l'Europe, elle ne l'est pas forcément dans une politique de développement durable. Certaines formes de conflit peuvent également participer à la constitution d'un lien social, d'une équité, de la démocratie, et de la viabilité des conditions de vie, pour reprendre les dimensions sociales du développement durable retenues par l'IFEN (1999, 2001). En tant que moyen, le conflit peut servir à terme le bien-être social autant que la paix sociale à ce dernier plus traditionnellement et facilement associée. Lors des négociations, l'objectif de paix sociale renforce le lobbying et les inégalités de traitement. L'objectif de « protection de la ressource » pourrait être bien plus efficient, dès lors que seraient considérées en amont les considérations économiques et sociales de la durabilité des communautés vivant de la pêche. Loin d'être une cause d'échec, cette inversion dans la hiérarchie des priorités politiques affichées conditionne l'efficacité de la PCP et des mesures de protection de la ressource, un postulat auquel adhèrent également certains économistes des pêches :

« Ainsi en pratique, l'efficacité de la politique est limitée par la conciliation plus en amont de ses objectifs, ce qui suppose de prendre explicitement en compte les aspects socio-économiques. Ceux-ci apparaissent alors comme une condition de l'efficacité de la politique. » (Rey et Cunningham, 2003 : 10).

La définition et l'affirmation des objectifs sociaux ¹⁶ peuvent servir de base à un « contrat social » conclu entre pêcheurs ou organisations professionnelles et institutions gestionnaires des pêches ¹⁷, et « faciliter la gestion des ressources en compensant l'incertitude accrue de l'activité économique par la mise en évidence d'éléments de la sécurité sociale » (Mariussen in Crean and Symes, 1994).

Cette définition est certes problématique et doit tenir compte des valeurs propres aux communautés professionnelles, de leurs « systèmes de référence ». « L'identification et le mesurage des paramètres sociaux en vue de la définition des objectifs sociaux s'avèreraient être une tâche

16. Aucun aspect économique et social n'est intégré aux avis du CIEM sur lesquels la CE fonde ses propositions et le CSTEP, « réduit au simple rôle de « chambre d'enregistrement » (Minet, 2002 : 4), ne suffit guère à les infléchir en insufflant quelques données économiques et sociales. Les scientifiques considèrent qu'intégrer celles-ci à leurs recommandations ne relève pas de leurs compétences, aussi les considérations socio-économiques n'interviennent qu'en aval, lors des négociations.

17. Ce contrat social accorderait certains droits aux professionnels, défavorisés par les politiques de gestion halieutique en échange de leur coopération (cf. Crean and Symes, 1994 et Chaigneau, 2000).

compliquée » ajoute l'auteur et imposeraient — on l'imagine — le recours aux études sociologiques et anthropologiques.

Malgré la pluralité des systèmes de référence, corrélée à la diversité des communautés professionnelles, cette définition couvre prioritairement la protection de l'emploi et des revenus. Ainsi pour les pêcheurs interrogés, une condition de l'applicabilité des mesures de restriction de l'effort de pêche est sans aucun doute la garantie d'un niveau de prix à la vente élevé compensant la baisse de tonnage occasionnée (Deldrève et Deleplace, 2005). Mais, au-delà de l'instauration de mécanismes visant à limiter l'effondrement des cours ¹⁸, réguler le marché, caractérisé par une mondialisation et un libéralisme croissants, est certainement une entreprise politique plus ambitieuse et complexe encore que celle visant la protection de la ressource !

Par ailleurs, puisqu'il s'agit d'évaluer un certain nombre de paramètres sociaux, notons que près de 70 % des Français refusent un niveau de vie plus faible et 93 % une augmentation du chômage afin de préserver ou de protéger l'environnement (IFEN, 2000), et ce malgré l'importance qu'ils lui confèrent. Comment alors attendre des pêcheurs qu'ils acceptent de perdre plus de 40 % de leur chiffre d'affaires ou de leurs entreprises pour sauvegarder la ressource ?

Et comment pour autant envisager de gérer cette ressource sans leur collaboration ? La CE oscille dans le temps entre deux réponses potentielles : obtenir l'abdication par la contrainte d'une communauté porteuse de risque pour l'environnement, soit une réponse conforme à ses fondements théoriques, mais coûteuse financièrement (mise en place d'un dispositif de contrôle européen centralisé) et politiquement (menace de conflits sociaux), ou « l'amener à la raison », « rendre la PCP acceptable » en favorisant le dialogue entre politiques, scientifiques et professionnels. Cette seconde voie suppose de reconsidérer la question de la légitimité des objectifs sociaux certes, mais aussi celle des organisations professionnelles à se faire entendre.

Reconnaissance des institutions professionnelles et acceptabilité de la PCP

Gaëlle Chaigneau (2000 : 345) rappelle que pour Kevin Crean and David Symes, « si les objectifs sociaux ont été négligés jusqu'alors c'est moins une question d'information et de connaissance adéquate qu'un

18. L'organisation commune du marché (OCM) introduit dès 1983 (année d'instauration de la PCP), le retrait par les organisations de producteurs (OP) des produits halieutiques atteignant un prix minimal, ou plancher, contre indemnisation des producteurs.

manque de volonté politique et une répartition inégale de l'influence des différents acteurs concernés par les processus décisionnels ».

La CE n'a pas échappé toutefois à la prise de conscience tardive de l'intérêt de la démarche participative :

« Outre l'impératif de transparence des politiques publiques, l'importance de l'acceptabilité de la politique, liée à une meilleure adaptation aux conditions sociales et à une plus grande appropriation au travers des pratiques de participation est apparue comme une condition majeure de l'efficacité et du respect des politiques. » (Rey et Cunningham, 2003 : 3)

Or il est clair que jusqu'à présent ces conditions d'acceptabilité n'ont pas été réunies, les pratiques de contournement, de non-respect des règles¹⁹ et objectifs fixés à l'échelon européen en témoignent, effets pervers, de l'avis des sociologues et anthropologues, d'une politique non appropriée, sans légitimité aux yeux des producteurs.

La remise en cause des modes d'organisation et des connaissances des professionnels, *via* l'imposition de réglementations auxquelles ils n'ont pas été associés et des discours, tenus par la CE, les scientifiques et ONG, sur leurs pratiques prédatrices dévastatrices, est l'un des effets sociaux les plus néfastes de la PCP. Autour de certains enjeux, elle a renforcé la désaffection pour les métiers de la pêche²⁰, les clivages existants, certains conflits et inéquités²¹. Pour autant elle n'a pas provoqué de situation

19. Les pêcheurs interrogés sont très sensibilisés par les sanctions auxquelles ils s'exposent en fraudant et celles-ci influent directement sur leurs pratiques. Mais dès lors qu'une règle légale leur semble illégitime, car non conforme à leurs propres normes et à leurs connaissances, elle est sujette à transgression, alors qu'ils s'emploient à respecter des mesures locales parfois plus drastiques, mais auxquelles ils ont été associés.

20. La désaffection pour les métiers de la pêche est antérieure à la PCP et a pour origine principale les conditions de travail associées (CEP Pêche, 2000). Toutefois, les contraintes réglementaires croissantes et l'avenir incertain des entreprises de pêche accroissent la désaffection au sein même des familles de patrons-artisans qui représentaient jusque-là un « vivier » privilégié.

21. À titre illustratif citons le cas des fileyeurs du Nord-Pas-de-Calais et de la baie de Somme, qui font l'objet depuis quelques années d'une réglementation croissante (faible quota sur la sole en mer du Nord où pratiquent les Dunkerquois, plus récemment le régime des PPS étendu à la flottille des petits fileyeurs...) et qui, en 2004-2005, sont entrés en conflit avec leurs représentants locaux. Les entretiens et observations effectués révèlent que les contraintes réglementaires et difficultés croissantes ont exacerbé leur sentiment d'iniquité, d'être « lésés » dans les négociations avec Bruxelles, et ont ravivé les clivages traditionnels « gros/petits » (pêche côtière/petite pêche, pêche au chalut/pêche aux filets, pêche boulonnaise/pêche dunkerquoise) liés à leur poids économique et à leur inégale représentation institutionnelle effective. Conséquence positive, les fileyeurs ont décidé de s'organiser de manière syndicale afin de peser davantage, mais on peut se demander si, plus négativement, les représentants locaux mis en cause (et dont l'un d'eux a démissionné) ne servent pas de « boucs émissaires » à un sentiment plus général d'injustice et d'impuissance.

anémique²², dans la mesure où la généralisation de la réglementation aux différentes pêcheries, tend à favoriser la défense des normes collectives, l'affirmation d'une identité professionnelle (pourtant fragilisée par les conflits de métier ou de nationalité), et l'émergence d'une mobilisation à grande échelle.

Certes les formes de mobilisation ont marqué chaque crise des pêches, mais celle engendrée par la PCP, à l'initiative des pêcheurs boulonnais et étaplois (the European Fishing Group) en 2002 a pris des dimensions sans commune mesure avec le passé et manifeste l'engagement des pêcheurs dans la protestation collective et le lobbying, comme seul moyen de peser sur leur avenir²³.

Le rôle des institutions et des représentants officiels des pêcheurs, quelque peu marginalisés dans le mouvement de protestation du début des années 1990²⁴, est cette fois renforcé et complexifié, ravivant le débat sur la représentativité de ces institutions et les conflits internes liés à l'engagement différencié des pêcheurs dans les instances décisionnelles ou gestionnaires²⁵.

22. Notre analyse se distingue donc de celle de Kevin Crean and David Symes pour lesquels les sociétés de pêcheurs ont atteint un état d'anomie, dans la mesure où privées de leurs valeurs elles n'ont pas su s'adapter à un système de régulation externe. Nos observations montrent, en revanche, la capacité des pêcheurs à adopter des stratégies individuelles et collectives face aux tentatives de régulation.

23. Les pêcheurs, exerçant en mer du Nord, jusque-là divisés par leurs intérêts et la concurrence qui règne entre eux : Français, Belges, Anglais, Écossais, Irlandais du Nord et de la République, Néerlandais, Danois, se sont alliés contre le projet de réforme du commissaire Franz Fischler (2002), dont l'objectif initial était un moratoire sur le cabillaud, transformé en réduction drastique des TAC et quotas et une limitation du nombre de jours de pêche autorisés. Rejoignant ainsi le groupe des Amis de la Pêche, patrons et équipages se sont mobilisés, à l'initiative des artisans boulonnais et étaplois, pour infléchir les négociations entre le Commissaire Fischler et le Conseil des ministres chargés des pêches, une forme de mobilisation à grande échelle et d'action politique nouvelle qui n'a pas permis d'éviter l'introduction de restriction relative au nombre de jours de mer, mais à permis d'assouplir les mesures préconisées.

24. Le début des années 1990 est marqué par une crise économique sévère liée au bouleversement de la filière pêche, ainsi que par des protestations spontanées qui ont débordé les cadres professionnels et syndicaux traditionnels et donné naissance à des « comités de survie » portés par les femmes de pêcheurs.

25. Il est notable qu'au regard des contraintes européennes, la gestion de l'accès aux ressources, aux métiers ou à la profession qui incombe aux organisations professionnelles locales (comités professionnels, organisations de producteurs, coremode) et aux Affaires maritimes, est de plus en plus complexe et exige leur coopération (accès à la propriété, octroi des aides, accès aux métiers). Celle-ci est acquise dans certains quartiers, dans la mesure où ce sont quelques personnes fortement investies qui participent aux différentes commissions. Leur rôle est toutefois d'autant plus complexe qu'elles sont chargées d'appliquer des mesures auxquelles elles n'adhèrent pas et que, selon leur niveau

Aussi en France, le Comité national des pêches et des élevages marins et le ministère chargé des pêches ont engagé une refonte et unification des organisations professionnelles pour renforcer leur pouvoir institutionnel et leur représentativité.

La reconnaissance de ces organisations professionnelles, en leur sein comme sur la scène européenne, est un enjeu de prime importance pour les pêcheurs et la CE qui a plus à craindre de la faiblesse des institutions professionnelles que de leur montée en puissance. En effet, leur engagement, leur participation et capacité à coopérer, à convaincre et à mobiliser les professionnels autour d'objectifs collectivement acceptés — maintes fois observés (Deldrève, 1998) — s'impose progressivement comme une condition nécessaire à l'adhésion des producteurs à la politique européenne et aux mesures de préservation de la ressource. Il s'agirait d'établir une véritable « gouvernance », terme non neutre idéologiquement et défini comme :

« Un système qui articule et associe des institutions politiques, des acteurs sociaux et des organisations privées, dans des processus d'élaboration et de mise en œuvre de choix collectifs capables de provoquer une adhésion active de citoyens. » (Bailly, 1998 : 3).

Instaurée telle une norme à atteindre en matière d'action publique, la gouvernance induit une PCP plus « procédurale » et co-construite. Sur cette voie, la CE a créé des comités consultatifs régionaux (tels celui de la mer du Nord ou de l'Arc Manche). Par analogie avec l'analyse de Pierre Alphanéry (2005) sur l'application de la directive Habitats, ces derniers peuvent être qualifiés de « scènes locales », lieux de confrontation des logiques de différents acteurs, professionnels, scientifiques, gestionnaires de l'environnement, associations et ONG présents sur un site donné. La question que l'on peut se poser toutefois, en tant que sociologue, est celle de la pertinence des contours de la scène, dessinés par la CE, celle des limites géographiques et administratives d'un site dont les frontières ne sont pas fonction des pratiques de métier et dont l'envergure limite la capacité de chaque communauté professionnelle à être représentée. Il est possible certes que ces comités deviennent de véritables lieux de discussion et d'échange, de confrontation des connaissances. Mais la légitimité de chacun à se faire entendre n'est pas égale. Celle des savoirs mobilisés par les pêcheurs, voire même, celle qu'ils ont à exercer ne vont plus de soi (Deldrève, 2004), dans la mesure où ils n'ont pas fait l'objet

de la requalification positive dont ont bénéficié les agriculteurs-paysans dans le cadre de la politique environnementale européenne (Alphandéry, 2005).

Le rôle des sociologues et anthropologues n'est peut-être pas de contribuer à établir cette légitimité, mais d'interroger le fait qu'elle n'existe pas. Hélène Rey et Steve Cunningham (2003), dans un gros travail de synthèse et de réflexion sur la notion et l'évaluation de l'impact social des mesures de gestion des pêches, montrent toute l'importance de la coopération entre administration et sociologues ou anthropologues dans l'obtention de données de meilleure qualité, données retenues pour décrire et évaluer les activités de pêche. Ils citent également la nécessaire contribution de ces derniers à la compréhension de l'impact social sur les conditions de travail et de vie des communautés de pêcheurs (enquêtes auprès des patrons, des femmes, des équipages...). Mais ce rôle peut être également, au-delà de la production de données quantitatives et qualitatives certes essentielles, d'amener une pensée critique, des concepts et constructions théoriques émanant de différents champs d'étude (halieutique certes, mais aussi économique, rural, environnemental, ou portant sur le risque) propres à interroger la PCP dans sa portée plus globale, la démarche de développement durable qu'elle prescrit, voire la société globale qui la porte.

L'intérêt pour les effets sociaux des politiques publiques, dans la double dimension que leur prête l'OCDE (1997), à savoir l'impact des mesures de gestion sur les communautés sociales et l'influence des conditions sociales de ces communautés sur l'efficacité de la politique, confère aux sciences sociales une importance croissante. De secondaires au regard des sciences naturelles, elles deviennent incontournables dans la définition même de l'action publique à visée environnementale et de ses conditions d'application, en témoigne l'exemple de la PCP et des écueils qu'elle a rencontrés.

Les apports de l'économie à la PCP et à la compréhension de ses échecs sont fortement théoriques et méthodologiques. Ceux de la sociologie et de l'anthropologie ont pris, quant à eux, la forme de production de données empiriques et d'analyses. Celles-ci ont largement invalidé certaines postures théoriques et mis en évidence les différentes formes de rationalité et la pluralité des facteurs influençant les pratiques des pêcheurs, leur rapport à la politique européenne des pêches ainsi qu'à l'environnement. Ainsi le questionnement défini autour des bases théoriques de la PCP, de ses objectifs prioritaires et de la participation des acteurs à leur définition et à celle des moyens à mettre en œuvre, relève

du débat social. Mais il est également plus strictement scientifique dès lors qu'il s'agit de déconstruire les normes sous-jacentes, de comprendre pourquoi ces objectifs sont ou non atteints, et de définir le rôle effectif des différents acteurs dans le processus de décision et d'application de celle-ci (les relations entre le global et le local). À ce sujet, économistes et sociologues, de par leurs apports respectifs, confrontent leur vision du monde et opposent leurs interprétations du réel, en mobilisant des ressources propres, leurs savoirs respectifs.

Cependant, la dissidence de plusieurs économistes, à l'égard des postures dominantes, les coopérations qu'ils nouent avec les organisations professionnelles afin de produire de nouvelles méthodes et données, d'une part, le potentiel théorique et critique que réserve un certain renouvellement de la sociologie et de l'anthropologie d'autre part, pourraient reconfigurer à court terme les apports disciplinaires respectifs et l'articulation de ces visions du monde. Il s'en suivrait certainement une plus grande compréhension des logiques ou légitimités politiques, économiques et plus largement sociales en œuvre, ainsi qu'une plus grande adéquation des outils théoriques et méthodologiques employés. À ce sujet, l'halieutique et l'environnement, définis comme champs de l'interdisciplinarité, représentent des terrains épistémologiques de premier choix.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ALPHANDÉRY P., 2005 : « Pourquoi et comment aborder les politiques de la nature en France ? La directive « Habitats en questions », *Institutions et régulations. Politiques économiques et sociales*, WOLFER B. (ed.), Mona, Working paper 1 : 17-31.
- BAILLY J.-P., 1998 : « Prospective, débat et décision publique », *Futurible* : 27-32.
- BALLET J., 2006 : « Prendre en compte la dimension sociale des programmes environnementaux : un enjeu essentiel », *séminaire SIDD-IFRESI*.
- BONCOEUR J., MESNIL B., 2000 : « Quelle politique de la pêche ? L'exemple de l'Union européenne ». *Problèmes économiques* 2650.
- CHAIGNEAU G., 2000 : *Les impacts de la politique commune de la pêche (PCP) sur les sociétés de pêcheurs artisans de France et du Royaume Uni*, thèse de géographie, Université de Nantes.

- COMMISSION EUROPÉENNE, 2001 : *Livre vert. L'avenir de la politique commune de la pêche*, Bruxelles.
- CONTRAT D'ÉTUDES PROSPECTIVES (CEP), 2001 : *Le secteur des pêches maritimes*, Cereq, Le Lessor-Université de Rennes, Len Corraill, Ithaque.
- CREAN K., SYMES D. (ed), 1994 : *Un programme pour la recherche en sciences sociales sur la gestion halieutique*, rapport CE/AIR, MAC/20/93, Bruxelles.
- CREAN K., SYMES D. (ed), 1996 : *Fisheries Management in Crises*, Fishing News Books.
- DELDREVE V., 1998 : *Marins de pêche artisanale en Manche orientale. Étude des organisations professionnelles et des pratiques des pêcheurs du Boulonnais et de l'Est Cotentin*, Villeneuve d'Ascq, Presses du Septentrion.
- DELDREVE V., 2003 : « Politique européenne et pratiques locales de gestion des ressources halieutiques », in *Dynamiques locales et mondialisation*, RAUTENBERG M. (ed.), *Cahiers lillois d'économie et de sociologie*, Paris, L'Harmattan : 75-90.
- DELDREVE V., 2004 : « La faute des pêcheurs ? Les pêches européennes et la gestion des risques environnementaux », Colloque CLERSE « Acteur, risque et prise de risque à l'épreuve des sciences sociales », USTL, Villeneuve d'Ascq.
- DELDREVE V. et CREPEL M., 2004 : « L'appropriation de l'espace côtier et de ses ressources. Des conflits entre pêcheurs et autres usagers du littoral et de la mer », Journées d'étude : « Les Conflits d'usage et de voisinage », INRA-CNRS, Paris, Carré des sciences.
- DELDREVE V. et DELEPLACE S., 2005 : *Évolution des activités halieutiques et implications socio-économiques de la Politique commune de la pêche au sein du quartier maritime de Boulogne*, Lille, PRPH-IFRESI.
- FAO, 1995 : *Code de conduite pour une pêche responsable*, Rome.
- GARCIA M., 1989 : « La recherche halieutique et l'aménagement : grandeur et servitude d'une symbiose » in TROADEC J.-P. : *L'homme et les ressources halieutiques. Essai sur l'usage d'une ressource renouvelable*, Ifremer, Brest.
- GEISTDOERFER A., 1987 : *Pêcheurs acadiens, pêcheurs madelinots. Ethnologie d'une communauté de pêcheurs*, Paris, CNRS.

- GEISTDOERFER A., 1990 : *Anthropologie maritime, Appropriation technique, sociale et symbolique des ressources maritimes*, rapport d'activité, RCP 719, Paris, CNRS.
- HARDIN G., 1968 : « The Tragedy of the Commons », *Science* 162 : 1243-1248.
- IFEN, 1999 : *Les indicateurs de développement durable. Méthodes et perspectives*, *Études et travaux* : 24, ORLÉAN.
- IFEN, 2001 : *Propositions d'indicateurs de développement durable pour la France*, *Études et travaux* : 35.
- IFEN, 2000 : *L'opinion des Français sur l'environnement et leur perception des risques naturels*, *Études et Travaux* : 28.
- JAGOT L., PERRAUDEAU Y., 2003 : *De la gestion des ressources marines à la gestion des pêches maritimes*, communication FEDOPA-LEN CORRAIL.
- LEQUESNE Ch., 2001 : *L'Europe Bleue. À quoi sert la politique communautaire de la pêche*, Paris, Presses de Sciences Po,
- OCDE, 1997 : *Vers des pêcheries durables : aspects économiques de la gestion des ressources marines vivantes*, Paris.
- ORLÉAN A., 2005 : « La sociologie économique et la question de l'unité des sciences sociales », *L'Année Sociologique* : STEINER P., et THIS SAINT-JEAN I. (ed) : « Histoire et méthode de la sociologie économique ».
- PARLEMENT EUROPÉEN, DIRECTION GÉNÉRALE DES ÉTUDES, 1992 : *Manuel sur la politique commune de la pêche*, Dossiers d'étude et de documentation, Bruxelles.
- PARLEMENT EUROPÉEN, DIRECTION GÉNÉRALE DES ÉTUDES, 2001 : *Conservation des ressources halieutiques. Dispositions de la Politique Commune de la Pêche*, Bruxelles.
- PROUTIERE-MAULION M., 1998 : *De la liberté de pêche au droit d'exploitation des ressources*, Paris, L'Harmattan.
- REY H., CATANZANO J., MESNIL B., BIAIS G., 1997 : *Système halieutique. Un regard différent sur les pêches*, Paris, Institut océanographique-Ifremer.
- REY H., et CUNNINGHAM S., 2003 : *Évaluation de l'impact social des mesures de gestion des pêches. Note de réflexion pour la Commission européenne*.

ROBINSON C., and PASCOE S., 1997 : *Fischer behaviour : exploring the validity of the profit maximising assumption*, Centre for the Economics and Management of Aquatic Resources.

LE CERCLE VERTUEUX DU DÉVELOPPEMENT

REGARD ANTHROPOLOGIQUE SUR LES MOUVEMENTS DE LA
PENSÉE DANS LE MONDE DU DÉVELOPPEMENT

Sophie GOEDEFROIT

L'idée de cet article, au titre ambitieux au premier regard, ressort à la fois de mes recherches en cours portant notamment sur la modélisation des systèmes d'alliance¹, de mes intérêts et ma curiosité renouvelée pour les approches économiques, de l'affichage thématique de cet ouvrage, et d'un retour actuel sur mes anciens travaux.

Aussi, cet article figure-t-il pour moi comme un premier essai de mise au clair d'un certain nombre d'idées et de questionnements que m'inspirent mes réflexions actuelles, mes échanges, et mes lectures. Un « pré-texte » en quelque sorte à d'autres développements à venir et un lieu où m'interroger sur les cercles, les effets, les modèles qui semblent imprimer les mouvements d'un développement global. On trouvera donc dans ce texte plus de questions que de réponses, plus de doutes que de certitudes, mais peut-être quelques pistes pour alimenter les débats.

Mon étonnement principal porte sur ce que l'on pourrait appeler le phénomène actuel de « détournement » ou le « recyclage » des modèles économiques par les grands acteurs du développement. Lorsque l'on parcourt la littérature scientifique traitant des questions de développement, on remarque en effet une interrogation récurrente de la part des auteurs (toutes disciplines confondues) sur l'utilisation dominante, dans la conceptualisation des outils du développement les plus actuels, de modèles économiques anciens basés eux-mêmes sur une certaine conception de la « rationalité » et qui, depuis l'époque de leur

1. Effectuées dans le cadre d'une collaboration avec M. HOUSEMAN *et al.*, UMR 8048 (EPHE-CNRS).

énoncé initial, ont largement été débattus, revisités, remaniés par les économistes eux-mêmes qui, interrogés, reconnaissent facilement les limites de leurs modèles, la faiblesse de leur fondement empirique et par là même, le caractère totalement illusoire de la démarche qui consisterait à croire à la toute-puissance de ces modèles, à leur universalité et donc à leur parfaite applicabilité à toutes situations particulières et donc à toutes sociétés.

J'entends donc, en première partie, camper le cadre de ce débat en prenant pour exemple, parmi d'autres, la manière dont *La tragédie des communaux* de Garrett Hardin semble trouver, dans la construction des outils les plus actuels du développement et des discours de certains acteurs, une nouvelle embellie. Cette interrogation dans son déroulement, me conduira à m'interroger sur l'apparent décalage entre la pensée et l'agir qui semble se creuser encore davantage depuis que la perspective globale impose ses nécessités. Pour autant, je ne m'inscrirai pas dans la simple critique de la modélisation, ni dans les débats classiques en anthropologie sur les rationalités et cela même si l'aventure me tente. Bien au contraire, j'essaierai de comprendre en quoi justement la réutilisation, par les développeurs, des modèles économiques, entraîne certaines convergences dans les interrogations des économistes et des anthropologues, par-delà les divergences de postures (approches et méthodes) et de positions (disciplinaires). Et de m'interroger sur la pertinence actuelle de certains clivages disciplinaires appartenant manifestement à une autre époque. Des nécessités de revisiter nos perspectives, nos objets, et par là notre collaboration. Ce sera là, le propos de la seconde partie de cet article.

Cette démarche exigeait de moi que je fournisse des preuves empiriques à l'appui de mes propos fussent-ils revêtus des atours de l'hypothèse, autrement dit que j'use des ressorts reconnus de ma discipline. Ce sera donc le sujet et l'exercice de la troisième partie. L'étude de cas que j'ai choisie porte sur la mise en œuvre d'un projet de microcrédit destiné aux pêcheurs traditionnels malgaches, financé par des bailleurs internationaux dans le cadre de la mise en place de zones d'aménagement concertées (ZAC) et par l'entremise d'experts et d'ONG. Il me semble que cette étude de cas offrira le double avantage de montrer de manière concrète à la fois les vertus du tracé de certains modèles de développement répondant à un certain nombre de nécessités bien éloignées des réalités du terrain et le grand intérêt d'une collaboration entre anthropologues et économistes. Car, l'analyse qui me servira de support à cette démonstration d'évidence relève d'une collaboration, dans le temps, avec Christian Chaboud, économiste à l'IRD. Preuve sera faite

alors peut-être que ce type d'association disciplinaire est non seulement envisageable, mais aussi « rentable » car elle constituerait le moyen le plus efficace de répondre aux questions contemporaines qui sont aujourd'hui posées aux sciences sociales dans un contexte de globalisation.

Enfin, je conclurai ce papier par une méditation, qui se veut badine, sur la démonstration qui me fut faite récemment par un acteur du développement de l'applicabilité du principe de Coriolis à la compréhension des rapports complexes entre les pays, les sociétés et les cultures qui composent notre planète et notre humanité. Un nouveau modèle proposé à l'usage du développement global ?

Le grand recyclage

Parmi les modèles les plus fréquemment identifiés pour leur accommodement à toutes les sauces du développement, nous retrouvons par exemple *La tragédie des communaux* (1968) de Garrett Hardin. Le scénario est le suivant :

Une ressource (que ce soit un champ, la mer, un pâturage, la forêt) « commune » à un ensemble d'usagers connaît subitement une dégradation. Les utilisateurs se retrouvent par voie de conséquence face à une situation nouvelle les obligeant de prendre une décision : soit les utilisateurs ne modifient en rien leur pratique et la ressource sera rapidement épuisée ; soit : ils s'entendent pour que chacun restreigne son prélèvement et la ressource pourra ainsi avec le temps se renouveler et se restaurer. La seconde solution paraît la plus « raisonnable » car elle tend vers un intérêt commun. Cependant, elle comporte une part d'ombre de l'ordre de la confiance et de la possibilité de contrôle des activités de l'autre. En effet, si je diminue mes activités, mon prélèvement et donc mon gain, puis-je être assuré que les autres feront de même ? Si ce n'est pas le cas, j'aurai tout à perdre car j'aurai non seulement une perte de gain mais j'aurai également à endosser les coûts du prélèvement des autres. Le dilemme s'installe et conduit, selon Garrett Hardin, l'individu à prendre des décisions allant à l'encontre de l'intérêt collectif et à terme de son propre intérêt, pour sauvegarder ses intérêts personnels et immédiats. Pire encore, toujours selon Garrett Hardin, l'individu aura même tendance à augmenter son prélèvement pour s'assurer de ne pas être floué par la pratique des autres. Chacun faisant de la sorte, on aboutit à une tragédie : l'épuisement total de la ressource et le péril de la société.

Depuis la sortie des travaux de Garrett Hardin, *La tragédie des communaux* est devenue un concept central en écologie humaine et dans les études sur l'environnement, et a fait l'objet de très nombreux débats

qui ont montré depuis que le scénario n'aboutissait pas forcément à une fin aussi tragique que le supputait cet auteur ². La littérature basée sur des études de cas montre clairement qu'en réalité, le scénario se répétant ou des formes de contrôle collectif existant, de pareilles situations ne relèvent pas forcément du drame (Dietz *et al*, 2002) mais plutôt de la comédie (McCay, 1995 ; McCay *et al*, 1987) et qu'elles connaissent souvent un *happy end* démontrant ainsi qu'à terme l'intérêt commun prend le pas sur l'intérêt individuel.

Les économistes se retrouveront parfaitement dans le tableau que je viens de dresser rapidement de l'émergence de ce modèle, des débats qui s'en sont suivis et des positions actuelles. Et pour cause, on ne peut ignorer les similitudes existant entre le scénario de *La tragédie des communaux* tel que décrit en 1968 par Garrett Hardin et celui du *free rider* décrit par Thomas Hume en 1739. Tous deux apparaissent comme des variantes du modèle fondateur du *dilemme du prisonnier*, lui-même inscrit dans la théorie des jeux. Or, force est de constater que le jeu se complexifiant dans une démarche parfaitement théorique aboutit, sans qu'il y ait eu besoin de recours à l'expérimentation empirique, à des conclusions semblables ³ : la victoire à terme de l'intérêt collectif sur l'intérêt individuel et l'exclusion à terme du *passager clandestin*.

