

Textes coordonnés par
Bruno LAMOTTE et Alain MOUNIER

Transformations du travail et croissance économique

< Collection Travail et Mondialisation >

L'Harmattan

Textes coordonnés par
BRUNO LAMOTTE et **ALAIN MOUNIER**
avec la collaboration de Cécile ABATTU et Pierre CROCE

**TRANSFORMATIONS
DU TRAVAIL
ET CROISSANCE ÉCONOMIQUE**

Collection « Travail et Mondialisation »

L'Harmattan
5-7, rue de l'École-Polytechnique
75005 Paris
FRANCE

L'Harmattan Hongrie
Hargita u. 3
1026 Budapest
HONGRIE

L'Harmattan Italia
Via Bava, 37
10214 Torino
ITALIE

© L'Harmattan, 2002
ISBN : 2-7384-9952-X

La collection
« TRAVAIL ET MONDIALISATION »

La création d'une nouvelle collection des Editions l'Harmattan, en association avec l'Institut de Recherche sur le Développement (IRD), propose de diffuser les résultats des travaux actuels sur le travail, dans une optique de comparaison des transformations en cours dans chaque pays du monde, du Nord et du Sud. Il s'agit à la fois de rassembler le plus grand nombre d'observations réalisées dans ce domaine, mais aussi de rendre compte de l'évolution des cadres théoriques de leur analyse.

Le champ d'analyse est vaste puisqu'il recouvre aussi bien les objets de l'économie et de la sociologie du travail et de l'emploi, ceux de l'économie de la croissance, du développement et des relations internationales, ceux de l'éducation, des systèmes de solidarité et de protection sociale, ou encore des politiques publiques nationales et internationales. Ce champ est aussi ouvert sur l'ensemble des disciplines des sciences sociales et des écoles de pensée en leur sein. La présente collection a pour ambition de refléter la diversité de ces apports.

Un forum de cette nature éditoriale pour les textes longs, couplé à celui d'un site Web de l'Harmattan, et à la revue *Economies et Sociétés*, série « Développement », ISMEA Paris, pour les textes plus courts, devrait permettre de comprendre un problème si important pour le présent et le futur.

Le comité éditorial de la collection invite tout lecteur à proposer son propre manuscrit ou ceux qu'il aurait à connaître, susceptibles d'éclairer l'évolution du sort de ceux qui travaillent et de ceux qui ne travaillent pas.

Par ailleurs, le comité éditorial remercie l'Université Pierre Mendès France, le Conseil Régional Rhône-Alpes et la Mairie de Grenoble pour leur appui dans la réalisation de ce premier ouvrage de la collection. Michel Vernières a accepté de relire et de coordonner la 3^{ème} partie de ce livre, son appui a été pour nous précieux. Isabelle Delphin a assuré le secrétariat du séminaire et de la réalisation de cet ouvrage avec gentillesse et efficacité.

TABLE ALPHABÉTIQUE DES AUTEURS

- Cécile ABATTU – Institut de Recherche Economique sur la Production et le Développement (IREPD), Université Pierre Mendès France, Grenoble 2.
- Luciano ANDREANACCI – Universidad Nacional General Sarmiento, Argentina.
- Bernard BILLAUDOT – Institut de Recherche Economique sur la Production et le Développement (IREPD), Université Pierre Mendès France, Grenoble 2.
- Michel CARTON – IUED, Graduate Institute of Development Studies, Genève.
- Claude COURLET – Institut de Recherche Economique sur la Production et le Développement (IREPD), Université Pierre Mendès France, Grenoble 2.
- Renato DI RUZZA – Laboratoire d'analyses pluridisciplinaires des situations de travail, Université Aix-Marseille 1.
- Denis FERRAND – Institut de Recherche Economique sur la Production et le Développement (IREPD), Université Pierre Mendès France, Grenoble 2.
- Isabelle GUÉRIN – Centre Walras, Université de Lyon 2.
- Patricia GUIGUET – Institut de Recherche Economique sur la Production et le Développement (IREPD), Université Pierre Mendès France, Grenoble 2.
- Michel HUSSON – Institut de Recherches Economiques et Sociales, Noisy-le-Grand.
- Gabriel KESSLER – Universidad Nacional General Sarmiento, Argentina.
- Bruno LAMOTTE – Institut de Recherche Economique sur la Production et le Développement (IREPD), Université Pierre Mendès France, Grenoble 2.
- Jean LAPÈZE – Institut de Recherche Economique sur la Production et le Développement (IREPD), Université Pierre Mendès France, Grenoble 2.
- Alain MOUNIER – Institut de Recherche pour le Développement (IRD), Département Sociétés et Santé, Paris.
- Jean-Baptiste MEYER – (IRD), Montpellier, University of Cape Town, South Africa.
- Xavier OUDIN – Institut de Recherche pour le Développement (IRD), Montpellier.

Ricardo PAREDES MOLINA – Facultad de Ciencias Economicas y Administrativas Diagonal Paraguay, Santiago de Chile.

Maristella SVAMPA – Instituto de Ciencias Economicas, UNGS, Buenos Aires.

Bruno THÉRET – IRIS, Université Paris-Dauphine.

Michel VERNIÈRES – LES-MATISSE, Université Paris 1.

Francisco WALKER – Facultad de Ciencias Economicas y Administrativas Diagonal Paraguay, Santiago de Chile.

SOMMAIRE

INTRODUCTION

C. ABATTU, B. LAMOTTE, <i>Mondialisation et transformations du travail</i>	11
---	----

PREMIÈRE PARTIE

EVOLUTION DES FORMES D'EMPLOI ET MOBILITE DE LA MAIN-D'ŒUVRE

B. LAMOTTE – <i>Introduction</i>	27
R. DI RUZZA – <i>Travail et mondialisation</i>	31
L. ANDRENACCI, G. KESSLER et M. SVAMPA – <i>Les représentations du travail chez les jeunes dans l'Argentine des années 90</i>	41
I. GUÉRIN – <i>Stratégies entrepreneuriales féminines au Sénégal : vers un nouveau rapport au travail et au collectif?</i>	69
D. FERRAND – <i>Dynamique de changement structurel et mobilité intersectorielle du travail</i>	95

DEUXIÈME PARTIE

ARTICULATION ENTRE FORMES D'EMPLOI ET SOLIDARITES NATIONALES

M. VERNIÈRES – <i>Introduction</i>	117
R. PAREDES MOLINA., F. WALKER ERRÁZURIZ – <i>L'organisation institutionnelle du marché du travail : quelques apports sur le cas chilien</i>	121

B. THÉRET – <i>Mondialisation et Etat-Providence : les risques et contradictions de la stratégie de mondialisation de l'Etat fédéral canadien</i>	145
C. COURLET, B. LAMOTTE, J. LAPÈZE – <i>Mondialisation et développement local : antagonisme ou cohérence ?</i>	177

TROISIÈME PARTIE
REGIMES DE PRODUCTIVITE
ET CROISSANCE

A. MOUNIER – <i>Introduction</i>	199
X. OUDIN – <i>Activité et croissance : Une réflexion à partir de l'exemple de la Thaïlande.</i>	203
B. BILLAUDOT, P. GUIGUET – <i>Le régime de productivité de l'industrie thaïlandaise.</i>	227
M. HUSSON – <i>Emploi et formation des salaires : le modèle européen des années 90</i>	249
M. CARTON, J.-B. MEYER – <i>Savoirs, travail et inégalités : la nouvelle Afrique du Sud au banc d'essai</i>	273

CONCLUSION

A. MOUNIER – <i>Revisiter les relations entre régime de croissance et emploi</i>	303
--	-----

INTRODUCTION

MONDIALISATION
ET TRANSFORMATIONS DU TRAVAIL

C. Abattu, B. Lamotte
IREPD, Université Pierre Mendès France, Grenoble 2

Cet ouvrage est issu du séminaire annuel « Travail et mondialisation » de l'Institut de Recherche pour le Développement, dont l'édition de 1999 s'est tenue à l'Institut de Recherche Economique sur la Production et le Développement (IREPD) de l'Université Pierre Mendès France, Grenoble 2.

Deux problématiques s'y rejoignent.

L'unité de recherche « Travail et Mondialisation » de l'IRD a pour objectif d'analyser l'impact de la mondialisation sur la question sociale dans différents pays du monde, et propose en particulier d'explorer l'action des relations entre le travail et le non-travail sur la croissance économique (Mounier, 1999).

En juin 1998, l'IREPD a centré son projet quadriennal sur l'analyse de la transformation des organisations productives et de la mondialisation de l'économie. Le colloque « Globalisation, spécificités et autonomie » (Saillard, 1999), qui a précédé cette démarche s'est inscrit dans une thématique de recherche sur l'entreprise, l'emploi et la mondialisation. Il s'est concentré sur les analyses théoriques et les descriptions des processus de mondialisation, en vue d'évaluer les marges de manœuvre existant

dans les sociétés. Les réflexions ont montré que la globalisation ne tend pas à uniformiser les espaces économiques, ni à détruire les ancrages spatiaux. Elle permet aussi le maintien des spécificités économiques locales et nationales, qui autorise la construction autonome de stratégies économiques et sociales par les agents de l'économie. Le travail conceptuel et descriptif permet alors de montrer que la globalisation de l'économie n'est pas simplement un phénomène qui s'impose aux entreprises sans espoir de stratégies actives. Elle se traduit par une continentalisation des économies et une différenciation des espaces, si on accepte de prolonger l'analyse des marchés financiers et des échanges commerciaux par une analyse des organisations industrielles et des rapports sociaux de production (Abattu, Lamotte, Saillard, 1999).

Cette introduction donne un premier cadrage des approches de la mondialisation et des débats qu'elle suscite. Elle précise l'organisation de l'ouvrage. Les analyses développées lors du séminaire qui s'est tenu à Grenoble montrent que la mondialisation n'est pas seulement un phénomène exogène qui se traduit de manière uniforme dans les pays. La mondialisation implique au contraire une prise en compte des cultures nationales, des spécificités des territoires.

I. – LES APPROCHES DE LA MONDIALISATION

Depuis une dizaine d'années la mondialisation est devenue l'objet d'un débat passionné, même si l'interdépendance des économies se pose depuis bien plus longtemps (ouverture des frontières et construction de la Communauté économique européenne après la Deuxième Guerre mondiale). L'utilisation d'un nouveau terme résulte des différences par rapport au processus d'internationalisation des années 1945-1980. Les nouveautés tiennent notamment à l'accélération des échanges, à la création d'une sphère financière globale, à l'explosion des réseaux informatiques. La multiplication des acteurs permet également de distinguer la mondialisation des années 90 de l'internationalisation des années 70 (Chaponnière, Laurencin, 1999). Elle laisse à penser que la mondialisation n'exclut pas les volontés nationales, mais qu'elle les appelle au contraire (Brender, 1998). Processus qui redéfinit les cadres de référence et les champs d'activité en transposant les personnes et les entreprises d'un cadre de proximité à un contexte global, la mondialisation pose le problème du devenir des entités nationales. Reich (1991) nous invite à nous interroger sur la signification de l'Etat-Nation dans ce nouveau contexte. Pour cet auteur la

mondialisation a pour effet de fragiliser les liens entre les multinationales et leur pays d'origine, de distendre les liens de solidarité entre les citoyens eux-mêmes. Cependant, la réaction à l'économie mondiale passe aussi par la création de zones (Union européenne) et l'émergence de nouveaux marchés communs (Ruano Borbalan, 1997), le renforcement du sentiment d'appartenance à une économie nationale (Porter, 1993, Humbert, 1993), mais aussi par le développement de réponses locales (Kahn, Gwiazdzinski, 1994 ; Kherdjemil, 1999).

1. Des acceptations différentes, des pratiques plurielles

La multiplication des composantes de la mondialisation tend à créer un nouveau système économique mondial. La définition proposée par Mathieu, en termes de processus et non comme un état de fait, est de ce point de vue très pertinente. « Des ressources, qui jusque-là étaient largement nationales ou inexploitées, deviennent internationalement mobiles tandis que les économies nationales deviennent de plus en plus interdépendantes » (Mathieu, 1998). L'auteur décline cette définition générale dans un grand nombre de domaines : la concurrence sur les marchés des biens et services, les marchés financiers, les technologies, les firmes. C'est la conjonction de toutes ces composantes qui renouvelle le débat sur le processus de mondialisation.

Le colloque « Globalisation, spécificités et autonomie : approches économiques », organisé en 1997 par l'IREPD, a été l'occasion de préciser les différentes notions utilisées pour caractériser le processus de mondialisation. Globalisation, mondialisation, délocalisation, relocalisation, (...), ces mots désignent des phénomènes divers et complexes. Chaponnière et Laurencin proposent d'associer « la globalisation à ce qui a trait aux comportements des firmes et aux marchés et la mondialisation aux interrelations entre économies nationales avec la question centrale des marges de manœuvre des Etats » (Chaponnière, Laurencin, 1999, p. 19). L'image de la firme globale est alors celle du réseau, avec une organisation transnationale et le plus souvent matricielle (Reich, 1991).

Du point de vue des stratégies d'entreprise, la mondialisation implique de développer des activités à l'étranger, de mieux organiser l'ensemble des opérations à l'échelle mondiale. La définition de la mondialisation proposée par Montbrial transcrit bien cette réalité : « la mondialisation est le phénomène selon lequel les unités actives (à savoir tout groupe organisé doté de ressources au sens le plus large du terme), en proportion croissante, élaborent leurs objectifs et leurs stratégies en référence à des

théâtres d'opérations (voir les champs de Pierre Bourdieu) de plus en plus étendus géographiquement » (Montbrial, 1999, p. 14).

Pour les entreprises, cela signifie notamment parvenir à une taille critique, c'est-à-dire, ne pas être « rachetable ». Dans des travaux précédents (Abattu, 1999 ; Lamotte, 1999), nous avons montré qu'il existe différentes stratégies d'entreprises dans la mondialisation. Certains groupes s'inscrivent dans des processus de transnationalisation et adoptent des modes de gestion apatride dans lequel le jeu de chaque nation est bousculé, parfois déstructuré. Le choix de la mondialisation peut se traduire par une régionalisation du fonctionnement de la firme. La montée de l'Asie, la construction européenne traduisent ainsi des régulations plus régionales que mondiales. Dans un processus de délocalisation enfin, l'entreprise peut choisir ses implantations géographiques au gré des coûts de main-d'œuvre et pour fournir des marchés mondialisés.

On peut aussi souligner que les pratiques de délocalisation sont très variables en fonction des secteurs d'activité et même au sein d'un même secteur. Colletis, (1999), propose une typologie autour de quatre chemins d'internationalisation industrielle. Investissement Direct à l'Etranger (IDE) avec fermeture de l'ancienne unité de production ; IDE sans fermeture de l'ancienne unité de production ; nouvelle forme d'investissement (sous-traitance, *joint-venture*) avec fermeture de l'ancienne unité ; nouvelle forme d'investissement avec maintien de l'unité nationale d'origine. Trois pratiques peuvent être associées à ces modalités de délocalisation : la ré-importation, la ré-exportation et livraisons aux marchés locaux, les livraisons aux seuls marchés locaux. Ces pratiques soulèvent des débats et de fortes inquiétudes sur l'emploi et la cohésion sociale, dont Chanteau, (2000) fournit une analyse. Le syndicalisme recherche des réponses organisationnelles à ces phénomènes (Fouquet, Rehfeldt, Le Roux, 2000).

2. Débats autour des conséquences sociales de la mondialisation

Invoquée souvent pour expliquer le chômage, l'analyse de la mondialisation est souvent réduite à l'analyse de la concurrence entre pays industrialisés et pays en développement, concurrence basée sur le faible coût du travail des pays en développement : les entreprises sont dès lors les principaux acteurs de la mondialisation, les opérations de délocalisation étant une stratégie visant à tirer profit de meilleures conditions d'emploi de la main-d'œuvre (Pottier, 1996). La question est alors rapidement devenue celle du lien entre mondialisation et accroissement du chômage et des

inégalités. En effet pour Pottier, (1997), la mondialisation provoque « une mise en concurrence plus directe des salariés avec une tendance à l'alignement par le bas des conditions d'emplois et de rémunération ». Cependant, la plupart des travaux montrent que l'accroissement du chômage a peu à voir avec la mondialisation.

Le rapport de l'OCDE (1997), « Les perspectives de l'emploi » a souligné l'impact limité des importations en provenance des pays à bas salaire sur l'emploi. Mouhoud (1996) montre que les délocalisations vers les pays du Tiers Monde restent faibles et ont même tendance à diminuer depuis 1980 hormis les nouveaux pays industriels d'Asie. En ce qui concerne la France, les investissements directs à l'étranger (IDE) sont localisés à 90 % dans les pays de l'OCDE et les importations en provenance des pays de délocalisation (Maghreb, Amérique Latine, Proche Orient, Afrique, Asie hors Japon) ne représentent que 3 % des achats des entreprises industrielles et 2 % de leur production (Colletis, 1999). Les délocalisations se font de plus en plus entre pays développés eux-mêmes. La croissance des délocalisations vers les pays émergents à forte croissance est davantage liée à des raisons de conquête de marchés qu'à des gains en termes de coûts salariaux. Le coût salarial n'est pas la seule valeur décisive : le contournement des barrières tarifaires, l'accès à des compétences spécifiques, la proximité avec le client, les gains sur les coûts de transports entrent en ligne. Pour la plupart de ces auteurs, les problèmes d'emploi résultent davantage de l'atonie de l'activité industrielle et de la forte concurrence entre pays développés.

La relation entre mondialisation et travail oppose, souvent de manière caricaturale, comme l'ont souligné Berthaud et Rocca lors du séminaire de 1999, en dressant un panorama des approches théoriques de cette relation, ceux qui présentent la mondialisation sous l'angle de ses effets de déstructuration à ceux qui mettent en avant les opportunités de développement de l'activité, l'ouverture des marchés quelle favorise (Berthaud, Rocca, 2000).

Cette question de l'impact de la mondialisation sur la question sociale, identifiée comme les modalités de prise en charge des inactifs par les actifs, est centrale dans le programme de recherche de l'IRD. Pour l'unité de recherche Travail et Mondialisation, la mondialisation désigne le double processus contemporain de transformation de la division internationale du travail et d'affaiblissement institutionnel, culturel et social des frontières nationales. Elle se traduit en particulier par l'organisation à l'échelle internationale de la production, l'effacement des frontières de circulation des capitaux, le rôle accru des firmes multinationales, la multi-

plication d'institutions, de mouvements culturels et sociaux extraterritoriaux. Le programme de recherche de l'IRD se focalise sur l'analyse de l'impact de ces mouvements d'internationalisation sur la question sociale.

On peut postuler que jusqu'au milieu de la décennie 80 la question sociale est restée une interrogation nationale, autorisant le couplage de l'économique et du social. On peut supposer que l'interdépendance croissante des économies nationales change la nature et la territorialité de la question sociale. D'une part, le rythme et les formes de la croissance économique deviennent plus indépendants de la résolution des problèmes sociaux du fait même de l'ouverture de l'économie. D'autre part, les systèmes de protection sociale sont en quelque sorte mis en compétition internationale. Ainsi s'ouvre la possibilité économique de rechercher l'efficacité la plus grande de l'activité en rejetant dans l'inactivité certaines populations, tout en se désolidarisant des systèmes de protection antérieurs.

Le séminaire de décembre 1999, dont cet ouvrage est issu, a particulièrement approfondi quatre questions : – quelles sont les dimensions sociales de la compétitivité dans les différents pays où le réseau de chercheurs est présent ? – comment définir plus nettement les formes nouvelles de relation entre l'emploi et la croissance ? – quelles sont les inflexions du fonctionnement politique sous l'impact des contraintes extérieures ? – quelles sont les représentations du travail nouvelles qui émergent dans les processus de mondialisation, et leurs incidences sur les formes de travail et de solidarité ?

II. – DES SPÉCIFICITÉS GÉOGRAPHIQUES DANS LA MONDIALISATION

Les contributions rassemblées ici sont centrées sur ce questionnement d'ensemble et soudées par cette démarche ; tandis qu'un certain nombre de textes théoriques sont repris dans la collection « Développement » de la revue *Economies et Sociétés* (Numéros 1-2, 2000), ce volume regroupe les démarches plus appliquées. Le séminaire tenu à l'IREPD fournit un ensemble d'études de cas nationales sur les processus de mondialisation à l'œuvre dans les sociétés du Sud comme dans les sociétés du Nord. Les quatre ateliers ont rassemblé une dizaine d'analyses nationales ou localisées des processus de mondialisation. Un texte se centre sur le Canada et un autre sur l'Union Européenne ; trois se centrent sur l'Amérique latine, deux sur l'Afrique et deux sur l'économie thaïlandaise.

Les approches relèvent d'analyses différenciées de sciences sociales,

même si l'économie appliquée prédomine. Deux axes d'observation communs ressortent de cet ensemble. La prégnance des stratégies d'entreprise et l'incidence des formes nouvelles de mobilisation de la main-d'œuvre ont des conséquences déstructurantes sur les modes de socialisation en vigueur. Il s'instaure dans les sociétés, au sujet de la mondialisation, des stratégies politiques, économiques et sociales, par lesquelles les groupes sociaux recherchent de nouveaux avantages et redéfinissent leurs positions mutuelles.

En conséquence, et ce sera notre commentaire sur l'ensemble, la mondialisation ne ressort pas seulement comme un phénomène frappant les pays à la façon d'un choc exogène, mais aussi comme le produit situé dans le temps et l'espace d'un jeu d'agents présents sur la scène locale.

1. Le recul des modes antérieurs de socialisation

Les crises monétaires et financières récurrentes en Amérique Latine ont conduit à placer bon nombre de décisions de politique économique dans la problématique de leur pertinence à l'égard des marchés financiers. Or, comme l'a souligné Marquès-Pereira lors du séminaire, « par sa nature même, le territoire de la finance dépasse celui de son propre marché, (...) ». En fixant les taux d'intérêt et les taux de change, elle détermine en grande partie la compétitivité, dicte l'arbitrage technique entre capital et travail, et enfin influe par là même sur l'emploi et les salaires ».

Dans le cas du *Currency Board* adopté par l'Argentine, la gestion monétaire place la croissance et le chômage en variables secondaires de la politique économique, tandis que l'équilibre extérieur et l'inflation priment dans les choix politiques. Il s'ensuit une déstructuration des rapports sociaux sous l'impact du chômage de masse et du recul de l'Etat-Providence dont les descriptions sont saisissantes [Andrenacci, Kessler, Svampa] ¹. En Argentine, les classes moyennes se sont paupérisées et les possibilités d'ascension sociale liées au travail ouvrier se sont amenuisées. Il en résulte le développement d'un individualisme qui va de pair avec la précarisation de la main-d'œuvre salariée. 20 % des jeunes de la banlieue de Buenos Aires, l'une des plus grandes métropoles mondiales, ne travaillent ni ne poursuivent d'études. Pour toute une génération de jeunes argentins, l'emploi stable et la mobilité sociale ascendante apparaissent clairement en dehors d'un horizon de vie.

Ce constat sur l'Argentine concorde avec l'épanouissement des

1. Les citations entre crochets renvoient aux contributions dans le présent ouvrage.

formes atypiques d'emploi qui apparaît dans les pays de la région, et avec les choix organisationnels des entreprises. Les restructurations industrielles se traduisent par des suppressions d'emplois, le redéploiement de l'emploi dans des filiales, le développement de la sous-traitance, sans que la législation du travail ne parvienne à endiguer les conséquences que le mouvement du capital impose aux conditions d'emploi et aux relations professionnelles.

Toutes proportions gardées, ces incidences déstructurantes sont également présentes en Europe. Le travail de synthèse que présente Husson dans ce volume conclut à l'établissement dans les années 90 d'une norme salariale défavorable à l'emploi, si elle se montre propice au rétablissement des profits. La part des salaires dans la valeur ajoutée tend à baisser dans la majorité des pays, la croissance de la productivité est plus rapide que celle des salaires. Il s'ensuit l'étouffement de la demande salariale, qui entrave la croissance et *in fine* l'investissement lui-même.

Là encore, on ne peut que mettre en parallèle ces tendances avec les développements des modes de gestion de la main-d'œuvre que la notion d'entreprise – réseau sous-tend (Reich, 1991). Cavestro, Durieux, (2000) ont exploré les conceptions de la notion de réseau et se sont intéressés aux formes d'apprentissage dans la firme – réseau, dimension absente de la conception développée par Reich. Les auteurs montrent la richesse de cette approche pour questionner la gestion des ressources humaines, la formation de la main-d'œuvre dans ce nouveau paysage de la mondialisation. Ils s'intéressent notamment aux formes d'apprentissage qui s'intègrent dans des relations plus ou moins hiérarchiques entre firmes allant de la sous-traitance au partenariat. Ils soulignent l'ampleur des recompositions dans l'organisation interne des entreprises, et la reconfiguration de la relation salariale traditionnelle de l'après-guerre. Si les formes de firmes-réseau sont dans la pratique très variées et les principes organisationnels encore peu stabilisés, l'idée est finalement de ne conserver dans une forme d'emploi stable que les manipulateurs de symboles détenteurs de savoirs irremplaçables, ce qui pose le problème de la capacité effective d'apprentissage organisationnel dans des structures peu stables.

Caractérisée par la vigoureuse croissance que l'on sait jusqu'en 1997, l'Asie du Sud-Est n'est pas pour autant épargnée par les mutations des modes antérieurs de socialisation. La chute des taux de dépendance qui a accompagné la période de forte croissance économique témoigne de l'existence d'un mode extensif de recours à la main-d'œuvre dans l'agriculture et l'industrie. Mais dans l'industrie manufacturière en tout

cas, les conditions d'un régime de productivité taylorien s'épuisent avant la crise de 1997.

Ainsi, les travaux du séminaire concentrent un bon nombre d'observations convergentes, inégalement graves, sur les incidences de la période récente de mondialisation dans le domaine de l'évolution des rapports sociaux. Force est de constater l'ampleur des observations sur la déstructuration des modes antérieurs de socialisation, qui posent le problème de la nature des recompositions à l'œuvre.

2. Des recompositions en germe

Paradoxalement, la mondialisation peut bien être un processus par lequel des agents de l'économie s'affranchissent de contraintes internationales pesantes, développent une autonomie d'action plus grande que dans la situation antérieure. Signe d'un changement des problématiques, Théret suggère un principe d'observation complémentaire aux précédents dans son étude de la stratégie de l'Etat canadien. « L'intégration continentale et la mondialisation sont autant le résultat de stratégies d'acteurs notamment étatiques que de tendances économiques politiquement incontrôlables, et l'objectivation de la mondialisation en tant que contexte des politiques domestiques ne fait que traduire le fait qu'elle est instrumentalisée à des fins de politique interne. ». A l'ombre du puissant voisin que constituent les Etats-Unis, le Canada voit dans le multilatéralisme un avantage. L'encadrement de la relation bilatérale par des règles et des institutions multilatérales permet de réduire les risques d'arbitraire liés au déséquilibre de la relation.

Un jeu subtil d'équilibrage s'établit dans la mise en œuvre des politiques sociales canadiennes, entre la recherche d'économies budgétaires et le développement du « capital social », c'est-à-dire la qualité de l'instruction, soins de santé, culture, cohésion, valeurs et attitudes sociales, environnement naturel, efficacité du gouvernement et des systèmes sociaux. Le « capital social » est en effet considéré comme une source d'avantage concurrentiel, et donne lieu à une attitude profondément ambivalente qui oscille entre la réduction des coûts et le pari sur les facteurs humains du développement.

Dans des sociétés moins tiraillées par la question de l'unité nationale que le Canada, telle l'Argentine, la prise en charge du développement et de certains budgets éducatifs et sociaux est renvoyée aux provinces et aux municipalités. A cheval sur les deux anciennes dictatures que sont l'Argentine et le Chili, la Patagonie rêve de développement durable de

part et d'autre de la frontière. Le Ministère de l'intérieur argentin incite les municipalités à prendre l'initiative sans rechercher les clés du développement dans le soutien de l'Etat central ou dans les seules richesses naturelles. En contrepoint de l'effacement étatique, bien réel dans cette partie du monde, les territoires s'autonomisent et s'ouvrent à la définition de stratégies propres.

Selon un point de vue complémentaire, une société naguère fermée et isolée comme celle d'Afrique du Sud peut trouver dans la mondialisation et dans les représentations qui l'accompagnent des ressources démocratiques et des ressorts nouveaux de développement. Si le pays bascule vers une vision optimiste des relations entre formation et croissance et de la *knowledge based economy*, sans doute est-ce moins par angélisme que pour rompre avec les pratiques discriminatoires de l'Apartheid. De même, lorsque les femmes sénégalaises profitent de la crise des cultures d'exportation et du chômage masculin pour développer une stratégie de distanciation et d'émancipation vis-à-vis des structures familiales, elles vont bien au delà de la recherche d'un revenu de substitution. La mondialisation se traduit certes par l'évolution défavorable des cours agricoles qui met en difficulté les budgets familiaux, mais aussi par des aspirations d'indépendance féminines relativement nouvelles. On pressent qu'il existe ainsi de nombreux cas de stratégies actives dans la mondialisation, qui concernent l'ensemble des groupes sociaux et du fonctionnement sociétal.

3. Chocs exogènes, processus endogènes

L'idée principale à laquelle conduisent les observations accumulées est la nécessité de prendre en compte la variété des processus sociétaux à l'œuvre sous l'incidence de la mondialisation. Sans nul doute, il est tentant de considérer la mondialisation comme un choc exogène frappant toutes les sociétés de façon analogue. Si tel était le cas, les différentes formes de réaction observables seraient relativement comparables et respectant le même étalonnage. A l'image de ce qui se passe lors d'un choc pétrolier, il serait possible de définir les sociétés qui réagissent le mieux et celles qui ont le plus de problèmes d'adaptation selon des critères d'appréciation homogènes.

Mais en définitive, les spécificités sociétales restent déterminantes, et la question sociale revêt des contours uniques dans chaque type de société. Cette observation maintes fois reproduite complique le projet de recherche sur la question sociale dans les pays du Nord et ceux du Sud. En effet, si les premières observations recueillies valident le schéma général d'une modifi-

cation des modalités de prise en charge des inactifs par les actifs, du fait même d'une ouverture des économies nationales qui sépare la croissance économique et la résolution de la question sociale, elles montrent également des caractères spécifiques à chaque société. La question porte alors sur le caractère d'irréductibilité des spécificités rencontrées. Un tel débat est ancien en sciences sociales. L'analyse en termes « d'effet sociétal », (Maurice, Sellier, Silvestre, 1982), développée pour rendre compte des déterminants des salaires en France et en Allemagne dans les années 70-80 peut sans doute éclairer ce débat et permettre de comprendre pourquoi le processus de mondialisation ne se manifeste pas de manière identique dans les pays. A partir de la spécificité du rapport salarial de chaque pays, la particularité des relations entre organisation et société, les auteurs nous invitent à la plus grande prudence quant à l'idée de modèle uniforme applicable et transférable à toute société. Les entreprises ne sont pas des entités isolables par rapport à la société dont elles sont au contraire indissociables, même si elles ont une autonomie relative qui fonde leur identité. « L'entreprise est un acteur organisationnel (en tant que centre de décision relativement autonome) et elle est productrice de faits de socialisation et de faits d'organisation liés à des rapports sociaux spécifiques » (p. 259).

Le processus de mondialisation et les répercussions spécifiques qu'il opère dans les pays supposent l'édification de typologies et la distinction entre des situations principales. La distinction entre des sociétés solidaires et individualistes (capitalisme rhénan et anglo-saxon en quelque sorte) et des entreprises centrées sur leurs avantages à court terme ou sensibles à la construction d'avantages concurrentiels à terme (firmes internationales ou globales, tout aussi grossièrement) pourrait permettre d'opérer à des regroupements typiques. Il en va ainsi lorsque les sociétés à dominante solidaire font face à des comportements gestionnaires tranchés dans le champ social, ou lorsque les sociétés individualistes dont les entreprises privilégient une approche de court terme rencontrent des problèmes de cohésion sociale.

A partir d'études de cas sur la question sociale Nord – Sud, cet ouvrage met en avant l'impact des cultures nationales à l'heure de la mondialisation autour de trois questions principales :

- les formes de mobilisation de la main-d'œuvre et de son inscription dans le salariat, c'est-à-dire l'évolution et la combinaison des formes d'emploi et de statuts du travail, les mobilités d'emploi à emploi et entre emploi, chômage et inactivité ;

- les systèmes de solidarité et de protection sociale, sous les aspects de leur institutionnalisation sociale et économique et de l'articulation

des formes d'emploi et des formes de solidarité et de protection sociale ;

– la liaison entre les rapports sociaux de travail et la croissance économique nationale dans le cadre mondial, recouvrant l'analyse des régimes de productivité et des contenus en emploi de la croissance qui conditionnent le rapport inactifs/actifs et les modes d'insertion des économies nationales dans l'économie mondiale, à travers leur impact sur la compétitivité des économies et les modes nationaux de résolution de la question sociale.

BIBLIOGRAPHIE

- ABATTU C., LAMOTTE B., SAILLARD Y., (1999), « Les entreprises et la globalisation : éléments de débat », in Saillard Y. (coord.), *Globalisation, spécificités et autonomie : approches économiques*, Toulouse, Octarès, pp. 181-187.
- ABATTU C., (1999), « Les salariés du groupe Schneider et la mondialisation », *L'Isère économique et sociale*, Hors Série : Schneider Electric et la mondialisation économique, janvier, pp. 5-14.
- BERTHAUD B., ROCCA M., (2000), « Les relations mondialisation-travail : un panorama des approches théoriques », *Economies et Sociétés*, nouvelle série Développement, n° 1.
- BRENDER A., (1998), *La France face à la mondialisation*, « Repères n° 248 », Paris, La Découverte.
- CAVESTRO W., DURIEUX C., (2000), « Firmes, réseaux, apprentissages », *Economies et Sociétés*, nouvelle série « Développement » n°, Paris, ISMEA.
- CHANTEAU J.-P., (2000), « Espace et délocalisation : Eléments d'une approche constructiviste », Thèse pour le doctorat en sciences économiques, Grenoble.
- CHAPONNIÈRE J.-R., LAURENCIN J.-P., (1999), « La mondialisation et ses indicateurs », In Saillard Y., (Coord.), *Globalisation, spécificités et autonomie : approches économiques*, Toulouse, Octarès.
- COLLETIS G., (1999), « Les délocalisations : quels fondements économiques ? », *L'Isère économique et sociale*, Hors Série : Schneider Electric et la mondialisation économique, janvier, pp. 35-42.
- FOUQUET A., REHFELDT U., LE ROUX S., (2000), *Le syndicalisme dans la mondialisation*, Paris, Les éditions de l'Atelier.

- GWIAZDZINSKI L., KAHN R., (1994), « Relecture d'un paradoxe apparent », *Inter Régions*, n° 179, octobre, pp. 14-20.
- HUMBERT M., (1993), *L'Europe face aux mutations mondiales*, Paris, Economica.
- KHERDJEMIL B. (1999), « Territoires, mondialisation et redéveloppement », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, II, pp. 267-294.
- LAMOTTE B., (1999), « Mondialisation, stratégies d'entreprises et emploi », In Cavestro W., Lamotte B. (Dir.), *Travail et emploi : vers de nouvelles régulations*, Paris, La Documentation française, pp. 23-40.
- MARSDEN D., (1999), *A Theory of Employment Systems*, Oxford, Oxford University Press.
- MATHIEU E., (1998), « Industrie française et mondialisation », *Problèmes économiques* n° 2.586, octobre, pp. 6-14.
- MAURICE M., SELIER F., SILVESTRE J.-J., (1982), *Politique d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne*, collection « sociologie », Paris, PUF.
- MONTBRIAL T. (de), (1999), *Le monde au tournant du siècle*, Paris, Ramses 2000, pp. 13-35.
- MOUNIER A., (Coord.), (1999), « Emploi, travail et mondialisation », Rapport IRD.
- MOUHOUD E.-M., (1996), « Délocalisations dans les pays à bas salaires et contraintes d'efficacité productive », *Mondes en Développement*, Tome 24, pp. 25-35.
- OCDE, (1995), *Perspectives de l'emploi*, Paris, OCDE.
- PORTER M.-E., (1993), *L'avantage concurrentiel des nations*, Paris, Inter Editions.
- POTTIER C., (1996), « Coût du travail, délocalisations et intégration mondiale de la production par les firmes », *Mondes en Développement*, Tome 24, pp. 37-48.
- POTTIER C., (1997), « Oui la mondialisation accroît le chômage et les inégalités », *Le Monde*, 4 novembre.
- REICH R., (1991), *The Work of Nations*, Trad. française *L'économie mondialisée*, Paris, Dunod, 1993.
- RUANO-BORBALAN J.-C., (1997), « Un seul monde ? », *Sciences Humaines - Hors Série* n° 17, juin/juillet, pp. 4-16.
- SAILLARD Y., Coord, (1999), *Globalisation, spécificités et autonomie, Approches économiques*. Toulouse, Octarès.

PREMIÈRE PARTIE

ÉVOLUTION DES FORMES D'EMPLOI ET MOBILITÉ DE LA MAIN-D'ŒUVRE

INTRODUCTION

B. Lamotte

IREPD, Université Pierre Mendès France, Grenoble 2

Sur le thème de l'évolution des formes d'emploi et de la mobilité de la main-d'œuvre, quatre textes sont proposés ici. Deux textes appliqués fournissent des observations complémentaires sur les liens entre travail et mondialisation pour des populations du Sénégal et de l'Argentine. Deux textes plus conceptuels approfondissent l'analyse de ces relations, l'un montrant la vigueur des liens qui associent travail et mondialisation, l'autre proposant une méthodologie d'analyse des flux intersectoriels de la main-d'œuvre qui accompagnent l'ouverture des économies. Les deux textes conceptuels encadrent ici les textes appliqués.

R. Di Ruzza fournit un cadrage des liaisons entre les transformations actuelles du travail et la mondialisation. Ces liens impliquent directement l'emploi, le chômage et les salaires. Dans tous ces domaines, la mondialisation est d'abord vécue comme une mise en concurrence internationale des travailleurs, ce qui est un point assez paradoxal compte tenu des représentations prédominantes dans le mouvement ouvrier. Très internationaliste au niveau des idées, celui-ci a surtout réussi à construire des systèmes de solidarité nationaux. Tandis que les entreprises vivent la mondialisation sur une base globale, en entérinant un effacement des préoccupations nationales, le monde du travail perçoit la mondialisation comme une déstabilisation d'un mode de fonctionnement social ancré sur la nation. Pourtant le chômage est un problème international, et la mondialisation accompagne une évolution des formes d'emplois assez systématique et générale. L'auteur montre ainsi qu'on ne peut pas dissocier l'analyse du

travail, des formes d'emploi et de la mondialisation, même si ces liens sont fort complexes.

Dans l'Argentine des années 80-90, le retour à la démocratie s'est accompagné d'une profonde mutation économique et sociale : l'ouverture commerciale sur le continent Sud-américain et le reste du monde, l'adoption de politiques libérales et, dans les faits, d'un taux de change d'un peso pour un dollar, concrétisent la mondialisation. L. Andrenacci, G. Kessler et M. Svampa montrent comment le marché du travail a été flexibilisé, conduisant à des représentations du travail chez les jeunes métallurgistes et d'autres groupes sociaux très marquées par l'individualisme et le sentiment de précarité. Cette désarticulation de la société salariale pourrait bien être un des fils directeurs de l'analyse des incidences de la mondialisation, repérable ailleurs qu'en Argentine.

I. Guérin évoque la mondialisation dans un cadre très inhabituel pour le lecteur français, qui est celui des femmes entrepreneurs du Sénégal en milieux ruraux et urbains. En s'appuyant sur l'analyse institutionnaliste et plus particulièrement la notion de compromis entre les univers marchand et domestique formalisée par Boltanski et Thévenot, elle montre comment la mondialisation dans la sphère marchande se conjugue avec des changements parallèles de la vie domestique. Les femmes sénégalaises sont conduites à des activités génératrices de revenu face aux difficultés que rencontrent les hommes dans des secteurs exposés de l'économie sénégalaise, ou parfois issues des conséquences des politiques d'ajustement structurel préconisées par les institutions financières internationales. Elles s'émancipent des structures familiales traditionnelles et elles s'appuient sur des modes de financement issus des programmes de microfinance ou d'initiatives locales originales étudiées ici. Ainsi, la mondialisation prend des formes marquées par les stratégies féminines d'émancipation, et n'aurait pas le même visage sans leur volonté d'autonomie et d'indépendance financière favorisée par les circonstances. On trouve ici un deuxième fil conducteur de l'analyse des incidences de la mondialisation : au delà des phénomènes de désarticulation sociale, la mondialisation prend des formes tributaires des comportements locaux des agents économiques.

Enfin, le texte méthodologique de D. Ferrand propose une méthode d'analyse des flux intersectoriels de la main-d'œuvre dans un contexte d'ouverture de l'économie. En particulier dans le cas des pays d'Asie du Sud-Est, l'industrialisation rapide fondée sur une économie de bas salaires et des exportations rendues compétitives par les faibles coûts de production, implique une forte mobilité de la main-d'œuvre. Il se pose alors un problème de compatibilité entre ces changements rapides et la formation

de compétences dans le processus de production, qui exige du temps et une certaine stabilité. La première étape de cette démarche d'analyse est l'élaboration d'une méthode de repérage des flux de la main-d'œuvre dans les processus de croissance en économie ouverte, qu'on peut trouver dans les travaux de Pasinetti et des réflexions françaises ultérieures. C'est cette première étape qui est présentée ici.

Dans des registres différents, ces textes illustrent les relations entre mondialisation et changements du travail, qui ne sont pas seulement l'expression des conséquences de la mondialisation sur le travail, mais aussi l'expression de différences dans la façon dont les sociétés vivent leur ouverture accrue et font face à des phénomènes relativement analogues.

TRAVAIL ET MONDIALISATION

R. Di Ruzza

Département d'Ergologie de l'Université de Provence, Aix-Marseille,
ISERES, Centre de recherche confédéral de la CGT

I.

Un certain nombre de thèmes viennent immédiatement à l'esprit lorsque sont envisagés les liens entre le travail et la mondialisation :

– le thème de l'emploi, qui conduit le plus souvent les chercheurs à en parler au niveau national, considérant que la mondialisation se traduit par un développement du commerce extérieur ; il est alors relativement facile, en tous les cas faisable techniquement, d'évaluer l'écart en nombre d'emplois existant dans un pays entre la situation réelle et une situation hypothétique sans commerce extérieur, c'est-à-dire dans laquelle les emplois consacrés à la production des exportations sont supprimés et plus ou moins compensés par des emplois créés pour produire à l'intérieur du pays les biens importés ; cette méthode, dite « des contenus d'emplois du commerce extérieur », a permis par exemple à des chercheurs français comme Claude Vimont, (1993) d'évaluer à environ 100 000 emplois le gain du commerce extérieur pour l'économie française¹ ;

– ce thème de l'emploi est également souvent traité par le biais des délocalisations ; la problématique de base reste identique à la précédente : le volume d'emplois jugé pertinent est l'emploi national, les mouvements

1. Vimont C., (1993), *Le commerce extérieur, créateur ou destructeur d'emplois ?*, Paris, Economica.

de délocalisation le faisant augmenter ou diminuer ; les évaluations sont beaucoup plus délicates à réaliser car la délocalisation est elle-même une notion difficile à manier (c'est clair quand la direction d'un groupe industriel ferme une usine en France pour en ouvrir une effectuant les mêmes productions dans un autre pays, ça l'est déjà beaucoup moins lorsque les délocalisations transitent par les investissements directs à l'étranger, et ça devient quasi opaque dans le cas de l'utilisation internationale des nouvelles technologies de l'information et de la communication) ; les évaluations les plus courantes estiment le nombre d'emplois délocalisables de la France vers l'étranger compris entre 2 et 3 millions, sans bien sûr qu'une estimation soit effectuée sur le nombre d'emplois délocalisables de l'étranger vers la France (cf., par exemple le rapport de Jean Arthuis, « Les délocalisations hors du territoire national des activités industrielles et de services », Rapport d'information du Sénat, Paris, 1993) ² ;

– le thème du salaire découle directement du point précédent ; les délocalisations ont souvent pour motif principal la différence de salaire existant entre un pays et un autre ; là encore, des calculs tout à fait faisables permettent de tenir compte de l'ensemble des éléments qui doivent entrer dans l'évaluation de la « compétitivité salariale » : poids respectif du salaire direct et du salaire indirect pour le calcul du coût horaire du travail, productivité du travail pour le calcul du coût salarial par unité produite, utilisation de taux de change fictifs, comme ceux découlant de la parité des pouvoirs d'achat, pour affiner les comparaisons internationales ; les évaluations sont multiples, aboutissant souvent d'ailleurs à des hiérarchies entre pays qui diffèrent sensiblement (c'est ainsi que *la Dresdner Bank*, liée au patronat allemand, montre que le coût salarial est plus important en Allemagne qu'en France, ce qui satisfait tout à fait les syndicats français, alors que cette hiérarchie est inversée, ou fortement réduite, lorsque c'est le patronat français qui effectue les calculs (cf., R. Di Ruzza, 1994) ³ ;

– les mouvements migratoires constituent un autre thème : il semble que se développe actuellement un processus de mondialisation des migrations ; plusieurs rapports d'institutions internationales soulignent en effet deux faits majeurs : d'une part, le nombre de pays concernés par les mouvements migratoires, que ce soit à titre de pays de départ ou à titre de pays d'accueil, n'a cessé d'augmenter au cours des vingt dernières années, au

2. Arthuis J., (1993), *Les délocalisations hors du territoire national des activités industrielles et de services*, Rapport d'information du Sénat, Paris.

3. Di Ruzza R., (1994), « Problèmes méthodologiques posés par les comparaisons internationales des salaires », *Economies et Sociétés*, Série Régulation, Paris, ISMEA.

point d'englober maintenant la quasi totalité des pays ; d'autre part, dans la plupart des pays d'accueil, la diversité des pays d'origine des migrants s'amplifie (*cf.*, R.-E. Verhaeren, 1998).⁴

La liste de ces thèmes pourrait certainement être complétée et affinée. Ces quatre rappels suffisent cependant à établir un constat de départ : du point de vue du travail, la mondialisation est perçue d'abord comme une mise en concurrence internationale des travailleurs. Il s'agit d'un constat qui peut paraître trivial, mais dont les conséquences analytiques sont multiples. L'objet de la présente contribution est d'en examiner quelques unes.

II.

Indubitablement, concevoir l'analyse en termes de mise en concurrence internationale des travailleurs exprime la difficulté à penser le monde du travail en dehors du cadre national. Il s'agit d'une difficulté qui tient à la constitution historique de ce monde. En effet, ce qu'il était convenu d'appeler du terme générique de « classe ouvrière » s'est structuré, plus ou moins spontanément, au niveau national, car c'est à ce niveau que jouaient les processus et les institutions de la solidarité entre les travailleurs. Ainsi, même si elle ne lui est pas spécifique, la notion de solidarité est consubstantielle au mouvement ouvrier. Elle en fonde l'existence et la pratique. Dès ses premiers balbutiements, le syndicalisme par exemple a étendu cette notion de solidarité au niveau international, et son premier siècle d'existence a été le cadre d'une double tendance qui peut paraître paradoxale.

D'un côté, alors que le mouvement syndical met en œuvre et en acte la solidarité des travailleurs au niveau national, ou qu'il y participe activement, cette notion disparaît quasiment de ses discours et de ses écrits : cette solidarité, qui débute difficilement avec les caisses de secours s'est rapidement étendue sous l'effet au moins en France du courant solidariste, pour aboutir à une « solidarité économique effective » qui donne un contenu et une épaisseur à la sphère du social. Celui-ci peut alors être défini comme la mise en pratique, institutionnellement organisée, de la solidarité entre les personnes appartenant ou non au même groupe ou à la même classe. Elle passe en effet par une série d'institutions telles que l'impôt, l'école, les organisations syndicales, les comités d'entreprise, les caisses de sécurité sociale, etc., et assure par divers canaux une certaine

4. Verhaeren R.-E, (1998), « Contribution à la connaissance des migrations internationales », *Syndicalisme et Société*, Paris, n°2-98.

redistribution des moyens de satisfaire les besoins. Cette tentative de définition, qui fonde le social sur la solidarité, permet à la fois d'en saisir l'étendue et l'histoire. La solidarité est d'abord celle qui s'exerce entre les travailleurs : solidarité dans l'action revendicative par l'intermédiaire des diverses structures des organisations syndicales, et solidarité financière devant les risques que sont le chômage et la maladie, ou devant ce qui est considéré encore comme un aléa (la maternité). Les formes concrètes que prend cette solidarité entre les travailleurs s'inscrivent naturellement dans une histoire longue, dans laquelle les particularités nationales jouent un rôle essentiel : on peut dire par exemple que le « social français » est issu d'une part des spécificités du mouvement syndical français, et notamment des particularités de sa naissance, et d'autre part de l'idéologie solidariste qui s'est exprimée avec force à la fin du XIX^e siècle. Inutile d'ajouter que le « social britannique » et le « social allemand » n'ont ni la même histoire, ni donc les mêmes formes et la même étendue, ce qui permet de comprendre les spécificités nationales de chaque groupe de travailleurs.

D'un autre côté, le thème de la solidarité internationale des travailleurs revient régulièrement dans les discours et les écrits du monde du travail, alors qu'il n'y a aucune solidarité économique effective à ce niveau. Les intérêts communs des travailleurs exploités partout dans le monde sont soulignés, comme le sont les convergences des luttes qu'ils mènent, Mais la solidarité internationale des travailleurs n'a été jusqu'à présent qu'affective et politique, ce qui ne retire rien aux effets pratiques auxquels elle a pu aboutir : solidarité dans les luttes pour la paix, le désarmement et les droits de la personne (notamment les droits syndicaux et le respect de la démocratie), solidarité, parfois financière, dans le cas de mouvements de grèves longs et durs, solidarité par mise en évidence d'un certain nombre de coopérations potentielles dans les mouvements sociaux. Le capitalisme a toujours connu un fonctionnement international, voire mondial ; et le mouvement syndical s'est certes préoccupé, dès son origine, des questions internationales et de sa structuration au niveau international (du « Prolétaires de tous les pays, unissez-vous » à la création de l'Organisation internationale du travail, en passant par les conférences de l'Internationale syndicale de Stuttgart, de Dublin ou d'Amsterdam, cette préoccupation était permanente). Cependant, « *jusqu'à aujourd'hui du moins, l'histoire du mouvement ouvrier... est celle de l'impraticabilité de l'internationalisme* » (R. Gallissot, 1995).⁵

5. Gallissot R., (1995), « Marx vaincu (provisoirement) par les populismes ; réaction ou fin des nationalismes ? », Colloque *Marx International*, Université de Paris X Nanterre.

C'est ce qui explique qu'aujourd'hui, face à la mondialisation, le monde du travail est toujours fractionné par l'existence des nations ; c'est ce qui explique aussi que par le biais du principe de subsidiarité, les questions d'emploi dans l'Union européenne sont dévolues aux gouvernements des pays membres ; c'est ce qui explique enfin l'extrême difficulté à faire vivre les comités de groupes mondiaux, pourtant proposés il y a déjà plus de 25 ans, les controverses sur le contenu d'une « clause sociale » à l'Organisation mondiale du commerce, les piétinements de l'Europe sociale, etc.

III.

Inutile d'insister sur les dommages que peut causer cette mise en concurrence internationale des travailleurs en termes d'emploi, de rémunérations, de conditions de travail, de droits sociaux. D'autant plus dommageable qu'elle intervient au moment même où la concurrence internationale entre les entreprises se rétrécit considérablement. D'abord parce que la notion de « nationalité d'une entreprise » devient de plus en plus floue ; ensuite parce que les échanges internationaux relèvent de moins en moins du commerce et de la concurrence.

a) – La presse a récemment alerté l'opinion publique française sur la question de la nationalité des entreprises (*Le Monde*, 16 mars 1999). Le constat dressé à cette occasion doit faire réfléchir : « *Les (entreprises françaises) se font rares. La mondialisation aidant, petites et grandes passent de plus en plus sous le contrôle de capitaux étrangers, directement ou via les fonds d'investissement. Le phénomène a pris une telle ampleur que le Commissariat général du plan a été saisi, en 1998, de ce dossier par le premier ministre* ». (...) « *En l'an 2000, une entreprise moyenne sur deux sera contrôlée par des étrangers* ». (...) « *Le mot national ne veut plus rien dire* ». Selon l'OCDE, les critères objectifs permettant de définir la nationalité d'une entreprise sont maintenant difficiles à trouver : « *Jusqu'à présent, nous retenons la nationalité de l'actionnaire majoritaire, mais que faire lorsqu'il y a une foule de minoritaires, ou lorsqu'il s'agit d'une société commune à 50-50 ? Et que dire de la filiale française d'une société allemande détenue par des investisseurs britanniques contrôlés par des capitaux français ?* ». Cette situation n'est pas propre à la France, même si 40 % de la capitalisation de la bourse de Paris est aux mains de capitaux étrangers et notamment des fonds de pension nord-américains. La

Belgique présente, selon le même dossier, un « *état des lieux alarmant* », et beaucoup de dirigeants belges parlent du « *grand bradage de l'économie du royaume* » : « *Nous voulons bien être européens, mondialistes, modernistes et tout ce que vous voulez, mais quand même ! Que diraient les français si, en moins de deux ans, ils avaient vu EDF, AXA, le Crédit Lyonnais, Elf, France Télécom, passer sous contrôle étranger ? Nous, nous ne faisons rien !* ». Ce processus, qui est un aspect essentiel de la mondialisation et de la déréglementation qui l'accompagne, engendre une situation inédite : la mise en concurrence internationale des travailleurs est conduite par des firmes dont la nationalité a tendance à disparaître, et qui en tout état de cause ne raisonnent pas en termes de concurrence internationale.

b) – Le commerce international n'est jamais, à proprement parler, un commerce entre nations : lorsqu'il existe un flux de biens ou de services entre la France et la Belgique, ce n'est jamais la France qui vend à la Belgique, mais une firme dont la nationalité importe peu mais qui est installée sur le territoire français qui vend à une autre firme dont la nationalité importe peu mais qui est installée sur le territoire belge. Dans ce cas, par contre, il y a bien commerce, puisque les objets des flux (biens ou services dans un sens, monnaie ou moyens de paiement dans l'autre) changent effectivement de propriétaires. Et ce commerce est bien concurrentiel, puisque les firmes commerçantes ont le choix de leurs partenaires sur un marché bien défini. La mondialisation et le développement des firmes transnationales ou multinationales qui l'accompagne et la structure, ont considérablement modifié cette réalité. Les estimations sont difficiles à chiffrer, mais il est admis qu'environ la moitié du « commerce » international réalisé dans le monde est du « commerce » intra-firmes. Autrement dit, lorsque la filiale de Renault installée en Espagne « vend » des pièces détachées à une autre filiale de Renault installée en France, ce flux est comptabilisé comme du commerce international alors qu'il ne l'est pas : c'est la même firme transnationale qui fait transiter des biens de sa poche droite vers sa poche gauche, mais elle en reste propriétaire ; le fait que la poche droite soit localisée en Espagne et la poche gauche en France ne change rien au fait qu'il est abusif et faux de considérer qu'il puisse s'agir de commerce. Pour les mêmes raisons, il est abusif et faux de considérer que ce flux de marchandises ressortit à la concurrence : il n'existe en effet pas de marché pour ces biens sur lequel des offreurs et des demandeurs se confronteraient. A partir du moment où les firmes multinationales se multiplient et grandissent, la concurrence

internationale aurait plutôt tendance à se rétrécir (ce qui n'est pas contradictoire avec la mondialisation des marchés sur lesquels ces firmes vendent leurs produits au consommateur final). Si l'on ajoute à cela le fait qu'environ un cinquième du commerce international se réalise sous l'égide directe des Etats (grands travaux ou armements par exemple, ce qui correspond effectivement à du commerce, lequel est loin cependant d'être concurrentiel), il apparaît que la mise en concurrence internationale des travailleurs ne correspond pas, là encore, à la nature de la concurrence entre les firmes : les travailleurs employés en France peuvent être en concurrence avec les travailleurs employés en Espagne ou en Asie du sud-est alors même que leurs entreprises ne le sont pas car appartenant à une seule firme multinationale.

Ces deux exemples de considérations montrent l'énorme décalage qui existe entre la structuration du monde du travail, qui vit la mondialisation sur une base essentiellement nationale, et qui agit en conformité avec cette vision, et le monde du capital, qui vit le même processus de mondialisation d'un point de vue d'emblée global, les nations (et l'on pourrait ajouter l'Union européenne) n'étant qu'une variable parmi beaucoup d'autres dans l'élaboration de leur stratégie.

IV.

Ces divers processus qui sont des caractéristiques de la mondialisation posent inévitablement sous des jours nouveaux les questions les plus traditionnelles, et notamment celle qui actuellement préoccupe le plus le monde du travail : la question du chômage et de l'emploi. Par au moins deux aspects, qui sont intimement liés, mais qui peuvent être analytiquement distingués, notre vision théorique et pratique du monde exige un renouvellement.

a) – Quel est le niveau spatial pertinent pour penser l'éradication du chômage ? Il est certes commode de croire, parce que c'est à ce niveau que les Etats ont encore un peu de pouvoir, que la nation est le cadre spatial pertinent pour obtenir le plein-emploi. Chacun sent bien pourtant que par divers mécanismes (financiers, technologiques, mais aussi institutionnels comme c'est le cas dans l'Union européenne avec les Traités de Maastricht et d'Amsterdam), les instruments traditionnels des politiques d'emploi que pouvaient mettre en œuvre les Etats nationaux ne sont plus à leur disposition : politique monétaire, politique budgétaire, politique

industrielle. Par beaucoup d'aspects, les espaces multinationaux intermédiaires, tels que l'Union européenne, mais également l'Alena, le Mercosur, l'Asean, etc., sont dans une situation identique quand bien même auraient-ils la volonté d'agir en ce sens. En tout état de cause, du fait de la mondialisation, mais aussi du fait de l'existence d'environ un milliard de sans-emploi dans le monde, du fait de l'accroissement des inégalités entre des zones qui subsument les nations, du fait des risques de conflits que ces inégalités engendrent, il est possible de penser que le seul cadre spatial pertinent pour obtenir le plein-emploi est le niveau mondial. C'est cette hypothèse que l'ISERES et la CGT avaient décidé de mettre en débat à l'occasion d'un colloque international tenu à Paris en février 1994 : « *Du travail pour tous, partout dans le monde* ». Les discussions ont montré à la fois l'extrême actualité d'une telle réflexion, et l'extrême difficulté à la mener. En effet, elle exige de reconsidérer toutes les catégories et tous les concepts utilisables dans le cadre national des pays développés : l'emploi, qui à l'évidence ne saurait avoir la même signification en Europe et en Afrique noire, la population active, c'est-à-dire le nombre de personnes qui souhaitent avoir un emploi, qui n'a aucune signification dans les secteurs dits « informels » du Tiers-monde, et donc la notion même de plein-emploi, qui ne peut plus se définir par une situation dans laquelle tous ceux qui le souhaitent trouvent un emploi. Elle exige également de prendre en considération les nouvelles formes de travail et d'emploi qui découlent de l'utilisation mondiale des nouvelles technologies de l'informatisation et de la communication : la nomadisation internationale des emplois autorisée par le travail à distance percute inévitablement la stabilité attachée traditionnellement à la notion de plein-emploi (sur ces aspects, cf., R. Di Ruzza, J. Carmona-Schneider, S. Le Roux et M. Vandercammen, 1999).⁶

b) – En réalité, c'est la notion même de travail que la mondialisation nous oblige à revisiter. Celle-ci n'est que l'autre face de la crise structurelle qui affecte depuis plus d'un quart de siècle les systèmes productifs nationaux des principaux pays développés, crise structurelle durant laquelle se reconfigurent, dans un environnement caractérisé par l'incertitude, non seulement les espaces économiques, mais aussi le panel technologique et l'ordre productif. L'immatérialisation croissante de la production manufacturière, et la place dominante prise par ce qu'il est

6. Di Ruzza R., Carmona-Schneider J., Le Roux S., Vandercammen M., (1999), *Le travail à distance, perspectives européennes et enjeux syndicaux*, Bruxelles, De Boeck.

encore convenu d'appeler le « secteur tertiaire », dans les PIB et dans les volumes d'emploi, favorisent indéniablement la mondialisation et, en même temps, interrogent sur la place du travail dans ces processus. Ces interrogations peuvent surgir dans les débats sous des formes provocatrices : sommes-nous en train de vivre *La fin du travail*? (J. Rifkin, 1996), *Le travail est-il une valeur en voie de disparition*? (D. Méda, 1995).⁷ Toujours est-il qu'au-delà de ces formes, des questions essentielles demeurent. Le travail est devenu un domaine d'investigations on ne peut plus énigmatique : « *Aussi paradoxal que cela paraisse, notre expérience la plus quotidienne se délite. Comment en effet répondre aujourd'hui à la question : qu'est-ce que travailler ? Que fait-on quand on travaille ? Autant, à une époque éloignée la polarité agricole prépondérante, à une époque récente le travail « en usine », auraient orienté la pensée vers des consensus dominants, autant aujourd'hui la substance même de l'activité se brouille* », (Yves Schwartz, « Sur le concept de travail », *Colloque organisé par le Pirrtem*, Lyon, 1992).

V.

Au total, dès lors que l'on examine les liens entre le travail et la mondialisation, de nombreuses questions analytiques surgissent qui ne peuvent avoir de réponses simples et évidentes. Les processus actuels de recomposition de l'économie mondiale inciteraient plutôt à la plus grande prudence et à la plus grande modestie : des décalages considérables existent entre les diverses structurations et les diverses représentations qui sont significatives d'une période de bouleversements qui n'est pas encore achevée, et dont l'interprétation est toujours problématique. Deux exemples suffisent à montrer la portée théorique et pratique de ces incertitudes.

a) – Dans les entreprises, les relations sociales internationales ont des difficultés à se nouer. Les pérégrinations des comités de groupes mondiaux ont déjà été signalées ; la directive européenne sur les organes de consultation et de dialogue dans les groupes de dimensions européennes est parue presque un quart de siècle après qu'une première tentative a été faite par Monsieur Vredeling, et l'efficacité de telles institutions est encore mise en doute par de nombreuses organisations syndicales ; en tout

7. Rifkin J., (1996), *La fin du travail*?, Paris, La Découverte, préface de Michel Rocard ; Méda D. (1995), *Le travail est-il une valeur en voie de disparition*? Paris, Aubier.

état de cause, les négociations entre les directions d'entreprises et les organisations syndicales se réalisent encore au niveau national, et quand se pose le problème, proprement européen, de la fermeture de l'usine Renault de Vilvorde, c'est encore le gouvernement français qui désigne un « médiateur ». Le Bureau International du Travail perd peu à peu la faible autorité qu'il avait. Les mouvements de grèves multinationaux sont quasiment inexistantes, et les « euro-grèves » se comptent encore sur les doigts d'une main. Et le syndicalisme international se libère difficilement des modèles inaugurés durant la guerre froide, même si la nouvelle politique de la Confédération européenne des syndicats laisse entrevoir quelques possibilités de changements.

b) – Dans ce contexte, les grandes batailles syndicales se font encore dans les cadres anciens. C'est le cas par exemple du débat sur la réduction de la durée hebdomadaire du travail de 39 à 35 heures en France actuellement. Contentons-nous, sur ce sujet et pour terminer cet article, de poser encore quelques questions : quels seront les effets, en termes d'emplois, de conditions de travail, de flexibilité, d'annualisation, etc., d'une telle réduction si elle se réalise dans un seul pays, alors que la mondialisation a pour conséquence sinon pour objet la mise en concurrence internationale des travailleurs ? Est-il encore pertinent d'évaluer la quantité de travail fournie par un nombre d'heures hebdomadaire, sans se préoccuper des mutations qui affectent l'intensité du travail, les qualifications requises, et les compétences mises en œuvre ? Autrement dit, si la mondialisation pose avec acuité la question de la définition et du sens du travail, quelle est la signification d'un tel débat national ?

LES REPRÉSENTATIONS DU TRAVAIL
CHEZ LES JEUNES
DANS L'ARGENTINE DES ANNÉES 90

L. Andrenacci, G. Kessler, M. Svampa

Universidad Nacional General Sarmiento, San Miguel, Argentina

Une des plus importantes singularités de la transition démocratique en Argentine (1983-1989) est le fait d'avoir coïncidé avec l'étape finale du processus de dégradation du modèle de fonctionnement économique prédominant, avec quelques variations, depuis les années 30 : le modèle de développement autocentré, souvent appelé modèle d'industrialisation par substitution d'importations. Il s'agissait toutefois d'un type de développement qui dépendait toujours d'une insertion dans le marché international par le biais de l'exportation de produits primaires et l'importation d'une partie importante des biens de capital nécessaires au processus d'industrialisation. Ce modèle, organisé par un Etat enclin à placer les rapports économiques sous tutelle, avec des instruments d'intervention sociale analogues à ceux des Etats-Providence, avait contribué jusqu'aux années 70 à la consolidation d'un marché du travail de plein emploi et d'un salariat très étendu et homogène. La crise de ce modèle a été en même temps une crise endogène, produite par l'épuisement du dynamisme macro-économique, et une crise exogène, produite par les grands changements de l'économie internationale depuis la deuxième moitié des années 70. L'Argentine a vécu cette crise comme une longue période d'impasse, ponctuée par des périodes de forte inflation, avec des allers et retours dans

la politique économique. L'éclatement final se produit dans la première moitié des années 80, après la crise de la dette latino-américaine de 1983.