La question des raisons de l'émergence de ces modèles lors des années 1960 et de leur succès mériterait d'être posée en préliminaire. Je ne me risquerais pas à y répondre car je pense qu'il appartient avant tout aux historiens de la pensée de nous éclairer sur ce que j'appellerai les nécessités de recours aux modèles qu'imposait peut-être le contexte de l'époque. En revanche, la question qui s'impose avec plus d'actualité est le pourquoi du regain de succès que connaissent les formes les plus originelles de ces modèles dans le cercle des développeurs. J'ai bien dit les formes originelles, car tout semble se passer comme si le transfert qui s'opère se faisait au déni, dans l'ignorance ou en toute amnésie des limites, des réserves, des constats de non-universalité ou de non-applicabilité de ces modèles, exprimés par la communauté scientifique au travers de près de quarante ans de littérature abondante.

L'expression la plus flagrante de ce décalage se manifeste sans doute dans le discours et les mesures portant sur la protection de la biodiversité. Le constat de la dégradation de la biodiversité de la planète semble, dès la conférence de Rio en 1992, avoir réveillé ce que j'ai appelé dans un

2. La confusion de l'auteur entre libre accès et propriété commune est sans doute à la source de cette erreur.

3. L'ouvrage de Laurent Cordonnier (1997) offre sur le sujet une belle référence que je recommande à la lecture.

précédent article (2002 a) une certaine « conscience patrimoniale », et, ce faisant, avoir imposé l'impérieuse nécessité de trouver des mesures permettant la gestion commune d'un bien compris alors comme commun à l'ensemble de l'humanité et dont dépendrait sa survie. L'urgence et l'angoisse, et sans doute la volonté de parvenir à une solution universelle et pratique, expliquent manifestement un certain nombre de raccourcis et de libertés pris alors avec le développement de la pensée scientifique. Le recours également aux modèles les plus simples, les plus tranchés permettaient-ils sans doute une meilleure applicabilité en offrant tout à la fois des assises scientifiques, fussent-elles totalement dépassées. Nous sommes, comme l'explique très bien Stéphanie Carrière-Buchsenschutz (2007), dans une logique de l'urgence de la confirmation qui s'éloigne de la démarche scientifique en général et plus encore de la démarche empirique chère aux anthropologues. Comment expliquer autrement l'apparition du concept de *Environmental Nexus* formalisé par la Banque mondiale en 1993, c'est-à-dire en plein débat sur le développement durable, et qui de manière assez patente trouve sa légitimité dans une interprétation à la lettre des théories démographiques de Malthus et économiques de Garrett Hardin, sans trop s'embarrasser des travaux de Boserup (1981) ou d'autres (cf. Weber *et al.*, 1999) ?

Tout semble se passer comme si, dans l'angoisse du constat de la finitude de la ressource et dans l'urgence de l'agir, n'étaient retenus que les modèles (démographiques, économiques...) portant les scénarios les plus noirs et les plus pessimistes. La *tragédie des communaux* est, semble-t-il, comprise comme un schéma explicatif de la situation planétaire et reportée à l'échelle globale. Le voisin, qui dans le scénario de Hardin, a accès à la ressource commune mais avec lequel ne s'est établi qu'un accord fragile dénué de confiance et dont on ne peut contrôler ou même réguler les pratiques, est présenté comme le responsable indirect de la tragédie car son existence même est source de méfiance et donc d'incitation à adopter un comportement individuel qui nuit au bien commun. Dans le contexte de globalisation, le voisin, c'est l'Autre dont on ne sait pas grand-chose (et j'ajouterai qu'on ne se donne pas le temps et les moyens de connaître davantage) mais dont les pratiques sont forcément peu conformes à une saine gestion de la biodiversité. L'Autre qui, à cause de sa démographie galopante, exerce une pression anthropique insoutenable sur l'environnement (Malthus, 1803). L'Autre qui, parce qu'il vit le fléau de la pauvreté, sera tout naturellement amené à ponctionner de manière abusive les ressources naturelles de son territoire (Myrdal, 1968) et mettra en péril non seulement sa propre survie mais également celle de toute la planète

(Hardin). Dans ce scénario de fin du monde, les modèles théoriques originels sont mis bout à bout et l'histoire se tient. On pourrait produire bien sûr de nombreuses objections, à commencer par la pertinence d'un modèle global construit sur des présupposés qui ignorent l'existence même de savoirs naturalistes indigènes, de systèmes d'autorégulation démographique... mais la revue de ces objections m'entraînerait dans la richesse d'un débat qui déborderait à la fois le cadre de cet article et, c'est certain, les limites de mes compétences disciplinaires.

Ce qui paraît plus opportun est de souligner ici la puissance de ce modèle et non son absence de pertinence (empirique et théorique). Cette puissance apparaît à la fois dans le discours des lobbies conservationnistes (CI, SAGE...), ceux qui diabolisent les pratiques des populations locales et prônent la mise sous cloche des derniers paradis de la nature, en proposant des mesures de « sensibilisation » des populations locales aux problèmes écologiques de la planète ou encore, mettent en œuvre avec l'aide des gouvernements et des acteurs du développement, des solutions bien plus radicales : l'expulsion-expropriation des populations des forêts que de mémoire d'homme elles occupent depuis toujours et dont les pratiques ont forcément contribué au maintien d'une certaine diversité spécifique qui, jugée aujourd'hui comme appartenant à une certaine idée que l'on se fait de la nature dans un « état pur » leur vaut justement d'en être chassées et d'être parquées dans des camps de réfugiés... écologiques. Sur ce point, il y aurait également beaucoup à dire et de nombreux auteurs à citer, à commencer par les anthropologues : Edward Evans-Pritchard et Jean-Pierre Digard qui, me semble-t-il, ont magistralement montré que la main de l'homme contribue naturellement et depuis toujours au maintien d'une certaine biodiversité spécifique qui sans elle aurait totalement disparu. L'on pourrait citer encore nombre de travaux d'écologues qui expliquent en quoi, participant justement à cette biodiversité spécifique, l'action de l'homme permet le maintien d'un certain équilibre et combien il est terriblement dangereux de l'en écarter. Je pourrais également ici vous parler de mon expérience de terrain et ces camps de réfugiés « écologiques » que j'ai visités, de mon effroi face à l'horreur, de mes craintes que ces situations qui sont pour moi la résultante de la mise en actes du modèle global dont j'ai parlé, ne soient jamais dénoncées. Mais la publication récente, notamment du travail de Janice Harper, anthropologue américaine, qui témoigne sous le titre éloquent de *Endangered Species* (2004) des situations similaires qu'elle a rencontrées, et les tentatives actuelles (Gonin *et al.*, 2002) de trouver les termes juridiques appropriés pour faire reconnaître le statut de réfugiés écologiques aux individus chassés de leur milieu naturel, me permettent

d'éviter la douleur d'un témoignage de terrain et de revenir tout simplement, sans conflit moral, au droit fil de mon exposé.

Cela étant dit et le contexte étant campé, il me semble que les interrogations posées *a priori* en introduction rencontreront, par-delà les clivages disciplinaires, une certaine communion d'adhésion et des préoccupations communes qui portent de manière générale sur le décalage entre la pensée et l'agir. De l'utilisation qui est faite de la pensée des chercheurs par les acteurs du développement, de ce dialogue qui peine à s'instaurer. De cette lassitude qui nous rassemble de devoir confirmer en toute urgence, toujours, le bien-fondé scientifique d'actions entreprises sur des *a priori* que jamais nous n'avons certifiés. Sans entrer dans les débats, il semble que la réponse à ces interrogations ait trouvé également une unanimité, sans toutefois (je le souligne) que soit envisagée une solution commune à cet état de fait : les acteurs du développement auraient besoin de cautions scientifiques pour l'élaboration de leurs modèles, mais saisis par diverses contraintes définies par l'urgence de l'agir, n'auraient pas le temps... de se noyer dans les conjonctures, les détails, les mises en contexte, tant et si bien qu'ils se réfèreraient aux modèles premiers de la pensée scientifique sans avoir les moyens de se permettre le luxe de la prise en compte des « élucubrations » qui s'ensuivent et qui posent manifestement plus de problèmes qu'elles n'offrent de solutions pratiques aux questions de mise en œuvre d'actions efficaces sur le terrain pour lutter utilement contre les grands maux que rencontre la planète. La globalisation exacerbant le phénomène, la pensée économique se verrait donc épurée et celle des anthropologues, évacuée, à travers un certain nombre de références retenues pour leur portée jugée universelle. Je ne rentrerai pas non plus dans ce débat, pourtant positionné au cœur du temps, tant il y aurait à dire sur la légitimité de la position de chacun : sur ce sentiment, parfaitement exprimé, d'être au cœur de notre époque, chacun reprochant à l'autre, pourtant, d'agir en décalage avec la réalité du temps.

Au-delà donc de cette prise de position consensuelle vis-à-vis de l'agir du développement et de l'utilisation générale qui est faite de la pensée scientifique (comme moyens et cautions) par les acteurs du développement, se pose à l'anthropologue la question plus générale du bien-fondé du recours aux modèles. Et plus précisément encore de la prédominance des modèles économiques envisagés comme universels alors qu'ils semblent être construits à partir d'une certaine rationalité occidentale, et j'oserais dire, sinon sur des données issues de terrains occidentaux, tout au moins pour ce type de société. On réfléchit là à un tout autre niveau, et l'on entre dans un tout autre débat qui porte d'abord

sur la légitimité de la prédominance de la pensée économique envisagée comme universelle sur toutes autres pensées disciplinaires dans l'agir global du développement et se pose inmanquablement, alors, la question « des rationalités » qui figure comme la pierre d'achoppement entre les disciplines. Pour ma part, je veux éviter cet écueil qui n'aboutit à aucun résultat positif.

Mon intention, n'est pas, on l'aura compris, de rentrer dans un débat sur la pertinence de la rationalité de la pensée économique. Ce type de débat, le cas échéant, s'avérerait stérile. Mon intention n'est pas non plus d'entrer dans une quelconque polémique, même si mon propos, forcément orienté par mon appartenance disciplinaire et par la brièveté de l'article, peut paraître partial et partiel. Mon propos, bien à l'inverse, s'oriente vers une investigation des « zones d'ombres » qui se situent à nos frontières disciplinaires.

Aux frontières disciplinaires

Réconcilions d'abord en peu de mots nos disciplines et examinons ce qui les oppose et les fait se rejoindre. Il me semble que l'opposition la plus manifeste se trouve dans les démarches respectives. Si l'anthropologue privilégie l'approche empirique et par là inductive, l'économiste mû par une approche plus déductive, est beaucoup moins soumis aux nécessités des réalités de terrain. L'une et l'autre discipline trouvent dans leur démarche respective leurs propres forces et leurs propres limites. Si l'économie est capable de fournir des modèles globaux et donc capable de réaliser des projections sans avoir nécessairement recours à l'expérimentation empirique, l'anthropologue, lui, ne parvient que très rarement à construire des modèles, fore dans le domaine spécifique de la parenté⁴, et par voie de conséquence ne passe pas le pas de la simulation. Or, force est de constater que tout ce qui les oppose, les fait se rejoindre à un moment ou à un autre. Je ne mentionnerai, du côté de l'anthropologie, que très rapidement l'idée portée notamment par Polanyi que l'économie serait enchâssée dans le social et ne ferai qu'une brève référence au courant structuraliste visant à l'identification des universaux de pensée, premier pas en quelque sorte vers une approche globale. En ce qui concerne l'économie, ou tout au moins un certain courant de l'économie sur lequel je reviendrai, il me semble que l'on puisse dire que l'élaboration de certains modèles théoriques l'a conduite aux confins de ses frontières disciplinaires, jusqu'à s'interroger sur des

4. La modélisation la plus exemplaire en anthropologie est sans doute celle réalisée par Claude LEVI-STRAUSS dans le domaine de la parenté.

notions bien connues des anthropologues telles que la confiance, par exemple.

Pour ma part, ces convergences ni ne m'étonnent, ni ne me dérangent. Car j'aurais tendance à penser que l'opposition majeure entre disciplines ne ressort pas d'un espace de production des connaissances, fondamentalement identiques pour l'ensemble des sciences humaines et sociales (Jean-Michel Berthelot, 2001), que « rien ne peut justifier en théorie la séparation des disciplines. [...] », et qu'il « nous faut abolir cette sainte trinité du XIX^e siècle qui envisage la politique, l'économie et la culture comme des sphères humaines autonomes, douées de logiques et de processus séparés » (Immanuel Wallerstein, 1995 : 118). Un partage qui, selon moi, revêtait une certaine pertinence en son temps mais se voit totalement dépassé par les réalités de notre époque qui, nous interrogeant autrement, font éclater les clivages et exigent de nous une reformulation de nos objets et de nos catégories de pensée. Cette position ne porte que sur le partage d'un espace commun, mais en aucune sorte ne s'interroge sur le bien-fondé de la pertinence ou de l'utilité d'une discipline par rapport aux questions actuelles. Il me semble que cette précision qui, il n'y a pas si longtemps ne valait pas la peine d'être énoncée tant elle paraissait évidente, mérite aujourd'hui d'être notée dès lors que les projets actuels de réforme tendent vers la disparition de l'affichage de la discipline anthropologique. Il me semble que ce débat qui anime actuellement la sphère scientifique française (et bien au-delà) n'est pas si éloigné que cela du propos de cet article et de ses intentions. Car il est bien question d'époques et par là d'effets de mode. Cette position a donc l'avantage d'expliquer peut-être un peu mieux pourquoi l'économie plus que l'anthropologie connaît un tel succès auprès des acteurs du développement. Il est clair que le recours aux modèles et leurs possibilités de projection répond bien mieux aux nécessités de l'agir global que ne le permettraient jamais la pensée tortueuse des anthropologues et la démarche empirique. Cette position me permet également de revenir à des modèles évoqués précédemment et qui illustrent à mon sens très bien à la fois cette récupération de la pensée dans la conceptualisation des nouveaux outils du développement, les limites du champ de la modélisation, le silence des anthropologues, et l'inefficacité de l'application de ces outils dans les sociétés lointaines.

Les modèles évoqués sont ceux englobés sous l'intitulé « Théories des jeux », dont j'ai parlé précédemment dans le texte. Ces modèles sont particulièrement intéressants pour notre propos puisque, inscrits dans le cadre de la théorie de la coopération, ils proposent des scénarios dépassant largement la simple transaction économique pour aborder des

questions plus sociologiques ou anthropologiques portant sur la réciprocité dans l'échange ou encore l'altruisme, la confiance, le don. Rien d'étonnant donc à ce que des anthropologues, comme des sociologues (Charles Rappoport, par exemple), soient cités dans la littérature économique consacrée à ces jeux théoriques. Rien d'étonnant non plus au fait que ces modèles aient rencontré un tel succès auprès des autres disciplines de telle sorte que d'aucuns s'en agacent et dénoncent leur usage hors champs disciplinaires (Guerrien : 1990). Je serai, pour ma part, plutôt de l'avis de Laurent Cordonnier, qui parle de la « rançon du succès » (1997 : 61). Un succès qui viendrait peut-être de l'audace qui consiste à prétendre résoudre par la formulation de dilemmes universaux des situations complexes dans lesquelles les autres disciplines se seraient en quelque sorte (et pour dire vite) empêtrées. La rançon serait donc le dévoiement des modèles par les autres disciplines des sciences sociales tel que dénoncé par Bernard Guerrien et j'ajouterais, car peu d'économistes en parlent, l'utilisation qui est faite des modèles originels (c'est-à-dire dans l'état de leur formulation première, ou la plus simplifiée) par les acteurs du développement. Une récupération qui, par sa mise en acte et les conséquences qu'elle entraîne chez les populations concernées, alourdit fortement la rançon de ce succès. Loin de moi l'idée que les économistes aient à porter la paternité des conséquences de la mise en actes de ces modèles. Une simple lecture de la littérature consacrée à ce sujet suffit pour comprendre que rapidement les limites de la démarche ont été parfaitement identifiées par les auteurs. Il me semble que l'on peut dire, sans pour autant prétendre s'exprimer pour eux, que les modèles poussés au plus loin de leur raisonnement peinent à expliquer des comportements sortant de leur rationalité fondatrice. Les questions de la confiance, de la compassion ou de l'altruisme ou encore des comportements de « consommation » (en référence à Georges Bataille, 1967, 1^{re} éd. 1949), bloquent l'efficacité du modèle et sont donc considérés comme des comportements déviants, irrationnels et donc marginaux. Toutes ces questions interrogent avec force les autres disciplines et peut-être en premier, celles qui par leur démarche empirique pourraient tout à la fois apporter chair à ce débat et tenter un rapprochement sur des thèmes positionnés à leurs frontières.

Anthropologue découvrant sur le terrain la puissance de la mise en actes de ces modèles, et cherchant dans la littérature théorique et à travers des discussions avec des collègues économistes l'origine du phénomène, je me suis interrogée sur la position des anthropologues face au sujet. Je ne livrerai que sous forme d'interrogations naïves un certain nombre de mes constats actuels :

La théorie des jeux eut, j'en ai parlé précédemment, un tel succès auprès des autres sciences sociales et humaines que certains économistes s'en sont émus. Pourquoi l'anthropologie semble-t-elle faire exception ? En effet, cette discipline semble totalement ignorer (et j'en veux pour preuve la revue que j'ai faite de la littérature anthropologique sur ces questions et les sondages que j'ai faits dans le milieu) l'existence de réflexions menées dans le cercle des économistes et qui pourtant directement interrogent l'anthropologie, à la fois par leurs références théoriques et par leurs questionnements ultimes ? Est-ce parce que les anthropologues ont, j'ai envie de dire « par nature », une certaine aversion vis-à-vis de la modélisation, comprise immédiatement comme une démarche simplificatrice de la complexité des situations réelles que leur discipline tente d'approcher au plus près et qui fonde en quelque sorte son existence, qu'ils ont cru bon de rester en dehors de ce débat qui, se peaufinant, semble n'avoir eu de cesse de requérir de leur part une participation ? Rendez-vous manqué ? Je ne dirais pas cela. Je préférerais parler d'une rencontre tardive et quelque peu différée sur le terrain. Et qui, parce que justement différée, tardive et sur le terrain, serait à la source d'un certain quiproquo qui nous empêcherait de nous rejoindre sur des questions fondamentales. Tout semble se passer comme si en effet, les anthropologues s'étaient enfin exprimés lorsque touchés au vif de leur terrain, ils ont pris connaissance de la toute-puissance de ces modèles. J'ai envie de dire que leur démonstration par la preuve empirique, est tout à fait remarquable de l'inefficience du recours à des modèles théoriques construits eux-mêmes sur des présupposés de rationalité qui débordent bien sûr les réalités des sociétés concernées, mais qui n'ont jamais été finalement pensés et dévolus par les économistes à cet usage. Le procès de transfert de schèmes universaux de rationalité sur des populations autres est-il vraiment à porter au discrédit des économistes ?

La réponse à cette question apparaîtra de manière sans doute plus lumineuse après une petite visite de terrain. Je propose donc, comme il est de coutume dans ma discipline, d'avoir recours à une étude de cas empruntée au terrain malgache. Un terrain particulièrement propice lorsqu'il s'agit de débattre de ces questions puisque Madagascar, considéré à la fois comme l'un des pays les plus pauvres de la planète et les plus riches en terme de biodiversité spécifique, fait l'objet d'un nombre très important de projets portés par un nombre tout aussi important de grandes institutions internationales. Depuis une dizaine d'années environ, le principe sur lequel repose l'essentiel des projets de développement consiste à penser que Madagascar devrait rapidement résoudre ses contradictions (pauvreté/richesse bio-spécifique) si elle

parvenait à adopter une approche « par précaution », scientifiquement « éclairée », qui permettrait une meilleure gestion (valorisation ou conservation) de ses ressources naturelles. En d'autres termes, de la parfaite gestion de la ressource naturelle dépendrait donc la solution au problème sévère de la pauvreté. Ce discours ambiant est aujourd'hui inscrit au programme de la politique nationale sous le slogan « développement rapide et durable », soutenu bien sûr par la Banque mondiale.

Il me semble que les économistes comprendront immédiatement que, dans un tel contexte, les théories de Gunnar Myrdal et son modèle du cercle vertueux apparaissent comme les références les plus évidentes et les plus en accord avec cette idéologie du développement, même s'il y a lieu de s'interroger une fois encore, une fois de plus, sur ce décalage entre la « récupération actuelle » de théories relativement anciennes. L'imminence du trouble provient, il me semble, de l'interprétation à la lettre de cette théorie, de l'usage non scientifiquement autorisé qui pourrait en être fait et des conséquences, le cas échéant, de l'application pure et simple de ce modèle sur des populations sur lesquelles n'ayant jamais été testé, il n'a par conséquent jamais montré son efficience.

Les anthropologues, eux, s'inquiéteront, à n'en point douter de cette démarche qui conduirait à penser que le salut des sociétés se logeant dans la saine gestion des ressources naturelles, si celles-ci sont pauvres alors cela implique forcément qu'elles adoptent des pratiques contre « la nature » car allant à l'encontre des principes de durabilité. Et de s'inquiéter donc de ce diktat construit sur des arguments qui « scientifiques » sont présentés comme irréfutables. Car les anthropologues ont parfaitement conscience de la faiblesse de l'état des connaissances actuelles sur les savoirs et pratiques naturalistes des sociétés dans leur diversité. Et de s'interroger sur les fondements scientifiques de principes (précaution, durabilité) construits finalement sur une grande vacuité de connaissance des pratiques réelles. De dénoncer, comme le fit Jacques Weber dans un récent article (2005), le procès de culpabilité des pauvres de leur propre misère et plus encore de leur culpabilité, à un niveau plus global, d'un cataclysme environnemental annoncé grâce aux projections de modèles. Ou encore d'argumenter par l'absurde, l'évidence que si ces sociétés étaient réellement coupables de dégradation de leur environnement et de recours à des pratiques non soutenables, elles n'existeraient plus, selon les propres théories ambiantes, ou tout au moins n'occuperaient pas les seules forêts considérées aujourd'hui comme intactes et dont on entend les déloger, à la suite de ces procès. Tout cet état de fait conduit à un

foisonnement de questions anthropologiques allant de la manière dont « nous pensons qu'ils pensent » (Bloch, 1998), de la confiance, à la perception de l'autre, du bien-fondé de l'approche écologique pour solder simplement tous les maux. Autant de questions qui nous laissent pourtant, toujours, dans un grand dénuement face aux actions de développement en œuvre et par là dans le grand trouble de l'ignorance du devenir des sociétés que dans la longueur du temps nous avons tenté de décrypter.

C'est donc, et selon moi, dans ce trouble partagé que se produit la rencontre entre anthropologues et économistes, par-devers nos querelles de rationalité. Si l'économiste s'interroge plutôt sur l'usage non conforme de ses modèles fondamentaux, l'anthropologue s'interrogera davantage sur les conséquences de ces modèles globaux sur les sociétés qu'il a pris le temps d'étudier. Question, pour moi de pure forme dont l'urgence actuelle transcende les démarches disciplinaires spécifiques (inductive/déductive) et qui, parce que justement de pure forme, en deviendrait presque débat d'esthétique si chacun n'avait pris dans les enjeux actuels la juste mesure de ses limites disciplinaires.

Partant donc de cette nécessité dans l'expression d'un certain point de vue disciplinaire et pour mieux la transcender, j'en adopterai les approches les plus classiques, à savoir le recours à une étude de cas choisi sur le terrain malgache. Le choix n'est pas simple tant la palette est large. J'ai fait un choix qui conjugue les avantages : celui, d'une part, de revisiter certains de mes travaux (Goedefroit *et al.*, 2002 b ; Goedefroit : 2002 c) me permettant ainsi une économie de temps dans l'exposé ; et d'autre part, de revenir sur les termes d'une communication que nous avons présentée, Christian Chaboud (économiste à l'IRD) et moi-même, lors d'un atelier international sur le développement de la pêche crevette à Madagascar, sous l'égide de l'Union européenne, de l'AFD, de la FAO et des ministères malgaches concernés.

Cette communication à deux voix reposait sur l'observation commune de la mise en œuvre d'un vaste projet de structuration de la pêche dite « traditionnelle », porté et financé par les plus grands bailleurs internationaux. Un projet de grande envergure, toujours d'actualité. Cette communication reposait également sur des interrogations partagées, émanant tout à la fois de la connaissance acquise du terrain concerné par cette mise en projet, de l'observation mutuelle des processus de choix et d'élaboration des modèles de développement par les experts mandatés. Cette communication avait également pour objet de faire part de nos doutes sur la pertinence de l'usage, comme patron directeur et comme carnet de route, du modèle du cercle vertueux de Gunnar Myrdal mais aussi de nos craintes quant à la mise en actes de ces pensées et de leurs

retombées négatives sur les populations concernées. Est-ce parce que cette communication portait en son titre l'opposition entre la vertu du modèle et les vices dénoncés de son dévoiement, qu'elle fit scandale et ne fut jamais publiée ? Est-ce parce que, pris à notre tour au jeu de la projection, nous nous étions permis de prévoir et donc de construire des scénarios, pourtant bâtis sur des données de terrain, allant à l'encontre de toute simulation admise *a priori* et déjà financée, que nos réserves ne furent manifestement pas prises en compte ? La tournure actuelle de ce projet semble confirmer, cinq ans après notre exposé, sinon la parfaite justesse de nos projections tout au moins le bien-fondé de nos réserves sur la translation de ce modèle et ses conséquences annoncées. Preuve s'il en est de la possibilité d'une rencontre entre économie et anthropologie sur le terrain et plus loin, preuve également aussi et peut-être, de l'imminence du contexte dans la reconnaissance de la véracité d'un modèle.

Le cercle du développement : entre vice et vertu

En 1998, nécessité s'impose, pour des raisons diverses ⁵, aux bailleurs de fonds internationaux, non plus d'investir dans le seul secteur de la pêche crevettière industrielle et artisanale, mais également d'apporter leur soutien à la reconnaissance et au-delà à la « structuration » du secteur traditionnel de cette activité. Il me semble important de rappeler ici autrement que par un seul renvoi en bas de page, ce que l'on entend par secteur « traditionnel » de cette activité à Madagascar.

Selon la législation nationale, cette catégorie correspond à une pêche pratiquée au moyen d'unités non motorisées (pirogues) et d'un ensemble diversifié d'engins, dans les zones de faible et moyenne profondeurs. En réalité, rien de moins traditionnel que cette activité dont on ne trouve nulle trace dans les travaux consacrés à la petite pêche malgache jusque dans les années 1960. Jusqu'à une époque récente, la pêche en général était considérée comme une activité marginale au sein de systèmes traditionnels de production centrés sur les activités agricoles et pastorales ⁶. La valorisation de cette activité par les populations rurales (autochtones et migrantes) s'explique par tout un contexte où se

5. Visant un certain équilibre entre niveaux : concurrence internationale, politique extérieure/intérieure, conflits entre secteurs d'activités partageant une ressource commune, tensions internes dans le cadre de la décentralisation nationale, lutte pour les droits des populations autochtones (soutenue dans le cadre de l'article 8 J par tout un lobby d'ONG internationales), proclamation de la ressource crevettière comme « ressource stratégique pour l'État » et ses corollaires. (Pour une meilleure connaissance du contexte, voir GOEDEFROIT S. *et al.*, 2002 b).

6. Seuls les *vezo* de la région de Toliara (au sud de l'île) font exception et sont connus de longue date pour leur maîtrise des pratiques de pêche et de navigation.

conjuguent à la fois l'accroissement de la pauvreté consécutif à certaines mesures d'ajustement structurel et les opportunités qu'offre l'activité de pêche crevettière, elle-même portée par la mise en place de filières de collectes et par l'accroissement de la demande extérieure. Au milieu des années 1990, la pêche traditionnelle crevettière malgache avait généré un phénomène de « fronts pionniers » qui, bien connu des sciences humaines, échappait néanmoins au contrôle des politiques et des industriels. Leur inquiétude se convertit, comme il est de coutume dans ce genre de situation, en programme d'aide au développement aux populations rurales et donc à la mobilisation des bailleurs de fonds et puis, à l'enchaînement classique des procédures : appels d'offres, réponse des cabinets d'expertises, missions des experts sur le terrain, état des lieux et propositions, mises en œuvre avec recours aux ONG..., etc.

Vus du terrain, les fronts pionniers de la pêche crevettière sont en général des villages qui à l'origine ne comptaient qu'une centaine d'habitants et qui, en une dizaine d'années tout au plus, se sont vus « envahis » par des flux saisonniers de migrants venus de tout le pays. Certains villages en forte période d'activité de pêche comptent ainsi plus de 3 000 occupants. Ces communautés affectent une pyramide démographique tout à fait caractéristique : tronquée à la base et au sommet, avec une surreprésentation masculine et une importante sous-représentation féminine. Cette situation reflète bien le caractère temporaire de la résidence mais aussi de l'activité de pêche pour nombre de migrants. En même temps, elle explique d'autres phénomènes particulièrement prégnants lorsque l'on étudie ces villages : la déstructuration de l'organisation communautaire qui accompagne la perte du système de rente autochtone (gestion et accès de la ressource), les puissants conflits entre migrants et autochtones ou entre migrants issus de régions différentes, l'absence donc de dynamique de recomposition sociale et politique, mais la présence de collecteurs qui par leurs activités bloquent en quelque sorte les dynamiques endogènes et figurent comme de véritables capteurs de rente. En effet, ils possèdent le contrôle de la totalité de la chaîne allant de la production à la consommation : c'est eux qui louent les engins (filets et pirogues) aux pêcheurs, eux qui définissent les prix d'achat des produits, eux qui également alimentent les épiceries villageoises en « produits de première nécessité » et gèrent les gargotes, et en fixent les prix de vente.

Ce contexte général de front pionnier, digne de « la ruée vers l'or », génère toute une palette de comportements qui se combinent entre eux sous fond d'une seule et même logique qui, selon moi, se traduit par une profonde angoisse : angoisse tout d'abord générée par l'absence de

tradition de pêche chez ces migrants venant de régions agricoles et pour qui affronter la mer est un peu chaque jour comme un affrontement avec l'inconnu, le risque de côtoyer la mort. Angoisse ensuite d'être l'objet d'attaque en sorcellerie de la part du voisin que l'on ne connaît pas mais qui partageant la même ressource risque fort, pour protéger sa propre chance, d'attaquer celle des autres. Dans ces communautés villageoises si particulières, on ne s'étonnera donc pas de l'installation de nombreux mouvements de conversion religieuse, de l'existence de nombreux devins-guérisseurs, possédés et exorcistes, mais aussi de l'existence de tant d'endroits pour se décharger de l'angoisse : prostitution pour assouvir un plaisir immédiat, jeux de hasard pour tester sa chance, boisson pour s'étourdir et se prémunir des retombées de la chance et des attaques du voisin en organisant une tournée générale qui vire très vite en potlatch. Comportement de consommation qui nous rappelle bien évidemment le texte de Georges Bataille (1949) et l'importance de penser, autrement qu'en termes d'investissement positif, certaines logiques économiques qui en contrepoint de l'accumulation de biens trouvent au contraire dans leur destruction un bien meilleur profit (Goederoit *et al*, 2002 d, Goederoit, 2002 c).

On comprendra que, dans un tel contexte, la logique d'investissement telle qu'on l'entend n'a aucunement sa place. Tout d'abord parce que les pêcheurs migrants considérant leur activité comme temporaire n'ont aucun intérêt à investir dans un projet à long terme (formation, achat d'engins...) et d'autant moins qu'il existe des possibilités de location d'engins auprès des collecteurs. Ensuite parce que nécessité s'impose à eux de calmer leur angoisse dans la consommation de biens offrant une satisfaction et un bien-être immédiats leur permettant le retour en mer le lendemain. Autre forme d'investissement que permettent justement tous ces lieux aménagés pour eux par les collecteurs mandatés le plus souvent par des sociétés industrielles. Enfin, il faut accepter tout de même qu'ils maîtrisent bien mieux que nous (qui n'avons que théorisé le modèle) tous les mécanismes et la complexité d'un système d'investissement aux intérêts différés que nous nous sommes résolue (par lassitude, manque de moyen et autres difficultés) à résumer sous le terme de potlatch, nous permettant ainsi un élagage bien commode de nos références bibliographiques se résumant aux travaux de Marcel Mauss. Il faut admettre que, pour toutes ces raisons invoquées brièvement, il est bien plus rentable pour eux de brûler l'argent que de le conserver au frais ou encore de tenter de le faire fructifier en achetant des équipements. Toujours selon cette logique particulière, un tel comportement entraînerait indubitablement un désinvestissement dans d'autres secteurs (parenté,

proximité, communauté...) qui, en retour, ne manqueraient pas de « faire payer » l'importun.

Il est certain que d'aucuns considéreront que ces logiques particulières qui sous-tendent les comportements économiques sont, comme l'altruisme par exemple, à ranger dans la catégorie des cas déviants aux modèles canoniques de l'économie. Cette étude de cas trouverait alors, pour les économistes, toute son exemplarité lorsqu'il s'agit de s'interroger sur ce que j'appellerai « la part d'ombre » des modèles économiques. Ce type de comportement, en revanche, porté au regard des anthropologues loin d'être considéré comme marginal est tout à fait classique d'un contexte de front pionnier qu'il soit de la pêche ou de la pierre précieuse, situé en Afrique du Sud (De Boeck, 1999) ou à Madagascar, par exemple. Que l'on soit économiste ou anthropologue, que l'on considère donc le cas comme exemplaire pour sa marginalité à des modèles globaux ou, au contraire, exemplaire pour sa conformité à des schémas de l'ordre du comparatif. Et l'on demeure curieux de l'interprétation qui sera faite de la situation par les experts en mission dans le cadre de la mise en œuvre d'un projet de développement.

Les missions des experts ont eu lieu. Dans leurs différents rapports, ils dressent un état de la situation des fronts pionniers de la pêche crevettière traditionnelle à partir duquel ils proposent la mise en œuvre des zones d'aménagement concerté (ZAC). Les ZAC, modèle de développement à la mode sur lequel je ne m'attarderai pas, requièrent la mise en œuvre d'actions spécifiques mais coordonnées dans différents domaines. Dans ce cas précis tout un ensemble d'outils se voit donc mobilisé et prescrit.

L'état des lieux tel que décrit dans les rapports d'expertise correspond assez bien à la situation de terrain : il y est fait état de la situation de conflit qui règne dans ces communautés de pêcheurs, de l'absence de « structuration de la profession », et de ses conséquences. L'analyse des causes et des conséquences de cette situation est, elle, beaucoup plus discutable.

Le schéma qui sous-tend l'analyse est le suivant : l'absence patente d'organisation de la pratique de pêche traditionnelle entraîne l'absence de représentativité et de consensus, ce qui en retour génère toute une chaîne de conséquences. Les conflits entre pêcheurs traditionnels mais aussi entre les différents secteurs de cette activité (traditionnel versus industriel et artisanal) sont exacerbés, ce qui favorise un contexte de défiance et la mise en œuvre de pratiques de pêches antagonistes qui compromet la mise en place de mesures de gestion durable de la ressource et fait donc peser une menace sur la biodiversité. La qualité des produits de la pêche traditionnelle ne parvient pas à pénétrer la demande d'un marché

international régi par des normes (sanitaires, calibre...) : ce qui a pour conséquence annexe d'alimenter les rancunes vis-à-vis des autres secteurs tournés vers l'exportation et donc d'alimenter les conflits, et pour conséquence majeure la nécessité d'écouler les produits sur un marché local restreint offrant un moindre bénéfice. Les revenus de la pêche crevette traditionnelle cantonnés au marché local, sont insuffisants pour dégager une épargne nécessaire à l'investissement dans l'achat d'outils. Cet état de fait exacerbe encore les conflits et les pratiques antagonistes qui en retour empêchent le consensus et par là la structuration de la profession. C.Q.F.D.

Force est de constater que cette analyse comporte un certain nombre de faiblesses. Des faiblesses, tout d'abord, de l'ordre des présupposés qui ne passent pas l'épreuve de la réalité du terrain. Nous avons en effet, Christian Chaboud et moi-même, montré, par exemple, que le revenu des ménages était bien supérieur à la moyenne nationale et que s'il n'existait que très peu d'investissement dans l'achat d'outils, c'est que les pêcheurs traditionnels concevaient cette activité comme temporaire et n'avaient aucune envie d'investir dans la profession à moyen ou à long terme. Des faiblesses également d'ordre plus structurel dans la logique des enchaînements des conséquences : qui dit en effet que le climat de défiance et de conflit a pour simple et unique conséquence l'émergence de pratiques individualistes ou antagonistes concourant au péril de la ressource ? Cette référence implicite à la tragédie des communaux de Garrett Hardin, n'a le cas échéant jamais été démontrée. On pourrait dire également que le schéma directeur de cette analyse semble régi par des logiques qui apparaissent comme totalement étrangères à celles en vigueur dans cette communauté et notamment en ce qui concerne les comportements de consommation et d'investissement dont j'ai parlé et sur lesquels je reviendrai. Et j'y reviendrai d'autant plus que les préconisations faites portaient justement sur les capacités d'investissement des pêcheurs traditionnels.

Les recommandations émises à la suite de cette analyse de l'état de la situation portaient en effet sur la nécessité première de mettre en œuvre un programme de microcrédit destiné à aider les pêcheurs traditionnels à investir dans l'acquisition d'outils. Le principe étant que l'incapacité d'épargne et donc d'investissement dans l'équipement entraînait un danger pour la ressource et pour la pérennité de l'activité, mais était également à la source de tout un cercle d'enchaînement de conséquences négatives, un cercle vicieux dont il s'agissait de renverser la tendance. On ne peut que relever la référence cette fois aux théories de Gunnar Myrdal et s'étonner que les solutions proposées fassent l'impasse sur des théories

plus dynamiques, plus récentes, et peut-être plus adaptées aux contextes. On ne reviendra pas sur cet attachement aux modèles les plus simples qui semblent caractériser la mise en projet dans le cercle des développeurs.

Le microcrédit s'avérait donc être la solution permettant d'inverser la tendance décrite dans l'analyse de la situation. Je me propose donc de faire état ici d'un certain nombre d'interrogations et de réserves me permettant à mon tour de construire un modèle et d'élaborer des projections susceptibles de prévoir les retombées de ces actions sur les populations.

Grâce au microcrédit, les petits pêcheurs auront enfin la possibilité d'investir dans l'équipement et la formation. Ce postulat de départ, sur lequel repose la suite des implications, pose d'emblée un grand nombre de questions :

Peut-on accrédi ter l'idée que la mise à disposition d'une somme impliquerait de manière logique et universelle de la part du détenteur un comportement de consommation productive induisant l'investissement dans l'achat d'équipement ? Ce prérequis s'impose dans l'exclusion de toutes autres logiques qui privilégieraient par exemple d'autres formes d'investissement. Sans revenir à l'exemple particulier du potlatch, ou au concept « d'argent chaud », il convient néanmoins d'émettre un certain nombre de réserves sur la portée universelle de cette implication. La littérature nous offre des exemples (proches et lointains) à foison qui montrent parfaitement qu'il n'est pas aussi systématique que cela et pas aussi logique qu'il n'y paraît d'investir dans des biens permettant une maximalisation des intérêts. Qu'il s'agisse du comportement du Rmiste touchant son salaire de fin de mois, du mineur d'Afrique du Sud ou du pêcheur malgache palpant de ses doigts le produit de sa transaction, l'on connaît très bien l'usage qui sera fait de ces sommes et l'on peut ainsi affirmer qu'en dépit des contextes spécifiques, l'investissement productif n'est pas l'orientation majeure qui gouvernera leurs comportements de consommation (Paugam, 2005). On en viendrait même à se demander si les exceptions prises dans leur globalité ne domineraient pas la règle imposée dans un contexte global comme schème normatif et universel des comportements humains. Concernant, le cas présent, les questions peuvent être formulées de la sorte : l'investissement dans l'équipement fait-il partie des désirs prioritaires de nos pêcheurs traditionnels ? Autrement dit y voient-ils intérêt ? Je pense que je puis dire, sans pour autant prétendre m'exprimer pour eux, que les résultats des recherches menées sur ces questions montrent que non. Non, ils ne voient pas grand intérêt à investir dans l'achat de filets et de pirogues. Simplement parce que, migrants pour la plupart et voyant leur activité comme temporaire, ils

n'ont pas envie d'être propriétaires de leurs outils. Non, parce que possibilité leur est offerte de louer ces engins aux collecteurs. Et enfin non parce que, pour dire vite, il leur paraît bien plus rentable d'investir dans d'autres secteurs leur offrant l'apaisement de leur angoisse, la maximalisation de leur chance, la protection contre la jalousie et les attaques en sorcellerie...

Admettons néanmoins que nos objections soient fausses et par là que la logique qui sous-tend l'implication de comportement d'investissement prônée par les experts, soit, elle, imparable car universelle. Dès lors, se pose non plus la question de la volonté ou même du désir, mais de la capacité à ce type d'investissement dans ce contexte particulier : les pêcheurs qui le voudraient, peuvent-ils accéder à l'achat d'engins ? La réponse est simple. En effet, nous avons constaté, Christian Chaboud et moi-même, que l'offre d'équipement était sur le marché local quasiment inexistante et non pas seulement parce que la demande de la part des pêcheurs était très faible, mais parce les collecteurs (loueurs d'engins) « raflaient » systématiquement tout équipement porté à la vente. Lorsque l'on apprend de surcroît qu'il est prévu dans le projet, de confier la gestion des microcrédits aux collecteurs, on ne peut que s'interroger encore davantage sur la prise en compte des réalités d'un contexte qui semble échapper totalement à ce modèle et compromet dès lors la suite des enchaînements de retombées voulues positives dans le cadre de la mise en place de ce programme. Tout cela, enfin est dit sans que soit posée, jamais, la question du remboursement du crédit par des populations qui suivant des logiques de migration saisonnière, sont par définition difficilement subordonnables aux injonctions de remboursement d'un crédit. Si les experts l'ignorent, il me semble que les individus l'ont bien compris.

Ces objections et ces critiques portées à la base de l'élaboration d'un modèle prospectif, concourent à l'affaissement de l'ensemble de l'édifice et conduisent au constat d'un échec programmé qui requiert, à son tour, d'être démontré. La tentation de modéliser en retour était trop forte et intellectuellement trop intéressante, pour s'en priver. Voici donc mise en modèle et en perspective, une certaine vision des implications que pourrait engendrer la mise en œuvre effective de ces préconisations sur le terrain.

En contrepoint du comportement d'investissement productif induit dans le modèle initial, on peut se demander, en s'appuyant sur les résultats des recherches de terrain, si les pêcheurs bénéficiaires de microcrédits, ne verront pas plus d'intérêt à « surinvestir » les sommes dégagées dans des secteurs de consommation qui leur sont coutumiers.

On peut craindre alors que cela engendre une compétition dans les comportements de consommation ostentatoire induisant une flambée des prix dans les biens de ces types de produits (alcool, drogue, jeux, prostitution), allant à l'encontre de toute logique d'épargne et d'investissement attendu, mais au bénéfice pourtant de ceux qui à la fois contrôlent la collecte, l'offre de ce type de biens, et le cas échéant, la gestion de la dette engendrée par la mise en place de ces microcrédits. Le poids de la dette vis-à-vis des collecteurs étant accru et la compétition entre pêcheurs étant exacerbée, on serait là face à une accentuation des tendances décrites précédemment : autrement dit à un emballement du cercle vicieux aux dépens de tous les efforts pour le rendre vertueux :

— L'augmentation de l'effort de pêche conduirait à une dégradation de la ressource et à une péjoration de la qualité du produit (juvénile, quantité...) qui en retour réduirait la rentabilité des sorties en mer et donc du revenu qualitatif du pêcheur. Et j'ajouterais : à une augmentation de la prise de risque qui ne peut qu'induire une augmentation de l'angoisse liée à cette activité.

— L'exacerbation des conflits et du climat d'insécurité conduiraient à un besoin impérieux d'investir dans des services permettant l'attaque (défensive et offensive) en sorcellerie, l'étourdissement de l'angoisse du lendemain, la maximalisation du potentiel de chance, le raffermissement des réseaux de sympathie et de solidarité.

La situation étant confortée par la présence de la mainmise des collecteurs sur l'ensemble du secteur et par la garantie offerte d'emblée aux pêcheurs de pouvoir échapper à l'obligation du remboursement du crédit si tant est qu'ils demeurent mobiles et n'investissent pas dans la propriété, on comprend l'emballement du cercle et la puissance, renouvelée par ce type de projet, d'une dynamique qui échappe totalement à la prise en compte du modèle d'analyse de comportement économique rationnel. Car, selon moi, la faiblesse du projet réside bien là, dans le choix *a priori* des références théoriques à des modèles qui conduisent inéluctablement à un biais dans la détermination des sources du problème à partir desquelles il convient d'agir.

Il semble évident que le contexte de conflit et de défiance ne produit pas les comportements « individualistes » tels qu'attendus dans les modèles les plus classiques régis par des logiques économiques, mais qu'il en produit d'autres, totalement étrangers semble-t-il à nos schèmes de pensée positive : la destruction pure et simple du surproduit « vue de loin » pourrait être considérée comme un comportement anormal, déviant ou marginal, et si l'on me permet de forcer le trait « économiquement incorrect », car il s'oppose justement à toute logique de maximalisation

des intérêts individuels. Pour ma part, je serais plutôt tentée de croire que, le cas échéant, la destruction suit la logique d'une maximalisation de l'intérêt individuel mais passe par un investissement dans le collectif. Il serait dès lors totalement inopportun de considérer comme relevant de l'altruisme, de la compassion, ou du pur don, cette autre manière d'investir. Sous ses apparences « généreuses », cette redistribution serait en effet un véritable investissement qui comme tout investissement attend un retour et une maximalisation des profits. Ce qui dérange peut-être est que l'intérêt ainsi produit par rapport à l'investissement n'est pas de l'ordre du monétaire. Il faut pourtant accepter le fait que si les intérêts ne sont pas comptables, la démarche qui les produit n'est pas dénuée de calculs. Considérant cela, on entrevoit peut-être un peu mieux l'exemplarité du cas et de la situation en ce qui concerne sa représentativité par rapport à des logiques qui, peu étudiées et donc peu connues, sont toujours considérées comme marginales par rapport à des modèles universaux. Vertu de l'exemplarité également exprimée dans cette étude de cas, quant à l'utilisation de schèmes normatifs, non dénués de certitude, dans les procédures d'analyse de situations concrètes faites par les experts pressés par les nécessités de produire des constats clairs, fiables et intelligibles permettant de produire des recommandations répondant aux impératifs de la mise en projets... aux résultats plus qu'aléatoires.

L'effet Coriolis

Il n'y a pas si longtemps de cela, un acteur du développement se confiait à moi. Il entendait me faire part d'une théorie du développement originale qu'il avait élaborée à partir de son expérience de terrain et par référence à une théorie scientifique irréfutable : la théorie de Coriolis.

Il existerait, selon le poids des traditions, une partition du monde contemporain entre ceux qui restant attachés au passé, sont donc incapables de voir l'avenir et de progresser, cloués au sol, et ceux qui s'en étant détachés, sont donc capables d'innover, en marche vers l'avenir et ont même orchestré leur propre décollage. Cette idée lui semblait tellement prégnante, tellement à même d'expliquer les raisons des échecs des politiques internationales de développement, tellement à même également de justifier une politique du développement plus interventionniste dans les pays du Sud, qu'il tint à m'en faire la démonstration :

« La planète se découpe en deux hémisphères : il y a le Nord et il y a le Sud. Le Nord est dynamique et le Sud passif. Le Nord a besoin du Sud et le Sud a besoin du Nord. Mais le dialogue est impossible car les manières de penser sont contraires :

au Nord, la rationalité qui propulse en avant, moteur du développement ; au Sud, l'irrationalité qui si l'on ne combattait ce mouvement entraînerait les pays en arrière, dans le passé. Preuve en est qu'il suffit d'observer le sens de l'écoulement de l'eau dans un lavabo ou encore le dessin de la coquille des escargots dans les deux hémisphères, pour comprendre qu'il existe une partition du monde marquée par des courants contraires. La théorie de Coriolis s'appliquerait donc aux choses comme aux êtres et à la pensée, rendant impossible tout bonnement un certain type de développement. »

Sur la fantasmagorie que révèle cette théorie originale, il y aurait de quoi broder et de quoi écrire notamment concernant la conception même du développement qui s'exprime ici par une certaine cardinalisation du monde dans un langage symbolique propre à une certaine culture qui appréhende le temps comme immuablement linéaire. Une linéarité naturelle du Sud au Nord qui rendrait dès lors toute prétention de subordination des êtres, naturelle et donc normale, scientifiquement prouvée et donc morale.

Gaspard Coriolis, à n'en point douter, n'imaginait pas, en bâtissant sa théorie de géophysique sur les mouvements de la planète, qu'elle serait reprise plus tard à cette fin. Il me semble, qu'au-delà de cette anecdote, on ne peut que s'inquiéter de ce recyclage des théories et des modèles scientifiques qu'exacerbe la globalisation. Pour ses conséquences directes et morales. Et l'on ne peut dès lors que voir l'impérieuse nécessité d'une collaboration entre les disciplines les plus directement concernées par la globalisation ambiante.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES :

- BATAILLE G., 1967 (1^e édition 1948) : *La part maudite*, Paris, Éditions de Minuit.
- BERTHELOT J.-M., 2001 : *Épistémologies des sciences sociales*, Paris, PUF.
- BLOCH M., 1998 : *How we think they think. Anthropological approaches to cognition, Memory and literacy*. Oxford, Westview Press.
- BOSERUP E., 1981 : *Population and Technological Change*, Chicago, University of Chicago Press.
- CARRIÈRE-BUCHSENSCHUTZ S., 2007 : « L'urgence d'une confirmation par la science du rôle écologique du corridor forestier de Fianarantsoa », in GOEDEFROIT S. et REVÉRET J.-P. (eds) : *Quel développement à Madagascar ? Transfert et détournement* —

- biodiversité et ressources naturelles — conservation, investissement et pratiques locales*, Numéro spécial de la revue *Études rurales* ; 178, Paris, éditions de l'EHESS : 181-196.
- CORDONNIER L., 1997 : *Coopération et réciprocité*, Paris, PUF.
- DE BOECK F., 1999: "Domesticating Diamond and Dollars : Identity, Expenditure and Sharing in Southwestern Zaire 1984-1997", in MEYER B and GESCHIERE P. : *Globalization and Identity : Dialectics of Flow and Closure*. Oxford, Blackwell Publishers.
- DIETZ T., DOLSAK N., OSTROM E. and STERN P.C., 2002: *The Drama of the Common*. National Academy Press Web CDROM : Science for the Sustainability Transition.
- GOEDEFROIT S., 2002 a : « Stratégies patrimoniales au paradis de la nature. Conservation de la biodiversité, développement et revendications locales à Madagascar », in CORMIER-SALEM M.-C., JUHÉ-BEAULATON D., BOUTRAIS J., ROUSSEL B. (eds.), *Patrimonialiser la nature tropicale. Dynamiques locales, enjeux internationaux*. Paris, IRD-CRA-MNHN éditions, coll. « Colloques et Séminaires » : 67-108.
- GOEDEFROIT S, CHABOUD C. et BRETON Y. eds 2002 b : *La ruée vers l'or rose. Regards croisés sur la pêche crevette traditionnelle à Madagascar*, Paris, PNRC-DID/IRD, coll. « Latitudes », 23 : 229 pages.
- GOEDEFROIT S., 2002 c : « La part maudite des pêcheurs de crevettes à Madagascar », *Études Rurales*, 159-160 : 145-172.
- GOEDEFROIT S. et CHABOUD C., 2002 d : « L'argent de la crevette et son usage au quotidien », in GOEDEFROIT S. et al., eds., *La ruée vers l'or rose. Regards croisés sur la pêche crevette traditionnelle à Madagascar*, Paris, PNRC/DID-IRD, coll. « Latitudes », 23 : 143-157.
- GONIN P. et LASSAILLY-JACOB V., 2002 : « Les réfugiés de l'environnement : une nouvelle catégorie de migrants forcés », *Revue européenne des migrations internationales*, XVIII, 2.
- GUERRIEN B., 1990 : « Mythes et réalités de la théorie économique », *Revue du MAUSS*, 9 : 125-147.
- HARDIN G., 1968: "The Tragedy of the Commons", *Sciences*, vol. CLXII.
- HARDIN G., 1993: *Living within limits. Ecology, economy, and population taboos*, Oxford University Press.
- HARPER J., 2002: *Endangered Species. Health, Illness and Death among Madagascar's People of the Forest*, Durham, Carolina Academic Press.
- PAUGAM S., 2005 : *Les formes élémentaires de la pauvreté*, Paris, PUF.

- MALTHUS T.R., 1^e éd. 1798 traduite par Eric Vilquin en 1980 : *Essai sur le principe de population en tant qu'il influe sur le progrès de la société, avec des remarques sur les théories de Mr. Godwin, de M. de Condorcet et d'autres auteurs*, Paris, INED.
- MCCAY B.-J. and ARCHESON J.-M. Eds, 1987: *The question of the Commons : The culture and Ecology of Communal Resources*, Tucson, University of Arizona Press.
- MCCAY B.-J., 1995: "Common and Private Concerns", *Advances in human Ecology*, IV : 89-116.
- MYRDAL G., 1968: *Asian Drama : an inquiry into the Poverty of nations*. 3 volumes. Twentieth Century Fund. (Traduction : *Le drame de l'Asie, une enquête sur la pauvreté des nations*, Paris, Seuil, 1976).
- WALLERSTEIN I., 1991 : *Impenser la science sociale pour sortir du XIX^e siècle*, Paris, PUF.
- WEBER J., BOISSAU S. et LOCATELI L., 1999 : *Populations and environment relationship : an U-shaped curve hypothesis relation population-environment : l'Hypothèse d'une courbe en U*, Jardin planétaire, Chambéry, mars 1999.
- WEBER J., 2005 : « Environnement : les pauvres ne sont pas coupables », *Sauver la planète. Les enjeux sociaux de l'environnement*, n° spécial de la revue *Sciences Humaines*, n° 49, juillet-août : 40-45.

A CRITIQUE OF ORGANIZATIONAL CAPITALISM:

THE ENABLING FICTION OF MARKET EFFICIENCY IN FINANCIAL PROFESSIONALS' NARRATIVES ¹

Andreas LANGENOHL

The Imagination of Markets

This paper takes up a recent approach in anthropological research in arguing for a differentiated notion of globalization and especially of the global financial economy. Burawoy *et al.* (2000; cf. also Gille, 2006) argue that anthropology can meet the challenges of globalization by distinguishing between global forces, global connections, and global imaginations as anthropological perspectives on globalization. While the perspective on global forces highlights the reifying aspect of globalization that makes people experience it as an almost natural process, global connections represent channels of communication and social mobility that people embrace as opportunities to control resources in transnational social spaces. Finally, the perspective of global imaginations is concerned with the interpretive patterns people maintain about globalization, which form the basis for their actions in the face of globalizing processes.

I will attempt to apply this conceptual framework to the question of the cultural meaning of the global financial markets in contemporary society. What is at stake, therefore, is the imagination of these markets and its repercussions in the relationship between the economic and the social. This paper will highlight the imaginative dimension of globalization, taking, as it were, the forces and connections that

1. I would like to thank Kerstin Schmidt-Beck and Marina Muskhelishvili for their excellent comments on an earlier draft of this paper.

globalization engenders as a representational effect of a particular way of imagining globalization. In particular, I intend to show that financial market organizations — which, according to Burawoy's categorization, count as global connections — are not merely channels for transnational streams of capital or resources for global agency, but are part and parcel of a particular professional global imagination of the financial market. This approach should not be misunderstood as being idealistic, as it in no way questions the crucial structural importance of financial market organizations like banks, broker houses, stock exchanges, asset companies and so on for the institutionalization of financial markets, which has been so brilliantly demonstrated by the studies of Saskia Sassen, Donald MacKenzie and others. Rather, it suggests a novel perspective on how these organizations gain meaning in the imagination of financial professionals not so much as frames for their everyday professional agency but as a particular part of the global financial economy. In this regard, the paper takes a constructivist perspective as known from the sociology of organizations (Czarniawska, 1997; Boje, 2001; Zilber, 2002; Townley, 2002), arguing that organizations come into existence for their members through those members' own narratives which, however, have to be linked to societally institutionalized frames of meaning in order to be meaningful at all. The empirical argument will be that the ways in which financial professionals make sense of "their" organizations is to a large degree a representational effect of how they understand financial markets. Therefore, financial markets, beyond the much-discussed question of whether they are embedded in or detached from societal and cultural institutions, have to be seen as a cultural institution in themselves, capable of framing and embedding other representations, such as that of the organization.

The empirical focus on financial market professionals is in line with most sociological investigations in the financial economy (see the next section). However, that focus is also due to the theoretical argument that capitalism is linked to societally institutionalized meaning structures through professional ethics, discourses, and practices (Weber, 1978 [1907]; Boltanski/Chiapello, 2005). Professional self-concepts and cultures of knowledge can be interpreted as a site of contestation in understandings of the financial economy, as they negotiate, maintain or modify socially accepted and institutionalized knowledge about the markets and their relation to society. Analyzing financial professionals' narratives thus also has implications for the impact of financial theory on

society, and especially for the relationship between the neoclassical and post-neoclassical paradigms within financial theory.

Section 2 situates the present paper in the context of sociological research on the financial markets and argues for a heuristic focus on the understanding of financial organizations by professionals in order to grasp the cultural meaning of the financial economy. Section 3 focuses on a distinction that professional market participants are regularly reported to draw, namely that between market principles and market practices. This distinction will be empirically illustrated by reference to our own empirical research based on interviews with financial professionals, and to comparable studies in economic sociology. Section 4 departs from those investigations insofar as it stresses the importance of a certain financial professionalism which surfaces in narratives of financial market participants. This self-concept of financial professionalism will be cross-examined with respect to its signifying relation to a certain representation of the market prominent among financial professionals: the rational, efficient, long-term financial market as described in neoclassical finance. Section 5 reveals another element in the signifying relation between certain market understandings and professional self-understandings, namely that of the financial organization: while professionals are well aware of the irrational tendencies inherent in financial market dynamics, it is not the market but banks, broker houses, investment companies etc. they blame for being the source of those dynamics in the first place. By way of conclusion, section 6 hypothesizes that what we are witnessing through the prism of financial market professionals' narratives is a shift in the cultural patterns legitimating financial capitalism and possibly the advent of a new, post-neoclassical cultural-economic order which we cannot yet fully grasp.

The Representation of Financial Markets and Financial Organizations

This section reviews recent attempts to articulate the relationship between the financial markets, society and culture, and situates the present paper in their context. It is a rather general question from economic sociology—whether and how markets are embedded in or detached from society—that seemingly guides the field of sociological research into financial markets. Newer studies in cultural economy and economic sociology can be accordingly, if roughly, categorized into two groups. First, there are those studies that, following the work of Mark Granovetter (1985), capitalize on the social and cultural embeddedness of

market action and market rationality. Their main theoretical point is that markets are the result of social action which rests on particular ideas, motives, and interests. In regard to the financial markets, much evidence supporting this view has been presented, in the light of which the financial markets can be regarded as institutionalized in a dense network of organizations, technological infrastructure, and professional and media discourses (Sassen, 1991, 2005; Power, 2005, 2005a; Clark/Thrift/Tickell, 2004; MacKenzie, 2005; 2005a). Recent studies on the institutionalization of the global foreign exchange (FX) market even have it that that market is being "reembedded" into transnational financial companies, as it does not seem to have any material substrate outside those corporations' organizational structures (Clark/Thrift, 2005) ².

In contrast to that position, the argument has been articulated that the financial markets are fundamentally decoupled from society ³. According to this argument, trading on the financial markets escapes the physical restrictions imposed upon trade with material commodities: as the substrate of the commodities traded is information and because nowadays this substrate can be moved around in virtually no time, the financial markets develop a trading velocity unparalleled in history (Castells, 1996; Albert et al., 1999). The argument runs that the velocity of financial capital transfer leads to a break between the production-based and the informational economy, the result being that the financial markets no longer reflect the developments of the whole — formerly national — economy (cf. Baudrillard, 1992; 2000; Knorr Cetina/Bruegger, 2002; Knorr Cetina, 2005). In informational capitalism, it seems, trade is primarily trade in symbols, escapes the limitations of space, creates or destroys capital in real-time and functions independently of the accumulation logic of industrial capitalism.

Organizations play a crucial role in this reasoning. Unlike in studies coming from political economy, which address the problem of the (dis-) embedding of market forces in regard to macro-societal institutions like industrial relations, welfare systems or instruments of state regulation (cf. Hall/Soskice, 2001; Deeg, 2001; Lütz, 2004; Vitols, 2004), sociological investigations into the financial markets highlight the significance of financial market organizations in (dis-)embedding

2. A raft of studies in behavioral finance could be added to these findings, that highlight the "bounded rationality" of market actors and systematically inefficient and "irrational" processes ("herd behavior", "noise trading" etc.) (De Long/Shleifer/Summers/Waldmann, 1990; Froot/Scharfstein/Stein, 1992; Campbell, 2000).

3. Neckel (2005) adds radical critics of the market like Pierre Bourdieu to this list.

financial markets. A closer look at the way the embeddedness and disembeddedness arguments are put forward, however, calls the whole dichotomy into question, for it turns out that it is precisely the embeddedness of financial markets in financial organizations that results in the disembedding of their dynamics from the economy and the rest of society. For instance, the studies by Abolafia (1996, 1998), Knorr Cetina and Bruegger (2000, 2002, 2002a), and Fenton-O'Creevy *et al.* (2005) demonstrate that the trading agency of foreign exchange and bond traders arrives at a level completely detached from the economic "fundamentals" only through organizational framing like, for instance, specific reward systems, intra-organizational competition, supervision by department managers (mostly ex-traders) or mentors, or professional socialization and training in the organization. The example of the works of Saskia Sassen, moreover, shows that the financial markets can disconnect themselves from the production-based economy precisely because they are embedded in certain organizations and networks of communication and interaction between banks, broker houses, stock exchanges, marketing agencies, and law firms (Sassen, 1991; 2005; cf. also Neckel, 2005). This look at how organizations function in sociological reasoning about financial markets indicates that the relationship between embedding and disembedding must be rethought: while the dynamics of financial markets — that is, the rhythms of the rise and fall of rates ("volatility") — can hardly be explained through the institutionalization within certain organizations, the mere existence of those dynamics can be regarded as resulting from that very institutionalization.