Depuis, différentes stratégies ont été essayées pour redonner du dynamisme à l'économie. Celle qui produira une stabilisation d'économique ne viendra qu'en 1991. Le plan de 1991 (plan de *convertibilidad*) qui instaure une libre convertibilité de la monnaie nationale au dollar US garantie par la Banque Centrale, n'était pourtant pas seulement un plan de stabilisation. Il a été précédé, suivi et accompagné d'une série de transformations institutionnelles qui ont complètement modifié les modes de régulation économique. Vers la fin de la période de réformes (1991-1995), l'Etat a profondément modifié ses modes d'intervention économique et sociale, et l'économie nationale s'est réinsérée aux circuits du commerce international des biens et des capitaux. La réforme du secteur public a réussi la privatisation complète de la plupart des entreprises publiques de production de biens et de services, la disparition de nombreux mécanismes de subvention et de soutien, la réduction du coût de l'emploi public et la réduction de la dépense publique dans tous ses aspects (sauf, bien entendu, le service de la dette et, avec des modalités changeantes, la dépense sociale). Parallèlement, des réformes fiscales ont visé à rétablir la perception de l'impôt, fortement atteinte pendant la période inflationniste, en transférant la charge fiscale principale vers les taxes à la consommation. L'économie a été ouverte par le biais de la baisse des tarifs douaniers et de l'approfondissement de l'intégration régionale avec le Brésil, l'Uruguay et le Paraguay (et plus récemment la Bolivie et le Chili) dans le Marché Commun du Cône Sud, le Mercosur ; en même temps une déréglementation générale des marchés internes a supprimé la plupart des contrôles publics sur la production et la circulation des biens et des services, et les contrôles sur le flux de capitaux internationaux et de ses revenus.

Le résultat de ces transformations a été marqué par un retour de la croissance économique. Mais il s'agit d'une croissance dont les fruits sont inégalement distribués entre le capital et le travail, ainsi qu'entre les branches de l'économie et les régions du pays, et, de plus, fortement dépendante des mouvements du marché international des capitaux, compte tenu de l'abandon par l'Etat argentin de toute politique monétaire et financière. Ce nouveau modèle de fonctionnement économique a eu, également des conséquences sur le marché du travail et dans la structure sociale. L'arrêt de l'inflation (opéré par la fixation légale d'une relation invariable entre la masse monétaire et le niveau de réserves de la Banque

Centrale, donc par la fixation virtuelle du taux de change, point de repère essentiel des mécanismes d'indexation inflationnistes) a produit tout d'abord un « changement » du conflit distributif : son déplacement de la variation nominale des prix et des salaires au niveau de l'emploi et de la productivité du travail dans les entreprises. En même temps, de nouvelles lois ont rendu plus flexibles les conditions d'embauche, de licenciement, ainsi que la définition du temps de travail, auparavant fortement réglementée par des lois « fordistes ». La négociation collective, jusqu'alors organisée au niveau des branches professionnelles entre les fédérations syndicales et le patronat et caractérisée par une forte intervention des pouvoirs publics, se déplace au niveau des entreprises. Les conventions collectives se sont fragmentées. Ceci, ajouté à l'affaiblissement du pouvoir syndical de négociation, a provoqué une différenciation croissante des situations des salariés selon les performances de chaque branche et de chaque Région. Cet éclatement a été aggravé, finalement, par la totale transformation du système de protection sociale : privatisation partielle des caisses de prévoyance et d'assurances, de licenciements et d'accidents du travail selon le modèle de capitalisation individuelle, et dérégulation ou semi-privatisation du système d'assurance santé, syndical et public.

Parmi les conséquences sociales des nouveaux modes de fonctionnement de l'économie et du marché du travail, le phénomène le plus important est bien celui d'une différenciation des situations sociales suivant trois axes : le niveau et la composition du chômage, le degré d'adaptation des branches et des entreprises au nouvel environnement économique (fortement différencié selon la taille des entreprises, leur accès au crédit et leur politique de rémunération des ressources humaines), la détérioration de l'emploi public et des secteurs dépendants de la dépense publique. Même en des conditions exceptionnelles de croissance, on relève un fort processus centrifuge, fragmentant les populations salariées : autrement dit, le système semble ne pas pouvoir absorber ce qu'il n'arrête d'expulser. Cela est dû probablement à la conjonction de deux facteurs. D'un côté, le cadre de la régulation légale du rapport salarial s'est avéré, malgré tout, comme une des variables les plus faciles à transformer dans la loi et dans les faits. Or la recherche de compétitivité des entreprises privées a pu se faire essentiellement par la voie de la réduction des coûts du travail : détérioration salariale, licenciements, remplacements de la structure d'embauche à durée indéterminée et temps complet par des contrats flexibles. D'un autre côté, tout cela s'est combiné avec un processus de concentration et d'internationalisation de la propriété des entreprises favorisant les

« amaigrissements », des faillites de nombreuses petites et moyennes entreprises, incapables de gérer le changement des prix relatifs, ainsi que le gel des salaires et les coupes de l'emploi au niveau des Etats provinciaux et municipaux, dans plusieurs cas dépendants des transferts financiers de l'Etat central. Ce qui marque donc le caractère de la question sociale de l'Argentine d'après crise est bien plus la forte hétérogénéisation relative du rapport salarial que l'augmentation des taux du chômage. Cela pourrait bien faire partie d'une diversification « naturelle » du processus du travail et des modalités d'embauche. Mais l'hétérogénéisation formelle du rapport salarial cache mal celle des conditions de vie permises par le rapport salarial. La « précarisation » de l'emploi devient ainsi une donnée de signification égale ou supérieure au problème du chômage, et s'exprime, parmi d'autres choses, dans la « désalarisation » de la force de travail, processus continu depuis les années 80.

Pendant à peu près un siècle, un trait marquant de la société argentine avait été la croyance en une grande mobilité sociale. Réalité et mythe y ont façonné un imaginaire social où la foi dans un progrès indéfini et l'idée d'une destinée nationale de grandeur ont rendu compte de l'exception argentine dans le contexte latino-américain. Autant l'élite dirigeante à l'époque de la république conservatrice que les premiers gouvernements radicaux qui lui ont succédé ont fait de cet imaginaire un moyen capable de dissoudre les conflits sociaux. Cette tendance vers une société « socialement démocratique » était partagée à l'époque par d'autres « pays nouveaux » dont les Etats-Unis, le Canada ou l'Australie¹. La représentation imaginaire de la réalité économique, sociale et même ethnique, ainsi construite par le pays cherchait à l'éloigner des représentations typiques d'autres pays où l'hétérogénéité structurelle se combinait avec de fortes distances ethniques et culturelles. En Argentine la référence centrale à la classe moyenne, culturellement ainsi qu'ethniquement homogène, incarnait cet imaginaire dominant. A tel point que l'on pourrait bien dire que cet imaginaire de progrès social a été non seulement constitutif du lien social, mais, plus spécifiquement, qu'il a cimenté l'identité des couches moyennes par le biais de cette image d'une société intégrée².

1. Voir Sábato J., (1988), *La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características*, Buenos Aires, CISEA-GEL.

2. Martuccelli D., Svampa M., (1997), *La Plaza Vacía. Las transformaciones del peronismo*. Buenos Aires, Losada.

Le contexte de plein emploi que l'Argentine a connu entre les années 40 et la moitié des années 70 avait contribué à consolider ces représentations, malgré des changements dans le marché du travail que l'on pouvait déjà repérer. En effet, même si pendant cette période on enregistre une forte corrélation entre développement industriel et croissance de l'emploi salarié (40 %), à partir de 1960 il y a une claire stagnation de l'emploi industriel. D'un autre côté, le taux de salarisation culmine à partir de 1975, à 70 % de la population active. Le taux de travail indépendant augmente dans tous les secteurs, à son tour, pour passer de 8 % en 1947 à 16 % en 1980. Certes, les travailleurs à leur compte montrent en Argentine des caractères distinctifs par rapport à la pauvreté et à la marginalité typiques d'autres pays latino-américains. Ils sont, en général, de petits entrepreneurs ou des travailleurs autonomes, dont les revenus et les traits culturels relèvent plutôt des classes moyennes. Si la croissance du secteur peut être interprétée comme la variable d'ajustement des déséquilibres dans le marché du travail, il n'est pas moins vrai que ce même phénomène peut être lu comme la conséquence d'un marché de plein emploi offrant aux travailleurs l'alternative d'une insertion indépendante³. Depuis les années 80, cependant, l'alternative disparaît, en tant que telle, pour devenir une sortie vers des situations marquées par la vulnérabilité et la précarisation.

Certes, la crise des années 80 a affecté la presque totalité des pays latino-américains : hyper inflation, crise de la dette, forte augmentation des inégalités sociales, processus auxquels s'ajoute l'impact des ajustements néo-libéraux. Dans le cas argentin, ces transformations entraînent non seulement l'appauvrissement croissant d'individus et de foyers appartenant à la « pauvreté structurelle », mais aussi la chute et l'invalidation sociale des classes moyennes. Une distribution relative du revenu clairement régressive – favorisée par l'élimination des négociations collectives et la chute des salaires et une nette dégradation de l'emploi, l'augmentation de l'informalité et la précarisation rapide de catégories professionnelles finissent par reconfigurer cette structure sociale argentine, auparavant appuyée sur l'expansion des couches moyennes. La polarisation et l'hétérogénéité sont les résultats les plus visibles de cette mutation de la structure sociale.

Le revenu moyen de l'ensemble de la population a chuté de 40 % au cours des vingt dernières années. Le nombre de « nouveaux pauvres »

3. Palomino H., Schavarzer J., (1996), « El mercado de trabajo en Argentina. Del pleno empleo al colpaso », *Revista de la UBA*, año II, n° 4, Mars.

dans la région métropolitaine de Buenos Aires est passé de 4,2 % en 1980 à un pic de 23,3 % en 1989, pour se stabiliser depuis lors entre 10 et 15 %⁴. Ce processus se reflète aussi dans la distribution du revenu par foyer entre 1974 et 1989. 30 % des foyers aux revenus les plus bas, disposent de 12,4 % du revenu du total des foyers en 1974, 7,3 % en 1989. Les 60 % des foyers aux revenus moyens passent de 60,7 % du total des revenus en 1974 à 51,1 % en 1989. Les 10 % de foyers aux revenus les plus hauts concentraient 27 % du revenu en 1974, et 41,7 % en 1989⁵. Le salaire moyen de 1993, finalement, représente moins de la moitié de celui de 1975⁶.

Le « renouveau économique » des années 90 s'est accompagné d'une montée du chômage auparavant inconnue en Argentine. Toutefois, les transformations du marché du travail argentin ont des conséquences encore plus importantes que ne le laisse voir la brutale hausse du chômage. Une des caractéristiques nouvelles est l'ampleur de l'instabilité dans les relations de travail. En effet, les lois sur la flexibilité, (1993), ont favorisé et légitimé la multiplication des contrats précaires, la diminution de protections sociales, pour une partie de la population et l'intégration des plus pauvres dans des programmes du type *workfare* (Plan Trabajar, Plan Barrios) sans aucune protection sociale⁷. Désormais, l'instabilité ne peut plus être considérée comme une anomalie conjoncturelle du marché du travail : elle commence à être une caractéristique structurelle des emplois. Ce sont sans doute les jeunes qui entrent sur le marché du travail, les plus touchés par l'instabilité de l'insertion professionnelle. La précarité ne touche plus seulement des activités peu qualifiées mais aussi des travaux qualifiés traditionnellement stables, comme ceux qu'occupent les diplômés universitaires.

Nous nous proposons d'analyser les transformations opérées, sur le plan des représentations sociales du travail, dans une des tranches de la population qui subit de plein fouet les conséquences centrifuges de la crise d'intégration des rapports salariaux : les jeunes. En effet, en Argentine, les jeunes se trouvent parmi les tranches de la population les

4. Minujin A., Kessler G., (1995), *La nueva pobreza en la Argentina*, Buenos Aires, Planeta.

5. Beccaria L., (1991), « Distribución del ingreso en la Argentina. Explorando lo sucedido desde mediados de los setenta », in *Desarrollo Económico* n° 123, pp. 319-338.

6. Azpiazu D., Nochteff H., (1994), *El Desarrollo Ausente*, Buenos Aires, Tesis-Norma, p. 8.

7. Schapira M.-F., « Buenos Aires, déclin des classes moyennes, crise de l'espace public », *op. cit.*

plus affectées par le chômage. En mai 1995, le mois du record historique du chômage (18 %), le chômage des jeunes dans la région métropolitaine de Buenos Aires atteignait 34,2 %⁸. En novembre 1999, le taux de chômage des jeunes de 15 à 24 ans atteignait 27 %, le double du taux national. 40 % des jeunes vivent en dessous du seuil de pauvreté⁹. Les jeunes se trouvent aujourd'hui parmi les plus touchés à cause des nouvelles modalités d'embauche précaire. Plus spécifiquement, trois groupes aux caractères singuliers seront étudiés : des jeunes salariés intégrés dans des conditions qui les rendent progressivement vulnérables ; des jeunes non salariés, partiellement intégrés par le biais de programmes d'insertion-emploi ; des jeunes non salariés en voie d'exclusion. L'étude de ces groupes nous permettra de rendre compte de certaines variables capables d'expliquer le processus de changement des images et des attitudes vis-à-vis du travail qui se dessinent à l'avenir dans la société salariale argentine.

I. – LES JEUNES SALARIÉS DE L'INDUSTRIE MÉTALLURGIQUE

En Argentine l'intégration socio-économique des travailleurs a été accomplie pendant le premier régime péroniste, entre 1946 et 1955. Ce processus d'incorporation a été très symbolique. Le discours des nouveaux gouvernants visait à relier l'idée du progrès à l'image d'une Argentine industrielle et non à celle d'un pays agraire. L'idée de progrès, composante centrale de l'imaginaire social argentin, s'est dotée de nouveaux contenus, et par-là, liée à de nouveaux acteurs sociaux : les travailleurs.

Le travailleur industriel était désormais au cœur de cette représentation progressiste du développement historique, identifiée à une Argentine industrielle et moderne. Cette représentation du progrès social était pourtant associée à un style de vie similaire à celui des classes moyennes. Elle est résumée ainsi par un cadre syndical de l'un des syndicats historiquement les plus puissants du pays, l'Union Ouvrière Métallurgique (UOM) : *« le travailleur de la métallurgie était un synonyme de la petite maison, la petite voiture, les enfants à l'école, une fois par mois la sortie au restaurant, rien d'autre. Quelque chose de complètement élémentaire »*. Dans

8. Jacinto C., (1997), « Políticas públicas de capacitación laboral de jóvenes. Un análisis desde las expectativas y las estrategias de los actores », pp. 91-124, en *Estudios del trabajo*, Buenos Aires, Aset, número 13.

9. Diario, *La Nación*, 2 novembre 1999, Consultora Equis, sur des données de l'INDEC.

son expression minimale et en même temps universelle, la fierté d'être un travailleur métallurgique était associée à un style de vie et une aspiration à la consommation, renvoyant autant au travail qualifié qu'aux conquêtes économiques du secteur obtenues dans la belle époque du syndicat.

Le travailleur de la métallurgie était, jusqu'à récemment, le porteur d'une identité sociale très solide, fortement ancrée sur la valorisation de la culture du travail, la fierté syndicale et une vocation politique péroniste. Or, même si c'est parmi ces mêmes travailleurs de la métallurgie que l'on peut trouver certains éléments communautaires et classistes de la conscience ouvrière en Argentine, il n'y a pas eu une prédominance de celle-ci. L'existence d'une immigration étrangère, mais surtout d'une migration interne, et l'absence de véritables familles ouvrières (c'est-à-dire deux ou trois générations socialisées dans une conscience classiste), n'ont pas permis une véritable consolidation. D'ailleurs, la brièveté historique de la phase industrielle en Argentine fait de l'expérience des anciens travailleurs une parenthèse entre deux générations. Enfin, une importante mobilité géographique et professionnelle, ainsi que la forte empreinte de l'imaginaire des classes moyennes, ont probablement empêché l'émergence d'une véritable communauté populaire, avec un style de vie spécifique – autrement dit, la constitution d'un groupe social fermé et hautement combatif, comme c'est le cas de la classe ouvrière anglaise. En ce sens, l'expérience du métallurgiste articulait, de manière emblématique, trois dimensions : culture du travail, conscience politique péroniste et fierté syndicale, sans qu'aucune d'entre elles se soit véritablement imposée ou annulée. Les primautés parmi ces trois dimensions que l'on pourrait établir pour la période des années 50 à la fin des années 80 sont bien plus conjoncturelles que structurelles.

En somme, même s'il n'est pas possible de parler de conscience de classe au sens strict, c'est particulièrement chez les travailleurs de la métallurgie que la culture du travail a trouvé sa plus haute expression historique. C'est donc un processus d'érosion identitaire assez spécial qui atteint le groupe social ayant représenté d'un côté le maximum d'intégration sociale et économique réussi par la classe travailleuse en Argentine, et d'un autre côté la plus grande expression historique d'une culture ouvrière du travail. Nous essayerons de tracer ce processus dans le cas des jeunes travailleurs des entreprises de la métallurgie¹⁰.

10. Ce travail renvoie à deux recherches, développées entre 1996 et 1998, période pendant laquelle nous avons fait près de 50 entretiens avec les délégués et travailleurs métallurgistes, de toutes les générations, dans la banlieue Sud de Buenos Aires. Une partie de ces

Une première distinction doit être opérée entre les stratégies de ressources humaines dans les entreprises récentes et dans les entreprises plus anciennes. Dans les entreprises récentes, on a pu constater une politique de préférence générationnelle, qui oriente l'incorporation de travailleurs vers des jeunes, très peu qualifiés et avec très peu, voire aucune expérience du travail. Les arguments en faveur de cette politique soulignent le fait que les jeunes, malgré leur manque de qualification, sont plus flexibles que les plus âgés – qui présentent plus de difficultés d'adaptation aux changements importants dans l'organisation du travail. D'autres raisons moins explicites se rapportent aux bénéfices indirects que l'entreprise peut obtenir d'un personnel très jeune, presque toujours réticent aux actions syndicale et politique. Ainsi, par exemple, dans une usine automobile de la région métropolitaine de Buenos Aires installée depuis 1992, où nous nous sommes rendus en mars 1998, 65 % des travailleurs avaient entre 18 et 29 ans, 34,7 % entre 30 et 41 ans, et seulement 0,3 % comptaient plus de 41 ans. En 1998, la moyenne d'âge était de 29 ans, alors qu'elle était de 23 ans en 1993.

Ce recul semble être attribué à la détection, par l'entreprise, de difficultés concernant les jeunes travailleurs : manque de discipline professionnelle, sentiment d'appartenance peu développé, méconnaissance des risques du travail – donc augmentation d'accidents – et, plus récemment, de problèmes liés à la consommation de drogue. Ceci a conduit à une mise en cause (partielle, appuyée par le syndicat) de cette politique de « préférence générationnelle ». Les cadres d'entreprise parlent d'une « coupure générationnelle » due à l'absence d'ouvriers artisans et d'autres cadres ayant une expérience suffisante pour occuper les rangs moyens de la pyramide professionnelle. Cela aurait renversé la tendance à embaucher des jeunes au profit de travailleurs plus qualifiés, âgés de 40 ans ou plus, une sorte de stratégie intermédiaire écartant les travailleurs les plus jeunes « *qui doivent encore être éduqués* » et les anciens, « *qui deviennent difficiles à rééduquer* ». Les allers-retours des politiques de ressources humaines sont peut-être à la base d'une relative horizontalité des rapports entre jeunes travailleurs et travailleurs plus anciens dans ces entreprises, horizontalité brisée seulement par les hiérarchies formelles.

Dans les usines plus anciennes, le rapport « anciens – jeunes » circule par des canaux plus orthodoxes : il existe un respect généralisé envers les

entretiens avec les jeunes (jusqu'à 25 ans) a été faite à l'usine (10 entretiens) ; l'autre partie (10 entretiens) dans le siège du syndicat. Voir Svampa M., (1998), « *Identidades astilladas. De la Patria metalúrgica al Heavy Metal* », Buenos Aires, miméo, 35 p.

anciens travailleurs. Ils représentent l'incarnation du savoir-faire, mais sont aussi parfois (avant même les délégués syndicaux) les destinataires naturels des confidences des travailleurs les plus jeunes. De cette manière, le tissu de rapports qui se construit entre les travailleurs conduit à la reconnaissance implicite et explicite des hiérarchies professionnelles et générationnelles, au sein desquelles peuvent s'inscrire les pratiques et les valeurs.

La mutation très rapide vers un modèle caractérisé par la flexibilisation et la précarisation de l'emploi a d'ailleurs beaucoup moins d'impact sur les anciens métallurgistes encore actifs, toujours protégés par l'ancien cadre de régulation. Même s'ils ont subi une « chute sociale » – en comparant leur situation relative actuelle à celle d'autres époques – ils maintiennent leurs droits sociaux presque intacts, liés juridiquement aux anciennes conventions collectives. Cette situation de privilège contraste avec celle des jeunes. Chez ces derniers, la nature même des contrats les place trop près de la zone de vulnérabilité sociale : basse qualification, risque de licenciement sans indemnité, horizon de constante rotation sur le marché de travail.

Les jeunes entrent donc dans un monde du travail où se dessine un horizon de précarité de longue durée, sans possibilité de mobilité sociale ascendante. Ceci contribue à la cristallisation d'un rapport instrumental avec le travail. Il s'agit d'un effacement progressif de la culture ou de la civilisation du travail, auquel les jeunes semblent être plus directement exposés. Le travail continue à être un axe d'intégration sociale à partir duquel les supports collectifs des sujets se constituent, mais il a de plus en plus de mal à devenir un principe de subjectivation déterminant. Autrement dit, le travail en tant qu'activité se sépare de sa dimension culturelle et identitaire¹¹.

Les témoignages recueillis montrent deux attitudes distinctes face à l'effacement – voire la disparition – des possibilités de mobilité sociale dans le travail salarié : il y a ceux qui croient à l'heureuse convergence entre travail et formation professionnelle comme porte de sortie du statut du salarié ; et il y a ceux qui développent un rapport plus pragmatique avec le travail, soulignant d'autres horizons de réalisation personnelle non nécessairement liés au travail.

Les premiers expriment sans doute un *ethos* proche de celui de leurs parents, dans lequel la discipline dans le travail prend une place centrale. Mais d'autres axes importants disparaissent. Si pour les anciennes générations « être ouvrier » avait quelque chose de « relatif » – puisque dans le

11. Méda D., (1995), *Le travail. Une valeur en voie de disparition*, Paris, Aubier.

passé, il était toujours possible et parfois souhaitable de sortir de l'usine pour monter un atelier indépendant – pour les héritiers être ouvrier doit être quelque chose de nécessairement relatif.

Dans les mots d'un jeune travailleur : *« moi, j'ai des copains ici à l'usine. Quand j'ai commencé à travailler, il y avait un copain qui est aussi fils d'un autre qui travaille ici. Il me disait : mais tu penses étudier et travailler ? Regarde, je lui ai dit, tu es mécanicien ; tu fais un cours de mécanique automobile, électricité et tout ce qui a à voir avec les bagnoles et tu verras que si tu montes un petit garage, même modeste, tu auras du boulot. C'est vrai, tu ne serais pas sûr comme ici à l'usine, mais tu seras ton propre chef, ton boss, ton ouvrier, et personne ne te gênera. Il a suivi mes conseils et il a commencé à étudier, lui aussi ».*

Chez les plus intégrés donc, reste intacte la confiance dans l'alternative du travail à son compte. L'usine continue à incarner le travail stable, mais il est essentiel de remarquer que même ceux qui croient encore à la stabilité du travail n'envisagent pas de développer une carrière à l'usine. La formation professionnelle apparaît, plus que jamais, comme l'issue du statut de salarié.

On peut penser que deux facteurs expliquent cette exigence actuelle. Le premier est que la plupart des jeunes, grâce au processus d'intégration et de mobilité sociale de leurs parents, ont déjà expérimenté un sentiment d'appartenance au grand collectif de la classe moyenne argentine, avec laquelle ils partagent un style de vie et des possibilités éducatives. Le deuxième facteur renvoie, comme nous l'avons déjà dit, aux rares possibilités de progrès économique et d'ascension sociale offerts aujourd'hui par le travail salarié. Les jeunes considèrent que, même si l'on travaille dur, cela ne suffit plus pour progresser économiquement, comme à l'époque de leurs parents. L'usine présentant un horizon d'opportunités limité, la capacité professionnelle et la formation deviennent les seuls moyens susceptibles de permettre le grand saut et de quitter définitivement l'usine.

Ceux qui développent un rapport plus pragmatique au travail sont également très conscients que l'horizon des possibilités s'est considérablement rétréci. Il est clair qu'ils ne sont pas à l'usine pour y rester. En général, leur situation est plus précaire que celle du groupe précédent. Le travail est perçu dans une perspective individualiste : le rôle du travail devient nettement instrumental, car il ne constitue plus le moyen privilégié pour atteindre une place digne dans la société, mais plutôt un moyen pour obtenir de l'argent et satisfaire certains besoins de consommation (vêtements, sorties avec les amis, musique). Comme le signale un jeune de 25 ans : *« si je continue, si je reste, je ne progresserai pas. Dans mon*

projet de vie j'espère avoir quelque chose avec le groupe de musique et en finir avec l'usine. Finir avec ce qui est le boulot. Vivre de ce qui me plaît».

La centralité que commence à prendre ces « industries de la subjectivité » liées à la consommation culturelle, met en relief cette dissociation vécue par les jeunes entre identité sociale et identité individuelle. Plus encore, il y a ceux qui commencent à se définir eux-mêmes par leur investissement subjectif et leur opposition aux inscriptions objectives – notamment par rapport à la politique et contre le syndicat.

Face à ce nouveau type de représentations, les travailleurs qui appartiennent à la génération moyenne (30-45 ans), encore liés aux vieux cadres identitaires, glissent des appels amers aux anciennes identités collectives (les « travailleurs », les « ouvriers »), et aux traditions syndicales et politiques : la mémoire du gouvernement de Perón, mais aussi les luttes ouvrières des dernières décennies. En effet, l'un des plus grands reproches que la génération moyenne fait aux jeunes est que ces derniers ont dissocié l'idée des droits et de la législation du travail de l'idée des luttes sociales. Et ceci, pas seulement à cause de l'assimilation de la sécurité sociale au syndicat, mais aussi à cause de la « naturalisation » des lois sociales, « comme si elles avaient toujours existé » : « *Ils oublient que les lois ont été le produit des luttes sociales. Ils l'oublient, et à l'heure d'exiger, ils font comme s'il s'agissait de quelque chose de naturel, sans entendre les raisons* » nous raconte avec amertume un cadre du syndicat.

Dans ce même registre, on peut situer l'autre conduite la plus critiquée par le syndicat et les générations moyennes : les actions violentes et inorganisées, qui renvoient à la « spontanéité ouvrière ». Comme le raconte un délégué : « *Il y a une réalité. Les jeunes s'en foutent de beaucoup de choses. Mais il faut faire attention. Lorsque les jeunes se fâchent, alors c'est difficile de les maîtriser. Une seule fois on a pu arrêter (l'usine). Ça a été quand ils ont envoyé des télégrammes (de licenciement) à six copains. C'était donc une grève. La veille les gosses n'y croyaient pas. Lorsqu'ils arrivent à 6 heures du matin, il y en a quelques-uns qui me disent « Victor, on va y aller à fond, hein. On va donner des coups de pied aux bagnoles ». Tu vois ? Ils voulaient aller donner des coups de pieds. Je dis alors non, les gars, il faut penser, ce n'est qu'une grève, ce n'est rien d'autre. Tu vois ce que je veux dire ?* ». Ce type de conduites s'inscrit dans le registre de la confrontation extrême, du « tout ou rien ». C'est le même travailleur qui conclut : « *ils n'ont pas de moyen terme, il n'y a pas de moyen pour leur apprendre à être mesuré* ».

L'exigence des jeunes apparaît moins liée à l'idée d'un droit (qui a structuré, au moins au niveau de l'imaginaire) les anciennes générations,

qu'à une immédiateté parfois sauvage qui caractérise leurs actions et s'exprime sous la forme d'exigences absolues.

Or, même dans les cas où les jeunes développent une « éthique du travail », la plupart des interviewés ne partagent pas les représentations de leurs aînés vis-à-vis des rapports entre le travail et la consommation. Ce changement d'attitude chez les jeunes travailleurs de la métallurgie met en relief le caractère nouveau et spécifique des processus d'individualisation actuels : une plus grande valorisation du subjectif, la distance croissante des cadres objectifs qui dictaient autrefois les identités des sujets. Par exemple, les jeunes commencent à développer un type de solidarité qui souligne l'importance des liens affectifs, mais sans que cela débouche dans la construction d'un type de solidarité dans le travail. Solidaires sur le plan affectif, égoïstes sur le plan du travail, c'est peut-être la formule qui synthétise cette attitude paradoxale.

Qu'ils soient intégrés ou précarisés, on peut trouver chez les jeunes travailleurs une recherche de définition identitaire par la consommation culturelle, ce qui contribue davantage à dissoudre les éléments de l'ancienne culture péroniste et ceux de la « conscience ouvrière » en tant qu'axes à partir desquels il pourrait s'organiser une représentation collective du travail ayant force d'identité sociale. Le paradigme du « travailleur de la métallurgie », réel ou imaginaire, disparaît complètement face au regard aussi impuissant qu'indigné des délégués et des syndicalistes.

Cette sorte d'éloignement qui s'opère vis-à-vis des cadres collectifs qui définissaient auparavant les identités individuelles, peut avoir lieu à condition que le sujet ait une inscription sociale et relationnelle effective. On doit concéder avec Castel, qu'il ne peut pas y avoir une construction positive du sujet sans recours aux cadres collectifs à partir desquels se définir et se séparer. Cette perspective semble ouvrir deux possibilités : l'une est l'« individualisme positif », qui caractérise ces sujets qui aujourd'hui occupent des zones de plus en plus étroites d'intégration sociale ; l'autre se réfère à certaines formes d'individualisme négatif, l'un des traits des zones de vulnérabilité, voire d'exclusion. Dans ce cas de figure, le poids de la définition et l'exigence d'individualité retombe sur un sujet démuné, laissé pour compte, sans les supports adéquats des structures collectives.

La plupart des jeunes ouvriers interviewés étaient des travailleurs à contrats temporaires. Néanmoins ils conservent un lien avec des cadres objectifs de la vie sociale et expriment, même avec des mots provocants, la nécessité de se définir dans des termes plus subjectifs et expressifs, dissociés d'une culture du travail. Le travail n'est pas le centre des espoirs opti-

mistes sur l'avenir. Le rythme du travail cesse d'augmenter à l'usine, le tissu de solidarités de travail s'affaiblit, les menaces de licenciement ou de suspension sont de plus en plus habituelles, et le travail salarié finit par ne plus être associé à la possibilité d'une mobilité sociale ascendante. Cependant, même dépouillé du souvenir de la stabilité typique du monde des parents, le travail est encore là, partie de leurs vies, configurant toujours les cadres collectifs à partir desquels devient possible une définition positive du sujet.

II. – LES JEUNES INSÉRÉS DANS DES PROGRAMMES D'EMPLOI TEMPORAIRE

Entre 1991 et 1993, la politique économique suivie par l'Argentine a opéré une complète transformation du fonctionnement des rapports économiques. Même si dans un premier temps la relance de l'économie a produit un certain « effet de prospérité », surtout grâce à une stabilité retrouvée de la monnaie nationale, les effets de la dérégulation des marchés, de la privatisation des services publics et de la flexibilisation du cadre juridique régulant l'emploi ont commencé à montrer des effets pervers sur la quantité et la qualité du travail salarié disponible. Ces effets deviennent visibles vers la fin de la décennie de 1980 et s'accroissent pendant la décennie de 1990.

En 1990, pour la première fois dans l'histoire argentine, des politiques actives d'emploi se dessinent, par le biais des premiers programmes destinés à la création d'emplois transitoires. Ceci sera accompagné d'un effort, aux effets ambigus, de flexibilisation des règles organisant l'emploi. Les nouvelles Lois du Travail de 1993 créent le cadre juridique nécessaire aux nouvelles modalités d'embauche, ainsi qu'un Fonds National d'Emploi destiné à financer des politiques actives. Dans les provinces et les municipalités, en même temps, des services publics seront créés pour administrer des programmes et appuyer la distribution d'emplois disponibles.

Divers programmes seront mis en marche, avec comme objectif de créer de l'emploi dans des régions urbaines et rurales connaissant une dégradation socio-économique rapide¹². Vers la fin de 1990, le *Programa*

12. L'information qui suit provient du *Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo* (PNUD): *Programas de Empleo Transitorio. La experiencia de Barrios Bonaerenses. Aspectos conceptuales, metodológicos y operativos*; Buenos Aires, Proyecto ARG 97/037, 1999.

Provincial de Emergencia de Empleo (Programme provincial d'émergence de l'emploi) de la province de Buenos Aires finance 1 283 contrats dans les municipalités de la banlieue de Buenos Aires. En 1993, la province de Buenos Aires et le Ministère du travail et de la sécurité sociale mettent en marche le *Programa Intensivo de Trabajo* (Programme intensif de travail), générant 11 672 contrats dans 108 municipalités de la province. En 1995 le *Programa de Asistencia Solidaria* (Programme d'assistance solidaire) comporte 11 736 contrats dans 88 municipalités et le programme *Asistir* (assister) 2 239 contrats. Tous ces programmes seront générateurs d'emplois temporaires dans les services publics pour des embauches selon des critères de focalisation territoriale (généralement dans des quartiers à pourcentage de foyers pauvres). La remarquable progression de ces modalités d'embauche reflète aussi la pénurie croissante d'emploi urbain : moins de 1 500 emplois annuels créés entre 1990 et 1993, plus de 10 000 en 1993 et 1994, 14 000 en 1995.

En 1996 se mettent en place les deux programmes les plus symboliques en termes de création d'emplois transitoires. Le programme national *Trabajar – Servicios Comunitarios* (travailler – services communautaires) et le programme provincial *Barrios Bonaerenses* (quartiers de Buenos Aires). Le *Trabajar*, financé par le Fonds national de l'emploi, puis étendu sur la base d'une ligne de crédit de la Banque mondiale, a fourni autour de 3 300 emplois temporaires en 1996 et 40 000 entre 1997 et 1998, seulement dans la province de Buenos Aires. Il s'agit de contrats temporaires (deux mois, renouvelables sous certaines conditions), à mi-temps, à très faible rémunération¹³ qui financent la main-d'œuvre pour des projets associatifs développant l'infrastructure ou des services locaux dans des quartiers défavorisés des banlieues des grandes villes, ou des régions rurales en crise d'insertion dans le nouveau modèle économique.

Le programme *Barrios Bonaerenses* (quartiers de Buenos Aires) reproduit le programme *Trabajar* à l'échelle de la province de Buenos Aires¹⁴, mais sur une base strictement urbaine, et avec des salaires légèrement plus élevés. Le *Barrios* a créé quelque 66 000 emplois (dont 55 000 dans les municipalités de la banlieue de Buenos Aires) depuis juillet 1997.

13. La disparition *de facto* du salaire minimum comme barème des rémunérations ne permet pas d'offrir un point de repère opérationnel. Mais il suffit de signaler que les 160 US\$ mensuels du contrat représentent la moitié du salaire minimum et à peu près un quart du salaire moyen de l'économie.

14. La province de Buenos Aires est la plus étendue et la plus peuplée du pays, et comprend les districts de banlieue de la ville de Buenos Aires, où habite un quart de la population totale de l'Argentine, et où se trouvent la plupart des foyers urbains pauvres du pays.

Les contrats s'octroient plus directement dans le cadre des projets organisés par les municipalités de la province. Environ la moitié des bénéficiaires de ces programmes sont des jeunes, hommes et femmes, généralement en charge de famille, ou collaborant avec le soutien économique du groupe familial. Malgré les règles existantes, la plupart des embauchés combinent ce travail avec des modalités d'emploi informel.

Dans les deux programmes, environ la moitié des bénéficiaires sont des jeunes de moins de 30 ans, hommes et femmes en charge d'un foyer familial, seul critère que les programmes privilégient en plus de celui de la résidence dans un quartier pauvre. Dans les deux programmes, l'importance croissante du rôle de la municipalité dans l'organisation et la distribution des contrats a comporté une forte politisation. Une grande partie des embauchés accomplissent, en plus de leurs tâches formelles, des fonctions politiques, surtout en période d'élection, pour les partis gouvernant les municipalités : propagande, assistance à des manifestations, fonctions d'organisation, etc. Ces fonctions « informelles » sont tout aussi obligatoires que les autres. La grande visibilité de cette politisation n'a pas provoqué, cependant, des mesures de contrôle plus fermes. Le *Partido Justicialista* (dénomination formelle du parti péroniste), gouvernant l'Etat national, la province de Buenos Aires, ainsi que la plupart des municipalités, en pleine conjoncture électorale (élections présidentielles et provinciales d'octobre 1999), a préféré soutenir cette structure politique clientéliste, sans que l'opposition en fasse un sujet central du débat électoral.

Chez ces jeunes, hommes et femmes à statut précaire, qui font en général leur première expérience d'emploi, il est possible de relever une série de perceptions qui montrent l'impact des transformations du rôle de l'emploi en tant que vecteur d'intégration sociale. L'information qui suit provient d'un ensemble de 50 entretiens, sur la base d'un questionnaire semi-directif, destiné à relever les impressions des bénéficiaires sur leurs expériences d'embauche temporaire dans les programmes *Trabajar* et *Barrios Bonaerenses*¹⁵. Pour les 25 entretiens avec des bénéficiaires du *Trabajar*, 9 bénéficiaires ont moins de 29 ans ; tandis que sur les 24 entretiens avec ceux du *Barrios Bonaerenses*, 6 ont moins de 29 ans. Nos

15. Il s'agit de 100 entretiens réalisés en septembre 1999 dans quatre districts de la banlieue Nord-Ouest de Buenos Aires (municipalités de José C. Paz, Malvinas Argentinas, Moreno et San Miguel) par l'équipe de recherche de Politique Sociale et Conditions de Vie de l'Instituto del Conurbano, Universidad Nacional de General Sarmiento. Sur cette centaine de personnes, à peu près un quart sont des jeunes de moins de 29 ans, généralement chargés du soutien de leurs groupes familiaux.

témoignages professionnels viennent donc d'un total de 15 entretiens, dont 10 hommes et 5 femmes. Quant au niveau atteint dans le système éducatif¹⁶, 9 bénéficiaires ont suivi des études primaires sans les avoir terminées, 2 bénéficiaires ont achevé les études primaires et 4 bénéficiaires suivent des études secondaires.

Tout d'abord se dessine une forte caractérisation de ce statut comme emploi précaire, d'urgence, acceptable seulement de par le caractère grave de la conjoncture socio-économique. Comme il est signalé ci-dessus, l'Argentine a pu développer, depuis les années 40, un salariat complexe et extensif qui finira par représenter plus de 70 % de la population économiquement active. Ce salariat a suivi de près les modèles fordistes européens en termes de régulation contractuelle et protection sociale annexe aux statuts des salariés¹⁷. De plus, sur le plan des représentations, l'accès aux contrats de durée indéterminée à temps complet a modelé la perception argentine de la nature du travail salarié comme moyen d'intégration sociale. Cette extension quantitative et cet ancrage dans les représentations collectives ont comme première conséquence que les contrats temporaires et la nature des tâches seront clairement perçus comme différents des modalités plus stables de mise au travail, même pour des jeunes sans expérience salariée préalable.

Les jeunes embauchés des programmes *Trabajar* et *Barrios Bonaerenses* reconnaissent cependant l'importance du travail comme moyen d'une socialisation qui contribue à développer des capacités très génériques, à savoir le respect des horaires, la discipline collective, et l'accomplissement d'une tâche en échange d'un salaire. Chez les plus âgés, ce phénomène se reproduit pour les femmes n'ayant jamais eu d'emploi formel ou informel, tandis qu'il apparaît comme une resocialisation chez les chômeurs de longue durée. Etant donnée la nature des tâches, cette socialisation reste limitée par les capacités professionnelles que les bénéficiaires peuvent développer avec ces programmes¹⁸. Les plus âgés, ayant des compétences acquises dans leurs anciennes insertions, notent

16. Dans le système argentin l'école primaire couvre les âges de 6 à 12 ans et l'école secondaire comporte cinq ans (pour les âges de 13 à 17 ans), au bout desquels on accède aux études universitaires.

17. Avec, bien entendu, des singularités qui renvoient aux modalités spécifiques dans lesquelles le « régime » fordiste argentin s'est historiquement dessiné. Voir Hillcoat Guillermo, (1986) : « L'évolution du rapport salarial en accumulation intensive. L'expérience argentine » ; in *Problèmes d'Amérique Latine*, n° 82, Paris.

18. Ceci exclut les jeunes qui participent à des projets du bâtiment, où l'on retrouve une formation avec un impact plus étendu sur leur « employabilité ».

souvent la sous-utilisation que les programmes font de leur savoir-faire. Les jeunes sont parfaitement conscients des limites du savoir-faire acquis par le biais du programme, et leur acceptation se fonde presque exclusivement sur la nécessité d'un revenu.

La faiblesse de ce salaire¹⁹, combinée à la situation socio-économique très difficile, provoque des remarques critiques. Chez ceux qui partagent toujours le foyer familial on relève l'impression selon laquelle le salaire permet de continuer ses études, mais consolide très difficilement le revenu familial. Cette situation place ces jeunes devant un choix complexe et souvent contradictoire entre la solidarité envers leur famille et l'investissement dans leur futur. Le revenu perçu ne permet pas de s'émanciper complètement. Une partie importante des jeunes embauchés soulignent ainsi leur préférence pour un autre type de soutien public destiné à financer leur formation au lieu de rémunérer un travail à mi-temps d'aussi faible impact sur les capacités professionnelles. Ces contradictions et ces demandes signalent une importante identification du processus d'éducation formelle avec l'augmentation relative des chances d'insertion dans des emplois mieux rémunérés.

Cet espoir devient plus visible si l'on fait attention à la façon dont ces jeunes perçoivent la qualité de cet emploi temporaire. Pour la plupart, malgré l'inexistence d'une insertion de travail préalable, l'embauche dans ces programmes est clairement perçue comme une sortie conjoncturelle, impossible à identifier avec un « véritable » emploi. Certes les programmes ne cachent guère leur nature assistancielle, les directeurs locaux insistant sur la qualité de « subside » des espèces reçues en manière de salaire. Mais on aurait pu croire que les effets de dix ans de chômage structurel seraient en train d'effacer la mémoire du modèle d'emploi fordiste (temps complet, durée indéterminée, protection sociale), surtout chez des jeunes sans expérience d'emploi formel. Les jeunes embauchés du *Trabajar* et du *Barrios Bonaerenses* reproduisent le discours critique des plus âgés dans les mêmes programmes, selon lequel le meilleur horizon possible est celui d'une formation professionnelle ouvrant la voie à de « vrais » emplois.

A la différence des plus âgés, cependant, les jeunes semblent moins souffrir des effets d'auto-stigmatisation que les programmes comportent souvent. Les contrats sont perçus comme un moyen, immédiatement disponible, dont on ne peut se passer et dont il faut profiter « *le temps que ça*

19. Les embauchés du *Trabajar* perçoivent 160 US\$ par mois, tandis que ceux du *Barrios Bonaerenses* perçoivent 200 US\$ par mois.

dure ». Surtout parce que ces emplois paraissent comme des alternatives entre le non-emploi (formel ou informel) et des processus de criminalisation dont on parlera ci-après.

Dans cette caractérisation de « quasi-emploi » que les bénéficiaires développent, les effets de désagrégation de l'emploi se montrent avec plus de clarté. En effet, l'idée de stabilité et de protection sociale inhérente au fordisme se dissout au profit d'un « véritable » emploi perçu comme un travail bien rémunéré. Un clivage est repérable ici entre les jeunes qui viennent des familles dont le chef a perdu son emploi stable, et ceux qui viennent des familles habituées au travail à son compte ou à l'emploi informel. Tandis que les premiers reproduisent une image quelque peu distordue, sorte de fantôme de l'ancien fordisme argentin (stabilité garantie, salaire protégé par l'action syndicale, bénéfices sociaux fournis par les organisations syndicales), les autres gardent l'espoir d'une mobilité sociale axée sur la recherche stratégique des positions mieux rémunérées, où que ce soit.

C'est naturellement le type d'insertion sociale qui est en jeu. La nouvelle ambiance macro-économique est perçue d'un côté comme un monde hostile, où « rien n'est donné », où trouver un travail apparaît comme une tâche difficile, souvent improbable, sûrement aléatoire. Cette perception a provoqué pour plusieurs, l'abandon des recherches, comme le signalent nos bénéficiaires lorsqu'ils parlent d'autres jeunes issus du même milieu. L'appellation « ces autres » cache mal le recours à des voies alternatives illégales ou criminelles de promotion sociale.

Chez les jeunes travailleurs temporaires du *Trabajar* et du *Barrios Bonaerenses* il reste l'espoir d'une éducation formelle comme mode d'amélioration des outils destinés à faire face à cette ambiance hostile du marché du travail. Il est clair cependant que les programmes ne représentent pas pour eux les moyens d'obtenir ces outils. En même temps, il est de plus en plus clair dans les témoignages que l'idée d'un travail vecteur d'insertion est remplacée par l'idée d'un travail moyen d'accès à la consommation. En ce sens, les transformations du travail salarié des années 90 se reflètent dans les perspectives des jeunes salariés temporaires.

III. – LES JEUNES EN RISQUE D'EXCLUSION

Dans cette partie, nous traitons des représentations sociales du travail chez les jeunes qui ont commis des délits violents. Voici tout d'abord un aperçu

du profil socio-démographique des jeunes interrogés. Sur 55 personnes que nous avons interrogées, nous possédons des données complètes pour 43 d'entre eux. 8 ont entre 13 et 16 ans, 17 entre 17 et 21 ans, 6 entre 22 et 30 ans et le reste a plus de 31 ans. C'est-à-dire que 55 % sont mineurs (moins de 21 ans). Il y a en tout 7 femmes et 36 hommes. Pour ce qui est du niveau éducatif obtenu, le fait le plus marquant est que presque 30 % n'ont pas fini le premier cycle de leur scolarité. Ce point est d'une grande importance car la couverture de l'école primaire est pratiquement universelle pour l'ensemble du territoire et pour les différents groupes sociaux.

24 personnes sont nées dans la banlieue de Buenos Aires, 7 dans la ville même de Buenos Aires, 3 en province et 2 dans des pays limitrophes. Il s'agit donc d'une population d'origine urbaine et venant essentiellement de Buenos Aires.

La plus grande partie d'entre eux a au moins travaillé une fois, aussi bien avant que pendant la période où ils commettaient des délits. 11 jeunes ont un travail au moment de l'entretien. Mais cela ne signifie pas grand-chose car beaucoup d'entre eux se trouvent, au moment de l'enquête, dans un internat ou en régime de liberté conditionnelle – situation rendant difficile leur insertion professionnelle. Il est cependant intéressant de remarquer que le monde du travail leur est familier : il ne s'agit pas d'une population qui se consacre à part entière au délit, mais qui est en réalité capable de le combiner avec le travail.

Il s'agit de métiers en général peu qualifiés, comme maçon, employé de commerce, gardienne d'enfant, femme de ménage, messenger, laveur de voiture, c'est-à-dire des travaux précaires dont les jeunes peu qualifiés ont l'habitude. Il est intéressant d'observer comment évoluent les revenus du travail des interviewés. Ces derniers devaient noter les revenus moyens qu'ils avaient reçus au cours de leurs 3 derniers postes, au cas où ils auraient travaillé. Si on tient seulement compte des personnes qui ont effectivement eu 3 métiers, la moyenne passe de 400 \$ pour le premier travail, à 301 \$ pour le deuxième et 299 \$ pour le troisième²⁰. C'est-à-dire qu'on observe une forte tendance à la baisse des salaires lors des différents travaux, ce qui contraste avec le fait que normalement les salaires augmentent progressivement.

Si on analyse l'ensemble des revenus des foyers (en excluant ceux des jeunes interrogés), il est intéressant d'observer que à peu près la moitié

20. La monnaie argentine, le *peso*, équivaut à un dollar, soit environ 7 francs français. L'Argentine est à l'heure actuelle le pays le plus cher d'Amérique Latine. On peut considérer que le coût de la vie est un peu moins élevé, mais comparable à celui de la France.

d'entre-eux se trouve au-dessus du seuil de pauvreté tandis que l'autre moitié se situe au-dessous.

Les trajectoires éducatives des jeunes interrogés se caractérisent par la fugue, les échecs scolaires, les mauvais résultats intellectuels et les problèmes de discipline. De plus, si on tient compte du fait que les adolescents pauvres sont incités à travailler, les problèmes qu'ils rencontrent à l'école annoncent une future déscolarisation. Tout le monde semble d'accord sur les effets négatifs de cette situation. Mais il est intéressant de s'interroger sur la relation qui existe entre l'école et le délit. Apparemment même si l'école n'influence guère la genèse des conduites délictueuses, son fonctionnement tend, sans aucun doute, à favoriser ou à contrecarrer les tendances surgies au dehors d'elle. En effet la déscolarisation érode le capital social des jeunes, fragilise leur intégration et le contrôle normatif. De plus, étant donné que l'école permet aux élèves d'intégrer les normes sociales, elle provoque un manque de socialisation. D'un autre côté, une scolarité tronquée nuit à une insertion par le travail, encourageant ainsi la recherche de ressources illégales.

Une des premières choses qu'on constate chez ces jeunes c'est le peu d'importance que joue l'école dans leur vie. Qu'ils y aillent ou pas, l'école n'est pas un sujet qui mérite chez eux une grande réflexion, une critique ou un souci. Tous ces jeunes ont cela en commun. Il existe tout au plus une relation purement instrumentale, c'est-à-dire que l'école est perçue comme nécessaire car s'ils n'ont aucun diplôme, il leur est impossible de postuler à certains emplois même s'il s'agit de métiers de très basse qualification comme *repositor* dans un supermarché ou vendeur dans un magasin. La vision instrumentale apparaît avec plus de force car le diplôme est perçu comme une condition indispensable, mais cela n'implique pas nécessairement que leurs connaissances leur permettent de réaliser les tâches auxquelles ils prétendent.

Même ceux qui ont redoublé plusieurs fois ne trouvent pas que l'école est difficile. Le fait de redoubler reflète surtout leur manque d'intérêt. Apparemment l'échec scolaire n'entraînerait pas non plus des conséquences très importantes (même si cela pouvait être une justification du genre « le renard et les raisins »). En fait l'école est une manière pour eux de tenter sa chance dans un monde où l'insertion est difficile et en même temps peu séduisante. Le manque d'intérêt pour l'école est plus le résultat d'une désarticulation de la relation entre la fin et les moyens, produit d'un contexte normatif fragilisé, que le produit d'un calcul rationnel coût-bénéfice (coût élevé pour un faible bénéfice), comme le montrent les travaux de R. Boudon.

Comment pouvons-nous élucider les logiques d'action et de sens de ce que font ces jeunes ? On constate tout d'abord que les demandes de consommation de ces jeunes sont semblables à celles qui proviennent des classes sociales plus élevées. Ils veulent des habits de marque, des chaussures de sport, de l'argent pour s'amuser et même, dans certains cas, voyager à l'intérieur du pays ou à l'étranger.

Cela ne fait que refléter l'homogénéité chaque fois plus grande des « styles de vie » des jeunes citadins, influencés aussi bien par les médias que par l'augmentation du taux de scolarité. Il s'agit d'une génération qui, contrairement à celle de leurs grands-parents et pour certains à celle de leurs parents, provient surtout des milieux urbains. Ils sont nés à Buenos Aires et partagent les mêmes codes de consommation que les classes moyennes. Romero L.A.²¹ souligne que le péronisme n'a pas mis en place une culture ouvrière alternative à l'ordre bourgeois. Sa promesse consistait à rendre accessible aux masses ce qui jusqu'à présent était réservé aux élites. Sans aucun doute la promesse d'y accéder grâce au travail salarié s'est dissipée mais en ce qui concerne les objectifs culturels on observe tout autre chose. Ce n'est pas par hasard qu'on utilise ici ce concept, propre à la théorie de l'anomie de Merton. Sans prétendre le réduire à un tel schéma, on ne peut évidemment nier le déphasage qui existe entre les objectifs culturels et les moyens légitimes auxquels ces jeunes peuvent avoir accès.

Surtout, ils veulent obtenir tout de suite ce qu'ils désirent. Cette caractéristique, typique chez les adolescents, est particulièrement importante chez ces jeunes car pour obtenir ce qu'ils désirent ils doivent enfreindre la loi. Il est fondamental de comprendre ici l'idée d'immédiateté pour expliquer les vols qui sont commis. En effet, voler semble être le seul moyen par lequel ils peuvent satisfaire immédiatement leurs besoins. On a parlé des différentes « capacités à différer les gratifications » en tant que clivage entre ceux qui ont la possibilité de poursuivre les chemins institutionnels pour y arriver et ceux qui ne les suivent pas. Mais ils ne peuvent envisager comme options le travail, le fait de pouvoir économiser, de demander directement aux parents. C'est pour cette raison qu'il n'est même pas pensable de « différer la gratification » car celle-ci ne peut s'esquisser comme une possibilité future.

Les logiques d'action se construisent à travers l'interaction entre les individus et la structure d'occasion dans laquelle ils se trouvent. C'est

21. Romero L.A., « Participación política y democracia - 1880-1984 », in Gutierrez L. et Romero L.A., (1995), *Sectores populares, Cultura y política*, Buenos Aires.

pour comprendre la relation au délit, qu'il faut élucider la lecture qu'ils se font des occasions les plus légitimes, de l'insertion dans le monde du travail. Ces jeunes ont pleinement conscience que leurs chances de travailler se bornent à des emplois précaires et instables. Ils ont en face d'eux un horizon de précarité de longue durée. Mais ce qui est peut-être encore plus nuisible c'est la difficulté même d'envisager une carrière professionnelle caractérisée par la mobilité sociale. Sans cacher son amertume, un jeune nous disait : « *Qu'est ce que tu crois que je peux attendre ? Tout au plus, un petit boulot de 180 pesos pour 3 mois. Après rien pendant un certain temps. Un autre boulot de 180 pesos, 200 pesos pour un temps. Après rien à nouveau et comme ça pour toujours* ».

Ils imaginent – dans le meilleur des cas – une carrière professionnelle composée d'une série de postes de basse qualification et de faibles revenus, tous instables, entrecoupés de périodes de chômage. Le fait de perdre tout espoir de suivre une carrière professionnelle, les condamne d'avance – justement parce qu'ils sont peu qualifiés – aux pires postes de travail. C'est la raison pour laquelle il est impossible pour eux de rêver d'une mobilité ascendante. La seule chose qu'ils puissent désirer avec légitimité c'est simplement survivre.

Un tel horizon est lourd de conséquences dans la vie de ces jeunes. Le passage à un monde du travail stable marquait une rupture fondamentale : de l'école au travail, de l'adolescence au monde adulte. Les temps quotidiens, les cycles vitaux, les stratégies de distinction dans les groupes populaires étaient structurés autour de l'insertion dans le marché du travail stable. Une fois que le travail cesse d'être une frontière évidente, qui marque clairement les différences, le sens associé au travail est lui aussi en crise.

Les changements culturels qui permettraient de s'adapter « pacifiquement » aux transformations du travail sont compliqués. On exige beaucoup pour obtenir bien peu : peu d'argent, peu de sécurité, peu de chance d'avoir des projets pour le futur. L'instabilité professionnelle en tant que règle exige un type de discipline particulier : l'acceptation du court terme et de l'insécurité. Une discipline dépourvue de toute contrainte temporelle, sans modèle visible, sans aucun cadre protecteur n'est qu'une pure soumission à la logique de la nécessité et, comme nous l'avons déjà vu, l'univers culturel de ces jeunes est beaucoup plus complexe.

Enfin l'expérience quotidienne de ces jeunes montre qu'il n'existe pas de frontière précise entre ce qui est légal et illégal. Cependant, peut-on affirmer que ces jeunes méconnaissent totalement la loi ? On pourrait plutôt dire que ces jeunes disposent d'une réserve d'action. Le « péage », « l'agression », la menace, le vol et le travail sont des ressources légitimes.

On choisit en alternance l'un ou bien l'autre, selon les occasions et les possibilités du moment.

« Tu as besoin du fric. Tu cherches du travail, s'il n'y en a pas, tu vas voler ». Cette affirmation candide, dépourvue de cynisme chez les jeunes, reflète fort bien leur situation. Ils sont condamnés à l'individualisation, et à se prendre entièrement en charge. Sans pouvoir compter sur la famille ni sur les institutions, et sans cadre collectif, l'individu se voit fortement contraint. C'est sur son corps, la seule chose qu'il possède, que repose la responsabilité de satisfaire ses besoins. Cela l'amène à tout risquer. La satisfaction des besoins retombe exclusivement sur le corps, l'oblige à se jouer entièrement. Ce n'est pas la force de travail de l'ouvrier qui se mercantilise mais le corps en tant que tel qui se joue dans une action précise.

Dans le domaine public, cet individualisme négatif est accompagné d'une forte *dépolitisation* ; celle-ci peut être comprise comme l'absence imaginaire de toute influence du domaine public sur leur vie. De la même manière que leurs parents ne peuvent les aider à satisfaire leurs besoins, ils ne s'imaginent pas non plus demander de l'aide à une instance extérieure. Ils ne peuvent rien attendre de personne et, ce qui est le plus étonnant, cela ne provoque chez eux aucun sentiment, pas même la colère. Cette colère que F. Dubet²² retrouve chez les jeunes qui vivent dans des conditions semblables dans les banlieues françaises. Pour Dubet, la colère exprime la révolte face à une domination dont on ne détecte ni les principes légitimants ni un visage reconnaissable. Chez ces jeunes on n'aperçoit pas les traces de la domination. Il n'y a aucune catégorie collective qui comprenne un aspect de domination.

La précarité institutionnelle fragilise la relation imaginaire avec l'Etat. Il faut, pour pouvoir exprimer la plainte envers quelqu'un, pour l'accuser de ne pas remplir ses obligations, lui adjuger avant tout la compétence et la responsabilité en la matière. C'est comme si le fait de déresponsabiliser l'Etat de son destin était devenu naturel. Le travail de terrain sur la nouvelle pauvreté réalisé entre 1992 et 1994²³ fait référence à la mobilité inter-générationnelle ascendante des générations précédentes. Les nouveaux pauvres gardent le souvenir d'un passé meilleur et ont à la fois l'espoir – peut être jamais réalisé – d'un futur de progrès. Mais ces jeunes ignorent cela, certainement parce que leurs parents connaissent déjà l'in-

22. Dubet F., (1987), *La galère, jeunes en survie*, Paris, Fayard.

23. Minujin A., Kessler G., (1998), *La nueva pobreza, op. cit.* et Kessler G., (1998), « Le processus de paupérisation de la classe moyenne argentine, (1986-1995) », Thèse de doctorat, Paris, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales.

sersion précaire dans le monde du travail. La moyenne d'âge des parents ne dépasse pas 40 ans. Eux-mêmes ont connu une insertion professionnelle caractérisée en général par la précarisation et l'instabilité.

Mais un autre point marque clairement la différence avec la *galère* des jeunes français. Les actions violentes, le vandalisme sont le signe d'une violence qui s'exprime face au gris des banlieues. Les récits de ces jeunes sont aussi marqués par des ruptures, des expulsions. Mais la seule chose excitante dans leurs récits, c'est lorsqu'ils décrivent les délits. Une véritable rupture face aux tons gris du quotidien. Leurs descriptions ressemblent à des passages de feuilletons, elles contiennent des scènes détaillées dans lesquelles ils occupent pour la première fois le rôle principal. Peur, sueur froide, adrénaline, vitesse, tout se joue dans ces scènes où les tensions naissent et se résolvent au même instant. On se doute que bien souvent ils mentent ou exagèrent, surtout lorsqu'ils décrivent leurs prouesses physiques, mais qu'importe, cela est la preuve de la sensualité des expériences qu'il ne faut pas écarter lorsqu'on analyse le sens de ces actions.

CONCLUSION

Quels ont été les traits spécifiques de la crise du monde du travail en Argentine, si l'on essaie de faire une comparaison avec le cas français ? Il est évident que cette crise n'est point exclusivement argentine. Le processus de restructuration accéléré, accompagné de taux de chômage élevés, d'une crise généralisée des diverses composantes de l'Etat-Providence et de l'augmentation des formes d'exclusion sociale, a suscité en cette fin de siècle, une importante production sociologique en France. Des auteurs comme Robert Castel, Jacques Donzelot et Pierre Rosanvallon²⁴, pour n'en citer que quelques-uns, montrent qu'une disjonction entre les sphères de l'économie et du social serait en train de donner naissance à une « nouvelle question sociale ».

Ces auteurs réfléchissent sur une des questions centrales de notre temps, à savoir les risques de fractures sociales ou la perte croissante de cohésion dans des sociétés complexes qui se trouvent face à ces processus

24. Castel R., (1995), *Les métamorphoses de la question sociale*, op. cit., Donzelot J. (1994), *L'Invention du social*, Paris, Seuil, et Rosanvallon P., (1995), *La nouvelle question sociale*, Paris, Seuil,

de changement. C'est pourquoi la question sociale réapparaît aujourd'hui, dans les mots de Castel, comme « *une aporie fondamentale sur laquelle une société expérimente l'énigme de sa cohésion et tente de conjurer le risque de sa fracture* »²⁵.

C'est précisément Castel qui propose de développer une hypothèse historique générale sur « *la complémentarité entre ce qui se passe sur un axe d'intégration par le travail – emploi stable, emploi précaire, expulsion de l'emploi – et la densité de l'inscription relationnelle dans des réseaux familiaux et de sociabilité – insertion relationnelle forte, fragilité relationnelle, isolement social* »²⁶. Il existerait ainsi différentes « zones » de cohésion sociale allant de l'intégration à la désaffiliation en passant aujourd'hui par une zone de vulnérabilité en pleine expansion.

Le cas argentin peut être vu comme un laboratoire des conséquences sociales de la désarticulation d'une société salariale. L'insertion des jeunes incarne plus particulièrement ces mutations, puisque ceux-ci tentent de s'insérer dans un monde du travail qui ne semble offrir que divers degrés de vulnérabilité. Les trois groupes étudiés ont en commun un présent et un futur d'insertion dans le travail marqué, au mieux, par le sceau de l'instabilité. Mais les conséquences pour les uns et pour les autres sont différentes.

Pour ceux qui se débattent entre intégration et vulnérabilité, même si les cadres de protection objective demeurent avec certaines limites, il n'est pas possible de structurer une identité individuelle qui se présentait auparavant comme le prolongement d'une identité sociale. L'avancée de l'individualisme positif pendant les dernières décennies a permis un effet de vases communicants : lorsque la composante sociale de leur identité se voit menacée par la précarisation des cadres protecteurs, c'est le vecteur le plus individualiste de l'identité qui permet la structuration. Ceci dit, on parle ici d'un cas où, à côté de la précarisation, survivent des cadres objectifs de protection qui se manifestent parfois comme une réalité, parfois comme des traces du passé ou des promesses futures.

Pour les bénéficiaires de programmes d'insertion, qui se débattent entre la vulnérabilité et l'exclusion, le processus est différent. Ils demandent tout d'abord une insertion professionnelle stable, ce qui rend compte de la subsistance d'un imaginaire de l'intégration, même parmi des groupes qui ont objectivement peu de possibilités d'accéder aux vestiges de l'ancien modèle. Il y a là une sorte d'hystérésis, entendue comme le

25. Castel R., *Les métamorphoses de la question sociale*, op. cit., p. 18.

26. *Idem*, p. 414.

décalage entre « espoir subjectif » et « probabilité objective ». Cette hystérésis conduit vers une mise entre parenthèses de l'identité individuelle, en la reportant sur l'obtention future d'une insertion stable. Ce même espoir est pourtant ce qui, malgré eux, leur permet de structurer dans leur imaginaire une identité présente, axée sur une conscience relative de la difficulté d'accéder à cette insertion. La seule identité pensable apparaît ainsi comme une identité improbable, tandis que l'identité refusée apparaît comme l'identité réelle.

Pour les jeunes exclus, les cadres protecteurs du passé n'existent plus, ni dans une dimension réelle ni dans une dimension symbolique. Le modèle « national-populaire » n'a pas laissé de traces dans leurs consciences, comme s'il n'avait jamais existé. Mais ceci ne les conduit guère à accepter un ensemble d'opportunités face auquel ils ne ressentent que mépris et ne manifestent que dédain. Ces jeunes sont l'exemple le plus criant des aléas de l'individualisme négatif : lorsque les cadres protecteurs disparaissent totalement, c'est la construction d'une identité qui se place contre les mécanismes de régulation sociale et qui anéantit toute possibilité d'intégration future.

STRATÉGIES ENTREPRENEURIALES FÉMININES AU SÉNÉGAL : VERS UN NOUVEAU RAPPORT AU TRAVAIL ET AU COLLECTIF ?

I. Guérin

Centre Walras, Université Lyon 2

Quel pouvoir et quel rôle peuvent avoir les femmes africaines dans le processus que l'on qualifie aujourd'hui de « mondialisation » ? L'imaginaire courant aurait tendance à mettre en scène des femmes avant tout victimes et passives face au « rouleau compresseur » de la mondialisation, phénomène sur lequel personne n'aurait aucune prise. Effectivement, en Afrique de l'Ouest, et au Sénégal en particulier, c'est par le biais des programmes d'ajustement structurel que s'effectue l'intégration dans l'économie mondialisée. Or les femmes sont les premières à subir les multiples « coûts sociaux » de ces plans d'ajustement. Cette réalité est incontestable. Mais elle ne doit pas conduire à sous-estimer les capacités de réactions et de résistance des femmes. C'est ce que nous proposons de montrer ici à travers l'analyse des trajectoires entrepreneuriales de femmes sénégalaises et la manière dont elles évoluent aujourd'hui. Deux tendances sont perceptibles.