What has, however, largely escaped the attention of financial markets sociologists so far is the problem of how the dynamics of the financial markets, once detached from society and therefore truly global in Castells' (1996) sense, hark back to representations of financial market organizations that institutionalize them in the first place. While there is plenty of literature on the structural change of financial organizations in the face of the globalization of financial markets, the question of how those organizations are *represented* for the financial professionals whose actions institutionalize the markets does not seem to interest researchers. Market participants' interpretations of the market dynamics have become the object of research in the cultural dimension of financial markets not only in sociology (Knorr Cetina/Bruegger, 2000, 2002, 2002a; Fenton-O'Creevy *et al.*, 2005) but also, to some extent, in behavioral finance (Froot/Scharfstein/Stein, 1992; DeLong/Shleifer/Summers/Waldmann, 1990), but not their views on the organizations that "embed" those

markets. The cultural relationship between organizations and markets implied in these studies resembles that between a carrier rocket and the satellite it launches into space: as soon as the satellite enters the orbit, the booster becomes irrelevant.

There are several reasons to depart from this booster-satellite model of the cultural institutionalization of financial markets. In terms of theory it is unconvincing to copy the auto-stereotype of financial capitalism as a completely self-sufficient and autonomous trade with value-symbols (cf. Žižek, 2002), which ignores the historical evidence that capitalist exchange orders owe their existence to cultural legitimization (Weber, 1987 [1907]; Boltanski/Chiapello, 2005). In methodological terms, the interpretive sociology and anthropology of the financial markets cannot afford to restrict their endeavors to the imaginations that people attribute to the markets, but have to pose the question how market representations are reflected in understandings of the societal structures that engender the markets in the first place. As these structures, in the case of the financial markets, are by and large organizations, one has to ask how these organizations are meaningfully inserted into imaginations of institutions and, among these, the financial markets⁴. The crucial questions, therefore, are as follows: which role do these organizations play in the legitimization of financial capitalism, and how is their representation shaped by prominent understandings of the market?

The theoretical-methodological argument of the present paper can thus be outlined in the following way. Financial organizations are not only the structural substrate of the markets but also contribute to the cultural legitimization of financial capitalism. At the same time, they can do so not due to their structural features, but as a result of imaginative processes by financial professionals which are largely interdependent with the ways these professionals understand "the market". The following empirical analysis thus does not proceed directly from the imaginations that financial professionals maintain about the organizations they are inserted in, but takes a detour to their understandings of the financial markets in order to demonstrate how representations of the market interlock with that of the organization. Those understandings resemble empirical

4. This argument surely has a neo-institutionalist underpinning, as it highlights the insertion of organizations in industry- and society-wide social, legal and cultural institutions like public acceptance, legislation, and prereflexive understandings of organizational rationality (cf. Meyer and Rowan, 1991 [1977]; DiMaggio and Powell, 1983; DiMaggio and Powell, 1991). However, it comes closest to certain broadenings of institutional theory which highlight that the market and the way organizational actors construe it also impacts on the ways those actors make sense of their organizations (Fligstein, 2001).

imaginings of the global financial markets which have repercussions in commonsensical understandings of the relationship between economy and society. The paper therefore does not attempt to gauge the relationship between the economic and the social by defining what the financial markets ontologically are (embedded or detached), but by way of understanding how those imaginings of the financial markets and the institutions legitimizing it emerge from professional practice and knowledge.

Professionals' Views: Market Principles and Market Practices

This section presents some results from a research project on the meaning of time for professional agency in the financial economy and relates them to other research on the topic ⁵ (cf. Langenohl/Schmidt-Beck, 2006; Langenohl/Schmidt-Beck, 2007; Langenohl, 2007). In the period between May 2003 and June 2004, Kerstin Schmidt-Beck and I conducted and analyzed semi-biographical guided interviews with professionals in the financial sector of Frankfurt/Main, one of the global cities that have been identified as the nodes of the contemporary financial economy. The respondents operate on the securities markets in varying organizational settings (i.e., investment banks, agencies for financial services, broker houses etc.). Our aim was to reveal the interpretive patterns and their components framing the professional everyday life of financial professionals and enabling them to cope with recent reorganizations and increasing uncertainty in that market sector (note that the interviews took place right after a profound and prolonged decline in the financial markets' dynamics). The open-ended interview questions included the subjective meaning of working on or in relation to the financial markets, assessments of how recent events influenced the rates, whether one can learn from history on the financial markets, one's own position within one's company etc. The total number of interviews conducted is 30; they lasted between 40 and 150 minutes. As there was no data available as to the differentiation of the socio-professional field of finance in Germany applicable to the research interest, the sampling process was guided by a theoretical sampling approach (Glaser/Strauss, 1967); interviews were instantly encoded after being conducted and were used to model the

5. For a description of the project, cf. <http://www.uni-giessen.de/erinnerungskulturen/home/teilprojekt-20.php> and Langenohl/Schmidt-Beck 2004.

7. Cf. the studies about "bank clerks" by Lockwood (1958), Blackburn (1967), Mumford and Banks (1967), which are referred to by professionalization literature rather as counter examples of professions proper (cf. Turner/Hodge 1970).

further sample until a point was reached when no further significant differentiations of the socio-professional field could be identified (the so-called "theoretical saturation").

In regard to the question of the dynamic of the financial market, there is a certain dichotomy in respondents' answers: they shuttle between an adherence to neoclassical principles — an *efficient market hypothesis* — and a conviction that could be called the *irrational markets hypothesis*, as it contradicts the core features of the former hypothesis. While the efficient market hypothesis claims that markets accurately render the dynamic of the production-based economy and therefore are bound to long-term developments of that economy, the irrational market hypothesis says that financial markets' dynamics are characterized mainly by the accumulated effects of choices made by individuals with bounded rationality. These opposing interpretive patterns more or less resemble competing current approaches in economics and finance, as represented by neoclassical theory on the one hand (cf. Fama/Miller, 1972; Best, 2003), and post-neoclassical theory like, for instance, behavioral finance theory on the other hand (cf. De Long/Shleifer/Summers/Waldmann, 1990; Froot/Scharfstein/Stein, 1992; Campbell, 2000). The correspondence between the respondents' positions and finance theories is not surprising, given the circumstance that these theories are set out to make first-order observations of the market possible (Lee/LiPuma, 2004: 76-83; Lohr, 2005).

What is interesting in the context of the present paper is that the distribution of these views in the sample cannot be reduced to the positionality of the respondents alone. To be sure, there is a certain tendency, which has found the interest of sociological research (Knorr Cetina, 2005; Knorr Cetina/Bruegger, 2002, 2002a), that those professionals operating "close" to the market perceive it as detached from the outside world and therefore decoupled from the development of the production-based economy. Conversely, those professionals who are not immediately involved in market processes (like, in our sample, securities or macro-economic analysts) tend toward the efficient market hypothesis. Most typically, though, respondents embrace the efficient market hypothesis and the irrational market hypothesis *at the same time*.

It is this combination that I want to focus on in the present context because it illuminates best the interrelation between both understandings of the financial economy. To understand what this interrelation is all about, one may first turn to recent studies in the sociology of financial trading presented by Mark Fenton-O'Creevy et al. (2005: 55), who

distinguish between two sorts of theories that traders maintain in order to guide their everyday action: theories describing "how the world works" and those about "how to work the world". While the first type provides a theoretical and abstract understanding of the hypothesized workings of markets and is obviously inspired by neoclassical finance theory (ultimately, the efficient market hypothesis) acquired in university education, the second type of theory enables traders to make use of aberrations from the predictions of neoclassical theory. While for instance, the latter tells the traders that arbitrage is absent because markets are efficient, theories on "how to work the world" tell them how to exploit arbitrage opportunities which appear in spite of what neoclassical theory says.

Much in line with this distinction, in most of the interviews we conducted the rational or efficient market hypothesis surfaced as a general conviction. In neoclassical theory, the conviction that financial markets are "rational" is part of a set of beliefs about the universal claim of the market principle as an efficient, fair and just principle of allocation and distribution. Neoclassical theory articulates three basic assumptions: the efficient market hypothesis, which says that prices generated by the free play of supply and demand reliably render economic developments; the fundamental welfare hypothesis, which states that markets are the most efficient — that is, least costly — way of organizing social security systems; finally, the rational expectations hypothesis, which claims that all market participants will eventually share one correct set of assumptions about the economy. To sum up, "If the efficient market hypothesis tells us that markets are accurate and the fundamental welfare theorem that they are good, the rational expectations hypothesis states that they are the only game in town." (Best, 2003: 371) In accordance with these principles, financial markets were represented by our respondents as efficient, that is, as describing in their cumulative information the fundamental developments of the economy. What is more, the markets are seen as embodying the future; since prices on the financial markets refer to the expectations of market participants about the future development of a certain share, the financial markets are characterized as pre-temporary in relation to the production-based economy. Statements such as "the market is always right", "in the long run you can't beat the market" epitomize this belief. In this respect, the efficient market hypothesis proceeds from a fundamental grounding of the financial market in the economy and, at the same time, from a self-sufficiency of market processes that attribute to them a unique forecast capability.

The universality and level of abstractness of such characterizations suggest that the idea that there exists a rational market out there might be regarded as a *fiction*. It is the imaginary result of a “worlding”, a term used in literary studies to denote the cultural construction of a fictitious entity that allows the organization of knowledge and therefore enables agency (Spivak, 1997 [1986]: 146-147). In sociology, the fictive nature of theories and modes of producing knowledge has been most thoroughly demonstrated in science and technology studies (Knorr Cetina 1994), but has recently been broadened to the domains of general sociological theory (Pels 2002). The basic fictive unit of the “worlding” of the financial markets, in finance theory as well as in our interviews, is the efficient market hypothesis known from neoclassical theory, in which the market is seen as a sphere reducible to certain rational principles. This representation of the market is seemingly very much at odds with the other type of market representation one encounters in our interviews and which might be categorized as an example of Fenton-O’Creedy et al.’s (2005) theories about “how to work the world”, namely that the market appears as a being with its own rhythms and moods which can be approached solely through personal expertise and a certain “gut feeling”. It is probably the research on the interrelationship of “market makers” and markets presented by Karin Knorr Cetina and Urs Bruegger that most clearly articulates this type of market representation, finding that, to FX traders, markets appear as “experiencing, feeling, reflexive and remembering beings — as bearers of the sort of experiences we tend to reserve for the sphere of intersubjective relationships” (Knorr Cetina/Bruegger, 2002a: 163). The difference between the fiction of the efficient market and the imagination of the market as a living being lies in their respective relations to the social practices constituting the markets: while the emergence of an imagination of the market as a living being ultimately arises from certain lifeworld experiences with the markets as they present themselves on the traders’ computer screens, the efficient market hypothesis is part of a “rational abstraction” (Spivak, 1993: 236) deduced from abstract knowledge as represented by neoclassical finance theory (cf. Langenohl, 2007: 12-22).

The abstractness of the efficient market fiction becomes most evident, though, if one considers that the same respondents who expressed confidence in the efficiency and long-term rationality of the market reported everyday practices that are quite opposed to this rationality. In fact, this is the context of occurrence of the irrational market hypothesis. It surfaces in a whole vocabulary professionally used to describe short-

term engagements in the financial markets, like in the following sequence from an interview with a stock market analyst:

for sure those ahm factors of market psychology also count technical analysis for instance that you can't disregard those factors precisely because they ahm on the market they are taken into account by the majority of participants and accordingly they also can [...] as soon as the market so to speak has this collective [I: yes] int-ahm consciousness that the market disposes of ahm that you better don't ignore it in some stages and it can only be of help.

Such short-term actions and mechanisms logically stand in fundamental confrontation to the long-term rationality and efficiency fictively ascribed to the financial markets. This confrontation resembles the opposition between neoclassical theories and post-neoclassical orientations. While Fama's finance theory derives from the idea that the value of a given asset has to do with some underlying value in the economy, later conceptualizations and especially arbitrage and portfolio theory do well without the idea of value, as they capitalize mainly on price differentials and on the optimization not of value, but of risk (cf. Markowitz, 1991; Lee/LiPuma, 2004: 76-82, 142-147; MacKenzie, 2005a: 562-563). In the context of these modernizations of neoclassical theory, the efficient market hypothesis assumes an ambiguous meaning—on the one hand, the market is still seen as rational and hyperreal; on the other hand, this rationality is implicitly characterized as outspokenly marginal because what matters in everyday practice is precisely to “beat” this market, that is, to outperform within a given time span and field of competition which cannot be traced back to the principle of the rational market.

It is thus my suspicion that the principle of the market functions as an enabling fiction which persists although it is constantly being disproved by everyday practice and the logic governing it. This enabling fiction “worlds” the global financial markets, that is, it produces these markets as an imagined entity which permits the organization of knowledge and thus makes agency possible. To use the anthropological terms introduced in the introduction, the fiction of the long-term efficient financial market is a “global imagination” decoupled from the short-term practices of trading and analyzing — the “global connections” — that the respondents reported: while the imagination is inspired by neoclassical axioms, the connections rather follow arbitrage and portfolio theory.

Such ambiguity deconstructs the neoclassical dogma of efficient market self-regulation (which is so often critiqued as if it were true) from

within because it disentangles it from the de facto functioning of financial markets. The rational market as an abstract principle is, in fact, quite limited in regard to its consequences for the social practices engendering the financial markets. Why, then, do financial professionals stick to it all the same?

Financial Professionalism: Fostering the Efficient Market Fiction

In this section I will argue, again against the background of what our respondents said, that it is their *professionalism* as a self-concept that allows financial professionals to adhere to principles of market rationality even though these are notoriously overridden by irrational market forces and practices. Most of our respondents view themselves as professionals in a remarkably precise sociological sense—that is, as experts familiar with a certain body of abstract knowledge that they apply in the framework of a relationship with some client. It is as if the self-description of the professionals in the interviews had been borrowed from functionalist professionalization theory. According to Talcott Parsons, professional action transfers the latent cultural patterns of modern societies into contextualized social situations and through this concretization makes them appropriable, appreciable, and valuable. The functional role of professionals, therefore, is to allow abstract values and principles to prove themselves through their concrete implementation in highly specified and functionally differentiated social interactions and organizations between expert (professional) and client, which also involves a relative autonomy over one's success criteria and a "collegial" type of self-organization and self-evaluation (cf. Parsons/Platt, 1973: 33-102, 225-266; Parsons, 1978 [1969]).

Although bankers are usually not counted among the professions in the relevant literature⁷, the self-categorization of bankers as professionals closely follows the sociological theorization⁸. This is evident from what our respondents reported. As far as abstract knowledge and higher education are concerned, occupations engaged in the financial markets require, as a rule, at least a university degree and sometimes a Ph.D., in most cases in national economy or business administration. The academically acquired knowledge does not represent unconditional know-how but rather a general way of thinking that is instrumental in finding

8. One should note that these considerations apply, first of all, to the institutional situation and discursive environment of the German banking sector; but see also Lounsbury (2002) for the case of the US.

one's way through everyday market vicissitudes. In this context, many respondents reported on discussion processes in their teams that serve to fix guidelines and benchmarks, that is, criteria of success. Also, most respondents in the sample agree that in order to achieve success — be it in asset management, in the analysis of processes on the financial markets or in the provision of related expertise — it is important to closely cooperate with clients — be they institutional investors as shareholders, investors seeking professional council, or chairs of companies being analyzed or held in one's portfolio. The following sequence from an interview with a portfolio manager, addressing the question which qualities distinguish a good financial market professional, exemplifies this professional orientation:

Mh well which features? Mh surely ahm good fundamental background ahm in terms of education of career of professional experience that you really have made yourself familiar and have worked with a plurality of investment processes and models ahm theoretical models I think that's important — then you ought to have communicative skills as well in conversations with ahm the investors in conversations with companies in conversations with ahm other experts of the capital market hm and — well! Maybe also the ability to weigh long-term and short-term, that is to be able to articulate a tactical and a strategic orientation. Ahm that's the main points in my view.

By my interpretation, the self-concept of professionalism allows the financial experts to distance themselves from the immediacy of market dynamics and to hold on to the global imagination of a long-term rational and efficient market. Apart from the question whether the financial economy is structurally embedded in or detached from the rest of society, this anthropological perspective reveals that the financial markets are in fact being imaginarily re-embedded into social contexts through professional action and orientation, most evidently through the representation of the relationship between financial expert and client and the orientation toward abstract knowledge. The respondents' accounts, as it were, rearticulate the functionalist notion of professionalism. While for Parsons the cultural meaning of professional action emerges from the top-down embodiment of pre-existing abstract principles in the professional relationship, for the respondents these abstract principles — the efficient market hypothesis — come into being only through professional orientation, that is, mainly through communication with clients and other experts and through a body of formal knowledge. Put differently, without the conversations with experts, theoretical models, or relationships to

clients, it would not make sense for them to talk about efficient markets. The mode of embeddedness of the financial markets within social practice, therefore, resembles the fictiveness of the concept of efficient markets: in accordance with the neoclassical market model, it conceives of the markets as rationally and efficiently bound to the development of the production-based economy.

Concluding this section, I wish to reiterate the central argument. The self-concept of financial professionalism allows the respondents to remain off-center in regard to the immediate market mechanisms and simultaneously to maintain a strong notion of the rational and efficient market. Thus, professionalism fosters the fiction of efficient markets. The crucial question, then, is this: how can the prevalence of short-term, irrational market practices that the respondents mention as features of their own professional everyday life be integrated into this professional self-concept?

Irrationality and the Criticism of Financial Organizations

A major trend in current research in economic sociology is the identification of "merchandization" tendencies in contemporary societies. The core argument is derived from the detachment thesis referred to earlier: as economic processes are mainly steered by criteria and practices of profit maximization, they are impervious to the fragile social and cultural structures that surround them, the consequence being an intrusion of elements of profit maximization into outer-economic contexts like personal relations, public administration, or environmental politics (Bourdieu, 1998; Neckel, 2005). Basically this argument goes back to the "colonization thesis" of Jürgen Habermas (1987), which says that, through the functional-systemic decoupling of the economy in the course of the societal differentiation process, the economic subsystem assumes a self-sustained dynamic which threatens to backfire on the lifeworld of individuals because it leads to "systematically distorted communication" there.

Applying this argument to the financial economy as lifeworld, the interviews clearly reveal that the respondents do recognize tendencies of merchandization and colonization of their professional lifeworlds by certain market mechanisms disembedded from their original and appropriate contexts. In particular they lament the increasing necessity to engage in short-term investments (in the case of portfolio managers) and to take into account short-term movements of the markets (as with financial analysts). As has been shown, they attribute these tendencies not

to the principle of the efficient market but rather to certain market practices characterizing their own activity. For the observer, this produces an interpretive contradiction: How is it possible that tendencies of disembedding and merchandization can be practiced and at the same time criticized?

The respondents' response to this logically contradictory constellation is to complain that these practices are forced upon them by their own *organizations*, that is, by the banks and asset companies they work in. The following sequence from an interview with a portfolio manager working in a commercial bank illustrates this interpretive pattern:

And — the pressure to which — ahhm one really is exposed it has risen over the last years yes? Hh — back then — when I still was with my old company which is now melted into this conglomeration here — hh ahhm hh well there we had a different philosophy we were — said — our orientation is long-term — hh like that of our investors too hh and there ahhm come that intra-day movements don't play that big a role. But this has completely changed in that [I: yes] we now the competitors' products are watched a lot more — in fact every day — you see? Not like back then well once a week or something but every day where am I standing where are my competitors standing [I: yes] and of course this is extremely fueled also by the mass media this behavior who surely have their lists they have them every week every [I: yes yes] month and who is best who is worst — hh — and then compare apples and oranges possibly compare things that can't be compared hh — but — it is this pressure that one is exposed to now well — pressure by the media — pressure by the management and of course the investors' pressure [I: yes] hh — well sometimes you really have to go all around the houses.

The respondent's main point is the intrusion of short-term irrational market forces into her professional activity after her bank underwent a merger with another, larger company. These forces drive a wedge between the professional, the client, and the company, alienating the professional from her clients as well as from her own post-merger company (the conglomeration). The company is made responsible for having let in those irrational forces, consisting in much too short horizons of expectations and absurd comparisons with competitors' performances. This gloomy picture of the respondents' own companies contrasts with an overall concept of the "good company" met in the interviews, which capitalizes on the companies' qualities of long-term forecasting, organizational learning, distinction from competitors, and networking opportunities (cf. Langenohl/Schmidt-Beck, 2004).

The sequence provides a clue as to how the abstract principle of market efficiency, which goes back to neoclassical axioms, can be upheld in spite of one's own complicity in irrational, short-term market practices. The self-concept of professionalism helps the respondents to orient themselves in a virtually erratic market environment because it vouches for the possibility of the market efficiency principle. At the same time, it offers a vantage point from which to criticize the organization for certain market practices not in line with that principle. Thus the self-concept of financial professionalism symbolically separates market principles from market practices.

By the same token, criticism of the organization turns into a critique of organizational capitalism rather than of the "market". By cutting down on the professional autonomy of the financial expert, is the regular complaint, the company exposes the professional to irrational market forces without a representational filter. That is, the company is criticized by the respondents for pressing them to surrender their off-center positionality in regard to market forces and clients alike. A professional's criticism of his or her own company has therefore to be seen in the light of the maintenance of the abstract principle of market efficiency as a global imagination. The self-concept of financial professionalism serves the respondents as an indicator of the degree to which the organization conforms with the fiction of market efficiency: the more the organization violates the professional autonomy of the respondents, the more it is perceived as being at odds with that fiction which is the ultimate reference point of financial professionalism. The criticism of the company thus turns over into a *critique of organizational merchandization*. It is, though, not the market *principles* that are held responsible for merchandization, but the financial companies for exposing the professionals to irrational market forces⁹.

Financial professionals thus do not attribute the responsibility of the crisis of the financial markets which plagued the economy between 2000 and 2003 to irrational tendencies inherent in market dynamics the way much of the sociological literature on the financial market usually does (Castells, 1996; Albert et al., 1999; Baudrillard, 2000; Virilio, 2003). Instead, they see that responsibility as residing with financial market organizations as corporate actors. This critique of organizational capitalism, I argue, is culturally interrelated to the maintenance of the enabling fiction of market efficiency.

9. This criticism can be associated with contemporary discussions about companies using financial-market-based instruments of corporate control (e.g. Power, 2005; 2005a).

The Imagination of the Financial Markets and the Representation of the Social

This paper set out to articulate a differentiated position in regard to the question whether, and how, financial markets are embedded in and/or disembedded from social and cultural institutions. To this end, I have suggested that the study of the ways in which financial market professionals view the markets, but also the organizations that are usually held to engender those markets, is of paramount importance, because it can reveal that the relationship between understandings of markets and organizations, and more generally between society and economy, is one of mutual construction and legitimization. On the one hand, the results from interviews with financial market professionals presented in this paper are strong evidence for what Michel Callon (1998) has called "the embedding of economic markets in economics", because the respondents display a strong adherence to neoclassical axioms and principles and make use of those theories of "how the world works" in order to legitimize their professional self-concepts, and with them the efficient market fiction. On the other hand, though, this market fiction is precarious as it completely neglects the considerable irrational dimension of financial market dynamics, to which the professionals significantly — and, for that matter, consciously — contribute through their trading and analyses. The precariousness of the efficient market fiction and the professional self-concept coupled with it demands, as it were, a proxy capable of absorbing the undeniably irrational features of everyday financial market activities. This proxy is the financial organization. In the interviews analyzed, financial organizations are construed as the Other of the efficient market and thus help to vindicate the reality of that fiction, reminiscent of the ways in which women in patriarchal societies have been construed as the Other of masculinity (Butler, 1990). Thus, market representations originating from neoclassical finance theory seem to prevail, because they lend themselves to the construction of an adverse principle — the organization — which indirectly validates the representation of the market as efficient.

On closer inspection, however, it becomes evident that the reality of the fiction of efficient markets rests on an additional cultural source which, unlike that of the organization, it cannot completely control, as the fictive worlding of the financial markets as efficient and calculable crucially depends on the representation of some genuinely *social* dimension of the everyday practices. This social dimension is embodied in the self-concept of professionalism and most evidently expressed

through the importance that market professionals attribute to their relations with their various clients. In this cultural sense, financial markets are "embedded" in society and in social mechanisms which draw their legitimacy not from market dynamics but from the assumption of collective rational goal-attainment. This representation of the social in financial professionals' narratives on the legitimacy of the financial markets intervenes, through the representation of efficient markets, in the cultural construction of the organization: the organization as adverse principle of the efficient markets cannot be critiqued without reference to the negative impact it has on the professional relationship between client and expert.

To sum up, while the efficient market hypothesis is still able to maintain itself as an enabling fiction through the construction of its adverse principle (the organization), it can do so only by an, albeit disguised, reference to social mechanisms and resources (the professional relationship) that it cannot elaborate by its own devices. What this points to, in my opinion, is a decline in the institutionalizing power of the efficient market hypothesis in its neoclassical form and the advent of post-neoclassical reasoning in financial economics and practice which draws largely on arbitrage theory. Although financial professions' rescue of neoclassical axioms is accompanied by criticism of short-term strategies, which are denounced as irrational and detached from the production-based economy, post-neoclassical financial economics has already departed from the assumption that efficient financial markets necessitate a link to underlying developments in the production-based economy. Contemporary finance theory has it that markets are efficient as long as arbitrage opportunities are immediately eradicated by traders (Mishkin, 2004: 163-164; MacKenzie, 2005a: 563). Such theorizing neither presupposes a general conception of rational *homines oeconomici* (which has been traditionally identified as a major shortcoming in neoclassical theory) nor does it refer to the economic fundamentals of society. Instead it is sufficient to assume the existence of only some "sharks" (Ross, 2001: 4, quoted in: MacKenzie, 2005a: 563) who instantaneously realize their profit by exploiting price differentials and thereby annihilating them.

It is, I believe, this logic, appearing so bizarre to classical economists and to social scientists alike, that the criticism of financial professionals is directed against and which they see epitomized in the organizations they work in. However, the recourse they have to professional relationships, procedures and ethics in order to articulate this criticism points to the

vanishing self-sufficiency of the neoclassical theory of "how the world works". The enabling fiction of market efficiency in its neoclassical guise is therefore endangered not so much by critiques from the social sciences, but above all by those from within financial economics.

Although that hypothesis surely requires validation through panel observation, what we are witnessing might be the process of incorporating a certain critique of financial capitalism into its legitimizing structures. It is in professional practices and ethics that capitalism is primarily being imagined and the dynamic between the economic, the social, and the cultural articulated. Drawing on Max Weber's thesis of the cultural grounding of liberal capitalism in early modernity (Weber, 1987 [1907]), Luc Boltanski and Ève Chiapello (2005) have argued that capitalism rests upon the representations of the social and the cultural that help people to imagine it. Extending this line of argument, one can hypothesize that the most recent launch of a critique of capitalism comes from within the professionalized financial economy: it is the representation of the cultural and the social in terms of professionalism that is used to critique tendencies of organizational merchandization. The perspective on how financial professionals view the market and construct the organization reveals a process in which the cultural frames legitimizing the financial economy are shifting from neoclassical rhetoric to something one cannot yet grasp, but which will surely have abandoned the concept of the rational *homo oeconomicus*.

The theoretical and empirical results of this paper invite us to refocus the role of critique in the symbolic constitution of financial capitalism, because each critique of capitalism can be questioned as to its propensity to be functionalized for providing capitalism with rejuvenated legitimizations. Therefore the sociological denouncement of neoclassical theory's neglect of the social and cultural dimensions of economic processes in some sense misses the point — it is precisely the amalgamation of neoclassical abstract principles with a represented social substrate, surfacing in the self-concept of professionalism, that yields power to the enabling fiction of market efficiency. This fiction still lends itself to the de-presentation of the post-neoclassical practices which, nevertheless, already appear to govern the financial economy.

REFERENCES

- ABOLAFIA M., 1996: *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*, Cambridge, Harvard University Press.
- ABOLAFIA M. 1998: "Markets as Cultures: An Ethnographic Approach", in CALLON M. (ed.): *The Laws of the Markets*, Oxford/Malden, MA, Blackwell, 69-85.
- ALBERT M. et al., 1999: *Die Neue Weltwirtschaft: Entstofflichung und Entgrenzung der Ökonomie*, Frankfurt a.M., Suhrkamp.
- BAUDRILLARD J., 1992: "Transökonomisch", *Transparenz des Bösen. Ein Essay über extreme Phänomene*, Berlin, Merve: 33-43.
- BAUDRILLARD J., 2000: "Der unmögliche Tausch", *Der unmögliche Tausch*, Berlin, Merve: 9-40.
- BEST J., 2003: "From the Top-Down: The New Financial Architecture and the Re-embedding of Global Finance", *New Political Economy*, 8 (3): 363-384.
- BLACKBURN R.M., 1967: *Union Character and Social Class*, London, Batsford.
- BOJE D., 2001: *Narrative Methods for Organizational and Communication Research*, London/Thousand Oaks/New Delhi, Sage.
- BOLTANSKI L, CHIAPELLO È., 2005: *The New Spirit of Capitalism*, London, Verso.
- BOURDIEU P., 1998: *Gegenfeuer. Wortmeldungen im Dienste des Widerstands gegen die neoliberale Invasion*, Paris, Gallimard.
- BURAWOY M. et al. (eds.), 2000: *Global Ethnography. Forces, Connections, and Imaginations in a Postmodern World*, Berkeley, University of California Press.
- BUTLER J., 1990: *Gender Trouble: Feminism and the Subversion of Identity*, New York et al., Routledge.
- CALLON M., 1998: "Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in Economics", in CALLON M. (ed.): *The Laws of the Market*, Oxford/Malden, Blackwell, 1-57.
- CAMPBELL J.Y., 2000: "Asset Pricing at the Millennium", *The Journal of Finance*, 55, August: 1515-1567.
- CASTELLS M., 1996: *The Rise of the Network Society*, Cambridge, Mass., Blackwell.
- CLARK G.L., THRIFT N., 2005: "The Return of Bureaucracy: Managing Dispersed Knowledge in Global Finance", in KNORR CETINA K.,

- PRED A. (eds.): *The Sociology of Financial Markets*, Oxford/New York, Oxford University Press: 229-249.
- CLARK G. L., THRIFT N., TICKELL A., 2004: "Performing Finance: the Industry, the Media and its Image", *Review of International Political Economy* 11 (2): 289-310.
- CZARNIAWSKA B., 1997: *Narrating the organization*, Chicago/London, Chicago University Press.
- DEEG R., 2001: *Institutional Change and the Uses and Limits of Path Dependency: The Case of German Finance*, MPIfG Discussion Paper 01/06, November, Köln, Max-Planck-Institute for the Study of Societies.
- DELONG J. B., SHLEIFER A., SUMMERS L. H., WALDMANN R. J., 1990: "Positive Feedback Investment Strategies and Destabilizing Rational Speculation", *The Journal of Finance*, XLV (2): 379-395.
- DIMAGGIO P., POWELL W., 1983: "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields", *American Sociological Review*, vol. 48: 147-160.
- DIMAGGIO P., POWELL W., 1991: "Introduction", in: DIMAGGIO P., POWELL W. (eds.): *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago/London, University of Chicago Press 1-38.
- FAMA E., MILLER M. H., 1972: *The Theory of Finance*, Hinsdale, Il., Dryden Press.
- FENTON-O'CREEVY M. et al., 2005: *Traders: Risks, Decisions, and Management in Financial Markets*, Oxford/New York, Oxford University Press.
- FLIGSTEIN N., 2001: *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- FROOT K. A., SCHARFSTEIN D. S., STEIN J.C., 1992: "Herd on the Street: Informational Inefficiencies in a Market with Short-Term Speculation", *The Journal of Finance* XLVII (4): 1461-1484.
- GILLE Z., 2006: "Global Force, Connections, or Vision? The Three Meanings of Europe in Postsocialism", in: LANGENHOHL A., WESTPHAL K. (eds.): *Conflicts in a Transnational World: Lessons from Nations and States in Transformation*, Frankfurt a.M. et al., Peter Lang: 211-224.
- GLASER B. G., STRAUSS A., 1967: *The Discovery of Grounded Theory*, New York, Aldine.

- GRANOVETTER M., 1985: "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91 (3): 481-510.
- HABERMAS J., 1987: *Theory of Communicative Action*, vol. 2: *Lifeworld and System: A Critique of Functionalist Reason*, Boston, Beacon Press.
- HALL P., SOSKICE D., 2001: "An Introduction to Varieties of Capitalism", in HALL P., SOSKICE D. (eds): *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Cambridge, Cambridge University Press: 1-68.
- KNORR CETINA K., 1994: "Primitive classification and Postmodernity: Towards a Sociological Notion of Fiction", *Theory, Culture & Society*, vol. 11, 3: 1-22.
- KNORR CETINA K., BRUEGGER U., 2000: "The Market as an Object of Attachment: Exploring Postsocial Relations in Financial Markets", *Canadian Journal of Sociology*, vol. 25, 2: 141-168.
- KNORR CETINA K., BRUEGGER U., 2002: "Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets", *American Journal of Sociology*, vol. 107, No. 4: 905-950.
- KNORR CETINA K., BRUEGGER U., 2002a: "Traders' Engagement with Markets: A Postsocial Relationship", *Theory, Culture & Society*, 19 (5/6): 161-185.
- KNORR CETINA K., 2005: "How are Global Markets Global? The Architecture of a Flow World", in KNORR CETINA K., PREDA A. (eds.): *The Sociology of Financial Markets*, Oxford/New York, Oxford University Press: 38-61.
- LANGENOHL A., SCHMIDT-BECK K., 2004: "Striving for Excellence in the Financial Economy: The Case of German Portfolio Managers and Financial Analysts", Paper Prepared for the 20th EGOS-Colloquium, Ljubljana, Slovenia.
- LANGENOHL A., SCHMIDT-BECK K., 2006: "Doch wieder nichts dazugelernt, aber ich hab mir's jetzt vorgenommen": Finanzprofis reflektieren Wissen und Erfahrung", REHBERG K.-S. (ed.): *Soziale Ungleichheit – Kulturelle Unterschiede. Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München 2004*, Frankfurt a.M. et al., Campus (CD-ROM).
- LANGENOHL A., 2007: *Finanzmarkt und Temporalität. Imaginäre Zeit und die kulturelle Repräsentation der Gesellschaft*, Stuttgart, Lucius & Lucius.

- LEE B., LI PUMA, E., 2004: *Financial Derivatives and the Globalization of Risk*, Durham/London, Duke University Press.
- LOCKWOOD D., 1958: *The Blackcoated Worker*, London, Allen & Unwin.
- LOHR A., 2005: *Soziologische Konzeptionen der Börse. Vergleich, Schwachstellen und Alternativen*, Gießen, Diploma Ms.
- LOUNSBURY M., 2002: "Institutional Transformation and Status Mobility: The Professionalization of the Field of Finance", *Academy of Management Journal* 45 (1): 255-266.
- LÜTZ S., 2004: *Von der Infrastruktur zum Markt? Der deutsche Finanzsektor zwischen Regulierung und Deregulierung*, Polis Nr. 59, Hagen, Institut für Politikwissenschaft, FernUniversität Hagen.
- MACKENZIE D., 2005: "How a Superportfolio Emerges: Long-Term Capital Management and the Sociology of Arbitrage", in KNORR CETINA K., PREDA A. (eds.): *op. cit.* 2005: 62-83.
- MACKENZIE D., 2005a: "Opening the Black Boxes of Global Finance", *Review of International Political Economy* 12 (4): 555-576.
- MARKOWITZ H., 1991: *Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments*, Cambridge, Mass., Basil Blackwell.
- MEYER J. W., ROWAN B. (1991 [1977]): "Institutionalised Organisations: Formal Structure as Myth and Ceremony", in DIMAGGIO P., POWELL W. (eds.): *op. cit.*: 41-62.
- MISHKIN F. (2004): *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*, Seventh Edition, Reading, Mass. et al., Addison-Wesley.
- MUMFORD E., BANKS O., 1967: *The Computer and the Clerk*, London, Routledge & Kegan Paul.
- NECKEL S., 2005: "Die Marktgesellschaft als kultureller Kapitalismus. Zum neuen Synkretismus von Ökonomie und Lebensform", in IMHOF K., EBERLE T. S. (eds.): *Triumph und Elend des Neoliberalismus*, Zürich, Seismo: 198-211.
- PARSONS T., PLATT G. M., 1973: *The American University*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- PARSONS T., 1978 (1969): "Research with Human Subjects and the 'Professional Complex'", *Action Theory and the Human Condition*, New York/London, The Free Press: 35-65.
- PELS D., 2002: "Everyday Essentialism: Social Inertia and the Münchhausen Effect", *Theory, Culture & Society*, vol. 19, no. 5-6: 69-89.

- POLANYI K., 1978 (1944): *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*, Frankfurt a.M., Suhrkamp.
- POWER M., 2005: "Enterprise Risk Management and the Organization of Uncertainty in Financial Institutions", in KNORR CETINA K., PREDA A. (eds.): *op. cit.*: 250-268.
- POWER M., 2005a: "The Invention of Operational Risk", *Review of International Political Economy* 12 (4): 577-599.
- ROSS S., 2001: *Neoclassical and Alternative Finance*, Keynote Address at EFMA Meeting.
- SASSEN S., 1991: *The Global City. New York, London, Tokyo*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- SASSEN S., 2005: "The Embeddedness of Electronic Markets: The Case of Global Capital Markets", in KNORR CETINA K., PREDA A. (eds.): *op. cit.*: 17-37.
- SPIVAK G. C., 1993: "Reading the Satanic Verses", *Outside in the Teaching Machine*, New York/London, Routledge: 217-241.
- SPIVAK G. C., 1997 [1986]: "Three Women's Texts and a Critique of Imperialism", in MOORE-GILBERT B., STANTON G., MALEY W. (eds.): *Postcolonial Criticism*, London/New York, Longman: 145-165.
- TOWNLEY B., 2002: "The Role of Competing Rationalities in Institutional Change", *Academy of Management Journal*, vol. 45., 1: 163-179.
- TURNER C., HODGE M.N., 1970: "Occupations and Professions", in JACKSON, J.A. (ed.): *Professions and Professionalization*, London/New York, Cambridge University Press: 19-50.
- VIRILIO P., 2003: *Fluchtgeschwindigkeit*, Frankfurt a.M., Fischer.
- VITOLS S., 2004: *Changes in Germany's Bank-Based Financial System: A Varieties of Capitalism Perspective*, Discussion Paper SP II 2004 – 03, Wissenschaftszentrum Berlin.
- WEBER M. 1978: "Protestant Asceticism and the Spirit of Capitalism", in: *Max Weber: Selections in Translation*, Cambridge et al., Cambridge University Press 138-173.
- ZILBER T., 2002: "Institutionalization as an Interplay Between Actions, Meanings, and Actors: The Case of a Rape Crisis Center in Israel", *Academy of Management Journal* 45, 1: 234-254.
- ŽIŽEK S., 2002: *Die Revolution steht bevor. Dreizehn Versuche über Lenin*, Frankfurt a.M., Suhrkamp.

LE JUSTE PRIX : UNE ETHNOGRAPHIE DE LA BOURSE

Lúcia Helena Alves MÜLLER

Le marché en tant que modèle culturel

Les principes qui organisent la société capitaliste ont été l'objet de réflexion pour de nombreux auteurs des sciences sociales qui ont tenté de les relativiser ou de les remettre en question en jouant de contrastes historiques ou culturels ; parmi eux : Marx (1976), Weber (1987), Polanyi (1980), Dumont (1982 et 1985), Sahlins (1979). En partant de perspectives distinctes, les travaux de ces auteurs ont pour toile de fond la même problématique : le statut de l'économie dans notre société. Parmi les nombreuses dimensions liées à cette problématique, l'une se révèle essentielle du point de vue de l'anthropologie : le fait que, dans le monde moderne, le marché soit devenu l'articulateur des rapports dans pratiquement toutes les sphères de la vie sociale, grâce non seulement à son efficacité matérielle mais aussi à son efficacité symbolique, autrement dit dans notre société l'économie est devenue un locus privilégié de la production symbolique et de sa transmission (Sahlins, 1979: 232).

Chercher à comprendre et relativiser les principes constitutifs de ce symbolisme économique, voilà la contribution que l'anthropologie peut apporter dans le sens d'une meilleure compréhension de notre société. Dans le cas de ce travail, on a cherché cette contribution dans l'étude ethnographique d'une seule institution, la Bourse des valeurs, à travers laquelle j'ai tâché d'identifier les différentes formes à travers lesquelles est perçu et vécu l'un des principaux modèles de rapports qui ordonnent la société occidentale moderne.

La Bourse des valeurs est l'une des institutions centrales du système économique dominant dans notre société. Même au sein d'une institution à caractère aussi univoque, cependant, de nombreux ordres culturels

coexistent, se combinent et rivalisent entre eux, étant l'objet de conflits et de compromis à tous les niveaux d'interaction établis par leurs participants.

Dans ce texte, on analyse certains aspects de la diversité des ordres culturels qui coexistent au sein d'une même institution : le marché mobilier. Cette analyse prend pour base une ethnographie réalisée à la Bourse des valeurs de São Paulo, Brésil, et dans les nombreuses institutions financières qui prennent part à ce marché, en nous focalisant sur les pratiques et les représentations partagées par les participants de cet univers. À travers cette étude, on a tâché d'identifier les différentes formes à travers lesquelles est perçue et vécue l'une des principales institutions qui ordonnent symboliquement les sociétés capitalistes.

Les instruments employés pour atteindre cet objectif étaient : l'observation directe du fonctionnement de la Bourse, réalisée sur plusieurs niveaux du marché d'actions, et les interviews avec des participants occupant différentes positions au sein de cet univers.

Valeurs morales et valeurs économiques

La conception de l'économie en tant que sphère autonome par rapport à la société et la prédominance de la notion d'individu en tant que valeur fondamentale sont les éléments constitutifs de ce que Louis Dumont (1982) a appelé l'idéologie moderne.

Dumont a traité dans son ouvrage, au niveau des représentations, le même processus focalisé par Polanyi (1980) d'après une perspective sociale : la formation de la société capitaliste. Et dans les analyses des deux auteurs, le marché apparaît à la fois comme promoteur et comme résultat du processus, autrement dit, d'après eux, le marché n'est pas qu'un phénomène social parmi d'autres ayant part à cette « grande transformation ». Au contraire, la grande transformation qui s'est produite dans la société occidentale moderne consiste précisément en la création d'une société de marché.

La prépondérance des idées qui composent l'idéologie moderne dans notre société est un fait indiscutable. Cette prépondérance s'exerce, cependant, sur des réalités sociales et culturelles très diverses, dans lesquelles les principes constitutifs de cette idéologie tendent à se confronter, se combiner et, dans certains cas, se soumettre à des principes articulés à d'autres idéologies (dans le sens que Dumont attribue à ce terme). C'est ainsi que dans la vie sociale concrète l'idéologie moderne

peut assumer des configurations très variées, ce qui explique d'ailleurs que l'on qualifie ces sociétés decomplexes ¹.

Puisqu'elle est le marché capitaliste par excellence, les catégories identifiées par Dumont en tant que composantes de l'idéologie moderne (l'économie en tant que catégorie autonome par rapport à la politique et à la moralité, et l'individualisme) sont présentes de façon exemplaire à la Bourse des valeurs. C'est ce que l'on peut remarquer dans les règles formelles qui ordonnent le fonctionnement de cette institution, selon lesquelles à la Bourse il ne doit exister que des acheteurs et des vendeurs atomisés qui rivalisent entre eux en cherchant le profit dans leurs transactions.

Mais la Bourse des valeurs constitue également un espace privilégié de l'exercice de la spéculation et, en raison du détachement des références économiques suscité par la pratique spéculative, la Bourse peut également être conçue et vécue comme un jeu. Du point de vue strictement financier, c'est-à-dire si l'on évoque les paramètres pertinents de l'idéologie économique, on peut considérer qu'investir de façon conservatrice, spéculer ou jouer à la Bourse sont des stratégies d'investissement dont les résultats peuvent être comptabilisés de façon indubitable d'après les rendements qu'ils procurent. Cependant, dans la mesure où ils sont immergés dans un univers social et culturel, pour ces participants du marché actionnaire (individus et institutions) tout ne se résume pas aux résultats financiers de leurs applications. Aussi, d'après une perspective anthropologique, ces stratégies peuvent être prises comme un tableau de référence à partir duquel on peut saisir les significations et les valeurs que les participants de ce marché et la société plus large attribuent à l'institution Bourse des valeurs, aux individus et aux pratiques qu'elle englobe.

Dans le dessein d'approcher cette question en partant de données concrètes, je présente ci-dessous le profil de quelques participants du marché actionnaire brésilien.

1. Dumont lui-même a tenté d'expliquer les configurations que l'idéologie moderne peut assumer dans différentes sociétés et à des moments historiques distincts. C'est ce que montrent ses études sur « les variantes de l'idéologie moderne », dans lesquelles il fait une analyse des configurations que cette idéologie a assumées dans des pays tels que l'Angleterre et l'Allemagne, à différents moments de l'histoire (Dumont, 1970 et 1985). La même préoccupation se trouve dans les analyses de la culture brésilienne produites par Da Matta (1979 et 1985) et dans les travaux de Cardoso de Oliveira (1996).

Trois personnages

Maurício, un ingénieur financier

Maurício a 32 ans, il travaille sur le marché depuis dix ans. Il est diplômé en économie et pendant qu'il faisait ses études il a effectué des stages dans de nombreuses institutions financières. Lorsqu'il obtint son diplôme, l'un de ses professeurs invita Maurício à travailler dans une importante banque d'investissements. Dans cette banque, il commença sa carrière comme opérateur de salle de marché. Au début, la fonction de Maurício n'était que de repasser aux négociateurs les ordres d'achat et de vente qu'il recevait de ses supérieurs et des clients de la banque. Mais avec le temps, il commença à suggérer des opérations à ses supérieurs et aux clients dont il s'occupait. Plus tard, Maurício se mit à gérer personnellement les investissements de certains clients et de la banque elle-même. Au bout de quatre ans, on l'invita à occuper la fonction d'ingénieur financier à la société de Bourse d'une autre grande banque privée, où il est encore aujourd'hui responsable de la gestion du portefeuille d'actions de cette banque ainsi que de ses clients les plus importants.

D'après Maurício, il y a dans tout le Brésil environ cent personnes qui exercent la même fonction que lui, dont la plupart se connaissent entre elles puisqu'elles ont fait Économie à l'Université de São Paulo ou bien Gestion à la Fondation Getúlio Vargas. En raison du volume d'investissements qu'ils gèrent, ces professionnels ont un poids considérable dans la définition dynamique du marché. « Le reste n'est que fluctuation, fluctuation par rapport à leur évaluation », dit Maurício.

Tous les opérateurs qui travaillent dans la société de Bourse de Maurício sont salariés et formellement interdits d'effectuer des transactions à leur propre profit. Ils n'ont pas d'autonomie pour prendre des décisions et les affaires qu'ils effectuent au nom de la banque et de ses clients sont contrôlées. Les clients dont ces professionnels s'occupent sont, pour la plupart, de grands investisseurs institutionnels (fonds de pension, assureurs, entreprises et autres institutions financières) et, en outre, des fonds d'investissements étrangers. La plupart des opérations effectuées par ces investisseurs concernent des actions négociées à travers le marché par voie électronique (actions à liquidité moindre).

D'après Maurício, son action sur le marché doit être définie indépendamment de ce que pensent les autres investisseurs ou des petites variations qu'il peut y avoir aux cotations. Pour prendre ses décisions, il s'appuie sur des évaluations et des pronostics produits par le secteur

d'analyse de la banque, dont la fonction est d'établir des paramètres pour orienter les investissements de cette institution dans les nombreux marchés financiers où elle agit, ainsi que dans d'autres secteurs de l'économie. Ce sont les analystes de la banque qui définissent le « prix technique » d'après lequel Maurício doit négocier les actions.

Gringo, un courtier indépendant

Gringo a 29 ans. Il a fait ses études jusqu'au lycée et a débuté sa carrière sur le marché à 14 ans, comme coursier d'une société de Bourse. Au bout de six mois dans cette fonction, Gringo fut invité par son « patron/parrain » à travailler comme auxiliaire de négociateur à la Bourse, la seule chose qu'on ait exigée de lui étant d'apprendre par cœur, du jour au lendemain, les codes de toutes les actions négociées en Bourse (il n'y avait pas de marché par voie électronique à l'époque).

Gringo partage ce début de carrière avec bien des professionnels du marché qui sont souvent aujourd'hui des gérants, des directeurs et même des propriétaires de sociétés de Bourse ou autres institutions financières.

Pendant neuf ans, Gringo a travaillé comme négociateur pour une même société, exécutant des ordres d'achat et de vente d'actions qui, d'après lui, venaient de grands investisseurs. Mais comme beaucoup d'autres professionnels du marché, Gringo fut licencié en 1989 en raison d'une grave crise qui atteignit les Bourses brésiliennes suite au scandale concernant l'action du célèbre spéculateur Naji Nahas. Gringo ne retrouva point par la suite d'emploi payant le même salaire et les commissions qu'il recevait auparavant. Aussi, il décida de devenir courtier indépendant, c'est-à-dire, de négocier les actions directement sur le parquet, mais avec son argent à lui et celui de quelques clients personnels. Gringo est aujourd'hui l'un des courtiers qui, individuellement, manipule le volume d'argent le plus important à la dénommée crie. Sa stratégie est d'anticiper la tendance des prix des actions et exécuter au long d'une même journée plusieurs opérations d'achat et de vente qui lui permettent de recevoir ou de payer uniquement la différence finale des affaires réalisées (les dénommés *day-trades*).

Afin de pouvoir réaliser personnellement ses affaires lors des séances boursières, Gringo s'est lié à une société de Bourse traditionnelle et indépendante (pas attachée à une banque) qui, pour rester parmi les plus agissantes du marché, a adopté la stratégie de s'associer à des courtiers indépendants qui négocient de façon spéculative des actions et leurs dérivatifs. Mais, d'après Gringo, les sociétés de Bourse n'acceptent pas toutes de travailler avec des professionnels tels que lui car, lorsqu'ils

décident de s'en aller, ils emportent avec eux leur capital personnel et celui de leurs clients. Par ailleurs, au cas où ils échoueraient dans les opérations qu'ils réalisent, ils peuvent entraîner la faillite de la société lorsque celle-ci aura à répondre de ses opérations auprès de la Bourse des valeurs.

Gringo nous offre sa recette pour réussir sur le marché des actions : tout d'abord, il est important « d'aimer le marché ». En outre, il faut être en bonne forme physique pour pouvoir supporter la confrontation avec les autres courtiers dans les cercles de négociations et les nombreuses heures passées debout sur le parquet (Gringo surveille son poids, il fait de la gymnastique et du jogging). D'après Gringo, ce n'est pas la peine de lire les journaux, puisque sur le parquet tout se passe de façon complètement différente de ce que prévoient les analystes. L'essentiel, dit-il, est d'être assez vif pour ne pas rater les occasions d'affaires qui se présentent et, surtout, d'avoir du *feeling*, c'est-à-dire de savoir sentir l'ambiance du marché et respecter ses tendances. Par exemple, lorsque Gringo se met à faire trop d'erreurs dans ses transactions, il s'arrête, il s'écarte un certain temps des négociations en attendant que sa chance tourne.

Pour les professionnels tels que Gringo, le marché par voie électronique représente une menace dans la mesure où cela les empêche de saisir la dynamique des oscillations : « Je me fais de l'argent avec mon *feeling*. Comment puis-je entrer à l'intérieur de l'ordinateur pour sentir le marché ? », explique-t-il.

Gringo est par ailleurs propriétaire d'une petite société qui, d'après lui, ne lui rapporte que des maux de tête. Le marché, de son côté, ne lui apporte que des joies. « Tout ce que j'ai, je l'ai gagné ici. Tout. Alors, qu'est-ce que je peux faire ? Rester ici. J'ai bien choisi. Ici, c'est l'endroit idéal, pour le moment en tout cas. »

Sofia, une joueuse

Sofia a quarante ans, elle est ingénieur et se trouve au chômage. Elle investit ses économies à la Bourse, où elle a commencé il y a environ huit ans (le capital que Sofia investit sur le marché comprend la somme issue de la vente de sa voiture). À l'époque où elle a débuté, Sofia ne connaissait rien au marché de capitaux. Pour tâcher d'apprendre, elle a suivi des cours de maths financières, qui d'après son évaluation ne l'ont pas tellement aidée puisqu'elle a fini par apprendre tout ce qu'elle sait par la pratique et grâce au secours de professionnels de sa connaissance.

Sofia affirme n'avoir de préjugés envers aucune activité. Elle a déjà travaillé dans le domaine où elle est diplômée, mais elle a eu également

un emploi comme secrétaire et a essayé de monter une boulangerie avec une associée, affaire qui ne put se réaliser en raison du gel des comptes d'épargne produit par le dénommé Plan Collor, en 1990. Pendant la période où l'on effectuait cette recherche, Sofia a suivi des cours d'entraînement pour courtiers offerts par une entité du marché actionnaire, vraisemblablement dans le but de se professionnaliser, car elle s'est toujours montrée très intéressée par les possibilités de travail que ses collègues lui présentaient et qui consistaient, la plupart du temps, en des plans fantasques de création d'une société financière.

Sofia raconte qu'elle réalise souvent des opérations que personne ne comprend, mais elle assure qu'en général elles réussissent. Elle dit aussi qu'elle ne s'inquiète pas de ce que les autres gagnent, elle fait ses propres calculs et si elle obtient 20 % de gain au-dessus de l'inflation elle estime que c'est très bien.

Sofia est cliente d'une société de Bourse, mais au lieu de transmettre ses ordres d'achat ou de vente par téléphone dans la salle du marché, comme la plupart des investisseurs, elle préfère accompagner quotidiennement les événements depuis l'aquarium, une grande mezzanine vitrée d'où elle peut assister à tout le mouvement du parquet de la Bourse des valeurs. C'est à travers des mimiques que Sofia transmet directement ses ordres au négociateur chargé par la société de Bourse de s'occuper d'elle.

À l'aquarium, Sofia rencontre d'autres investisseurs qui opèrent comme elle, les dénommés « joueurs ». Ainsi que les courtiers indépendants dont on parlait plus haut, les joueurs réalisent des opérations d'achat et de vente successives, tâchant d'anticiper les tendances des prix dans le but de gagner sur les oscillations à très court terme. Mais contrairement aux indépendants, qui ont des attaches professionnelles ou personnelles avec les grands investisseurs, les joueurs ne possèdent pratiquement aucun canal direct qui leur permette d'obtenir des informations concernant les opérations qui définissent la dynamique des cotations. Aussi, pour évaluer les tendances du marché, ils s'appuient sur toutes sortes d'informations ou d'indices, y compris la lecture des journaux, les conseils des professionnels avec qui ils sont en contact, les suggestions de leurs camarades d'aquarium, sans parler des canaux clandestins qui, réels ou imaginaires, apparaissent constamment dans leur conversation.

Pour ces investisseurs, toutefois, comme nous l'avons vu, la principale source d'informations sur le marché est l'observation directe du

mouvement des courtiers sur le parquet, et moyennant ces informations ils tâchent de déduire les tendances du marché.

Trois trajectoires

Maurício est issu de la classe moyenne supérieure, il a un niveau de scolarité élevé et la possibilité de suivre des études de troisième cycle. Il a débuté sa carrière sur le marché à travers l'université et il a gravi rapidement les degrés supérieurs de la hiérarchie dans de grandes institutions financières. Sa fonction actuelle est de gérer l'investissement à long terme du capital contrôlé par de grands fonds d'investissements. Quoiqu'il investisse également son propre argent sur le marché actionnaire (pratique courante parmi les professionnels, même lorsqu'elle est formellement interdite par les institutions qui les emploient), la carrière de Maurício dépend essentiellement de son accomplissement technique, autrement dit de sa capacité de démontrer une efficacité de gestion selon les critères formels établis par la banque qui contrôle la société de Bourse pour laquelle il travaille. Le résultat de son accomplissement professionnel peut se traduire en postes plus importants, dans cette institution financière ou dans une autre, et à travers ces postes Maurício pourra contrôler de plus grands volumes de capital, obtenir un salaire plus élevé (ou une participation aux bénéfices) et une plus grande reconnaissance professionnelle.

Gringo est d'une origine sociale modeste (son père était cordonnier), un niveau scolaire moyen et a commencé sa carrière au plus bas de la hiérarchie des institutions financières. Son ascension professionnelle s'est faite en fonction d'une expansion générale des affaires sur le marché qui a requis l'accroissement immédiat de personnel dans les fonctions telles que négociateur. Un mouvement inverse, c'est-à-dire l'une de ces crises générales qui ont lieu de façon cyclique sur le marché et font que les institutions congédient un grand nombre de professionnels dans un court espace de temps, l'a chassé de cette fonction.

Même à l'époque où Gringo était employé dans une société de Bourse, le placement de son propre argent à la Bourse a toujours été une ressource importante pour l'augmentation de son budget, puisque, en travaillant directement sur le parquet, il pouvait accompagner de près la dynamique des prix des actions (notamment au moyen des ordres d'achat et de vente qu'il exécutait lui-même) et les anticiper, effectuant des transactions en son propre nom comme le font nombre de ses collègues courtiers, qu'ils soient salariés ou bien commissionnés.

Rares sont les négociateurs qui parviennent à devenir indépendants comme Gringo, et plus rares encore sont ceux qui arrivent à vivre exclusivement de l'investissement de leur propre capital. Car les possibilités dont ces professionnels disposent pour faire du bénéfice sur leurs opérations sont directement liées à la magnitude des ordres qu'ils exécutent, autrement dit il faut pouvoir accéder à de grands investisseurs pour gagner ainsi beaucoup d'argent en tirant parti de leurs opérations.

Même s'ils n'atteignent pas le niveau que Gringo a atteint, le marché actionnaire représente, pour les négociateurs qui ont pour la plupart la même origine sociale que lui, une possibilité d'ascension économique que l'on trouve difficilement dans une autre activité professionnelle. Cependant, avec l'accroissement de leurs revenus personnels, les rapports de ces professionnels avec les gens de leur milieu d'origine deviennent généralement problématiques. Par ailleurs, l'établissement de rapports avec des personnes dont le niveau économique est compatible avec celui qu'ils commencent à avoir mais dont l'origine sociale est plus élevée, est tout aussi difficile. De sorte que ces professionnels vivent d'habitude dans un cercle social assez fermé, le marché étant le lien principal entre ses intégrants. Leurs moments de loisir sont occupés par la famille (ils se marient très jeunes), la consommation de produits de prestige que leurs revenus leur permettent (voitures, vêtements de marque) et les camarades de métier avec lesquels ils partagent leurs loisirs (jeux et voyages) et la « passion » ou bien le « vice » du marché.

Les « joueurs » tels que Sofia sont, pour la plupart, de petits investisseurs. L'on trouve parmi eux nombre d'anciens professionnels du marché financier (retraités ou chômeurs). Mais aussi des salariés, des propriétaires de petites entreprises ou des individus qui gèrent un patrimoine personnel accumulé au fil de leur vie professionnelle ou bien obtenu à travers un héritage, une indemnisation, etc. Il y a également un nombre significatif d'étrangers de nationalités diverses dont l'origine sociale, comme celle de leur capital est difficilement identifiable.

Les joueurs ont donc des origines sociales et des trajectoires personnelles très distinctes, mais ils ont pour caractéristique commune de n'avoir aucun lien professionnel avec une institution du marché, même si nombre d'entre eux l'ont déjà eu (les retraités et les chômeurs) ou bien souhaiteraient l'avoir (trouver un emploi dans une institution du marché ou constituer une société financière).

En raison de leur activité quasiment exclusive à la Bourse, les joueurs finissent par constituer un groupe qui, même s'il ne possède pas une identité très définie, partage les avantages et inconvénients d'une

coexistence quotidienne dans l'aquarium de la Bourse ou dans les salles que certaines sociétés mettent à leur disposition. Il est pratiquement impossible de fréquenter certains de ces lieux sans qu'il ne s'établisse quelque rapport avec les autres habitués. Rapports qui très souvent deviennent des liens d'amitié ou des partenariats durables.

Ainsi, pour celui qui n'a aucune connaissance de la Bourse des valeurs, la fréquentation des joueurs peut être une voie d'entrée dans cet univers, car on peut trouver parmi eux de nombreux (bons et mauvais) professeurs et collaborateurs pour commencer son apprentissage. Pour celui qui maîtrise déjà au minimum les mécanismes du marché, le local où se réunissent les joueurs est propice à l'établissement de contacts et de relations qui peuvent aider l'individu à s'engager dans les réseaux d'échange de faveurs et d'informations d'où peuvent éventuellement surgir des propositions de société ou offres d'emplois. Pour les professionnels du marché, outre une source de revenu, jouer à la Bourse est une manière de demeurer lié à l'univers dont ils ont été chassés et de « rester à jour » ; éventuellement de se faire un client parmi les joueurs, de rencontrer des partenaires pour la création d'une société dans une nouvelle affaire, ou même de recevoir une nouvelle offre d'emploi. Quant à celui qui n'a pas l'intention de reprendre une activité professionnelle auprès des institutions du marché, la fréquentation des joueurs peut lui donner le sentiment de continuer dans la vie active et de garder son identité « d'homme d'affaires ».

Les trajectoires présentées ci-dessus montrent que les individus qui commencent à travailler dans les institutions du marché avec déjà une formation supérieure ou bien spécialisée, ce qui est en général le cas à travers les voies d'accès permises par le système d'enseignement (stages et indications de professeurs), peuvent plus facilement et plus rapidement accéder aux fonctions les plus importantes, aux postes les plus prestigieux et les mieux payés du point de vue salaire. Lorsqu'ils débutent, ces individus ont devant eux une carrière professionnelle socialement reconnue et valorisée en fonction de la qualification technique que leur activité exige, et du fait que les professionnels qui s'y engagent doivent répondre aux exigences formelles sur lesquelles s'organisent les grandes institutions du marché.

Quant aux individus à faible niveau de scolarité et qui n'ont point de liens personnels ou familiaux pour aider à leur insertion dans quelque institution du marché (comme c'est le cas pour les parents ou amis de propriétaires et dirigeants de ces institutions), la voie d'accès à ce milieu passe par les postes qui exigent une qualification moindre, offrent un

prestige socialement moindre et des salaires également moindres (les coursiers, les auxiliaires et les secrétaires). Pour ces individus il n'y a point de carrière professionnelle à suivre. Leur ascension dans ce milieu résulte directement et exclusivement de leurs performances en affaires, ce qui est mesuré de façon immédiate par le rendement financier que les institutions et leurs clients obtiennent à travers leur action. Pour la même raison, la trajectoire de ces professionnels peut être interrompue ou renversée à tout moment si jamais leur performance ne correspond pas à l'attente de leurs patrons ou de leurs clients.