En premier lieu, un certain nombre de données montrent que les femmes manifestent une attitude plus « pragmatique » par rapport au travail (Baumann, 1999b). Ainsi en 1991 au Sénégal, 39,3 % d'entre elles se déclarent actives, contre 13,1 % 15 ans auparavant¹. Cette implication

1. Les pourcentages évoqués correspondent au taux d'activité, c'est-à-dire population active/population en âge de travailler (10 ans et plus). Les chiffres cités par Eveline

croissante des femmes dans la vie active concerne avant tout le domaine des activités dites « informelles » ; on estime qu'environ 50 % des femmes actives sont impliquées dans l'informel, principalement dans le « petit commerce » (Sarr, 1998). D'un point de vue davantage qualitatif, les enquêtes que nous avons menées montrent qu'elles sont nombreuses à souhaiter stabiliser une activité qui n'était menée jusque-là que de manière ponctuelle, « pour régler des problèmes ». Les femmes évoquent le « gaspillage » des tontines, et manifestent la volonté d'un usage davantage « productif » de leurs revenus.

Simultanément, on constate une certaine volonté de distanciation vis-à-vis des obligations conjugales et communautaires : divorces, choix du célibat, migration vers la ville sont autant de décisions qui se prennent de plus en plus à l'initiative des femmes. Cette attitude plus pragmatique par rapport au travail semblerait donc s'accompagner d'une certaine volonté de prise de distance vis-à-vis du milieu d'appartenance.

Comment interpréter ces différents constats ? Est-ce simplement une réponse ponctuelle à la crise ou peut-on envisager l'esquisse de nouveaux modes de régulation et de nouveaux rapports sociaux ? Est-ce l'influence des organismes d'aide au développement qui essaient de leur inculquer des méthodes professionnelles de gestion, ou bien assiste-t-on aux prémices d'une évolution de leurs représentations face au travail et au collectif ? Est-ce le signe d'une ouverture à la productivité et à la compétitivité internationale ? S'agit-il enfin d'un processus d'individualisation qui se ferait au détriment de la solidarité collective ?

L'idée défendue ici est double :

– nous suggérons tout d'abord que ce mouvement traduit nécessairement une évolution des pratiques financières. On sait que l'accès à des sources de financement est la contrainte principale qui pèse sur les entrepreneurs, et plus particulièrement les femmes. On sait en outre que les relations financières sont au cœur de la reproduction de l'ordre social. C'est à travers les relations financières que les femmes expriment leur appartenance communautaire ; ce n'est qu'à travers l'évolution de ces relations financières qu'elles peuvent s'en détacher ;

– nous suggérons en outre que cette évolution des pratiques financières est le produit d'une forme d'appropriation par les femmes de leur environnement actuel. Pour elles, la mondialisation se présente sous un double visage : d'une part la crise, exacerbée par les plans d'ajustement

structurel, d'autre part l'implantation croissante d'ONG, partenaires désormais incontournables des politiques libérales qui leur délèguent la gestion de la pauvreté. Ces deux dimensions remettent en question le mode de régulation qui prévalait jusque-là, offrant aux femmes l'opportunité de « renégocier » leurs responsabilités et leurs activités. Tout dépend de leur capacité à s'imposer face aux hommes qui ont de plus en plus de mal à assumer leurs responsabilités, et à se réappropriier les discours et les méthodes des praticiens de l'aide au développement.

Pour mener à bien notre démonstration, nous proposons dans un premier temps un ensemble d'hypothèses relatives à la dynamique des normes et des conventions. L'ensemble de ces hypothèses est ensuite confronté à des données empiriques issues d'investigations de terrain.

I. – UNE PERSPECTIVE INSTITUTIONNALISTE

L'évolution des attitudes féminines est au cœur d'un processus permanent de ré-articulation entre l'individuel et le collectif, entre l'économique et le social, entre l'« endogène » et l'« exogène ». La théorie économique, dans sa formulation standard, est peu armée pour rendre compte de cette imbrication de logiques. Deux problèmes principaux se posent : d'une part, la difficulté à dépasser l'opposition entre l'économique et le social, entre l'individuel et le collectif ; d'autre part, la difficulté à prendre en compte la dynamique des comportements. Une perspective institutionnaliste autorise un dépassement de ces deux limites. Si l'on retient une perspective large des différentes approches institutionnalistes, trois ruptures par rapport à l'approche néoclassique peuvent être identifiées :

- le rejet de l'« *homoeconomicus* » et de l'hypothèse de rationalité qui lui est sous-jacente ;

- le rejet d'une conception contractualiste du lien social, qui part du constat de l'« incomplétude de la logique marchande pure » (Orléan, 1994) ;

- le rejet d'une conception exogène des institutions et la volonté de les « internaliser » (Corei, 1990).

A partir de ce cadre théorique général, nous proposons deux pistes de réflexion :

- tout d'abord, prendre en compte la pluralité des espaces de coordination nous autorise à dépasser l'opposition entre ce qui relève de logiques marchandes et ce qui relève de logiques sociales. La notion de « compromis », proposée par les *Économies de la grandeur* (Boltanski et

Thévenot, 1991), permet de conceptualiser cette imbrication de logiques. Les relations financières peuvent s'interpréter comme une « figure du compromis » entre cité domestique et cité marchande ; à l'instar de tout compromis, elles sont susceptibles d'évoluer en permanence ;

– analyser la dynamique des normes en vigueur exige toutefois une analyse précise des *conditions* de cette dynamique. Nous proposons ensuite un scénario d'évolution.

1. Dépasser l'opposition entre logiques marchandes et logiques sociales : les *Économies de la Grandeur*

Le point de départ des économies de la grandeur repose sur une conception élargie de la rationalité, et surtout sur la reconnaissance d'une multiplicité de formes de rationalités. Toute décision rationnelle est définie comme une décision « justifiable » ; en d'autres termes, c'est une action « *compréhensible, acceptable, objectivable au regard d'autres personnes* » (Thévenot, 1989, p. 159).

La rationalité intéressée, qui motive l'échange marchand, ne serait donc qu'une forme de rationalité parmi une pluralité de justifications possibles. Dans de telles conditions, comment une coordination est-elle envisageable ? Une seconde hypothèse est alors proposée : il y a diversité de justifications, mais le nombre d'« espaces de justification », qualifiés encore de « cités »², est quant à lui limité : la coordination est alors possible au sein de chaque cité. Les auteurs en identifient six : cité « marchande », « civique », « industrielle », « domestique », « inspirée », et enfin cité de l'« opinion ». Chaque cité dispose de son propre registre d'action et de légitimité, lequel repose lui-même sur une certaine conception de la justice³ : demande solvable et équivalence dans la cité « marchande » ; tradition, relations personnelles et confiance dans la cité « domestique » ; intérêt général dans la cité « civique », ou encore répétition à l'identique des opérations dans la cité « industrielle ».

Chaque cité est définie par un certain nombre de critères. Le premier est le « principe supérieur commun », ou encore la « convention consti-

2. Le terme de « cité » vise à comparer la construction de l'équilibre (qu'il soit économique ou social) « avec la tradition classique en philosophie politique, de mise au jour des fondements d'un ordre dans la cité » (Thévenot, 1989, p. 153).

3. Justice renvoie ici à l'idée d'un arbitrage tenu pour légitime et équitable entre efficacité et égalité.

tutive », qui autorise la coordination des comportements. Cette convention constitutive s'appuie sur des « objets », qui sont à la fois des repères pour l'action et un mode de détermination de la « grandeur » des personnes. Ces objets peuvent être matériels (biens, technologie, etc.) ou immatériels (coutume, règles, etc.). Enfin chaque cité donne lieu à des mobiles d'action et des contraintes d'ajustement spécifiques.

Ainsi, dans la cité marchande, marché et concurrence représentent le principe supérieur commun. Ce sont eux qui autorisent une coordination générale des conduites. Les repères objectifs à prendre en compte pour une action rationnelle sont les biens et leurs prix ; enfin la « grandeur » des personnes dépend de leur richesse ; leur mobile d'action est donc exclusivement orienté vers le désir de richesse. En tant qu'unité de compte et instrument de paiement, la monnaie est l'objet par excellence qui autorise la coordination et l'ordonnance des personnes.

Dans la cité domestique, l'ensemble des droits et des obligations entre les personnes représente le principe supérieur commun. Les repères objectifs pour l'action sont le milieu d'appartenance et le rang. La grandeur des personnes « *dépend de leur position hiérarchique dans une chaîne de dépendances personnelles* » (Boltanski et Thévenot, 1991, p. 116) ; elle doit être rapportée « *aux relations de dépendance d'où les personnes tirent l'autorité qu'elles peuvent à leur tour exercer sur d'autres* » (Boltanski et Thévenot, 1991, p. 117). Alors que dans la cité marchande, les relations interpersonnelles sont libres et anonymes, dans la cité domestique, les êtres sont justement qualifiés par la relation qu'ils entretiennent avec leurs semblables. Leur mobile d'action est alors axé sur le soutien et la manifestation des relations hiérarchiques. Le tableau page 74 récapitule les principales caractéristiques des deux cités.

TABLEAU 1. – Caractéristiques des cités domestique et marchande

	Cité marchande	Cité domestique
Principe supérieur commun	Marché et concurrence	Le principe de la dette Obligations verticales et horizontales
Choses objectives à prendre en compte pour une action rationnelle	Les biens et leurs prix	Génération Tradition Hiérarchie
Mobile d'action	Désir d'accumulation monétaire	Soutenir et manifester la relation hiérarchique
Grandeur des personnes	Accumulation monétaire	Capacité à nouer des relations de dépendance
Relations entre les personnes	Anonymes et libres	Dépendance et hiérarchie
Contraintes d'ajustement	Contraintes budgétaires reliant les ressources des personnes et les prix des biens	Equilibre entre droits et obligations

a) – Conflits entre cités : les figures du compromis

Comment s'articulent cités marchande et domestique ? L'individualisme du monde marchand semble difficilement compatible avec les exigences collectives de la cité domestique. C'est la monétarisation qui a permis l'expansion du lien marchand dans le monde occidental ; la cité marchande s'est justement construite en réaction aux liens de subordination de la cité domestique. Seul l'affranchissement de ces liens a permis aux personnes de s'entendre sur un marché qui fasse désormais office de principe supérieur commun et de s'accorder sur les biens échangés qui expriment leurs désirs.

Dans les sociétés du Sud, cet affranchissement n'a pas eu lieu. La communauté continue d'être la première entité politique et de soumettre ses membres à un certain nombre d'obligations, ce que l'on peut appeler le « principe de la dette » (Marie, 1995) : obligations vis-à-vis d'une hiérarchie (dette verticale), obligations vis-à-vis du reste de la communauté (dette horizontale) et enfin obligations qui diffèrent en fonction du sexe (dimension sexuée de la dette). Le respect des obligations communautaires est un préalable incontournable à tout calcul microéconomique (Mahieu, 1990). Faut-il en conclure que le lien marchand est nécessairement subordonné aux principes de la dette ? La cité domestique aurait-elle tendance à « phagocyter » les autres cités, pour reprendre l'expression de Philippe Hugon (1995) ? Revenons aux *Economies de la Grandeur*. La domination d'un type de cité n'empêche pas la coexistence de plusieurs

types de cités ; c'est ce que les auteurs des économies de la grandeur appellent « les figures du compromis » : « Les dispositifs composites qui comprennent des personnes et des choses susceptibles d'être relevées dans des mondes différents ne sont pas fatalement défaits par la dispute (...) Dans un compromis on se met d'accord pour composer, c'est-à-dire pour suspendre le différend, sans qu'il ait été réglé par le recours à une épreuve dans un seul monde. La situation de compromis demeure composite, mais le différend est évité » (Boltanski et Thévenot, 1991, p. 337).

Le processus du compromis suppose la recherche de formulations et de désignations spécifiques qui fondent dans un même énoncé les références au monde d'origine. Une large part du travail nécessaire pour parvenir au compromis consiste donc à « *s'entendre sur le terme adéquat, à chercher une formulation acceptable par tous et sonnante juste, sur laquelle tomber d'accord* » (Boltanski et Thévenot, 1991, p. 342). Et c'est justement cette notion de compromis qui autorise une évolution des conventions en vigueur, nous y revenons plus loin.

Deux questions méritent alors d'être posées :

– Tout d'abord, quelle forme concrète prennent les figures du compromis ? Nous suggérons que les relations financières, de par leur capacité à lutter contre l'incertitude du court terme et à assurer la reproduction des obligations sociales du long terme, sont la manifestation concrète du compromis entre cités marchande et domestique.

– Ensuite, à quelles conditions et comment le compromis peut-il évoluer ?

Voyons ces deux points successivement.

b) – Les figures du compromis : les relations financières

Les populations africaines en général, et les femmes en particulier, sont confrontées à deux exigences dont les temporalités sont distinctes. La première, nous l'avons vu à l'instant, s'inscrit dans le long terme des obligations communautaires. La seconde est liée à l'incertitude quotidienne, elle implique une préférence pour le présent. Comme le suggère Philippe Hugon, on assiste à une « *logique de minimisation des risques qui tient compte des positions sociales (...) les agents privilégient à la fois le court terme du marché et les investissements intergénérationnels* » (Hugon, 1999, p. 57). Face à cette dialectique incessante entre l'horizon du court terme et celui du long terme, entre l'individuel et le collectif, la finance informelle joue un rôle de régulation tout à fait essentiel. Les relations financières informelles ont une dimension à la fois fonctionnelle et symbolique, et c'est

cette ambivalence qui fait d'elles un instrument de régulation de la « pluralité du temps social » (Baumann, 1998). Expliquons nous.

– La finance informelle est tout d'abord un mode de gestion de l'incertitude. L'accès au crédit formel, faut-il le préciser, est réservé à une minorité⁴. Dans un contexte permanent de pénurie de liquidité, les contraintes du financement informel déterminent les règles de gestion. Pour l'entrepreneur africain, compte tenu du prix accordé au présent et à la liquidité, le coût des fonds s'apparente à une ponction sur sa trésorerie quotidienne : « *Le critère implicite de performance (d'une entreprise) est ainsi le délai de récupération des fonds* » (Bloy et Dupuy, 1990, p. 69).

– La finance informelle est ensuite un mode de reproduction de l'ordre social dans la mesure où elle permet d'assurer le respect des obligations communautaires.

La pluralité des formes et des mobiles d'épargne met en évidence cette double exigence. Un premier mobile, plutôt étranger aux théories financières orthodoxes, concerne l'« entretien des solidarités sociales » (Servet, 1995). La prédominance des formes d'épargne collective ainsi que des formes d'épargne de type « remboursement de dettes », qui se manifestent notamment lors des cérémonies familiales, en est une illustration. Doit-on pour autant écarter toute possibilité de projet individuel ? Le seul moyen de se soustraire en partie aux sollicitations de l'entourage consiste, d'une part à trouver des modes d'épargne « forcée », d'autre part à éviter toute thésaurisation, susceptible d'être « engloutie » dans l'entretien des réseaux communautaires. Concrètement, cette épargne forcée prend la forme de pratiques d'épargne régulières, par exemple chez un garde-monnaie, un boutiquier, ou encore au sein d'une tontine, et avec taux d'intérêts *négatifs*. En d'autres termes, les personnes sont prêtes à payer pour être obligées d'épargner régulièrement. Cette épargne leur permettra de mener à bien des projets (garde-monnaie, tontine), ou tout simplement de s'assurer d'un minimum vital pour la famille (boutiquier).

A ces deux premiers mobiles (maintien des solidarités sociales et recherche de contournement de ces solidarités sociales) s'en rajoute un troisième, inhérent au contexte d'incertitude : la recherche de sécurité. Compte tenu de la spécificité du contexte, on est toutefois amené à redéfinir la notion de liquidité. Favereau O., (1995) propose de la reformuler à

4. Selon une étude réalisée à la fin des années quatre-vingt, (Atombs, 1990), 15 % des citadins et 5 % des ruraux y auraient accès. Parmi ces derniers les prêteurs professionnels seraient une clientèle privilégiée (40 % en ville et 15 % en milieu rural) et les femmes seraient largement sous-représentées ; au début des années quatre-vingt-dix on estimait que 1 % seulement de l'offre de crédit formel leur était destiné (Mfef, 1993).

la lumière des *Économies de la Grandeur* : il existerait autant de caractérisations concrètes de liquidité qu'il y a de grandeurs. La détention spéculative de monnaie en serait la forme marchande ; l'entretien d'un réseau de relations communautaires en serait la forme domestique : « *ainsi la solidarité de groupe remplirait dans une économie en développement la même fonction que la monnaie dans l'économie keynésienne : elle organise la liquidité, à partir d'une détention de ressources, non plus individuelle mais collective* » (Favereau, 1995, p. 186).

Il y a donc une tension permanente entre le souci d'actualiser les appartenances communautaires et celui de s'en démarquer en partie ; et les différentes formes de pratiques financières sont la traduction même de cette tension. Elles sont donc bel et bien au cœur de l'articulation entre cités marchande et domestique. Venons en à la seconde question posée : comment et à quelles conditions cette articulation peut-elle évoluer ?

2. La dimension dynamique et évolutive des conventions

Les conventions sont le fruit d'une interaction entre actions et représentations, et cette interaction leur donne un caractère auto-renforçant : elles finissent par dépasser les acteurs qui sont pourtant à l'origine de leur émergence. Dans de telles conditions, comment envisager une dynamique évolutive ? Est-ce à la suite d'un choc externe ? Est-ce le résultat de la volonté des acteurs, soucieux de modifier eux-mêmes leurs règles ? Si l'on veut éviter de retomber dans le biais d'une vision dichotomique holisme/individualisme, il convient de prendre en compte l'interaction entre dynamique « du dedans » et dynamique « du dehors », entre diffusion « endogène », liée à l'activité des acteurs, et diffusion « exogène », liée à l'évolution de l'environnement.

a) – *La rupture de l'arbitrage entre efficacité et égalité*

Revenons aux *Économies de la Grandeur*. La confrontation permanente entre les différents principes de justice assure une mise en question permanente de l'ordre établi et permet d'envisager des conflits entre principes. Les acteurs sortent de cette impasse en forgeant des « compromis ». Quand peut-il y avoir conflit ? Rappelons que chaque cité repose sur une certaine conception de la justice, en d'autres termes d'un arbitrage tenu pour légitime et équitable entre efficacité et égalité. C'est lorsque cet arbitrage n'est plus « acceptable » qu'un conflit est susceptible d'émerger. Et c'est cette période transitoire de divorce entre les deux dimensions de la

coordination que les auteurs présentent comme le moment de genèse de nouveaux principes de justice.

Retenons ce premier argument : il y a conflit, et donc recherche de compromis, lorsque le principe supérieur n'est plus en mesure d'assurer l'équilibre entre efficacité et égalité. Pour aller plus loin, il nous faut nous pencher sur les conditions d'évolution des conventions.

b) – Réseaux sociaux et rapports de pouvoir

Face à l'inertie des conventions, *a priori* seul un choc exogène s'avère capable de contrecarrer la dynamique d'auto-renforcement des conventions en vigueur. C'est l'hypothèse avancée par exemple par la théorie des jeux évolutionnistes⁵. Une « invasion » (par exemple la colonisation), un « grand bouleversement » (par exemple une crise ou une guerre). Ce scénario est plutôt pessimiste, les capacités d'auto-transformation sont finalement très limitées. Deux types de critiques peuvent être avancés :

– même en cas de choc exogène, il y a nécessairement un processus d'appropriation et d'apprentissage. Tout événement, quel qu'il soit, ne prend réalité qu'à travers ce que les acteurs en font. Institutions, règles, normes contraignent les acteurs, mais elles sont aussi des ressources pour l'action ; en outre, elles évoluent au fil de ces actions à travers la manière dont les acteurs s'en saisissent ;

– l'hypothèse d'une diffusion endogène ne peut être exclue. Dans une analyse en termes de jeu où les différents acteurs sont indifférenciés, une stratégie isolée est incapable de s'imposer. Personne n'a intérêt à adopter une convention qui ne serait adoptée que par une minorité ; elle s'expose à des risques d'exclusion et d'ostracisme. En revanche, si on prend en compte les réseaux sociaux, alors une diffusion endogène est susceptible de supplanter une convention solidement ancrée (Boyer et Orléan, 1994, p. 221). Au sein de réseaux, les acteurs bénéficient d'une certaine proximité. Cette proximité va agir comme une référence externe sur laquelle les agents pourront s'appuyer pour se coordonner. Plus le degré de proximité entre les agents est élevé, plus la diffusion est probable. La diffusion de la nouvelle convention hors du groupe initial dépend ensuite de la taille du groupe, de la densité des relations au sein de ce groupe (degré de proximité)⁶ et également de l'efficacité de la nouvelle norme (procure-t-elle

5. Voir notamment Schotter, (1983), Sugden, (1989).

6. « Plus l'interaction est indifférenciée, plus la taille du groupe initiateur doit être élevée pour permettre une transition de l'économie vers la nouvelle convention » (Boyer et Orléan, 1994, p. 236).

satisfaction ou pas ?). Une modélisation tenant compte des probabilités d'interaction entre agents permet de définir une taille critique à partir de laquelle la convention est susceptible de se diffuser hors du groupe d'appartenance.

Confrontée à des faits empiriques, cette modélisation permet effectivement de rendre compte de la diffusion endogène d'une nouvelle convention⁷. Une hypothèse supplémentaire, mais difficilement modélisable, est toutefois nécessaire : le *pouvoir* du groupe qui adopte la nouvelle convention⁸. Cette hypothèse supplémentaire exige d'aller au-delà d'une conception des conventions en termes de coordination. Celles-ci ne s'imposent pas seulement pour leur capacité à stabiliser les comportements et les anticipations ; leur implantation et leur pérennité dépendent également des rapports de pouvoir sur lesquels elles reposent. On comprend aisément qu'un groupe qui dispose d'un certain pouvoir aura plus de facilité à imposer ses propres conventions ; réciproquement le fait d'avoir imposé ses propres conventions autorise l'exercice du pouvoir.

Dans le contexte qui nous intéresse, nous retiendrons les éléments suivants : les institutions sont le produit de compromis, non pas seulement entre cités, comme le suggéraient les *Economies de la Grandeur*, mais également entre groupes sociaux⁹. Une évolution des rapports de pouvoirs entre groupes autorise l'évolution des institutions et réciproquement. Cette dimension conflictuelle fait que le résultat est difficilement prévisible.

*c) – La dynamique des conventions :
proposition d'un scénario d'évolution*

L'ensemble des arguments évoqués permet de proposer un scénario d'évolution.

Retenons comme point de départ une analyse en termes de cités. Chaque cité repose sur un arbitrage entre efficacité et égalité considéré par tous comme légitime. Cet arbitrage s'appuie sur un certain nombre d'« objets », garants de la coordination des comportements au sein de cette

7. Ici en l'occurrence, les auteurs s'appuient sur l'adoption du mode de gestion et de détermination des salaires japonais aux Etats-Unis et au Royaume-Uni (Boyer et Orléan, 1994).

8. Dans l'exemple évoqué ici, il s'agit plus précisément de la pression concurrentielle des transplants japonais.

9. Cette conception des institutions est propre aux institutionnalistes américains et à l'École de la Régulation.

cité. Rappelons que dans la terminologie des *Economies de la Grandeur*, les objets représentent à la fois des repères pour l'action (normes de comportements) et des critères d'ordonnement des personnes :

– lorsque cet arbitrage n'est plus considéré comme légitime, il y a conflit ;

– cette illégitimité peut résulter soit d'un choc exogène qui rompt l'équilibre qui prévalait jusque là, soit d'une dynamique endogène émanant de groupes sociaux localisés, soit encore de l'hybridation des deux types de dynamiques : un groupe social localisé qui s'approprierait une nouvelle convention issue d'un choc exogène ;

– dans le dernier cas de figure proposé, la rupture provoquée par le choc exogène ouvre une période de transition où les « objets » vont être renégociés ;

– l'issue de cette période transitoire de négociation va dépendre de la capacité des différents groupes sociaux à imposer leurs propres « objets ». Cette capacité dépend, on l'a vu à l'instant, de la taille du groupe, de la densité des relations, de l'arbitrage efficacité/égalité de la nouvelle norme et enfin du pouvoir exercé par ce groupe sur les groupes environnants.

II. – CONFRONTATION DES HYPOTHÈSES AUX RÉALITÉS EMPIRIQUES

Essayons à présent de confronter ce scénario aux données empiriques. Après quelques précisions sur le mode de collecte des données, nous montrons que la crise peut s'interpréter comme une rupture de l'équilibre entre rapports sociaux de sexe. La perte de légitimité du pouvoir masculin offre aux femmes la possibilité de renégocier les rapports de force. L'indépendance financière, totale ou relative, conditionne toute prise de distance. Cette évolution des rapports de force s'appuie donc sur l'évolution des pratiques financières et elle est le résultat d'une double dynamique : une dynamique de type exogène, à travers l'influence des programmes d'aide au développement et notamment de microfinance, et une dynamique endogène, qui dépend de la capacité des femmes à s'approprier le discours et les pratiques des « développeurs ».

ENCADRÉ I. LE RECUEIL DES DONNÉES EMPIRIQUES

Les données empiriques sont issues d'investigations de terrain réalisées au cours de l'année 1997. Elles ont été effectuées dans le cadre d'une étude d'évaluation de l'impact d'un programme de microfinance destiné à des groupements féminins (Guérin, 1998). Le travail de terrain, mené par l'auteur aidé de deux enquêteurs-interprètes, s'est déroulé en deux étapes. Une première étape a porté sur un échantillon de 100 femmes (87 enquêtes exploitables) et de 50 groupements (49 enquêtes exploitables). L'objectif, d'ordre quantitatif, visait à reconstituer les trajectoires entrepreneuriales en combinant les caractéristiques économiques (investissement en capital fixe, fonds de roulement, vitesse de rotation du fonds de roulement), financières (financement de démarrage et stratégies de refinancement, participation à des tontines, pratiques d'épargne) et sociales (situation matrimoniale, familiale et religieuse ; activités et responsabilités sociales, religieuses, politiques). En ce qui concerne les groupements, nous nous sommes également attachés à recueillir les données économiques (activités commerciales et évaluation du revenu par tête), financières (capacité de médiation financière) et sociales (solidarité, pratiques religieuses). Suivre les femmes dans leurs activités quotidiennes a permis une reconstitution relativement fidèle d'une part des comptes d'exploitation, d'autre part de l'insertion sociale des femmes.

Une seconde étape, davantage qualitative, visait à reconstituer des « histoires de vie ». Douze femmes ont ainsi été suivies, principalement à travers des entretiens informels ainsi qu'une « immersion » dans le milieu. Afin de confronter discours et pratiques, les entretiens ont été complétés par l'observation intense de la vie quotidienne, et notamment la participation à diverses réunions de groupements féminins.

1. La crise et les rapports sociaux de sexe*a) – Les rapports sociaux de sexe issus de la colonisation*

Prenons comme point de départ l'équilibre qui s'était instauré en termes de rapports sociaux de sexe lors de la colonisation. Cette dernière peut être considérée comme un premier choc exogène. La monétarisation et l'instauration de nouvelles activités génératrices de revenus, remettant

en question la relative autarcie des groupes organisés sur une base communautaire, avait ouvert un « espace de négociation », dont deux groupes sociaux ont su tirer parti. Ce sont tout d'abord les confréries islamiques, notamment les mourides. Les chefs de confrérie ont su occuper une place de premier rang dans les négociations avec les colons et dans les trajectoires d'accumulation que permettait la monétarisation (notamment les cultures d'exportation). Le mode d'organisation en confrérie a eu tendance à se substituer au mode d'organisation communautaire, les marabouts tirant leur légitimité d'un pouvoir à la fois politique, économique et symbolique¹⁰.

Plus généralement, ce sont les hommes qui ont su tirer parti des négociations qui se sont jouées lors de la colonisation (notons ici l'influence remarquable des colons qui ne s'adressaient qu'aux hommes). Une certaine division sexuée du travail existait déjà : depuis toujours tout ce qui a trait aux métaux (forgerons et bijoutiers) est d'ordinaire masculin, tandis que les produits vivriers sont plutôt l'apanage des femmes. Mais cette division du travail s'est largement renforcée, se basant désormais principalement sur le degré d'implication dans la cité marchande. Exclues de la monétarisation (notamment du salariat et des cultures d'exportation, réservées aux hommes) et de l'éducation à l'occidentale, les femmes ont été contraintes de se limiter à un marché interne peu ou pas monétarisé (Coquery-Vidrovitch, 1994)¹¹. Aujourd'hui si le secteur vivrier est resté cantonné au local, en revanche métaux et bijoux sont devenues de véritables filières d'importation : pacotilles fournies par les grossistes libano-syriens, produits bon marché de provenance asiatique, ferblanterie ou quincaillerie d'origine chinoise, petit matériel audiovisuel d'Hong-Kong ou d'ailleurs sont autant de produits récents mais essentiellement masculins. Il faut également préciser que cette division du travail allait de pair avec une répartition des responsabilités : aux pères la responsabilité économique et la protection de la famille, avec notamment le devoir d'assumer la « dépense quotidienne », destinée à l'alimentation familiale ; aux femmes le devoir de procréer et d'assumer l'éducation des enfants (Diop, 1981).

10. Voir notamment à ce sujet Diop, (1981, 1985) et Magassouba, (1985).

11. Contre cette tendance générale, on pourrait rétorquer bien sûr le succès des *mamabenz* du Togo, des matrones ghanéennes ou yoruba grossistes en tissu, des négociantes wolof en or liées aux réseaux de pèlerinage à La Mecque, ou encore des affairistes en diamant de contrebande en provenance du Sierra Leone et du Zaïre. Mais ceci reste le privilège de quelques-unes. Pour les autres, l'horizon des affaires reste modeste ; la plupart se limitent au commerce local, éventuellement régional et frontalier.

b) – La crise et la rupture de l'équilibre

La crise, dans la mesure où elle affecte particulièrement les domaines d'activité réservés aux hommes (salarial et cultures d'exportations), remet en question l'équilibre qui prévalait jusque-là au sein de la cité domestique, et plus précisément dans sa dimension sexuée. En effet, l'effondrement des cours modifie les données : les cultures d'exportation ne rapportent plus, alors que le marché interne urbain est demandeur de produits vivriers. Simultanément, les perspectives de salariat s'amenuisent, le chômage est devenu le sort du plus grand nombre, diplômés ou non. Au début des années quatre-vingt-dix, le nombre de femmes africaines chefs de famille était évalué au tiers des cellules familiales, voire la moitié dans les grandes villes (Bisilliat, 1996). On estime aujourd'hui au Sénégal que cette proportion atteint 20 % (Bop, 1996). Même lorsque l'homme reste chef de famille, il a de plus en plus de mal à assumer la « DQ » (dépense quotidienne), se dérochant ainsi à son rôle de « créancier » de la famille. Une étude réalisée en 1988 dans un quartier de Dakar avait montré que les femmes assuraient en moyenne 50 % des dépenses familiales (Sarr, 1991).

La recrudescence des activités féminines et leur tendance à une certaine stabilisation pourrait donc bien s'interpréter comme une simple réaction au contexte de crise. Acculées à des responsabilités économiques quotidiennes et non plus ponctuelles, il est certain que les femmes n'ont guère le choix : l'informel constitue bien le dernier espace de repli sécuritaire face aux conséquences désastreuses de la crise et des plans d'ajustement structurel.

Toutefois si cette évolution est bel et bien une stratégie de survie, on assiste également à une volonté explicite de distanciation par rapport au monde masculin et par rapport aux communautés d'appartenance. On constate par exemple dans divers pays d'Afrique de l'Ouest une augmentation du nombre de divorces à l'initiative des femmes, « *attitude quasi impensable autrefois* » (Coquery-Vidrovitch, 1994, p. 121). Les femmes sont également de plus en plus nombreuses à opter pour le célibat ; certaines après un premier mariage tandis que d'autres refusent d'emblée l'alliance matrimoniale. Sur notre échantillon, 20 % des femmes n'ont pas de conjoint « officiel ».

Mais cette indépendance conjugale n'est envisageable qu'à condition d'assumer soi-même son indépendance financière. C'est plus qu'un simple problème matériel (certaines pourraient envisager de compter sur la famille élargie), c'est avant tout une question de dignité. Faire preuve d'une activité régulière est le meilleur moyen de se prémunir contre les

éventuelles accusations de prostitution qui guettent toutes les femmes libres. Cette indépendance financière est d'ailleurs un préalable à la rupture conjugale. C'est ce que montre François Leidmorfer, (1995) à propos des entrepreneurs abidjanaises. Pour certaines, la création d'une petite entreprise est véritablement vécue comme le moyen de s'affranchir du pouvoir du mari et des aléas de la vie de couple. Cette volonté de prendre de la distance vis-à-vis des contraintes conjugales se retrouve aussi chez les femmes rurales qui migrent à la ville. Jusqu'à présent, les femmes, contrairement aux hommes, ne venaient en ville qu'à l'appel d'un mari ou d'un parent ; leur migration était nécessairement « *légitimée par une parole masculine* », (Gescivia, 1998). Or, aujourd'hui de plus en plus de femmes quittent le village de leur propre gré, pour échapper aux travaux des champs et à la brutalité de certains rapports conjugaux. C'est notamment le cas au Sénégal (Ouattara, 1998). La ville devient pour elle le mode de constitution d'une nouvelle identité ; elles y apprécient l'anonymat et la liberté. Elles sont accueillies à leur arrivée par la famille, mais le soutien familial n'est généralement que temporaire ; elles sont amenées coûte que coûte à gagner leur vie, condition de survie, mais aussi de la « *marque symbolique de leur insertion urbaine* » (Gescivia, 1998, p. 270).

Comment interpréter cette prise de distance ? Faut-il s'en réjouir, en considérant qu'il s'agit là d'un facteur d'émancipation et d'autonomisation des femmes ? Faut-il au contraire regretter l'émergence de comportements individualistes au détriment de la solidarité communautaire et de la cohésion sociale ? Mais ici la question ne se pose pas dans ces termes ; s'il y a bel et bien des tendances individualistes, celles-ci ne peuvent prendre forme que soutenues par les dynamiques collectives. En effet, cette prise de distance, qui exige l'évolution d'un certain nombre de représentations, n'est possible qu'à travers la capacité des femmes à s'organiser collectivement. Les groupements féminins jouent ainsi un rôle central dans l'évolution du compromis entre cité domestique et cité marchande. Précisons également qu'il y a rarement rupture : l'implication croissante des femmes dans les activités économiques ne peut se faire qu'en compromis avec leurs obligations communautaires.

Nous proposons d'analyser cette évolution à la lumière des hypothèses théoriques évoquées plus haut, en montrant que le déplacement du compromis entre cités marchande et domestique s'appuie sur l'évolution des pratiques financières, et que cette évolution est le résultat d'une hybridation entre dynamiques endogène et exogène.

2. L'évolution des pratiques financières : une hybridation entre dynamiques endogène et exogène

Pour les femmes, stabiliser leur activité commerciale exige deux conditions. La première concerne un accès au financement qui soit régulier. Dès le moindre déséquilibre en termes de recettes (le chiffre d'affaires diminue) ou de dépenses (événement imprévu, maladie, décès), il suffit que la consommation du ménage s'ajuste avec retard pour que le fonds de roulement soit amputé, que les achats d'intrants soient réduits, et donc que baissent production et chiffre d'affaires. Ce processus cumulatif ne peut être enrayeré que par des contributions financières externes ou par l'acquisition de facteurs gratuits, comme la main-d'œuvre (Pourcet, 1994). Ainsi pour des activités exigeant peu de main-d'œuvre, seul un accès au financement régulier est à même d'assurer la stabilité et la régularité de l'activité. En second lieu, cet accès au financement doit permettre de contourner en partie les obligations communautaires sans pour autant rompre avec celles-ci. En d'autres termes, une légitimation des pratiques relevant de la cité marchande par la cité domestique s'avère nécessaire, et cette légitimation est un préalable indispensable. Voyons successivement ces deux conditions.

a) – *La légitimation des pratiques relevant de la cité marchande par la cité domestique*

Outre la dimension sexuée de la dette évoquée plus haut (mariage et procréation), les femmes, à l'instar de l'ensemble des membres de la communauté, sont soumises à deux types d'obligations. Il y a tout d'abord les obligations « horizontales », vis-à-vis de leurs pairs. Entraide et hospitalité sont un devoir quotidien (la *teranga*). Les obligations horizontales sont également institutionnalisées à travers les cérémonies familiales. Ces dernières, à travers la règle de la multiplication des dons contre dons, ont toujours été un moment très intense d'échange entre groupes sociaux¹². Il y a ensuite les obligations « verticales », liées à l'appartenance religieuse : le *hadiya* (don au marabout), ainsi que l'*asaka* (aumône versée au pauvre). C'est justement pour faire face à ces deux types d'obligations que la plu-

12. Fiançailles, mariage religieux, cérémonie familiale, consommation du mariage, départ de la mariée de son domicile familial, arrivée de la mariée dans son domicile conjugal constituaient tout un parcours semé de civilités, d'obligations et surtout de dons à l'égard de la famille, bien sûr, mais aussi à l'égard de la communauté dans son ensemble. Les bénéficiaires étaient invités en retour à rendre, dans un temps plus ou moins long, et des sommes toujours plus importantes que ce qu'ils avaient reçu.

part des groupements se sont constitués historiquement. Que constate-t-on aujourd'hui ?

La raison d'être des groupements subsiste. L'implication des femmes dans les cérémonies reste toujours aussi forte (Sarr, 1998) ; il en est de même de leur engagement auprès des marabouts (Coulon-Reveyrand, 1993 ; Lecarme, 1993). Toutefois la dimension sociale et religieuse des groupements s'accompagne de plus en plus d'activités économiques. Et ces dernières ne se font pas en parallèle des activités sociales, elles se greffent sur les activités sociales, seul moyen pour elles d'acquérir une légitimité nécessaire à leur épanouissement.

Ainsi les cérémonies familiales deviennent une occasion privilégiée de démarrage ou de renforcement d'une dynamique entrepreneuriale. Devenues maîtresses des opérations, les femmes profitent de l'événement, et de la fameuse règle de démultiplication des dons contre dons pour accumuler un capital à investir (Sarr, 1998, p. 220). Elles n'hésitent d'ailleurs pas à parler des cérémonies en termes de « banques » et d'« investissements ». Dans le cas d'un mariage ou d'un baptême, les organisatrices vont à l'avance redistribuer le *warugar* (la dot) ou le *ruy* (argent donné par le père du nouveau né pour organiser les festivités) aux femmes de leur classe d'âge ou à leur *mboatay* (groupe féminin) : chacune qui a reçu une part devra donner dix fois le montant le jour de la cérémonie. Ce système permet de multiplier par dix la « mise » de départ et de faire face aux obligations de dons contre dons. Une partie va servir aux festivités. Il était de coutume que le reste soit redistribué aux ayants droit, notamment les personnes castées ; on constate aujourd'hui qu'une part croissante de cette somme est désormais utilisée comme capital commercial, pour démarrer une activité ou bien la renflouer (Sarr, 1998).

Dans la même perspective, l'alliance avec les confréries islamiques renforce les trajectoires entrepreneuriales. La plupart des grandes commerçantes sont d'appartenance mouride, (Sarr, 1998) et c'est à travers l'Islam que les femmes ont découvert le marché international (Reveyrand-Coulon, 1993 ; Sarr, 1998). Elles ont su profiter du pèlerinage à La Mecque pour faire escale dans les capitales européennes, pour nouer de premières relations avec l'Europe, et surtout pour légitimer leur voyage à l'étranger. Il serait difficile de voyager sans l'accord de leur époux, mais la religion musulmane leur en donne l'autorisation sans contestation possible de celui-ci.

Toutes ne font pas du commerce international, bien sûr. Pour les autres, le marabout joue également un rôle de protection qui désormais va bien au-delà des aléas de la vie quotidienne. Consulter le marabout est une obliga-

tion. C'est une étape préalable pour toute trajectoire entrepreneuriale d'une certaine prétention, qu'il faudra renouveler régulièrement pour conforter la bonne marche des affaires et éviter qu'elles ne déperissent. Toutefois si les femmes manifestent autant de ferveur et de dévotion, c'est qu'elles sont elles aussi gagnantes dans cette alliance. Les marabouts assurent en retour une protection qui emprunte à la fois aux registres symboliques (protection morale), économiques (accès à des crédits), et politiques (notamment à travers des facilités et « arrangements » divers dans les domaines de la douane et autres « tracasseries » administratives)¹³.

Nous avons vu l'imbrication de dimensions économiques et sociales et la manière dont les femmes parvenaient à utiliser leurs obligations communautaires pour mener à bien leurs activités. Evoquons à présent la seconde condition, à savoir un accès à un financement régulier qui ne soit pas « absorbé » par les obligations communautaires.

b) – L'accès à un financement régulier qui échappe aux sollicitations communautaires

Les tontines étaient un premier pas dans cette voie : elles permettaient d'affirmer l'appartenance au groupe tout en autorisant une certaine protection vis-à-vis de ces mêmes obligations, la cotisation tontinière apparaissant pour beaucoup comme un mode d'incitation à l'épargne forcée permettant d'échapper à la « pression redistributive communautaire » (Mayoukou, 1994). Les pratiques que nous avons observées au sein des groupements féminins montrent que les trajectoires individuelles se poursuivent et s'affirment à travers l'évolution des pratiques financières collectives. Cette évolution est en large partie influencée par les programmes d'aide au développement, notamment les programmes de microfinance, et plus précisément la manière dont les femmes s'approprient le discours des « développeurs ».

– L'influence exogène : les programmes de microfinance

Les programmes d'aide au développement, faut-il le rappeler, sont de plus en plus nombreux à prendre en compte la dimension « genre » et à s'adresser exclusivement aux femmes¹⁴. Dans cette profusion de pro-

13. Sur notre échantillon, une évaluation très approximative de ce type de coût donne un ordre de grandeur de 10 % des chiffres d'affaire.

14. On a pris conscience qu'elles souffraient plus que de raison, mais aussi, et peut-être surtout, que la survie alimentaire des populations était en jeu. On a pris conscience également que les programmes mixtes avaient tendance à être détournés et monopolisés par le sexe fort.

grammes féminins, deux axes d'intervention sont privilégiés : alléger les tâches communautaires des femmes (notamment *via* l'acquisition de matériel collectif : puits, moulins à mil, centrales d'achats, etc.) et « professionnaliser » leurs activités. Dans ce dernier cas, il s'agit d'une part de leur donner les moyens de développer des activités génératrices de revenus, d'autre part de leur permettre d'acquérir des méthodes de travail. Face à cette double exigence, la microfinance apparaît comme un outil particulièrement pertinent. Pallier l'exclusion bancaire qui frappe la plupart des femmes est bien sûr un premier objectif ; mais la microfinance apparaît également comme un instrument privilégié de sensibilisation à cette notion de professionnalisation. Rares sont les programmes qui se limitent à une simple intermédiation financière ; dans la plupart des cas l'octroi de crédit s'accompagne d'un certain nombre de contraintes visant à sensibiliser les femmes à des techniques « modernes » de gestion. Citons par exemple l'incitation à l'épargne (*via* des « taux d'intérêt » qui sont en fait de l'épargne forcée)¹⁵, ou encore la formation à des rudiments de comptabilité et de gestion, voire à du marketing et à un « esprit entrepreneurial »¹⁶.

Même si les discours ne sont pas assimilés tels quels, il n'empêche qu'ils participent de toute évidence de l'évolution des pratiques et des représentations locales. C'est ce que nous avons constaté à propos d'un programme de crédit féminin mis en place par le Crédit Mutuel du Sénégal. Une analyse des effets induits par ce programme met en évidence deux résultats principaux :

- l'émergence d'une certaine marge de manœuvre des femmes vis-à-vis de leurs obligations communautaires ;
- une évolution des pratiques financières collectives qui renforce la dimension « épargne forcée », privilégiant l'usage individuel des fonds et protégeant les femmes des sollicitations extérieures.

– L'accès au crédit comme marge de manœuvre vis-à-vis des obligations communautaires.

Deux facteurs permettent aux femmes d'acquérir une certaine marge de manœuvre vis-à-vis des obligations communautaires.

15. Citons par exemple les programmes d'intervention de l'ONG internationale Plan international, qui visent explicitement à inciter les femmes à épargner, ou encore de l'ONG Sénégalaise ADHIS.

16. Voir par exemple à Dakar le programme AFSEF (accès des femmes aux services économiques et financiers) de la Coopération canadienne.

Tout d'abord, l'accès au crédit formel représente un moyen indéniable de s'affranchir d'un certain nombre de liens de dépendance. L'activité ne change pas mais le crédit se substitue à d'autres sources de financement : crédit fournisseur, dons du mari ou de la famille élargie.

Par ailleurs, le fait qu'il s'agisse d'un crédit institutionnel représente un argument imparable permettant de se dégager des obligations communautaires : cet argent doit être remboursé, il ne peut être donné à l'entourage, ou utilisé entièrement à des fins personnelles. Les femmes disent que le crédit les « oblige à travailler ». Ceci n'empêche pas qu'une large partie des crédits soit affectée à des dépenses sociales et participe à l'entretien des réseaux communautaires *via* des dons. Nos enquêtes montrent qu'en moyenne, plus de 50 % du montant du crédit est affecté à des dépenses sociales (alimentation et participation à la dépense, scolarité, santé, ustensiles de cuisine, vêtements, bijoux et vêtements, dons, cérémonies). Il n'y a donc pas affranchissement des liens communautaires, tout au plus peut-on parler d'une *liberté* d'utilisation.

Peut-on en conclure pour autant à un processus de long terme ? Il faudrait pour cela que l'accès au crédit soit permanent. Et c'est d'ailleurs le principal reproche adressé à la microfinance : on reconnaît que cet outil est indéniablement un moyen d'améliorer le quotidien, mais qu'il peut difficilement engendrer une dynamique d'accumulation. Ce qui est intéressant ici, c'est que les groupes féminins, après avoir bénéficié de lignes de crédit extérieures, décident de faire évoluer leurs pratiques afin de permettre à leurs membres un accès régulier au crédit.

– L'évolution des pratiques : le système d'avance permanente.

On constate aujourd'hui que la dimension sociale de la médiation financière (assistance en cas d'événement, heureux, ou malheureux) se double d'une dimension purement économique visant à permettre aux femmes d'investir. Le système tontinier, conçu au départ pour répondre à des problèmes urgents de consommation, devient progressivement un lieu d'accumulation, d'investissement et ou de production de capital. Non seulement le contrôle collectif sur l'utilisation du lot (vaisselle, sac de riz ou d'habits) a tendance à s'effacer¹⁷, mais se met en place un système de médiation financière que nous avons qualifié d'« avance permanente ».

17. Il était d'usage qu'une personne soit chargée d'accompagner le récipiendaire lors de ses achats pour s'assurer du respect des normes fixées par le groupe.

Expliquons le processus. Les membres du groupe commencent par épargner régulièrement ; à l'instant T, lorsque le montant est jugé suffisant, chaque membre reçoit sa part, notée X ; elle la remboursera à l'instant T + 1 avec intérêt (i), et à ce même instant T + 1, elle se verra ré-attribuer la même somme. A partir de là le processus se poursuit et n'a plus aucune raison de s'arrêter. Comme précédemment, l'objectif prioritaire pour les femmes est d'être « obligées de travailler » : le fait de devoir rembourser la somme régulièrement les incite à développer des activités rémunératrices. A l'instant T + n, les femmes procèdent à une épargne forcée de $X(1+i)^n$. Certaines femmes nous ont expliqué qu'avec ce processus elles avaient réussi à stabiliser leur activité et à augmenter progressivement leur fonds de roulement. L'objectif des « développeurs », à savoir permettre aux femmes de se constituer un capital de travail conséquent, est en partie atteint. Toutefois les femmes l'utilisent d'une manière qui peut paraître au premier abord déroutante, mais qui devient parfaitement rationnelle lorsqu'on prend en compte la double contrainte incertitude/obligations communautaires.

Sur les 49 groupes rencontrés, 14 procèdent à ce système que nous avons qualifié d'« avance permanente », et la plupart des autres groupes souhaitent y parvenir. Les échéances de remboursement varient entre un et six mois ; les « taux d'intérêt »¹⁸ varient entre 5 et 20 %, exceptionnellement 50 %, avec une moyenne de 10 %. Les situations en milieu urbain et semi-rural sont similaires, 60 % des montants sont compris entre 15 000 et 50 000 F Cfa et ils ne descendent pas en dessous de 5 000 F Cfa. En milieu rural en revanche l'essentiel des montants ne dépasse pas cette somme. Les montants dépassent 15 000 F Cfa lorsque le groupe possède un moulin à mil. Le tableau ci-dessous donne une idée plus précise de la répartition des montants. Compte tenu de la taille de l'échantillon, les données ne sont bien sûr pas représentatives ; elles présentent toutefois le mérite de donner un ordre de grandeur de la capacité de médiation financière des groupements.

¹⁸ Il s'agit en fait d'épargne forcée ; nous reprenons ici le terme évoqué par les femmes, par mimétisme avec le langage des « développeurs ».

TABLEAU 2. – Le rôle de médiation financière des groupements féminins

montant individuel	milieu rural	milieu urbain	milieu semi-rural
0	7 %	11 %	10 %
0 – 5 000 F	71,5 %	/	/
5 000 – 15 000 F	/	22 %	30 %
15 000 – 30 000 F	21,5 %	44 %	40 %
+ de 30 000F	/	22%	20 %
Total	100 %	99 %	100 %

Sources : enquêtes Guérin, 1997.

Soulignons pour terminer l'hétérogénéité des groupements féminins. Tous ne réagissent pas de la même manière et ne profitent pas de l'effet de levier du crédit. Entre les « assistés », qui ne vivent qu'au rythme des aides extérieures, les « courtiers du développement », qui cherchent essentiellement à cumuler les partenaires extérieurs, ou encore les groupes « artificiels », créés par un leader local qui cherche à élargir sa surface sociale, le risque est grand que l'usage du crédit, au même titre que toute aide extérieure, ne profite qu'à une minorité voire soit totalement détourné.

Tout dépend également du compromis qui est trouvé entre égalité et efficacité, ou encore entre intérêts individuels et collectifs. Certains groupes privilégient l'accès au plus grand nombre. Le montant est alors très limité, c'est notamment le cas en milieu rural (dans 75 % des cas les montants ne dépassent pas 5 000 FCFA). Certains groupes privilégient l'épargne collective en exigeant des taux d'intérêt relativement élevés, de 20, 30 voire 50 %. Les femmes ont bien assimilé les conseils d'épargne des « développeurs » : l'objectif prioritaire est de « faire gonfler la caisse » ; pour les femmes l'objectif lorsqu'elles bénéficient d'un crédit est de « gagner » quelque chose, et ce sentiment de gain vient de l'épargne collective qu'elles auront réussi à accumuler *via* le crédit. Or l'effet de levier évoqué plus haut n'a d'intérêt que s'il s'appuie sur un certain compromis entre l'intérêt individuel et l'intérêt collectif

CONCLUSION

Pour conclure, revenons au rôle des femmes dans le processus de « mondialisation ». À la lumière des expériences évoquées, ne peut-on pas affirmer que les femmes, à leur manière, sont partie prenante du processus ? Évidemment, on est loin d'un entrepreneuriat de type schumpéterien ; l'accumulation, l'ouverture à la productivité et à la compétitivité internationale restent subordonnées en partie aux exigences de la redistribution et des obligations familiales. Toutefois, les transformations en cours depuis quelques années, tant la crise persistante que l'implantation croissante d'ONG, ouvrent un espace de transition dont les femmes savent tirer parti. À travers leur capacité à s'organiser, à saisir de nouvelles opportunités, à mettre leurs obligations familiales au service de leurs trajectoires personnelles, à se réappropriier le discours et les méthodes des praticiens de l'aide au développement, les femmes font preuve d'une capacité de réaction et de résistance tout à fait remarquable. Même si bien sûr les conséquences désastreuses des plans d'ajustement structurel ne doivent pas être sous-estimées, la « mondialisation » n'apparaît plus comme un phénomène autonome et incontrôlable sur lequel personne n'aurait prise. Elle est ce que les acteurs en font. N'est-elle pas même parfois suscitée par les acteurs eux-mêmes ? Pour finir, revenons à ces femmes « leaders » de groupements féminins : elles ne se contentent pas de profiter de la présence des ONG, elles cherchent de plus en plus à limiter les intermédiaires et à se positionner directement auprès des bailleurs de fonds. Mieux négocier leurs relations, imposer leurs conditions, mais aussi voyager et se former : autant d'objectifs poursuivis par ces « courtières du développement ». Elles ne se contentent plus d'utiliser au mieux la « mondialisation », elles en prennent l'initiative.

BIBLIOGRAPHIE

- BAUMANN E., (1998), « Chez nous, c'est 15 % par mois. Coût du crédit et représentation du temps en milieu populaire à Dakar », in Servet J.-M., Vallat D. (ed.), *Exclusion et liens financiers*, Paris, AEF, pp. 58-73.
- BAUMANN E., (1999b), « Travail et mondialisation au Sénégal », *Document de travail*, ronéo, 40 p.
- BISILLIAT J., (dir.), (1996), *Femmes du Sud, chefs de famille*, Paris, Karthala, 358 p..

- BOP C., (1996), « Les femmes chefs de famille », in Bisilliat J., (dir.), (1996), *Femmes du Sud, chefs de famille*, Paris, Karthala, pp. 128-149.
- BOLTANSKI L., THÉVENOT L., (1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard, 483 p.
- BOYER R., ORLÉAN A., (1994), « Persistance et changement des conventions », in Orléan A., (1994), *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF, pp. 219-248.
- COQUERY-VIDROVITCH C., (1994), *Les Africaines. Histoire des femmes d'Afrique Noire du XIX^e au XX^e siècle*, Paris, Editions Desjonquères, 395 p.
- COREI T., (1995), *L'économie institutionnaliste. Les fondateurs*, Paris, Economica (poche), 112 p.
- DIOP A.-B., (1981), *La société wolof, traditions et changements*, Paris, Karthala, 355 p.
- FAVEREAU O., (1995), « Développement et économie des conventions » in Hugon P., Pourcet G., Quiers-Valette S., *op. cit.* (1995), pp. 179-199.
- GAO, (1992), *Situation et évolution des organisations paysannes et rurales, le Sénégal*, ronéo, 45 p.
- GESCIVIA, (1998), « Individualisations citadines et développement d'une société civile : Abidjan et Dakar », Rapport de recherche pour le Ministère délégué à la coopération et la francophonie, Paris, IEDES/Université Paris I, 283 p.
- GUERIN I., (1998) « Le crédit au féminin : l'expérience du Crédit Mutuel du Sénégal », in Servet J.-M., Vallat D., (eds.), *Exclusion et liens financiers. Rapport 1997*, Paris, AEF/Monchrestien, pp. 77-91.
- HUGON P., POURCET G., QUIERS-VALETTE S., (1995), *L'Afrique des incertitudes*, Paris, PUF, 271 p.
- HUGON P., (1995), « Développement et économie des conventions » in Hugon P., Pourcet G., Quiers-Valette S., (1995), *L'Afrique des incertitudes*, Paris, PUF.
- HUGON P., (1999), *L'économie de l'Afrique*, Paris : La Découverte « Coll. Repères », 123 p.
- LECARME M., (1993), « *Marchandes à Dakar. Négoce, négociation sociale et rapports sociaux de sexe en milieu urbain précaire* », Thèse de doctorat en anthropologie urbaine, Paris, École des Hautes Études en Sciences Sociales.
- LEIDMORFER F., (1995), « Individus entre famille et entreprise : patrons et patronnes de restaurants populaires à Abidjan », in MARIE (dir.), (1995), *L'Afrique des individus*, Paris, Karthala, pp. 113-169.

- MAGASSOUBA M., (1985), *L'Islam au Sénégal. Demain les mollahs ?* Paris, Karthala, 219 p.
- MARIE A., (éd.) (1995), *L'Afrique des individus*, Paris, Karthala, 438 p.
- MAHIEU R.-F., (1990), *Les fondements de la crise en Afrique*, Paris, l'Harmattan, 197 p.
- MAYOUKOU C., (1994), *Le système des tontines en Afrique*, Paris, l'Harmattan, 143 p.
- MFEF, (1993), *Femmes sénégalaises à l'horizon 2015*. Etude menée par the Population council, financée par l'UNIFEM, UNICEF, PNUAP, BIT, USAID, Banque Mondiale, Dakar.
- ORLÉAN A., (1994), *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF, 403p.
- OUATTARA S.-Y., (1998), « Citadines pour conquérir leur indépendance. Un aspect méconnu de l'immigration féminine en Abidjan. Itinéraires migratoires et pratiques d'insertion », in Gescivia, *op. cit.*
- POURCET G., (1994), « Incertitude et structuration du secteur informel », in Hugon P., Pourcet G, Quiers-Valette S., (Eds.) (1995), *L'Afrique des incertitudes*, Paris, PUF.
- REVEYRAND-COULON O., (1993), « Les énoncés féminins de l'Islam », in Bayart, (1993), *op. cit.* pp. 62-100.
- SARR F., (1998), *L'entrepreneuriat féminin au Sénégal. La transformation des rapports de pouvoirs*, Paris, l'Harmattan, 301p.
- SARR F., (1991), « Marginalité et développement, une contradiction auto-gérée par les femmes », Thèse de 3^e cycle, Université de Paris X.
- SCHOTTER A., (1983), « Why take a game theoretical approach to Economics ? Institutions, economics and game theory », *Economie Appliquée*, XXXVI (4), pp. 673-695.
- SERVET J.-M., (1995), *Epargne et liens sociaux*, Paris, AEF/AUPELF, 309 p.
- SUGDEN R., 1989, « Spontaneous order », *The Journal of Economic Perspective*, 3 (4), pp. 85-97.
- THÉVENOT L., (1989), « Equilibre et rationalité dans un univers complexe », *Revue Economique*, vol. 40, n°2, mars, pp. 147-198.

DYNAMIQUE
DE CHANGEMENT STRUCTUREL
ET MOBILITÉ INTERSECTORIELLE
DU TRAVAIL

D. Ferrand

IREPD, Université Pierre Mendès France, Grenoble 2

Au-delà d'une appréhension traditionnelle de l'analyse interindustrielle, notre approche cherche à privilégier l'organisation et l'impact des flux intersectoriels de main-d'œuvre dans l'efficacité productive d'un système industriel. La propagation de la mondialisation vers les économies du sud sollicite en effet dans des termes originaux, le recours à une analyse interindustrielle. En appuyant en partie leur croissance sur un recours aux flux d'investissements internationaux, nombre d'économies du Sud connaissent des phases de croissance notablement tirée par les exportations au sein desquelles aucune séquence sectorielle n'est à l'œuvre que ce soit de manière explicite ou implicite au moyen d'un accueil cible des flux d'investissement. C'est à soulever les contraintes nées de cette absence de déterminant sectoriel dans les phases de croissance tirée par les exportations que s'attache de manière générale notre recherche en se focalisant sur l'analyse des mobilités intersectorielles de main-d'œuvre.

Notre problématique générale revient à rechercher les correspondances à la fois quantitatives et qualitatives entre les structures de demande et d'offre de main-d'œuvre, dans une situation où les bouleversements réguliers des proportions sectorielles consécutifs à tout processus de croissance conduisent à des désajustements réguliers entre ces struc-

tures. Ces dernières n'ont en effet pas de raison *a priori* de coïncider d'emblée au regard de conditions de qualifications requises ou de localisation¹. Cette problématique prend d'autant plus de sens pour une analyse des économies d'Asie du Sud-Est au regard de leur récente phase de croissance prolongée qui s'est traduite par un profond changement dans les proportions sectorielles de ces économies impulsé par une profonde immersion dans le processus de mondialisation.

C'est plus encore la rapidité de ces processus qui n'a pas été sans occasionner des décalages persistants entre la demande et l'offre de travail – dont il convient alors d'établir les déterminants – et peut obérer l'efficacité productive d'un système industriel. Cette problématique interroge en effet le rapport dialectique qui s'établit entre la mobilité de la main-d'œuvre et la formation de compétences sur le procès de travail, formation dont dépend en partie la pérennité des processus d'industrialisation rapide. Au centre de ce problème se situe donc bien l'analyse des conséquences de la mobilité de la main-d'œuvre sur les gains de productivité.

La rapidité de l'industrialisation des pays d'Asie du Sud-Est, industrialisation elle-même fondée sur un régime de bas salaires, aboutit en effet typiquement à une exacerbation du turn-over de la main-d'œuvre. D'un autre côté, l'incomplétude du rapport salarial propre à un tel régime réduit la capacité de l'industrie à pouvoir assurer la stabilité de la main-d'œuvre ainsi que cela a pu être observé². Les conditions d'un apprentissage technologique, qui requiert nécessairement du temps, sont alors rarement satisfaites. Les processus de formation de compétences, que celles-ci soient individuelles ou qu'elles ressortent d'un collectif de travail, apparaissent bloqués. De plus, les formes nouvelles de la division internationale du travail conduisent souvent à concentrer au Sud les activités ne requérant que de faibles qualifications³, de telle sorte que ce ne sont essentiellement que des compétences d'ordre générique et non pas spécifique qui peuvent être obtenues par un éventuel apprentissage sur le processus de production⁴.

De plus, la faible profondeur des phénomènes d'apprentissage limités à des compétences génériques n'est que rarement compensée par la formation

1. Voir notamment les développements sur la théorie de l'appariement et sur le concept d'employabilité qui étudient les phénomènes de décalage entre les qualifications requises et disponibles au sein d'un système économique donné et dont il conviendra d'évaluer la pertinence pour une analyse des économies du Sud.

2. En Thaïlande par exemple, voir A. Mounier, K. Kaewthep et V. Charonloet, (1995).

3. A. Lipietz, (1985), E.M. Mouhoud, (1992).

4. J.-L. Gaffard, (1990).

de qualifications au sein du système éducatif qui demeure très souvent éloignée des besoins exprimés au sein du secteur productif. C'est alors la pérennité des processus d'industrialisation rapide fondés sur les bas salaires et tirés par les exportations qui est mise en question. Un tel régime, dans lequel les flux d'investissements directs étrangers (IDE) jouent un rôle important, s'avère en fait défavorable à de réels gains de productivité. Ces mobilités engendrent en effet des pertes de compétences et la nécessité de la construction de nouvelles. Elles impliquent donc un processus de ré-apprentissage qui, trop fréquent, peut devenir contre-productif. De ce point de vue, les travaux de A. Young (1994) et P. Krugman (1994) ont bien mis en évidence les fragilités intrinsèques des processus d'industrialisation est-asiatiques qui demeurent bien plus fondés sur une mobilisation extensive de facteurs de production que sur la recherche de gains de productivité.

En ne privilégiant pas de logique technique en tant que discriminant de l'accueil d'un investissement international, l'appui sur une politique de croissance tirée par les exportations et s'appuyant sur ces flux d'IDE peut s'avérer ainsi fragilisé à terme par l'absence de création de qualifications et de compétences profondes parmi la main-d'œuvre.

Au-delà des coûts qui leur sont propres en termes d'absence de formation de qualification, les processus de ré-allocation sectorielle de la main-d'œuvre sont également l'objet de conflits sociaux liés aux transformations des institutions professionnelles, bref d'une mise en jeu des rapports sociaux. On pourrait donc postuler que les conditions dans lesquelles s'effectue la ré-allocation de la main-d'œuvre sont un facteur au moins aussi important que la technologie dans les transformations des structures productives sectorielles. C'est alors à poser la question de la ré-allocation des forces de travail consécutive aux restructurations régulières de l'appareil productif dans les phases de croissance que s'attache cet article.

Toutefois, plutôt qu'un exposé de résultats, cette présentation vise plus précisément à établir les prolégomènes méthodologiques de ce programme de recherche destiné à lier la dynamique des structures de production avec celles de l'emploi dans les économies en croissance. Au regard du cadre théorique proposé dans le projet de création de l'unité de recherche IRD « *Travail et mondialisation* », elle consiste en un examen de la portée des modèles de croissance – et des développements méthodologiques auxquels ils ont donné lieu – pour l'appréhension des transformations dans les structures d'emploi consécutives à la croissance non proportionnelle d'un système économique donné.

Plus spécifiquement, cette présentation se focalise sur le modèle pluri-sectoriel de croissance proposé par L. Pasinetti, attendu que ce dernier

relie précisément « *le processus fondamental de la croissance, qui est celui de la création sectorielle à l'origine de la création de nouveaux emplois, à celui de la ré-allocation intersectorielle de la main-d'œuvre, c'est-à-dire des mobilités d'emploi à emploi* »⁵. Dans le cadre de ce modèle, les flux intersectoriels de main-d'œuvre sont une conséquence de la dynamique de transformation propre à la croissance économique. La réalisation du plein-emploi de la main-d'œuvre au niveau de l'ensemble du système économique devient alors conditionnée par un processus continu de nouvelles proportions sectorielles de l'emploi, soit une dynamique structurelle de l'emploi⁶.