Mais en même temps, et tout aussi importante que la rente que ces individus obtiennent en fournissant leurs services à des institutions et des clients, ils ont la possibilité de gagner de l'argent au moyen d'un investissement personnel à la Bourse, ce qui peut leur apporter une ascension économique rapide et un degré élevé d'autonomie.

« Ici vous travaillez sans aucune limite pour gagner et sans aucune limite pour perdre. Vous cherchez. Hier, ma femme est allée voir deux divans pour chez nous. Alors, ce matin je viens tôt, et si je gagne je lui dirai d'acheter les divans samedi. Donc, c'est quelque chose de palpitant. Plus vous travaillez, plus vous luttez et cherchez à avoir des informations (on passe un coup de fil à l'un, à l'autre), plus vous avez de possibilités de gagner. »

(Courtier indépendant du parquet)

Cependant, leur manque de qualification pour exercer toute autre sorte d'activité et leur déficit en capital social et culturel font que la transformation de leurs gains financiers en un patrimoine durable, de leur emploi en la création d'autres formes de travail ou de source de revenu équivalente à celles qu'ils arrivent à obtenir sur le marché, ou bien encore l'obtention d'un statut social plus élevé, sont très difficiles pour eux. Ces individus vivent donc quasi exclusivement du marché, sur le marché et pour le marché, n'obtenant pratiquement aucune reconnaissance sociale, pas même de la part de ceux qui constituent les élites professionnelles et académiques concernées par le milieu financier.

Jouer à la Bourse n'est décidément pas un métier, encore moins une carrière à embrasser. N'importe qui ayant un minimum d'argent peut se consacrer à cette activité. C'est pour cette raison que l'on trouve parmi les joueurs nombre d'individus sans aucune qualification professionnelle, sans aucun capital culturel ou social qui puisse faciliter leur insertion professionnelle dans une autre activité (chômeurs, étrangers, etc.), et que nombre d'entre eux sont des anciens du « métier » qui ont perdu leur emploi ou leurs clients.

Malgré leur hétérogénéité, les joueurs ont en commun le fait d'accompagner personnellement et quotidiennement leurs opérations et de consacrer pratiquement tout leur temps à cette activité. En ce sens, ils peuvent être considérés comme des investisseurs professionnels. Pour les sociétés de Bourse, ces investisseurs sont importants dans la mesure où ils paient le courtage correspondant aux multiples opérations qu'ils effectuent quotidiennement. Mais en raison de l'inexistence de conditions préalables pour jouer à la Bourse, et du fait que l'exercice de cette activité n'implique pas un engagement dans une carrière professionnelle, pas plus qu'il ne soumet ses pratiquants aux règles qui dictent les rapports entre individus liés aux institutions du marché, les joueurs sont l'objet d'un grand mépris de la part des professionnels du marché. Sans compter qu'ils peuvent être regardés comme l'incarnation de ce que craint tout professionnel du marché : l'échec.

Trois mondes

Pour pouvoir me repérer dans la tâche complexe d'identifier les différents ordres culturels qui orientent la pratique des participants de l'univers du marché actionnaire et de comprendre les connexions qui s'établissent entre eux, je me suis inspirée du travail de Luc Boltanski et Laurent Thévenot (1991) intitulé *De la justification – les économies de la grandeur*.

Le Monde de « l'économie réelle »

Maurício ne se considère pas un homme typique du marché, car d'après lui il ne fait qu'utiliser la Bourse pour effectuer les affaires concernant les investissements qu'il gère. Dans la conception de Maurício, les actions représentent l'investissement du capital dans l'activité productive. De cette activité, donc, doivent provenir les rendements de ces investissements (moyennant les dividendes), et doivent également être établis les paramètres pour que l'on évalue correctement les actions en définissant leur « prix intrinsèque ». Pour accomplir la fonction de Maurício, le professionnel doit dominer les techniques de l'analyse et avoir accès à des technologies avancées.

Dans cette conception il est possible d'identifier quelques notions et valeurs constituant ce que Boltanski et Thévenot ont appelé « le monde industriel ». Selon ces auteurs, lorsque les gens s'engagent dans des rapports ou dans des circonstances où règne cet « ordre général de grandeur », leurs interactions sont dictées par les principes de la raison

instrumentale, et dans l'évaluation qu'ils font des individus, des pratiques et des objets, les critères deviennent l'utilité et l'efficacité. Les facteurs concernés par les pratiques pertinentes à cet univers (capital, technologie, efforts) ont un caractère dynamique et irréversible, leur emploi devant être programmé, contrôlé et évalué selon des critères objectifs, spatialement et temporairement définis. Le monde industriel est donc l'univers du travail, de la méthode, de la planification et de l'évaluation. Ses valeurs négatives sont l'improductivité, l'inefficacité, la déqualification et la non-évolution.

Le Monde de la spéculation

Pour Gringo, la Bourse est l'univers du risque. Là, le prix des actions exprime exclusivement les intérêts des investisseurs qui se concurrencent sous forme d'offres d'achat et de vente. Ainsi, pour gagner de l'argent sur ce marché, il faut avoir un sens de l'opportunité très aigu (ce que Gringo appelle le *feeling*, mais que nous pourrions également appeler « la bosse du commerce » ou « le flair ») et pas mal d'audace pour devancer l'action des autres investisseurs. A ces qualités, il faut ajouter l'objectivité, car selon Gringo, on ne peut ni rêver, ni s'entêter, avec le marché.

À la façon dont Gringo explique sa manière d'agir à la Bourse nous pouvons identifier très clairement les principes que Boltanski et Thévenot attribuent au « monde mercantile ». Dans ce monde, disent les auteurs, les gens établissent des rapports à partir du fait qu'ils convoitent les mêmes biens rares et aliénables, et leurs interactions sont dictées par la reconnaissance de ce désir partagé qui les place dans un rapport de concurrence.

Dans le « monde mercantile » l'instabilité et l'imprévisibilité ne sont pas des défauts, mais des occasions dont on doit profiter. Et pour cela, il faut garder une distance émotionnelle par rapport aux gens et aux objets concernés par la négociation (« le sang-froid dans les affaires »), ce qui permet une appréciation objective des intérêts des concurrents, sans confusion avec l'évaluation personnelle que l'individu fait de ce qui est échangé.

Le Monde du jeu

Pour les spéculateurs tels que Sofia, le manque de maîtrise des instruments techniques d'évaluation et le fait de ne pas avoir un accès direct aux informations qui dictent la tendance des prix des actions sur le

marché font que, dans leurs évaluations, toute information disponible peut être considérée importante. Une telle multiplicité de références hétérogènes sans hiérarchie définie fait que la dynamique des cotations puisse être conçue non seulement comme imprévisible, mais comme aléatoire.

En outre, les joueurs en général possèdent peu de capital à investir à la Bourse. De sorte que la comptabilité de leurs gains et de leurs pertes se fait sur des périodes de temps assez courtes, n'étant parfois qu'une simple constatation de la justesse ou de l'erreur de chaque opération, sans qu'il y ait une évaluation précise des résultats globaux des applications réalisées. Aussi, l'investissement sur le marché actionnaire finit par prendre la forme de paris qui se succèdent à chaque tour de négociations, de façon indépendante les uns des autres.

Quand investir à la Bourse devient synonyme de parier, il peut se passer quelque chose d'assez courant dans les jeux de hasard : ce qui était aléatoire assume une signification totalement opposée, c'est-à-dire qu'au lieu d'être conçu comme le fruit du hasard, le fait de perdre ou de gagner en Bourse devient une expression des desseins d'un pouvoir transcendant vis-à-vis des individus (la chance, le destin, la fatalité). Et, en ce cas, il n'y a pas exactement une compétition entre les participants, mais une rivalité qui ne fait qu'exprimer le désaccord des individus quant à leur inégalité face à ces pouvoirs transcendents.

Lorsque cela a lieu, l'on peut identifier l'empire des principes constitutifs de ce que Boltanski et Thévenot appellent « le monde inspiré », autrement dit l'espace de ces pratiques et de ces relations qui ont pour référence les valeurs transcendentes. D'après ces auteurs, dans « le monde inspiré » une correspondance stricte entre causes et conséquences n'est pas exigée. Là, la valeur la plus élevée n'est pas l'égalité, mais la singularité des individus, des sentiments, des objets et des événements. Singularité qui se produit par des changements d'états subits, qui surgissent sous forme d'inspiration, d'illumination ou de révélation.

Selon Boltanski et Thévenot, les différents ordres de grandeur ne sont pas liés à des gens ou à des groupes donnés, pas plus qu'ils ne se trouvent circonscrits à des institutions ou des situations précises. L'hypothèse soulevée par ces auteurs est que les mêmes personnes peuvent se reporter aux différents principes de coordination dans toutes les circonstances de la vie.

Effectivement, comme nous l'avons vu, sont présentes à la Bourse des valeurs différentes manières de concevoir, d'orienter et d'évaluer les

pratiques. Et, au jour le jour, les mêmes individus peuvent se régler sur nombre de ces formes, par exemple : même en s'appuyant sur des analyses techniques fondamentales pour planifier l'investissement du capital qu'il gère, l'ingénieur financier d'une grande institution financière doit également faire attention, lorsqu'il vend ou qu'il achète des actions, à la dynamique des cotations du marché et au comportement des autres investisseurs, qu'il sonde à travers les négociateurs ou l'échange d'informations avec des professionnels, de sa société de Bourse ou autres. Les joueurs, de leur côté, tiennent compte également des analyses techniques disponibles sur la performance économique des entreprises dans lesquelles ils investissent à travers les actions, pour tâcher de déduire par là ce que feront les grands investisseurs institutionnels dont l'intervention influence directement le prix des actions sur le marché. Et les spéculateurs professionnels, enfin, ont également l'habitude de s'appuyer sur l'intuition, de compter sur la chance, etc., notamment lorsque le marché traverse des moments de grande turbulence.

Ce qui nous permet d'associer les nombreux ordres de grandeur aux différents types d'intervenants sur le marché est le fait que les individus s'identifient et sont identifiés à l'un ou l'autre de ces principes généraux de coordination. Cela veut dire également que, outre ordonner et justifier les pratiques, ces ordres contribuent aussi à la constitution des identités des participants du marché.

Même si dans leur pratique concrète les individus se règlent sur divers principes de coordination, leur identité, même si elle résulte d'une stratégie individuelle, n'est pas aussi malléable ou passible de négociation. Comme nous l'avons vu ci-dessus à propos des trajectoires, l'identité des intervenants du marché est conditionnée par les voies d'accès dont les individus ont pu disposer pour entrer sur le marché de travail, par les liens qu'ils ont pu établir avec les institutions qui le composent et par leur insertion dans les réseaux de rapports informels qui structurent ce milieu.

Investir de façon conservatrice, spéculer, jouer en Bourse, peuvent être des pratiques licites et parfaitement pertinentes dans l'univers du marché actionnaire. Mais, indépendamment du gain financier offert par ces pratiques, lorsque les individus se présentent et sont identifiés en tant qu'investisseurs conservateurs, spéculateurs ou joueurs, ils ne jouissent pas d'un même degré de reconnaissance sociale.

Sans aucun doute, cette différence de reconnaissance a pour toile de fond l'origine sociale des individus, le prestige attribué aux carrières professionnelles et aux positions qu'ils ont pu gravir dans l'univers du

marché. Mais elle est par ailleurs directement liée à la valorisation que la société établit entre les différentes pratiques auxquelles ils sont attachés.

Si l'on en croit le discours officiel des institutions qui composent le marché actionnaire, l'individu qui utilise les techniques d'évaluation de la performance des entreprises pour gérer l'investissement à long terme du capital qu'il contrôle en comptant recevoir les dividendes, et celui qui risque son capital en de successives opérations d'achat et de vente d'actions en comptant gagner sur la différence des prix, devraient être également valorisés puisque ces deux pratiques correspondent aux attributions que la Bourse reconnaît comme étant la leur : promouvoir l'investissement du capital dans l'activité productive et assurer que les investisseurs puissent acheter et vendre des actions lorsqu'ils le désirent (assurer la liquidité du marché).

Mais pour la société au sens large toutefois, l'investissement conservateur est le seul reconnu comme légitime. Il en est ainsi parce que les rendements de cet investissement proviennent de l'activité productive ; le mérite des investisseurs se situant dans la finesse de leur évaluation des potentialités d'une entreprise et dans leur détachement pour risquer leur capital et le financer.

Tout comme l'investisseur conservateur, le spéculateur risque son capital et emploie sa capacité d'évaluation pour anticiper les tendances des prix. Mais dans notre société, le profit issu de la spéculation n'a pas la même légitimité que le profit provenant de l'investissement productif.

Les raisons de cette différence de valorisation peuvent être retrouvées dans l'histoire du capitalisme lui-même, étant donné que ce système s'est développé dans une société où prédominait la tradition chrétienne, dont la doctrine condamnait l'usure, c'est-à-dire le profit non issu de la production ou de la transformation de biens concrets, un acte illégitime donc, illicite, un péché surtout (Le Goff, 1989) ; l'histoire de la culture occidentale moderne est en grande partie l'histoire des heurts sociaux, politiques, intellectuels et religieux qui eurent lieu autour de la généralisation et en faveur de la légitimation de cette pratique et d'autres qui ont conformé ce que nous appelons le système capitaliste. Il suffit de penser à ce qu'écrit Max Weber (1987) sur le rôle de la doctrine religieuse protestante dans la formation de ce qu'il appelle « l'esprit du capitalisme ».

Mais nous pouvons aussi trouver des raisons plus contemporaines à la mise en cause de la légitimité de la pratique spéculative. Elles concernent les effets que la spéculation provoque sur l'économie capitaliste elle-même ; autrement dit la prépondérance du comportement spéculatif sur

les marchés financiers fait qu'ils n'ont plus l'activité productive comme référence, cette activité devenant de plus en plus vulnérable aux oscillations et crises qui peuvent avoir lieu à n'importe quel niveau de la sphère financière. C'est le diagnostic que nombre d'analystes ont fait à propos de l'économie mondiale à la fin du XX^e siècle. D'après eux, en se définissant à partir du système financier, et non pas du système de production, l'économie aurait perdu ses paramètres réels et courrait le risque de s'effondrer, comme l'affirme Wachtel (1988).

La mise en cause de la légitimité de la pratique spéculative a donc une dimension éminemment politique dans la mesure où la prédominance de cette pratique sur les marchés financiers fait perdre aux gouvernements nationaux le contrôle des flux de capital, lesquels se déplacent de plus en plus rapidement de pays à pays, pouvant susciter du jour au lendemain le bouleversement des économies nationales et toutes sortes de conséquences politiques et sociales qui en découlent. Ce n'est pas par hasard que, suite au processus de large déréglementation des marchés ayant eu lieu dans le monde entier pendant les décennies 70 et 80, la question du contrôle des capitaux spéculatifs revient à l'ordre du jour des forums internationaux.

La mise en cause de la prédominance de la pratique spéculative sur la sphère économique a en outre une dimension strictement morale. Elle apparaît de façon explicite, voire pédagogique, dans nombre de textes littéraires, de pièces de théâtre et de films produits à partir des années quatre-vingt, notamment aux États-Unis (mais consommés mondialement), où l'on raconte des histoires dramatiques d'entrepreneurs capitalistes honnêtes et appliqués dont les entreprises, construites sur plusieurs générations, sont détruites de façon instantanée et impitoyable par les avides spéculateurs de Wall Street, laissant complètement dans le besoin leurs dévoués et loyaux employés.

Dans la fiction, le personnage du spéculateur apparaît toujours associé au mal. C'est ce que l'on trouve dans *L'Argent*, roman d'Émile Zola (1980) publié en 1891, ou dans des romans et films à succès mondial plus récents, tels que *Wall Street*, *La Foire aux vanités* (Wolf, 1988), ou bien *Neuf semaines et demie d'amour*. Les protagonistes de ces histoires sont des gens avides, sans scrupule, qui croient pouvoir dépasser toutes les bornes de la moralité en achetant tout et tout le monde. Et, comme s'il ne pouvait en être autrement, dans la plupart de ces histoires, les spéculateurs paient d'un prix élevé leur conduite amoralisée. Ce prix se présente sous forme d'échec économique, d'emprisonnement, d'humiliation ou de mépris de la part de ceux qui leur sont les plus chers.

L'image du spéculateur est si négative pour notre sens commun que les représentants des institutions du marché actionnaire doivent constamment défendre la légitimité de cette pratique et montrer l'importance de son rôle dans le fonctionnement du mécanisme du marché.

La prédominance de la mauvaise image des spéculateurs se confirme par la confusion, même parmi les intervenants du marché, entre spéculation et manipulation. En effet, il est pratiquement impossible d'établir des frontières précises entre ces deux manières d'agir. En vérité, on pourrait dire que quoique la législation et le degré de contrôle qui influent sur cette pratique varient d'un pays à l'autre, la manipulation, ou la tentative de l'exercer, fait partie du jeu de la spéculation sur n'importe quel marché. Ce qui distingue les spéculateurs entre eux à propos de cette question, c'est leur capacité plus ou moins grande de l'exécuter. Cela devient assez évident si l'on songe que, dans presque tous les cas célèbres où les investisseurs furent accusés de manipulation, l'enjeu n'était pas la pratique en soi, mais le degré d'influence que ces intervenants commençaient à avoir sur le marché, mettant en risque son fonctionnement et, par voie de conséquence, la crédibilité des institutions qui le composent.

Et voilà que nous arrivons donc à ce qui peut être vu comme le « diviseur d'eaux » en ce qui concerne le jugement des individus et de leurs pratiques au sein du marché : la question de l'engagement des participants pour le maintien de la crédibilité de ce mécanisme d'échange vis-à-vis de la société. Outre toutes les normes et les contrôles formels en vigueur dans cet univers, cet engagement est sans doute le critère le plus effectif selon lequel sont évalués les pratiques, les individus et les institutions qui participent au marché.

Nous pouvons donc affirmer, de façon assez concise, que sur le marché tout est valable du moment que l'on ne compromet ni la croyance en ce qu'il n'y a là aucun contrôle individuel sur la formation des prix, ni l'expectative que les affaires effectuées selon ce mécanisme seront entièrement accomplies. Le maintien de cette croyance et de cette expectative est directement lié à l'établissement de rapports de confiance entre les participants du marché (Müller, 1999). Mais en ce qui concerne plus précisément la façon qu'ont les individus d'intervenir et leur identité, cette question se pose en termes de degré d'engagement avec les institutions impliquées, autrement dit, on peut supposer qu'un professionnel hautement qualifié, chargé de gérer l'investissement de grands volumes de capital contrôlés par d'importantes institutions

financières a un engagement beaucoup plus fort avec les règles du marché qu'un courtier indépendant qui spéculé avec son propre argent et celui de quelques clients personnels.

Dans son action, le premier représente l'institution où il travaille et dont dépend la continuité de sa trajectoire professionnelle. Quant à celui qui agit de manière indépendante, comme c'est le cas de nombreux spéculateurs, l'engagement avec les institutions est plus mince. Pour se maintenir actifs sur le marché, il faut que ces individus soient considérés comme fiables par leurs clients personnels et par les sociétés de Bourse à travers lesquelles ils agissent. Leur action, toutefois, n'est pas sous la responsabilité de ces institutions, si ce n'est lorsqu'ils causent un dommage (les cas d'escroquerie, par exemple). Tant qu'il y aura des institutions pour les accepter comme clients, et des investisseurs qui louent leurs services, il sera possible pour ces professionnels de continuer sur le marché.

La question de l'engagement avec les règles du marché se pose de façon plus dramatique lorsqu'il s'agit de gens sans aucune espèce de lien professionnel ou aucun engagement financier avec le maintien des institutions. Il s'agit d'investisseurs qui peuvent entrer ou sortir du marché quand bon leur semble sans être affectés par ses crises, et qui peuvent donc avoir un comportement prédateur vis-à-vis des mécanismes qu'ils utilisent pour effectuer leurs investissements. Parmi ces « mercenaires », les plus craints sont les grands spéculateurs dont les opérations peuvent déstabiliser la dynamique des prix sans qu'ils aient à en souffrir les conséquences, puisqu'à ce moment-là ils ont déjà en général transféré leur capital sur d'autres marchés, où il aura d'ailleurs été très bien reçu.

Malgré leur insignifiance en termes de volume de capital qu'ils manipulent individuellement, les investisseurs identifiés en tant que joueurs peuvent être regardés comme l'incarnation du non-engagement vis-à-vis des institutions du marché actionnaire. Car, comme nous l'avons vu, en général ces individus n'ont pas de liens stables (ou bien ils les ont perdus) avec ces institutions.

Par ailleurs, les joueurs en général n'ont pas de capital ou de crédit suffisants pour supporter les pertes considérables qui peuvent résulter de transactions malheureuses. Ainsi, lorsque le marché connaît une baisse accentuée ou prolongée, nombre de ces investisseurs sont obligés de s'écarter des affaires, laissant souvent pas mal de dettes derrière eux.

Finalement, et selon la logique même de son fonctionnement, le marché actionnaire peut assumer la forme d'un jeu, quoique cela ne

puisse être tout à fait reconnu par les professionnels liés à ses institutions, dans la mesure où cela met en échec leurs identités « d'hommes d'affaires » et la légitimité attribuée à leurs pratiques. Mais, n'ayant pas à justifier ou à légitimer leurs actes face à des employeurs ou des clients, les joueurs sont les seuls participants de cet univers qui peuvent assumer totalement et sans problème cette facette de leur réalité.

Les joueurs sont les seuls intervenants du marché qui peuvent s'engager à part entière et assumée dans ce qu'Erving Goffman² (1974 : 158) appelle « l'action fatale », c'est-à-dire, la pratique selon laquelle l'individu se lance volontairement, et risque non seulement l'objet autour duquel s'organise son activité (en ce cas, la Bourse, l'argent), mais surtout son intégrité morale.

Dans son livre *Les rites de l'interaction*, Goffman décrit minutieusement les divers aspects de « l'action fatale », y compris les valeurs selon lesquelles les entrepreneurs de ce genre d'action sont jugés : le courage, la maîtrise de soi, le respect de l'ordre cérémonial, la présence d'esprit, le détachement et la dignité.

Dans le cas particulier des pratiques mises en œuvre à la Bourse, on trouve de nombreuses références à ces valeurs dans le jugement de la conduite des participants de ce marché. Dans le cas des joueurs, ces valeurs en général sont évoquées dans leur sens négatif, c'est-à-dire sous forme de censure ou de mépris adressés aux individus qui n'arrivent pas à les respecter³.

Bien qu'ils risquent leur capital et puissent, très souvent, ruiner leurs vies grâce aux pertes qu'ils subissent avec leurs investissements, les joueurs ne doivent pas oublier que l'engagement dans cette activité a un caractère volontaire. En outre, il faut, en l'exerçant, respecter les règles de bienséance et, surtout, ne pas perdre le contrôle de ses émotions. Bref : même lorsque l'on perd de l'argent, il faut savoir rester ce qu'on appelle « un beau joueur ».

La grande motivation des joueurs, lorsqu'ils investissent en Bourse, c'est sans aucun doute de gagner de l'argent. Mais il est impossible de méconnaître que cet espace de rapports économiques a une dimension éminemment ludique, dans le sens où il est un espace privilégié de l'exercice du plaisir de s'exposer au risque.

2. D'après Yves Winkin (1988 : 88), Goffman était un passionné de jeux : il avait pratiqué cette passion de façon intense à la Bourse de New York et dans les casinos de Las Vegas.

3. Geertz (1978) soulève également cette question à propos des combats de coqs qui furent son objet d'étude à Bali. D'après cet auteur, le parieur « malade » ne serait pas bien vu par les autres joueurs, justement parce qu'il ne se rend pas compte que l'enjeu n'est pas l'argent.

La Bourse est aussi l'espace privilégié de l'exercice de « l'activité fatale », dans le sens où, lorsqu'ils mettent à l'épreuve leur maîtrise sur leurs émotions, les participants mettent en jeu leur réputation morale. En termes financiers, « perdre la tête », c'est-à-dire, se laisser emporter par l'émotion, signifie prendre le risque de subir des pertes, qui pourront être récupérées ou pas. Mais face aux autres participants, ce comportement est sans doute preuve de faiblesse de caractère, cette propriété essentielle et immuable qui se construit et se défait d'un seul coup et dont l'aspect le plus dramatique se nomme le vice.

Effectivement, il suffit d'entrer dans les restaurants où les courtiers de la Bourse ont l'habitude de déjeuner pour réaliser à quel point le jeu fait partie de leur vie de tous les jours. À pratiquement toutes les tables on rencontre des courtiers jouant aux dés pour de l'argent. Il en est de même au sein des sociétés de Bourse, où, aux heures mortes (lorsque le marché est au calme plat), on joue aux dés, au jeu du pendu, ou bien l'on invente toutes sortes de paris, comme par exemple la taille du public qui va occuper les stades de football lors des matchs les plus importants du championnat.

Bien qu'ils soient des *aficionados* de toutes sortes de jeux et qu'ils s'assument en tant que malades du marché, les professionnels attribuent en général aux investisseurs identifiés en tant que joueurs la mauvaise image que le grand public se fait des Bourses de valeurs et des institutions où ils travaillent, dans la mesure où l'action de ces investisseurs permet que ces institutions soient regardées comme les sponsors d'un jeu irrationnel et pervers, capable de détruire non seulement l'économie, mais aussi l'intégrité des citoyens. Selon cette optique, les joueurs peuvent être considérés comme les parias du marché.

Conclusion

On voit donc que, bien qu'elle soit exemplairement organisée selon les principes constitutifs de l'idéologie économique, la Bourse des valeurs abrite et favorise également l'exercice de pratiques et la construction d'identités qui s'orientent selon des codes divers.

L'existence de cette diversité ne veut pas dire que ces codes, ces pratiques et ces identités sont reconnus et valorisés pareillement par les participants du marché actionnaire et par la société. Au contraire, la coexistence des nombreux codes au sein d'un même espace de relations se passe sous forme de conflits, de discriminations, d'arrangements et d'engagements le plus souvent précaires, qui donnent lieu à des tensions,

des mises en cause et des accusations capables de mettre en échec la légitimité de l'institution même qui les abrite.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AS CONFISSÕES do Especulador do Kinder Ovo : Nick Leeson, o inglês que afundou o Baring, o banco da rainha, destrói o próprio mito de gênio das bolsas. 1997, *Zero Hora*. Porto Alegre, 13 de jul. Caderno de Economia : 9.
- BOLTANSKI L., THÉVENOT L., 1991, *De la justification : les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard.
- CARDOSO DE OLIVEIRA L.R., 1996 : « Entre o justo e o solidário : os dilemas dos direitos de cidadania no Brasil e nos EUA, » *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, 11 (31) : 67-81.
- DA MATTA R., 1985 : « Cidadania : a questão da cidadania num universo relacional, » In *A casa e a rua : espaço, cidadania, mulher e morte no Brasil*, São Paulo, Brasiliense, 140 : 55-80.
- DA MATTA R., 1979 : « Você sabe com quem está falando ? Um ensaio sobre a distinção entre indivíduo e pessoa no Brasil, » in *Carnavais malandros e heróis : para uma sociologia do dilema brasileiro*, Rio de Janeiro, Zahar.
- DUMONT L., 1982 : *Homo Aequalis : génesis y apogeo de la ideologia económica*, Madrid, Taurus.
- DUMONT L., 1966 : *Homo Hierarchicus : le système des castes et ses implications*, Paris, Gallimard.
- DUMONT L., 1985 : *O individualismo : uma perspectiva antropológica da ideologia moderna*, Rio de Janeiro, Rocco.
- DUMONT L., 1970: "Religion, Politics, and society in the Individualistic Universe", in : *Proceedings of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland*.
- GEERTZ C., 1978 : *À interpretação das culturas*, Rio de Janeiro, Zahar.
- GIDDENS A., 1991 : *As consequências da modernidade*, São Paulo, UNESP.
- GOFFMAN E., 1988 : *Les rites d'interaction*, Paris, Minuit.
- LEESON N., 1997 : *O homem que levou o Banco Barings à falência*, Rio de Janeiro, Record.
- LE GOFF J., 1989 : *A Bolsa e a vida : a usura na idade média*, São Paulo, Brasiliense.

- LEVINE D. B., 1993 : *Wall Street : confessions d'un golden boy*, Paris, Payot.
- LEWIS M., 1990 : *Poker menteur : l'histoire vraie d'un golden-boy*, Paris, Dunod.
- MARX K., 1976 : *Le Capital : critique de l'économie politique*, Paris, Éditions Sociales.
- MÜLLER L. H., 1997 : *Mercado Exemplar : um estudo antropológico sobre a bolsa de valores*, Brasília, UnB. (Tese de Doutorado).
- MÜLLER L. H., 1999 : « Negócios à parte ? relações de confiança e reciprocidade no universo da Bolsa de Valores », *Mosaico : revista de Ciências Sociais*, UFES, Vitória — ES, 1 (2) : 135-157.
- POLANYI K., 1980 : *À grande transformação : origens da nossa época*, Rio de Janeiro, Campus.
- SAHLINS M., 1979, *Cultura e razão prática*, Rio de Janeiro, Zahar.
- STEWART J.B., 1993 : *Covil de ladrões : o escândalo financeiro que abalou Wall Street*, Rio de Janeiro, Beltrand.
- WACHTEL H. M., 1988 : *Os mandarins do dinheiro*, Rio de Janeiro, Nova Fronteira.
- WEBER M., 1987 : *A ética protestante e o espírito do capitalismo*, 5. ed., São Paulo, Pioneira.
- WINKIN Y. (Org.), 1988 : *Erving Goffman : les moments et leurs hommes*, Paris, Seuil ; Minuit.
- WOLFE T., 1988 : *À fogueira das vaidades*, Rio de Janeiro, Rocco.
- ZOLA É., 1980 : *L'Argent*, Paris, Gallimard.

LA LOI DU MARCHÉ COMME IDÉOLOGIE

LES AGRICULTEURS DU SASKATCHEWAN FACE AU SYSTÈME
ÉCONOMIQUE NÉOLIBÉRAL¹

Birgit MÜLLER

Piero Sraffa, économiste italien, compare la place que prend aujourd'hui l'économie dans nos sociétés à celle qu'occupait autrefois la théologie au Moyen Âge² (Gudeman, 1986 : 142). En effet, depuis les années quatre-vingt, l'idée que l'économie doit être régulée par l'État a reculé en faveur de l'idée d'une loi du marché fonctionnant telle une loi naturelle. Les discours politiques néolibéraux affirment que le libre jeu de l'offre et de la demande permet d'allouer les ressources au niveau planétaire bien plus efficacement que quand les pouvoirs politiques s'en chargent et interviennent pour réguler. La croyance au bénéfice du libre jeu du marché pour l'ensemble des sociétés humaines est devenue la pierre angulaire de la doctrine du libre-échange. De fait, cette doctrine a été établie comme norme de régulation des rapports économiques et commerciaux au niveau mondial, par le biais d'un corpus légal impressionnant. Par le traité de Marrakech (1994) ce corpus légal assigne de nouveaux pouvoirs aux acteurs économiques, en établissant des droits

1. Paru dans *Cahiers du GEMDEV* : « Mesure de la mondialisation » (sous la direction d'Irène Bellier), cahier 31, mars 2007, p. 52-65.

2. Piero Sraffa critique la théorie de Marshall sur la fonction de l'approvisionnement dans l'industrie. Il maintient que les forces qui déterminent les prix dans l'industrie ne peuvent plus être décrites en termes de forces opposées de l'offre et de la demande. Plutôt que par les coûts de production, les prix, dans un système de production avec une valeur ajoutée, sont déterminés par les conditions de production et par les règles de distribution qui sont déterminées à leur tour par des conditions historiques et institutionnelles (Davis, 2002 : 390).

de propriété intellectuelle au niveau mondial et en limitant la capacité des États à protéger leur économie nationale et leur environnement.

Cet article interroge les modalités par lesquelles la croyance en un marché libre et bienfaiteur pour celui qui en respecte les lois, est entrée dans les mœurs et est devenue partie intégrante des visions du monde développées au niveau local. On verra ainsi comment la « grande tradition » du libre-échange s'inspire d'une « petite tradition » (Tambiah, 1970 : 3-4) qui détermine les pratiques économiques et les visions du monde au quotidien³.

La démonstration s'appuie sur l'exemple de la façon dont les agriculteurs du Saskatchewan au Canada exercent des choix économiques et cadrent leurs rapports avec la société et l'environnement naturel en fonction de l'idée même d'une « loi du marché ». Les agriculteurs du Saskatchewan sont probablement, au niveau mondial, parmi les plus au fait des nouvelles technologies agricoles et les plus mécanisés ; ils gèrent de grandes exploitations de plusieurs centaines voire plusieurs milliers d'hectares et produisent principalement du grain destiné à l'exportation. Avec cet exemple, on observera comment la « loi du marché », qui s'affiche comme le principe même de la rationalité économique, est liée dans l'imaginaire quotidien des agriculteurs à des croyances aux forces du destin, à la justice divine et aux cycles naturels de toute chose. Je m'attacherai à montrer comment la croyance en une loi du marché véhicule un principe de justice en vertu duquel les agriculteurs devraient voir à la longue leurs efforts et leur assiduité récompensés. On verra corrélativement que cette croyance les empêche d'une part de voir les structures du pouvoir dans lesquelles s'inscrit leur travail, d'autre part de se défendre contre la concentration du pouvoir commercial entre les mains de quelques multinationales agrochimiques qui dictent les prix des semences, des engrais et des herbicides et contrôlent le marché du grain.

Cette myopie m'a incitée à examiner les pratiques liées à l'idée de la loi naturelle du marché. Je m'inspire ici de la démarche de Michel Foucault dans son analyse de la gouvernementalité. Foucault renonce d'entrée de jeu aux universaux de l'analyse sociologique pour partir de la pratique de gouverner « telle qu'elle se donne » (Foucault, 2004 : 4-5). J'analyse donc l'idée d'une loi de marché comme historiquement constituée, remplissant une fonction idéologique à la fois au niveau global

3. Stanley Tambiah décrit les « grandes traditions » religieuses comme des variables, cumulatives et changeantes. Les « petites traditions » religieuses locales incorporent des éléments des grandes traditions et voient les textes des grandes traditions dans une fonction référentielle et légitimante (Tambiah, 1970 : 3-4). En analogie avec les traditions religieuses, les idéologies politiques et économiques, comme celle de la « loi du marché », ont aussi leurs grandes et petites traditions.

et local. Je m'intéresse ici à l'usage que l'on fait de cette idée selon laquelle le fonctionnement de la société est régi par une telle loi, basée sur l'autorégulation et la concurrence généralisée; car des pratiques bien réelles s'ordonnent à cette chose supposée qu'est la Loi du Marché, l'établissant et la marquant ainsi dans le réel.

Dans une première partie, après un bref historique de l'agriculture des Prairies du Saskatchewan, je montrerai les efforts consentis pour une régulation du commerce de grain, dans cette région productrice de matières premières fortement soumises aux oscillations du marché mondial puis à sa libéralisation progressive, depuis les années quatre-vingt. Dans une deuxième partie, nous verrons comment les agriculteurs se sont approprié l'idéologie dominante d'un marché juste et comment ils se sont identifiés au modèle de l'agriculteur entrepreneur individualiste, seul responsable de son succès économique. Enfin, dans une troisième partie, je montrerai comment les agriculteurs face à l'adversité d'un marché mondial sur lequel ils n'ont aucun contrôle finissent par concevoir la « loi du marché » comme une force du destin.

L'histoire de l'agriculture au Saskatchewan : l'économie du *Boom and Bust*

Harold Innis (1956) développa, dans les années trente, une critique de la théorie de l'avantage comparatif des régions productrices de matières premières, dans laquelle il voyait l'imposition d'un schéma intellectuel justifiant la colonisation britannique. La division du travail qui assigna au Saskatchewan le rôle de producteur de matières premières, destinées d'abord à l'Europe, puis à l'Est du Canada et aux États Unis, maintenait exactement les vieilles relations asymétriques du commerce colonial. Prenant le contre-pied de la théorie orthodoxe du commerce qui énonce une augmentation des prix des produits primaires plus rapide que celle des produits manufacturés (Bessies et Hochraith, 2007), Innis observe qu'un pays n'a aucun avantage, même relatif, à se spécialiser dans la production de matières premières. La production de matières premières aboutit à un développement boiteux et incomplet, enlisant des régions et des nations entières dans un piège économique. Dans les Prairies du continent américain, d'énormes investissements en infrastructure — chemins de fer, silos de grains et routes suivant les lignes de quadrillage — donnent leur empreinte au paysage, mais n'incitent pas aux développements alternatifs. Finalement, les régions productrices de matières premières restent dépendantes des métropoles puissantes et sont globalement confinées à la marge (Barnes, 1995).

Précédant les deux économistes Prebisch et Singer, qui mettent en évidence dans les années cinquante la tendance à la détérioration des termes de l'échange des pays producteurs de matières premières, Innis fonde sa critique sur une métaphore cyclonique ; les régions productrices de matières premières se trouvent « dans l'œil du cyclone de l'économie internationale moderne » (cité dans Barnes, 1995). Innis utilise cette métaphore météorologique pour représenter, à la fois, la férocité de l'accumulation capitaliste sur les sites des ressources premières et le déclin et la destruction qui suivent inéluctablement.

« Parce que les métropoles du capitalisme ont un besoin constant de matières premières, elles en recherchent sans cesse de nouvelles sources profitables. Soufflant à travers le paysage économique, des vents cycloniques globaux frappent certains sites – des villes dotées d'une seule industrie par exemple – créant dans une explosion d'énergie frénétique des infrastructures et des moyens de production et d'exploitation des ressources. Mais comme l'implique la métaphore centrale, la stabilité est toujours précaire et temporaire, et tôt ou tard tout ce qui a été solide se fond dans l'air... Dans le même temps, il y a une rupture massive dans la vie des gens et dans leurs moyens d'existence⁴. » (Barnes, 1995)

Le marché fait son apparition sur les Prairies du Saskatchewan relativement tard, au XIX^e siècle, mais il réussit en quelques décennies seulement à en bouleverser l'écosystème et à détruire systématiquement les moyens de subsistance des peuples autochtones (Adams, 1989), le tout selon le mouvement cyclonique décrit par Innis (1956). Depuis le milieu du XIX^e siècle, les Prairies ont vu plusieurs économies de matières premières naître et s'effondrer dans un laps de temps très court.

Ainsi, la Compagnie de la Baie d'Hudson, spécialisée dans un premier temps dans l'exploitation des fourrures des grandes forêts du Nord, a négligé les bisons des Prairies, les abandonnant aux peuples autochtones des plaines et ce jusqu'à ce que les chasseurs venus des États-Unis commencent à s'y intéresser. Pour défendre son monopole dans le commerce des fourrures, la Compagnie de la Baie d'Hudson élargit alors

4. Ces « cyclones » qui ravagent fréquemment les régions productrices de matières premières sont appelés « chocs » ou « ruptures structurelles » dans le jargon des économistes. La majorité des marchés de matières premières subissent des ruptures structurelles multiples et le degré de persistance des chocs est élevé pour la majorité des matières premières (Bonnet, Grimoux, 2005 : 8). Les économistes admettent que les marchés ne fonctionnent plus quand il y a « choc ». « L'instabilité des prix agricoles, de tous les prix et pas seulement des prix internationaux, rend les marchés inefficaces au sens de la théorie standard "sur un marché instable le prix n'est jamais égal au coût marginal. Cela signifie que sur un marché instable rien n'est jamais optimal". » (Bonnet, Grimoux, 2005 : 12 ; voir aussi les écrits de Jean-Marc Boussard sur le caractère très particulier des marchés agricoles).

son rayon d'action vers les Prairies du Sud et encouragea la chasse aux bisons à grande échelle. Des milliers de bisons succombèrent alors aux assauts portés par des métis, organisés de façon quasi militaire, et des peuples autochtones, chassant en formations traditionnelles. Après la quasi-éradication de la population des bisons, vers 1879-1880, un nouveau boom vit le jour : le commerce des ossements des bisons exterminés. Il fut vite remplacé par un boom de l'élevage bovin, originaire du Nord des États-Unis, une région déjà passablement surexploitée dans ce domaine. L'arrivée des premiers pionniers quelques années plus tard mit un frein à ce dernier, du fait de l'obligation faite aux éleveurs de clôturer leurs prés. À l'époque, la venue des colons ne devait rien au hasard, puisqu'elle était souhaitée et planifiée par le gouvernement colonial de longue date. Dans cette optique, des chemins de fer ont été construits et des villages prévus tous les 15 kilomètres le long de la ligne de chemin de fer. Les premiers agriculteurs avaient l'obligation de défricher une partie de la terre qui leur avait été attribuée et de s'y installer pour un minimum de trois ans s'ils souhaitaient garder un droit sur celle-ci (Conway, 1994, Potyondi, 1995, Boyens, 2001).

Les générations ultérieures ont idéalisé ces pionniers, les jugeant autonomes, capables de fournir un travail titanesque pour combattre les vicissitudes du climat et faire fortune. Dans les faits, les pionniers arrivant souvent sans gros capital, dépendaient fortement les uns des autres. Des associations religieuses et d'entraide constituées sur le modèle des associations existant dans leurs pays d'origine furent donc fondées (Celebrate Saskatchewan Committee, 1980, Allan and District celebration Comitee, 2000). Dès leur arrivée au début du XX^e siècle, les pionniers se retrouvent inscrits dans le système commercial de l'époque ; ils sont confrontés aux puissantes compagnies de chemin de fer et aux grands négociants qui, en situation de quasi-monopole, dictent alors les prix du grain, imposent souvent arbitrairement leurs critères de qualité et réclament des prix exorbitants pour les fournitures (Fowke, 1957).

Les agriculteurs s'organisent alors en coopératives pour commercialiser leurs récoltes et obtiennent du gouvernement des prix garantis pour le transport des grains par les chemins de fer. Il existe une forte tradition socialiste parmi les premiers agriculteurs des Prairies, laquelle contrebalance la philosophie libérale dominante au tournant du siècle (Conway, 1994 : 74). Pendant la première guerre mondiale, les plaines canadiennes sont considérées comme le grenier à blé du monde entier et prospèrent, grâce à un prix élevé du blé, résultant à la fois de l'interventionnisme de l'État et des pénuries dues à la guerre. Ce boom du blé qui continua sporadiquement pendant les années vingt, entraîna la

mécanisation de l'agriculture des Prairies (Conway, 1994 : 65). Mais cette prospérité relative s'effrita à la fin des années vingt, avec la grande dépression. Les prix d'exportation des produits agricoles s'effondrèrent de 70 %. Les agriculteurs, souvent fortement endettés à cause des investissements exigés par une mécanisation accélérée, virent la plus grande partie de leurs revenus disparaître entre 1929 et 1933 (Conway, 1994 : 99).

À la fin des années vingt, fortement endettés, ruinés par la sécheresse et les vents forts qui décapaient la couche fertile des terres agricoles, des milliers d'agriculteurs firent faillite et quittèrent leurs exploitations. Par ailleurs l'utilisation de la charrue importée d'Europe s'avéra néfaste aux sols des Prairies et les terres agricoles ne furent sauvées qu'*in extremis* grâce à un programme gouvernemental qui mobilisait agriculteurs, chercheurs et techniciens (Gray, 1978). Cette coopération fructueuse a inscrit dans la mémoire collective une image extrêmement positive de la recherche agronomique, ressentie comme une science bénéfique, voire indispensable au succès des entreprises agricoles. Elle a aussi nourri l'idée que chaque problème économique ou écologique pouvait être résolu par le progrès scientifique.

Les faillites des coopératives de commercialisation pendant la crise et la pression des agriculteurs convainquirent le gouvernement canadien de créer en 1935 une entreprise de commerce d'État, le Canadian Wheatboard, qui allait obtenir dans les années quarante le monopole de la commercialisation du grain des provinces de l'Ouest du Canada. Le principe de fonctionnement du Wheatboard était d'atténuer pour les producteurs les oscillations de prix au cours de l'année (prix bas au moment de la récolte, prix plus élevé au printemps) et de négocier sur le marché mondial les meilleurs prix pour le grain canadien. Pour cela, l'entreprise faisait un premier paiement aux agriculteurs au moment de la livraison, puis leur rendait les profits supplémentaires à la fin de l'année. Le gouvernement qui ne subventionnait pas le Wheatboard, garantissait les pertes éventuelles de l'entreprise.

Le cycle du *boom and bust* a continué, bien qu'à un rythme moins soutenu, jusqu'aux années 1970. Dans le même temps, des failles apparurent dans le système de commercialisation du blé et de l'orge par le Western Canadian Wheatboard. En effet, cet organisme n'écoulait qu'un contingent limité pour chaque agriculteur, auquel toute autre vente était par ailleurs interdite. C'est pourquoi pendant la période faste des années 1970, certains agriculteurs se plaignirent de l'obligation qui leur était faite de vendre leur grain par l'entremise du *Wheatboard*, les empêchant ainsi

de profiter directement des prix élevés sur le marché mondial (Baron, 1998).

Les exploitations agricoles se sont agrandies progressivement, profitant des machines de plus en plus grandes et de plus en plus performantes. L'idée de commercialiser directement au plus offrant devient attractive dans les années 1980, suite aux abondantes récoltes et aux prix élevés dans la décennie 1970. Les idées néolibérales prennent alors racine dans le terreau fécond des agriculteurs du Saskatchewan (Brown, Roberts, Warnock, 1999). Dans les années 1980, l'État se désengage progressivement de l'agriculture tandis que le prix du grain ne cesse de diminuer.

La gamme des produits agricoles s'est diversifiée au Saskatchewan, avec l'introduction d'une variété de colza comestible, du lin, de la moutarde et des lentilles. Ces grains n'étaient pas commercialisés par le Wheatboard. À partir de 1988 (avec la signature du traité de libre commerce entre les États-Unis et le Canada), le secteur agricole canadien devient plus attractif pour les grandes compagnies agricoles américaines. Les années 1990 voient une concentration du pouvoir du marché entre les mains de quelques compagnies agroalimentaires pouvant, grâce à leur monopole quasi total, écrémer les profits des agriculteurs en augmentant le prix des fournitures à la moindre embellie du marché. Elles dégagent de telles marges de profit qu'elles peuvent aussi occasionnellement baisser le prix des intrants quand les revenus des agriculteurs s'avèrent insuffisants (National Farmers Union, 2003). Dans ce rapport économique entre acteurs de tailles tellement différentes, le jeu de l'offre et de la demande est forcément faussé.

Cependant, les prix des produits agricoles se sont détachés de la demande au niveau mondial également, et les prix du grain ont continué de baisser sur le marché international, en dépit de la décroissance des réserves mondiales. Les prix obtenus par les agriculteurs pour leurs produits baissèrent de 4,6 % entre 1996 et 2000, tandis que les prix des fertilisants et du carburant augmentaient de 10 % sur la même période. En même temps, suite à la libéralisation du transport du grain, en 1995, et à la restructuration des chemins de fer par l'État, les producteurs virent les coûts de transport de leurs récoltes considérablement augmenter. De plus, le secteur de la recherche publique sur les semences s'effondra, le personnel des exploitations expérimentales d'État fut fortement réduit tandis que le secteur privé recevait de fortes subventions pour développer de nouvelles variétés d'OGM. Par exemple, l'université de Saskatoon développa, en coopération avec l'entreprise Monsanto, une variété de colza résistant au glyphosate (un herbicide total) qui fut commercialisée

dès 1996. Ainsi, plus de 80 % des cultures de colza par exemple sont aujourd'hui transgéniques et sous contrat. Entre-temps, le ministère de l'Agriculture du Canada investit, toujours en coopération avec Monsanto, des millions de dollars dans le développement d'une variété de blé résistant au glyphosate.

Parallèlement à ces évolutions marchandes, dans la seconde moitié des années quatre-vingt-dix, les membres des coopératives historiques telles que la Saskatchewan Wheatpool et United Grain Growers autorisèrent leurs directions à transformer les coopératives en sociétés par actions selon « la loi de fer de la transformation » (Oppenheimer, 1896) et à former des alliances avec les multinationales Archer Daniel Midlands et Cargill. Par la suite, les ex-coopératives mirent en place une politique agressive et coûteuse de restructuration des points de collecte du grain, en construisant des silos gigantesques à quelques points stratégiques où les producteurs sont désormais obligés de livrer leur grain par camions. Des centaines de petits ascenseurs à grains et les lignes de chemin de fer qui les liaient aux lignes principales furent alors fermées. Les pittoresques silos en bois peints de couleurs vives qui caractérisaient autrefois le moindre village de la plaine du Saskatchewan, furent purement et simplement détruits, afin d'éviter que des groupements de producteurs ou des communes ne les rachètent pour les faire fonctionner eux-mêmes. Les frais de transport des producteurs exposèrent alors une fois de plus.

La seule institution régulatrice qui ait survécu aux années 1990 est le Western Canadian Wheatboard qui continue de commercialiser le blé et l'orge. Le Wheatboard peut atténuer les oscillations de prix sur l'année, mais il ne peut pas remédier à lui seul à la baisse des prix sur le marché mondial. Les agriculteurs du Saskatchewan qui ne reçoivent aucune subvention et très peu d'aide ponctuelle du gouvernement, se divisent sur le sort du Wheatboard. Pour les uns, le monopole de la commercialisation du grain est un instrument important destiné à maintenir leur compétitivité face à leurs concurrents des États-Unis qui sont, eux, fortement subventionnés. Les autres veulent être totalement libres de vendre, soit par le biais du Wheatboard, soit directement à un acheteur offrant un prix intéressant. Par ailleurs, le Wheatboard est également très régulièrement attaqué par les États-Unis devant la commission d'arbitrage de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Le gouvernement canadien se défend alors en arguant du fait qu'il ne subventionne pas l'exportation du blé et de l'orge et en affirmant que le Wheatboard correspond à une forme d'entreprise d'État autorisée par le traité de Marrakech.

La politique régulatrice que les pionniers des Prairies avaient su imposer au gouvernement et aux grandes compagnies fut officiellement dénoncée par l'État dans les années quatre-vingt-dix comme un obstacle à la liberté d'entreprise pour laquelle l'agriculteur était enfin « prêt ». Dans les publications gouvernementales, l'agriculteur est désormais considéré comme un « entrepreneur » qui gère son business avec succès, en utilisant tous les instruments de l'économie de marché, y compris en investissant dans le marché des obligations et les marchés à terme. La compétition et le libre marché sont présentés comme « la base de la liberté individuelle et de la fortune ». Si de tels propos ne surprennent pas de la part d'un gouvernement foncièrement néolibéral, comment se fait-il que cette idéologie ait pu prendre racine parmi les agriculteurs eux-mêmes, au point de devenir une idéologie historiquement constituée dans le sens de Gramsci (1975), c'est-à-dire ayant une valeur psychologique et organisant des comportements collectifs ?

L'agriculteur comme entrepreneur de soi-même

La liberté d'être son propre patron : telle est la raison pour laquelle les agriculteurs du Saskatchewan choisissent ce métier. Ainsi s'exprime Bill Siegler ⁵, un jeune producteur :

« Quand je conduis sur les routes ici, j'ai l'impression qu'elles sont à moi... J'aime être mon propre patron, même si cela signifie que je vais gagner moins d'argent. Je préfère ne pas recevoir d'ordre. Regarder la montre et compter les heures, ça n'a pas de sens pour moi. »

Dans son livre sur l'agriculture canadienne, intitulé *Mon Propre Patron*, Pat Mooney (1988) décrit cette expression comme emblématique à la fois des valeurs des agriculteurs et des tensions contradictoires inhérentes à leur position de classe.

« Quand les banquiers, les propriétaires terriens et ceux de l'industrie de transformation deviennent *de facto* « les patrons », leur domination sur la production peut en fait ne pas être reconnue immédiatement comme une appropriation de l'autonomie de l'agriculteur, parce qu'ils semblent loin dans le temps et dans l'espace. » (Mooney, 1988 : 8).

La « liberté » peut cependant revêtir des sens très différents : pour certains, la liberté, c'est l'absence de régulation par l'État, l'idée d'être leur propre chef et le libre commerce. Pour d'autres, au contraire, elle suppose un certain contrôle des compagnies, le commerce des grains à

5. Tous les noms d'agriculteurs sont des pseudonymes.

travers le Wheatboard et l'assurance d'une marge minimale de profit pour leur production.

Cependant, la plupart d'entre eux partagent l'idée que leur liberté résulte finalement de leurs choix personnels, de leur style de vie, de leurs méthodes de production, des investissements dans les nouvelles technologies agricoles, de comment et quand vendre leur production. L'agenda agricole néolibéral fonde sa légitimité sur la conviction des agriculteurs que le succès ou la faillite de leurs exploitations dépend en définitive de l'opportunité de leurs choix, de leur capacité à travailler durement et de leur aptitude à tirer mieux parti du progrès technologique.

La figure de l'agriculteur-entrepreneur domine les publications du gouvernement canadien, comme l'actuel Programme cadre de la politique agraire, où les agriculteurs sont définis comme des « managers d'exploitations agricoles » ayant besoin « d'un savoir-faire stratégique managérial » sur des exploitations qu'ils doivent changer et renouveler constamment. La généralisation de la figure de l'agriculteur-entrepreneur étend ainsi le principe de compétition parmi les agriculteurs des Prairies et renforce leur solitude face aux mécanismes du marché. Cela limite les individus à leurs propres ressources, encourage un sentiment de culpabilité et d'incapacité et incite les agriculteurs à prendre des risques bien au-delà de leurs moyens financiers.

Deux concepts clés du néolibéralisme hantent les agriculteurs et renforcent leur sentiment de culpabilité et d'incompétence : l'« avantage comparatif » et la « flexibilité ». La théorie de l'avantage comparatif, critiquée par Innis, et qui a légitimé le fait que le Canada devienne un producteur de matières premières, domine de nouveau dans les publications du gouvernement du Saskatchewan. Dans leurs visions du futur, le Saskatchewan est destiné à produire des porcs d'exportation pour la Chine dans des élevages gigantesques, du colza pour la fabrication de carburant, des fibres pour l'industrie de l'emballage et des organismes génétiquement modifiés à usage médical. Au niveau individuel, il est de la responsabilité de l'agriculteur-entrepreneur de saisir son avantage comparatif et de produire à moindre coût. Il se doit de répondre d'une manière flexible aux changements dans la structure de la demande et d'exploiter des niches dans le marché d'une façon créative, tout en embrassant de nouvelles technologies.

La stratégie suivie par le jeune agriculteur, Bill Siegler, vise à se mettre au fait de la technologie la plus pointue. Il s'est associé avec son père pour acheter un diffuseur moderne et un nouvel équipement pour les semailles, des investissements qui n'ont fait qu'accroître la lourde dette qu'il avait déjà contractée pour acheter une partie des terres qu'il cultive.

Comme la plupart des agriculteurs du Saskatchewan, il a adopté avec enthousiasme le colza génétiquement modifié résistant à l'un ou l'autre des herbicides Roundup ou Libertylink. Leur utilisation lui permet d'avoir un cycle de production beaucoup plus flexible puisqu'il peut traiter ses champs à n'importe quel stade de développement des plantes. Comme le brevet sur le glyphosate qui est à la base de Roundup est périmé, il peut désormais acheter des génériques relativement bon marché. Cependant, des plants de colza résistant à plusieurs herbicides commencent aujourd'hui à émerger, plus difficiles à contrôler qu'une mauvaise herbe. Des plantes sauvages, telles la moutarde, deviennent également résistantes au glyphosate et des recherches entrevoient un lien possible entre la maladie de la *fusariose* et l'usage excessif de ce produit herbicide.

Bill Siegler a également signé avec Monsanto un accord (*technology use agreement*) qui l'autorise à semer leur colza génétiquement modifié résistant au Roundup. L'agriculteur qui veut acheter des semences résistantes au glyphosate doit assister à une réunion d'inscription des producteurs, au cours de laquelle Monsanto présente la technologie et les règles à respecter pour son utilisation. Il doit ensuite signer un engagement. Ouvrir un sac de semence produite avec la technologie est d'ailleurs équivalent à la signature du contrat. La compagnie dicte à l'agriculteur ce qu'il doit faire de sa récolte, et à qui il peut la vendre (Paul, Steinbrecher, 2003). Les dispositions du contrat stipulent que les agriculteurs ont le droit d'utiliser les semences pour une seule récolte, que cette récolte doit être vendue pour la consommation exclusivement, et ce, uniquement à un acheteur reconnu par Monsanto. Si l'agriculteur n'utilise pas l'herbicide Roundup produit par la compagnie, Monsanto refuse de garantir sa semence (Müller, 2006). De plus, la compagnie se réserve le droit de faire des inspections sans préavis pendant trois ans après la vente de la semence. Malgré cela, Bill ne se sent pas brimé dans sa liberté. Il est persuadé que Monsanto sera incapable de contrôler tous les agriculteurs qui ressemeront leur colza sans payer de droits.

« Il y a beaucoup, beaucoup de gens ici qui ont fait pousser du colza OGM sans payer de droits. Je le sais pertinemment. Et comme les agriculteurs sont de plus en plus déçus par Monsanto, ils sont de moins en moins susceptibles de dénoncer leurs voisins. Il y a toujours un moment où les choses cessent d'être sous contrôle. Je ne pense pas que Monsanto soit en position de contrôler le marché et d'augmenter les prix. Les choses se résoudront d'elles-mêmes. Si tu regardes l'histoire, il y a toujours un concurrent ou une nouvelle règle pour remettre les choses en place. Je ne suis pas inquiet. » (Bill Siegler, 1-7-2003)

Bill a confiance dans le marché : tel un principe régulateur, celui-ci « corrigera » à coup sûr les effets des distorsions et ceux aussi des nouvelles variétés génétiquement modifiées qui pourraient être dommageables à l'environnement. Dans cette logique, il se montre sceptique à propos des interventions gouvernementales. Il pense que les subventions sont inutiles et il est totalement opposé à l'étiquetage des produits contenant des ingrédients génétiquement modifiés. Sa confiance dans le marché va de pair avec un optimisme forcené concernant sa propre situation économique : la sécheresse, les prix trop bas, le travail trop prenant et le manque de temps pour sa famille, tout cela va forcément s'améliorer, tout simplement parce qu'autrement, il n'y aurait « plus rien à espérer ».

Dans sa vie sociale, il reste en retrait de sa communauté villageoise. Il voit ses voisins faire faillite les uns après les autres, mais il continue de croire fermement en son propre succès personnel. En vertu de cette croyance, il se voit comme faisant partie de ceux qui sont sélectionnés par ce que Bourdieu appelle un « darwinisme moral » qui, de pair « avec le culte du winner formé aux mathématiques supérieures et au saut à l'élastique, instaure comme norme de toutes les pratiques la lutte de tous contre tous ». (Bourdieu, 1998 : 3).

Pour Bill, mettre une terre en culture signifie : trouver l'investissement optimal, planifier le contrôle des mauvaises herbes et le programme de fertilisation et, enfin, l'humidité. Mais autant il se sent parfaitement capable de contrôler les deux premiers facteurs, autant le troisième élément lui échappe. Dans les plaines sèches du Saskatchewan, un producteur doit souvent faire pousser une récolte avec seulement neuf centimètres de précipitations par an. L'approche mécanistique de l'agriculture en termes de *input* et *output* est constamment compromise par les éléments naturels, par essence incontrôlables. Le progrès technologique ne peut pas toujours compenser l'imprévisible, malgré tous les efforts consentis pour adapter les formes de labour et les types de variétés agricoles à l'aridité du climat et à une saison extrêmement courte.

« Pour se surpasser chaque année », un autre producteur, Gary Silver, essaie de nouvelles variétés de plantes et de fertilisants, en combinaison avec d'autres mélanges de nutriments. Il se flatte d'avoir essayé tout ce que la technologie agricole la plus récente propose. Silver est né dans l'exploitation qu'il a rachetée en 1992 (en s'endettant fortement) après y avoir travaillé avec son père. Pour payer ses dettes, les rentes, et pour faire vivre sa famille sur seulement 700 hectares (une exploitation relativement petite pour le Saskatchewan), Gary doit cultiver ses terres continuellement, sans jamais les mettre en jachère. Il a investi dans du

nouveau matériel qui permet de gratter la terre sans la labourer pour conserver l'humidité. Il doit aussi augmenter la quantité de fertilisants, d'herbicides et de pesticides qu'il utilise. Il coopère même avec un consultant en matière de fertilité des sols qui fait des expériences avec des systèmes GPS pour cartographier la qualité du sol, afin de permettre une application plus ciblée des produits chimiques. Il explique ses efforts pour améliorer la productivité comme une tentative de garder le contrôle.

« Tu dois bien t'informer pour être à la hauteur. Soit tu joues le jeu sérieusement, soit tu renonces. J'aime ce métier, mais les politiques puent, elles changent à tout bout de champ comme, par exemple, le prix que l'on peut recevoir pour son produit, tu vois ? Il n'y a pas que les variations du dollar, il y a la politique des États-Unis, de l'Europe... tout cela joue... Je ne peux rien contrôler de tout cela, alors je me concentre sur ce que je peux effectivement contrôler : la production. Si j'ai quelque chose à vendre, j'aurai un revenu. Si je n'ai rien à vendre, et bien il faudra peut-être mieux changer de métier ». (Gary Silver, Colonsay, 11-7-2003)

Gary a l'impression que le Canada, et particulièrement le Saskatchewan, est uniquement un producteur de matières premières, une « mine à ciel ouvert » comme il dit, qui vend sa production à prix bas et achète des biens de consommation manufacturés au prix fort à l'étranger. Il se sent lésé par rapport aux producteurs américains et européens qui reçoivent des subventions de leur gouvernement. Il explique que cette situation l'oblige à essayer continuellement de faire de meilleures affaires et d'accroître sa production, quitte à risquer une surproduction, et à des prix très bas. Malgré tous ses efforts, il arrive à peine à dégager du bénéfice et il se plaint que le revenu familial soit à peine suffisant pour vivre. En dépit des liens qu'il établit entre les décisions politiques, au niveau national et international, et sa propre situation économique précaire, il conclut néanmoins que le succès ou l'échec de son exploitation dépend finalement de ses propres actions, de ses propres choix.