Aussi, l'objet de cette présentation revient à fournir une évaluation de la pertinence des modèles verticaux issus des travaux de L. Pasinetti pour une appréhension théorique, mais également méthodologique, des nouvelles proportions sectorielles de la production et de l'emploi dans une économie en croissance. Nous verrons que si cette approche permet de poser les enjeux théoriques d'une telle recherche – au-delà des limites imposées par les hypothèses de construction du modèle –, les observations que permet une analyse menée à partir des secteurs verticalement intégrés restent limitées à la seule identification du contenu en emplois directs et indirects des différents secteurs (I.). Ce premier travail nécessite alors d'être complété par une analyse en termes de flux intersectoriels de main-d'œuvre que met plus particulièrement en évidence une démarche menée à partir de tableaux entrées-sorties (TES), conduite de manière spécifique afin de prendre en compte les structures originales des marchés du travail des économies du Sud (II.).

I. – LE RENOUVELLEMENT DES PROPORTIONS SECTORIELLES CONSÉCUTIF À L'INTRODUCTION DU PROGRÈS TECHNIQUE

L'un des principaux modèles visant à expliquer la dynamique structurelle d'une économie en croissance dans un cadre formel a été proposé par L. Pasinetti. Elaboré et développé tout au long de travaux conduits sur près de 30 années, ce modèle d'analyse dynamique étudie les changements de structures qui s'avèrent à la fois permanents et irréversibles⁷, ceux-ci étant

5. IRD, (1999), p. 33.

6. L. Pasinetti, (1993), p. 53.

7. *Ibid.*, p.1.

entendus exclusivement sous leur aspect de modifications des proportions sectorielles. Modèle de production pure, il occupe une place à part dans l'ensemble de ces travaux en raison de son adhésion à une représentation verticale des structures de production qui permet d'isoler des sous-systèmes intégrés délivrant un produit final au moyen de la mobilisation, directe et indirecte, d'un montant variable d'inputs en travail. Depuis le premier modèle de croissance proposé en 1965, L. Pasinetti a apporté des perfectionnements constants à son approche en dépassant notamment la contrainte initiale du système fermé et en évoluant vers la construction d'un modèle de production n'intégrant pour input que le seul facteur travail dans une démarche d'essence classique.

Plus précisément, le modèle de L. Pasinetti ne tient pas tant à rechercher l'emploi optimal de ressources limitées qu'à tracer les règles d'évolution d'un appareil de production industrielle dont les capacités sont rapidement croissantes et changeantes⁸. Ce type de modèle distingue ainsi les dynamiques particulières de certains blocs verticalement intégrés qui sont autant d'espaces productifs disjoints ne s'articulant entre eux qu'en raison de la variation de leurs proportions relatives consécutive à la croissance d'ensemble de la structure. Le concept de « *secteur verticalement intégré* », (SVI) remplace en fait le critère traditionnel d'industrie où les quantités physiques d'un système économique sont classées horizontalement. L'analyse verticale « casse » en effet la structure des flux circulaires et introduit l'unidirectionnalité sous-jacente au processus de production sociale en éliminant toute référence aux biens intermédiaires. Cette approche repose alors sur la mise en cohérence de la composition de la demande finale avec la structure de production dont les proportions sectorielles sont constamment changeantes⁹.

Si plusieurs modèles de croissance endogène soulignent désormais que la croissance n'est soutenable que s'il existe un flux régulier de nouvelles productions mises en œuvre au sein d'une économie¹⁰, l'approche de L. Pasinetti permet cependant de les dépasser. Faisant de l'évolution non homogène de la demande s'adressant aux différents secteurs le fondement endogène de la croissance, il permet d'expliquer l'un des phénomènes les plus décisifs de la dynamique économique à savoir la modification des proportions sectorielles relatives au sein d'une économie en croissance,

8. B. Rosier, (1971), p. 1864.

9. Pour une présentation plus exhaustive de l'analyse des SVI, voir notamment P.-M. Romani et A. Torre, (1988); ainsi que A. Fliti, (1995).

10. Voir en particulier R. Lucas (1993); ainsi que N. Stokey (1988).

laquelle implique de ce fait une réallocation sectorielle des forces de travail. Dans cette perspective dynamique, ce modèle situe à son fondement les disparités intersectorielles de gains de productivité, entendus de manière générique comme la modification des modes de produire consécutive à la manifestation de phénomènes d'apprentissage tant au cours du processus de production que dans la sphère de la consommation finale.

Plus précisément, cette approche verticale isole trois sources majeures de changement structurel – *i.e.* de modification des proportions sectorielles. La première est associée aux progrès techniques nés de l'application et du développement des connaissances et de phénomènes d'apprentissage se manifestant dans les sphères de la production et de la consommation. Le changement technique ne devient lui-même un progrès technique que lorsque pour la production d'une unité donnée de produit, le montant d'inputs requis pour cette production diminue ; le travail constituant lui-même l'unique input dans le modèle le plus récent.

A l'inverse des modèles de croissance proportionnelle, les gains en matière de productivité consécutifs à l'introduction du progrès technique – soit la réduction de la quantité de travail nécessaire pour la production d'un bien donné – mais également la nature même de la création sectorielle, ne sont pas considérés comme homogènes entre les différents secteurs d'activité. L'introduction d'un progrès technique non homogène entre les secteurs va alors conduire à une modification dans la structure des prix mais également dans la répartition sectorielle de l'emploi¹¹.

La deuxième source du changement structurel, qu'il serait plus juste de qualifier de sectoriel, renvoie aux bouleversements de la composition de la demande de biens de consommation nés de la croissance des revenus – elle-même consécutive à l'introduction du progrès technique et des gains de productivité qu'il implique – et donc au jeu de la loi d'Engel. Le changement structurel provient ainsi « *du fonctionnement d'impulsions émanant de la structure productive dont les différents éléments sont transformés à des rythmes différents* »¹².

Au total, l'évolution du système de prix est déterminée par l'évolution structurelle de la technologie, *i.e.* par l'existence de gains de productivité différenciés selon les secteurs d'un système, alors que celle du système des quantités physiques est déterminée par l'évolution structurelle de la demande de biens de consommation elle-même affectée par l'évolution des revenus consécutive à l'introduction du progrès technique (le taux de

11. L. Pasinetti (1981), Chap. X.

12. R. Scazzieri (1990), p. 25.

salaires connaissant lui-même une croissance à un taux égal au taux de croissance de la productivité dans le secteur produisant la marchandise servant de numéraire¹³). En somme, le progrès technique consiste non seulement en des gains de productivité, mais recèle également une dimension horizontale par l'adjonction régulière de nouveaux secteurs; il détermine l'évolution différenciée des productivités et des demandes sectorielles à travers le rythme de la croissance du revenu par tête et de la création sectorielle¹⁴.

Enfin, une dernière source de changement peut influencer l'emploi au-delà des variations des coefficients techniques et des coefficients de demande: c'est l'accroissement de la population qui introduit un facteur d'expansion de la demande et ainsi de l'emploi dans tous les secteurs (puisque toute augmentation de la population est supposée se traduire par une variation homogène entre les secteurs). Contrairement aux deux sources précédentes, cette dernière ne se traduit donc pas par de nouvelles proportions sectorielles de la production et de l'emploi.

Ces sources de changement sont présentées comme des éléments typiques des systèmes industriels et, en tant que telles, sont inhérentes à tout développement industriel. Elles jouent également en toute indépendance à l'égard de leurs cadres institutionnels. L'objet de ces derniers n'est en fait pas tant de répondre au problème de la variation des proportions d'inputs pour un produit donné mais bien de rechercher – par la diversification des produits ou des marchés – une composition de produits appropriée et toujours changeante pouvant être obtenue à partir de flux d'inputs en travail¹⁵. Les institutions ont donc bien pour tâche d'affecter un montant relativement stable de ressources, telles que la quantité physique de travail, à une structure de production qui connaît des bouleversements constants dans ses proportions au rythme de l'introduction du progrès technique. Plus généralement, c'est l'objet de toute société de rapprocher le plus possible la structure économique réelle de celle qui est définie par le système économique naturel – *i.e.* de s'organiser elle-même, de produire des mécanismes institutionnels tels que les « *quantités économiques réelles tendent vers leurs niveaux naturels ou leur trajectoire dynamique* »¹⁶.

13. Voir L. Pasinetti, (1993), *op. cit.*, Chap. IV.

14. A. Mounier, (1992), *Les théories économiques de la croissance agricole*, Paris, INRA/Economica, p. 232.

15. L. Pasinetti, (1981), *op. cit.*, p. 226.

16. *Ibid.*, p. 154. Selon L. Pasinetti: « *Cinq catégories de grandeurs forment le système économique 'naturel': (i) un ensemble de prix de marchandises, (ii) un ensemble de quantités physiques de marchandises, (iii) un taux de salaire, (iv) une quantité physique de travail*

Dans le cadre de ce modèle, l'objet des institutions tient alors tout particulièrement à assurer la persistance du plein-emploi¹⁷. L'évolution différentielle entre secteurs de la productivité et de la demande s'adressant à chacun des secteurs implique en effet qu'existent parallèlement des secteurs dans lesquels l'emploi s'accroît et d'autres où il se réduit. Plus précisément, tout secteur *i* s'accroît, reste constant ou se contracte selon que le taux de croissance sectoriel de la demande par tête correspondant est plus important, égal ou plus faible que le taux de croissance sectoriel de la productivité. La mobilité intersectorielle du travail devient alors une conséquence nécessaire des nouvelles proportions sectorielles issues de la recomposition de la demande, elle-même liée à la progression des revenus par tête consécutive à l'introduction du progrès technique et des phénomènes d'apprentissage créateurs de gains de productivité.

Le rôle de réorientation de la main-d'œuvre ne peut échoir à un marché du travail qui fixerait dans chaque secteur, voire dans chaque unité de production, un taux de salaire spécifique. En effet, dans l'analyse de Pasinetti, le taux de salaire doit bien être appréhendé comme un concept macro-économique en ce qu'il représente un panier des marchandises produites dans le système économique en son ensemble. Sa détermination ne résulte alors aucunement d'une confrontation microéconomique d'une offre et d'une demande de travail. Toutefois, si dans cette approche, le taux de salaire croît de manière uniforme dans l'ensemble du système économique, par contre l'organisation de la mobilité du travail entre les secteurs de production sollicite une gestion qualifiée de judicieuse du taux de salaire naturel.

Cette réorientation de la main-d'œuvre entre les secteurs peut être facilitée par la structure par âge de la population active en ne remplaçant pas les départs en retraite des travailleurs des secteurs dont la proportion

utilisé, et (v) un taux d'intérêt. Pour l'ensemble de ces cinq catégories, tout système économique est confronté au problème de la création de dispositifs organisationnels (des institutions) capable de conduire à leur réalisation. La recherche des institutions appropriées constitue alors un débouché logique de l'analyse du système économique 'naturel'». L. Pasinetti, (1993), op. cit., pp. 118-119.

17. Cette conclusion peut être rapprochée de celles de A. Löwe. Dans le cadre d'un modèle plurisectoriel circulaire, ce dernier montre que l'objectif des institutions est d'assurer le plein-emploi des ressources tout en organisant le redéploiement industriel rendu nécessaire par l'introduction régulière des disproportions sectorielles de la croissance. Cette approche *instrumentale* d'un Etat structurant le marché, orientant les décisions des agents économiques par l'intermédiaire notamment du système de prix, implique selon Löwe une réorientation sectorielle de l'investissement afin de favoriser initialement la production des biens de capital non spécifiques. Voir E. Nell, (1994).

dans le système décroît et en orientant les nouveaux entrants vers les nouvelles activités. Elle peut également s'avérer moins heurtée dès lors qu'elle se résout en une mobilité interne à des entreprises multiproduits où à mesure que ces entreprises sont capables de substituer des exportations à une demande nationale déclinante. Cependant, et en dépit de tels dispositifs, la contrainte née du déclin inévitable de certains secteurs de production résultant du processus de développement économique – processus qui se traduit lui-même par une succession de phases d'expansion et de dépression – rend incontournable l'organisation d'une mobilité intersectorielle du travail¹⁸.

Toutefois, en relation avec le terrain d'étude que nous comptons privilégier, ce modèle soulève plusieurs difficultés qui tiennent notamment à ce qu'il repose initialement sur une hypothèse d'économie fermée dont le relâchement ne va pas sans restreindre son applicabilité à des économies dont la croissance rapide est tirée par les exportations.

Tout d'abord, le passage à un modèle d'économie ouverte implique que la perpétuation des phénomènes d'apprentissage, fondateurs du processus de changement structurel et d'amélioration technologique, s'avère tributaire d'une hypothèse de libre circulation internationale de la connaissance.

D'autre part, ce modèle suppose d'emblée une coïncidence entre les sphères de valorisation et de réalisation du produit qui n'est pas nécessairement vérifiée dans la logique des modèles de croissance tirée par les exportations. En effet, selon le modèle de L. Pasinetti, une économie va s'engager dans un échange international dès lors que pour une différence donnée de la productivité moyenne du travail entre le pays avancé et le pays pauvre, il existe une différence dans leurs structures de prix relatifs. Cette situation implique que dans certains secteurs le différentiel de productivité sera plus grand alors qu'il sera plus faible que la moyenne dans d'autres. Par conséquent, le pays pauvre va tendre à se spécialiser dans l'exportation de marchandises pour lesquelles le différentiel de productivité par rapport à la même production dans le pays riche est moindre que la moyenne.

Cependant, dans une telle situation rien ne garantit *a priori* que les structures de production et de demande nationale d'une économie en développement – *i.e.* à faible revenu moyen par tête – coïncident strictement. Or, le modèle montre bien que le progrès technique qui se manifeste

18. L. Pasinetti, (1981), *op. cit.*, pp. 226-35. Du même auteur, voir également, (1993), *op. cit.*, pp. 51-57.

dans l'économie n'aura d'effet en matière de progression du revenu (d'accroissement de la quantité de biens que permettent d'acheter les revenus) qu'à la condition qu'il se produise dans les secteurs éventuellement orientés vers les exportations mais surtout vers la demande nationale ; à la condition qu'existe une coïncidence entre la structure des exportations et celle de la demande finale¹⁹. Ainsi que le note L. Pasinetti : « *si une quelconque amélioration de la productivité, et partant du revenu par tête (...) se traduit en une demande accrue de produits d'alimentation, l'activité d'apprentissage devra alors être concentrée sur l'amélioration de la productivité dans la production de biens alimentaires. Cela ne servirait à rien d'apprendre à produire des réfrigérateurs, car seule une faible fraction de la population serait à même de les acheter. La demande pour les réfrigérateurs n'interviendra que plus tardivement, seulement à des niveaux plus élevés de revenu, qui ne sera jamais atteint si la productivité n'est pas initialement améliorée dans la production de biens alimentaires* »²⁰.

Au regard de la logique du modèle de L. Pasinetti, toute croissance tirée par les exportations se traduit par une impossible rétention des gains en termes de revenus issus de l'amélioration de la productivité (gains liés à la variation consécutive des prix relatifs) au sein de l'économie à faible revenu à moins de supposer qu'existe une réelle coïncidence entre la structure des biens exportés, et donc de la production, et la structure évolutive de la demande effective locale. La structure de spécialisation internationale d'une économie relativement à la structure de la demande finale qui se manifeste en son sein devient alors révélatrice de la capacité de cette économie à assurer la rétention des gains associés à la diffusion des phénomènes d'apprentissage créateurs de progrès technique.

Au-delà de ces difficultés théoriques, il n'en ressort pas moins que le modèle de croissance de L. Pasinetti permet de poser clairement les enjeux analytiques de l'étude de la mobilité intersectorielle du travail. Toutefois, si plusieurs développements d'ordres méthodologique et pratique ont été tirés de cette approche verticale, développements qui permettent en particulier d'évaluer le contenu en emplois directs et indirects des secteurs verticalement intégrés, par contre ils n'abordent qu'à la marge la problématique de la mobilité intersectorielle de la main-d'œuvre.

19. Voir L. Pasinetti, (1993), *op. cit.*, Chap. IX. Voir également J. Halevi, (1996).

20. In, (1993), *op. cit.*, p. 156.

II. – LA MESURE DU CONTENU EN EMPLOIS DIRECTS ET INDIRECTS DES SECTEURS VERTICALEMENT INTÉGRÉS (SVI)

Le principal développement d'ordre méthodologique auquel a donné lieu le modèle de croissance non proportionnelle de L. Pasinetti a consisté en une identification précise des SVI à partir desquels peut être déterminé le contenu en emplois directs et indirects des différents secteurs présents dans un système économique donné.

Relativement à l'analyse input-output, l'approche à partir des SVI permet de mesurer aussi bien la contribution d'une branche de l'économie aux divers sous-systèmes qui la composent que la contribution des différentes branches à un sous-système pour la production de son produit final. L'identification de SVI permet en effet de mesurer les quantités de travail et les quantités physiques provenant directement ou indirectement (en raison de l'existence des consommations intermédiaires) de l'ensemble du système économique qui est nécessaire à la production d'une marchandise finale. Ce modèle a été dynamisé par L. Pasinetti avec le concept d'hyper-sous-systèmes qui incluent non seulement le travail et les moyens de production nécessaires pour la reproduction de chaque sous-système, mais également pour son expansion à un taux particulier de croissance²¹.

Formellement, la démarche d'identification des SVI, issue des travaux de F. Momigliano et D. Siniscalco (1982), consiste à désagréger le système productif d'une économie, tel qu'il est représenté dans un TES, en autant de sous-systèmes qu'il existe de biens finaux, lesquels ne sont pas différenciés selon leur destination finale soit vers la demande locale, soit vers l'exportation. Chaque sous-système regroupe alors l'ensemble des activités utilisées directement et indirectement pour répondre à la demande totale du bien *i*. Cette désagrégation des branches identifiées dans un TES revient à les subdiviser en autant de parts qu'il y a de marchandises afin d'évaluer leur contribution propre à chaque processus productif exprimé par les sous-systèmes. « *Le résultat est un tableau qui montre analytiquement, par ligne et par colonne, toutes les relations entre branches et sous-systèmes. Chaque colonne de la matrice correspond à un SVI et donne la proportion d'activité des différentes branches au sous-système. Chaque ligne donne la contribution de l'activité d'une branche à chaque sous-système* »²².

21. Voir L. Pasinetti, (1988).

22. A. Fliti, (1995), art. cit., p. 1339.

Au regard de notre problématique, l'intérêt principal de la construction de cette nouvelle matrice tient à ce qu'il est possible de la prémultiplier par un vecteur d'emploi afin d'évaluer les apports directs et indirects de chaque branche en termes d'emplois à la production totale d'un sous-système. Cette dernière matrice peut ensuite être agrégée afin de calculer la contribution des différentes branches à chaque sous-système par l'intermédiaire d'une matrice des contributions appropriée. Celle-ci va indiquer la part d'emplois en provenance des différentes branches nécessitée par chaque sous-système, c'est-à-dire la structure des différents sous-systèmes en termes d'emplois²³.

Sous l'hypothèse qu'existe un tissu relativement dense de relations d'échanges intermédiaires regroupées au sein des SVI, et surtout qu'il puisse être correctement évalué, cette approche permet d'aller au-delà de la seule mesure du contenu en emplois des différentes branches en évaluant les effets d'entraînement en termes d'emplois liés que sollicite la production destinée à la demande finale. Cependant, ce travail reste contraint par l'architecture des données disponibles, il indique comment les SVI s'organisent pour un exercice donné (les TES sont construits sur la base de flux annuels). Leur comparaison intertemporelle ne peut alors aller au-delà d'une comparaison de l'architecture des SVI et de leur poids relatif, sans que l'on puisse identifier les flux qui se sont produits entre les SVI entre les deux périodes sur lesquelles portent de tels tableaux.

On rejoint ici une des principales critiques adressée au modèle de L. Pasinetti qui tient à ce que son modèle plurisectoriel met certes à jour les éléments qui fondent la dynamique des structures de production, mais il est également construit de telle sorte que « *la transition entre deux états réguliers est analytiquement instantanée dans le sens où la configuration finale de la capacité productive est totalement indépendante du sentier suivi dans le cours de la transition* »²⁴. L'accent est ainsi plutôt mis sur un état terminal de l'économie une fois que s'est produit le changement sectoriel, voire sur l'adaptation des institutions de ce système aux nouvelles proportions sectorielles, les origines du processus de changement en lui-même étant confinées au rôle d'élément exogène non maîtrisé.

Par ailleurs, les trajectoires spécifiques de la main-d'œuvre s'avèrent en réalité bien plus complexes que ce qu'indique une stricte analyse intersectorielle se cantonnant à une comparaison de stocks et négligeant de ce fait l'étude des flux ayant abouti à la variation de ces stocks. En règle

23. *Ibidem*.

24. J.-L. Gaffard, (1990), art. cit., p. 356.

générale, les mouvements de main-d'œuvre entre emplois demeurent largement supérieurs à la seule variation nette d'emplois. Le fonctionnement du marché du travail repose en fait sur un intense processus de ré-allocation des emplois et des forces de travail, que ce soit au sein d'une même entreprise, d'un même secteur d'activité, ou entre secteurs²⁵. Dans un essai de catégorisation, il apparaît ainsi qu'une « *sortie de l'emploi peut avoir pour destination un nouvel emploi, le chômage ou l'inactivité ; une sortie du chômage a pour destination une embauche ou l'inactivité ; alors qu'une sortie de l'inactivité a pour destination un emploi ou le chômage* »²⁶. Enfin, un dernier type de mobilité de la main-d'œuvre consiste dans les migrations internationales qui constituent régulièrement un mode d'ajustement des décalages entre offre et demande de travail. Dans le cas plus spécifique des économies du Sud, tant l'immobilité sectorielle que la ré-allocation de la main-d'œuvre recouvrent également fréquemment une mobilité d'une forme d'emploi à une autre.

En fait, le modèle plurisectoriel de croissance proposé par L. Pasinetti permet certes d'expliquer théoriquement les trajectoires sectorielles typiques de l'évolution d'une structure de production, cependant, pas plus l'organisation que les origines du déploiement du *processus* de changement structurel *en soi* ne sont analysées. On aboutit à une situation où sont comparés des instantanés d'une structure de production, pris à différentes périodes, sans qu'il soit possible tant de localiser la provenance des mécanismes en vertu desquels sa composition s'est modifiée autrement que par une référence à un élément exogène (le progrès technique), que de voir quels sont les flux intersectoriels qui aboutissent à la recomposition de la structure d'emploi.

La nature dynamique du modèle des SVI peut alors être remise en question au regard de sa conformité avec un modèle d'input-output classique, conformité que lui reconnaît d'ailleurs L. Pasinetti. En fait, l'approche en termes de SVI propose une méthode d'appréhension originale de la dynamique structurelle mais elle ne peut se substituer à une analyse de l'organisation d'une structure industrielle dans les flux et les stocks qu'elle recouvre, et telle qu'elle peut être directement reflétée par un TES qui place en son centre les structures d'échanges interindustriels.

Au total, face aux limites propres à l'observation à partir du schéma théorique de L. Pasinetti, l'appréhension de la mobilité intersectorielle de la main-d'œuvre consécutive à la croissance non proportionnelle des sec-

25. OCDE, (1994).

26. IRD, (1999), *op. cit.*, p. 27.

teurs d'un système économique invite à revenir à un schéma proche de l'analyse input-output capable d'identifier l'orientation de ces flux et enrichie de telle sorte qu'elle prenne en compte les spécifications propres aux économies à croissance rapide. Dans une telle configuration, les flux intersectoriels de main-d'œuvre consécutifs au changement sectoriel ne doivent pas nécessairement être vus comme une réalité instantanée mais se doivent également d'intégrer l'existence de délais propres à d'éventuels allers-retours entre activité et inactivité.

III. – L'APPRÉHENSION DES FLUX INTERSECTORIELS DE TRAVAIL À PARTIR DE L'ANALYSE *INPUT-OUTPUT*

Notre propos ne revient pas ici à fournir un cadre d'analyse achevé mais plutôt à tracer les linéaments d'une démarche synthétique à même de mettre en évidence les problématiques rencontrées par une étude directement appliquée de la mobilité intersectorielle du travail. Pour ce faire, nous proposons un tableau inspiré de l'analyse input-output destiné à constituer la base méthodologique d'un tel programme de recherche. L'objectif d'un tel tableau est de permettre le regroupement d'observations empiriques pouvant être issues autant d'un traitement d'enquêtes de terrain que de données plus macroscopiques, et, à partir de telles observations, d'identifier d'éventuels ordres de mobilité intersectorielle de main-d'œuvre.

Plus précisément, au-delà d'une stricte analyse input-output qui isole en priorité des flux absolus entre secteurs, nous élargissons notre approche afin d'intégrer également dans le tableau suivant²⁷ les flux de main-d'œuvre qui relient les différents secteurs à l'extérieur du système productif, et qui consistent en des flux entrants (sortants) de main-d'œuvre depuis (à destination de) la population inactive, le chômage ou encore l'immigration (l'émigration). Cette combinaison vise à introduire des éléments propres à l'analyse des économies du Sud au sein desquelles les mouvements de la main-d'œuvre sont souvent de plus grande ampleur que les seuls mouvements d'emploi à emploi en ce qu'ils consistent également en de fréquents allers et retours entre l'emploi et l'inactivité.

Le cadre central du tableau décrit la mobilité à l'intérieur du système productif (soit la mobilité intersectorielle au sens strict) alors que les

27. Ce tableau est lui-même inspiré d'une précédente démarche d'analyse des flux intersectoriels de main-d'œuvre proposée par M. Bellet, S. Lallich, M. Vincent, (1993).

lignes et colonnes marginales représentent les échanges avec l'extérieur du système productif. Le terme général du cadre central (X_{ij}) indique le nombre d'individus quittant un emploi du secteur i pour occuper un emploi du secteur j . La diagonale principale doit alors recenser tous les individus n'ayant pas changé de secteur d'emploi. Toutefois, ainsi que le proposent M. Bellet *et al.*, les immobiles sont recensés dans une colonne spécifique du cadre extérieur des sorties, et une ligne spécifique du cadre extérieur des entrées²⁸. Dans chaque cadre extérieur figurent la somme des mouvements internes au système productif ainsi que les différents types de mouvements extérieurs (entrée ou sortie de l'inactivité²⁹, le chômage, l'émigration ou l'immigration). La somme du mouvement global recensé sur chaque ligne (sorties) et des immobiles va donner les effectifs de départ pour chaque secteur, alors qu'en ce qui concerne les entrées recensées en colonnes, la même somme va donner les effectifs d'arrivée³⁰. Une dernière ligne indique les variations d'effectifs qui se sont produites pour chaque secteur sur la période pour laquelle le tableau est construit.

TABLEAU 1. — Flux absolus entre secteurs et flux de main-d'œuvre

	1	2	...	j	...	n	Sorties internéd.	S. vers chôm.	S. vers inactiv.	Emigr.	Sorties extér.	Sorties totales	Immob.	Eff. départ
S														
o				...										
r				...										
t				...										
i	X_{ij}								
o				...										
Entrées int.														
1er emploi														
E. dpe chô														
E. d inactiv.														
Immigration														
Entrées ext.														
Entrées tot.														
Immobiles														
Eff. arrivée														
Var. eff.														
Eff. départ														

28. *Ibid.*, p. 40.29. Cette ligne étant à son tour décomposée selon que l'entrée d'un individu dans un secteur j consiste en un premier emploi ou en une sortie depuis l'inactivité proprement dite.30. *Ibidem.*

Un tel tableau permet principalement d'établir une synthèse, un reclassement d'observations issues de différents types d'analyses, qu'elles tiennent à des enquêtes de terrain, ou plus généralement de l'exploitation et de la ventilation de données issues de surveys généraux d'un système économique donné. Il fournit également la base méthodologique à partir de laquelle peuvent être recherchés les déterminants de la mobilité intersectorielle de la main-d'œuvre. L'objet de telles observations retracées synthétiquement au sein du tableau précédent n'est en effet pas tant d'étudier la modification de la ventilation sectorielle de la main-d'œuvre que de fournir une base quantitative à partir de laquelle une problématique de transfert intersectoriel de compétences peut être développée.

En effet, ainsi que le soulignent M. Bellet *et al.* le recours à des coefficients et indices développés dans le cadre de l'analyse input-output permet de mettre en évidence des couples de secteurs fortement liés au regard du transfert de main-d'œuvre. Au terme de leur étude sur les flux intersectoriels de main-d'œuvre au sein de l'économie française, ces auteurs montrent qu'existent des contiguïtés et des cohérences intersectorielles spécifiques au rôle du travail. Les flux d'emplois peuvent alors être considérés comme étant porteurs en eux-mêmes d'une logique de proximité dont il convient d'évaluer dans quelle mesure celle-ci ressort de contingences propres à des compétences et qualifications transférables de secteur à secteur ou si elle tient plus prosaïquement à des raisons d'ordre purement géographique. Une hypothèse connexe revient à évaluer si de tels flux peuvent être mis en parallèle avec la profondeur des relations techniques qu'entretiennent deux secteurs par leurs échanges intermédiaires ou s'ils reposent plutôt sur la proximité des actes de travail. Au total, M. Bellet *et alli.* notent que « *si la proximité technico-économique joue un rôle essentiel dans l'émergence de flux intersectoriels de main-d'œuvre importants, elle n'explique pas tout. La similitude du profil des populations concernées, le positionnement proche de certains secteurs du point de vue de l'insertion dans l'emploi, la proximité géographique qui affecte spécialement les déplacements de la main-d'œuvre, sont à l'origine de flux spécifiques, même s'ils demeurent minoritaires [Un] premier traitement fait ressortir un certain nombre de spécificités des flux de main-d'œuvre, même si la prégnance des structures industrielles sous-jacentes reste forte. Les relations techniques, et plus largement informationnelles qui traversent le système productif contribuent à modéliser le graphe des échanges intersectoriels de main-d'œuvre* »³¹.

31. *Ibid.*, pp.49-50.

Par ailleurs, un tel tableau ouvre également des perspectives plus larges dès lors que peut être interrogé le caractère plutôt collectif ou plutôt individuel de tels flux intersectoriels de main-d'œuvre. Ces transferts sont-ils plutôt le fruit de la mobilité de groupes de travail ou ressortent-ils en majorité de trajectoires individuelles ?

L'étude de cette mobilité peut également être complétée par une analyse plus précise de la ligne et de la colonne des immobiles en évaluant dans quelle mesure cette immobilité sectorielle, mais également les phénomènes de mobilité, s'accompagne d'une mobilité d'une forme d'emploi à une autre.

L'organisation intra-firme d'une telle mobilité de la main-d'œuvre et des compétences qui lui sont attachées – *i.e.* l'existence d'un marché interne à la firme – peut également être évaluée à partir d'un tel tableau. L'exemple du développement de conglomérats sud-coréens est instructif de ce point de vue en ce qu'une telle mobilité a parfois été consciemment organisée au centre de ces firmes présentes dans une vaste gamme d'activités, gamme elle-même régulièrement renouvelée. Cette mobilité a notamment reposé sur la circulation de collectifs de travail entre différentes divisions du même conglomérat, l'exemple de l'organisation de cette mobilité au sein du groupe Hyundai étant la plus fréquemment mise en avant³².

Toutefois, la démarche précédente sur la base d'un tableau central d'entrées-sorties n'est pas sans biais. Le moindre n'est pas la définition de la période pour laquelle il peut être construit. Ce tableau peut également laisser transparaître une certaine instantanéité dans la ré-allocation sectorielle de la main-d'œuvre et ainsi passer sous silence l'existence d'allers et retours parfois temporaires entre l'activité et l'inactivité. Les trajectoires sectorielles de la main-d'œuvre n'ont en effet pas de raison d'être univoques pas plus qu'elles ne sont durables. Dans sa construction, un tel tableau se doit alors d'intégrer une des contraintes majeures à laquelle sont confrontées de nombreuses économies du Sud qui tient au taux élevé de turn-over de la main-d'œuvre, à la faible capacité de rétention de la main-d'œuvre par l'industrie qui est elle-même liée à une certaine incomplétude du rapport salarial ainsi que cela peut notamment être le cas en Thaïlande³³. Il convient alors de se donner des critères à même de définir un seuil, notamment en termes de durée d'emploi, à partir duquel il devient pertinent de prendre en compte les flux observés, voire de spéci-

32. Voir A. Amsden, (1989).

33. A. Mounier, K. Kaewthep, V. Charonloet, (1995), art. cit., p. 105.

fier plus particulièrement dans le tableau précédent la nature de ces trajectoires.

Cette approche demande également à être enrichie par l'analyse du comportement de l'emploi dans les modèles (ou régimes) de croissance tirée par les exportations, attendu que la création d'emplois demeure stimulée, dans une grande part, par le développement des activités exportatrices. Les exigences de compétitivité internationale des activités tournées vers l'exportation tendent à conduire les pays largement dotés en main-d'œuvre vers des techniques *labor-using*, techniques qui, associées à un fort taux de croissance de la demande externe, ont un effet d'épuisement et de renchérissement des forces de travail³⁴. Ce sont également des techniques pour lesquelles, en règle générale, seules des compétences techniques *génériques* sont souvent requises. Cette contrainte inviterait alors à distinguer ces flux intersectoriels selon les niveaux de qualification de la main-d'œuvre.

En résumé, s'il apparaît que les flux d'emplois sont souvent liés à une logique de proximité technologique, sociale, géographique ou cognitive, alors la démarche précédente peut nous fournir le cadre à partir duquel une démarche pluridisciplinaire combinant les apports de travaux des disciplines correspondantes peut identifier les déterminants de la mobilité intersectorielle de la main-d'œuvre. L'objet est de voir dans quelle mesure cette proximité construite par des acteurs est fondée sur des bases culturelles, sociales ou de savoir-faire. En effet, elle peut être reliée à une convergence des actes de travail ou à l'existence de compétences et qualifications aisément transférables de secteur à secteur. Elle peut être également d'ordre spatial dès lors que les phénomènes de mobilité entrent dans une logique de formation d'un bassin d'emploi. Elle peut encore s'établir plus simplement par les connaissances et relations de confiance entre acteurs dans une logique de réseaux. L'analyse invite encore à dépasser les seules logiques individuelles pour chercher les logiques sociales sous-jacentes à la mobilité de la main-d'œuvre et qui renvoient en fait souvent à une stratégie de reconstruction de liens sociaux.

Au total, l'appréhension de la mobilité intersectorielle du travail dans une économie en croissance sollicite la combinaison de deux types de démarches non exclusives. D'une part, une approche héritée de la conception des SVI proposée par L. Pasinetti permet de dégager le contenu en emplois directs et indirects des secteurs, quitte à la compléter par une distinction au regard de l'orientation de la demande selon qu'elle ressort

34. IRD, 1999), *op. cit.*, p. 33.

d'une exportation ou qu'elle répond à la demande nationale ; et d'autre part, une démarche plus synthétique issue de la méthode des TES à même de mettre en évidence d'éventuelles contiguïtés sectorielles quant aux transferts de main-d'œuvre même si une telle démarche demande une spécification au cas par cas selon les contraintes structurelles propres au terrain de l'observation.

BIBLIOGRAPHIE

- AMSDEN A., (1989), *Asia's next Giant. South Korea and late Industrialization*. Oxford et New York, Oxford University Press.
- BELLET M., LALLICH S., VINCENT M., (1993), « Organisation industrielle et flux intersectoriels de main-d'œuvre », *Revue d'Economie Industrielle*, 65, pp. 36-56.
- DAVIS S., HALTIWANGER J., (1992), « Gross job creation, gross job destruction, and employment reallocation », *Quarterly Journal of Economics*, 107, pp. 819-863.
- FLITI A., (1995), « L'analyse en terme de secteurs verticalement intégrés », *Revue Economique*, 46 (5), pp. 1333-1359.
- GAFFARD J.-L., (1990), « Innovation et changements structurels », *Revue d'Economie Politique*, 100 (3), pp.325-382.
- HALEVI J., (1996), « The significance of the theory of vertically integrated processes for the problem of economic development », *Structural Change and Economic Dynamics*, 7 (2), pp. 163-173.
- IRD, (1999), Dossier de demande de création d'une Unité de recherche intitulée *Travail et mondialisation*.
- KRUGMAN P., (1994), « The myth of Asia's Miracle », *Foreign Affairs*, 73 (6), pp. 62-78.
- LAGARDE S., MAURIN E., TORELLI C., (1994), Créations et suppressions d'emploi en France, une étude de la période 1984-1992 », *Economie et Prévision*, n° 113-114, pp. 67-88.
- LANGOT F., LEBON I., (1994), « Le chômage comme équilibre de flux : les modèles d'appariement », *Economie et Prévision*, n° 113-114, pp. 89-113.
- LPIETZ A., (1985), *Mirages et Miracles. Problèmes de l'Industrialisation dans le Tiers Monde*, Paris, La Découverte.
- LUCAS R., (1993), « Making a Miracle », *Econometrica*, 61 (2), pp. 251-272.

- MOMIGLIANO M., SINISCALCO D., (1982), « The Growth of Service Employment : a Reappraisal », *Banca Nazionale del Lavoro - Quarterly Review*, 150, pp. 269-306.
- MOUHOUD E.M., (1992), *Changement Technique et Division Internationale du Travail*, Paris, Economica.
- MOUNIER A., KAEWTHEP K., CHARONLOËT V., (1995), « Forms and phases of Thai industrialization in a historical perspective », *Economies et Sociétés*, (Série F., Développement, Croissance et Progrès), 34 (6), pp. 81-126.
- MOUNIER A., (1992), *Les théories économiques de la croissance agricole*, Paris, INRA/Economica.
- NELLE E., (1994), « Instrumentalism and the Role of the State », *Economie Appliquée*, 46 (2), pp. 81-113.
- PASINETTI L., (1993), *Structural Economic Dynamics. A Theory of the Economic Consequences of Human Learning*, Cambridge University Press.
- PASINETTI L., (1988), « Growing Subsystems, vertically hyper-integrated Sectors and the Labour Theory of Value », *Cambridge Journal of Economics*, 12, pp. 125-134.
- PASINETTI L., (1981), *Structural Change and Economic Growth: a theoretical Essay on the Dynamics of the Wealth of Nations*, Cambridge, Cambridge University Press.
- OCDE, (1994), « Etude sur l'Emploi », Paris, OCDE, 2 vol.
- ROMANI P.-M., TORRE A., (1988), « L'approche verticalement intégrée, une utilisation non conventionnelle des TES », in *Nouveaux aspects de la comptabilité nationale*, E. ARCHAMBAULT, O. ARKHIPOFF, (Dir.), Paris, Economica.
- ROSIER B., (1971), « Analyse critique d'une nouvelle approche théorique de la croissance économique : le modèle de Pasinetti », *Economies et Sociétés*, (Série Economie mathématique et économétrie), 5 (10), pp. 1769-1866.
- SCAZZIERI R., (1990), « Vertical Integration in Economic Theory », *Journal of Post-Keynesian Economics*, 13 (1), pp. 20-46.
- STOKEY N., (1988), « Learning-by-doing and Introduction of new Goods », *Journal of Political Economy*, 96, pp. 701-717.
- YOUNG A., (1994), « The Tyranny of Numbers : confronting the statistical realities of East Asian Growth Experience », *Quarterly Journal of Economics*, 110, août, pp. 641-680

DEUXIÈME PARTIE

ARTICULATION
ENTRE FORMES D'EMPLOI
ET SOLIDARITÉS NATIONALES

INTRODUCTION

M. Vernières

LES-MATISSE, Université Paris 1

Les trois textes présentés dans cette partie s'appuient sur les cas particuliers de trois pays différents : Argentine, Canada, Chili et, dans une moindre mesure, sur le cas français. Le chapitre consacré au Chili repose sur une analyse institutionnelle. Celui analysant la situation canadienne présente une analyse fine du discours officiel fédéral. Quant au troisième texte, il développe, à partir d'exemples argentins et français, les apports d'une analyse systématique des processus de développement local. Mais, au-delà de cette diversité de terrain, de méthode et d'objet analytique précis des questions d'emploi, il se dégage de la lecture de ces chapitres un axe de recherche commun autour des solidarités sociales.

Dans tous les cas, ces solidarités sociales sont ébranlées par les évolutions économiques et sociales en cours, souvent rassemblées sous le vocable général et quelque peu ambigu de processus de mondialisation. Ce terme générique dissimule néanmoins des situations et processus localisés très diversifiés quant à leur origine et leurs caractéristiques, qu'il s'agisse de nations ou de territoires plus limités.

Au Chili, l'origine des transformations de l'organisation institutionnelle du marché du travail a été le phénomène politique du coup d'Etat militaire et du choix du gouvernement qui en est issu en faveur des stratégies les plus libérales, stratégies non radicalement mises en cause après 1990. Au Canada, l'évolution du système de protection sociale est directement liée à la volonté du gouvernement fédéral d'instrumentaliser la mondialisation à des fins politiques internes. Quant au développement local à

venir de la zone de Comodoro Rivadavia en Argentine, il est, lui aussi, directement lié aux décisions des autorités politiques locales, mais aussi nationales, confrontées à l'épuisement du système économique ancien dans ce nouveau contexte de mondialisation et de libéralisation.

Une fois de plus, ces textes font donc ressortir l'étroite articulation des phénomènes économiques, politiques et sociaux qui sont interdépendants et ne peuvent être analysés séparément.

En effet, dès lors qu'il s'agit de régimes démocratiques, les institutions et acteurs de la vie politique se trouvent confrontés à un enjeu majeur : maintenir la cohésion sociale du pays. Celle-ci est indispensable tout à la fois au développement économique, au maintien de l'unité nationale et à la survie politique des gouvernements. Or, pour assurer cette cohésion sociale, ces derniers doivent maintenir ou éviter un trop grand affaiblissement des solidarités collectives ce qui, dans les trois cas analysés, est à l'origine de redoutables défis.

L'étude du cas chilien apparaît particulièrement intéressante du fait de son évolution historique ayant conduit de modalités administrées de gestion du marché du travail à la mise en œuvre de principes très libéraux. Ces principes, depuis le retour de la démocratie, n'ont pas été radicalement remis en cause. Mais les responsables politiques se trouvent confrontés à un double défi.

Actuellement les syndicats sont, pour l'essentiel, des syndicats d'entreprises et seulement 12 % des salariés sont couverts par des accords collectifs, généralement d'entreprises. Le droit de grève est fortement limité. Cette situation, héritée de la dictature, devrait évoluer dans l'avenir et tendre à remettre en cause la nature, fortement individualisée, des relations de travail présentes. Une telle évolution ébranlerait le type de flexibilité productive permise par ces relations.

Un deuxième problème est posé par la privatisation du système de sécurité sociale qui risque d'accroître les inégalités de protection entre les individus. Ceci conduit le gouvernement à réinventer une forme plus collective de protection, au moins minimale, imposée par la liberté politique et syndicale retrouvée.

C'est également à un sérieux défi que se trouve confronté le gouvernement fédéral canadien. Jusqu'en 1994 au Canada, l'Etat-Providence avait bien résisté à la croissance de la mondialisation. A partir de cette date, cette dernière apparaît instrumentalisée à des fins de politiques internes visant à accroître la flexibilité et la mobilité des facteurs de production. Dès lors, le gouvernement fédéral se trouve confronté à une difficulté comparable, dans son principe, à celle du gouvernement chilien : ajuster

les politiques sociales et la gestion du marché du travail. Les coupures dans les programmes sociaux renforcent l'aggravation des inégalités générées par les mécanismes de marché. Elles remettent en cause le système de santé publique, élément important d'identité nationale et de cohésion pour la société canadienne. De plus, dans le cas du Canada, le jeu politique entre autorités fédérales et provinciales est complexe et délicat, car il implique la sauvegarde de l'unité nationale.

Or, les experts gouvernementaux eux-mêmes soulignent l'importance du capital social, de la cohérence et de la solidarité de la société, dans la compétition internationale. Dès lors, la diminution des dépenses sociales risque de réduire ce capital social en générant une société à deux vitesses, moins solidaire et moins cohérente. Il y a là une grosse difficulté pour l'Etat canadien qui doit assurer sa propre reproduction en reproduisant son capital social. Ainsi, le cas du Canada montre bien la contradiction existant entre le développement de l'individualisme et la compétitivité des territoires.

En effet, comme permet de le préciser le troisième chapitre de cette partie, la mondialisation n'a pas seulement pour effet de mettre en concurrence des nations. Plus largement, elle met en compétition les divers territoires qui les composent. C'est, dès lors, de la dynamique de ceux-ci que se dégage celle du pays dans son ensemble. Il est donc indispensable de se donner les outils méthodologiques et statistiques nécessaires à l'analyse de ces dynamiques. Ces dernières, par-delà les données physiques initiales, les ressources en pétrole dans le cas de la zone argentine étudiée, reposent largement, et reposeront encore plus dans l'avenir, sur la capacité des acteurs locaux à mener des négociations sociales territoriales, à dégager une idéologie territoriale collective. C'est à dire à créer des espaces socialisés.

Ainsi, par-delà leur diversité, ces trois chapitres invitent à souligner avec force le rôle clé, dans l'évolution économique et sociale des différents pays, de politiques sociales adaptées à leurs spécificités et, donc, l'importance de l'analyse systématique de ces politiques.

L'ORGANISATION INSTITUTIONNELLE
DU MARCHÉ DU TRAVAIL :
QUELQUES APPORTS SUR LE CAS CHILIEN

R. Paredes Molina, F. Walker Errázuriz

Universidad de Chile

INTRODUCTION

Au Chili, comme dans la majorité des pays latino-américains, la grande récession des années 30 a laissé des marques indélébiles. À la fin de cette décennie, un modèle économique de substitution des importations fut mis en place, accompagné d'un fort développement des entreprises publiques sous l'égide de la *Corporación de Fomento de la Producción*.

Avec le Code du travail de 1931, un système juridique fut progressivement instauré, caractérisé par la protection accrue du travailleur, la création de la sécurité sociale publique et d'un régime de retraite basé sur le mécanisme de la répartition, pionnier en son temps.

Dans un cadre démocratique de très grandes libertés publiques, on vit surgir un mouvement syndical relativement fort, avec des négociations collectives se déroulant surtout au sein de l'entreprise ; mouvement très revendicatif, recourant abondamment à la grève, y compris sauvage.

Le grand thème économique de cette période, lié au travail, est celui de l'inflation qui atteignait au début des années 70 des taux frôlant les trois chiffres. Dans ce contexte, les rémunérations furent fixées de manière institutionnelle. De même, à partir des années 60, une forme de

négociation collective de caractère tripartite avait vu le jour, fixant des salaires minimums par branche d'activité.

Le système de sécurité sociale rencontra de sérieux problèmes de financement, ce qui conduisit à proposer des réformes profondes qui ne purent être concrétisées qu'au début des années 80.

Le gouvernement militaire installé depuis 1973 n'était pas arrivé au pouvoir en se réclamant d'une doctrine économique claire. Dans les premiers temps, il reçut le soutien de professionnels représentant un spectre politique relativement large, mais rapidement un choix plus précis se fit jour, celui de la ligne économique prônée par un groupe d'économistes, presque tous diplômés de l'université de Chicago, d'où le nom sous lequel ils deviendront célèbres : les « *Chicago boys* ». Un changement profond secoua le système économique et partant, le monde du travail et son organisation institutionnelle.

L'aspect important et plus durable, cependant, fut la reconstruction économique qui fut mise en œuvre. L'ouverture de l'économie et le rôle prépondérant donné au secteur privé aux dépens de tout système de planification centralisée signifiaient, pour le marché du travail, une plus grande fragilité face aux fluctuations de l'économie mondiale. De fait, les réformes économiques organisaient une mobilisation importante des ressources des secteurs de production vers des activités génératrices de biens échangeables, ce qui impliquait la mise en place de formes institutionnelles du travail qui permettaient cette mobilisation.

Le monde du travail changea avec le nouveau modèle économique. La protection du travailleur apparut moins prioritaire puisque l'on pensait qu'en encourageant la flexibilité professionnelle on favoriserait la création de meilleurs emplois et, dans le sillage, de meilleures conditions de travail et de vie pour les travailleurs. La tutelle de l'Etat se limitait aux plus démunis, cantonnés à des systèmes de protection sociale de bénéfice minimum, de manière à ne pas freiner la mobilité tant sectorielle que géographique des travailleurs.

La nouvelle donne économique affecta les formes d'emploi, particulièrement en ce qui concerne le travail informel, la participation des femmes et la segmentation professionnelle, cette dernière pouvant être considérée comme l'un des facteurs les plus actifs de clivage social. On assista à la privatisation de la sécurité sociale ainsi qu'à la mise en place d'un système de retraite obligatoire géré par des organismes privés à but non-lucratif et reposant sur la capitalisation individuelle.

On reconnaît au Chili une place de chef de file en Amérique latine en matière de croissance et de réformes économiques, ce qui est corroboré

par le taux de croissance annuel de son PIB de plus de 6 % au cours des 15 dernières années. Cependant, les problèmes sociaux subsistent. Comme on le verra, le chômage demeure un thème de préoccupation et même s'il diminue, comme ce fut le cas à partir de 1985, il réapparaît avec la crise asiatique de 1998 et constitue toujours aujourd'hui une menace latente.

De plus, la distribution des revenus au Chili est l'une des plus inégali-taires du monde, les conditions de vie et de travail d'un immense pan de la société rendent nécessaires la révision des politiques de protection sociale dans un avenir proche.

Dans ce contexte, une question reste posée : la faiblesse relative du mouvement syndical et le peu d'importance quantitative que revêt la négociation collective ont-ils rendu plus difficile la défense des tra-vailleurs et contribué de ce fait aux inégalités de revenus ?

Faisant suite à cette introduction, nous aborderons l'organisation insti-tutionnelle du travail au Chili, puis l'évolution des principaux indicateurs se rapportant au marché du travail, nous fournirons l'analyse de quelques hypothèses quant au rôle tenu par les systèmes de protection dans l'évolu-tion de ce marché. Nous traiterons, avant de conclure, de certains sujets liés à la protection du travail, tels que la sévérité du chômage, l'assurance-chômage, la formation professionnelle et quelques aspects du système de sécurité sociale.

I. – L'ORGANISATION INSTITUTIONNELLE DU MARCHÉ DU TRAVAIL CHILIEN

1. Structure et caractéristiques des formes institutionnelles

a) – Les normes juridiques en vigueur

Le droit du travail chilien repose principalement sur le Code du travail dont la dernière version correspond au texte refondu, coordonné et systé-matisé par le décret suprême N° 1 de 1994 du Ministère du Travail et de la Prévision Sociale. Cette législation est issue de l'ensemble des normes édictées au Chili pendant le gouvernement militaire (1973-1990) qui en 1987 élabora un texte de Code du travail en remplacement de celui de 1931. En d'autres termes, la législation du travail chilienne actuelle est celle édictée sous le régime militaire avec quelques modifications posté-rieures.

Le Code du travail en application aujourd'hui est, du point de vue formel, légèrement différent de celui élaboré en 1987 mais quant au fond, les normes régissant les relations individuelles de travail, les relations collectives de travail et le recours aux tribunaux, ont peu changé.

Les changements introduits principalement par les lois 19 010 sur la fin du contrat de travail, 19 049 et 19 069, toutes deux de 1991, sur les centrales syndicales, les syndicats et la négociation collective, 19 250 de 1993 sur les différents aspects dans le domaine des relations professionnelles individuelles et en matière judiciaire, modifièrent le texte du Code du travail dans un esprit plutôt social mais sans changer en profondeur les normes existantes.

Il est important de signaler que des lois significatives contenues dans le Code du travail ont été promulguées après 1990. Il s'agit de la loi 19 296 de 1994 sur l'association des fonctionnaires et la loi 19 518 de 1997 sur le statut de la formation et de l'emploi.

b) – Les idées-forces de la législation

Pendant le gouvernement militaire, la politique sociale et du travail mise en œuvre consistait principalement :

- i) à considérer le marché du travail comme l'élément nodal pour la législation du travail ;
- ii) faire de l'entreprise l'axe des relations du travail, à savoir que les relations collectives du travail doivent se limiter le plus possible à ce strict domaine ;
- iii) à donner aux relations du travail une approche relativement flexible ;
- iv) dans le même ordre d'idées, à rendre les relations du travail compatibles avec la nécessité d'encourager le succès de l'entreprise ;
- v) à établir un principe qui affirme le monopole de l'employeur dans la gestion de son entreprise.

Ces tendances sont complétées par la privatisation des moyens de production – l'entreprise privée est vue comme le meilleur instrument de développement – et celle de la Sécurité sociale.

2. Les relations du travail d'ordre individuel

a) – Aspects généraux

Les normes en vigueur en matière de relations individuelles du travail réunies dans les Livres I et II de l'actuel Code du travail, établissent un statut commun pour les travailleurs auxquels elles s'appliquent, sans distinguer entre ouvriers et employés comme le faisait la législation antérieure (Code du travail de 1931). Ces normes s'appliquent à tous les travailleurs du secteur privé et à ceux des entreprises d'État non pourvues d'un statut spécial.

b) – Le contrat individuel de travail

Le contrat individuel de travail à durée indéterminée et à temps complet constitue la forme de relation individuelle la plus fréquente. Cependant, ces dernières années, au Chili comme dans beaucoup de pays du monde, les formes juridiques de relations du travail atypiques sont de plus en plus nombreuses : contrats à durée déterminée, à la tâche ou pour un service déterminé, ainsi que des mécanismes de travail indépendant à travers des contrats de prestation de services à honoraires, pas toujours très orthodoxes. De même le phénomène de sous-traitance se généralise de plus en plus, certaines tâches étant réalisées à l'extérieur de l'entreprise ou par des entreprises extérieures, sous-traitantes ou de travail temporaire. Une autre situation spéciale fréquente est celle du travail à domicile.

Le contrat de travail se caractérise par l'existence d'un lien de subordination ou de dépendance du travailleur envers l'employeur. D'après le critère commun accepté par la jurisprudence et la doctrine, toute relation de travail – même en l'absence de contrat écrit – est reconnue comme telle dès qu'il y a subordination ou dépendance.

Le contrat individuel de travail possède également un caractère « bilatéral », à savoir qu'il ne peut être modifié qu'avec la volonté des deux parties. La législation chilienne, adoptant un critère de flexibilité, permet cependant ce qu'on appelle le *jus variandi* : un employeur peut, dans certains cas précis, modifier unilatéralement la nature des services et le lieu de leur exécution.

Il convient enfin de signaler que le contrat individuel revêt le caractère de « contrat réalité » avec l'existence fréquente de « clauses tacites » qui, sans être écrites, sont le produit d'une situation de fait qui se répète dans le temps, et qui entrent dans le cadre de la légalité.

c) – La fin de la relation de travail

Ce sujet est très important actuellement au Chili où le système se caractérise par l'absence de stabilité dans l'emploi. L'employeur peut en effet mettre fin au contrat de travail de son personnel librement, en invoquant un motif prévu dans la loi : « les besoins de l'entreprise, de l'établissement ou du service ». L'employeur peut même renvoyer un employé sans invoquer de raison aucune, c'est souvent le cas pour les cadres ou le personnel occupant des postes de confiance au sein de l'entreprise.

Ce licenciement s'accompagne d'une indemnisation pour les années de service – soit un mois de salaire par année travaillée – mais plafonnée à 330 jours.

Il n'existe pas non plus d'assurance-chômage, seulement un très petit subside de l'État, actuellement d'environ 25 dollars par mois.

L'autorisation préalable pour les licenciements collectifs ayant été supprimée, ce type de licenciement collectif n'oblige à aucune formalité particulière par rapport au licenciement individuel. Certains travailleurs dans des situations très ponctuelles (femmes enceintes, dirigeants syndicaux, délégués du personnel, l'ensemble du personnel pendant une négociation collective, etc.) ne peuvent être licenciés sans autorisation préalable du tribunal en vertu de l'institution du *fuero* (immunité).

d) – Le temps de travail

Il existe, dans le droit du travail chilien un temps de travail légal, soit 48 heures par semaine distribuées en 5 ou 6 jours avec un plafond maximum de 10 heures par jour.

Au-delà de ce temps de travail légal, deux heures supplémentaires maximum par jour peuvent être effectuées. La législation impose également des jours de repos hebdomadaires incluant généralement le dimanche, sauf circonstances particulières.

Le droit du travail chilien en la matière se caractérise par sa rigidité, tempérée certes par une tendance à la flexibilité, raison pour laquelle, les autorités administratives reconnaissent de plus en plus la possibilité de temps de travail et d'horaires adaptés à des tâches particulières. Cette flexibilité devrait, à notre sens, être incorporée au corpus légal.

e) – La fixation des rémunérations

En l'absence de négociation collective par branche d'activité ou d'un quelconque système de tarif, les salaires ne sont fixés qu'au niveau de l'entreprise par le biais du contrat individuel de travail ou par convention collective d'entreprise. Le réajustement des salaires n'est pas non plus prévu par la loi, sauf pour les fonctionnaires.

Quant au salaire minimum, fixé au niveau national et non par secteur d'activité il est actuellement de 90 500 pesos (180 dollars environ) et de 71 650 pesos (130 dollars environ) pour les travailleurs de plus de 65 ans et de moins de 18 ans.

La notion de salaire minimum reste très controversée, certains voyant dans son maintien un facteur aggravant du chômage (voir Paredes et Riveros, 1993).

3. Les relations de travail d'ordre collectif

a) – Aspects généraux

En matière de relations collectives du travail, un ensemble de décrets ayant force de loi a été mis en vigueur sous le régime militaire dont le décret-loi 2 756 sur les organisations syndicales et le décret-loi 2 758 sur la négociation collective. Parallèlement, en 1980, la Constitution politique de l'Etat reprend les principes inspirés de ces normes en leur donnant un aval constitutionnel.

Avec l'arrivée au pouvoir d'un gouvernement démocratique, en 1990, des réformes ont été apportées à la législation du travail ; celles relatives aux relations collectives donnèrent naissance à la loi 19 069 de 1991 qui sera reprise en 1994 dans une nouvelle mouture du Code du travail, en vigueur actuellement.

Dans le domaine syndical, ce nouveau corpus ne signifie pas un changement drastique par rapport à l'esprit des lois du régime militaire. Certains progrès ont cependant été faits qui donnent un peu plus de latitude aux organisations syndicales.

Au cœur du débat sur la nécessité d'équilibrer protection de l'emploi et flexibilité, le Parlement vient de ratifier (après une longue discussion), les conventions 87 et 98 de l'OIT (Organisation internationale du travail) sur la liberté syndicale.

b) – *Les syndicats*

– L'affiliation syndicale

La législation en vigueur établit un mécanisme d'affiliation syndicale entièrement et toujours volontaire, fondé sur la Constitution (article 19 de la Constitution politique de l'État de 1980), ce qui, dans la pratique, signifie que :

- les travailleurs peuvent librement former ou non des syndicats ;
- nul ne peut obliger un travailleur à s'affilier à un syndicat donné, pas plus qu'il ne peut empêcher son affiliation ;
- l'acte de constitution d'un nouveau syndicat est un acte collectif libre des travailleurs qui veulent former l'organisation et qui réunissent les quorums établis par la loi ;
- l'affiliation individuelle au syndicat est un acte de caractère libre, personnel et qui ne peut être délégué ;
- le travailleur peut librement se désaffilier d'un syndicat, soit pour entrer dans un autre soit pour demeurer non syndiqué ;
- l'employeur ne peut conditionner l'embauche d'un travailleur à son appartenance ou à sa non appartenance à une organisation syndicale, pas plus qu'il ne peut le licencier en raison de son appartenance ou activité syndicale ;
- les syndicats peuvent former des fédérations, des confédérations et des centrales ou y adhérer.

Signalons que la loi 19 069 établit un statut pour les centrales de travailleurs qui correspondent aux confédérations des pays européens. Il existe au Chili une seule centrale : la CUT, *Central Unitaria de Trabajadores* (Centrale unitaire des travailleurs), dotée d'une longue tradition historique, regroupant environ 50 % des travailleurs syndiqués, fonctionnaires inclus.

– Types de syndicats et leur organisation

La législation reconnaît quatre types de syndicats : i) d'entreprise, ii) inter-entreprises, iii) de travailleurs temporaires et iv) de travailleurs indépendants.

Au 31 décembre 1998, les statistiques fournies par la Direction du travail indiquaient la répartition suivante :

TABLEAU 1. — Types de syndicats et nombre d'affiliés, 1997-1998

Types de syndicats	Nombre de syndicats		Travailleurs affiliés	
	1997	1998	1997	1998
Entreprises	8 693	8 923	405 400	390 462
Inter-entreprises	1 004	1 018	68 143	69 515
Indépendants	3 705	3 927	116 375	121 578
Temporaires	393	408	27 803	29 980
TOTAL	13 795	14 276	617 761	611 535

Source : Direction du Travail, (1999).

Ces chiffres font apparaître clairement la prédominance des syndicats d'entreprise. Cette prédominance est due en grande part au fait que l'organisation institutionnelle du travail est centrée sur l'entreprise et que la négociation collective se déroule principalement à ce niveau.

Les situations sont des plus variées entre des branches d'activité où le taux de syndicalisation est très élevé, comme les secteurs manufacturiers, énergétique et minier, et ceux où il demeure extrêmement faible : petit et moyen commerce, agriculture.

Il existe de même une très grande hétérogénéité dans la structure syndicale ; une entreprise peut abriter une seule organisation syndicale, d'autres plus de vingt ; certains syndicats ont plus de 50 ans d'existence, tandis que d'autres viennent à peine d'être créés.

Selon la législation en vigueur, tout travailleur appartenant à une entreprise peut se syndiquer ; théoriquement donc, les ouvriers comme le directeur général. Dans la pratique, l'organisation syndicale demeure le fait des ouvriers et des employés bien qu'on observe récemment une certaine tendance à la syndicalisation des cadres et des techniciens.

Comme nous l'avons évoqué plus haut, les dirigeants syndicaux, salariés de l'entreprise, bénéficient d'un statut de protection, un *fuero*, pendant toute la durée de leur mandat plus 6 mois.

Les syndicats sont dotés des attributions les plus larges incluant une grande gamme de possibilités d'action, pouvant exercer des activités de caractère lucratif et commercial, sans toutefois par trop s'éloigner de ce qui constitue leur objectif primordial : la défense des intérêts professionnels de leurs membres.

Le syndicat d'entreprise est principalement chargé de la représentation des travailleurs dans les processus de négociations collectives bien que, comme nous le verrons, les normes qui régissent cette institution ne lui donnent pas le monopole de cette représentation.

Les fonctionnaires peuvent se regrouper pour leur défense en « associations de fonctionnaires », très similaires aux syndicats hormis la possibilité de négocier collectivement ; interdiction qui donne lieu malgré tout, nous le verrons également, à une sorte de négociation collective atypique.

Le tableau suivant nous indique le taux de syndicalisation au Chili, syndicats de travailleurs et associations de fonctionnaires confondus.

TABLEAUX 2. – Taux de syndicalisation global, 1998

	Population active syndiquée	Population active salariée	Taux de syndicalisation (syndiqués/salariés)	Population active occupée	Taux de syndicalisation (syndiqués/occupés)
TOTAL	747 131	3 488 530	21,4	5 432 350	13,8

Source : Direction du travail, (1999).

c) – La négociation collective

La négociation collective au Chili présente actuellement les caractéristiques suivantes :

i) Elle se déroule principalement au niveau de l'entreprise. La négociation collective au-delà du cadre de l'entreprise n'est pas interdite, mais l'accord des employeurs est alors exigé. Le nombre de travailleurs bénéficiant de contrats collectifs est d'environ quatre cent mille, soit un peu plus de 12 % des travailleurs salariés au Chili ; en d'autres termes, la grande majorité des travailleurs chiliens n'est titulaire que d'un contrat individuel de travail.

ii) Plusieurs types d'accords collectifs peuvent co-exister à l'intérieur de l'entreprise. Comme corollaire de la pluralité syndicale, elle-même découlant du principe de liberté syndicale, il peut se dérouler, dans une même entreprise, plusieurs processus de négociation collective débouchant sur la signature de plusieurs accords. La conséquence pratique en est l'application de conditions de travail et de rémunérations distinctes d'un groupe de travailleurs à un autre. En revanche, dans certaines entreprises, il n'existe qu'une convention pour l'ensemble du personnel.

iii) Il existe deux procédures de négociation collective. L'une dite formelle, sujette à des délais et des formalités. Les travailleurs ne peuvent être licenciés pendant la période allant de dix jours avant le début de la négociation jusqu'à sa conclusion. Elle donne le droit de grève, dans les limites indiquées plus bas. L'autre procédure, dite informelle, s'effectue

hors de ce cadre et n'est pas accompagnée des droits mentionnés. La première donne lieu à un accord dénommé « contrat », la seconde à une « convention ».

La négociation collective formelle est la plus répandue, mais on note, ces dernières années, une tendance à l'augmentation de la procédure informelle, parfois sur les instances de l'employeur.

iv) Le contrat ou la convention, d'une durée de deux ans, n'est applicable qu'aux travailleurs qui y souscrivent. En conséquence, un travailleur qui entre dans l'entreprise après que l'accord collectif a été signé ne bénéficie pas de ce dernier, quand bien même il adhérerait au syndicat qui l'a négocié, et devra attendre la prochaine négociation.

Seul l'employeur peut décider d'étendre les avantages du contrat collectif (ou convention collective) au personnel qui ne l'a pas négocié, auquel cas, le travailleur non syndiqué que l'employeur fait bénéficier des avantages de l'accord collectif est contraint de payer une partie de la cotisation syndicale.

v) La législation chilienne ne reconnaît pas le droit de grève comme l'une des prérogatives fondamentales en matière de relations du travail ; la grève n'est admise que comme un fait exceptionnel dans certaines circonstances du processus de négociation collective. Elle s'effectue donc en respectant une série de formalités dont nous donnerons ici que les grandes lignes ; elle doit être votée à la majorité absolue par les travailleurs intéressés et ne sera déclenchée que trois jours après le vote.

La grève n'a pas de durée pré-établie, la nouvelle législation ayant aboli la norme qui la restreignait à 60 jours, au-delà desquels les travailleurs étaient considérés démissionnaires.

La grève présente des limitations importantes : l'employeur peut recruter des travailleurs suppléants pendant son déroulement en respectant quelques conditions établies par loi ; en respectant également certaines conditions légales, le travailleur peut après 15 jours de grève sortir de la négociation collective et négocier directement et individuellement avec l'employeur.

On comprendra que dans ces circonstances, le recours à la grève soit peu fréquent.

vi) Le droit du travail chilien interdit la négociation collective aux fonctionnaires ; cependant, dans les faits, on a vu se développer dans leurs rangs des négociations collectives atypiques de grande envergure, débouchant sur des conflits et même sur des grèves illégales de niveau national, pour certains services publics.

Selon les chiffres fournis par la Direction du travail, le nombre de

travailleurs couverts par une convention collective au Chili est d'environ 400 000, soit 12 % des travailleurs salariés du pays. Dit autrement, et il est bon de le rappeler, la grande majorité des travailleurs chiliens n'est titulaire que d'un contrat individuel de travail.

II. – L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ DU TRAVAIL

1. Les principaux indicateurs du marché du travail

Conséquence des réformes économiques mises en place au Chili à partir des années 70, le taux de chômage y fit plus que doubler sa moyenne historique. Si aux chômeurs proprement dits, on ajoute les bénéficiaires des programmes d'emploi d'urgence créés en 1975 et qui, dans les faits, recevaient une allocation chômage, le taux de chômage moyen entre 1975 et 1980 était presque trois fois plus élevé que dans les années 60. Les salaires réels chutèrent considérablement et demeurèrent, entre 1975 et 1980, en dessous du niveau qu'ils avaient atteint en 1970. Finalement, et malgré le fait qu'entre 1976 et 1980 le PIB connaissait une croissance moyenne de 7,5 % par an, celle de l'emploi (hors programmes d'emploi d'urgence) n'affichait qu'une lente progression de 2,2 %.

À la fin des années 70 et au début des années 80, le PIB augmentait de 6,5 % environ. Cependant, le taux de chômage corrigé par les programmes d'urgence demeurait au-dessus des 15 %. Les salaires réels dépassaient légèrement ceux des années 70. Pendant la crise de 1982-83, et en raison de la récession due à la crise de la dette extérieure, les taux de chômage augmentèrent à nouveau considérablement, particulièrement dans le secteur des biens échangeables, et les salaires réels chutèrent de près de 20 %. La crise frappa d'autant plus durement le marché du travail qu'elle survenait dans un contexte déjà détérioré. À partir de 1985, un changement drastique se produisit et l'on put apprécier une augmentation importante de l'élasticité emploi-produit, à savoir que pour chaque point de croissance du PIB la réponse dans l'emploi était chaque fois meilleure.

La croissance économique forte et durable enregistrée dans les onze années qui suivirent 1985 eut des répercussions favorables sur l'emploi. En effet, à partir de cette date, suite à la reprise économique dans les industries productrices de biens échangeables, les taux de chômage (corrigés par l'existence des programmes d'emploi d'urgence) chutèrent de

niveaux supérieurs à 30 % à 10 % en l'espace de cinq ans. C'est ainsi que, dans le secteur manufacturier, le nombre des emplois doubla entre 1983 et 1989. Les salaires réels retrouvèrent en 1989 le niveau qu'ils avaient en 1981 et affichèrent une croissance annuelle de plus de 5 % à partir de 1989. De fait, le problème posé dans les années 90 est radicalement différent de celui qui avait surgi dans les décennies précédentes : depuis 1994 on tente de comprendre comment la croissance des salaires peut être limitée et à quels facteurs de l'offre il pourrait être fait appel afin de répondre à la demande croissante de travail sans perdre les avantages relatifs dans les produits intensifs en main-d'œuvre. Ce n'est que l'année dernière, en raison de la crise extérieure et de la politique monétaire intérieure, que le chômage est remonté à des niveaux de plus de 10 %.

TABLEAU 3. – Chômage, emploi et salaires

Année	Taux de chômage U. du Chili	Programmes emploi d'urgence/ Population active	Emploi Grand Santiago U. du Chili	Salaires Dollars
	(1)	(2)	(3)	(4)
1970	7,2%	-	956.7	128
1971	5,2%	-	1,014.5	181
1972	3,6%	-	1,051.3	256
1973	3,0%	-	1,075.2	121
1974	10,6%	-	988.4	141
1975	16,1%	4,06%	947.7	106
1976	18,0%	6,59%	995.3	164
1977	13,0%	5,42%	1,071.5	191
1978	12,8%	3,38%	1,107.0	190
1979	12,5%	4,64%	1,169.4	247
1980	11,7%	5,59%	1,188.9	322
1981	9,0%	4,56%	1,277.6	389
1982	23,2%	12,00%	1,102.0	313
1983	22,7%	12,89%	1,162.8	239
1984	18,4%	9,73%	1,260.9	226
1985	16,2%	6,89%	1,315.9	178
1986	15,4%	4,31%	1,375.1	178
1987	13,5%	1,98%	1,500.4	191
1988	11,2%	0,19%	1,565.4	201
1989	9,3%	-	1,665.6	231
1990	9,7%	-	1,673.7	271
1991	8,3%	-	1,750.3	288
1992	6,0%	-	1,866.1	325
1993	6,4%	-	1,928.9	342
1994	6,3%	-	2,046.6	374
1995	6,1%	-	2,053.9	410
1996	7.2	-	2,121.8	387
1997	6.7	-	2,155.6	373
1998	6.9	-	2,200.4	373
1999	15.4	-	2,137.6	406

Sources : (1) et (3), Département d'économie de l'Université du Chili ; (2) Ministère de l'intérieur ; (4) INE ; IPC : Yañez, Cortázar-Marshall.

2. Les principales hypothèses quant à l'évolution du marché du travail

L'évolution du marché du travail a connu des formes très variées au cours de diverses périodes significatives. La persistance du chômage dans les années 70, la reprise accélérée des années 80 et le dynamisme actuel

posent une série de questions quant aux raisons qui sous-tendent ces comportements du marché. De fait, de nombreux analystes ont tenté d'expliquer la persistance des taux élevés de chômage des années 70 et du début des années 80 dans le but de modifier les réformes commencées au cours de ces années-là et visant à pallier le manque de réponse dans le marché du travail. Les contributions les plus importantes sur ce thème sont celles de Edwards et Edwards (1987); Haindl (1989); Cortés et Sjaastad (1981) et Meller (1984).

Attendu que c'est un ensemble de facteurs qui a varié dans les 25 dernières années, il n'est pas inutile de distinguer quels éléments sont les plus pertinents pour expliquer l'évolution du marché du travail, le plus important étant de différencier les facteurs de politique qui touchent ce marché et comprendre si l'on peut les reproduire pour d'autres expériences, et s'ils ont des implications en matière de protection.

a) – Les facteurs d'offre

La situation de l'offre d'emploi est très différente de celle des années qui suivirent 1984. Dans les années 80, passés les effets du *baby-boom*, l'arrivée des femmes sur le marché du travail a fait changer considérablement l'offre. Ce phénomène n'a pas seulement eu un impact profond en matière d'offre de travail; en raison du dynamisme du marché les répercussions n'ont pas été en termes de chômage mais sur la composition du marché et les demandes de protection.

b) – Les facteurs de demande

Les récessions de 1976 et de 1981 présentent des similitudes en termes de diminutions observées dans le PIB, mais les reprises qui ont suivi sur le marché du travail furent de nature très différente. Les projections optimistes en 1985 indiquaient qu'avec un taux de croissance annuel de 5 %, le taux de chômage ne serait pas inférieur à 10 % avant 20 ans, ce qui fut clairement contredit par l'évolution réelle du marché. Cette prédiction se basait sur l'utilisation de l'élasticité historique emploi – produit équivalant à 0,5 et sur la croissance de la population active de 2 % par an. Cependant, à partir de 1979, tant l'élasticité emploi – produit que l'élasticité coût travail – emploi augmentèrent considérablement, faisant mentir les prédictions.

Paredes et Riveros, (1993), dans une étude spécifique sur le sujet, portant sur la période 1974-1988, relèvent des différences significatives entre

les élasticités pré et post 1979. Ce travail, qui analyse soigneusement l'information et l'utilisation des différentes méthodes d'estimation afin de déterminer la solidité, a fait apparaître l'existence d'un changement structurel dans les paramètres datant de 1979-80. Les résultats de cette étude indiquent le passage d'une élasticité emploi-produit de 0,25 avant réformes, à une élasticité de 0,75 après réformes.

Ces différences entre élasticités peuvent être imputées aux changements structurels tels que la réforme du travail et l'ouverture commerciale. Cependant, ce qui s'est passé après 1990, avec le changement de régime politique d'une part, et les modifications apportées à la législation du travail d'autre part, pouvait laisser supposer que les effets ne seraient pas permanents. Dans le but de vérifier si les élasticités emploi-produit et emploi-salaires estimées se rapprochent de l'évolution post 1989, nous avons comparé l'évolution annoncée par les estimations d'élasticités (sachant l'évolution du produit et des salaires) avec l'évolution réelle de l'emploi à partir de 1989. Les résultats de cette comparaison font apparaître que dans la période 1989-1995, l'emploi a effectivement augmenté de 22,3 % alors que les calculs d'élasticité prospectifs post 1989 donnaient eux une croissance de 23,7 %. Ceci confirme que les estimations d'élasticité post 1989 sont solides et que les changements institutionnels n'ont pas impliqué de changement structurel imputable au nouveau régime politique qui aurait modifié la situation.

La pertinence de cette analyse réside dans le fait qu'elle démontre l'apparition d'un nouveau type de chômage et de demande de protection. La crise de type structurel exige de recréer des compétences, attendu que les changements de type structurel n'ont pas la réversibilité que présentent les crises macro-économiques. Des auteurs comme Robbins, (1994) et Fuentes, (1995) abondent dans ce sens et mettent en évidence les effets permanents de l'ouverture sur la demande de compétences.

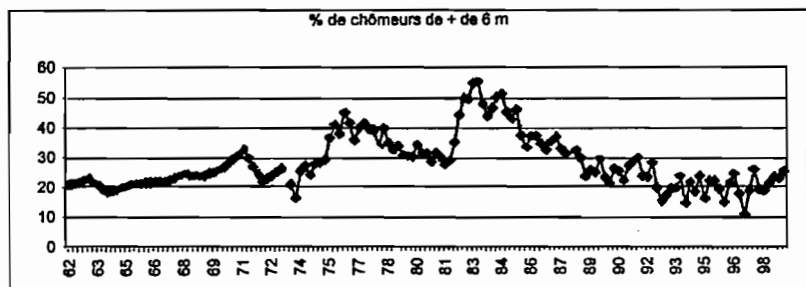
III. - QUELQUES ASPECTS DU SYSTÈME DE PROTECTION SOCIALE

1. La sévérité du chômage

Le taux de chômage est l'un des indicateurs utilisables pour déterminer la nécessité d'un système de protection de l'emploi. Cependant, cet indicateur cache souvent des réalités très différentes qui n'affleurent qu'à l'analyse d'indicateurs complémentaires. Certains d'entre eux sont associés à

ce qu'on peut appeler « sévérité du chômage », ainsi, le pourcentage de travailleurs victimes d'un chômage de longue durée (figure 1).

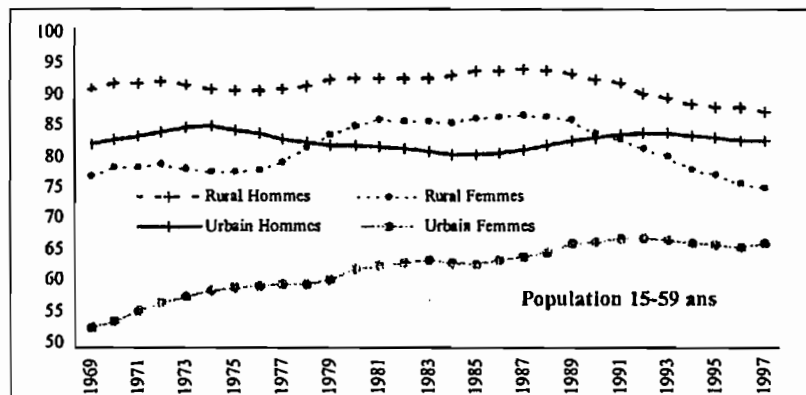
FIGURE 1. – Pourcentage des chômeurs de longue durée



Source : Lima et Paredes (2000)

La figure 2 montre un autre type d'indicateur, de nature dynamique, développé dans une étude récente dans laquelle Lima et Paredes (2000) étudient les matrices de transition dans l'économie chilienne et mettent en évidence la relative stagnation de la flexibilisation. Il est notable que dans la décennie des années 90, période de meilleur comportement du marché du travail, tant du point de vue de l'emploi que des salaires, un quart des chômeurs a cependant connu un chômage très sévère, d'autant plus grave qu'il n'existe pas au Chili de système d'assurance chômage.

FIGURE 2 – Probabilité de trouver un emploi



Source : Lima et Paredes, (2000).

À l'appui des figures précédentes, il faut mentionner la faible participation des femmes malgré l'augmentation considérable de la main d'œuvre féminine dans les 15 dernières années. Celle-ci a augmenté de 33 % en 1985 à 47 % aujourd'hui, ce qui naturellement a produit une demande nouvelle de formes de protection et de travail. Il y a, en effet, deux éléments très intéressants dans les formes de travail au Chili qui, ensemble, suggèrent que nous sommes face à un schéma institutionnel qui limite certaines participations et privilégie la qualification.

2. L'assurance chômage

L'assurance chômage n'existe pas au Chili. Seul est versé aux chômeurs un subside d'environ 35 dollars, de manière dégressive sur une durée d'un an. Le thème n'a été abordé que fort récemment et suscite de nombreux débats, ce qui pourrait surprendre dans un pays où les institutions d'encadrement du travail sont relativement développées, en comparaison surtout avec le reste de l'Amérique latine. Cette carence n'est donc pas le fruit du hasard. Il y a toujours eu, au Chili une sorte de méfiance par rapport aux dérives qui peuvent se produire dans les systèmes de protection sociale quand ceux-ci sont mal pensés ou mal contrôlés. Cette réticence est d'autant plus forte quand les programmes visent une population étendue dont on craint qu'elle soit mal ciblée, d'où le subside actuel, d'un montant très bas et distribué au « compte-gouttes » parmi la masse des chômeurs.

Le gouvernement en place vient de présenter un projet de véritable assurance chômage qui serait obligatoire pour tous les travailleurs salariés et régie par le Code du travail, financée sur le mode tripartite : une part patronale de 2,4 % du salaire, une part salariale de 0,6 % et un apport de l'Etat fixé chaque année par la loi de budget.

Une partie des cotisations est déposée au profit du travailleur sur un compte individuel et nominatif d'une validité de onze ans. Une autre partie, 0,8 % de la part patronale plus une subvention de l'Etat, finance un fonds de solidarité destiné à la protection des plus bas salaires.

En ce qui concerne la gestion de cette assurance, le projet propose qu'elle soit à la charge d'une entité privée, autonome, contrôlée par l'Etat, choisie sur appel d'offres.

Le projet est encore susceptible d'être modifié et une évaluation en serait donc prématurée ; cependant, deux de ses caractéristiques, très intéressantes d'un point de vue technique, méritent d'être soulignées. D'une part, son coût total de 3 % du salaire est très raisonnable, surtout si l'on considère que l'assurance remplacerait en partie l'indemnité de départ par

années travaillées ; d'autre part, un fort pourcentage de la cotisation étant déposé sur un compte individuel du travailleur, son assimilation à une retenue sur salaire ou « impôt au travail » est fortement estompée.

3. La formation professionnelle

La formation professionnelle au Chili a été également profondément réformée en 1976, avec la promulgation du premier statut de la formation et de l'emploi. Depuis, la loi 19 518 de 1997 a proposé un nouveau statut, amélioré, actualisé et modernisé. Le système centralisé et éminemment étatique a été remplacé par un système dans lequel le secteur privé non seulement est le formateur mais également celui qui décide du contenu des actions de formation à mener.

La formation en entreprise est encouragée par un système d'avantage fiscal pour les employeurs qui l'organisent. Il existe de plus un Fonds national de la formation qui finance directement des projets de formation : reconversion, formation pour demandeurs d'emploi, formation pour les personnes à la recherche de leur premier emploi, formation et perfectionnement des jeunes de faibles revenus et programmes d'apprentissage. Récemment, des modalités de formation en entreprises ont été introduites telles que le contrat emploi formation, le contrat d'apprentissage ou le contrat de recyclage pour les travailleurs licenciés.

Le système de formation actuel a pour objectifs i) promouvoir l'émission et la diffusion d'information sur la formation ; ii) stimuler, améliorer et superviser les actions de formation en entreprises ; iii) gérer, financer et évaluer des programmes et actions de formation. Le statut qui vise à l'instauration d'un système de formation permanente a permis aux entreprises – grandes et moyennes en particulier – de réaliser de nombreuses actions de formation et à l'Etat de mettre en place des programmes gratuits pour les secteurs en difficulté.

Depuis 1990 des actions de formation pour demandeurs d'emploi ont également vu le jour qui assurent aux bénéficiaires, outre la gratuité de la formation, un revenu sous forme d'allocation. Parmi ces programmes citons celui de Chile Joven destiné aux jeunes en situation professionnelle critique, celui du Fonds de solidarité et d'insertion sociale (FOSIS) orienté vers des jeunes rencontrant des problèmes d'insertion et le programme de réinsertion professionnelle qui s'adresse à des travailleurs au chômage ou pour lesquels un recyclage est nécessaire, initialement mis en place dans les secteurs du charbon, du textile, du cuir et de la chaussure (voir Paredes, 1999).

4. Le régime des retraites et quelques aspects de la sécurité sociale

Le régime des retraites appartient au système de sécurité sociale chilien dont il convient de mentionner qu'il inclut par ailleurs, l'assurance maladie, les prestations accidents du travail et maladies professionnelles, les prestations familiales et le subside de chômage dont nous avons parlé précédemment.

Le régime des retraites est réglementé par le décret loi 3 500 de 1981 et ses modifications ultérieures. Il s'agit d'un système privé de capitalisation individuelle, obligatoire pour tous les travailleurs dépendants, du secteur privé ou public, avec deux exceptions : ceux des travailleurs qui au moment de l'instauration du nouveau système ont opté pour rester affiliés à l'ancien régime de répartition et les officiers des forces armées et de Carabiniers qui bénéficient d'un système spécial, également basé sur la répartition. Les travailleurs indépendants, quant à eux, ne peuvent adhérer que de manière volontaire à ce régime.

Selon ce système, une pension de vieillesse est servie aux femmes de plus de 60 ans et aux hommes de plus de 65 ans. Une retraite anticipée est envisageable si les affiliés ont capitalisé au-delà de ce qu'établit la loi ou s'ils travaillent dans des activités classées comme pénibles ou à haut risque par la même législation. De même le système attribue des pensions d'invalidité totale ou partielle et des pensions de réversion aux ayants droit.

La gestion et l'administration du système sont aux mains de sociétés anonymes privées, ayant pour seul objet la gestion des retraites. Ces entités se nomment AFP (*Administradoras de Fondos de Pensión*), (gestionnaires de fonds de retraite) et sont sous le contrôle d'un organisme d'Etat « *Superintendencia de Administradoras de Fondos de Pensiones* ».

Le régime de capitalisation individuelle est financé exclusivement par l'affilié – il n'y a aucune part patronale – au moyen d'une cotisation de 10 % de son salaire ou revenu imposable et d'une cotisation variable d'environ 3 % destinée au financement de la pension d'invalidité et à la commission des AFP.

La cotisation mensuelle obligatoire est plafonnée à 2 000 dollars environ mais rien n'empêche d'épargner volontairement au-delà de cette somme. Les cotisations sont déposées sur un compte de capitalisation individuelle de l'affilié, géré par l'AFP selon une stricte réglementation. Le choix de l'AFP est libre pour le cotisant qui peut en changer à son gré, mais ne peut cotiser que dans un organisme à la fois.

Le compte de capitalisation individuelle inclut, en plus des cotisations mentionnées, les intérêts, produit des investissements des sommes déposées par le biais de fonds de capitalisation administrés par chacune des AFP dans un cadre légal précis. Elles peuvent investir dans des instruments de revenus fixe et variable (nationaux et étrangers) dans une proportion fixée par loi. La rentabilité des fonds varie d'un organisme gestionnaire à l'autre, sans toutefois accuser de grandes différences. Hormis en période de crise, les AFP ont toujours eu une rentabilité réelle positive.

Une loi de 1999 a établi l'obligation pour les AFP d'offrir l'alternative d'un second fonds, uniquement conformé d'instruments en rente fixe, pour ceux des travailleurs qui le désirent ou qui se trouvent proches de l'âge de la retraite.

Il est encore trop tôt pour évaluer les résultats du système, attendu que peu de retraites ont été servies depuis sa mise en place, en 1981. En ce qui concerne les pensions d'invalidité, elles sont supérieures à celles de l'ancien régime, ce qui est un indicateur positif, ainsi que le fait que le système ait été adopté par un grand nombre de pays latino-américains.

Malgré la difficulté politique qu'a signifié l'introduction d'un changement structurel du système, il n'a fait que se consolider. Il est prévisible que certaines modifications lui soient apportées, telles que la diminution des frais de gestion et du montant des commissions, ou la recherche de formules visant à encourager l'affiliation de travailleurs indépendants (voir Paredes, 2000).

Quoi qu'il en soit, quand les retraites servies par le régime privé sont insuffisantes, l'État garantit, sous certaines conditions, des retraites minimum dont le montant s'élève à environ 125 ou 150 dollars selon que le retraité a plus ou moins de 70 ans. Il existe également des retraites d'assistance d'une valeur similaire, pour les personnes indigentes.

Pour ce qui est de l'assurance maladie, le travailleur peut opter entre un système public ou un système privé (ISAPRES – *Instituciones de Salud Previsional*). Les indigents et les personnes de très faibles revenus ont droit à des soins gratuits dans les hôpitaux publics.

Dans le domaine des accidents du travail et des maladies professionnelles, la législation en vigueur date de 1969 (loi 16 744) ; elle a permis que fonctionne avec succès une assurance obligatoire financée par des cotisations patronales et gérée par des mutuelles sans but lucratif. Enfin, signalons l'existence d'un mécanisme d'allocations familiales financé directement par l'État pour les bas et moyens salaires.

CONCLUSION

L'organisation institutionnelle du travail en vigueur au Chili est inhérente à un modèle d'économie de marché qui, bien qu'ayant reçu un premier accueil mitigé de la part de certains groupes, s'est peu à peu consolidée. De fait, les formes institutionnelles n'ont pas changé de façon substantielle sous le gouvernement démocratique réinstauré à partir de 1990 ; les modifications se sont surtout orientées vers la protection des plus défavorisés et vers une importance relativement plus grande accordée aux organisations syndicales.

Le Chili a été un pays pionnier pour l'instauration d'un modèle d'économie de marché, et les résultats se sont révélés prometteurs, surtout à partir du milieu des années 80. Malgré cela, des problèmes économiques sérieux subsistent tels que le taux de chômage qui dépasse les 10 % pour l'année 2000, la distribution des ressources qui compte parmi les plus inégales du monde, et un niveau de pauvreté élevé. Une grande question reste posée : comment le Chili, vu son succès au niveau macro-économique, a-t-il traité la question de la protection sociale, et comment le processus de mondialisation a-t-il pu affecter les structures économiques et de protection sociale ?

Avant que ne s'initie ce processus de mondialisation de l'économie grâce à l'ouverture du pays vers l'extérieur, des changements considérables s'étaient produits dans la population active de même que dans les relations professionnelles. L'augmentation de la participation féminine, de la scolarisation, de l'importance relative du secteur des biens échangeables, sont autant d'éléments qui ont transformé la structure et le fonctionnement du marché du travail.

En matière de relations professionnelles individuelles, on a assisté à l'instauration d'une plus grande flexibilité, en particulier pour ce qui est de la stabilité de l'emploi : l'employeur dispose de pouvoirs plus grands pour licencier librement les travailleurs, et il existe une indemnisation par années de service mais sans assurance chômage. Les effets de ces modifications sur les contrats de travail et leur caractère précaire ont suscité également des débats, et si le sujet n'est pas encore clarifié, il va sans dire que le travail indépendant a augmenté de façon notable.

Pour ce qui est des relations collectives du travail, le mouvement syndical semble relativement faible par rapport à son propre passé, mais aussi par rapport à d'autres pays de la région. Les syndicats de base se concen-

trent surtout dans le secteur des entreprises, en particulier les moyennes et grandes entreprises, malgré l'existence d'une entité syndicale nationale assez influente. De même, les négociations collectives se limitent aux entreprises et ne touchent qu'un secteur minoritaire des emplois salariés. Quant à la sécurité sociale, le régime de retraites privé s'est consolidé, et parallèlement, on a pu observer une tendance à la privatisation des assurances maladie.

Tout le monde s'accorde à vouloir s'acheminer vers une plus grande équité, réduire la pauvreté et offrir davantage d'opportunités, ce qui tend à suggérer qu'il faut poursuivre l'effort pour équilibrer les progrès économiques et sociaux, et pour ce faire les instruments utilisés doivent l'être avec discernement. Cela est bien sûr difficile, mais c'est ainsi que doit se forger la philosophie inspiratrice d'une société équilibrée où l'on puisse constater en même temps une croissance économique et une amélioration des rémunérations des travailleurs et des opportunités d'emploi. En ce sens, les réformes du travail qui seront mises en place dans les prochaines années devront veiller à maintenir la flexibilité pour pouvoir absorber l'emploi privé, base fondamentale de la croissance économique chilienne.

Plus concrètement, pour assurer l'avenir du Chili, les idées-forces d'une organisation institutionnelle du travail doivent privilégier la stabilité de l'emploi comme facteur essentiel de la paix sociale et aussi du bon fonctionnement de l'économie, à savoir permettre aux travailleurs de se maintenir sur le marché de l'emploi dans leur spécialisation plutôt que de mettre en place des normes restrictives de licenciement. Dans le même ordre d'idées, il est indispensable d'avoir un système adéquat d'assurance-chômage, en particulier comme système de protection sociale pour les travailleurs les plus défavorisés. Finalement, il faut mettre l'accent sur les mécanismes de formation professionnelle et les encourager, mais toujours en liaison directe avec les demandes de spécialisation que requiert le marché du travail.

BIBLIOGRAPHIE

- CORTAZAR R., (1983), « Wages in the Short Run : Chile 1964-1981 », *Notas Técnicas* 56, CIEPLAN, Santiago de Chile.
- CORTÈS H., SJAASTAD L., (1981), « Protección y Empleo », *Cuadernos de Economía*, pp. 54-55, Pontificia Universidad Católica de Chile.

- Direction del Trabajo, 1990-98, *Memorias*.
- EDWARDS A., EDWARDS S., (1987), *Monetarism and Liberalization, The Chilean Experiment*, Cambridge, Massachusetts, Ballinger Publishing Company.
- HAINDL E., (1989), « Labor Force Participation and Unemployment in Chile », *Mimeo*, Departamento de Economía, Universidad de Chile
- LIMA V., PAREDES R., (2000), « Labor Markets in Chile through its Markov Matrix », *Mimeo*, Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- MELLER P., (1984), « La Evolución del Empleo y Desempleo en Chile », *Mimeo*, CIEPLAN, Santiago de Chile.
- PAREDES R., (2000), *Gastos de Comercialización en las Administradoras de Fondos de Pensiones en Chile: Análisis y Propuestas*, en AFP Chile: Logros y Desafíos, CIEDESS, Santiago de Chile
- PAREDES R., RIVEROS L. (eds.) (1996), *Los Recursos Humanos en el Proceso de Ajuste*, John Hopkins University Press.
- PAREDES R., RIVEROS L., (1993), *El Rol de las Regulaciones en el Mercado del Trabajo*, Estudios de Economía.
- WALKER ERRÁZURIZ F., (1989), *Derecho del Trabajo y Relaciones del Trabajo*, Editorial Conosur.
- WALKER ERRÁZURIZ F., (1990), *Terminación del Contrato de Trabajo*, Santiago de Chile, Editorial Cepet.
- WALKER ERRÁZURIZ F., (1998), « Las Empresas Contratistas y Subcontratistas en el ámbito de las Relaciones Laborales », *Revista Jurídica del Trabajo*, N° 7, juillet 98, et N° 8, août 98, Santiago de Chile.
- WALKER ERRÁZURIZ F., ARRAU A., (eds), (1994), « Las Relaciones de Trabajo en el Chile de Hoy », *Serie de Relaciones Laborales*, (1), Programa de Relaciones Laborales, Universidad de Chile.
- WALKER ERRÁZURIZ F., (1957), *Nociones Elementales del Derecho del Trabajo*, Santiago de Chile, Editorial Nacimiento.

MONDIALISATION ET ÉTAT-PROVIDENCE :
LES RISQUES ET CONTRADICTIONS
DE LA STRATÉGIE DE MONDIALISATION
DE L'ÉTAT FÉDÉRAL CANADIEN

B. Théret

IRIS, Université Paris-Dauphine

Dans l'après-guerre, et plus particulièrement dans les années 60, le Canada s'est doté d'un Etat-Providence proche des conceptions européennes et en rupture avec le modèle américain. Il s'est construit ainsi une identité sociale propre, tout en réglant tant bien que mal par là même les questions régionales et notamment la plus épineuse d'entre elles, celle de la revendication du caractère « distinct » du Québec. Le système public de santé et les programmes de transferts intergouvernementaux sont les plus clairs témoins de cette réussite. Dans la période 1975-1994, les politiques sociales ont perdu la place politique centrale qu'elles avaient eue pendant les trente années de construction progressive de cet État-Providence, et la question du Québec, toujours au centre de l'agenda politique, s'est imposée sur le devant de la scène en des termes directement politiques et constitutionnels. Toutefois ce déclin de la place de la question sociale dans l'agenda politique n'empêcha pas l'État-Providence canadien, dûment complété, de bien résister aux divers chocs économiques et politiques qui se succédèrent pendant ces vingt années, (Banting, 1997a ; Myles, 1996). Les choses paraissent changer du tout au tout en 1994 avec les réformes radicales des programmes sociaux mises en œuvre par le nouveau gouvernement fédéral libéral. Ces réformes s'attaquent non seulement aux compromis sociaux concernant la gestion du marché du tra-

vail, mais aussi aux formes établies des relations intergouvernementales entre l'Etat fédéral et les provinces. Il ne s'agit plus de simplement rogner sur les dépenses dans le cadre des anciennes règles du jeu social *grosso modo* maintenues ; il s'agit désormais d'en instituer de nouvelles destinées, selon le discours gouvernemental, à permettre à la société canadienne de s'ajuster aux nécessités de la mondialisation.

Pour de nombreux observateurs, ces réformes constituent un point de bifurcation par rapport à la trajectoire historique suivie jusqu'alors. Pour le moins, la rhétorique politique qui les accompagne montre que se fait jour un changement de « paradigme politique » (Simeon, cité par Sharpe, 1997), de conception du « contrat social », (Banting, 1997b), ou encore des fondements du « régime de citoyenneté » (Boismenu et Jenson, 1996), changement qui remet en cause le rôle fondamental joué par l'Etat-Providence dans le maintien d'une fédération soumise à de puissantes forces centrifuges. Allant dans le sens d'un accroissement des inégalités sociales et régionales, il renforce, en effet, les tensions inhérentes à un ordre politique où divers ordres de gouvernement sont en concurrence et remet ainsi en question l'avenir de la fédération (Théret, 1999a).

Or ces conséquences potentielles des réformes n'échappent nullement aux élites politiques, tant fédérales que provinciales, puisqu'elles se demandent comment concilier mondialisation et maintien de la cohésion sociale et territoriale. D'où la question théorique qui est au centre de ce texte : pourquoi des gouvernements dont la légitimité repose sur leur capacité à maintenir le lien social (et le lien territorial dans le cas d'un Etat fédéral) mettent-ils en œuvre des politiques mettant en danger la cohésion sociale du pays ? Suffit-il pour y répondre d'affirmer que les gouvernements sont dépourvus de moyens pour résister aux pressions de la mondialisation et aux injonctions des organisations internationales gagnées au néolibéralisme ? La mondialisation et son expression régionale – la continentalisation nord-américaine dans le cas du Canada sont-elles en effet des contraintes purement exogènes aux Etats et aux logiques de pouvoir qui se déploient dans l'ordre politique tant national qu'international¹ ?

1. Cette hypothèse est notamment celle que retient K. Banting lorsqu'il définit l'Etat comme un médiateur entre forces internes et forces externes : « (...) l'Etat a « fondamentalement le double visage de Janus », en raison de son double ancrage dans la société domestique et le système international. Inévitablement, il doit médiatiser et équilibrer les pressions provenant de ces deux domaines. En partie, chaque Etat cherche à protéger les intérêts domestiques des pressions externes, en tentant de repousser autant qu'il le peut les règles et les pratiques gouvernant le système international dans des directions adaptées aux intérêts de sa propre société. Mais en partie aussi, l'Etat véhicule les pressions émanant du contexte global

Nous pensons que non, car si la globalisation financière, le développement des accords régionaux de libre-échange et les politiques de désinflation compétitive sont la source de contraintes sur les budgets publics qui se traduisent par une réduction du financement de l'Etat-Providence, ce sont là aussi des phénomènes qui découlent, au moins pour partie, des stratégies déployées par les Etats eux-mêmes. En effet, « l'économie globale est dans une large mesure elle-même la création des Etats, et les institutions qui se sont développées pour régler cette économie ont été créées et soutenues par des Etats » (Simeon, 1997, p. 307)². Il est donc impropre de réduire l'Etat à une courroie de transmission ou à un simple lieu de confrontation de forces auxquelles il serait passivement assujéti.

En fait, l'intégration continentale et la mondialisation sont autant le résultat de stratégies d'acteurs notamment étatiques que de tendances économiques politiquement incontrôlables, et l'objectivation de la mondialisation en tant que contexte des politiques domestiques ne fait que traduire le fait qu'elle est instrumentalisée à des fins politiques internes. Témoignent à l'évidence de cette instrumentalisation politique aussi bien la relance de la construction européenne dans les années 80, (Jobert et Théret, 1994) que, dans le cas du Canada, le rôle du nationalisme québécois dans la signature de l'ALE, (Martin, 1995). Dans ces deux cas, il est clair que la mondialisation est mobilisée non seulement comme facteur exogène légitimant les réformes néolibérales de la protection sociale, mais aussi comme élément endogène de la formulation d'un nouveau pacte fédéral par les divers protagonistes du jeu politique – les Etats-membres et l'Union dans le cas européen ; l'Etat fédéral, le Québec et les autres provinces dans le cas du Canada.

Il en résulte que pour comprendre les processus récents de réforme, il faut tenir ensemble les transformations économiques à l'échelle internationale et le processus récurrent de *competitive state building* interne aux diverses régions continentales, processus qui a des implications quant aux

plus large vers la société nationale, en adaptant la politique publique aux conditions internationales qu'il ne peut pas altérer et en aidant les intérêts domestiques à s'ajuster au monde extérieur », (Banting, 1997b, p. 257). Dans cette conception, l'Etat ne déploie pas de stratégies internationales et est réduit à une frontière plus ou moins poreuse ou filtrante.

2. « En fait, le monde transnational des affaires dépend beaucoup d'Etats relativement forts pour la mise en place de régimes internationaux et d'actions coordonnées en cas de crise. Le monde international du commerce dépend beaucoup de l'ordre politique interétatique pour son fonctionnement », et « ce sont les États qui construisent cet ordre international » (Zacher, 1997, p. 72). Voir également (Helleiner, 1994), (Dehove, 1997), (Boyer, 1999) et (Deblock et Brunelle, 1999).

stratégies internationales des Etats et donc sur le mouvement de mondialisation. L'objectif de ce texte est d'avancer en ce sens en repérant cette dualité des fondements de la mondialisation à partir d'une analyse du discours tenu sur elle par le gouvernement et l'administration canadiens actuels. Dans la littérature grise qui matérialise ce discours³, sont décrit en effet, à la fois de manière détaillée et dans leur cohérence d'ensemble, les fondements intellectuels de la « révolution paradigmatique » opérée par le gouvernement fédéral libéral et dont la réforme recherchée de l'Etat-Providence canadien est l'expression la plus tangible. On y trouve ainsi exposée en toute lumière la dimension politique étatique, directement liée à des enjeux de puissance, du néolibéralisme et de la mondialisation. L'explicitation par un Etat de puissance moyenne du caractère politiquement stratégique pour lui de la mondialisation résulte ici de ce que le matériau discursif utilisé n'a qu'un caractère semi-officiel et est plus destiné à structurer un champ de recherche qu'à être largement diffusé. En ce cas, le discours ne fait pas que chercher à légitimer la stratégie, il est aussi réflexif et tente d'en cerner les implications politiques et sociales de manière à éventuellement l'infléchir.

La première partie du texte traite des raisons qui sont avancées dans le discours gouvernemental pour justifier que le Canada participe activement en tant qu'Etat à la mondialisation. La seconde partie examine comment le gouvernement fédéral conçoit les problèmes d'ajustement que cette stratégie pose à l'Etat-Providence canadien. Dans la dernière partie, on expose les risques sociaux engendrés par ces ajustements, et on esquisse une description des dynamiques politiques qui, en pratique, ont conduit à les circonscrire. On conclut en soulignant les contradictions de la stratégie néolibérale mise en œuvre par l'Etat canadien.

3. Soit la série des *Rapports sur la mondialisation et sur la croissance, le développement humain et la cohésion sociale* diffusés sur Internet à partir de 1996 par les « Réseaux interministériels du Projet de recherche sur les politiques ». « Le Projet de recherche sur les politiques a été créé en juillet 1996 par le greffier du Conseil privé et secrétaire du Cabinet afin d'élaborer une stratégie de recherche qui permettrait au Canada de se préparer pour les défis complexes dans le domaine des politiques publiques que nous serons vraisemblablement appelés à relever au cours des prochaines années. Il a pour mandat d'établir des fondements solides d'expertise et de connaissances sur lesquels nous pourrions appuyer des politiques publiques saines et, ce faisant, de contribuer à créer un réseau canadien fort et vital de chercheurs sur les politiques publiques » (*Perspectives à moyen terme*).

I. – LA MONDIALISATION ÉCONOMIQUE COMME STRATÉGIE POLITIQUE

Dans la réflexion stratégique du gouvernement fédéral canadien, bien que des définitions générales en soient proposées, la mondialisation est néanmoins saisie essentiellement à partir de ses dimensions économiques. Elle désigne alors « la naissance de marchés mondiaux pour la technologie, l'investissement, la production, la distribution, et la consommation, ce qui inclut les marchés mondiaux des capitaux et la formidable puissance des multinationales ». Cette mondialisation économique « implique une mobilité accrue des facteurs de production, y compris du capital physique et financier, des ressources humaines, des connaissances, et une extension des réseaux de télécommunications et de transport à grande vitesse qui permettent de mener simultanément et de manière efficace des activités dans de nombreux pays. La mondialisation économique se caractérise aussi par le fonctionnement 24 heures sur 24 des marchés financiers et par la gestion intégrée des systèmes de production contrôlés par des entreprises multinationales »⁴.

Cela dit, cette mondialisation de l'économie n'a rien de strictement économique selon les experts gouvernementaux canadiens. Elle est d'essence politique. En effet, une de ses « caractéristiques les plus importantes (...) est constituée par les initiatives des gouvernements pour accélérer la libéralisation du commerce, l'investissement, et l'adoption de règles connexes dans le cadre de la nouvelle Organisation Mondiale du Commerce. Les uns après les autres, les gouvernements des divers pays s'emploient également à éliminer les barrières et à attirer l'investissement étranger. Ils ont pour cela recours à des méthodes telles que la convertibilité de la monnaie, la réforme des règles d'investissement et la révision des régimes fiscaux. Tout cela crée un entrelacs de liens de cause à effet entre le commerce mondial, les tendances des investissements et la libéralisation des règlements » (*Points névralgiques à moyen terme*). Les experts, par ailleurs, ne dissimulent pas que « le Canada a été et continue d'être un participant actif au processus de mondialisation » et qu'il « contribue lui aussi à (en) repousser les limites (...) grâce à l'expansion de ses activités au-delà de l'ALENA, au rôle actif qu'il joue au sein de l'OMC et aux investissements directs à

4. Lorsqu'aucune référence n'est précisée pour une citation, c'est qu'elle est extraite du rapport intitulé *Aperçu* de novembre 1998 disponible sur le site : <http://recherchepolitique.rescol.ca>.

l'étranger d'entreprises canadiennes de services financiers, d'extraction minière, de communications, d'aérospatiale et d'autres secteurs »⁵.

Cette reconnaissance de la dimension politico-stratégique de la mondialisation est selon nous l'apport fondamental du discours fédéral ici sous examen. Cette dimension, en effet, est en général totalement occultée. Au point qu'on retrouve paradoxalement cette occultation à l'œuvre chez ceux-là mêmes qui, on vient de le voir, mettent en exergue son caractère politique. La mondialisation économique, en effet, selon les experts canadiens, inclut « la révolution de l'information et l'importance grandissante de la croissance fondée sur le savoir ». « Cette révolution » est même la base, dans d'autres occurrences de leur discours, d'une définition alternative de la mondialisation qui désigne alors « la naissance d'une économie mondiale de l'information dans laquelle l'information et les technologies et produits connexes sont les principaux intrants et extrants, ou encore la révolution de l'information elle-même et l'apparition d'une « culture mondiale » (dominée par les États-Unis) ».

D'où des énoncés ambigus quant à l'irréversibilité de la mondialisation selon que l'économie de l'information est associée à la dynamique des marchés mondiaux ou qu'elle en est indépendante et suit sa propre dynamique. Parfois, la mondialisation est décrite comme irréversible, car intrinsèquement liée à cette révolution technologique, et les États et les sociétés n'ont pas d'autres alternatives que de s'y adapter ; parfois, au contraire, elle est susceptible d'être stoppée à tout moment par une rupture du consensus à son égard entre les pays les plus riches économiquement et donc les plus puissants⁶. En fait, cette ambivalence du discours s'explique aisément par le

5. Ce qui fait que « son ouverture sur l'extérieur, mesurée en fonction des courants d'investissement et d'échanges commerciaux dans les deux sens, s'est accentuée de façon spectaculaire » : « les exportations de biens et de services représentent maintenant près de 42 % du PIB réel au Canada. Il consacre aussi une proportion semblable de son PIB réel à des importations en provenance d'autres pays. De plus, le Canada exporte et importe des montants élevés de capital. Par exemple, les entrées de capitaux étrangers au pays et les sorties de capitaux canadiens vers l'étranger en 1995 ont représenté 21,5 et 18,2 %, respectivement, du PIB canadien, soit une hausse considérable par rapport aux niveaux de 1985 ».

6. Ainsi dans *l'Aperçu des rapports*, après avoir pourtant distingué des définitions qui isolent la mondialisation par les marchés de celle par la révolution de l'information, il est affirmé que « dans son sens le plus large, la mondialisation est une tendance irréversible qui a des répercussions profondes sur l'avenir de l'économie canadienne, du marché du travail canadien, de la culture canadienne et, en fait, de l'unité canadienne elle-même ». Certes « la poursuite de l'intégration économique à l'échelle mondiale dépend de nombreux facteurs dont, en bonne partie, le fait que l'Amérique du Nord, l'Europe et le Japon continuent à croire que les intérêts nationaux sont mieux servis par une libéralisation accrue des échanges

profit politico-idéologique qui peut en être tiré. En effet, c'est seulement lorsqu'il s'agit de traiter de ses conséquences sur les politiques économiques et sociales que la reconnaissance du rôle central des stratégies des États dans la mondialisation laisse place à son assimilation pure et simple à la « révolution de l'information ». Le statut ambigu du changement technologique permet d'en gommer l'aspect stratégique au moment où il s'agit d'éviter le blâme associé à des réformes susceptibles d'être mal reçues par les populations, car trop ouvertement et exclusivement bénéfiques aux intérêts cosmopolites de la haute finance et des « champions nationaux » menant la bataille de la concurrence internationale.

Cela dit, même travestie en une force universelle et exogène aux contextes nationaux, la mondialisation est présentée comme une force qui, bien qu'elle « crée de l'incertitude pour tous », « les gens comme les États », est porteuse de progrès pour le Canada, pourvu que celui-ci s'arme pour la maîtriser et la canaliser à son profit. La mondialisation « amplifie les possibilités de croissance et de prospérité (...) pour des économies de petite taille », car ces économies peuvent, grâce à elle, « avoir accès à des marchés beaucoup plus vastes que leurs propres marchés nationaux », et donc repousser les limites de leur développement (*Le Canada dans une Amérique du Nord intégrée*). Elles ont ainsi tout intérêt à devenir les moteurs de son extension, dès lors qu'elles sont bien dotées au départ pour pouvoir en profiter, ce qui selon le gouvernement fédéral est le cas du Canada⁷.

mondiaux », « consensus (qui) peut se modifier ». Mais « la croissance de l'économie de l'information, la tendance dans le commerce électronique, la numérisation des produits culturels, l'abolition de la distance et la demande de gens possédant des compétences qui leur permettent de réussir dans la nouvelle économie fondée sur la connaissance » sont, quant à elles, des évolutions qui ne changeront pas. Toutefois, à l'inverse de cette affirmation, dans un autre document intitulé *Le contexte international*, il est écrit que « la mondialisation n'a pas un seul visage, et certaines tendances mondiales sont loin d'être irréversibles. Accordons-nous suffisamment d'attention aux tendances susceptibles d'inverser le phénomène ? » Tout ce dont on est sûr, finalement, c'est que « les observateurs semblent penser en majorité que la mondialisation se poursuivra au cours des dix prochaines années ».

7. Celui-ci serait en effet « bien placé à moyen terme grâce aux facteurs suivants : fermes mesures prises pour réduire le déficit, taux d'inflation faible, balance commerciale positive, monnaie stable, et climat propice à l'investissement étranger. Ces facteurs positifs contribuent à accroître les avantages stratégiques qu'offre au Canada une base de ressources naturelles considérable, notamment les ressources en eau et les terres arables propres à la culture des céréales, ainsi qu'une abondance de minéraux, d'énergie et de forêts. A cette base de ressources viennent s'ajouter une excellente capacité de transformation des ressources, des systèmes de transport efficaces, une main-d'œuvre relativement bien formée, et des progrès considérables réalisés sur la voie de l'égalité des sexes et de la protection des minorités. En outre, la diversité linguistique et culturelle du Canada, l'efficacité de fonctionnement de zones urbaines

On se tromperait toutefois si on déduisait de cette conception réductrice de la mondialisation à laquelle se rallient à l'occasion les experts fédéraux que, pour eux, l'intérêt qu'a l'Etat canadien à la soutenir est strictement d'ordre économique et non d'ordre géopolitique. En effet, l'intérêt du Canada est toujours conçu par ces experts comme l'intérêt politique d'un pays de « puissance moyenne » car doté d'une économie de relativement petite taille. Et si le Canada doit, en tout état de cause, être en faveur de la mondialisation, c'est fondamentalement pour la même raison qui a fait de lui depuis longtemps un défenseur du multilatéralisme, à savoir la nécessité de compenser la trop grande exclusivité de ses relations bilatérales quasi-obligées avec son « grand et puissant voisin du sud ». La mondialisation, en tant que source d'une « dispersion du pouvoir », est vue comme permettant aux puissances moyennes de s'affirmer de façon plus indépendante sur la scène internationale. Pour le Canada, cela signifie une prise de distance possible avec les Etats-Unis. C'est pourquoi, évoquant une réaction possible aux forces de la mondialisation se traduisant par « un fort contre-courant au sein de la population canadienne », les experts du gouvernement fédéral s'inquiètent que celle-ci puisse conduire au « rejet de bon nombre des hypothèses sur lesquelles repose la mondialisation » avec « recherche de liens encore plus étroits avec les Etats-Unis grâce à la création d'un marché nord-américain protégé » (*La mondialisation économique*). On le comprend, une régionalisation de ce type renforcerait la dépendance politique du Canada vis-à-vis des USA et ce serait l'échec complet de la stratégie fédérale.

Cette stratégie semble, il est vrai, extrêmement paradoxale puisque, pour le Canada, « la mondialisation se manifeste surtout au niveau de ses relations avec les Etats-Unis » et que les accords de libre échange qui ont été signés entre les deux pays ont accentué encore l'asymétrie de leur relation. Ainsi, en 1995, 75 % du commerce extérieur du Canada se fait avec les Etats-Unis qui absorbent à eux seuls plus de 30 % du PIB canadien ; « environ les deux tiers des mouvements internationaux de capitaux du Canada se font avec les Etats-Unis ; et près du quart de ce que tous les Canadiens consomment est produit aux Etats-Unis ». Toutefois, ce qui est crucial pour le gouvernement canadien dans ce développement de ses relations économiques avec les Etats-Unis, c'est qu'il se fasse dans le

attractives, des secteurs scientifiques et technologiques relativement avancés, et des mesures de protection sociale qui fonctionnent bien sont autant de facteurs qui facilitent sa préparation à la mondialisation » (*La mondialisation économique*). Cf. également, les rapports *Relations Canada - Etats-Unis* et *Le Canada dans une Amérique du Nord intégrée*.

cadre de règles internationales (mondiales) qui le protègent d'une trop grande dépendance politique vis-à-vis d'eux et, plus généralement, de tout arbitraire de la part des grandes puissances : « le passage à un système davantage encadré par des règles sera profitable aux puissances moyennes et aux nations marchandes telles que le Canada »⁸. C'est d'ailleurs à son initiative qu'a été institué l'accord de libre-échange (ALE, élargi ensuite en ALENA) avec les Etats-Unis, accord qui vise précisément à introduire « des règles plus solides dans la relation bilatérale » le protégeant contre « l'unilatéralisme commercial et le protectionnisme des Etats-Unis ».

Ce point est maintes fois répété : « le Canada a beaucoup à gagner à voir un nombre croissant de règles encadrer ses rapports avec les Etats-Unis, car celles-ci l'aideront à se protéger contre les poussées de protectionnisme et à améliorer la sûreté d'accès au marché américain pour les industries canadiennes qui y opèrent » ; il est crucial de « garder les Etats-Unis engagés au niveau multilatéral », et pour cela, le Canada doit, « relativement au commerce, participer à des organismes plurilatéraux et multilatéraux et à des alliances informelles afin de travailler à la poursuite d'objectifs communs, soit en accord avec les Etats-Unis, soit dans une démarche visant à contrebalancer leur influence ».

A l'évidence donc, le gouvernement canadien conçoit le processus de mondialisation comme une arme contre l'américanisation, comme un moyen de se libérer de l'emprise et de l'arbitraire du pouvoir de la superpuissance voisine. Pour lui, il vaut mieux dépendre de la dynamique d'un capitalisme mondial diffus, polycentrique, qui peut être limité par des règles multilatérales, que d'une relation bilatérale qui laisse toujours la place à l'arbitraire du plus puissant. C'est pourquoi une perte relative de souveraineté en matière de politiques budgétaire et monétaire ne paraît pas à l'élite politique canadienne constituer un argument déterminant pour rejeter la mondialisation. Pour un « petit » pays extrêmement dépendant du commerce international, cette notion n'a déjà plus en pratique beaucoup de sens (sauf en ce qui concerne la politique de change) et la souveraineté paraît beaucoup mieux garantie par un système de règles internationales acceptées par tous les pays et qui s'imposent aux plus puissants.

8. « En tant que puissance moyenne et voisine de la dernière superpuissance, le Canada aura tout intérêt à contribuer à la consolidation des organisations multilatérales. Il aura aussi avantage à soutenir la mise en place d'un ordre mondial fondé sur l'adoption de règles, ordre grâce auquel tous les joueurs de l'échiquier international auront droit au chapitre et les grandes puissances ne pourront plus agir de façon unilatérale » (*La gouvernance*).

Cela dit, la stratégie de mondialisation de l'Etat fédéral canadien n'en est pas pour autant purement défensive. Bien au contraire ! L'ALENA, par exemple, est envisagé non seulement comme un moyen de renforcer la position du Canada sur le marché américain, mais aussi comme devant lui permettre de mieux exploiter ultérieurement ses avantages comparatifs dans la compétition mondiale⁹. Pour les élites fédérales, la mondialisation « offre la possibilité de dépasser les limites du marché américain, qui va probablement souffrir à long terme d'une population et d'une base industrielle vieillissante » (*Points névralgiques à moyen terme*) ; c'est pourquoi « l'intégration croissante avec les États-Unis ne doit pas être considérée comme un but en soi, mais comme un moyen d'améliorer nos capacités internes et de faciliter un meilleur positionnement sur le marché mondial ».

A la lumière de ces énoncés, la stratégie du gouvernement canadien apparaît finalement moins paradoxale qu'extrêmement risquée. Il est dit dans un des rapports que l'Etat moderne doit désormais être géré selon les principes de l'entreprise privée, et la stratégie adoptée est l'expression d'une telle conception de l'action publique. Car c'est bien d'un pari sur l'avenir de type entrepreneurial qu'il s'agit, un pari sur le futur qui fait abstraction d'une grande part de l'héritage du pays et qui, comme c'est la loi pour toute entreprise de ce genre, peut le mener à la faillite et au démembrement. Les experts gouvernementaux ont en fait conscience des risques entraînés par le pari d'une mondialisation qui, tout en passant par une intégration économique renforcée avec un voisin surpuissant, a néanmoins pour but ultime de s'en détacher et/ou d'en réduire la puissance en l'entraînant dans un réseau de règles internationales contraignantes. Ils considèrent certes que « le Canada est bien placé pour tirer avantage de la position qu'il occupe dans un marché nord-américain intégré, pour exercer son leadership dans les institutions internationales, pour jouer un rôle important comme source d'investissement dans le monde et pour établir son identité dans un monde électronique ». Mais ils ont également à l'esprit « le défi latent » auxquels ils sont confrontés en interne et qui « consiste à tirer parti

9. « Les Etats-Unis étant le marché le plus convoité par la concurrence économique mondiale, le Canada jouit, du fait de sa proximité, d'un avantage relatif sur les autres pays. En outre l'industrie canadienne peut se servir efficacement de l'intégration et de la réussite sur les marchés américains comme d'un « tremplin » vers le marché mondial. Les avantages de la proximité et de l'accès spécial des États-Unis permettent à l'industrie canadienne d'être à la hauteur des normes mondiales de compétitivité et d'acquérir la masse critique nécessaire pour percer sur les autres marchés ». C'est pourquoi, « si le Canada souhaite devenir plus compétitif à l'échelle mondiale, la manière la plus efficace d'y arriver est encore d'orienter son économie en fonction des demandes du marché américain ».

de l'intégration, au plan économique et à tout autre plan, et à construire les fondements pour garantir son autonomie dans d'autres domaines tels que les programmes sociaux, la culture et l'environnement ». Et s'ils se remontent le moral en prenant comme exemple la ville-Etat de Singapour qui « malgré sa petite taille et le fait qu'elle n'a pas de ressources naturelles, montre ce que l'on peut faire lorsqu'une direction politique ferme s'allie à la discipline sociale et à la détermination de réussir dans l'économie mondialisée de l'information » (*Aperçu des rapports*), ils n'en témoignent pas moins d'une certaine hésitation : s'agit-il de jouer la mondialisation *tout en préservant* le patrimoine national (l'objectif visé étant alors la puissance externe), ou s'agit-il plutôt de la jouer *pour développer* ce patrimoine (objectif visé d'ordre intérieur) ?¹⁰

En définitive, la stratégie choisie confronte les experts fédéraux à l'élucidation de deux types de problèmes : d'une part définir les « défis » que le Canada, pour être « gagnant » dans la mondialisation, doit relever immédiatement par des programmes d'ajustement ; d'autre part circonscrire les « risques » porteurs d'une incertitude beaucoup plus radicale et qui découlent des effets mêmes des programmes d'ajustement, en raison de leur inadéquation ou de leur difficile adaptation au contexte sociétal canadien. Mais alors que pour relever les défis des solutions sont proposées, pour circonscrire les risques, les experts du gouvernement n'en sont encore qu'au stade d'un questionnement auquel le *Projet de recherche sur les politiques* des « Réseaux interministériels » appelle à apporter des réponses.

II. – LE GRAND « DÉFI » : AJUSTER LES POLITIQUES SOCIALES

Il n'est pas possible dans le cadre limité de ce texte d'aborder l'ensemble des défis répertoriés par le gouvernement fédéral canadien, et on se limitera ici à celui, sans doute le plus crucial, relatif aux politiques sociales et à la gestion du marché du travail.

10. Cette hésitation ressort bien de la comparaison des deux citations suivantes : – 1/« L'objectif principal est de miser sur les occasions économiques, *tout en préservant* les intérêts canadiens dans les domaines sociaux et culturels et le milieu de vie » (*Les relations Canada – Etats-Uni*) ; – 2/« Le défi inévitable consiste à capter les avantages économiques et autres de l'intégration, *afin de servir de fondement à une stratégie* essentiellement canadienne dans d'autres domaines comme les programmes sociaux, la culture et l'environnement » (*Le Canada dans une Amérique du Nord intégrée*).

Pour le gouvernement fédéral, le fait que l'économie mondiale soit désormais basée sur l'information doit conduire à proposer une adaptation institutionnelle offensive en termes – 1/de formation et/ou d'attraction du capital humain qualifié, c'est-à-dire de « travailleurs du savoir », – 2/de recherche-développement, et – 3/de restructuration du tissu industriel en direction des « industries fondées sur le savoir ». Seule une telle adaptation peut permettre d'obtenir des gains de productivité et, par là, un meilleur positionnement sur les marchés mondiaux. Mais pour la réussir, le Canada doit disposer des ressources économiques nécessaires, et donc être capable d'attirer et/ou de retenir des capitaux tant financiers que physiques et humains. La concurrence mondiale pour ces ressources l'oblige alors à renforcer ses avantages comparatifs en ces domaines, notamment et surtout vis-à-vis des Etats-Unis. Il en résulte que toutes les institutions canadiennes défavorables à ce type de compétitivité doivent être harmonisées avec celles des Etats-Unis. Ainsi, au fur et à mesure que s'accélérera « le rythme de l'intégration économique entre les deux pays », les pressions à « l'intégration et à la convergence » de toutes les institutions qui constituent des « entraves à la compétitivité » seront renforcées, car « l'intégration nord-américaine aura pour effet d'accentuer les pressions en vue d'harmoniser la réglementation et les programmes nationaux du marché du travail au Canada avec ceux des Etats-Unis et du Mexique »¹¹. « Le défi pour le Canada consistera (alors) à s'assurer que ses lois et ses normes ne seront pas indûment compromises, évitant ainsi que l'harmonisation aboutisse à l'adoption du "plus petit dénominateur commun" ».

Le gouvernement fédéral se déclare donc d'un côté partisan d'une flexibilité offensive et valorise en conséquence le rôle des infrastructures sociales, éducatives et culturelles dans la compétitivité ; de l'autre, il juge nécessaire une harmonisation du marché du travail, de la fiscalité et de la protection sociale des travailleurs sur le modèle américain, ce qui va dans le sens inverse d'une flexibilité défensive. Cette ambivalence ne l'empêche pas toutefois d'abandonner toute équivoque

11. Cela concerne notamment « les lois et les politiques du marché du travail (qui) au Canada ont tendance à imposer des coûts réglementaires plus lourds aux employeurs et à réduire la souplesse et le dynamisme du marché du travail au Canada par rapport à la situation qui prévaut aux Etats-Unis : le salaire minimum (qui) a tendance à être plus élevé, la réglementation sur les heures de travail et le temps supplémentaire (qui) tend à être plus restrictive, les règles de préavis et de séparation (qui) ont tendances à être plus strictes et les lois ouvrières nationales (qui) facilitent davantage la formation et le maintien de syndicats ».

quant à la primauté de la stratégie de mondialisation économique sur la poursuite d'objectifs sociaux, culturels et environnementaux proprement canadiens de développement intérieur. La seule hypothèse de travail qui est alors posée, en effet, est que « comme jamais auparavant et de plus en plus, ce sont les considérations économiques qui domineront les programmes politiques et sociaux. (...) A mesure que tomberont les mesures traditionnelles de protection à la frontière (barrières tarifaires et non tarifaires) entre le Canada et les USA, les politiques intérieures qui ont une incidence sur le commerce et la compétitivité se retrouveront dans le colimateur. Leur remise en question ne viendra pas uniquement des États-Unis et des autres partenaires commerciaux, mais aussi des industries canadiennes qui réclameront l'abolition des facteurs limitant leur capacité concurrentielle tant au pays qu'à l'étranger ».

Le gouvernement fédéral va même jusqu'à préciser qu'il ne « doit (rien) faire (ou dans bien des cas (ne) peut (rien) faire) pour freiner l'intégration dans la plupart des domaines ». Il doit au contraire œuvrer pour la faciliter, car la maximisation de la compétitivité des entreprises canadiennes à l'échelle mondiale le requiert. Il affirme également que la réforme des politiques publiques ne doit pas seulement toucher « les politiques économiques telles que la fiscalité, la réglementation des marchés financiers et les règles de la concurrence, mais de plus en plus aussi les politiques « non économiques », comme celles du domaine social, de la culture et de l'environnement ». Il sous-entend ainsi que l'espace pour des politiques véritablement canadiennes, et tout particulièrement pour les politiques sociales, est extrêmement restreint.

En outre, aux nécessités de l'harmonisation avec le système américain pour des raisons commerciales s'ajoutent les contraintes exercées sur les programmes gouvernementaux par la globalisation financière, ce qui réduit encore l'espace pour des politiques canadiennes autonomes. Selon le discours gouvernemental, en effet, « les disciplines imposées par les marchés financiers internationaux ne laisseront aux gouvernements qu'une étroite marge de manœuvre en matière de politiques budgétaires et monétaires. Tout accroissement des dépenses publiques ou toute entorse aux politiques conventionnelles seront fortement découragées ». D'où la nécessité pour lui de « réévaluer soigneusement le coût et la nature de ses programmes sociaux au cours des années à venir », « l'accroissement des dépenses gouvernementales à moyen terme » devant se faire « dans les limites de la croissance économique ».

Mais si « l'intégration des deux économies et les exigences des marchés financiers mondiaux à l'égard des deux pays ne permettent guère de

supposer que la politique canadienne divergera de la politique américaine sauf sur des questions marginales », sur quels fondements et à quelle échelle le gouvernement fédéral peut-il alors construire et « garantir son autonomie » dans les domaines sociaux, culturel et environnemental, objectif qui est dit être également recherché (*Points névralgiques à moyen terme*) ? En ce cas, en effet, il ne s'agit plus de laisser faire des forces extérieures en se bornant à les accompagner, mais il faut répondre à des demandes intérieures et affronter notamment la question du « comment les gouvernements peuvent répondre efficacement à la pression accrue sur les programmes sociaux sans susciter de réaction de la part des marchés financiers ». Bref, « le dilemme pour les responsables des politiques est le désir d'offrir aux Canadiens un filet de sécurité sociale valable (ou, du moins, un tremplin) possédant un caractère distinctement canadien, tout en tenant compte de la nécessité de soutenir la concurrence à l'échelle nord-américaine ».

Répondre à ce défi est d'autant plus ardu que les forces conjuguées de la globalisation financière et de la mondialisation commerciale qui poussent à l'harmonisation et à la marchandisation des institutions ainsi qu'à l'adoption d'une politique de désinflation compétitive, sont confrontées à des héritages domestiques « défavorables », telle une situation financière de l'Etat détériorée et des structures socio-démographiques qui risquent de la rendre encore plus fragile. Ainsi, la discipline budgétaire « imposée » par la mondialisation, en rendant « plus difficile de répondre aux demandes, qu'elles soient politiques, sociales ou militaires », a une incidence particulièrement préoccupante « sur les régimes de retraite, les soins de santé et d'autres programmes sociaux qui seront mis à rude épreuve par le vieillissement de la population et la proportion décroissante de la population active ».

La position du gouvernement fédéral est alors, d'une part, de répondre en priorité au défi économique consistant à fonder une nouvelle croissance sur la mobilisation d'une économie basée sur le savoir, croissance seule à même de « générer la « prime » nécessaire pour pouvoir maintenir les programmes et les services auxquels les Canadiens tiennent beaucoup », d'autre part, de « concevoir plus rigoureusement les politiques sociales pour en réduire le coût tout en encourageant une participation maximale à l'économie », ce qui implique d'éliminer « les mesures qui dissuadent la participation au marché du travail » et de concentrer « ses efforts sur la formation, surtout sur la formation destinée à accroître les qualifications des anciens bénéficiaires de l'aide sociale ». C'est effectivement dans cette perspective, proche des politiques de *welfare-to-work*

de style américain et entièrement dictée par une vision de type *supply-side economics* de la croissance et de la dynamique du marché du travail, qu'ont été menées les réformes de l'assurance-chômage et des régimes d'aide sociale mises en œuvre à partir de 1994.

Pourtant les experts gouvernementaux ont bien conscience que ce type de politique est porteur d'un risque majeur d'américanisation des politiques sociales canadiennes et, par conséquent, de destruction de ce qui, par ailleurs, est considéré comme constitutif de l'avantage comparatif global de la société canadienne dans la mondialisation. Examinons alors comment ils posent le problème de ce risque afin de chercher à le circonscrire.