« C'est un calcul bizarre, parce que si tu commences à regarder comment les comptables déduisent des choses, ça n'a pas grand-chose à voir avec la réalité. Nous vivons au-dessous du seuil de pauvreté, je le sais bien. Le seuil de pauvreté canadien est d'environ 30 000 dollars pour une famille de quatre personnes et nous avons moins que cela pour vivre. Mais encore une fois en grande partie, c'est la conséquence de mes propres choix. Nous avons décidé d'acheter de nouveaux équipements et nous devons payer pour cela. Nous pourrions travailler avec des machines d'il y a trente ans, ne pas avoir ces remboursements et probablement avoir une récolte similaire, avec plus de travail et plus de dépenses pour des

réparations. Mais les coûts seraient juste affectés autrement... » (Gary Silver, Colonsay, 11-7-2003)

Gary essaie de suivre le conseil des consultants agricoles et des conseillers financiers qui le poussent à investir dans de nouvelles machines pour obtenir des déductions d'impôts. Mais si l'on compare le temps économisé grâce à ses nouvelles machines et le poids des mensualités et des intérêts, le résultat financier n'est pas à la hauteur de ses espérances. Aujourd'hui Gary travaille sous contrat avec des corporations multinationales et il a signé un accord avec Monsanto pour semer leur colza résistant au Roundup. Il n'est désormais plus aussi libre de choisir quel produit utiliser dans ses cultures et il n'a pas le droit de garder le grain récolté comme semence. Comme il devient de plus en plus dépendant des produits chimiques et que leur prix augmente, sa marge de profit se réduit de plus en plus. Gary Silver conclut : « Ils nous traquent dans le corridor à bétail. »

Gary semble surpris de sa propre conclusion qui contredit l'image qu'il veut donner de lui-même, celle d'un homme bien au-dessus de ces contingences. La certitude qu'il avait d'être à la pointe du progrès technique s'accorde mal avec le constat qu'il fait que son exploitation est au bord de la faillite. La sensation qu'il a d'être mené comme du bétail par les corporations agrochimiques est en contradiction fondamentale avec la liberté d'entreprise des agriculteurs, théorie à laquelle il aspire.

« C'est vraiment bizarre, mais tu sais quoi ? Rien ne t'empêche d'utiliser tes propres semences sur ton exploitation. Tu peux aussi bien commercialiser ta récolte toi-même. Tu sais... monter ton propre magasin et vendre ton grain dans le monde entier toi-même. Il n'y a pas vraiment de restrictions là-dessus. Il n'y a pas grand-chose que nous ne puissions faire sur une exploitation familiale, comme par exemple faire notre propre pain et le vendre. Mais pour faire tout cela, il faut du capital... » (Gary Silver, Colonsay 11-7-2003)

Comme s'il voulait se convaincre lui-même qu'il lui reste des choses à entreprendre, Gary Silver s'accroche à l'hypothèse improbable qu'il pourrait transformer son propre grain, faire du pain et le vendre dans le monde entier. Pour échapper à sa mauvaise situation économique, il rêve de trouver une niche, « la » bonne idée que personne n'a eue avant lui et grâce à laquelle il deviendra presque miraculeusement riche. Il cite la société Heinzman Farms, aux États-Unis, qui a fait fortune en vendant du lin conventionnel aux hôpitaux pour ses vertus diététiques.

La loi du marché : une force du destin

Quand ils parlent de leurs investissements, les agriculteurs utilisent constamment les mots *espoir* et *croyance* : la récolte record, qui va enfin remplir leur bas de laine et leur permettre de rembourser les dettes accumulées, est toujours pour l'année prochaine. Chez tous les agriculteurs conventionnels avec lesquels j'ai pu parler, le concept de progrès est extrêmement présent. Il fait partie de leur image de soi, convaincus qu'ils sont de devoir se surpasser chaque année, en acquérant de nouvelles technologies et en essayant de nouvelles variétés que leurs voisins ne connaissent pas encore. Ils sont prêts à contracter des crédits importants pour acheter des machines plus puissantes et pouvoir cultiver de plus en plus d'hectares, que les terres leur appartiennent ou bien qu'ils les louent.

La loi du marché telle qu'elle est perçue aujourd'hui par beaucoup d'agriculteurs apparaît comme une loi immuable dans un monde en transformation constante, où tous les producteurs sont en compétition les uns avec les autres. L'idée que ce mécanisme est une loi naturelle issue de la propension des hommes à échanger des biens et à faire en sorte que cet échange soit à leur avantage, remonte au naturaliste François Quesnay (1694-1777), qui voyait le mécanisme du marché comme une loi naturelle s'imposant malgré les efforts des hommes pour réguler et changer ce commerce.

Le philosophe Adam Smith (1723-1790), influencé par les idées de Quesnay, soutenait l'idée que la recherche d'un rendement maximal de leur capital amènerait les individus nécessairement et naturellement à employer leur capital de la façon la plus avantageuse qui soit pour la société dans son ensemble (Smith, 1999 : 30). Le fameux concept de « la main invisible » qui décrit ce comportement fut utilisé après sa mort par les défenseurs du libéralisme pour attribuer au mécanisme du marché laissé libre la capacité de faire le bien pour l'ensemble de la société. Cependant, pour Smith, « la main invisible » ne fait pas référence au caractère bienfaiteur d'un mécanisme naturel et abstrait du marché, mais bien au contraire à ce besoin qu'a l'homme marchand d'établir des rapports de confiance directs avec d'autres hommes. L'individu va naturellement investir son capital au plus près possible de sa maison ; soutenir l'industrie nationale, et la diriger de façon à ce qu'elle produise le plus de valeur possible (Smith ⁶, 1999 : 32).

6. "By preferring the support of the domestic to that of foreign industry, he intends only his own security, and by directing that industry in such a manner as its produce may be of greatest value, he intends only his own gain, and he is in this, as in many other cases, led by an invisible hand to promote an end which was no part of his intention." (Smith, 1999 : 32)

Pour Smith, qui vivait au XVIII^e siècle, sans Internet ni paradis fiscaux, le réflexe naturel de tout marchand est de ramener son capital à la maison, afin de pouvoir le contrôler directement et d'instaurer des rapports de confiance avec les personnes auxquelles il le confie (Smith, 1999 : 32). Smith ne décrit donc pas une loi du marché indépendante d'une vie physique et éthique en société. Pour lui, le domaine économique n'a pas d'autonomie et les intérêts des capitalistes ne font pas loi. La dignité humaine relève d'un être éthique appartenant à un ordre social : à une famille, à l'État et à la société des hommes. Smith imagine l'homme investisseur et capitaliste comme inscrit dans un contexte local duquel il dépend et auquel il doit rendre des comptes. L'homme a constamment besoin des autres et il est certes plus facile d'obtenir des faveurs si on fait valoir non pas la nécessité, mais plutôt l'avantage que l'autre peut tirer de la situation. Smith partait donc du principe d'un capitalisme inscrit dans un contexte local et national. Cela n'est plus le cas aujourd'hui dans le cadre d'une mondialisation où l'entrepreneur n'est plus censé s'inscrire dans un contexte local ou même national pour lequel il se sentirait responsable, mais où il est poussé à se projeter au niveau global.

Comment, à partir de là, arrive-t-on à l'idée que l'économie et la société sont régies, non pas par des rapports complexes entre les hommes, mais par une loi naturelle de marché ?

Karl Polanyi montre, dans *La Grande Transformation*, qu'avant la nôtre, il n'y avait jamais eu de société contrôlée ou régulée par les marchés. L'économie a toujours été enchâssée dans les relations sociales. L'homme cherche en fait à protéger ses intérêts matériels pour maintenir sa position sociale et non pas l'inverse. Rien n'est donc naturel dans la pratique du laisser-faire. Aucun marché libre n'aurait jamais existé si l'on avait laissé libre cours aux choses (Polanyi, 1990 : 192). Polanyi (1990 : 194) montre également que l'établissement de marchés libres au XIX^e siècle conduit en fait à une extension considérable des contrôles, des réglementations et des interventions gouvernementales. Dans le même temps, la quête du profit est élevée au rang de justificatif de toute action et tout comportement au quotidien (Polanyi, 1990 : 54). La philosophie du libéralisme est prête à accepter d'une façon quasi mystique toutes les conséquences du « progrès économique », peu importe leur caractère néfaste pour la société (Polanyi, 1990 : 59). Celle-ci ne connaît d'ailleurs pas de maux qu'une croissance spontanée ne puisse guérir. Quand Polanyi écrit *La Grande Transformation* en 1944, il est convaincu que « l'utopie extrême » d'un marché autorégulateur a touché à sa fin parce qu'elle a démontré son potentiel destructeur de toute société humaine et naturelle. Soixante ans plus tard, « la loi du marché », l'acceptation du « progrès

économique » et la confiance aveugle en la « croissance économique » dominant de nouveau les discours officiels et quotidiens au Saskatchewan, et ailleurs.

Ces concepts font partie d'une idéologie historiquement développée dans le sens que lui donne Antonio Gramsci (1975 : 869). Elle est étroitement liée aux forces économiques auxquelles elle donne une forme qui les rend historiquement intelligibles. Examinons tout d'abord ce paradoxe : voici l'idéologie dominante d'un monde se voulant sans idéologie. Comme le constate Slavoj Žižek, un des préjugés de cette attitude postidéologique actuelle est que nous sommes censés avoir plus ou moins dépassé les « fictions politiques » qui nous divisaient (telles que la lutte de classes, par exemple) ce qui nous permet de nous concentrer sur les vrais problèmes (écologie, croissance, etc.), libérés de leur ballast idéologique.

« On pourrait affirmer que l'attitude postidéologique, c'est-à-dire l'approche sobre et pragmatique de la réalité, qualifie les antagonismes de classe de "vieilles fictions idéologiques". Le domaine des "passions politiques" n'a plus sa place dans l'administration sociale rationnelle d'aujourd'hui. C'est le Réel historique lui-même qui est donc aveuglé. » (Žižek, 1997 : 163)

Dans son acception actuelle, la loi du marché devient un mécanisme qui punit, juge et catalogue les hommes en deux classes, les « méritants » et les « non méritants ». Considérant que le passé et le futur d'un individu dépendent entièrement de ses choix passés et à venir, le résultat de ces choix s'inscrit dans l'individu, apparaissant dès lors comme des expressions de sa personnalité (Rose, 1999 : 87). Le fait que l'agriculteur s'érige en responsable principal des résultats économiques de son exploitation brouille sa capacité d'analyse, sa vision des rapports de pouvoir et des contraintes qui les ont en partie déterminés. Comme le montre Michel Foucault, le libéralisme, en Amérique — et ici le Canada ne fait pas exception — est une manière d'être et de penser.

« C'est un type de rapport entre gouvernants et gouvernés beaucoup plus qu'une technique des gouvernants à l'égard des gouvernés... C'est une sorte de foyer utopique qui est toujours réactivé. C'est aussi une méthode de pensée, une grille d'analyse économique et sociologique. » (Foucault 2004 : 224)

La figure centrale dans la pensée néolibérale américaine c'est l'*homo œconomicus*, ce qui ne signifie pas l'homme économique en tant que partenaire de l'échange, comme dans la conception classique, mais « un homo œconomicus entrepreneur de lui-même, étant son propre capital, étant pour lui-même son propre producteur, étant pour lui-même la source

de ses revenus.» (Foucault, 2004 : 232) Cet entrepreneur est donc responsable de lui-même, de son éducation et de son potentiel d'innovation, et il est en compétition potentielle avec tous les autres entrepreneurs, c'est-à-dire avec tous les autres individus de la société. Cela a comme conséquence la généralisation de la forme économique du marché, au-delà même des échanges monétaires, fonctionnant comme principe d'intelligibilité, de déchiffrement des rapports sociaux et des comportements individuels (Foucault, 2004 : 249).

Les stratégies que les agriculteurs du Saskatchewan poursuivent, pour réagir à la déréglementation croissante de l'agriculture, sont presque toutes de nature individuelle. Les arguments néolibéraux font directement appel à leur sens de la justice et à une éthique du travail héritée de leurs grands-parents, les pionniers des Prairies. Ceux qui travaillent le plus durement sont censés être couronnés de succès. Ils sont donc perpétuellement à la recherche d'idées astucieuses qui leur permettront de trouver une niche dans le marché, une niche qu'ils pourront exploiter, du moins jusqu'à ce que leurs voisins et concurrents ne s'y engouffrent. Les agriculteurs acceptent l'idée que la loi du marché les met en concurrence les uns avec les autres, tout en regrettant la disparition des structures coopératives et des communautés locales. Et quand ils sont incapables de s'en sortir, malgré les conseils des conseillers agricoles et bancaires pourtant suivis à la lettre, ils se sentent humiliés.

La plupart des agriculteurs semblent pris en tenailles entre l'idéologie du marché et les traditions familiales. Avec le mythe forgé autour de leurs ancêtres (autosuffisants, capables de supporter tout seuls les épreuves de la colonisation des Prairies), les voilà soumis à une pression énorme, alors même que leur environnement leur semble bien plus clément et civilisé que celui de leurs ancêtres. Au travail en tant que lutte solitaire, ils dressent même de véritables monuments dont l'exemple le plus frappant qu'il m'ait été donné de voir au Saskatchewan est l'épave du bateau Dontianen, qu'un agriculteur scandinave a construit pendant les années de dépression au beau milieu des Prairies. Cet homme, qui fabriqua lui-même le moindre clou, qui passa des heures innombrables à creuser le bois et à forger la chaudière, était considéré par ses contemporains comme un fou. Pourtant, il est par la suite devenu un authentique héros du travail, un véritable symbole de la capacité de l'homme à surmonter l'adversité par la seule force de sa volonté. Sur la plaque apposée sur l'épave, on peut lire : « A tous les pionniers auxquels nous devons tant. » Ici, c'est le travail en lui-même qui est admiré, justifiant même la folie qui consiste à construire au beau milieu des plaines un bateau destiné aux grandes traversées.

Comme la vision du monde qui domine dans la région est imprégnée du concept de « travailler dur » et de la foi dans le progrès, il devient quasi impossible pour les agriculteurs de repenser leur situation et d'envisager des alternatives. Si beaucoup d'entre eux s'accrochent à leurs exploitations quitte à s'endetter davantage, c'est parce qu'ils ont la conviction que le marché suit un mouvement cyclique. Il leur faut survivre aux temps difficiles pour pouvoir profiter du bon temps à venir. Ils ont la conviction que le pouvoir des grandes compagnies et des exploitations démesurées auxquelles ils sont confrontés va un jour être rompu par cette même loi du marché qui les a fait naître.

« Je suis contre toute régulation. Tout suit un mouvement cyclique. Si nous regardons cinquante ans en arrière, il y avait des agriculteurs qui exploitaient des terres gigantesques. Ils employaient beaucoup de monde, mais après quelques mauvaises récoltes, ils ont tous fait faillite et la terre a été divisée en petites exploitations. Ce cycle va revenir et les grandes corporations vont devoir se limiter. » (Paul Newman, Govan, 16-8-2003)

Pour ces agriculteurs qui gèrent de grandes exploitations de plusieurs centaines, voire plusieurs milliers d'hectares et qui produisent des grains principalement pour l'exportation, la loi du marché est une force naturelle imprévisible : comme le temps qu'il fait. Ils espèrent toujours qu'après les années difficiles viendront des années de prospérité, avec des récoltes abondantes et des prix élevés. Tout comme la pluie vient après la sécheresse, de bons prix viendront compenser les années de déficit.

D'un autre côté, les agriculteurs font chaque jour l'expérience d'un vide grandissant dans la population rurale. Un vieux couple d'agriculteurs ayant vécu le temps où le train local s'arrêtait devant leur maison tous les jours pour prendre le lait, décrit comment les petites lignes de chemins de fer ont été fermées les unes après les autres, et comment la fabrication des produits laitiers a été transférée de Colonsay (à 10 km) dans un premier temps à Saskatoon (à 60 km) puis à Calgary (à 600 km ⁷).

7. Harold Smith : « Quand on s'est mariés, on avait aussi pas mal de vaches. On a eu jusqu'à douze vaches laitières. C'est intéressant, ce qui s'est passé pour la crème ; au tout début, un camion faisait sa tournée une fois par semaine pour récupérer la crème. Dehors, on avait un petit puits à glace caché sous la paille pour conserver le bidon au frais (il pouvait faire jusqu'à cinq gallons — environ 20 litres). Et puis, ça a changé : le camion ne s'est plus arrêté chez nous, comme nous étions à un mile et demi de la ligne de chemin de fer (environ 2,5 km). Le train passait tous les jours à midi pour être aiguillé vers Colonsay. Nous, on se plaçait le long de la voie, on mettait un drapeau à côté des rails, et quand le train le voyait, il s'arrêtait pour prendre la crème. »

Edna Smith : « Après notre mariage, on a arrêté de faire comme ça. On livrait directement la crème à Colonsay, où un grand train l'emportait jusqu'à l'usine de Saskatoon. Et puis peu après, le train a arrêté de nous la prendre. Alors quand on allait à Saskatoon, on emportait la

Si dans les années vingt, les agriculteurs des Prairies canadiennes se voyaient destinés à nourrir le reste du monde, ce n'est plus du tout le cas aujourd'hui. Désormais, ils se contentent de lutter pour leur propre survie. Comme l'un d'entre eux le dit : « Ce serait génial de nourrir le monde, mais à vrai dire, nous nous contentons d'engraisser quelques grandes compagnies. » Curieusement, en inversant la cause et l'effet, il explique que ses produits sont trop chers pour les pauvres du monde, alors qu'en réalité les petits producteurs des pays en développement qui travaillent encore leurs champs à la houe sont incapables de concurrencer une production aussi fortement mécanisée.

Une autre grande vision qui s'oppose à celle d'un marché cyclique est celle du « Farmageddon » (Kneen, 1999), de l'apocalypse de l'agriculture, quand le producteur devient inutile parce qu'il peut être remplacé par d'énormes machines informatisées qui rendent sa connaissance profonde du lieu et de la terre inutile.

« Toute la structure sociale du pays disparaît. Tu verras qu'un jour viendront des gens de n'importe où dans le monde, ils atterriront là, monteront sur le tracteur, feront les semailles et repartiront aussi sec. Ça peut paraître tiré par les cheveux, mais c'est bien possible, puisque des équipes sur moissonneuses-batteuses travaillent déjà comme ça aux États-Unis... ils pourraient aussi bien monter jusqu'ici et retourner au Texas pour l'hiver. Tu n'as même plus besoin d'hommes ici. » (Gary Silver, Colonsay, 11-7-2003)

Beaucoup d'habitants des Prairies semblent hantés par l'idée que les villages et les infrastructures qui ont été créés pendant les cent dernières années et qui ont si profondément transformé l'espace sauvage des Prairies puissent disparaître aussi rapidement qu'ils sont apparus. Des milliers de bâtiments de ferme construits en bois ont disparu sans laisser de trace, des villages entiers ont été effacés de la carte du Saskatchewan ne laissant que leur nom sur des panneaux de gares abandonnées. Mais bien que la plupart des habitants des Prairies se déclarent très attachés à l'endroit où ils ont grandi, ils n'opposent en général que peu de résistance à la destruction des ascenseurs à grain, si typiques de ces villages. Ils trouvent normal que de grandes maisons et des bâtiments publics, tous en

crème nous-mêmes. Ça, c'était dans les années quatre-vingt, et puis ils ont commencé à redevenir de plus en plus stricts, et si le bidon avait la moindre trace de rouille, ils vous le refusaient. Il fallait en acheter un nouveau, en plastique. Alors, finalement, on a arrêté de livrer à Saskatoon. On l'emportait directement à la ville, et de là ils l'emportaient en camion jusqu'à Calgary, à 500 miles (800 km). Ça, on n'a jamais bien compris. Pourtant c'était une coopérative laitière organisée par les agriculteurs eux-mêmes. On devait attendre jusqu'à une semaine pour que le bidon vide nous revienne. On a arrêté ça parce que ça devenait franchement ridicule. » (Harold et Edna Smith, Colonsay 4.7.2003).

bois, soient remorqués vers des lieux plus propices. Les Prairies du Saskatchewan apparaissent alors aux agriculteurs comme l'angle mort du système monde où ils sont tout simplement oubliés.

Lors du centenaire de la province du Saskatchewan pendant l'été 2005, une troupe de théâtre composée d'acteurs autochtones et d'acteurs ayant une ascendance européenne, a monté une pièce sur l'histoire de la province, la décrivant comme un cycle de devenir et de destruction. Le destin des communautés autochtones et celui des exploitations agricoles familiales étaient montrés en parallèle, comme deux exemples d'un même mécanisme.

Conclusion

L'idée d'une loi du marché hypostasiée comme une force externe de référence qui règle les rapports entre les entreprises agricoles, entre les marchés et entre les pays, est récente au Saskatchewan. L'essentiel des cent années consacrées à l'agriculture d'exportation est marqué par les luttes collectives acharnées contre l'emprise des grandes compagnies et contre les aléas du commerce mondial. À partir des années 1970, le passé a été réinterprété en termes de lutte individuelle et ce qui n'était jusqu'alors qu'une saine compétition amicale entre voisins (pour obtenir la meilleure récolte ou le champ le plus propre) s'est peu à peu transformé en une concurrence acharnée pour racheter des terres et agrandir les exploitations.

Les publications officielles du gouvernement canadien, les brochures publicitaires des grandes firmes agrochimiques et des cabinets de consultants décrivent les agriculteurs comme des entrepreneurs capables de faire des choix économiques rationnels et innovants dans un environnement hautement compétitif et performant. C'est l'entrepreneur individualiste et prospère maîtrisant aussi bien la production que les aléas du marché qui est ainsi montré en exemple. L'agenda agricole libéral fonde sa légitimité sur la conviction des agriculteurs que le succès ou la faillite de leur opération dépend avant tout de leur capacité à travailler durement, à embrasser de tout leur cœur les succès du progrès technologique et à rester optimistes.

Pour que l'idée d'un libre marché bienfaiteur survive à plus de deux décennies de libéralisation et au démantèlement de quasi toutes les structures coopératives et étatiques, il a fallu qu'elle assume le caractère d'une loi, d'une force naturelle implacable à laquelle toute activité et tout choix humain sont soumis. Dans l'imaginaire des agriculteurs, cette loi a une logique et une régularité qui la rapproche des lois de la nature, des saisons et du temps. Aller à l'encontre de cette loi entraîne échec et

défaite, l'impossibilité de « survivre » sur le marché en tant qu'entreprise agricole. Dans le même temps, on observe une croyance en la loi du marché comme un principe moral dur mais juste, en vertu duquel ils verront à la longue leurs efforts et leur assiduité récompensés. L'idéologie qui fait du travail un effort solitaire et tenace joue bien dans le sens de cette croyance.

Mais cette loi du marché érigée en principe conducteur du comportement rend l'individu bien seul et vulnérable. Tous les agriculteurs entrepreneurs devant se considérer eux-mêmes comme étant en concurrence avec tous les autres producteurs du monde (qui produisent peut-être mieux ou moins cher), ils se trouvent sous une énorme pression que seule la croyance en leur propre succès peut soulager. Le concept nietzschéen de la personne qui définit la volonté comme moteur de tout acte devient, par un étrange retournement, la quasi-obligation de croire à l'efficacité de la volonté. La philosophie de la volonté est érigée en credo et les individus doivent croire que leur volonté de succès influence le cours des choses. Mais la loi du marché, que l'on présente comme le principe même de la rationalité, est en fait vécue dans la pratique comme une force incontrôlable, à laquelle on ne peut réagir que par la croyance au succès, en sa propre réussite et par l'espoir en une meilleure conjoncture ou de meilleurs prix.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ADAMS H., 1989: *Prisons of Grass. Canada from a Native Point of View*, Saskatoon: Fifth House Publishers.
- ALLAN and DISTRICT CELEBRATION COMMITTEE, 2000: *Allan, Saskatchewan "Lots of History"*, reprography.
- ALLAN and DISTRICT HISTORY BOOK COMMITTEE, 1981: *Times, Past and Present Allan*, reprography.
- ALLAN R. (ed.), 1976: *Man and Nature on the Prairies*, Canadian Plains Studies 6, Regina: Canadian Plains Research Centre.
- BARNES T. J. 2005: "Borderline communities: Canadian single industry towns, resources, and Harold Innis", in *For Bordering Space Regions*, edited by VAN HOUTUM H., KRAMSCH O. and ZIERHOFER W., Aldershot: Ashgate: 109-122.
[www.geog.ubc.ca/~tbarnes/New% 20Borderline% 20communities.doc](http://www.geog.ubc.ca/~tbarnes/New%20Borderline%20communities.doc)
- BARON D., 1998: *Canada's Great Grain Robbery*, Regina: Don Baron's Communications.

- BESSIES S. et HOCHRAITH D., 2007 : « Les termes de l'échange à l'ère de la mondialisation : la fin de la tendance de long terme à la détériorisation? », *Cahiers du GEMDEV*, n° 31 : « La mesure de la mondialisation » sous la direction d'Irène Bellier : 167-183.
- BONNET GRIMOUX A., BUISSON M., DELORME H. et LIPCHITZ A., 2005 : *Dynamique des prix agricoles internationaux*, Synthèse des exposés et des débats du séminaire du 7 juin 2005, www.
- BOURDIEU P., 1998 : *Contre-feux*, Paris, Liber-Raisons d'agir.
- BOUSSARD J.-M., DELORME H. (ed.), 2007 : *La régulation des marchés agricoles*, Paris, L'Harmattan.
- BOYENS I., 2001: *Another Season's Promise: hope and despair in Canada's farm country*, Toronto: Viking Books.
- BROWN, L. A., ROBERTS, J. K. and WARNOCK J. W., 1999: *Saskatchewan Politics from Left to Right '44 to '99*, Regina: Hinterland Publishers.
- CELEBRATE SASKATCHEWAN COMMITTEE, 1980: *Milestones and Memoirs. Colonsay and Meacham Districts: 1905-1980* Colonsay: R.M. 342.
- CONWAY J., F., 1994: *The West. The History of a Region in Confederation*, Toronto: James Lorimer and Company.
- DAVIS J., B. 2002: "Gramsci, Sraffa, Wittgenstein: philosophical linkages", *European Journal of Economic Thought*, 9: 3 Autumn: 384-401.
- FOUCAULT M., 2004 : *Naissance de la bio politique*, Paris, Gallimard.
- FOWKE V. C., 1957: *The National Policy and the Wheat Economy*, Toronto: University of Toronto Press.
- GRAMSCI A., 1975: *Quaderni del carcere*, edizione critica dell'Istituto Gramsci (Valentino Gerratana), Turin: Giulio Einaudi.
- GRAY J. H., 1978, *Men against the Desert*, Saskatoon: Western Producer Prairie Books.
- GUDEMAN S., 1986: *Economics as Culture. Models and metaphors of livelihood*, London: Routledge.
- HART J. F., 2005: "The Changing Scale of American Agriculture", paper presented in the colloquium's series of the Centre for Agrarian Studies, Yale University on March 25th.
- INNIS H. A., 1956: "The teaching of economic history in Canada", in INNIS M. Q. (Ed.): *Essays in Canadian Economic History* (p. 3-16). Toronto: University of Toronto Press (first published in 1929).
- KNEEN B., 1999: *Farmageddon. Food and the Culture of Biotechnology*, Gabriola Islands: New Society Publishers.

- MC NAUGHT H.H.R., 1955: *Colonsay Memoirs 1905-1955*, typescript.
- MOONEY P. H., 1988: *My own boss? Class, Rationality, and the Family Farm*, Boulder: Westview Press.
- MÜLLER B., 2006: "Infringing and Trespassing Plants. Patented Seeds at Dispute in Canada's Courts", *Focaal. European Journal of Anthropology*, Nr. 48 *GMOs—Global Objects of Contention*, sous la direction de Birgit MÜLLER: 83-98.
- NATIONAL FARMERS' UNION, 2003: "The Farm Crisis, Bigger Farms, and the Myths of 'competition' and 'efficiency'", *Union Farmer Monthly*, vol. 54, issue 7, December, p. 13.
- NGO/CSO Forum, 2002: *Food Sovereignty: A Right for All*, Rome, Acts, June 8-13-2002.
- OPPENHEIMER F., 1896: *Die Siedlungsgenossenschaft. Versuch einer positiven Überwindung des Kommunismus durch Lösung des Genossenschaftsproblems und der Agrarfrage*, Leipzig: Duncker & Humbolt.
- PAUL H. and STEINBRECHER R. with KUYEK D. and MICHAELS L., 2003: *Hungry Corporations. Transnational Biotech Companies colonize the Food Chain*, London: Zed Books.
- POLANYI K., 1990: *The Great Transformation*, Frankfurt: Suhrkamp.
- POTYONDI B., 1995: *In Palliser's Triangle. Living in the Grasslands 1850-1930*, Saskatoon: Purich Publishing.
- ROSE N., 1999: *The Powers of Freedom*, Cambridge: Cambridge University Press.
- SMITH A., 1999: *The Wealth of Nations*, Book IV-V, London, Penguin Books.
- TAMBIAH S. J., 1970: *Buddhism and the Spirit Cults in South-East Thailand*, London: Cambridge University Press.
- ZIZEK S., 1997: *The Plague of Fantasies*, London: Verso.

L'HARMATTAN, ITALIA

Via Degli Artisti 15 ; 10124 Torino

L'HARMATTAN HONGRIE

Könyvesbolt ; Kossuth L. u. 14-16
1053 Budapest

L'HARMATTAN BURKINA FASO

Rue 15.167 Route du Pô Patte d'oie
12 BP 226
Ouagadougou 12
(00226) 50 37 54 36

ESPACE L'HARMATTAN KINSHASA

Faculté des Sciences Sociales,
Politiques et Administratives
BP243, KIN XI ; Université de Kinshasa

L'HARMATTAN GUINEE

Almamy Rue KA 028
En face du restaurant le cèdre
OKB agency BP 3470 Conakry
(00224) 60 20 85 08
harmattanguinee@yahoo.fr

L'HARMATTAN COTE D'IVOIRE

M. Etien N'dah Ahmon
Résidence Karl / cité des arts
Abidjan-Cocody 03 BP 1588 Abidjan 03
(00225) 05 77 87 31

L'HARMATTAN MAURITANIE

Espace El Kettab du livre francophone
N° 472 avenue Palais des Congrès
BP 316 Nouakchott
(00222) 63 25 980

L'HARMATTAN CAMEROUN

BP 11486
(00237) 458 67 00
(00237) 976 61 66
harmattancam@yahoo.fr

La mondialisation au risque des travailleurs

La globalisation – qui peut se définir comme l'intégration croissante des économies et des sociétés – a déclenché toute une série de changements radicaux qui ont très largement influencé la structure de l'emploi à l'échelle globale.

Ce livre tente d'apprécier les conséquences du phénomène dans le champ du travail en mobilisant des regards pluridisciplinaires. La confrontation des travaux d'économie, de sociologie et d'anthropologie révèle une convergence de diagnostic quant aux ruptures introduites par l'évolution des systèmes économiques contemporains et leurs conséquences négatives sur les travailleurs. D'une manière générale, ces derniers font les frais d'une logique qui se joue au niveau global et les dépasse.



ISBN : 978-2-296-04477-7

27,50 €