III. – LE RISQUE MAJEUR : PERDRE SON IDENTITÉ SOCIALE ET L'UNITÉ DU PAYS

En partant d'une conception de la mondialisation qui la situe d'emblée au niveau des rapports de puissance entre les divers Etats, puis en la neutralisant à usage interne en la référant essentiellement au péril extérieur inévitable du développement d'une économie fondée sur le savoir et l'information, le gouvernement canadien fait de la mondialisation la métaphore d'une sorte de troisième guerre mondiale qui se mène non plus avec des armes de mort, mais avec des moyens économiques marchands, organisationnels et technologiques, ainsi qu'avec les ressources informationnelles et communicationnelles de la « puissance douce » (*soft power*). Dans cette guerre qui correspond à une déstabilisation des rapports de puissance préalablement établis dans le système international des Etats, tout Etat serait inéluctablement embarqué du fait de la montée des interdépendances qui ne permet plus d'isoler le national de l'international. Dans le nouveau champ international global des forces économiques, il ne reste donc pas d'autre alternative que de chercher à vaincre.

Or pour gagner la « bataille commerciale » et la « guerre de l'investissement », le gouvernement fédéral considère qu'il ne suffit pas de canaliser les forces de la mondialisation à son profit, il y va aussi d'une mobilisation générale de la société : « Dans une économie basée sur l'information, la base sur laquelle doit reposer l'avantage concurrentiel a changé de bien des façons. Il faut du capital *humain*, en plus du capital financier, il faut investir dans l'innovation, et non pas seulement dans les biens de production. Dans cette nouvelle économie, ce que certains ont appelé le « capital social » – qualité de l'instruction, soins de santé,

culture, cohésion, valeurs et attitudes sociales, environnement naturel, efficacité du gouvernement et des systèmes sociaux d'un pays – est de plus en plus considéré comme une source d'avantage concurrentiel. Cela signifie que de plus en plus, dans l'avenir, la concurrence se fera entre sociétés et non pas seulement entre entreprises ou même entre économies ».

Bref, « pour bâtir une économie compétitive », il faut « aussi bâtir une société forte, saine et « concurrentielle ». C'est là un défi pour les politiques sociales et pour tous les paliers de gouvernement ». On ne saurait mieux dire, car là réside aussi la contradiction centrale du discours du gouvernement canadien et de sa stratégie de gestion du marché du travail. En effet, si pour la compétition internationale, une société forte, unifiée, et un capital social développé sont nécessaires, peut-on encore soutenir que la logique économique doit dominer les logiques du social et du politique ? Travailler à la production du capital social, tel que le discours gouvernemental le définit, peut-il se faire, en particulier, à partir d'une activation des valeurs de la concurrence entre les individus et de la responsabilisation individuelle au détriment de la responsabilité collective ? Et endogénéiser jusqu'au sein même des politiques sociales les contraintes de la mondialisation, n'est-ce pas y faire entrer un ferment destructeur de ce qui est au cœur même de la notion de capital social et donc de la capacité de la société à être « concurrentielle » et à se mobiliser pour la victoire¹² ? Ces contraintes de nature universaliste, soutenues par les valeurs du capitalisme global, paraissent en effet difficilement compatibles avec les valeurs spécifiquement canadiennes qui se sont imposées

12. Comme cela apparaît clairement dans la formulation suivante : « Le fait d'investir temps, argent et énergie dans les collectivités aide les gens à se fixer des buts communs et à déterminer eux-mêmes leur avenir. En raison des pressions grandissantes auxquelles est soumise la classe moyenne, de la réorientation des valeurs qui se manifeste par un individualisme croissant parmi les Canadiens dans leur ensemble et de la marginalisation accrue de segments de la population, moins de gens sont capables d'investir dans le capital social et disposés à le faire. Pourtant, l'importance de cette forme d'investissement s'accroît à mesure que les gouvernements se retirent de la prestation des services. La notion de capital social suppose que les gens qui apprennent à se connaître – par la constitution de réseaux, l'élaboration de normes et l'accroissement de la confiance – sont mieux en mesure de passer outre à leurs intérêts personnels et de travailler ensemble pour atteindre des objectifs communs. (...) La nature et l'évolution de l'engagement civique au Canada n'ont pas été étudiées à fond mais, d'après les observations de certains analystes, les fondements du capital social au Canada se désagrègent depuis dix ans sous l'effet du chômage, des fermetures d'usines, de la progression du travail non standard et de la réduction des dépenses publiques dans le cadre de programmes sociaux » (*Points névralgiques à moyen terme*).

au fur et à mesure que l'institution de son système de protection sociale fondait l'unité politique et l'identité du pays.

Or on vient de voir que, pour le gouvernement fédéral, même si cela ne devrait pas signifier leur déclin compte tenu qu'elles participent de la logistique nécessaire pour affronter la compétition internationale, il y a néanmoins nécessité de soumettre les politiques sociales aux impératifs de la compétitivité et à l'autorité des marchés financiers. Dans la rhétorique gouvernementale, on parle ainsi de « maintien et de resserrement d'un filet de sécurité financièrement réaliste (...) dans le contexte des pressions qu'entraînent sur les coûts de la fabrication et des services la concurrence américaine et mexicaine ». L'approche fédérale consiste alors à réformer et à doter financièrement les diverses composantes de l'Etat-Providence en fonction d'un jugement porté sur leur efficacité économique relative en tant qu'avantage comparatif dans la concurrence internationale. Mais cela ne va pas sans une certaine inquiétude que cette politique ne soit incompatible avec la reproduction élargie du capital social de la société. En effet, soumettre différenciellement les éléments du système de protection sociale à des principes de gestion hétérogènes à la logique d'ensemble du système risque d'en compromettre la cohérence et donc de détruire à terme le capital social qu'il représente. Dit autrement, la considération même des politiques sociales comme infrastructures nécessaires de la compétitivité, qui se confond avec l'idée de mobilisation générale de la société et de son capital social, rend difficile le choix de certains éléments particuliers à sacrifier au profit des autres sur l'autel de la mondialisation. Les coupures dans les programmes sociaux, directes ou indirectes (c'est-à-dire via les transferts aux provinces), ont donc des répercussions nécessairement négatives sur le capital social de la société canadienne qui risquent de la fragiliser, et donc de miner les fondements mêmes de l'avantage comparatif canadien dans la mondialisation.

Dans le cas du Canada, il y a deux risques majeurs de ce type, associés au fait que le capital social du pays repose sur deux grands piliers : le maintien dans des limites strictes de l'inégalité des revenus et de la pauvreté ; le système universel de santé.

1. L'accroissement des inégalités de marché

Considérons, tout d'abord, la question des inégalités et du rôle redistributif traditionnel du système politique canadien. Pour les experts fédéraux, il y a en ce domaine un double danger. D'un côté, le développement de

l'économie fondée sur l'information et le savoir ainsi que les formes de management qui lui sont associées¹³ ont entraîné une stagnation du revenu familial moyen et une polarisation de la distribution des revenus marchands¹⁴ qui tend à réduire l'importance de la classe de revenu intermédiaire (*i.e.* du nombre de familles à revenu moyen)¹⁵. De l'autre, la contrainte financière et la tendance à la convergence des régimes canadiens de soutien du revenu vers leurs équivalents américains réduisent la capacité des transferts publics de compenser cette distribution de plus en plus inégalitaire des revenus de marché. Les experts rappellent à cet égard que si, entre 1984 et 1993, « le degré d'inégalité de revenu disponible entre les familles est resté inchangé », c'est parce « que les transferts gouvernementaux aux particuliers, alliés aux effets du système d'impôt progressif, ont compensé l'accroissement de l'inégalité des gains » marchands¹⁶.

Les experts fédéraux constatent également « que les fondements du capital social se sont érodés pendant la dernière décennie, dans la foulée du phénomène de la marginalisation sociale qui va de pair avec le chômage et

13. Le développement des emplois non standards, notamment du travail à temps partiel non choisi, est en effet un facteur important d'accroissement des inégalités de revenus d'activité : « la bipolarisation du temps de travail est un facteur déterminant de l'inégalité croissante des revenus au Canada » (*Points névralgiques à moyen terme*).

14. L'inégalité croissante des revenus marchands familiaux globaux a plusieurs causes « dont l'ouverture plus grande du Canada au commerce mondial et la prolifération des nouvelles technologies. (Mais) quelles qu'en soient les causes, (elle) coïncide avec une distinction de plus en plus marquée, sur le marché du travail, entre un groupe central de travailleurs très qualifiés ayant de bons avantages, un accès à une formation payée par l'employeur et une sécurité d'emploi raisonnable, et un groupe périphérique de travailleurs qui, de façon générale, sont peu qualifiés et employés dans des postes précaires faiblement rémunérés et pour lesquels les possibilités d'apprentissage sont faibles. Les changements dans la composition des familles ont aussi favorisé l'inégalité des revenus marchands (augmentation du nombre de familles monoparentales ayant une femme ou une personne âgée pour chef) » (*Le marché du travail canadien*)

15. Cf. aussi (Morissette, Myles, Picot, 1995) ; (Beach, Slotsve, 1996) ; (Betcherman, McMullen, 1998) ; (Sharpe, 1998).

16. « (...) Si on exclut les paiements de transfert du revenu familial et qu'on ne considère que le revenu marchand avant impôts, on constate que l'inégalité du revenu s'accroît. Le revenu marchand des familles du quintile inférieur a baissé, tandis que celui des familles du quintile supérieur a augmenté légèrement. Le régime de transferts (et, dans une certaine mesure, le régime fiscal) compense l'inégalité croissante du revenu marchand, de sorte que l'inégalité du revenu familial disponible n'augmente pas. Les familles pauvres dépendent fortement des transferts et cette situation s'accroît à mesure que les gains provenant d'un emploi diminuent. En 1994, les transferts des administrations aux particuliers représentaient 67 % du revenu des familles les plus pauvres, classées dans le quintile inférieur. Par contre, au début des années 80, la proportion, plus faible, se chiffrait à 58 % » (*Grandes tendances*).

la pauvreté». Selon eux, cette situation devrait perdurer du fait « qu'à plus long terme, les obligations et les rapports sociaux se dilueront probablement dans une espèce d'individualisme qui se manifesterà à la fois dans les attitudes et au niveau culturel » (*Les particuliers et les familles face au changement*). Ils s'inquiètent en conséquence de ce que, même si « le Canada réussit bien dans la nouvelle économie, (...) ce ne sont pas tous les Canadiens qui ont part à ce succès : certains n'ont pas les compétences voulues, d'autres n'ont pas la possibilité ». C'est pourquoi ils considèrent que « le risque d'une scission sociale fondamentale entre les gagnants et les perdants, d'une bipolarisation et d'une marginalisation croissantes, augmente aussi bien au pays que dans le monde en général. La mondialisation crée des ghettos formés de ceux qui ne participent pas ou ne peuvent pas participer pleinement à l'économie mondiale. Cette inégalité croissante crée sur les sociétés et sur le système international des pressions qu'il sera peut-être impossible d'endiguer. Il est manifestement dans notre intérêt de faire en sorte que ne soient pas marginalisés des personnes, des groupes et des sociétés entières par suite de l'instauration du nouvel ordre économique qui émerge de la mondialisation » (*Points névralgiques à moyen terme*).

Pour les experts libéraux canadiens, en effet, « l'inégalité peut nuire au développement des ressources humaines et aux perspectives de croissance économique (...). A la lumière de ce que nous savons quant à l'importance de la petite enfance eu égard aux « performances » à l'âge adulte, on (doit) se préoccupe (r) tout spécialement des incidences de l'inégalité familiale sur les enfants » (*Les particuliers et les familles face au changement*)¹⁷. Enfin, « l'inégalité des revenus marchands chez les jeunes peut avoir d'importantes conséquences à long terme sur la participation au marché du travail, sur la formation des familles et sur le degré d'intégration sociale, dont la participation à des activités criminelles » (*Points névralgiques à moyen terme*).

Bref, pour les experts gouvernementaux, « la marginalisation et l'exclusion de (divers) segments de la population (...) menace d'assombrir

17. « Les conséquences sociales de l'inégalité dépendent aussi des caractéristiques des personnes touchées. Par exemple, d'après ce que nous savons des conséquences à long terme de la pauvreté infantile sur le développement de l'individu, l'inégalité croissante observée dans le revenu marchand des familles ayant des enfants est particulièrement préoccupante. (...) Les recherches confirment que les enfants pauvres ont une santé plus fragile, vont moins longtemps à l'école, vivent dans des environnements plus dangereux et courent plus de risques que les enfants mieux nantis. (...) De même, les recherches sur l'inégalité indiquent que la durée de la pauvreté pourrait être en train d'augmenter, et nous savons que plus la pauvreté dure, pires sont les conséquences » (*Points névralgiques à moyen terme*).

l'avenir économique du Canada. (...) Si la stratégie économique nationale doit reposer sur le développement des ressources humaines, le Canada ne peut pas se permettre de négliger l'apport potentiel d'un segment aussi nombreux de la population. Enfin, les conséquences sociales de l'inégalité seront profondes si le désavantage économique s'ajoute aux clivages sociaux qui existent déjà sur le plan, par exemple, du sexe, des incapacités, de la race, de l'appartenance ethnique ou du statut d'immigrant » (*Points névralgiques à moyen terme*).

Ce constat effectué, les experts sont plus particulièrement préoccupés du fait que les politiques d'ajustement font le jeu de ces tendances à l'accroissement des inégalités et à la décomposition du lien social au lieu de les contrecarrer, comme c'était encore le cas jusqu'au milieu des années 1990 : « quelles sont les prévisions relatives à l'inégalité ? La plupart des observateurs diraient que, alliée aux tendances actuelles observées dans la redistribution du temps de travail et à l'augmentation du nombre de familles monoparentales, la réduction des transferts aux particuliers récemment apportée par tous les ordres de gouvernement au Canada va sans aucun doute accroître l'inégalité des revenus disponibles ». Même l'espoir mis dans la réforme de l'assurance chômage de 1995 et le développement des politiques assistantielles provinciales, inspirées du *welfare-to-work* américain et destinées à réduire « l'inégalité en améliorant les incitations au travail », devrait selon les experts fédéraux être déçu car « l'exemple fourni par les Etats-Unis, où la réduction de la protection sociale et le renforcement des incitations au travail ont coïncidé avec une accélération de la croissance et une baisse du chômage, n'inspire pas beaucoup d'optimisme. Depuis les années 1980, l'inégalité a même augmenté aux Etats-Unis durant les périodes de croissance rapide ». Ces réformes ont eu pour effet d'augmenter le nombre de *working poors*, non de diminuer les inégalités ni la pauvreté.

C'est à ce point qu'on touche aux limites de l'analyse du gouvernement libéral. Car, malgré les doutes exprimés, il ne récusé pas pour autant la stratégie de réforme qu'il a choisie pour couper dans ses dépenses et harmoniser le marché du travail canadien avec son équivalent américain. La citation suivante en témoigne : « On pourrait s'attendre à ce que les efforts fournis ces derniers temps par les gouvernements, au Canada, dans le but de réduire les paiements de transferts personnels aient pour effet de faire grimper l'inégalité du revenu disponible, toutes choses étant par ailleurs égales. Cette tendance pourrait toutefois être contrebalancée par des hausses des gains réels – hausses qui, par le passé, prenaient place progressivement. (...) Il nous faut (...) chercher à déterminer dans quelle

mesure la réforme des programmes de transferts gouvernementaux peut contribuer à réduire l'inégalité en offrant de meilleures incitations à travailler – exemple : la réforme de l'assurance-chômage » (*Les particuliers et les familles face au changement*). Ainsi, le gouvernement fédéral s'en remet ici à des recherches ultérieures sur les effets de ses politiques, et aucune politique à court-moyen terme pour s'assurer contre un risque social qui est pourtant clairement perçu n'est élaborée. Le défi social de « créer un monde du travail qui respecterait les valeurs nationales » n'est donc pas finalement relevé au niveau de la stratégie gouvernementale.

Cela dit, bien que les experts persistent dans le soutien à une réforme « du côté de l'offre »¹⁸ qui, en promouvant une responsabilisation purement individuelle face aux risques sociaux, est intrinsèquement contradictoire avec l'idée d'une mobilisation collective de la société portée par le concept de capital social par ailleurs mis également en avant, ils lâchent en revanche un peu de lest « du côté de la demande ». La piètre performance de l'économie canadienne dans la première moitié des années 90, a mis en porte-à-faux la politique du marché du travail choisie. Car à quoi bon inciter au travail s'il n'y a pas de travail !

Ainsi, s'interrogeant sur le « pourquoi la performance du Canada a-t-elle été aussi faible » dans ces années 90, notamment par rapport aux États-Unis, « ce qui pourrait devenir grave » si cela persistait dans la mesure où cela remettrait en cause toute « liberté d'action permettant au Canada de préserver ses traditions, ses valeurs et ses intérêts » dans les domaines social et culturel, les experts fédéraux considèrent « que les politiques canadiennes récentes de gestion de la demande ont pu nuire aux ajustements de notre économie ». Ils évoquent même un « débat » à engager « au Canada comme dans d'autres pays, sur la pertinence des politiques monétaires et des mesures visant à stabiliser les prix », rappelant qu'un « certain nombre d'analystes soulignent que l'objectif consistant à ramener le taux d'inflation à zéro impose des coûts sociaux et économiques plus importants que ce qu'on avait envisagé et qu'il serait peut-être nécessaire de se fixer des objectifs moins sévères pour favoriser la croissance économique et la création d'emplois et permettre d'atteindre les objectifs financiers ». En conséquence, le gouvernement devrait se donner de « nouveaux objectifs de réduction de l'inflation », après un examen soigneux de l'expérience récente (*Points névralgiques à moyen terme*).

18. Et cela en dépit des critiques des spécialistes reconnus du marché du travail canadien montrant les effets pervers quant à l'efficacité économique de la politique privilégiée. Cf. par exemple (Osberg, 1994, p. 67).

C'est là une remise en cause du *credo* de la politique de désinflation compétitive choisie jusque là qui ne peut s'expliquer que par la faible marge de manœuvre du gouvernement. C'est même une remise en cause agissante, puisqu'elle va se traduire effectivement dans la politique monétaire menée à partir de 1996¹⁹. A cette date, en effet, le taux d'intérêt à court terme canadien, qui jusque là était bien supérieur au taux américain, lui devient inférieur, et il ne le dépasse à nouveau légèrement qu'en fin 1998 (OCDE, 1998 ; Finances Canada, 1999a, p. 13). Quant au taux à long terme, il rejoint le taux américain fin 1996, passant même sous sa barre en 1997 et 1998 (*ibid.*, p. 15). De même, la Banque du Canada laisse jouer le taux de change du dollar canadien à la baisse. Ces mesures ont un effet immédiat (en 1996) sur la charge de la dette publique et le déficit fédéral, puis sur la croissance en 1997 et 1998, l'économie canadienne étant relancée à un rythme sensiblement égal, cette fois, à celle des Etats-Unis. Cette reprise de la croissance permet alors au gouvernement fédéral de réduire sensiblement la pression sur les programmes sociaux en augmentant les dépenses dans le budget 1999-2000. Elle est par ailleurs accompagnée d'une nouvelle rhétorique qui prend ses distances avec l'affirmation de la nécessité d'un retrait de l'Etat tous azimuts et de la suprématie des impératifs financiers et économiques sur le social. En témoigne clairement le passage suivant du discours du budget 1999 :

« (...) Voilà pour les finances de l'Etat. Or tout (sic!) reste encore à dire quant à l'avenir de notre pays. Comblen les besoins des gens ne se limite pas à la tenue de livres. *Une nation n'est pas une entreprise*. Les marchés font bien des choses, et ils le font bien. Mais il y a aussi bien des choses qu'ils ne peuvent pas faire. Les marchés ne peuvent pas nous offrir, à tous, des soins de qualité lorsque nous sommes malades. Ils ne peuvent pas empêcher l'écart entre les riches et les pauvres de devenir un fossé infranchissable. Ils ne peuvent pas régler la situation des sans-abri et la violence faite aux femmes. Comme il se doit, *les marchés s'occupent de biens et services*.

19. D'ailleurs la critique de la politique extrêmement restrictive menée par la Banque du Canada, y compris pendant la phase récessive du cycle des affaires 1990-1992, finit par faire consensus chez les économistes, qu'ils soient néolibéraux ou keynésiens. Cf., Osberg, 1994 ; Stanford, 1995 ; Fortin, 1997 ; Courchene, 1997 ; Boessenkool, Poschmann, Robson, 1998 ; Helliwell, 1998 ; Keil, Pantuosco, 1998. Ces derniers, par exemple, ont effectué des estimations qui « indiquent que la croissance de l'écart des taux de chômage dans les années 90 est principalement due à l'écart différentiel croissant entre les taux d'intérêt réel entre le Canada et les USA sur cette période », (Keil, Pantuosco, 1998, p. 523), période pendant laquelle, par ailleurs, l'évolution du taux de chômage au Canada est de type « cyclique » et corrélée à celle du taux de croissance de la production (Riddell, Sharpe, 1998).

Cependant, *ils ne peuvent pas s'occuper du bien commun*. C'est donc à nous de le faire. Il n'est pas question de nous contenter d'accumuler les surplus ou de rembourser la dette. *Nous ne sommes pas là uniquement pour dégager de meilleurs résultats financiers. Nous voulons bâtir une nation plus forte.* (...) Nous devons chercher à forger une nouvelle alliance - un marché libre et une société juste qui soient complémentaires » (P. Martin, *Discours du budget*, Finances Canada, 1999b, c'est nous qui soulignons).

Entre-temps, il est vrai, l'Etat fédéral a été confronté à une réaction provinciale très forte contre les mesures budgétaires de 1995-1996 et leur « unilatéralisme », réaction qui s'est concrétisée par la formation d'une « Union sociale » entre les gouvernements provinciaux visant à contrecarrer et réorienter la stratégie fédérale²⁰.

2. Les menaces sur le système public de santé

Cette réaction provinciale est d'ailleurs en rapport direct avec ce que le discours gouvernemental reconnaît être un second « point névralgique » pour l'avenir du Canada, à savoir le maintien de son système public de santé. Les politiques d'ajustement, en effet, ne menacent pas seulement la capacité de redistribution des gouvernements canadiens, elles remettent également en cause le caractère public et universel du système de soins canadien dont les provinces ont la responsabilité : « tandis que le régime de soins de santé du Canada vient au premier rang des symboles nationaux, la menace continuera de peser sur lui et le coût des soins de santé augmentera au fur et à mesure que des services, publics comme privés, ne seront plus couverts par la Loi Canadienne sur la santé. Un défi de taille qui nous attend sera de maintenir l'universalité du régime de soins de santé, (...) de garder le système de soins de santé le plus public possible pour maintenir les coûts à des bas niveaux - ces derniers risquant d'augmenter en flèche si le système est privatisé - et éviter une situation où les services sont donnés en fonction de la capacité de payer plutôt qu'en fonction de la nécessité ».

Le système public de santé, en effet, est devenu depuis les années 60 un pilier essentiel de la société pancanadienne. Il représente à la fois un avantage économique comparatif important dans la concurrence avec les Etats-Unis, vu son coût plus faible et sa plus grande efficacité, et il est au plan politique un symbole central d'une canadianité se distinguant de l'américanité. Soumis comme tous les autres programmes sociaux, en conformité avec la rhétorique politique adoptée, à des coupures budgé-

20. Sur cette dynamique politique, cf. (Théret, 1999b).

taires drastiques à partir de 1995, le gouvernement fédéral ayant réduit les transferts aux provinces compétentes en matière de santé, c'est à la fois la qualité des prestations et le caractère universel et uniforme dans toutes les provinces du système qui sont mis en péril. D'où le risque simultané d'une désaffection des classes moyennes et supérieures à son égard, et d'une perte de légitimité du gouvernement fédéral associée à la disparition d'un symbole national. En outre, compte tenu que la compétence exclusive des provinces pour la menée des politiques de santé est limitée par le pouvoir fédéral d'imposition de normes « nationales » en contrepartie de la part qu'il prend au financement du système, on est ici dans un cas où le risque social est également une source de conflit entre les deux ordres de gouvernement et donc une menace pour l'unité du pays.

CONCLUSION

LES CONTRADICTIONS DE LA FORME CANADIENNE DE NÉOLIBÉRALISME

En définitive, ce qui caractérise le discours stratégique du gouvernement libéral canadien est à la fois son originalité et sa profonde ambivalence.

Ce discours est original parce que la mondialisation qui en est le cœur n'y est pas seulement vue comme une fatalité économique à laquelle tout pays doit faire face, mais est aussi et surtout envisagée, dans une perspective politique qui renouvelle la vision stratégique de P.-E. Trudeau. La mondialisation y est perçue comme un processus régi par des enjeux de puissance ; elle doit servir à construire le Canada à partir de l'extérieur en l'affirmant comme acteur à part entière de la scène internationale. Plus précisément, la mondialisation est vue par les élites politiques fédérales canadiennes comme un moyen de se libérer de l'emprise des Etats-Unis et de renforcer l'unité canadienne, un peu de la même manière que, pour les élites politiques européennes, l'intégration économique continentale et les politiques néolibérales ont été le moyen de relancer la construction politique de l'Europe. Dans ces deux cas, on est en fait en présence de ce que Christian Deblock (1999) a pu qualifier de « mercantilisme libéral », c'est-à-dire d'une mobilisation par certains Etats du libéralisme économique à des fins de renouvellement de leur puissance.

Mais ce discours est aussi ambivalent parce qu'il justifie un ajustement néolibéral tout en ne rompant pas véritablement avec les valeurs de

l'Etat-Providence. « Contrairement à ce que l'épithète peut laisser entendre, le discours néolibéral (canadien) n'abandonne pas radicalement les valeurs fondatrices du providentialisme » et la reconnaissance de ces valeurs n'y « relève pas de la stratégie ou de la ruse politiciennes » (Beauchemin, Bourque, Duchastel, 1995, p. 35). Le néolibéralisme est ici moins un renversement du « providentialisme » qui servait auparavant de référentiel que sa reformulation. L'égalité, même si l'accent est plutôt mis à l'occasion sur l'égalité des chances que sur celle des résultats, la formation du capital humain, la sortie de la pauvreté, le capital social, la cohésion sociale continuent d'être valorisés comme « valeurs spécifiquement canadiennes ».

Ce qui change, ce sont les fondements de la légitimité de ces valeurs : elles valent désormais surtout parce qu'elles sont la source d'avantages économiques comparatifs dans la compétition internationale, et non plus en raison de principes immanents de justice sociale ou comme fondements du lien politique ou du contrat social²¹. Mais cette légitimation économiciste n'empêche pas qu'on soit ici à l'opposé de la conception prévalant dans le diagramme néolibéral classique où l'inégalité est vue comme nécessaire à la productivité et à la croissance, inégalité par ailleurs considérée comme juste dans la mesure où elle permettrait aux plus démunis d'obtenir plus que dans une configuration plus égalitaire mais moins efficace en termes de croissance globale de la richesse (Théret, 1994).

A contrario, l'inégalité est dans le référentiel libéral canadien fondamentalement injuste et inefficace, et elle ne peut être justifiée que par la nécessité de s'aligner sur les Etats-Unis et de participer à la révolution de l'information. Il revient alors aux gouvernements de la compenser en mobilisant l'ordre politique à cette fin. En d'autres termes, pour les libéraux canadiens au pouvoir, il n'y a pas au fond de dilemme entre efficacité et équité, car l'égalité favorise la croissance plutôt que d'en être un obstacle²². Dans le nouveau référentiel global des élites fédérales, le capital

21. La rhétorique fédérale est ainsi très proche de celle de l'OCDE lorsque celle-ci s'inquiète du « désenchantement politique de plus en plus vif, résultat d'une polarisation croissante des revenus, de la persistance de niveaux élevés de chômage et d'une exclusion sociale de plus en plus répandue » parce que « ce malaise gagne de plus en plus la société et menace à la fois le mouvement de flexibilisation de l'économie et les mesures favorisant la concurrence, la mondialisation et l'innovation technologique » (OCDE, 1997, cité par Jenson, 1998, p. 6).

22. « Certaines recherches empiriques ont permis d'établir une corrélation positive, pour des pays donnés, entre le degré d'égalité sociale et la capacité historique de croissance économique » (*Les particuliers et les familles face au changement*).

social et la cohésion sociale sont valorisés en tant que facteurs productifs²³ et, en conséquence, les réformes faites dans les programmes de transfert de revenu doivent être jugées selon leur capacité à réduire les inégalités de marché. Le néolibéralisme à la canadienne n'est donc pas de type strictement économiciste, même s'il se réfère au primat de l'économie : il considère qu'on « ne peut certes chercher à atteindre des objectifs sociaux sans tenir compte de la capacité économique », mais aussi que « la reprise économique ne peut être soutenue sans résoudre les problèmes de développement humain et de cohésion sociale. Toute mesure pour atteindre un objectif se répercutera sur les mesures qui en visent un autre, si bien qu'il faut nécessairement adopter une démarche intégrée ».

En affirmant « qu'une attention accrue au développement humain, surtout à l'acquisition de connaissances et de compétences et à la capacité d'apprendre des personnes, est une condition fondamentale de la croissance économique et de la compétitivité à long terme », le discours libéral canadien s'apparente finalement plus aux théories économiques dites de la « croissance endogène » qu'aux approches purement libérales fondées sur l'idée du marché autorégulateur. Car il ne s'agit pas de laisser de côté une partie de la population en raison de son incapacité à faire face aux nouveaux défis de la compétitivité. Bien au contraire, selon les experts fédéraux, « le défi un peu intimidant que nous devons relever est de faire en sorte que tous les membres de la société aient la possibilité de participer pleinement à l'activité économique. Une société civile et saine est une société plus productive. Les personnes actuellement exclues de la population active doivent être en mesure d'y entrer et d'y rester. Nous devons également inciter ceux et celles qui font actuellement partie de la population active à continuer d'apprendre toute leur vie ».

Comment expliquer cette hystérèse du providentialisme ? Sans doute d'abord par le fait que c'est le même parti libéral qui a été un des acteurs principaux de la construction de l'Etat-Providence canadien dans la période précédente²⁴. Mais aussi et surtout par le fait que l'Etat-

23. « Les participants aux débats qui se déroulent au Canada et à l'étranger supposent habituellement que le progrès social et économique d'un pays ou d'une collectivité est favorisé par la cohésion sociale. La réalité de cette corrélation est confirmée par la situation contraire dans des sociétés où l'absence de cohésion sociale, la violence et le bouleversement de l'ordre social ont un coût social et économique très élevé » (*Points névralgiques à moyen terme*).

24. « Jusqu'aux années 1990, tant que l'aide sociale restait populaire chez les entrepreneurs et dans le public, le Parti libéral se présentait lui-même couramment comme le parti qui avait créé l'Etat-Providence » (Moscovitch, 1997, p. 118).

Providence est au cœur du lien territorial canadien, et que le défaire, ce serait aussi menacer la survie du Canada en tant que pays et société, et donc la légitimité fonctionnelle de l'Etat fédéral²⁵. Bref, ce serait miner le projet mercantiliste libéral lui-même. Le problème alors, c'est qu'en se distanciant ainsi du néolibéralisme de pure obéissance et en y insufflant une bonne dose d'égalitarisme et de théorie de la croissance endogène, le discours et la stratégie qu'il fonde perdent beaucoup de leur cohérence et exhibent diverses contradictions.

Tout d'abord, vouloir simultanément faire le jeu de l'universalisme marchand pour en tirer des bénéfices de puissance et conserver ce qui a fait la spécificité de l'expérience historique canadienne au plan politique relève de la quadrature du cercle. Il y a en effet une contradiction fondamentale entre l'intégration qui s'accompagne d'une contrainte d'harmonisation et/ou de convergence institutionnelle et le maintien d'une spécificité culturelle, d'une identité propre historiquement constituée. Pour contenir cette contradiction dans des limites de viabilité, il faut définir les bornes au-delà desquelles l'harmonisation est refusée, ce que ne fait pas, on l'a vu, le discours fédéral, mais sera laissé au libre jeu de la dynamique politique intergouvernementale.

De même, dans le système mondialisé où, selon le discours fédéral, ce sont des sociétés qui sont en compétition et non pas des individus, il y a contradiction entre compétitivité des territoires et promotion de l'individualisme dont est porteur l'universalisme marchand. Car le développement de ce type d'individualisme empêche la constitution et/ou la reproduction du capital social censé fonder la compétitivité-pays. Là encore, l'Etat, pour maintenir son rang économique dans le monde, doit tracer des limites à la responsabilisation individuelle et promouvoir la responsabilité collective face aux risques sociaux. Ce qui ne fait pas le discours fédéral qui, au contraire, considère que des mesures micro-économiques de type *supply-side* favorisant l'employabilité peuvent produire du lien social en favorisant l'emploi, indépendamment de toute politique macro-économique favorisant la croissance.

Ces contradictions discursives qui correspondent à des tensions dans les pratiques gouvernementales constituent le véritable défi du projet

25. « Le Canada en tant que tout doit être un Etat-Providence réussi ; sinon, sa survie en tant qu'Etat est douteuse. Cela est vrai avec le Canada que nous avons, un Canada incluant le Québec. Au cas où nous devrions nous réorganiser sans le Québec, l'Etat-Providence sera un impératif encore plus nécessaire. S'il en allait autrement, les ciments qui nous maintiennent ensemble ne tiendraient pas longtemps contre les forces centrifuges du régionalisme » (Kent, 1997, pp. 246-247).

fédéral. Pour les experts gouvernementaux qui reconnaissent implicitement, voire explicitement, ces tensions, l'impossibilité de leur apporter une solution sur le plan stratégique serait momentanée et imputable au trop faible développement de la réflexion les concernant, et c'est pourquoi un programme de recherche ambitieux est lancé et précisé. Mais, dans la mesure où ces tensions expriment plutôt les limites de la stratégie adoptée, on doit considérer que leur maintien dans des limites de viabilité n'appelle pas en réalité de réponse stratégique, mais ne peut être que le fruit d'une dynamique politique et sociale.

Sans qu'on puisse le montrer dans le cadre limité de ce texte²⁶, il semble que la solution à ces contradictions ait été momentanément trouvée grâce à la flexibilité et à la dynamique du système fédéral interétatique. Les conséquences budgétaires de la stratégie néolibérale du gouvernement fédéral l'ont, en effet, confronté à une réaction très forte de la part des provinces anglophones qui, en s'ajoutant au conflit latent entre les gouvernements fédéral et québécois, a augmenté jusqu'à un seuil critique le risque d'éclatement du pays. L'Etat fédéral a ainsi été obligé de trancher le dilemme de la mondialisation en faveur des « valeurs canadiennes », c'est-à-dire d'un ressourcement des programmes sociaux et intergouvernementaux. Selon certains observateurs, en vertu de cette dynamique de *competitive state building*, on assiste même à un renouveau de l'Etat-Providence canadien et de son caractère égalitariste distinctif, autour de l'institution et de la mise en œuvre effective d'un nouveau droit social, le droit des enfants à ne pas vivre dans la pauvreté, droit de type universel qui ne ressort pas de l'assistance mais d'un « régime national de prestations » fondé sur la solidarité et l'idée de risque social.

BIBLIOGRAPHIE

- BANTING K., (1997a), « The Social Policy Divide : The Welfare State in Canada and the United States », in *Degrees of Freedom. Canada and the United States in a Changing World*, K. Banting, G. Hoberg, et R. Simeon, (eds.), Montreal & Kingston, McGill-Queen's University Press, pp. 267-309.
- BANTING K., (1997b), « The Internationalization of the Social Contract », in *The Nation State in a Global/Information Era : Policy Challenges*,

26. Cf., Théret, (1999b), pour des développements en ce sens.

- T.J. Courchene (ed), Kingston, Ontario, John Deutsch Institute for the Study of Economic Policy, Queen's University, pp. 255-285.
- BEACH C. M., SLOTSVE G.A., (1996), *Are We Becoming Two Societies? Income Polarization and the Myth of the Declining Middle Class in Canada (The study in Brief)*, Toronto ; C.D. Howe Institute.
- BEAUCHEMIN J., BOURQUE G., DUCHASTEL J., (1995), « Du providencialisme au néolibéralisme : de Marsh à Axworthy. Un nouveau discours de légitimation de la régulation sociale », *Cahiers de recherche sociologique*, n° 24, pp. 15-47.
- BETCHERMAN G., MCMULLEN K., (1998), « Impact of Information and Communication Technologies on Work and Employment in Canada », *CPRN Discussion Paper*, I, Canadian Policy Research Networks, Ottawa, CPRN-RCRPP.
- BOESSENKOOL K., POSCHMANN J.F., ROBSON W.B., (1998), « Solving the EI Conundrum », *Backgrounders*, Toronto, C.D. Howe Institute, Vol. 13, october.
- BOISMENU G., JENSON J., (1996), « La réforme de la sécurité du revenu pour les sans-emploi et la dislocation du régime de citoyenneté canadien », *Politique et sociétés*, Vol.15, n° 30, pp. 29-52.
- BOYER R., (1999), « Le politique à l'ère de la mondialisation et de la finance : le point sur quelques recherches régulationnistes », *L'Année de la régulation*, Vol. 3, pp. 13-75.
- COURCHENE T.J., (1997), « Chaste and Chastened : Canada's New Social Contract », in *The Welfare State in Canada. Past, Present and Future*, R.B. Blake, P.E. Bryden, J.F. Strain (eds), Concord, Ontario, Irwin Publishing, pp. 9-35.
- DEBLOCK C., (1999), *Sur les comptes extérieurs des pays de l'ALENA*, Paris, ronéo.
- DEBLOCK C., BRUNELLE D., (1999), « Globalisation et nouveaux cadres normatifs : le cas de l'Accord multilatéral sur l'investissement », *Géographie, économie et sociétés*, Vol.1, n° 1.
- DEHOVE M., (1997), « La mondialisation », *CFDT Aujourd'hui*, n° 122, pp. 5-35.
- FINANCES CANADA, (1999a), *Le budget de 1999 sous forme graphique*, Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux, Canada.
- FINANCES CANADA, (1999b), *Budget 1999 : Le budget en bref*, Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux, Canada.
- FORTIN P., (1997), Canada's Job Growth Potential. in *The 1997 Federal Budget : Retrospect and Prospect*, T.J. Courchene et T.A. Wilson (eds), Kingston, Ontario, John Deutsch Institute for the Study of Economic

- Policy, Queen's University – Institute for Policy Analysis, University of Toronto, pp. 197-217.
- HELLEINER E., (1994), *States and The Reemergence of Global Finance. From Bretton Woods to the 1990s*, Ithaca, Cornell University Press, 244 p.
- HELLIWELL J., (1998), « The Unemployment Gap: Results, New Questions, and Policy Implications », *Canadian Public Policy/Analyse de Politiques*, Vol. XXIV, numéro spécial, pp. S264-S270.
- JENSON J., (1998), Les contours de la cohésion sociale: l'état de la recherche au Canada. in *Études F/03 des Réseaux canadiens de recherche en politiques publiques*, Ottawa, RCPP.
- JOBERT B., MULLER B., (1987), *L'Etat en action*, Paris, PUF,
- JOBERT B., THÉRET B., (1994), France: la consécration républicaine du néolibéralisme, in *Le tournant néolibéral en Europe*, B. Jobert (ed.), Paris, L'Harmattan, pp. 21-85.
- KEIL M., PANTUOSCO L., (1999), Canadian and US Unemployment Rates: A comparison Based on Regional Data. *Canadian Public Policy/Analyse de Politiques*, Vol. XXIV, numéro spécial, pp. S38-S55.
- KENT T., (1997), « How to Strengthen the Welfare State », in *The Welfare State in Canada. Past, Present and Future*, R.B. Blake, P.E. Bryden et J.F. Strain (eds.), Concord, Ontario, Irwin Publishing, pp. 246-257.
- MARTIN P., (1995), « Le nationalisme québécois et le choix du libre-échange continental », in *L'espace québécois*, A. Gagnon et A. Noël (eds.), Montréal, éditions Québec/Amérique, pp. 105-132.
- MORISSETTE R., MYLES J., PICOT G., (1995), « Earnings Polarization in Canada, 1969-1991 », in *Labour Market Polarization and Social Policy Reform*, K.G. Banting, C.M. Beach (eds), Kingston, School of Policy Studies, Queen's University, pp. 23-50.
- MOSCOVITCH A., (1997), « The Canada Health and Social Transfer », in *The Welfare State in Canada. Past, Present and Future*, R.B. Blake, P.E. Bryden, J.F. Strain (eds.), Concord, Ontario, Irwin Publishing, pp. 105-119.
- MYLES J., (1996), « When Markets fail: Social Welfare in Canada and the United States », in *Welfare states in Transition. National Adaptations in Global Economy*, G. Esping-Andersen (ed.), London, Sage, pp. 116-140.
- OCDE, (1998), *Perspectives économiques de l'OCDE*, Paris, OCDE.
- OSBERG L., (1994), « Jobs and Growth: The Missing Link », in *A New Social Vision for Canada? Perspectives on the Federal Discussion Paper on Social Security Reform*, K. Banting et K. Battle (eds.),

Kingston, Ontario, School of Policy Studies, Queen's University – Caledon Institute of Social Policy, pp. 57-69.

RÉSEAUX INTERMINISTÉRIELS DU PROJET DE RECHERCHE SUR LES POLITIQUES, Série de rapports consultables à <http://recherchepolitique.rescol.ca/networks/index-fr.htm>

RIDDELL W.C., SHARPE A., (1998), « The Canada-US Unemployment Rate Gap: An Introduction and Overview », *Canadian Public Policy/Analyse de Politiques*, Vol. XXIV, numéro spécial, pp. S1-S35.

SHARPE A., (1997), « Perspectives on Federal Fiscal Policy in the 1990s and Beyond », in *The 1997 Federal Budget: Retrospect and Prospect*, T.J. Courchene, T.A. Wilson (eds.), Kingston, Ontario, John Deutsch Institute for the Study of Economic Policy, Queen's University – Institute for Policy Analysis, University of Toronto, pp. 46-64.

SHARPE A., (1998), « Income Distribution in Canada in the 1990s: the Offsetting Impact of Government on Growing Market Inequality », *Canada Watch*, Vol. 6, n° 3, pp. 54-55.

SIMEON R., (1997), « Citizens and Democracy in the Emerging Global Order », in *The Nation State in a Global/Information Era: Policy Challenges*, T.J. Courchene (ed.), Kingston, Ontario, John Deutsch Institute for the Study of Economic Policy, Queen's University, pp. 299-314.

STANFORD J., (1995), « The Permanent Recession and Canada's Debt: The Fiscal Context of Social Reform », in *Warm Heart, Cold Country. Fiscal and Social Policy Reform in Canada*. D. Drache, A. Ranachan (eds.), Ottawa-North York, Ontario, Caledon Institute of Social Policy – Robarts Center for Canadian Studies, pp. 259-292.

THÉRET B., (1994), « Rhétorique économique et action politique. Le néolibéralisme comme fracture entre la finance et le social » in *L'engagement politique. Déclin ou mutation?*, P. Perrineau (ed.), Paris, Presses de la FNSP, pp. 313-334.

THÉRET B., (1997), *Du fédéralisme et de la protection sociale en Amérique et en particulier au Canada*, Paris, IRIS-Commissariat Général du Plan, 352 p.

THÉRET B., (1999a), « Regionalism and Federalism: A Comparative Analysis of the Regulation of Economic Tensions between Regions by Canadian and American Federal Intergovernmental Transfer Programmes », *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 23, n° 3, pp. 479-512.

THÉRET B., (1999b), *De l'assurance-emploi au régime national de prestations pour enfants: l'Etat-providence canadien aux risques de la mon-*

dialisation et de la désagrégation de la fédération (discours et politiques des années 1994-1999), Paris, IRIS, ronéo, 138 p. Consultable sur Internet à <http://www.unites.uqam.ca/gric/cahiers.htm>

ZACHER M.W., (1997), « The Global Economy and the International Political Order : Some Diverse and Paradoxical Relationships », in *The Nation State in a Global/Information Era: Policy Challenges*, T.J. Courchene (ed.), Kingston, Ontario, John Deutsch Institute for the Study of Economic Policy, Queen's University, pp. 67-82.

MONDIALISATION ET DÉVELOPPEMENT LOCAL : ANTAGONISME OU COHÉRENCE ?

C. Courlet, B. Lamotte, J. Lapèze
IREPD, Université Pierre Mendès France, Grenoble 2

Dans la mesure où la mondialisation des dernières décennies s'est accompagnée d'un chômage élevé en Europe, de problèmes d'inégalités de revenus aux Etats-Unis, et d'une mutation des modes d'intervention de l'Etat dans l'économie, il est fréquent de l'associer à une dilution de l'espace politique national dans des unions économiques de pays et dans des espaces localisés de solidarité face à l'emploi. En France comme en Argentine, ce dernier mouvement de mobilisation des acteurs locaux en faveur de l'emploi, cette recherche de solutions locales au problème du développement ressort bien nettement. Faut-il en déduire une moindre importance de l'espace national du fonctionnement des sociétés, ou assiste-t-on à une réarticulation des différents niveaux territoriaux de la vie économique et sociale¹ ? Quels sont à ce sujet les comportements des acteurs collectifs, et jusqu'où vont-ils dans un redéploiement local de leurs stratégies sociales ?

Ce sont ces questions qui sont traitées ici dans le cas de municipalités argentines, en référence avec notre expérience française du développement local et de la négociation sociale territoriale. Nous mettons en avant l'impact de la définition concertée d'une stratégie de développe-

1. En 1997, l'IREPD avait déjà traité ces questions à l'occasion d'un colloque : voir Saillard, (1999).

ment sur le système de relations industrielles (SRI) local. Etape décisive de la conduite d'un processus de développement, elle constitue en quelque sorte aussi un acte fondateur d'une idéologie relativement partagée des acteurs du SRI. Conduite en réaction à un désengagement de l'Etat, elle revêt l'apparence d'un positionnement de l'économie locale dans l'économie mondiale. Porter (1998) montre ainsi que « les avantages comparatifs durables dans une économie mondialisée sont à rechercher dans le tissu local, car résultant d'une concentration de compétences et de savoirs hautement spécialisés, d'institutions, de concurrents et de clients exigeants dans un pays ou une région délimitée ». Mais il montre aussi que c'est aux gouvernements de créer les conditions favorables à la constitution de ces avantages comparatifs. Faut-il ajouter à cela qu'une certaine compatibilité, si ce n'est convergence, des points de vue des acteurs politiques, culturels et sociaux du territoire est tout aussi bien requise ? C'est l'*addendum* que nous serions tentés d'ajouter dans ce texte.

I. – DÉVELOPPEMENT LOCAL ET EMPLOI

En Argentine², la globalisation de l'économie s'est traduite au fil des 20 dernières années par de très profonds changements. Ce pays a mis fin à une période d'hyper-inflation en adoptant une convertibilité entre le peso et le dollar qui résiste aux années et aux crises financières récurrentes des pays émergents, à tel point que le débat économique national a porté en 1999, sur la perspective d'une adoption du dollar comme monnaie nationale. Cette politique monétaire s'est accompagnée d'un retour à l'équilibre des finances publiques et d'un assainissement financier en général, dont le prix à payer a été le retrait de l'Etat de nombreux secteurs de l'économie. Les privatisations d'entreprises se sont multipliées, générant les ressources financières nécessaires aux finances publiques et désengageant

2. En 1998, le Ministère de l'Intérieur argentin a décidé de mettre en place un processus de développement local dans un certain nombre de sites de la Patagonie pour expérimenter une solution alternative face aux conséquences sociales et économiques des politiques économiques libérales conduites dans le pays. L'Argentine a été financièrement soutenue par la Banque mondiale dans l'élaboration de ce projet pour lequel le Ministère de l'Intérieur a fait appel à l'Université Pierre Mendès France, de Grenoble, afin de rédiger les plans stratégiques de développement des Municipalités de Comodoro Rivadavia et de San Carlos de Bariloche. Après deux missions successives (novembre 1998 et mars 1999), voici quelques unes des conclusions que l'on peut en tirer.

les pouvoirs publics de nombreux secteurs de la vie économique et sociale³

Ainsi, les politiques économiques libérales constituent la problématique économique générale pour l'élaboration des stratégies de développement local. Face au retrait de l'Etat, à l'effacement des entreprises publiques, dans le contexte d'un pays autrefois très centralisé et autoritaire, mais aujourd'hui fédéral, calqué sur le modèle des Etats-Unis, les municipalités et les provinces sont amenées à définir par elles-mêmes leurs destinées économiques. L'ouverture des frontières sur le Mercosur (avec, comme facteur externe récurrent, une opposition des Etats-Unis au Mercosur), le développement généralisé des échanges et des communications suppriment l'écran qui existait entre les régions et le reste du monde. Livrées à elles-mêmes, elles bénéficient de conjonctures économiques inégalement heureuses.

Il faut donc placer les acteurs économiques locaux devant leurs choix : rester, et jouer le jeu du développement d'un tissu économique solide, véritable bien collectif que personne ne veut payer mais dont tous ont besoin ; partir, et trouver ailleurs de nouvelles perspectives d'avenir. Nécessitant peu de moyens, mais beaucoup de capacités humaines et de savoir-faire, la démarche de développement local dans laquelle s'inscrit l'animation économique locale devient l'instrument d'action par excellence. D'une part elle canalise les énergies et répond à l'exigence politique d'une issue à une crise (chômage et faible croissance), d'autre part, elle permet la définition concrète de projets faisables et offre de réelles solutions.

On peut faire l'hypothèse selon laquelle une idéologie collective territoriale apparaît dans ces conditions, en un sens très proche de ce que Dunlop définissait dans l'analyse des systèmes de relations industrielles⁴.

3. La revue *Tiers Monde* offre en 1998 un numéro spécial sur les transformations du travail, incluant des contributions de P. Salama, M. Marco Del Pont et H.W. Valle, qui font le lien entre les transformations financières et les transformations sociales qui interviennent en Amérique latine.

4. Nous traduisons les définitions essentielles que donne Dunlop, (1958) : « On considère qu'un système de relations industrielles, à tout moment de son développement, est composé de certains acteurs, de certains contextes, d'une idéologie qui cimente le système de relations industrielles, et d'un ensemble de règles créées pour régir les acteurs sur le lieu de travail et dans la communauté de travail. ».

« L'idéologie d'un système de relations industrielles est un ensemble d'idées communes qui définissent le rôle et la place de chaque acteur, et déterminent la conception de chaque acteur à l'égard de la place et de la fonction des autres dans le système. L'idéologie ou la philosophie d'un système stable implique une cohérence ou une compatibilité entre ces conceptions et le reste du système ».

Les acteurs patronaux, les représentants des salariés et les institutions publiques locales placent au cœur de leurs échanges la définition de projets alternatifs qui permettent à chacun et à tous ensemble de se maintenir. Le système de relations industrielles se redimensionne à l'échelle locale au détriment des acteurs qui restent ancrés dans la dimension nationale ou les secteurs du passé, et au profit de ceux qui se montrent capables de prendre en charge les problèmes économiques locaux. Cette capacité peut s'exprimer, par exemple, par la mise en place d'opérations contractuelles en étroite relation avec le monde politique, ou par la formalisation de regroupements d'entreprises dont la finalité est l'identification et le traitement des problèmes communs sur la base des ressources locales, et notamment la gestion prévisionnelle de l'emploi.

Il reste aux institutions politiques locales à prendre en charge le mouvement, au besoin en se restructurant autour de nouvelles missions et de nouvelles entités, et à créer les conditions de son efficacité. Celle-ci passe désormais par une observation méthodique de l'économie locale, première étape d'une définition et d'une animation de projets d'intérêt général viables. Pleine de problèmes techniques et méthodologiques, à la fois génératrice et régulatrice de conflits (par le changement qu'elle implique et la communion d'intérêts qu'elle suppose), cette observation mobilise les outils de l'approche statistique et de l'enquête de terrain propres à l'économie appliquée.

De ce fait, l'observation est la première phase de l'action, en ce qu'elle mobilise la participation des acteurs dans la fourniture de données ou d'informations pertinentes et n'accède au statut de connaissance méthodique que lorsqu'elle est soumise à leur critique et à leur expérience. La circulation de l'information peut alors se dérouler et initier le processus de changement. Inextricablement, les politiques de développement local sont ainsi des politiques de production et de transformation d'information : information sur les opportunités et les menaces du monde qui s'ouvre à la cité ; information et échange entre les agents privés sur leurs problèmes, leurs besoins, et les solutions communes qu'ils peuvent raisonnablement espérer.

1. Une grille de lecture de l'économie locale

Cinq éléments composent une grille de lecture qui permet de construire un projet de développement local.

a) – Les dynamiques territoriales du développement sont associées à une conception à long terme

D'une part, l'observation porte sur une période étendue : le recueil d'informations remonte à 15/20 ans environ et éventuellement à quelques éléments historiques marquants et plus anciens. La connaissance du passé aide à comprendre la situation actuelle et les évolutions profondes qui la touchent. En effet, le passé crée des irréversibilités qui pèsent sur les structures locales. D'autre part, le travail d'observation débouche sur la prospective. Dans un contexte d'incertitude, l'avenir peut être appréhendé à travers les anticipations et les stratégies des acteurs locaux. La volonté de changement exprimée dans la démarche d'action locale, par exemple dans le tourisme ou vis-à-vis de la dominance des activités du secteur primaire, pousse à se projeter dans l'avenir et à imaginer ce que pourrait être le développement futur du territoire.

b) – Le processus de développement local est global et la démarche d'action a un caractère horizontal et intersectoriel

L'observation est donc multidimensionnelle et la production d'informations se fait selon une approche globale du territoire. Autrement dit, il est essentiel de mettre l'accent sur les relations existantes entre les différents secteurs d'activités et entre les acteurs (*cf.* la notion de *Système Productif Local*, Courlet et Saget, 1999). Dans le même esprit, la prise de conscience de la réalité locale dans toute sa complexité nécessite de rendre compte des différentes composantes en interaction et de l'imbrication de plusieurs dimensions (physique, économique, sociale, culturelle, politique, etc.). Ainsi, les phénomènes économiques sont indissociables du contexte social et culturel local. A titre d'illustration, les types d'activités et d'emplois présents dans un territoire forgent les structures sociales et rejaillissent sur le plan culturel. Mais la réciproque est également vraie : les caractéristiques de la population déterminent la nature des activités qui se développent ou s'implantent localement.

c) – Le processus de développement local se déroule dans le territoire

L'observation locale porte donc sur un espace de taille limitée, dont le périmètre est défini *a priori* comme un élément de base pour le recueil et

l'analyse des informations. Pour des raisons méthodologiques, le découpage constitue une contrainte : il faut un cadre spatial stable pour mener l'observation. Le territoire n'existe pas dans l'absolu : il a une dimension institutionnelle et dépend de l'organisation et des projets initiés par les acteurs (sur ce point, voir B. Pecqueur, 1992). Il n'est donc pas homogène en termes de dynamiques territoriales. L'observation locale est le moyen de tester la pertinence du découpage institutionnel en répondant à deux types de questions. D'une part, quel est le degré de cohérence interne du territoire : quels sont ses fondements ? A l'inverse, quelles sont les différenciations entre les divers sous-espaces de ce territoire ? D'autre part, l'insertion du territoire dans un espace élargi est à examiner : quelles relations entretient-il avec l'environnement proche ? Les rapports entre territoires voisins sont-ils caractérisés par l'autonomie, la dépendance ou l'interdépendance ?

*d) – La dynamique endogène s'affirme en réaction
aux contraintes extérieures, issues de l'environnement global*

L'observation témoigne de l'articulation entre le local et le global et du positionnement du territoire face aux tendances lourdes au niveau global. Les dynamiques des territoires et la mondialisation sont deux aspects d'un même processus porteur d'inégalités de développement selon la démonstration de Kherdjemil (1999). La mise en perspective du local dans les évolutions mondiales apporte un éclairage sur les perturbations internes au mode de développement local, tels que, sur le plan économique, les mutations dans le tourisme, issues de la mondialisation des marchés, ou l'établissement des cours mondiaux du pétrole et de la laine).

*e) – La dynamique des acteurs locaux est le moteur
du développement local*

Les stratégies individuelles se combinent dans une démarche collective. L'observation rend compte du jeu des acteurs, non seulement à travers l'identification des grands groupes d'acteurs, mais aussi grâce à une approche individualisée sur le terrain. Elle permet de percevoir les rapports de force autour desquels se construit le processus de développement local. Elle cherche aussi à repérer la présence d'une identité territoriale qui pourrait susciter chez les acteurs le sentiment de partager une communauté de destins et créer les bases d'une représentation commune. J. Saglio (1991), a montré l'intérêt d'une analyse en termes de systèmes de relations professionnelles et d'idéologie au sens de Dunlop dans la

compréhension des phénomènes de développement local.⁵ Il est aussi important d'associer les acteurs socio-économiques et institutionnels dès la phase d'observation. En effet, la production d'informations apporte les prémisses du projet de développement local qui ne peut se développer qu'en réseau.

L'application de cette grille de lecture donne une vision des dynamiques de développement propres à un territoire. Celui-ci n'est pas réduit à un simple stock d'activités et de ressources, il est avant tout une affaire de relations humaines débouchant sur des partenariats.

2. L'analyse du développement local

Limiter l'observation au recueil d'informations relatives à un territoire s'apparente à une démarche inachevée. Cette étape doit se poursuivre par un traitement, une analyse et une synthèse de ces informations. Tout l'enjeu de la méthode est de construire un raisonnement, des outils et des réseaux dynamiques donnant un sens à ces informations en réponse aux besoins propres du processus de développement local. La thèse de Collomb-Clerc A., (1999) fournit l'articulation entre les composantes essentielles issues de deux sources complémentaires.

a) – L'état des lieux statistiques et la mise en cohérence avec le territoire étudié

Il s'agit de regrouper des données quantitatives (en général, statistiques) afin de donner une première idée de la situation et de l'évolution récente de l'économie locale. L'intérêt de ces statistiques est leur vision chiffrée et rigoureuse de l'économie et de la société locales, essentiellement tirées de sources extérieures et objectives. Elles offrent une approche élargie en raison de la couverture étendue des thèmes renseignés (population, production, emploi, qualification sociale, etc.). De plus, la régularité de leur production permet un suivi dans le temps.

Cependant, les limites inhérentes à cette modalité d'information sont importantes. On peut en évoquer deux. Premièrement, la production statistique officielle poursuit en général une logique de gestion macro-

5. Pour réfléchir plus avant sur la notion de système de relations professionnelles en application aux systèmes productifs locaux voir aussi Reynaud et les autres (*et alii*), (1990). Ce dernier travail dégage très clairement les limites aujourd'hui admises de l'approche de Dunlop, de par son fonctionnalisme, et de par la difficulté à expliquer la dynamique des règles.

économique de type national ; ainsi, le local est réduit à une simple portion d'un ensemble où s'effectue l'agrégation des chiffres. Deuxièmement, les techniques de traitement statistique utilisées dans un espace de dimension nationale ou régionale ne sont pas adaptées à la petite taille du territoire étudié qui suppose le caractère exhaustif et l'individualisation des données, c'est-à-dire une approche qualitative.

*b) – La deuxième source d'information :
les enquêtes auprès des acteurs économiques*

Contrairement à la première source qui mobilise des données existantes, la deuxième source réside dans la création d'informations spécifiques au territoire, non disponibles par ailleurs. L'idée est de rendre visibles et lisibles les informations existantes sur le terrain d'étude, mais dispersées et disparates. Cette deuxième source découle de la conception volontariste du développement local. Les acteurs, qui jouent un rôle central dans la démarche d'action en faveur du changement, sont une source d'information privilégiée sur le territoire. Parmi eux, les acteurs économiques sont interrogés en priorité : les entreprises expriment un point de vue inédit sur l'économie locale.

Dans la démarche d'observation, la phase d'enquêtes donne lieu à des contacts directs de proximité avec les acteurs, notamment les chefs d'entreprise, autour d'une grille d'entretiens semi-directifs. Les informations obtenues sont avant tout subjectives et de nature qualitative : elles véhiculent une connaissance riche, fine et transversale du territoire. L'apport de cette source est une vision animée et dynamique de l'économie locale : elle permet de mieux comprendre son fonctionnement et d'intégrer les stratégies d'acteurs.

Dans la démarche d'observation locale, les statistiques et les enquêtes auprès des acteurs sont complémentaires à la fois par le type d'informations qu'elles fournissent respectivement et par la vision du territoire qui s'en dégage. Le recueil des informations correspondantes représente le premier pas du passage de l'action individuelle à l'action en réseau.

3. Le questionnement stratégique

Les informations produites grâce à la grille de lecture de l'économie locale donnent une vision assez descriptive des dynamiques territoriales. La dimension stratégique de l'observation locale est au service de la démarche d'action en vue du changement, portée par les acteurs locaux.

Le questionnement stratégique implique une dimension prospective, en cohérence avec l'idée de projection dans l'avenir qui prévaut dans le projet, ainsi que la définition de la forme d'intervention à l'échelle locale.

Dans la démarche de développement local, la réflexion stratégique vise donc à éclairer les choix politiques afin d'adapter le mode de développement local aux mutations constantes du contexte global. Elle tend à corriger, voire à anticiper les situations de crise.

Nous avons insisté plusieurs fois sur le fait qu'à l'échelon territorial, l'information est partie prenante de la démarche d'action. Les outils opérationnels (pour un développement plus substantiel voir : Cuaresma et Pecqueur, 1997) sont destinés aux acteurs locaux afin d'aider leur prise de décision sur une stratégie et sur un projet de développement local.

Le premier outil pour cela est le diagnostic local global. Son rôle dans la démarche d'observation, est de poser la problématique du territoire. La construction du diagnostic répond à trois principes méthodologiques. Premièrement, un bilan de la situation locale est dressé qui fait ressortir tant les aspects positifs que négatifs. Deuxièmement, les évolutions locales sont mises en perspectives avec les tendances lourdes qui marquent l'environnement global. Troisièmement, l'analyse de l'information au niveau du territoire, considéré comme une entité, doit être affinée à partir de la connaissance des différences internes.

Les scénarios de développement forment le second outil. Leur rôle consiste à mettre en lumière les enjeux de développement et à anticiper sur les évolutions probables du territoire. Le fait d'imaginer plusieurs voies d'évolution future grâce à la formulation de différentes hypothèses, tend à stimuler le volontarisme local en faveur de la maîtrise du développement. Les scénarios contribuent à l'élaboration d'une stratégie de développement par les acteurs locaux, d'où l'importance de l'animation/coordination.

Deux principes méthodologiques guident ce travail de prospective :

– Premièrement, il s'appuie sur la représentation du développement local selon laquelle les contraintes d'ordre exogène n'entraînent pas un déterminisme absolu, mais laissent la place pour l'expression d'une marge de manœuvre locale. Cette conception se répercute sur la construction des scénarios puisque l'avenir est dessiné comme la combinaison d'un double processus : une partie est faite de déterminations extérieures, l'autre est issue de la démarche volontariste de changement.

– Deuxièmement, le devenir du territoire est envisagé dans un cadre spatial qui dépasse son périmètre. Les scénarios prennent en compte d'une part, l'évolution des échanges qui relie le territoire à la zone qui l'en-

ture, et d'autre part, les projets marquants dans un environnement géographique proche.

II. – LE CAS DE LA ZONE DE *COMODORO RIVADAVIA*

La zone de Comodoro Rivadavia (province du Chubut) a dû son développement, pendant des décennies, à l'exploitation intensive de ressources naturelles exceptionnelles. L'extraction du pétrole a constitué le cœur de la vie économique, en exerçant un effet d'entraînement sur les secteurs de l'industrie et surtout des services directement dérivés de cette activité. L'élevage extensif d'ovins a constitué une deuxième activité structurante pour la région. Ces deux activités ont initié une économie à dominante primaire qui prévaut encore à l'heure actuelle.

Durant les décennies 80 et 90, il ne s'est pas produit de décollage économique donnant lieu à une industrialisation substantielle de la zone. Or, plusieurs facteurs donnent à penser que les perspectives de croissance économique liées au secteur pétrolier et à l'élevage sont aujourd'hui très limitées.

D'une part, les coûts de l'exploitation du pétrole de la zone ne sont guère compatibles avec la baisse des cours du pétrole qui prévaut dans la fin des années 90. D'autre part, les techniques traditionnelles de l'élevage extensif ne laissent guère de place pour un développement ultérieur de ce secteur dans la zone géographique de Comodoro Rivadavia, malgré des conditions écologiques exceptionnelles qui ont une incidence certaine sur la qualité de la laine.

Il s'ensuit que la problématique générale de la question du développement repose sur la diversification des activités économiques de la région, soit à partir de l'émergence endogène d'entreprises porteuses de projets nouveaux, soit à partir d'une capacité d'attrait pour des entreprises extérieures qui viendraient apporter un autre dynamisme. Cet aspect novateur s'inscrit dans le long terme (il s'agit réellement de créer des activités structurantes), mais peut également comporter un volet complémentaire aux activités existantes, tel que la rénovation des pâturages, qui nécessite un investissement financier important de la part des secteurs actuellement dominants, et donc une prise de conscience sérieuse des besoins de changement.

On peut donc insister en premier lieu sur les caractéristiques économiques et sociales qui laissent deviner quels sont les scénarios possibles pour le développement. En deuxième lieu, nous présenterons les outils de

l'action économique et sociale qui peuvent faciliter l'émergence d'un tissu économique suffisamment solide pour prendre le relais des activités économiques traditionnelles.

1. Situation économique et sociale et perspectives de développement

En lien avec les caractéristiques historiques de la zone, la problématique du développement local endogène est relativement nouvelle pour les décideurs locaux. Richement dotée de ressources naturelles, la zone ne s'est pas construite sur la base d'une volonté politique locale, mais sur des atouts physiques à exploiter du point de vue même des autorités politiques nationales. C'est pourquoi les acteurs locaux rencontrent un problème de méthode dans la construction d'une stratégie alternative de développement à l'échelle du territoire de Comodoro Rivadavia.

Comment passer de la situation artificielle de ce territoire, porté à bout de bras par des décisions de la capitale, à une croissance fondée sur ses atouts spécifiques ?⁶ Comment soutenir et développer un tissu d'entreprises relayant les grandes exploitations actuelles ? Comment construire une maîtrise de l'avenir du territoire ?

L'expérience des territoires italiens, français ou espagnols est intéressante à cet égard⁷. C'est parfois sur des ressources naturelles moindres que certains territoires ont construit leur développement, à partir des initiatives endogènes d'acteurs décidés à valoriser les potentialités locales, en s'ouvrant sur l'économie externe pour y trouver des ressources et des débouchés.

Cette problématique peut s'appliquer aux caractéristiques socio-économiques de Comodoro Rivadavia. Cette zone est caractérisée par une croissance démographique relativement faible, en comparaison d'autres centres économiques de la province du Chubut. Autrefois très attractive

6. L'approche en termes d'actifs spécifiques proposée par Pecqueur et Colletis, (1993), conduit à rechercher et à favoriser la construction de ressources propres au territoire, en vue de lui conférer un avantage compétitif dans une économie ouverte, susceptible de soutenir l'activité et l'emploi local. Posant le problème de l'après fordisme dans une problématique proche de la théorie de la régulation, elle insiste sur l'importance des régulations locales (ou partielles) et sur les déterminants locaux du rapport salarial. Elle permet ainsi de donner une trame, voire de structurer une action locale des pouvoirs publics.

7. Courlet et Saget, (1999), actualisent la connaissance de ces expériences. B. Ganne, (1991) en avait donné une présentation synthétique et pluridisciplinaire critique assez complète.

pour l'immigration, Comodoro Rivadavia n'attire plus aujourd'hui une population désireuse de s'implanter et de réussir. La population jeune entre 0 et 14 ans constitue un tiers de la population totale et représente à elle seule une belle promesse d'avenir pour la cité. Cependant, la distribution des revenus très inégalitaire, l'absence de mouvement externe de la population témoignent craindre de phénomènes de rigidité sociale susceptibles d'entraver un développement local qui suppose le changement social.

La croissance économique provinciale⁸ de la période 1980-94, en tout état de cause, est plus faible que la croissance de la population. Lentement, le poids du secteur primaire se réduit au profit du secteur tertiaire, tandis que les activités industrielles, au total, stagnent. Certaines composantes du secteur tertiaire connaissent un réel dynamisme, tandis que d'autres éprouvent de plus grandes difficultés. Aussi bien dans l'analyse statistique que dans l'approche qualitative, la faiblesse du secteur financier ressort comme un problème clé pour le développement de l'économie locale.

Cependant, le dynamisme du secteur des transports et des communications est tout à fait remarquable, et explique à lui seul une grande partie de la tertiarisation de cette économie, et de la croissance économique qui s'y déroule. Géographiquement, la zone de Comodoro Rivadavia est un centre de communication essentiel pour la Patagonie et vers le Sud du Chili. Dotée d'un port profond, d'un aéroport international, et située en un centre des communications routières régionales, Comodoro Rivadavia est une cité vouée à l'échange si ce n'est au commerce. Située au « Sud du Sud », trait d'union entre les zones Atlantique et Pacifique, elle continuera à bénéficier de ressources naturelles exceptionnelles après la fin des exploitations pétrolières et agricoles.

Ces atouts physiques ont été les facteurs de dynamisme principaux des années 80 et 90. Ils constituent la pierre angulaire des projets et des perspectives de développement qui s'ouvrent pour l'avenir, et pour lesquels on peut concevoir deux scénarios.

Scénario 1 : – Processus de développement lent sans industrialisation, axé autour du secteur primaire, faible dynamisme démographique et rigidité des structures sociales, de nombreux facteurs peuvent expliquer la

8. L'Argentine est une fédération. A cet égard, on dispose de statistiques provinciales qui fournissent un PIB et des données par branches. Des séries statistiques sur 15 ans sont disponibles, dont l'analyse est rendue très difficile par les changements monétaires intervenus et les périodes inflationnistes, et doit être complétée par des statistiques en pesos courants, parfois plus sûres. La décomposition des statistiques à un niveau plus fin que provincial est problématique et peu fait ; elle est plus courante pour les statistiques sociales qu'industrielles.

poursuite de ce processus de non renouvellement de la société locale. En effet, dans l'hypothèse où l'économie pétrolière maintient ses caractéristiques actuelles, et où l'élevage reste une activité suffisamment rentable, le lent développement d'activités touristiques et de transport vient assurer une croissance suffisante, et le secteur de la construction peut compléter une certaine dynamique liée à l'amélioration de l'habitat et de l'infrastructure sociale, nécessaire en tout état de cause à la préservation des équilibres socio-économiques.

Scénario 2 : – Les acteurs économiques et sociaux locaux optent pour une utilisation plus intensive des ressources géographiques de la zone de Comodoro Rivadavia. Autour des capacités de croissance que recèle le secteur des transports et des communications, à partir des instruments actuels que sont la route, le port et l'aéroport, en profitant de cette situation géographique exceptionnelle au sud du monde habitable, les acteurs de l'économie locale peuvent souhaiter construire un tissu économique différent. D'ores et déjà, plusieurs intuitions des acteurs économiques orientent les actions dans ce sens.

La vision d'un corridor biocéanique unissant été comme hiver les ports chilien de Chacabuco et argentin de Comodoro Rivadavia à travers la cordillère des Andes, l'achèvement de la route goudronnée qui réunit les deux pays, relève de cette conception. L'ouverture d'une zone franche à Comodoro Rivadavia peut attirer des entreprises utilisatrices des services de transport et de communication. Le développement d'un tourisme à l'échelle de la Patagonie et au départ de Comodoro Rivadavia converge avec cette orientation.

Mais aussi, le projet de développer la culture de fruits à cette extrême pointe sud du monde tempéré, et d'écouler cette production dans les grands marchés de l'hémisphère Nord, en s'appuyant sur le décalage des saisons et la présence de l'aéroport constitue un projet pleinement congruent avec le dynamisme des transports. Lorsque les producteurs de viande demandent l'implantation d'un laboratoire vétérinaire et de chambres froides à Comodoro Rivadavia de façon à pouvoir organiser la commercialisation à partir du port, on assiste à la naissance d'un projet inscrit dans ce scénario. Les deux projets se complètent dans l'utilisation des chambres froides, et cette externalité positive peut être utilisée par les pouvoirs publics locaux.

L'idée de développer des chantiers navals permettant la réparation de bateaux éventuellement en difficulté au passage du Cap Horn, en utilisant le savoir faire du travail du métal et de la mécanique acquis au contact de l'exploitation pétrolière, s'inscrit dans la même démarche.

Séduisant, en phase avec les initiatives locales, ce scénario présente aussi les pièges de sa modernité. Tandis que le premier offre les garanties d'une poursuite et peut-être d'une amélioration de l'existant, tout en préservant le système dominant qui a conduit à la situation actuelle, le second offre la perspective d'un choix de développement qui placerait la société de Comodoro Rivadavia dans un monde post-industriel. Passant directement d'une économie d'exploitation des ressources naturelles dominée par le secteur primaire à une économie d'utilisation intelligente des ressources géographiques, dominée par le secteur tertiaire, Comodoro Rivadavia serait alors un exemple presque unique de développement sans industrialisation.⁹

2. La proposition stratégique et méthodologique

Lentement dans le premier scénario, plus rapidement dans le deuxième, l'économie de Comodoro Rivadavia est promise à une mutation sectorielle et à une reconversion d'ensemble de ses activités. Quel est le rôle des pouvoirs publics locaux dans ce processus ? Certainement, il ne leur appartient pas d'initier eux-mêmes les projets d'investissement que la société peut prendre en charge, compte tenu de la problématique libérale qui constitue la toile de fond des initiatives locales. En revanche, il leur revient de mettre à disposition des entreprises et de la population les instruments collectifs qui permettent le changement et l'adaptation de la vie économique et sociale aux conditions nouvelles, et la réalisation de projets d'intérêt général plus novateurs si la société civile s'en empare.

Ainsi, la diversification des activités, l'émergence d'une classe d'entrepreneurs issus du territoire ou arrivant de l'extérieur, la stimulation

9. En matière de politique de développement, les économistes restent étrangement classiques et centrés sur la question du passage d'une économie agricole à une économie industrielle. Il va de soi, dans un bon ouvrage basique tel que celui de Assidon (1992), que l'Etat oscille entre une stratégie d'industrialisation par substitution d'importation, par les industries industrialisantes et par la substitution d'exportation. Lorsque la rente pétrolière n'a pas généré une industrie et que les actifs spécifiques se raccrochent au secteur tertiaire comme dans le cas étudié, le développement risque fort de prendre la forme d'un passage d'une économie primaire à une économie tertiaire, la question étant laquelle ? J. Gadrey (1992), dans un autre ouvrage basique distingue plusieurs formes d'emplois tertiaires inégalement favorables au développement, réflexion que l'on peut raccrocher aux distinctions devenues classiques de R. Reich (1991), entre les emplois des manipulateurs de symboles et des travailleurs routiniers. En toute hypothèse, ce n'est pas à des milliers de kilomètres des marchés internationaux principaux et à des centaines des principaux marchés nationaux que les industries courantes s'implanteront. C'est pourquoi les réflexions sur le développement, l'emploi et l'innovation se rejoignent ici.

d'un tissu économique local apparaissent comme des éléments décisifs pour l'avenir de cette zone. Selon ce point de vue, la différence entre les deux scénarios réside principalement, du point de vue de l'action publique, dans le degré d'engagement et l'intensité de l'action. Soit la dynamique locale de développement reste mesurée, et l'action peut rester un accompagnement des processus de transformation structurelle. Soit la population locale, et ses élus avec elle, tente de créer les conditions d'une diversification et d'une densification du tissu économique, en lien avec la dynamique économique existante et les atouts géographiques de Comodoro Rivadavia, dans l'axe d'une tertiarisation de l'économie et autour des activités de transport et de communication.

Dans les deux cas, et avec une différence d'engagement selon les dynamiques en présence, il est du ressort des pouvoirs publics de veiller à ce que l'administration mette en place les instruments permanents d'une connaissance approfondie des projets dont l'économie locale est porteuse, d'une évaluation de leur portée pour le développement du territoire, et de l'appui à leur réalisation. Or ces outils, pour l'essentiel, sont absents. Il n'est pas possible actuellement, à l'échelle de Comodoro Rivadavia, de s'appuyer sur un ensemble de statistiques cohérentes, récentes, disponibles à l'échelle de la municipalité ou du département et fournissant une vision de longue période. La production d'un diagnostic territorial et sectoriel peut devenir le socle de toute l'action future.

Par ailleurs, la transition d'une activité essentiellement développée dans le secteur primaire vers des secteurs d'activité nouveaux de l'industrie et des services ne pourra se faire dans des conditions collectives efficaces qu'en présence d'un dispositif de formation continue apte à fournir aux actifs les moyens d'une reconversion professionnelle, et ceux de la création d'entreprises nouvelles. De nombreux acteurs sont présents dans le secteur de la formation continue : leur coordination, la compréhension des enjeux du futur, la mise en place de conditions correctes de collaboration sont du ressort des pouvoirs publics locaux. La mobilisation des acteurs et centres techniques dans une démarche collective, l'amélioration des relations entre les entreprises et l'université sont des axes d'action liés à la diversification du tissu économique. L'inventaire des capacités de formation disponibles, des programmes existants et de leurs manques éventuels, l'amélioration de leur adéquation aux besoins des entreprises existantes et des projets d'entreprises nouvelles constituent des actions qui dérivent directement de cette priorité.

Enfin les conditions financières du fonctionnement des entreprises constituent en elles-mêmes une difficulté bien identifiée dans les statis-

tiques de la production locale et dans les entretiens réalisés avec l'ensemble des acteurs économiques locaux, y compris ceux du secteur financier. D'ores et déjà, et avant même de savoir quels sont les projets économiques susceptibles de porter un nouveau développement, il apparaît clairement que la mobilisation de l'épargne locale, l'appui financier aux structures naissantes ou en phase de croissance, constitueront des domaines d'intervention cruciaux. Les pouvoirs publics peuvent agir à l'échelon local en vue de faciliter l'accès des PME au financement des projets en phase avec les scénarios construits pour imaginer le futur de la région. Veiller au renforcement des associations de PME, contribuer à la constitution d'un fonds de garantie pour les investissements de ces petites entreprises constitue un axe.

L'ensemble de ces trois orientations principales, c'est-à-dire mise en phase de l'administration pour susciter une démarche participative devant émerger sur des projets d'investissement nouveaux, développement de la formation continue, facilitation de l'accès au financement pour les PME requièrent une coordination d'ensemble dans une structure unique. C'est pourquoi notre analyse place au premier plan des préoccupations de développement local les centres d'observation économique et social, dont la fonction est à la fois de produire l'information manquant à la conduite de projets et d'assurer l'échange entre les entreprises et les administrations susceptibles de coordonner le processus.

CONCLUSION

Difficilement engagée dans le débat sur les délocalisations au début des années 90, la réflexion sur l'emploi et les territoires s'est considérablement affinée depuis. On décèle en France et en Argentine des éléments qui témoignent d'une prise en charge bien plus importante des questions de travail et d'emploi à un échelon décentralisé. Lamotte (1998), a ainsi rappelé qu'il existe en France un processus de décentralisation de la négociation collective qui soutient un dialogue social dans les entreprises, et une évolution des thèmes de la négociation vers les questions d'emploi qui incitent les négociateurs à s'insérer plus nettement dans leur tissu économique de proximité. Nivellet (1999), dresse un tableau saisissant du fourmillement des acteurs locaux qui se sont institués dans le champ de la gestion locale de l'emploi, souvent en remplaçant si ce n'est en bousculant les acteurs habituels de la représentation des salariés et des employeurs. Dans le domaine de la formation (Mouy, 1998) montre clai-

rement une incontestable décentralisation et l'impact des conseils régionaux dans la construction de l'offre de formation. Blassel et Jacquier (1997), ont dressé un tableau impressionnant des instances locales de dialogue social : le nombre d'institutions est élevé, dont les domaines de compétences touchent de nombreux aspects de la régulation de la relation d'emploi. Mais leur constat est aussi acide : « la France invente des institutions sociales, elle ne crée pas de participation sociale ».

En France, le débat conduit également à relever la force des instruments mis en place par l'Etat central, et dont les acteurs locaux ne font en tout état de cause que s'emparer plus ou moins énergiquement. Beauviala et Saillard (1999), en analysant les Dispositifs Institutionnels Locaux relèvent que nombre d'entre eux sont institués et instrumentés au niveau national. Morin (1999), analyse la négociation collective territoriale et montre que si son développement est rendu possible par le droit, il est resté limité dans la pratique pour deux raisons : le territoire du travail est avant tout en France celui du site de son exécution, l'entreprise ou l'établissement ; la régulation collective des relations d'emploi s'est construite prioritairement dans les branches. Ces raisons peuvent très bien autoriser aujourd'hui « d'ajouter à la problématique branche/entreprise une problématique territoire/interentreprises », appelée par la solidarité territoriale face aux problèmes d'emploi et par les développements de la sous-traitance.

Ainsi, on assisterait en France à une redéfinition des rapports entre les acteurs locaux et nationaux, autant qu'à un recul des instances nationales de régulation et à une certaine revitalisation des systèmes locaux de relations professionnelles par l'apparition de nouveaux acteurs, de nouveaux problèmes et de nouveaux dispositifs.

L'exemple argentin analysé ici montre-t-il finalement autre chose ? Certes, l'idéologie libérale entoure les phénomènes analysés de son halo de recul de l'Etat. Mais au fond, c'est le ministère de l'Intérieur qui impulse la réflexion, et c'est lui qui envisage de généraliser la mise en place de structures d'observation et d'animation économique locales, que l'on peut juger peu coûteuses et aptes à permettre la définition d'orientations locales crédibles, dans des économies peut-être mondialisées, mais en tout cas continentalisées par le Mercosur.

BIBLIOGRAPHIE

- ASSIDON E., (1992), *Les théories économiques du développement*, Paris, La Découverte.
- BEAUVIALA C., SAILLARD Y., (1999), « Les dispositifs institutionnels locaux de l'emploi : une application au cas grenoblois », in E. Perrin, N. Rousier, *Ville et emploi*, La Tour d'Aygues, Editions de l'Aube.
- BLASSEL H., JACQUIER J.-P., (1997), « La représentation sociale territoriale, premier essai de mesure et d'évaluations », *La Revue de l'IRE*, N°25, pp. 89-115.
- COLLETIS G., PECQUEUR B., (1993), « Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives ? » *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, N°3, pp. 489-508.
- COLLOMB-CLERC A. (1999), « Développement local et méthode d'observation économique des territoires », Thèse de doctorat en économie appliquée, Grenoble II.
- COURLET C., SAGET F., (1999), « Districts industriels et systèmes productifs localisés (SPL) en France », Colloque Systèmes Productifs Localisés, Toulouse, DATAR.
- CUARESMA M., PECQUEUR B., (1997), *Mener un projet de développement local*, Paris, Les Editions d'Organisation.
- DUNLOP J.T., (1958), *Industrial Relations Systems*, New York, Holt.
- GADREY J., (1992), *L'économie des services*, Paris, La Découverte.
- GANNE B., (1991), « Les approches du local et des systèmes industriels locaux » *Sociologie du Travail*, n° 4.
- KHERDJEMIL B., (1999), « Territoires, mondialisation et redéveloppement », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, II, pp. 267-294.
- LAMOTTE B., (1998), « Négocier l'emploi : une dynamique territoriale ? », *Espaces et Sociétés* N° 92-93, pp.17-42
- MARCO DEL PONT M., VALLE H.W., « Argentine : Chômage et précarisation du travail », *Revue Tiers Monde*, t. XXXIX, n°154, avril-juin, pp. 451-456.
- MORIN M.-L. (1999), « Espaces et enjeux de la négociation collective territoriale », *Droit social* n° 7-8 juillet-août, pp. 681-727.
- MOUY P., (1998), « La régulation de l'offre de formation », in Lamotte B., (coord.) et Abattu C., (collab.), *Les régulations de l'emploi : les stratégies des acteurs*, Paris, L'Harmattan, 399 p.

- NIVOLLE P., (1999), « Stratégies des acteurs locaux », in Cavestro W., Lamotte B., « Travail et emploi : vers de nouvelles régulations », Grenoble, *Cahier Travail et Emploi*.
- PECQUEUR B., (1992), *Le développement local*, Paris, Syros Alternatives.
- PORTER M., (1998), « Localisation et compétitivité », *Sociétal* n° 19, mai, pp. 47-50.
- REICH R., (1994), *L'économie mondialisée*, Paris, Dunod.
- REYNAUD J.-D., EYRAUD F., PARADEISE C., SAGLIO J., (1990), *Les Systèmes de relations professionnelles. Examen critique d'une théorie*, Paris, Editions du CNRS.
- SAGLIO J., (1991), « Echange social et identité collective dans les systèmes industriels », *Sociologie du travail* n° 4.
- SAILLARD Y., (1999), *Globalisation, spécificités et autonomie, approches économiques*, Toulouse, Octares, 189 p.
- SALAMA P., (1998), « De la finance à la flexibilité en Amérique Latine, en Asie du Nord et du Sud Est », *Revue Tiers Monde*, t. XXXIX, n°154, avril-juin, pp. 425-450.

TROISIÈME PARTIE
RÉGIMES DE PRODUCTIVITÉ
ET CROISSANCE

INTRODUCTION

A. Mounier

Institut de Recherche pour le Développement (IRD),
Département Sociétés et Santé, Paris

Les deux premières parties de cet ouvrage décrivent des aspects essentiels de la question sociale. Les quatre contributions, réunies dans cette troisième partie, introduisent à l'analyse complexe des relations entre cette question et la croissance économique. Une première intuition de ces relations est que la croissance du revenu par tête est liée négativement au nombre social et positivement à la productivité du travail ¹.

Elle conduit à examiner les facteurs d'évolution du nombre social. C'est ce que fait l'article de Xavier Oudin à travers l'analyse de l'évolu-

1. Les sources de la croissance du revenu par tête peuvent être exprimées par l'égalité comptable suivante :

$$y - n = l - n + el.$$

où Y est le revenu national et y son taux de variation, N est la population nationale totale et n son taux de variation, L est le volume de l'emploi et l son taux de variation, E est la productivité du travail et e son taux de variation.

La croissance du revenu par tête ($y - n$) est imputée à chacune de ces deux sources : soit à la variation de la productivité du travail (e) soit à la variation du rapport entre population totale et la population au travail [$l - (n-l)$]. L'utilisation de la productivité horaire, où l'emploi L et la population N sont mesurés en heures, évite le flou de la définition de la population employée ou inactive. Cette mesure en heures permet de compléter l'analyse des taux de dépendance. D'une part, la population employée tient compte de la durée du travail, qui est une variable influente du volume de travail. D'autre part, peuvent être ainsi intégrés à l'analyse de la population inactive des phénomènes disparates de non travail comme le chômage, la maladie, les handicaps, les études, la retraite, les congés, les loisirs et temps de repos des personnes réputées actives et inactives.

tion des taux de dépendance en Thaïlande. Faibles à la fin de la transition démographique, ces taux auraient permis de faibles coûts du travail favorables à une croissance accélérée. Mais cet avantage démographique de l'économie thaïe serait en train de disparaître.

Cette intuition de départ conduit aussi à examiner le comportement de la productivité. L'article de Bernard Billaudot et Patricia Guiguet définit un régime de productivité. Il est caractérisé par l'ensemble des éléments qui déterminent un taux de variation stable de la productivité globale des facteurs et de la productivité du travail. Sous l'hypothèse (non toujours vérifiée) fournie par la loi de Kaldor-Vernon selon laquelle la productivité du travail est impulsée par la croissance de la demande, la contribution met en relief l'essoufflement de la productivité du travail dans l'industrie thaïlandaise.

La contribution de Michel Husson fournit une clé de compréhension des évolutions macro-économiques et de l'emploi européens au cours des deux dernières décennies. Elle repère un changement de la norme salariale dans les économies européennes par la mise en évidence d'une réduction de la part salariale dans la répartition de la valeur ajoutée. Cette « modération salariale » a été obtenue par un ralentissement plus sensible des salaires que de la productivité du travail. Mais contrairement aux postulats fondant les politiques de stimulation de l'emploi par la réduction des salaires, elle a été défavorable à l'emploi européen. L'intuition de départ est ainsi en partie infirmée parce que le nombre social est lui même dépendant, à travers le contenu en emploi de la croissance, de la productivité du travail. Les formes de la croissance économique et les normes sociales de distribution des revenus décident du degré de cette dépendance. Elles sont au cœur des relations entre la croissance économique et la question sociale.

Pour la plupart des analyses contemporaines, la croissance de la productivité est liée positivement au niveau d'éducation et de formation. L'article de Jean Baptiste Meyer examine l'influence de la littérature, qui affirme cette liaison comme une variable cruciale du développement, sur la politique éducative de la nouvelle Afrique du Sud. Il découvre que les enjeux d'une politique d'éducation vigoureuse dans ce pays ne sont pas centrés sur la croissance économique, mais sur des objectifs politiques : effacer les traces de l'apartheid et servir les ambitions géopolitiques du pays sur le continent africain.

Ces quatre éclairages différents de la relation entre croissance économique et question sociale permettent d'appréhender sa complexité, principalement parce que les rapports sociaux sont au cœur de cette relation

et tendent à la rendre spécifique à chaque réalité sociale. Ils donnent en quelque sorte la mesure du chemin à parcourir pour mieux cerner cette liaison dans l'interaction de ses dimensions économiques, sociales, symboliques et politiques.

ACTIVITÉ ET CROISSANCE : UNE RÉFLEXION À PARTIR DE L'EXEMPLE DE LA THAÏLANDE

X. Oudin

Institut de Recherche pour le Développement (IRD) – Montpellier

La Thaïlande est, avec la Chine, le pays où la transition démographique a été la plus rapide. La chute des taux de dépendance qui en résulte correspond à une période de forte croissance économique. A partir de séries statistiques sur la population et l'emploi d'une part, sur la croissance du PIB d'autre part, pour une période de trente ans, ce papier examine les relations entre travail et croissance en Thaïlande. La transition démographique a profondément modifié la structure par âge de la population, dans le sens d'une proportion croissante de la population active. Ceci explique le contexte favorable des trente dernières années, et permet de caractériser la croissance en Thaïlande (développement extensif du travail agricole et non agricole).

Depuis le début des années soixante, la Thaïlande a connu une croissance économique exceptionnelle. De 1965 à 1995, alors que la population doublait, le PIB par habitant a quadruplé. C'est aussi une période de transition démographique extrêmement rapide, la fécondité ayant chuté de sept enfants par femme en 1965 à deux actuellement. Le taux de mortalité est actuellement de 6‰ (Banque Mondiale, 1997), et la croissance annuelle de la population est inférieure à 1 % contre plus de 3 % au milieu des années soixante. La rapidité de cette transition a des implications sur la structure de la population, les taux de dépendance et partant sur l'offre de travail et la croissance économique.

La conjonction d'une croissance économique forte et d'une transition démographique rapide, suscite des interrogations quant aux relations causales entre les deux phénomènes. La relation entre croissance économique et croissance démographique est une question ancienne, aux origines de la pensée économique moderne. Si l'on s'accorde plutôt à y voir une relation positive, c'est par l'expansion du marché et, sous certaines conditions de progrès technique et de disponibilité de ressources naturelles, par la croissance du facteur travail.

La transition démographique n'a pas seulement pour effet d'accroître la population. Dans le processus de transition, la structure par âge de la population, c'est-à-dire le poids relatif des différentes générations, se modifie, et ce sont ces modifications qui ont des implications particulières sur la croissance économique. Le rapport entre démographie et économie est plus complexe que l'incidence mutuelle de simples taux de croissance de la population d'une part, du PNB d'autre part.

Les théories économiques ne tiennent pas compte en général de la dimension démographique autrement que sous la forme d'un taux de croissance de la population. En particulier, les théories de l'offre de travail se concentrent sur l'analyse de la prise de décision d'un individu, ou d'une famille, qui veut travailler ou sur l'effet des variations de salaire sur l'offre. Une analyse en longue période, qui prend en compte les changements intervenant dans la population, montre cependant que ce sont les phénomènes démographiques, et particulièrement l'importance des classes d'âge actif, qui déterminent fondamentalement le volume de l'offre de travail. Les autres facteurs, à savoir le salaire, l'état de la demande ainsi que les aspects institutionnels du marché du travail modifient le volume de l'offre par le biais d'une variation des taux d'activité de certaines catégories de la population, de modification de l'âge moyen d'entrée et de sortie sur le marché du travail et enfin par le chômage. Ces facteurs eux-mêmes dépendent en partie de variables démographiques (le salaire par exemple).

Nous examinerons tout d'abord l'évolution démographique de la Thaïlande et ses effets sur l'offre de travail, puis les relations entre ces changements et la croissance économique.

I. – TRANSITION DÉMOGRAPHIQUE ET MOBILISATION DE LA MAIN-D'ŒUVRE

1. Transition démographique et pyramide des âges en Thaïlande

La transition démographique est un processus historique de changement de comportement des populations, dû principalement aux progrès de la santé publique, et qui se traduit par une baisse de la mortalité (notamment la mortalité infantile), une baisse subséquente de la fécondité, et par voie de conséquence par une hausse de l'espérance de vie. La croissance de la population s'accélère dans un premier temps, puis ralentit progressivement. En démographie, la transition est un processus instable qui voit passer une population d'un modèle stable initial à fécondité et mortalité élevées à un autre modèle stable à fécondité et mortalité faibles. Il est démontré que toute population tend vers un modèle stable, c'est-à-dire à structure par âge, mortalité et fécondité invariables, et la démographie s'intéresse plutôt aux lois de stabilité¹. La convergence vers un état stable est aussi un angle d'étude pour les économistes, notamment dans les théories de la croissance, si bien que l'étude de situations transitionnelles peut être tentée avec un double regard.

On distingue plusieurs étapes dans la transition. La situation de départ est caractérisée par une mortalité et une fécondité élevées. Dans un premier temps, la baisse de la mortalité entraîne une hausse du taux de croissance de la population. Puis, la baisse de la fécondité commence à avoir un effet sur le rythme de progression des naissances, et la natalité baisse à son tour. De ce fait, la croissance de la population ralentit progressivement. Enfin, dans un dernier temps, la population vieillit, et sa croissance est arrêtée, lorsque la fécondité atteint le seuil de reproduction pendant une certaine période. A ces différentes étapes correspondent des structures par âges variables, représentées par des pyramides des âges aux formes différentes. Dans la première étape, la pyramide est évasée vers le bas. Puis, lorsque la natalité diminue, elle se rétrécit progressivement à la base et enfle vers le milieu, sous l'effet de l'arrivée à l'âge adulte des classes d'âges nées avant la chute de la fécondité, jusqu'à prendre la forme d'un

1. Plus exactement, c'est le concept de population « quasi-stable » qui reflète le mieux la réalité. Une population quasi-stable peut voir varier la mortalité ou la fécondité, et l'on démontre alors que la structure par âge ne se modifie que légèrement (Bourgeois-Pichat, 1994).

« as de pique » lorsque la fécondité moyenne tombe à deux enfants par femme. Dans la phase finale, sa forme est presque rectangulaire, avec une pointe au sommet (natalité égale au seuil de reproduction et mortalité très faible jusqu'aux âges avancés).

Nous nous intéressons ici aux modifications de la structure par âge d'une population, et plus particulièrement à la croissance relative et absolue de la population en âge de travailler. Cette croissance détermine la croissance de l'offre de travail qui, si elle est plus rapide que celle de la population, modifie les conditions de la croissance économique.

Quels sont les effets de la baisse de la mortalité et de la fécondité sur la structure par âges d'une population ? La baisse de la mortalité, à fécondité inchangée, a pour effet d'accroître la part des jeunes dans la population. Cet effet est d'autant plus prononcé que la mortalité infantile régresse rapidement. Lorsque la mortalité cesse de baisser, la population se stabilise selon le modèle de sa loi de mortalité², et ce quelle que soit sa structure par âge à l'origine.

L'effet de la baisse de la fécondité est plus complexe, car il dépend de la structure par âge de départ. La baisse de la fécondité à un instant donné signifie que les femmes d'âge fécond à cet instant commencent à avoir en moyenne moins d'enfants. L'effet sur la natalité dépend alors de la part des femmes d'âge fécond dans la population. C'est cet effet de structure qui explique que même lorsque le seuil de reproduction n'est plus atteint, le taux de croissance de la population peut encore être positif (c'est maintenant le cas de la Thaïlande, ainsi que celui de la France, avec une croissance moindre cependant). Les femmes ont moins d'enfants, mais comme elles sont très nombreuses, la population continue à croître. La baisse de la mortalité accentue ce phénomène. Avec l'allongement de l'espérance de vie, les femmes sont plus nombreuses à atteindre l'âge de la fécondité³. La baisse de la fécondité a donc des effets atténués sur celle de la natalité et sur le ralentissement de la croissance de la population, ou plutôt, par un phénomène d'inertie, la baisse de la fécondité ne produit tous ses effets

2. Une loi de mortalité définit les taux de mortalité aux différents âges, qui ne sont pas aléatoires. On montre que le taux de mortalité à un âge n peut être déduit du taux de mortalité à l'âge $n - 1$, dans des conditions données. La distribution des incidences de mortalité, de la naissance à l'âge w (âge maximum qui puisse être atteint) pour une génération donnée, suit une loi statistique. La baisse de la mortalité ne peut donc modifier de façon erratique la pyramide des âges (alors qu'une hausse de la mortalité due à des chocs particuliers comme une guerre ou une épidémie peut atteindre différemment les sexes et les âges).

3. Cet effet est plus marqué dans les pays en développement où le gain d'espérance de vie vient surtout de la baisse de la mortalité infantile et de celle des femmes à l'accouchement.

sur la natalité qu'au bout d'un certain temps. Ce décalage dépend de la vitesse de la baisse de la fécondité.

La conjonction de ces événements démographiques explique la structure de la pyramide des âges en Thaïlande. Elle est rétrécie en bas (naissances de moins en moins nombreuses et fécondité en dessous du seuil de reproduction); les classes d'âge médianes sont très nombreuses, car nées avant la chute de la fécondité, et les plus de 65 ans sont peu nombreux car la chute de la mortalité est encore trop récente (5 % de la population en 1990, 8 % en 1998, à comparer avec 16 % en France). La croissance de la population est restée vive jusqu'à récemment. Ce point est important, dans la mesure où la croissance de la population contribue aussi au dynamisme du marché intérieur, point trop souvent négligé dans les analyses économiques de la Thaïlande. Les performances de la Thaïlande sur les marchés mondiaux ne doivent pas faire oublier que la croissance de son marché intérieur est la première cause d'expansion de la demande.

Il y a donc un moment très favorable, dans un processus de transition démographique, en ce qui concerne le rapport entre actifs et inactifs. La durée de cette période est inversement proportionnelle à son intensité. Plus vite sont atteints les seuils de reproduction, avant que la population ne vieillisse, plus forte est la chute des taux de dépendance. Mais dans ce cas, le vieillissement qui suit sera également rapide et intense.

2. Les taux de dépendance

L'évolution de la structure par âge de la population est représentée par les taux de dépendance. En démographie, les taux de dépendance mesurent la population de moins de 15 ans et de plus de soixante ans pour 100 personnes d'âge actif (de 15 à 59 ans en Thaïlande, ces bornes changeant selon les pays et les époques). Nous utilisons cependant un indicateur qui rend mieux compte de la dépendance, et que nous appelons taux de dépendance économique. Le taux de dépendance économique mesure le nombre d'inactifs et chômeurs, quel que soit leur âge, rapporté à 100 actifs employés.

La chute des taux de dépendance établit un contexte favorable pour le développement économique. Lorsque les taux de dépendance sont élevés à cause d'une population jeune trop nombreuse, la prise en charge de l'éducation et de la santé de ces jeunes est un fardeau pour le pays et l'investissement nécessaire à l'entretien et à la reproduction de la population se fait au détriment d'autres formes plus productives d'investissement. Un

taux de dépendance bas permet au contraire d'améliorer la qualité de l'éducation, si les effectifs baissent et que le budget de l'éducation reste constant. En Thaïlande, la population de moins de quatorze ans représentait 44 % de la population totale en 1980, 33 % en 1990 et ne devrait être que de 25 % en 2000. Depuis dix ans, les effectifs diminuent en nombre absolu, et il en est de même pour les effectifs scolarisés dans le primaire⁴.

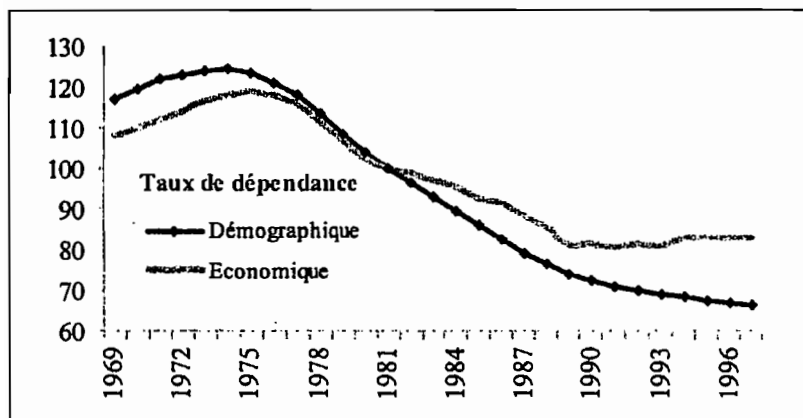
Des taux de dépendance favorables permettent aussi une politique de bas salaires, puisque chaque travailleur ayant à nourrir moins d'inactifs, le coût moyen par tête de l'entretien et de la reproduction de la force de travail diminue. Pour la même raison, la chute des taux de dépendance favorise une plus grande épargne. En Thaïlande, le taux d'épargne national est passé de 21,5 % en 1977 à 32,2 % en 1997 (Banque Mondiale, 1999).

Les deux indicateurs, dépendance démographique et dépendance économique, sont évidemment proches, la structure par âge d'une population étant le principal déterminant des taux de dépendance économique. Le second varie par rapport au premier en raison des changements de taux d'activité de certaines catégories de la population. Le taux de dépendance démographique donne les conditions de structure par âge de la population qui établissent une situation plus ou moins favorable, tandis que le taux de dépendance économique donne les conditions réelles de la charge des inactifs sur les actifs. Lorsque la courbe de dépendance est descendante, cela signifie que l'emploi croît plus rapidement que la population dans son ensemble. Cette situation particulière est éminemment favorable à la croissance économique, puisqu'elle permet une croissance du produit par tête sans croissance de la productivité.

La chute des taux de dépendance en Thaïlande est extrêmement rapide. En 1975, 100 travailleurs devaient nourrir 120 personnes en plus d'eux-mêmes tandis que quinze ans plus tard, ils travaillent pour nourrir 80 personnes.

4. La Banque Mondiale (1993), calcule qu'en Thaïlande, la diminution du fardeau éducatif représente une « économie de PNB » de 1,3 % (par rapport à un pays de référence à fécondité élevée qui est ici le Kenya). De fait, la dépense d'éducation de base en part de PNB diminue de 1975 à 1989. Cela correspond toutefois à une croissance de la dépense par élève relativement importante, malgré la progression des taux de scolarisation.

FIGURE 1 – Taux de dépendance en Thaïlande, 1969-1997



Source : séries *Labour Force Survey*, NSO (actualisées par l'auteur).

On peut distinguer trois périodes dans l'évolution de la dépendance économique depuis 1969. De 1969 à 1975, les taux de dépendance augmentent en raison de la forte natalité des années précédentes, qui accroît le poids des classes d'âge jeunes, et des effets de la chute de la mortalité sur les jeunes (mortalité infantile notamment). A partir de 1975, les effets de la baisse de la fécondité commencent à se faire sentir tandis que les générations nées avant la chute de la fécondité atteignent l'âge de travailler. Pendant une quinzaine d'années, cet effet joue en faveur d'une baisse rapide de la dépendance économique, bien qu'il soit atténué par une tendance à la baisse des taux d'activité au sein de la population de 15 à 59 ans. A partir de 1990, l'effet d'âge s'atténue tandis que les taux d'activité continuent à baisser. En conséquence, la chute des taux de dépendance économique est arrêtée. Dans les années qui viennent, le vieillissement de la population continuera à faire remonter les taux de dépendance, mettant la Thaïlande en face de nouveaux types de problèmes.

Les variations de la courbe de dépendance économique par rapport à celle de la dépendance démographique, laquelle, ne traduisant que l'évolution de la structure par âge de la population, a plus d'inertie, montrent quels sont les changements fondamentaux qui se produisent dans l'activité en période de transition démographique et de croissance économique. La croissance de l'offre de travail ne suit pas la courbe de l'évolution démographique de la population en âge de travailler, loin s'en faut.

Jusqu'en 1978, la courbe de dépendance économique est en dessous de la courbe de dépendance démographique, ce qui signifie que la population active est supérieure en nombre à la population âgée de 15 à 59 ans. C'est principalement le travail des enfants de 12 à 15 ans qui en est la cause. A partir de 1978, la situation change, la courbe de dépendance économique passant au-dessus de celle de dépendance démographique. Pendant cette période, le travail des enfants a fortement diminué, grâce aux progrès de la scolarité. La baisse relative de l'emploi dans l'agriculture, où se concentre l'immense majorité des emplois des moins de quinze ans, accélère ce phénomène. Ainsi, le développement s'accompagne d'un changement dans le profil de l'activité, et se traduit par une baisse tendancielle des taux d'activité de certaines catégories de la population. Le changement dans les profils de vie, l'évolution des structures familiales, la prise en charge de plus en plus fréquente des individus à certains moments de leur vie et l'évolution générale des mentalités expliquent ce processus.

3. L'évolution des taux d'activité

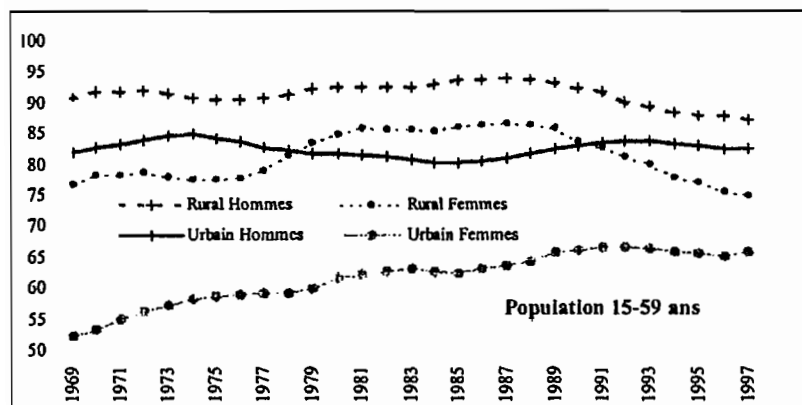
La croissance rapide de l'emploi due à la proportion croissante des classes d'âge actif dans la population explique donc la hausse des taux bruts d'activité⁵, mais est ralentie par des baisses d'activité catégorielles. Nous considérons donc les différents déterminants de l'activité et leur effet sur le volume de l'offre de travail, principalement trois d'entre eux : la scolarisation (pour les 15-25 ans), le taux d'activité des femmes, celui des hommes étant à peu près stable, et enfin l'urbanisation.

Par rapport au niveau de développement du pays, en comparaison avec d'autres, les taux de scolarisation dans le secondaire et dans le supérieur en Thaïlande sont assez bas, tandis que les taux pour le primaire et plus généralement les taux d'alphabétisation de la population sont satisfaisants. Il y a cependant des progrès enregistrés qui expliquent une baisse des taux d'activité pour les 15-20 ans et dans une moindre mesure pour les

5. Le taux brut d'activité est le rapport entre la population active totale et la population totale. Habituellement, les taux d'activité s'appliquent à la population en âge de travailler, c'est-à-dire la population de 13 ans et plus ou la population âgée de 15 à 59 ans ou 64 ans selon les pays, justement pour réduire l'effet de la structure par âge sur la population dans les comportements d'activité. La population active est égale à la population employée plus les chômeurs. Le taux d'activité brut est l'inverse du taux de dépendance si l'on ne tient pas compte des chômeurs, dont le nombre est négligeable en Thaïlande, jusqu'en 1997.

classes d'âge suivantes⁶. Le travail des moins de 15 ans, encore fréquent au début des années soixante-dix, (10 % de l'emploi total), disparaît presque complètement trente ans après (moins de 1 %).

FIGURE 2 – Taux d'activité par sexe et par milieu, 1969-1997



Source : séries *Labour Force Survey*, NSO (actualisées par l'auteur).

Tandis que les taux d'activité masculins sont relativement stables sur une longue période, les taux féminins connaissent une évolution intéressante qui traduit l'influence de la croissance économique comme déterminant de l'offre de travail. Ils sont élevés (par rapport à de nombreux pays de niveau similaire) déjà en début de période, et augmentent régulièrement de 1969 à 1997. Ce mouvement se produit parallèlement à la baisse de la fécondité, sans que le sens de la causalité soit évident. La meilleure éducation des femmes s'imbrique aussi dans les causes de la hausse des taux d'activité féminins, de façon assez complexe. En effet, la plupart des femmes travaillent dans l'agriculture, et leur participation au travail dans ce secteur ne semble pas liée à l'éducation. De même, dans l'industrie, l'emploi massif de jeunes filles ne correspond pas à un effet des progrès de l'éducation, sauf en fin de période avec l'introduction d'exigence de diplôme dans de nombreuses branches. Cependant, l'élévation du niveau

6. A plus long terme, la hausse des taux de scolarisation a un effet positif sur les taux d'activité, notamment pour les femmes. De nombreuses études ont montré que la croissance de l'activité des femmes était essentiellement corrélée avec celle de leur niveau d'éducation (par exemple : Dureya et Székely, 1998).

d'éducation est corrélée avec la baisse de la fécondité et donc, de façon indirecte, à la hausse des taux d'activité féminins.

En milieu rural, le taux d'activité des femmes, augmente tant que la population agricole s'accroît, ce qui correspond à la période de colonisation agricole. Par leur travail (le plus souvent comme aide familiale), les femmes ont été les actives pionnières de l'extension du domaine agricole. En revanche, le retournement historique de la fin des années 80, c'est-à-dire le moment où la population agricole commence à diminuer en nombre absolu, et qui correspond à la fin de la colonisation agricole ainsi qu'à la fin de la chute des taux de dépendance, ce retournement a une implication directe sur le taux d'activité des femmes. La baisse des taux d'activité féminins à partir de 1990 correspond donc à la diminution de l'emploi agricole et à la part croissante des secteurs secondaire et tertiaire en milieu rural. Il se peut même que des femmes précédemment employées dans l'agriculture se retirent de la vie active.

En milieu urbain la hausse du taux d'activité des femmes est forte et traduit une mobilisation de la main-d'œuvre féminine pour répondre aux besoins de l'industrie et du secteur tertiaire en rapide expansion. Le taux augmente de presque 15 points en moins de 25 ans (de 1969 à 1992), en dépit de facteurs contraires à l'activité comme la hausse de la scolarisation chez les 15-25 ans.

L'entrée massive des femmes sur le marché du travail est un phénomène de société aux répercussions importantes dans de nombreux domaines : politique, famille etc.⁷. En Thaïlande, la participation des femmes est ancienne car elles sont pleinement associées à la culture du riz qui exige beaucoup de bras. Partant déjà d'un niveau élevé au début des années 70, elle s'accroît de façon significative et est un élément caractéristique du mode d'accumulation dans de nombreux secteurs. Plusieurs branches de l'industrie (textile, bijouterie...) et de nombreuses activités du tertiaire se sont développées grâce à cet afflux de main-d'œuvre féminine. Toutefois, l'impact de la hausse des taux d'activité féminine en milieu urbain (hors de l'activité agricole) sur l'offre globale de travail reste bien en deçà de celui des changements de structure par âge de la population. Les modifications du taux d'activité des femmes en milieu

7. L'évolution du taux d'activité des femmes en milieu urbain est similaire à ce qui s'est passé en France pendant la même période, dans un contexte économique très différent. Le taux d'activité des femmes est passé de 47,1 % en 1968 à 60,2 % en 1996. En revanche, contrairement à la Thaïlande, ce mouvement s'est accompagné en France d'une baisse des taux d'activité des hommes, de 87,5 % en 1968 à 74,1 % en 1996 (population active sur population de 15 à 64 ans). Voir : Marchand et Thélot, (1997).

urbain n'expliquent que 3,3 % de la hausse de l'emploi total de 1969 à 1997 (12,5 % pour l'emploi urbain). En d'autres termes, si le taux d'activité des femmes en milieu urbain était resté stable, le volume de l'emploi actuel ne serait inférieur à ce qu'il est que de 3,3 %.

L'urbanisation a un effet négatif sur le taux brut d'activité. Les taux d'activité sont inférieurs dans les villes, et la part croissante de la population urbaine dans la population totale s'accompagne d'une réduction du taux brut d'activité. En réalité, c'est dans les familles paysannes que les taux d'activité sont élevés (mais nous ne pouvons isoler une population purement paysanne), puisque le même phénomène se produit en milieu rural avec la diminution du poids du travail agricole. En 1969, à peine plus de 10 % de la main-d'œuvre rurale était employée dans des activités non agricoles, alors que cette proportion est de près de 40 % aujourd'hui. Pour les hommes comme pour les femmes, les changements relatifs dans les comportements d'activité vont dans le sens d'une convergence du milieu urbain et du milieu rural, qui traduit une convergence des modes de vie.

Enfin, les changements de structure par âge de la population jouent aussi à l'intérieur de la population active. Avec le temps, la population active vieillit, et comme les taux d'activité varient avec l'âge, ce vieillissement a un impact sur le volume de la main-d'œuvre. En 1980, les générations âgées de 15 à 29 ans constituaient 53 % de la population d'âge actif, et, compte tenu d'un taux d'activité moindre, 51 % de la main-d'œuvre. En 2000, elles ne constituent plus que 44 % de la main-d'œuvre. Pendant ce temps, les 30-45 ans sont passés de 31 à 37 % de la main-d'œuvre d'âge actif (BIT, 1997). Dans la période actuelle, l'effet est positif puisque les classes d'âge autour de la quarantaine, qui sont les plus nombreuses, sont celles où le taux d'activité est le plus élevé et cela ralentit donc la tendance à la baisse des taux d'activité moyens. Quand ces générations arriveront à l'âge de la retraite, c'est-à-dire dans quinze à vingt ans, la structure par âge de la population active sera alors un handicap pour la croissance. Les mutations en cours dans la structure par âge de la population active ont d'ores et déjà des effets sur les carrières, les salaires (une politique de bas salaires est plus difficile à faire admettre à des individus de quarante-cinq ans avec trente ans d'expérience, des charges familiales et des traites à payer), et sur la productivité.

Malgré les effets contraires de l'évolution de certains taux catégoriels, la croissance de l'emploi est impressionnante. Les effectifs de la population active doublent, de 16,5 millions en 1969 à plus de 33 millions en 1997. Au tournant des années quatre-vingt, la croissance annuelle dépasse les 4 % par an. A partir de 1990, le taux de croissance de l'emploi ralentit

nettement, et tombe à des valeurs proches de 1 % à la fin de la décennie, sous le triple effet de l'arrivée de classes d'âge moins nombreuses sur le « marché du travail », de la baisse des taux d'activité et, à partir de 1997, de la montée du chômage. L'emploi dans les activités agricoles, de 13,5 millions de personnes en 1969, atteint un sommet en 1989 à près de 20 millions de personnes, puis redescend à 16,5 millions en 1997. L'emploi dans les secteurs secondaire et tertiaire est multiplié par 5 en trente ans. La moitié des Thaïlandais travaillent maintenant dans ces secteurs, contre un sur cinq il y a trente ans.

Les trois principales causes de variations des taux d'activité que nous avons signalées sont la hausse de la scolarisation chez les jeunes (effet négatif), la hausse du taux d'activité des femmes (effet positif faible) et l'urbanisation (effet négatif). Tandis que la scolarisation ne cesse d'augmenter, le taux d'activité des femmes (urbain plus rural) voit sa croissance diminuer au fil du temps, et l'urbanisation s'accélère. La tendance est donc à une diminution de l'activité et ce n'est que l'effet de structure par âge de la population qui peut contrecarrer ce mouvement. Comme le taux de dépendance démographique entre dans une période de stagnation, le taux brut d'activité est à la baisse. Ce tournant intervient au moment de la crise et est accéléré par la hausse du chômage.

II. – TRANSITION DÉMOGRAPHIQUE ET CROISSANCE ÉCONOMIQUE

1. Croissance de l'offre de travail et croissance économique

La croissance de l'emploi, même si elle n'explique pas la croissance économique, en est une composante essentielle. A cela s'ajoute la baisse des taux de dépendance, avec les effets positifs que nous avons signalés. De plus, les changements dans la composition de la population active vont dans le sens d'un accroissement de la productivité moyenne du travail. En effet, la baisse des taux d'activité est due au retrait des enfants de la vie active ; ce sont les éléments les moins productifs qui se retirent. Les progrès de la santé publique agissent dans le même sens avec la diminution de la morbidité.

Les transformations de la population active dues à la transition démographique et à la croissance économique dépassent donc largement la simple croissance du volume de l'emploi. En Thaïlande, on constate une baisse tendancielle des taux d'activité moyens, mesurés sur la population

d'âge actif. Cette baisse est contrecarrée pendant une certaine période par les changements de structure de la population par âge, grâce à une croissance rapide des classes en âge de travailler. A cela s'ajoute une hausse de la productivité moyenne du travail par le simple effet de réduction de la partie de la main-d'œuvre la moins productive. Ce gain de productivité est obtenu sans apport de capital. Cet effet qualité ne fait que s'accroître à terme, puisqu'il est lié à une meilleure éducation des jeunes.

Le transfert de la population active de l'agriculture vers l'industrie et le secteur tertiaire s'accompagne, dans une situation de décollage économique, d'une baisse relative du nombre d'actifs par rapport aux inactifs dans chaque classe d'âge⁸. L'exception à cette règle est la population féminine urbaine de certaines classes d'âge. Ce n'est que la croissance du poids relatif des classes d'âge où les taux d'activité sont les plus élevés qui explique la croissance du travail.

La période de chute des taux de dépendance dans un processus de transition démographique correspond donc à une profonde mutation des caractéristiques de l'activité et de la non-activité, et des rapports entre les deux. Il se produit non seulement une croissance de l'offre de travail plus rapide que la croissance de la population, mais aussi des gains de productivité dus au changement de composition de la main-d'œuvre, c'est-à-dire une croissance rapide et simultanée de la quantité et de la qualité de la main-d'œuvre.

Ces transformations ne sont pas prises en compte dans la plupart des théories, notamment les théories de la croissance qui, le plus souvent, ne traitent que de la croissance du travail, comme étant égale à celle de la population. De plus, celle-ci est généralement exogène, et ne dépend donc pas du niveau de développement économique ou d'autres paramètres de la croissance.

Pourtant, comme le montre l'exemple de la Thaïlande, on ne peut admettre la stricte égalité entre croissance du travail et croissance de la population. C'est pourtant une hypothèse générale des modèles néo-classiques et néo-keynésiens de croissance économique. Cette hypothèse renvoie au modèle de population stable (pas de changement dans la structure par âge de la population), et est donc inadéquate pour expliquer le processus de transition qui est une situation instable, où le rapport entre travail et population totale est variable. Cela a des consé-

8. On suppose ici que les taux d'activité sont plus élevés dans une population paysanne. Cette proposition est parfois contredite par les statistiques, mais dans ce cas, on peut soupçonner un sous-enregistrement du travail agricole des femmes et des enfants dans les enquêtes.

quences sur le coût du travail, sur la substitution du capital au travail et sur le taux d'épargne.

L'égalité entre croissance du travail et croissance de la population serait plutôt une situation exceptionnelle, d'autant que la non correspondance entre les deux peut avoir d'autres causes que strictement démographiques. Une hausse des taux d'activité, qu'elle qu'en soit la raison, aura un effet similaire, de même que l'immigration de travailleurs. Barro et Sala-I-Martin (1995), qui étudient les économies transitionnelles vers un état stable (taux de croissance constant des différents inputs), concluent qu'une variation positive du taux brut d'activité accélère la croissance et la convergence vers l'état stable.

La hausse de la qualité de la main-d'œuvre est largement prise en compte dans les théories de la croissance endogène, notamment les gains d'une génération à l'autre. Cette dynamique correspond à celle des changements de la composition de la population active que nous avons constaté à propos de la Thaïlande, bien qu'elle ne soit pas abordée selon ce point de vue. Les variations de la structure par âge de la population ne sont pas prises en compte. Si l'on intègre ces changements et les variations des taux de dépendance, de nombreuses hypothèses nouvelles sont nécessaires pour faire fonctionner les modèles, que ce soit sur la consommation par âge, les économies d'échelle dans les familles nombreuses ou la productivité selon l'âge. En outre, les effets de la variation du taux de dépendance dépendent des hypothèses sur le capital : lorsque le coefficient de capital dans l'économie est élevé, et lorsque sa durée de vie est longue, les effets de changements de structure démographique sont atténués (Blanchet, 1991).

Une structure favorable, avec une génération nombreuse d'actifs et deux générations d'inactifs (jeunes et vieux) peu nombreuses ne dure qu'un temps. La génération suivante voit s'inverser le taux de dépendance. On est alors dans une situation de croissance cyclique de la population, et éventuellement de l'économie, selon les hypothèses retenues. Une croissance plus rapide du capital (y compris humain) doit contrebalancer les effets d'un retournement des taux de dépendance.

On est ainsi ramené à une analyse intergénérationnelle, et la fécondité devient alors un paramètre important. C'est le sens des analyses de Gary Becker et Robert Barro sur la décision des individus⁹ d'avoir des enfants.

9. Dans le cadre de la théorie néo-classique, la décision d'avoir des enfants sous la forme d'une fonction d'utilité ne peut être qu'une décision individuelle ! Notons aussi que la mortalité n'a pas sa place dans cette approche (il faudrait imaginer une fonction d'utilité) qui est donc difficile à transposer au niveau macro-économique.

Cette théorie de la fécondité schématise la décision d'avoir des enfants sous la forme d'une fonction d'utilité avec altruisme. Ce coefficient d'altruisme est nécessaire pour expliquer comment des individus renoncent à leur consommation ou leurs loisirs immédiats pour avoir des enfants, car une fonction d'utilité seule amènerait tout naturellement les individus à ne pas avoir d'enfants, comme le fait remarquer Alfred Sauvy (1965).

L'étude micro-économique de la fécondité permet de relier certaines grandeurs économiques, notamment l'épargne et le capital par tête, à une variable démographique essentielle. Elle élargit ainsi les perspectives de la théorie micro-économique en se situant dans une perspective temporelle intergénérationnelle. Une littérature importante existe maintenant à ce sujet qui permet de traiter certains problèmes particuliers de façon plus circonstanciée: la formation de l'épargne, le régime de retraites, les coûts de l'éducation par exemple (voir Challier et Michel, 1996). La prise en compte d'une variable démographique ne suffit cependant pas à intégrer l'ensemble des interactions entre comportement des populations et croissance économique.

La Thaïlande a-t-elle connu un cycle vertueux qui prendrait fin, alors que surgissait la crise financière? La vitesse de la chute de la fécondité et de la mortalité, laquelle concerne des classes d'âge élevé de plus en plus nombreuses, donne une amplitude inaccoutumée aux cycles. En d'autres termes, la Thaïlande a profité d'une situation démographique et économique exceptionnelle et rentre maintenant dans une situation démographique moins favorable, conséquence de ce qui précède. La théorie économique nous enseigne ici que ces fluctuations seront mieux absorbées si l'intensité capitalistique s'accroît. C'est donc bien à un problème de formation de la main-d'œuvre et d'investissement durable, donc de choix d'investissement, que la Thaïlande se trouve maintenant confrontée.

L'offre de travail dépend aussi de la demande, indépendamment de la croissance de la population. Les variations entre croissance de l'emploi et croissance de la population en âge de travailler, dont nous avons vu les effets pour la Thaïlande, devraient donc être expliquées par des paramètres internes aux modèles. C'est le sens de la théorie classique de l'offre de travail où l'ajustement des taux d'activité répond aux variations du salaire. On peut en outre considérer la théorie néoclassique de l'offre de travail comme une tentative d'explication des variations des taux d'activité, plutôt que comme une véritable théorie de l'offre de travail. La théorie expliquerait les variations de la courbe de dépendance économique par rapport à la courbe de dépendance démographique, mais aucunement les variations de cette dernière. Dans cette théorie, il y a de fait

une hypothèse de population stable (taux de croissance de la population et du travail strictement identiques), et la dépendance démographique ne varie pas. Ce serait une droite horizontale sur la figure 1 ci-avant. Dans le cas de la Thaïlande, nous sommes dans une situation où la tendance est à la baisse des taux d'activité catégoriels alors que le taux brut d'activité augmente, sous le seul effet des changements de la structure par âge de la population. Les individus optent plus souvent pour les loisirs, malgré la hausse des salaires, et pourtant le taux brut d'activité augmente. La théorie est impuissante à expliquer ce cas de figure.

2. Baisse des taux de dépendance et croissance du PIB

Quel est l'impact des transformations démographiques sur la croissance du PIB ? Il est très difficile de répondre à cette question, mais nous pouvons décomposer le taux de croissance du PIB pour au moins établir des constats, à défaut d'explications.

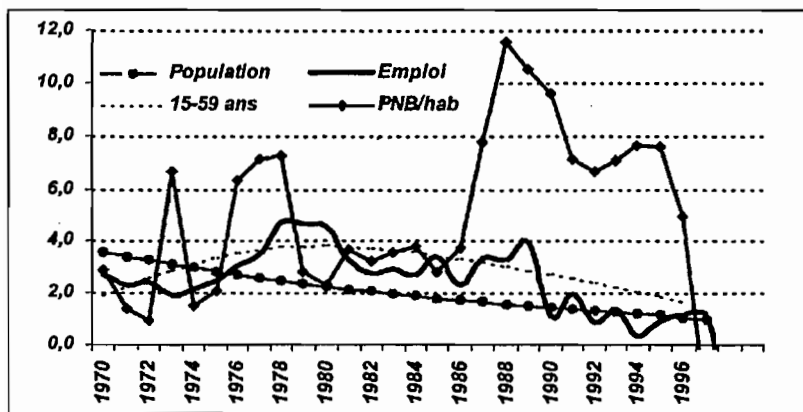
La croissance du PIB est ancienne et continue, au moins depuis le début des années soixante. Le PIB par habitant double de 1952 à 1967, double à nouveau de cette date à 1985 et double encore une fois en 1996. Pour la période que nous couvrons, c'est-à-dire à partir de 1969, le PIB par habitant est multiplié par quatre, alors que la population a presque doublé.

On peut distinguer plusieurs phases dans cette croissance jusqu'à la crise (Warr, 1993). Les faits marquants qui bornent ces phases sont plutôt des chocs extérieurs, les événements politiques intérieurs, malgré leur violence, ayant eu peu d'impact sur les performances économiques du pays. De 1970 à 1974, la croissance est portée par un boom des exportations grâce en particulier aux prix favorables du riz sur le marché international. La crise du pétrole, dont la Thaïlande est grosse importatrice, ralentit la croissance les années suivantes, qui reprend de 1976 à 1978 jusqu'au second choc pétrolier. Ce choc est la cause des taux d'intérêt élevés sur le marché financier international, et comme la Thaïlande est très dépendante des financements extérieurs, la croissance ralentit jusqu'en 1985. A partir de 1987 et jusqu'à la crise de 1997, la Thaïlande connaît une croissance exceptionnellement élevée, dont les causes ne sont pas clairement établies. Il est certain que la Thaïlande, dont la monnaie est quasiment rattachée au dollar, bénéficie de la chute de la monnaie américaine en début de période. Ensuite, la bonne tenue du baht, alors que le dollar se redresse nettement (notamment face au yen) entraîne un afflux de capitaux, favorisé par une politique de facilité des placements finan-

ciers. C'est ce qui sera la cause de la crise de 1997, laquelle n'est pas aussi sévère qu'on a pu le penser au premier abord lorsqu'on la resitue dans une perspective historique.

Les fluctuations de la croissance de l'emploi ne suivent pas celle du PIB. Sur une représentation graphique, il apparaît clairement que la croissance de l'emploi est davantage reliée à la structure par âge de la population, dont l'effet favorable est représenté ici par la croissance de la population en âge de travailler. Les fluctuations de la croissance autour de cette courbe représentent les fluctuations des taux d'activité et des taux d'emploi (ou de chômage) dont certains sont dus à des facteurs conjoncturels.

FIGURE 3 – Taux de croissance annuels du PIB, de l'emploi et de la population



Source : PNB – NESDB ; « Population et emploi », séries *Labour Force Survey*, NSO (actualisées par l'auteur).

On peut distinguer plusieurs étapes : de 1970 à 1978, une croissance rapide qu'accompagne une expansion forte de la main-d'œuvre ; un ralentissement très relatif de 1979 à 1986 qui semble avoir un effet sur le rythme d'expansion de la main-d'œuvre ; enfin, une surchauffe jusqu'en 1996, qui aboutit à la crise et correspond à un changement de tendance dans l'évolution des taux de dépendance.

Lorsque la croissance de l'emploi dépasse celle de la population, c'est-à-dire de 1976 à 1991, cela correspond à une baisse des taux de dépendance, et une partie de la croissance peut être imputée à ce phéno-

mène. Sur l'ensemble de la période, la relation structurelle entre taux de dépendance et taux de croissance de l'emploi semble évidente, même si elle ne suit pas certains mouvements conjoncturels. Ainsi, le ralentissement de la croissance de la main-d'œuvre de 1982 à 1985 est-il dû à des variations conjoncturelles de ces taux, tandis que le ralentissement observé après 1988 est dû à des causes structurelles (accélééré par une hausse du chômage depuis 1997).

Ce cadre d'analyse est formalisé en décomposant le produit par tête de la façon suivante :

$$Y/N = L/N * Y/L$$

Cette relation peut être écrite (en posant $a =$ taux brut d'activité $= L/N$ et $p =$ productivité $= Y/L$) sous la forme suivante : $Y = a * p * N$, ou $\ln(Y) = \ln(a) + \ln(p) + \ln(N)$. On calcule ainsi la part des différents facteurs qui entrent dans la décomposition de la croissance du produit (ce qui n'a pas de valeur explicative quant à la formation du produit). La croissance de la production peut ainsi être décomposée selon trois phénomènes : croissance de la population, évolution des taux de dépendance et d'activité et évolution de la productivité du travail. Ceci offre une mesure de l'impact des transformations démographiques sur la croissance.

De 1969 à 1975, la croissance de l'emploi est moins rapide que celle de la population, et on a donc une baisse des taux bruts d'activité (les variations de ce taux sont équivalentes au différentiel de croissance entre population totale et emploi). La forte croissance de la population et de la main-d'œuvre à cette époque rentre pour plus de la moitié dans la décomposition du taux de croissance du produit. La période suivante, de 1976 à 1990 est cette période favorable dans l'histoire des populations en transition que nous avons décrite en première partie, et la hausse des taux d'activité bruts rentre pour 20 % dans la décomposition de la croissance du produit. La part de la croissance de la population dans son ensemble diminue d'autant. Enfin, de 1990 à 1996, les facteurs démographiques sont moins favorables et c'est la croissance de la productivité qui prend la place prépondérante dans la décomposition de la croissance du produit.

TABLEAU 1 – Décomposition de la croissance du PIB (en %).

	1970-1975	1976-1989	1990-1996
Croissance du PIB	100,0	100,0	100,0
Croissance de la population	55,4	27,5	15,1
Croissance du taux brut d'activité	-14,9	20,0	-1,8
Croissance de la productivité par travailleur	59,5	52,5	81,9

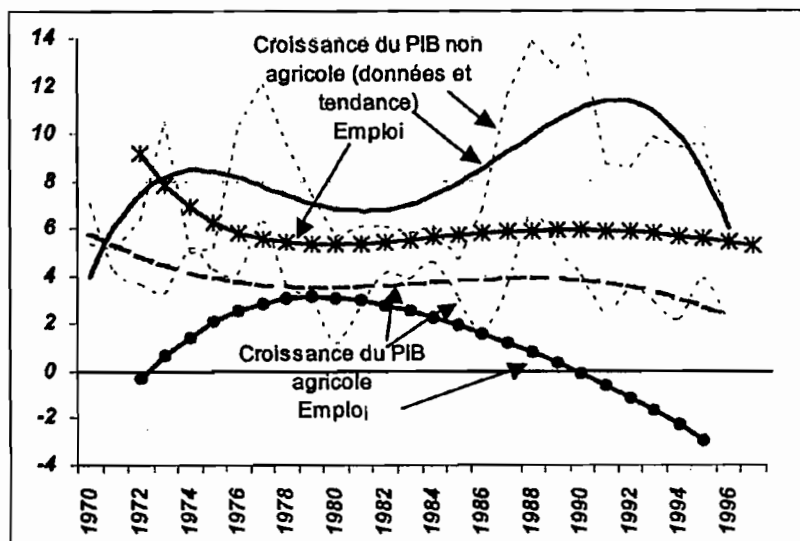
Source : PNB – NESDB ; « Population et emploi », séries *Labour Force Survey*, NSO (actualisées par l'auteur)

Une étude par secteurs enrichirait l'analyse. La difficulté est cependant de définir des taux d'activité sectoriels (on ne peut pas définir une population agricole ou industrielle, avec leurs actifs et leurs inactifs). Il n'est pas non plus possible de faire cette étude séparément pour le milieu rural et le milieu urbain puisque l'on ne dispose pas de séries du PIB ainsi ventilées.

On peut en revanche représenter graphiquement les évolutions sectorielles de l'emploi et du PIB. La croissance de l'emploi agricole et celle de l'emploi non agricole varient en sens inverse l'une de l'autre, ce qui signifie que le volume de main-d'œuvre non agricole est en fait dépendant de la situation de l'agriculture. On peut évidemment penser l'inverse. En réalité, un important volant de main-d'œuvre est engagé dans l'agriculture et hors agriculture selon la saison (ils sont comptabilisés comme agriculteurs dans les statistiques).

L'écart entre les taux de croissance de l'emploi et ceux du PIB, pour chacun des deux secteurs, peut être interprété comme une représentation approximative de la part de croissance due à la hausse de la productivité. Une partie de la croissance est due à la croissance du travail, l'autre à celle de la productivité. En se gardant de faire une analyse conjoncturelle, on constate que ces écarts se creusent à partir de 1986-1988, période où la croissance de l'emploi se ralentit.

FIGURE 4 – Taux de croissance annuels du PIB et de l'emploi, ventilés en deux secteurs, agricole et non agricole



Source : PNB – NESDB ; « Population et emploi », séries *Labour Force Survey*, NSO (actualisées par l'auteur).

Une explication majeure des succès de la Thaïlande réside dans les performances de l'agriculture et dans le fait qu'elle ait joué un grand rôle dans l'absorption de la croissance rapide du travail. C'est par l'extension des terres cultivées que s'est fait ce développement, intensif en main-d'œuvre. Bien que la croissance du produit agricole soit inférieure à la moyenne et que la part de l'agriculture dans le PIB ait beaucoup diminué, il ne s'est pas créé de déséquilibre majeur jusque dans les années récentes au détriment du secteur agricole. Les rémunérations qu'offrait l'activité agricole (et surtout les possibilités pour les agriculteurs de revenus annexes en saison morte) ont ainsi limité l'exode rural.

L'année 1989 marque un tournant. Cette année-là, l'emploi agricole commence à diminuer en valeur absolue. La capacité d'absorption de l'offre de travail par l'agriculture a atteint ses limites. Dès lors, la croissance de l'offre de travail ne peut être totalement absorbée par les secteurs secondaires et tertiaires, et l'on voit alors se produire une baisse des taux d'activité. L'impact sur le régime de croissance est important. La crois-

sance extensive n'est plus possible, car on a atteint les limites des terres disponibles. L'absorption de l'offre de travail, dont la croissance est toujours importante, nécessite un apport considérable de capital. La politique monétaire de la Thaïlande facilite cet afflux de capital jusqu'à la crise.

La baisse absolue de l'emploi agricole est vive. L'emploi agricole diminue de plus de trois millions d'individus entre 1989 et 1997, soit moins 15 % par rapport à 1989. Ceci montre l'impact sur l'emploi de la fin de la croissance extensive par occupation de nouvelles terres. Cette baisse de l'emploi agricole rend possible une croissance toujours rapide de l'emploi non agricole. Comme nous entrons dans la période où les classes d'âge moins nombreuses arrivent sur le « marché du travail », c'est maintenant l'agriculture qui devient le réservoir de main-d'œuvre. La croissance thaïlandaise prend donc nécessairement une orientation plus capitaliste, la croissance du capital dans l'agriculture devenant cruciale pour libérer de la main-d'œuvre.

CONCLUSION

La relation entre croissance de la population et croissance économique ne peut certes pas être résolue simplement, alors que cela fait plus de deux siècles qu'elle suscite des controverses. L'intégration des variables de population est cependant nécessaire dans l'analyse économique, surtout pour les pays en voie de développement. Il reste certainement à intégrer ces variables, ce que la théorie économique peine à faire.

La prise en compte de la dimension démographique ne saurait se réduire à un taux de croissance de la population. Les « profils » de population sont en effet variés et un même taux de croissance démographique peut avoir lieu dans des populations de structures très différentes, avec donc des relations différentes à la croissance économique.

Dans cette perspective, le rapport entre actifs et inactifs apparaît fondamental. Une plus grande proportion d'actifs dans la population crée des conditions favorables à la croissance. Il est possible de mesurer ce que la baisse des taux de dépendance apporte à la croissance, mais il n'est pas aussi simple d'en dénouer les mécanismes. Les économies asiatiques, dont la Thaïlande est le cas le plus spectaculaire, se sont développées dans ce contexte démographique favorable.

La conjonction d'une transition démographique exceptionnellement rapide, avec des effets très positifs sur les taux de dépendance, et d'une croissance économique soutenue incline à penser qu'il y a une relation

forte entre ces deux phénomènes. Toutefois, il n'est pas aisé de déterminer des relations précises. En effet, si la chute des taux de dépendance permet une meilleure rentabilité des investissements dans l'éducation et la santé, il faudrait pouvoir intégrer ces variables dans l'analyse, ce qui est loin d'être simple. De même, le rapport entre dépendance et épargne, et donc l'effet favorable des changements démographiques sur l'investissement puis sur la croissance, demanderait des investigations approfondies.

L'évolution démographique n'est certes pas la cause de la croissance. On peut très bien imaginer qu'avec une même évolution de la population, on voit apparaître des armées de chômeurs, que la production par tête diminue, etc. Cependant, dans le jeu des interactions qui favorisent la croissance, les variables démographiques sont très présentes, et leur influence va bien au-delà de la simple croissance de la population.

RÉFÉRENCES DES SOURCES STATISTIQUES

Les séries sur le PIB sont publiées par le NESDB (*National Economic and Social Development Board*). Ce sont de nouvelles séries, en bahts constants 1988, recalculées récemment à partir de l'année 1970.

Les séries sur l'emploi proviennent des *Labour Force Surveys, round 2* (jusqu'en 1984) et *round 3* (à partir de 1984), publiées par le NSO (*National Statistical Office*). Nous avons effectué d'importantes corrections, qui ne sont pas encore définitives et qui n'ont aucun caractère officiel. Il s'agit d'un travail en cours dans le cadre d'une collaboration avec la faculté d'économie de l'Université Chulalongkorn à Bangkok.

Les séries de population sont publiées par l'Institut d'Etudes Démographiques de l'Université Chulalongkorn. L'auteur de l'article a effectué quelques corrections et ajustements.

BIBLIOGRAPHIE

- BARRO ROBERT J. et SALA-I-MARTIN X., (1995), *Economic Growth*, Mc Graw Hills.
- BLANCHET, D., (1991), « Modélisation démographique-économique. Conséquences économiques des évolutions démographiques », Institut

national d'études démographiques (INED), *Travaux et Documents*, cahier n° 130, Paris

CHALLIER M.-C. et MICHEL P., (1996), *Analyse Dynamique des populations. Les approches démographiques et économiques*, Paris, Economica.

DUREYA S. ET SZÉKELY B., (1998), « Labor markets in Latin America : a supply-side story », Inter American Development Bank, *working paper*, 374 p.

MARCHAND O., THÉLOT C., (1997), *Le travail en France*, Paris, Nathan.

SAUVY A., (1965), *Théorie générale de la population*, Paris, « Bibliothèque de sociologie contemporaine », PUF.

WARR P., (1993), (ed.), *The Thai Economy in Transition*, Cambridge, Cambridge University Press.

LE REGIME DE PRODUCTIVITE DE L'INDUSTRIE THAILANDAISE

B. Billaudot, P. Guiguet

IREPD – Université Pierre Mendès France, Grenoble 2

L'économie thaïlandaise est pleinement insérée dans le processus de mondialisation depuis qu'elle s'est ouverte en 1987 aux investissements directs étrangers¹. Elle a connu, jusqu'à la crise de 1997, une croissance rapide principalement tirée par les exportations. Doit-on la qualifier, comme le fait la Banque Mondiale (1993), de « *productivity-driven economy* » ? Avec ce questionnement, notre contribution s'inscrit dans le cadre des réflexions sur les sources de la croissance asiatique et particulièrement sur le rôle de la productivité débattu depuis le début de la décennie 90²: à une « accumulation de facteurs » abondants et bon marché (Krugman, 1994) est opposée une « assimilation des connaissances » (Lucas, 1993) devant se traduire par une forte progression de la productivité totale des facteurs. En mobilisant l'approche de la régulation, nous déplaçons les termes de ce débat ouvert dans le cadre des nouvelles théories de la croissance. Nous proposons ainsi une compréhension renouvelée des origines de l'amélioration de la productivité de cette économie.

1. Bien qu'elle soit traditionnellement placée au cœur des processus de croissance des économies de la zone asiatique, l'ouverture aux investissements directs étrangers demeure cependant très variable d'un pays à l'autre. A la très large ouverture adoptée par Singapour et la Malaisie s'oppose la politique de fermeture de la Corée du Sud. En Thaïlande, les IDE ne couvrent qu'une faible part de la FBCF. Par contre, le taux d'ouverture de l'économie thaïlandaise est très élevé.

2. Pour une présentation générale de ce débat, voir notamment Collins et Bosworth (1996) et Chen (1997).

Nous présentons dans une première partie la notion générale de régime de productivité régulationniste, soit une relation dynamique entre productivité et croissance dont les paramètres spécifient les mécanismes d'obtention des gains de productivité.

Nous déterminons ensuite le régime de productivité qui a prévalu en Thaïlande entre 1972 et 1996. Nous verrons qu'il n'est guère possible de parler de régime de productivité au niveau de l'économie thaïlandaise dans son ensemble, et notre travail sera alors de spécifier celui de la seule industrie manufacturière. Nous le caractérisons comme un régime de productivité taylorien à épuisement rapide. Nous confortons cette hypothèse à l'aide des résultats d'enquêtes réalisées auprès d'entreprises industrielles du nord de la Thaïlande.

I. – LA NOTION GÉNÉRALE DE RÉGIME DE PRODUCTIVITÉ

L'historicité du processus de développement des économies capitalistes est l'une des hypothèses fondatrices du programme de recherche régulationniste (Boyer et Saillard, 1995) : la dynamique macro-économique est déterminée par les institutions propres à un pays et à une période.

Elle propose donc un schéma conceptuel général selon lequel tout système stabilisé de formes institutionnelles est porteur d'un mode de développement. Ce dernier est conçu comme le couplage cohérent entre un mode de régulation et un mode de croissance. Découlant des formes institutionnelles en place, chaque mode de régulation se traduit par un ensemble de relations liant les évolutions des différentes variables économiques. Ces relations sont propres à ce mode. Ce mode de régulation pilote un mode de croissance, qui est ainsi caractérisé par le croisement d'un régime de productivité et d'un régime de demande³. Reste que le mode de développement est « travaillé » par un changement structurel qui lui est endogène (Lordon, 1995) et qui est à l'origine de son épuisement.

Nous nous intéressons ici au seul régime de productivité. Il relève d'une conception renouvelée de la productivité et procède d'une loi générale historicisée.

3. L'ensemble des relations caractérisant le mode de régulation est réduit à deux équations : la première est le régime de demande, qui donne la façon dont la productivité impulse la demande, la seconde est le régime de productivité, qui donne la façon dont la production impulse la productivité. Ces deux régimes sont ensuite couplés (Boyer, 1988 ; Billaudot, 1995).

1. Une conception renouvelée de la productivité

L'approche normale des économistes, depuis le passage au néoclassicisme, est de considérer la productivité comme une catégorie physique, dérivant de l'hypothèse d'une fonction de production à facteurs substituables. L'ancienne théorie de la croissance, mise en forme par le modèle de Solow, définit la productivité totale des facteurs comme la part de la croissance non expliquée par les quantités utilisées des facteurs travail et capital : c'est alors un résidu. Deux solutions ont été à l'époque proposées pour traiter ce problème d'un résidu inexpliqué. La première consiste à le réduire, en modifiant les évaluations du travail et du capital par l'incorporation d'un effet qualité. Reste cependant un « résidu du résidu » que l'on attribue au temps, c'est-à-dire à un progrès technique « tombant du ciel ». C'est la seconde solution avancée par Solow dès 1957. Finalement, quelle que soit la façon de mesurer le travail et le capital, cette ancienne version est formalisée de la façon suivante :

$$\text{PTF}_{(t/0)} = \frac{Y_t}{f(L_t, K_t, 0)} = \frac{f(L_t, K_t, t)}{f(L_t, K_t, 0)}$$

Avec le développement des nouvelles théories de la croissance endogène, l'origine de la productivité totale des facteurs est reconsidérée (Malinvaud, 1993). Celle-ci est finalement attribuée à un facteur supplémentaire noté A : les connaissances accumulées⁴.

La formalisation devient :

$$\text{PTF}_{(t/0)} = \frac{Y_t}{f(L_t, K_t, A_0)} = \frac{f(L_t, K_t, A_t)}{f(L_t, K_t, A_0)}$$

Toutefois, même dans ce nouveau cadre, le problème de la mesure du travail et du capital reste entier. Comment doit-on procéder pour agréger, d'un côté comme de l'autre, des facteurs élémentaires qui ne sont pas de même qualité ?

4. Les trois principaux types d'accumulation (endogène) des connaissances à l'origine de la productivité totale des facteurs sont : le *learning-by-doing* (Romer, 1986 ; Lucas, 1988), l'investissement en formation (Lucas, 1988) et l'investissement en recherche et développement (Romer, 1990).

En ne considérant pas la productivité comme une catégorie physique, l'approche régulationniste ne bute pas sur ce problème. La productivité y est définie comme une catégorie d'ordre économique : l'effet du changement technique et organisationnel est envisagé dans le champ de la valeur construit par la monnaie. Dans la version de cette approche qui est ici mobilisée et en se limitant au cas d'une production salariale, la productivité est conçue comme l'attribut d'une unité de production dans une branche, c'est-à-dire d'une « *entreprise comme organisation créatrice de valeur* » (Billaudot, 1995)⁵. Elle n'est donc pas directement définie à l'échelle macro-économique. En ce sens, l'analyse régulationniste se distingue également de celles où la productivité est attribuée au travail, (Smith, Ricardo, Marx), à une technique dans une branche (Pasinetti, 1985) ou simplement à l'entreprise (Massé et Bernard, 1969).

Plus précisément, la productivité globale est définie comme la capacité relative de cette unité à créer de la valeur au sein d'un système productif constitué de chaînes de valeurs. On la mesure par le rapport entre la valeur créée en propre dans cette unité et la valeur de rétribution du travail et du capital en argent qui sont alloués par ses dirigeants à cette unité. Ces deux valeurs sont évaluées aux prix (pour la première) et aux taux de rémunération (pour la seconde) d'une unité de production de référence, qui appartient à la même branche que l'unité dont on évalue la productivité. La productivité globale se révèle par conséquent être un indice.

Cette catégorie d'analyse laisse place à une double déclinaison spatiale et temporelle. Nous nous occupons ici de la seule évolution dans le temps de l'indice de productivité globale. Dans ce cas, l'unité de production de référence est une modalité antérieure de fonctionnement de cette unité.

Si elle n'est pas fractale (à l'intérieur d'une unité), cette catégorie est agrégeable. On obtient ainsi la productivité (globale) d'une branche, de l'industrie ou de l'économie dans son ensemble. Quel que soit le niveau d'analyse retenu, son amélioration a pour origine un renouvellement des processus et des produits à l'échelle correspondante.

5. Tandis que la rentabilité est l'attribut de « *l'entreprise capitaliste comme unité instituée* ».

Sous l'hypothèse d'un travail homogène et d'une durée de rotation infinie du capital fixe, on a :

$$PRG(t) = \frac{Y(t)}{Y_c(t)} = \frac{Y(t)}{w(0) \cdot L(t) + r(0) \cdot K(t)}$$

avec : $PRG(0) = 1$

$Y(t)$ est la valeur ajoutée de t aux prix de vente et d'achat à $t = 0$ (temps de référence),

$Y_c(t)$ est la valeur ajoutée de t aux taux de rémunération de base,

$L(t)$ est le nombre d'heures de travail,

$K(t)$ est le volume de capital (en argent) avancé pour le capital fixe et le capital circulant.

La productivité horaire du travail (PRH) et la productivité du travail par tête (PR) se déduisent de la productivité globale PRG (voir figure 1, 1).

2. Une loi générale historicisée

Le régime de productivité (régulationniste) est distinct du cycle de productivité de court terme, même s'il s'exprime comme ce dernier en termes de productivité du travail par tête. Il relie l'évolution structurelle de cette dernière au taux de croissance de l'économie : il révèle la manière dont la croissance de la production globale commande l'amélioration de la productivité en tendance de moyen terme, sous hypothèse que le taux de croissance de la production est égal au taux de croissance de la demande. Ce régime est formalisé de la manière suivante :

$$\dot{P}R^T = a \cdot \dot{Y}^T + b \quad (1)$$

où \dot{Y}^T est l'évolution tendancielle du volume du produit intérieur brut marchand et $\dot{P}R^T$ l'évolution équivalente de la productivité du travail par tête⁶.

Au fondement théorique de ce régime, on retrouve l'hypothèse commune à Smith, Young et Kaldor d'un lien dynamique entre la dimension

6. La notion de régime de productivité permet de définir le contenu en emploi de la croissance. En fait, ce que l'on peut précisément définir est la croissance minimale pour que l'emploi ne régresse pas. Associée au régime de productivité constitutif du régime de croissance, celle-ci est le niveau du taux de croissance qui conduit à une stabilité tendancielle de l'emploi. En tenant compte de la définition de la productivité du travail, l'évolution tendancielle de l'emploi se déduit du régime de productivité : $\dot{N}^T = \dot{Y}^T - \dot{P}R^T = (1 - a) \cdot \dot{Y}^T - b$. La croissance minimale est la solution de la relation précédente pour $\dot{N}^T = 0$, soit $\dot{Y}^T_{\min} = b / (1 - a)$.

du marché, la division du travail et la productivité⁷. Dans les travaux de Kaldor et de Verdoorn, ce lien est formalisé en considérant qu'il s'applique directement à la productivité du travail.⁸ Néanmoins, Kaldor interprète cette relation purement dynamique en insistant sur le rôle de l'approfondissement de la division économique du travail. Les économies d'échelle macro-économiques en jeu ne sont pas seulement fondées sur une amélioration de la productivité liée à une augmentation de taille des unités de production des firmes dont la production croît. Elles reposent aussi sur la progression des débouchés dans les industries et sur la division accrue du travail et les phénomènes de spécialisation qu'elle permet à cette échelle⁹. A y regarder de près, ces arguments portent sur la productivité globale.

A partir de ce réexamen de la loi de Kaldor-Verdoorn, nous pouvons par conséquent proposer la relation amont de détermination de la productivité globale suivante :

$$\dot{P}RG^T = a' \dot{Y}^T + b' \quad (2)$$

Dans cette relation amont, les paramètres a' et b' représentent respectivement l'élément général d'approfondissement de la division du travail sous ses diverses formes et l'effet pur du flux d'innovations technologiques¹⁰ (Boyer, 1988)¹¹.

7. Voir Boyer et Schmeder (1990), qui montrent bien les filiations théoriques dans l'histoire entre A. Smith, A. Young, N. Kaldor et les régulationnistes.

8. Si Verdoorn en 1949 établit une relation positive entre le taux de croissance de la productivité du travail et le taux de croissance de la production à partir des données relatives à 15 pays occidentaux pendant l'entre-deux Guerres, l'énoncé de la loi dite de Kaldor-Verdoorn revient bien à Kaldor, qui en 1966 interprète les travaux de Verdoorn pour comprendre les faibles performances de l'économie britannique : il dynamise ainsi la simple relation statistique par l'argument des économies d'échelle dynamiques, présentes notamment dans le secteur manufacturier (Kaldor, 1966 ; Amable, 1989).

9. La productivité en dynamique n'est pas seulement le fait de l'addition des gains de productivité dans chaque branche. Une part importante de ces gains de productivité globale (par la progression des débouchés) est le résultat du changement que l'on peut observer dans les branches, soit d'un approfondissement de la division du travail entre branches : d'anciennes branches se scindent en plusieurs branches, chacune de ces nouvelles branches se spécialisant dans une activité particulière.

10. Soit indépendamment de la façon dont la croissance peut démultiplier les innovations.

11. Dans son analyse relative à un régime en termes de productivité du travail, R. Boyer inclut un effet du taux d'investissement. Nous ne le suivons pas dans la mesure où cet effet est transitoire et où cette variable fait double emploi avec le taux de croissance, en l'absence d'un désajustement croissant entre la capacité de production et la production effective.

Précisons que la variable explicative postulée est l'évolution en volume de la demande (avec $\dot{Y} = \dot{D}$). Ce n'est pas seulement une croissance « en quantité ». Cette évolution comprend également une composante tenant au renouvellement des produits, qui peut être qualifiée de croissance « en qualité »¹². Le réexamen de la loi de Kaldor-Verdoorn implique par conséquent de tenir compte de ce « contenu » de la croissance : l'effet de la croissance sur la productivité globale ne sera pas le même selon que cette croissance est principalement une croissance en quantité ou principalement une croissance en qualité. A ce contenu de la croissance est attachée la distinction entre « productivité de produit » et « productivité de processus ». C'est la productivité de processus qui est la plus sensible à la croissance.

Le régime de productivité régulationniste (1) est obtenu à partir de cette relation amont de détermination de la productivité globale (PRG). Cette résolution relève du schéma proposé (voir figure 1). Ce schéma repose sur la relation comptable suivante (version simplifiée) :

$$\dot{P}R^T = \dot{P}RG^T + (1 - \alpha) \dot{k}^T$$

avec $1 - \alpha = w(0) \cdot K_t / [w(0) \cdot L_t + r(0) \cdot K_t]$, soit α représentant la part des salaires dans la valeur ajoutée Y_c et \dot{k}^T le rythme de substitution capital/travail.

En conséquence, on a :

$$\dot{P}R^T = a' \dot{Y}PG^T + b' + (1 - \alpha) \dot{k}^T$$

Et, sous l'hypothèse que le rythme de substitution capital/travail (l'évolution de l'intensité capitalistique) ne dépend pas du rythme de la croissance, nous obtenons pour les paramètres de (1) :

$$a = a'$$

$$b = b' + (1 - \alpha) \dot{k}^T$$

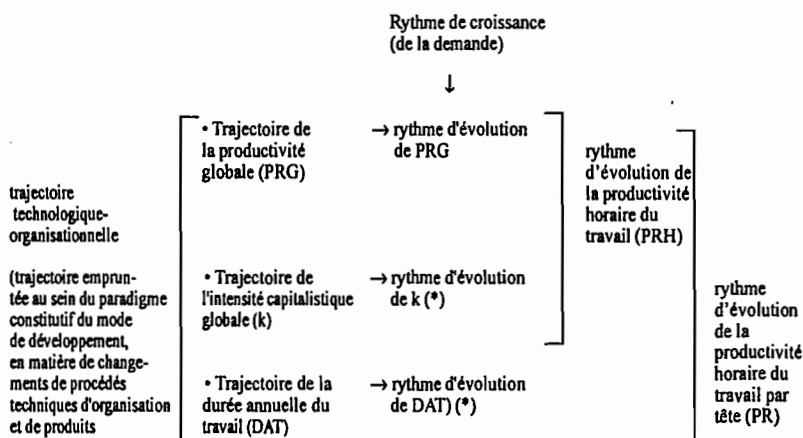
Tout mode de développement comprend une relation de commande de la productivité du travail de ce type. Le régime de productivité se présente donc sous une forme commune à tous les modes de développement. Mais ce régime est à chaque fois spécifique. Cela signifie deux choses :

12. Elle est positive lorsque la qualité d'usage moyenne des produits réalisés s'accroît.

1 – l'origine de l'élasticité « a » de la productivité à la croissance, donc aussi son ampleur, relève d'une explication qui diffère d'un mode à l'autre selon le modèle productif et le paradigme technologique qui le caractérisent ; de même pour l'impulsion autonome « b » ;

2 – pour chaque mode, ces deux paramètres suivent une trajectoire. Autrement dit, ces deux paramètres évoluent au cours du temps. Cette dérive des paramètres connaîtrait trois phases. Au cours de la première, ces deux paramètres résulteraient principalement de la diffusion des nouvelles formes de production ; au cours de la seconde, ils enregistreraient avant tout le jeu de l'approfondissement des nouveaux principes ; enfin, dans la troisième, ils traduiraient l'arrivée aux limites du mode de développement, les principes au fondement de l'amélioration de la productivité dans ce mode ne pouvant faire l'objet d'un approfondissement indéfini sans que se manifeste un fort fléchissement de son impact sur la productivité.

FIGURE 1 – Schéma d'interprétation du rythme d'évolution de la productivité apparente du travail par tête



(*) exogène à moyen terme en première analyse.

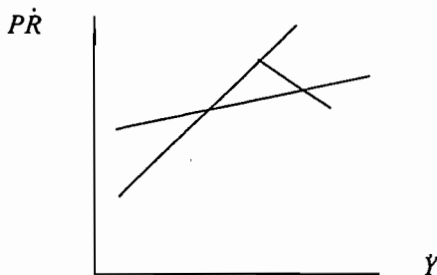
Les régulationnistes ont étudié des configurations historiques particulières dans des pays développés. L'encadré suivant a pour objet de spécifier le principal régime étudié, celui qui a prévalu en France durant les trente glorieuses ou variante française du régime de productivité fordien. Il s'agit maintenant d'appliquer cette analyse générale au cas thaïlandais.

LE RÉGIME DE PRODUCTIVITÉ DU FORDISME À LA FRANÇAISE

Au regard du modèle productif antérieur à base de métiers, les principes tayloriens de division du travail (organisation scientifique du travail) couplés à la chaîne de montage de Ford conduisent à un important saut de productivité. Cette amélioration passe par la production en grande série de produits standardisés sur la base d'une division du travail comprenant une séparation entre tâches de conception et tâches d'exécution et une parcellisation des secondes. L'objectif est en particulier d'augmenter l'intensité du travail par la réduction des temps morts au cours de la journée de travail et la prescription des cadences de travail. Il s'agit au total de réaliser un produit fini à partir de composants distincts à même d'être facilement assemblés sur une chaîne de montage.

La croissance qui va de pair avec ce modèle productif taylorien-fordien est avant tout une croissance en quantité. On a donc via « l'effet taille » du marché (et ses conséquences sur la division du travail et la standardisation des produits) une forte sensibilité de la productivité au rythme de croissance durant la phase de diffusion des nouvelles conditions de production, soit une valeur élevée du paramètre d'élasticité. Cette élasticité demeure encore élevée pendant la phase d'approfondissement, même si elle fléchit quelque peu à mesure que se tarissent les effets de la simple diffusion. Quant à la constante de la relation du régime de productivité, soit le trend autonome, elle est réduite, les innovations réalisées portant essentiellement sur des procédés et des produits déjà connus.

Les décennies 70 et 80 sont quant à elles caractérisées par une nette diminution du paramètre d'élasticité, sans relèvement de l'impulsion autonome. Le fordisme connaît des difficultés sévères : on a besoin de plus de capital pour obtenir la même croissance de la productivité du travail et l'« arrivée à maturité » du système technologique le rend moins efficient dans l'amélioration de l'organisation industrielle. Avec la diversification des produits et l'instabilité de la croissance, le facteur taille n'est plus le principal levier de la productivité. Ce changement a entraîné le mouvement vers le bas du régime de productivité qui est retracé dans le graphique.



II. – LE CAS DE L'INDUSTRIE THAÏLANDAISE

Dans cette seconde partie, nous nous proposons de mobiliser ces outils conceptuels pour éclairer le cas d'étude thaïlandais. Sur la période 1972-1996 (soit avant la crise), les caractéristiques du régime de productivité ayant prévalu dans l'industrie thaïlandaise conduisent à poser l'hypothèse de l'épuisement rapide d'un régime taylorien. Des résultats d'enquêtes de terrain seront autant d'éléments apportés à l'appui de cette hypothèse.

1. Quel champ d'analyse retenir ?

Dans les travaux fondateurs de Kaldor relatifs à la relation entre la productivité et la croissance, le champ pris en compte est l'industrie manufacturière. L'hypothèse faite est que la dynamisation de la productivité par la progression des débouchés est pour une part importante le résultat d'un approfondissement de la division du travail entre branches à cette échelle.

Dans l'approche régulationniste, on postule que cette loi, qui est à la base du régime de productivité commandant la croissance d'une économie, se manifeste à l'échelle de l'économie dans son ensemble. Il n'y a pas lieu, en effet, d'exclure les autres domaines d'activités, notamment les services. Ainsi, au tournant du XXI^e siècle, l'autonomisation et le développement de nouvelles branches avec la croissance des marchés s'opèrent aussi, si ce n'est plus, dans le domaine des services aux entreprises, en conséquence d'une externalisation d'activités antérieurement réalisées en interne dans les entreprises industrielles. Reste que cette proposition concernant le champ d'application de cette loi suppose une relative homogénéité de l'ensemble des branches – agriculture comprise – quant aux conditions d'emploi et de travail.

Manifestement, ce n'est pas le cas en Thaïlande sur la période en revue (1972-1996). Dans ce pays, le processus de développement est d'abord celui du passage d'une économie paysanne traditionnelle à une économie moderne urbaine et salariale. Lorsqu'une telle économie « moderne » est pleinement installée, l'agriculture est certes un domaine où prédomine le plus souvent – c'est du moins le cas en Europe – des entreprises individuelles dans lesquelles le travail indépendant l'emporte sur le travail salarié ; mais, comme dans les autres branches où prédomine l'entreprise capitaliste-salariale, l'emploi y dérive de la production. En Thaïlande au contraire, l'agriculture reste encore un domaine qui fait office de réservoir de main-d'œuvre à même d'être mobilisée dans l'industrie. En consé-

quence, l'amélioration de la productivité dans ce secteur est, pour une part appréciable, le résultat du dynamisme de l'activité industrielle, en enregistrant par ailleurs ses fluctuations¹³. Si on peut encore parler de « régime de productivité » à l'échelle de l'économie dans son ensemble, ce régime se comprend comme la conjugaison d'un régime de productivité industriel et d'un régime agricole, qui est pour une bonne part la résultante du premier. L'analyse doit d'abord porter sur ce régime industriel.

Notons que tous les travaux « normaux » sur la question, en partant de l'hypothèse d'une fonction de production macro-économique et en évaluant la productivité totale des facteurs à l'échelle de l'économie, font comme si le problème que l'on vient de soulever ne se posait pas¹⁴. Ils sont donc critiquables à ce titre. Ainsi, l'accélération constatée des gains de productivité (aussi bien pour la productivité totale des facteurs que pour la productivité du travail par tête), est mise au compte, dans ces travaux, d'un apprentissage et/ou de l'élévation du niveau de formation (Lucas, 1993). Or cette accélération effectivement observée au niveau global ne se constate pas dans l'industrie manufacturière ; elle ne s'observe que dans l'agriculture (voir tableau ci-contre). Bien plus, elle a pour principale origine l'amplification d'un fort effet de structure¹⁵.

L'on peut tout aussi bien expliquer cette accélération comme étant la conséquence d'un fléchissement du régime de productivité industriel dans un contexte où la croissance de ce secteur ne fléchit pas¹⁶. En effet, comme on vient de le voir ci-dessus, un tel couplage a pour conséquence une accélération de l'exode rural (total ou partiel), donc une progression plus rapide de la productivité du travail dans l'agriculture. L'interprétation proposée est alors tout à fait différente.

13. D'ailleurs, même le rythme auquel les changements techniques sont introduits dans la production agricole, en s'accompagnant d'une amélioration de la productivité, est très dépendant de l'importance de la population qui reste disponible à la campagne.

14. L'hypothèse d'une fonction de production macro-économique repose implicitement sur celle d'une homogénéité des branches qui composent le système productif.

15. Cet effet de structure traditionnel tient au fait que la valeur ajoutée par tête est beaucoup plus élevée dans l'industrie que dans l'agriculture, dans un contexte où l'emploi croît plus rapidement dans l'industrie ; cet effet de structure est beaucoup plus important pour la période 1988-1995 que pour la période 1980-1988, en raison d'une forte augmentation du différentiel d'évolution de l'emploi entre les deux secteurs d'une période à l'autre (voir tableau 1).

16. Rappelons qu'un tel fléchissement signifie que l'élasticité de l'amélioration de la productivité au rythme de croissance de la production s'abaisse, en sorte que, pour un même taux de croissance de la production, l'évolution de l'emploi est plus rapide.

L'enjeu de l'analyse qui suit est d'argumenter en faveur de l'hypothèse d'un tel fléchissement (ou épuisement) du régime de productivité industriel, en expliquant de cette façon le ralentissement constaté de l'amélioration de la productivité industrielle.

TABLEAU 1 – Taux de croissance annuels moyens de la valeur ajoutée, de l'emploi et de la productivité du travail (%)

		\dot{Y}	\dot{N}	$\dot{P}R$
Ensemble de l'économie	1980/73	7.3	4.5	2.7
	1988/80	6.9	3.6	3.2
	1995/88	9.9	1.0	8.2
Agriculture	1980/73	4.5	4.7	- 0.1
	1988/80	3.9	2.2	1.7
	1995/88	3.3	- 2.8	6.9
Indust. Manufacturière	1980/73	9.3	3.5	5.4
	1988/80	8.3	4.8	3.3
	1995/88	12.1	8.1	3.8

Source : NESDB.

Nous tenons à faire une dernière remarque avant d'entamer cette analyse. Sur la période en revue, le développement de l'industrie thaïlandaise ne se limite pas à l'extension, sous des formes productives plus ou moins bouleversées, de branches déjà existantes – y compris passage de l'artisanat à l'industrie comme dans le textile. Il procède aussi de l'implantation de nouvelles branches, dont on ne peut dire qu'elles résultent d'un processus kaldorien d'approfondissement de la division économique du travail. En effet, ce processus n'est pas interne au « système productif » du pays considéré – ne serait-ce qu'en raison du fait qu'un tel système n'existe pas à cette échelle (ou, pour le moins, qu'il n'existe pas encore). On doit donc se préoccuper de bien comprendre – formellement – la façon dont de telles créations de nouvelles branches influencent l'évolution de la productivité de l'industrie dans son ensemble, en sorte de ne pas commettre d'erreur d'interprétation à propos de la mesure qui en est faite à partir des comptes nationaux (tableau 1 ci-avant).

Pour ce faire, on retient un petit modèle. Avant la date t_0 , l'appareil productif du pays ne comprend qu'une seule branche notée 1. Après cette

date, il en comprend deux, l'ancienne branche 1 et une nouvelle branche 2. Le volume de la valeur ajoutée et l'emploi dans la branche i sont notés respectivement Y_i et N_i , Y et N étant leurs niveaux pour l'économie dans son ensemble. La productivité apparente du travail par tête dans la branche i est alors $PR_i = Y_i/N_i$ et celle de l'économie $PR = Y/N$. On note $PR(t)$ le niveau de la productivité pour l'année qui précède t_0 , $PR(t+1)$ celui pour l'année qui suit t_0 et $i(PR)$ l'indice d'évolution de la productivité entre ces deux années.

On a :

$$PR(t) = PR_i(t)$$

$$PR(t+1) = n_1(t+1) \times PR_1(t+1) + n_2(t+1) \times PR_2(t+1)$$

$$\text{avec : } n_1 = N_1/N \quad \text{et} \quad n_2 = N_2/N$$

$$\text{soit : } i(PR) = n_1(t+1) \times i(PR_1) + n_2(t+1) \times (PR_2(t+1)/PR_1(t+1)) \times i(PR_1)$$

$$\text{donc : } i(PR) = (n_1(t+1) + n_2(t+1) \times PR_2(t+1)/PR_1(t+1)) \times i(PR_1)$$

On en conclut que l'évolution de la productivité de l'économie ne s'écarte pas beaucoup de celle de la seule branche permanente ($i(PR) \approx i(PR_1)$), si, l'année qui suit t_0 , la valeur ajoutée par tête dans la nouvelle branche est peu différente de la valeur ajoutée par tête dans l'ancienne branche (soit $PR_2(t+1) \approx PR_1(t+1)$, ces deux montants étant obtenus en évaluant les volumes de valeur ajoutée de chacune des branches aux prix actuels de l'année correspondante).

Or, en se tournant du côté de la répartition de la valeur ajoutée, on constate que le niveau de la valeur ajoutée par tête dans une branche est égal à la somme du salaire moyen par tête dans cette branche, de la consommation de capital fixe par tête et de l'excédent net d'exploitation par tête. La proposition conditionnelle que l'on vient d'établir est donc valable pour notre économie simplifiée si, à ces trois titres, la nouvelle branche diffère peu de l'ancienne. Cette proposition se généralise sans problème : si les nouvelles branches qui sont implantées dans une économie font appel à une main-d'œuvre dont la structure par qualifications et les rémunérations sont proches de celles des anciennes branches (en moyenne) et s'il en va de même pour leur intensité capitaliste et leur taux de marge nette, l'évolution de la productivité de l'économie est très proche de l'évolution moyenne de la productivité dans les

branches permanentes. Cette proposition vaut aussi pour un domaine particulier, telle la seule industrie manufacturière. Pour l'industrie de la Thaïlande, les données disponibles ne permettent pas de s'assurer que les conditions requises pour que cette proposition s'applique sont satisfaites. Mais la nature des branches en question autorise d'en faire l'hypothèse.

2. La détermination du régime de productivité industriel

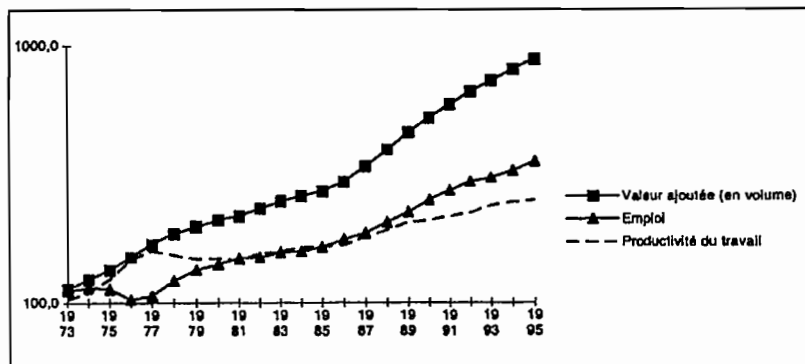
Pour caractériser le régime de productivité industriel thaïlandais sur la période 1972-1996, nous découpons la période en différentes sous-périodes pour mettre en évidence l'évolution du paramètre « a ».

Nous mobilisons des données macro-économiques issues des annuaires statistiques nationaux¹⁷ : le volume de la valeur ajoutée manufacturière et l'emploi manufacturier permettent de déterminer la productivité du travail par tête dans ce secteur ($PR = Y/N$). En outre, nous travaillons avec des indices chaînés car les données disponibles sont fournies avec des bases de prix différentes. Enfin, les données utilisées sont les taux de croissance en moyenne mobile sur trois ans¹⁸.

17. Sources nationales, données annuelles : NESDB (*National Economic and Social Development Board*), *Yearbook of Labour Statistics*. Annuaires internationaux : Banque Mondiale, *Asian Development Bank*.

18. Compte tenu des données parfois très fluctuantes, notamment pour l'emploi manufacturier (voir problèmes des migrations saisonnières et de la qualité des données), deux solutions s'offrent à nous pour le traitement de ces données. Nous pouvons considérer certains points aberrants tels qu'ils doivent être supprimés et opérer une interpolation linéaire. Nous préférons cependant la seconde solution qui consiste à calculer des moyennes mobiles sur trois ans, dans la mesure où l'on considère que chaque donnée possède intrinsèquement une information.

GRAPHIQUE 1 – Industrie manufacturière thaïlandaise : évolutions de la valeur ajoutée, de l'emploi et de la productivité du travail (1973-95)



Source : NESDB. Indice 100 = 1972, moyenne mobile sur trois ans, échelle logarithmique.

$$\text{Si l'on se donne } b \text{ et l'on connaît } P\dot{R}, \text{ alors } a = \frac{P\dot{R} - b}{\dot{Y}}$$

Par ailleurs, $b = b' + (1 - \alpha)\dot{k}$: les variations de \dot{k} font par conséquent varier b et a .

Or nous ne disposons pas d'informations fiables pour évaluer l'évolution de l'intensité capitaliste sur la période considérée. Il revient au même de dire que nous ne disposons pas de toutes les informations nécessaires pour évaluer la productivité globale dans l'industrie manufacturière. Si différentes études évaluent raisonnablement la part des salaires dans la valeur ajoutée α à 0,65,¹⁹ (Young, 1994, Collins et Bosworth, 1996), nous restons cependant très sceptiques quant à la fiabilité des séries estimées de stock de capital disponibles, du fait du manque d'informations concernant le stock de capital initial et le taux de dépréciation²⁰.

19. Nous ne pouvons cependant pas utiliser cette valeur dans la mesure où elle est estimée pour l'économie dans son ensemble, et non pour la seule industrie manufacturière.

20. Parmi ces études, citons tout particulièrement Young (1994), Bosworth et Collins (1996), Berthélémy et Chauvin (1999). Les auteurs mobilisent généralement deux bases de données à leur disposition : Summers et Heston (1991) et Nehru *et alii* (1993), de la Banque Mondiale. Dans cette dernière, la mesure du stock de capital est fondée sur une estimation d'inventaire continu avec un taux de dépréciation uniforme et constant de 4 %. Les auteurs estiment significatives ces séries de long terme dans la mesure où est alors réduite l'importance de l'hypothèse sur le stock initial. Ces données de stock de capital s'arrêtent en 1990,

A ce stade, nous ne pouvons par conséquent proposer qu'une analyse portant directement sur la relation de commande de la productivité du travail (1) en attribuant une valeur au paramètre « b ».

Nous réalisons deux séries de détermination du paramètre « a », pour deux valeurs différentes de « b », soit 2 et 3 %. Ces valeurs semblent a priori raisonnables et justifiées dans la mesure où elles sont du même ordre de grandeur que les valeurs estimées dans les pays développés pour des configurations historiques relativement proches.

Le tableau 2 récapitule les résultats obtenus, sur la base d'une division de la période d'analyse (1972-1996) en trois, puis en deux sous-périodes²¹.

TABLEAU 2 – Détermination du paramètre « a »,
l'élasticité de la productivité à la croissance

			$b = 2\%$	$b = 3\%$
	\dot{Y}	P^*R	$a(2)$	$a(3)$
1980/73	9.3%	5.4%	0.37	0.26
1988/80	8.3%	3.3%	0.16	0.04
1995/88	12.1%	3.8%	0.15	0.07
1984/73	7.9%	4.4%	0.30	0.18
1995/84	11.7%	3.9%	0.16	0.08

Source : NESDB.

Avec la partition en trois sous-périodes, il apparaît très nettement une forte diminution du paramètre « a » entre la première et la deuxième sous-période, et une stagnation entre la deuxième et la troisième – et ce quelle

Berthélémy et Chauvin extrapolent jusqu'en 1996 en utilisant un taux de dépréciation de 5 %. Dans la base de Heston et Summers, les flux d'investissements cumulés sur une période de 10 ans (1960-1969), avec un taux de dépréciation de 6 %, fournissent un stock de capital de référence pour l'année 1970. Ce dernier est ensuite augmenté jusqu'en 1985 en utilisant les données de taux d'investissement sur la période 1970-1985.

21. Les dates charnières définissant les sous-périodes proposées sont des années de conjoncture moyenne, où la croissance du volume de valeur ajoutée est régulière, de telle sorte que les évolutions mises en évidence ne relèvent pas du choix des années.

que soit la valeur de « b ». Il semble donc pertinent de s'en tenir à deux sous-périodes. Que « b » soit égal à 2 ou 3 %, la proposition est alors la suivante : le paramètre « a » s'établit dans un premier temps à un niveau relativement élevé ; il fléchit nettement ensuite. Cette proposition reste vraie, même si « b » augmente.

La conjecture que nous formulons au vu de cette caractérisation stylisée du régime de productivité de l'industrie sur la période 1972-1996 est la suivante : on serait en présence d'un régime taylorien, dont l'épuisement est rapide par manque d'un approfondissement conséquent. Nous confortons cette hypothèse en mobilisant des résultats micro-économiques d'enquêtes de terrain.

3. Un régime de productivité taylorien à épuisement rapide

Nous nous appuyons sur des enquêtes menées dans le cadre d'un projet IRD (ex ORSTOM) entre 1995 et 1997²². Elles ont été effectuées dans 64 entreprises industrielles de tous secteurs (alimentaire, confection, tissage, bijouterie, électrique et électronique, etc.) de deux provinces du nord de la Thaïlande (Chiang Mai et Lamphun). Les personnes interrogées ont été les chefs d'entreprise et environ 5 de leurs ouvriers dans chaque entreprise. Ces entreprises sont en majorité des entreprises « domestiques », les autres relevant d'IDE (surtout japonais). Mais ce n'est pas un échantillon représentatif.

Dans cette région périphérique et rurale, la part de l'emploi manufacturier reste limitée (8 % de la population active totale contre 60 % dans l'agriculture)²³. La main-d'œuvre mobilisée par les entreprises industrielles qui y ont été créées provient de l'agriculture. On a pu observer les conditions de production (procédés, division du travail, etc.) au moment de l'enquête, mais non leur évolution. Toutefois, les personnes interrogées ont parlé des changements qui étaient intervenus auparavant.

La plupart des entreprises réalisent une production en série de produits standardisés (textile, agroalimentaire, électronique) sur la base d'une division du travail de type taylorien. Il s'agit le plus souvent d'activités de

22. Projet mené en partenariat avec la Faculté d'Éducation de l'Université de Chiang Mai. Ont participé à ce projet de recherche et aux enquêtes : H. Anansuchatkul, S. Chaytaweeep, M. Decellas, P. Guiguet, A. Mounier, S. Siwarom.

23. Rappelons que, globalement, l'emploi manufacturier représente moins de 13 % de la population active en Thaïlande.

montage, d'assemblage de composants distincts, parfois importés. Il n'y a pas cette circulation horizontale de l'information qui est l'une des caractéristiques du ohnisme. Ainsi, d'une part, l'on observe une séparation entre les tâches d'exécution et les tâches de conception, et ce d'autant plus depuis l'ouverture de l'économie en 1987 aux investissements étrangers. D'autre part, les tâches d'exécution sont largement parcellisées et rudimentaires, ne requérant la plupart du temps aucune qualification²⁴. Le temps de formation d'un employé nouvellement recruté excède rarement une demi-journée. On peut compléter cette description en remarquant que le salaire à la pièce est utilisé dès lors qu'il est réalisable, notamment dans l'industrie textile, pour inciter à l'augmentation des cadences. Cette organisation du travail que l'on voit se développer et se diffuser dans l'industrie thaïlandaise explique largement la valeur élevée du paramètre « *a* » dans la première sous-période (1973-84) et, par suite, la forte amélioration de la productivité du travail qui s'observe dans l'industrie manufacturière à cette époque. L'extension des marchés, notamment à l'exportation, justifie l'introduction de nouvelles unités de production tayloriennes qui sont à l'origine de l'essentiel des gains de productivité.

Mais il n'y a pas d'approfondissement continu. Dans toutes les entreprises étudiées, l'encadrement n'a pas comme préoccupation d'améliorer la productivité. D'une manière générale, l'organisation de la production en vigueur conduit à une mobilisation extensive de la main-d'œuvre : les entrepreneurs répondent à un besoin d'augmentation de la production soit par une augmentation du nombre d'heures de travail journalier par ouvrier, soit par une augmentation du nombre d'ouvriers²⁵. Cette organisation industrielle et technique contribue à la perpétuation d'une absence de qualification de la main-d'œuvre du fait des caractéristiques de la demande de travail et de l'instabilité de la main-d'œuvre sur laquelle elle débouche. Cette dernière limite les possibilités de dépassement des seuils d'apprentissage sur le tas, rapidement

24. La plupart des entreprises visitées, dont beaucoup sont des PME, présentent schématiquement le personnel suivant : un manager (parfois étranger), un ingénieur et/ou chef de production (ou un créateur dans la bijouterie ou la céramique par exemple), et plusieurs dizaines d'ouvriers non qualifiés (ou considérés comme tels dans la mesure où leurs éventuelles qualifications ne sont pas reconnues) dans l'atelier de production (bien évidemment ce schéma peut varier selon les secteurs d'activité).

25. De ce point de vue, une conséquence non négligeable de cette préférence pour la mobilisation extensive du travail est qu'elle a pu également déboucher sur une attraction de nombre de jeunes hors du système scolaire, lesquels reçoivent alors un salaire régulier permettant d'augmenter les revenus familiaux souvent mis en commun.

atteints, dès lors que les tâches d'exécution sont simples et les techniques mises en œuvre « rudimentaires ».

On peut ajouter que la demande de travail ne sollicite qu'à la marge un personnel d'encadrement qualifié²⁶. Parallèlement, une telle organisation de la production a des conséquences sur la création des qualifications dès lors qu'elle s'accorde avec une instabilité et une forte rotation de la main-d'œuvre. Parce que les processus d'apprentissage sur le lieu de travail ne peuvent être mis en œuvre que sur le long terme, les forts taux de *turn over* limitent toute « capitalisation », tout investissement sur l'expérience et la formation dans les entreprises. Or, les entreprises ont à supporter de forts taux de *turn over*. D'une part, les ouvriers ont tendance à se lasser rapidement des tâches simples et répétitives, de la longueur des journées ou encore des mauvaises conditions de travail, et d'autre part ils savent qu'ils auront peu de difficultés à trouver un nouvel emploi, qu'ils apprendront en quelques heures et qui sera aussi faiblement rémunéré que le précédent. Ils n'hésitent donc pas à quitter les entreprises après seulement quelques mois, sinon quelques jours de travail. Ainsi, lors des enquêtes, 55 % des dirigeants d'entreprises interrogés ont déclaré connaître de forts taux de rotation de leur main-d'œuvre et 67 % à la fois une forte rotation et un fort absentéisme, mais la plupart d'entre eux affirmaient cependant que ce n'était pas réellement un problème²⁷. Les entreprises semblent donc jusqu'alors négliger les coûts du *turn-over* (formation, interruption de la production, etc.).

Ainsi, les enquêtes révèlent que l'acquisition de qualifications, dans des processus de production aux techniques non modernisées, est très limitée. Elle ne peut donc participer que modestement à une amélioration continue de la productivité du travail. Les sources potentielles de cette dernière, inhérentes à l'apprentissage, s'avèrent faibles. Ces éléments

26. Cette organisation de la production caractérisée par un faible encadrement implique non seulement une faible demande de travail qualifié mais également parfois une certaine « déqualification » des diplômés. Dans les ateliers, la gestion technique des lignes de production est relativement limitée dans la mesure où elle comprend plus d'opérations de maintenance que d'adaptations de nouveaux investissements en technologie. L'unique encadrement requis est plus souvent administratif que technique : c'est pourquoi il est relativement fréquent de rencontrer dans ces entreprises des ingénieurs très peu mobilisés au sein du processus de production lui-même, mais plutôt pour la gestion administrative et commerciale de l'entreprise.

27. Ainsi, un entrepreneur français du secteur de la bijouterie, installé depuis 1990 dans la zone d'exportations de Lamphun dans le nord de la Thaïlande, nous a déclaré avoir embauché 175 nouvelles personnes entre février 1996 et février 1997, alors que son effectif n'était que de 160 personnes.

d'analyse expliquent la rapidité de l'épuisement du régime de productivité de l'industrie thaïlandaise.

On comprend, dans ces conditions, que l'amélioration de la productivité du travail ne soit que de 3,8 % par an sur la période 88-95, malgré une nette accélération du rythme de croissance de la production (ce rythme passant de 8,3 % en 80-88 à 12,1 % en 88-95).

CONCLUSION

Notre analyse contribue à renouveler le débat dichotomique sur les sources de la croissance en Asie « accumulation *versus* assimilation ». Pour Krugman, (1994) la croissance asiatique serait exclusivement expliquée par la mobilisation extensive des facteurs de production travail et capital. Or, s'agissant de la Thaïlande, on ne peut négliger la forte amélioration de la productivité du travail enregistrée : celle-ci n'est pas la simple conséquence de l'élévation de l'intensité capitaliste (sans amélioration de la productivité globale). Pour Lucas (1993), cette amélioration aurait à l'inverse pour origine la mise en œuvre de processus d'apprentissage et/ou la mobilisation d'un capital humain mieux formé. Nos observations de terrain contredisent largement cette seconde thèse. En postulant que s'est mis en place un régime de productivité taylorien à épuisement rapide, on échappe à ce dilemme.

BIBLIOGRAPHIE

- AMABLE B., (1989), « Economies d'échelle dynamiques, effet d'apprentissage et progrès technique endogène : une comparaison internationale », *Revue de l'IREES*, n° 1, automne, pp. 31-54.
- AMABLE B., (1995), « La théorie de la régulation et le changement technique », in Boyer R. et Saillard Y. (dir.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, Paris, La Découverte, pp. 236-244.
- BANQUE MONDIALE, (1993), *The East Asian Miracle. Economic growth and Public Policy*, New York, Oxford University Press.
- BERTHÉLEMY J.-C., CHAUVIN S., (1999), « changement structurel et perspectives de croissance en Asie », communication présentée au colloque Marco Polo, Paris X-Nanterre, juin 99.

- BILLAUDOT B., (1995a), « Formes institutionnelles et macroéconomie », in Boyer R. et Saillard Y., (dir.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, Paris, La Découverte, pp. 209-214.
- BILLAUDOT B., (1995b), « De la productivité globale des facteurs à la productivité globale de répartition », note de travail n° 39, Grenoble, IREPD.
- BILLAUDOT B., (1996), *L'ordre économique de la société moderne*, Paris, L'Harmattan.
- BILLAUDOT B., FAWAZ G., (1999), « La richesse en emploi de la croissance. Comparaison France-RFA en longue période (1960-1997) », Grenoble, IREPD.
- BOYER R., (1988), « Formalizing Growth Régime with a Regulation Approach », in Dosi G. et alii (eds), *Technical change and economic research*, Londres, Pinter, pp. 608-630.
- BOYER R., SCHMEDER G., (1990), « Division du travail, changement technique et croissance. Un retour à Adam Smith », *Revue Française d'Economie*, vol. V, n° 3.
- CHEN, (1997), « The total factor productivity debate », *Asian-Pacific Economic Literature*, 11 (1), mai, pp. 18-38.
- COLLINS, BOSWORT, (1996), « Economic growth in East Asia : accumulation versus assimilation », *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, pp.135-191.
- GUIGUET P., SIMON J.-C., (1999), « La gestion de l'emploi, obstacle à un nouveau régime de croissance dans les pays industriels d'Asie du Sud-Est », *Revue Tiers Monde*, t. XL, n° 158, avril-juin.
- KALDOR N., (1966), *Causes of the slow Rate of Growth of the United Kingdom*, Cambridge University Press.
- KRUGMAN P., (1994), « The myth of Asia's miracle », *Foreign Affairs*, 73 (6), novembre-décembre, pp. 62-78.
- LORDON F., (1993), « Irrégularités des trajectoires de croissance, évolution et dynamique non linéaire », Thèse, Paris, EHESS.
- LORDON F., (1995), « Formaliser la dynamique et les crises régulationnistes », in Boyer R. et Saillard Y. (dir.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, Paris, La Découverte, pp. 264-272.
- LUCAS R., (1988), « On the Mechanics of economic Development », *Journal of Monetary Economics*, 22.
- LUCAS R., (1993), « Making a Miracle », *Econometrica*, 61 (2), pp. 251-272.
- MALINVAUD E., (1993), « Regard d'un ancien sur les nouvelles théories de la croissance », *Revue Economique*, vol. 44, n° 2, mars, pp. 171-187.

MASSÉ P., BERNARD P., (1969), *Les dividendes du progrès*, Paris, Seuil.

ROMER P., (1986), « Increasing returns and long term growth », *Journal of Political Economy*, 94.

YOUNG A., (1994), « Lessons from the East Asian NICS : a contrarian view », *European Economic Review*, 38, pp. 964-973.

EMPLOI ET FORMATION DES SALAIRES : LE MODÈLE EUROPÉEN DES ANNÉES 90

M. Husson

IRES – Institut de recherches économiques et sociales ¹

Cette étude cherche à examiner le mode de formation du salaire dans l'Union européenne au cours des derniers cycles et ses effets sur l'emploi². On montre que la modération salariale, définie comme un recul de la part salariale dans la valeur ajoutée, s'est installée comme nouvelle norme en Europe, et que ceci a joué négativement sur les performances globales d'emploi en Europe.

I. – L'ÉTABLISSEMENT D'UNE NOUVELLE NORME SALARIALE

Depuis une vingtaine d'années, la courbe européenne de la part salariale³ est orientée à la baisse. Alors qu'elle se situait à 76,1 % en 1980, elle est passée à 68,1 % en 1999. On ne peut même pas dire que cette baisse compense une hausse antérieure : entre 1960 et 1980, la part salariale n'était

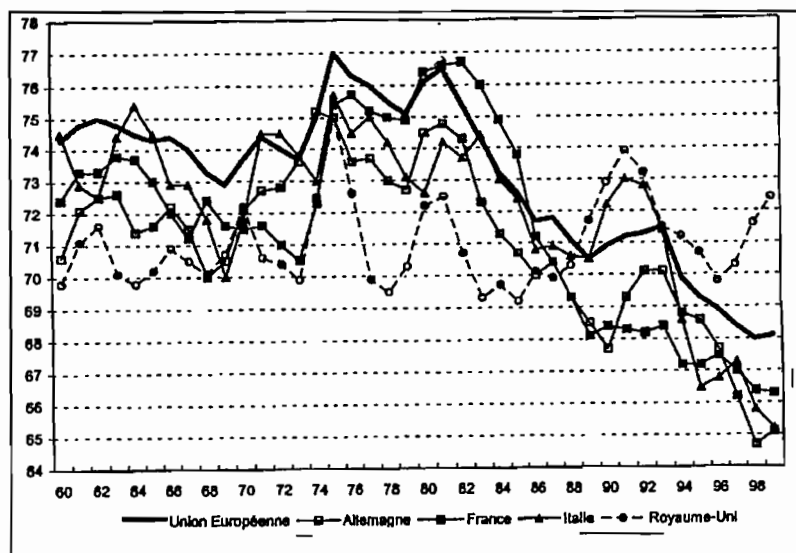
1. IRES (Institut de recherches économiques et sociales) 16, boulevard du Mont d'Est, 93192 – Noisy-le-Grand Cedex – Tél. 01 48 15 19 06 < Michel.Husson@ires-fr.org >.

2. Ce texte s'appuie sur plusieurs travaux récents, dont Husson, Jolivet, Meilland, (1999) ; Husson, (1999).

3. La part salariale dont il est question ici rapporte la rémunération totale des salariés (salaires et cotisations sociales) à la valeur ajoutée. Elle est ici corrigée pour salarisation en affectant un salaire moyen aux non salariés. Les données sont établies par Eurostat et publiées régulièrement dans la revue *Economie européenne*.

descendue en dessous de 74 % qu'au début de 1968, et cette déviation avait donc été de courte durée (graphique 1).

GRAPHIQUE 1 – La part salariale en Europe



Cette évolution recouvre évidemment des différences d'un pays à l'autre, mais c'est bien leur ensemble qui constitue l'Union européenne et qu'il est intéressant d'examiner comme tel. Avant de détailler les profils propres à chaque pays, il convient donc de considérer le tableau 1 qui montre comment a été obtenue une telle évolution.

La part salariale évolue en fonction de la progression relative de la productivité du travail et du salaire réel : si le salaire augmente moins vite que la productivité, la part des salaires baisse, et vice versa. On peut distinguer de ce point de vue trois grandes périodes. Au cours des années d'expansion, la productivité du travail (PIB par tête) progresse à un rythme soutenu de 4,5 % par an qui autorise une progression annuelle équivalente du salaire réel, de 5 %. Compte tenu des mouvements de prix relatifs, la part salariale reste à peu près constante autour de 74 %.

La période 1973-80 qui marque l'entrée dans une phase de croissance ralentie représente une transition. Le PIB par tête ralentit très fortement (de 4,5 à 1,9 %) mais le salaire réel ne s'aligne pas complètement sur ce

ralentissement, de telle sorte que la part salariale augmente et passe de 73,6 % à 76 %.

TABLEAU 1 – Les composantes du recul salarial européen

	1960-1973	1973-1980	1980-1999
PIB par tête	4,5	1,9	1,6
Salaire réel	5,0	2,4	0,9
Part salariale	-0,1	0,5	-0,6

Source : Eurostat – Taux de croissance annuels moyens.

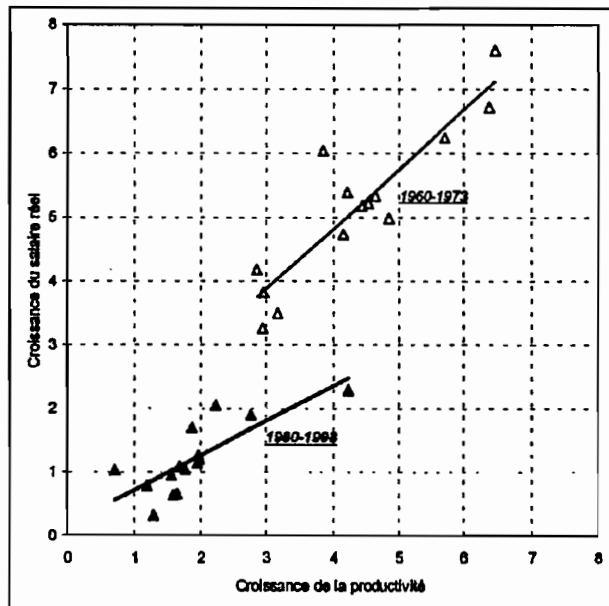
A partir du début des années 80, s'installe un nouveau régime caractérisé par une croissance ralentie du PIB par tête (1,6 % par an) mais aussi par un ralentissement encore plus marqué du salaire réel qui n'augmente que de 0,9 % par an. La part salariale baisse à un rythme de 0,6 % par an et recule ainsi de 8 points de PIB sur ces 19 ans, passant de 76,1 % en 1980 à 68,1 % en 1999. Si la masse salariale avait progressé depuis 1980 au même rythme que le PIB, elle serait aujourd'hui supérieure de 12 %.

Au cours du dernier cycle (1990-1999), on assiste à un recul à peu près général de la part salariale qui passe de 70,9 à 68,1 % pour l'ensemble de l'Union. Ce mouvement est particulièrement marqué dans certains pays comme l'Irlande, la Finlande, la Grèce, l'Italie et l'Autriche où le recul varie de 5 à 8 points.

Les pays plus « modérés dans la modération » salariale sont la Belgique et les Pays-Bas où la part salariale est restée stable entre 1990 et 1999, puis le Portugal et le Danemark où elle recule légèrement (moins d'un point). Avec un recul de la part salariale de 2,1 points, la France se situe à peine au-dessus de la pente européenne moyenne, après une baisse de huit points au cours de la précédente décennie. Le Royaume-Uni a représenté tout au long des années quatre-vingt une exception paradoxale, puisque le pays de l'ultralibéralisme maintenait sa part salariale à moyen terme et la laissait même augmenter jusqu'au début des années quatre-vingt-dix. Le dernier cycle a donné l'occasion de gommer cette progression et de retrouver à peu près – abstraction faite d'une forte cyclicité – le niveau de longue période.

La baisse continue de la part salariale signifie que l'on est passé d'un mode de distribution des gains de productivité à un autre. Le graphique 2 illustre bien cette transformation : chaque pays y est positionné en fonction de la croissance de la productivité du travail et de celle du salaire, pour deux grandes périodes. Au cours des années d'expansion (1960-1973) le salaire réel et la productivité croissent à un rythme élevé, de l'ordre de 5 %. Sur les deux dernières décennies (1980-1998) on assiste à un ralentissement simultané de la productivité et du salaire réel qui tendent à ne plus guère dépasser 2 % l'an. Mais la droite qui décrit le comportement d'ajustement moyen du salaire à la productivité ne s'est pas contentée de descendre pour suivre ce ralentissement : la droite a également pivoté. Alors que sa pente était autrefois voisine de l'unité (ce qui correspond à une part salariale constante) elle est dorénavant proche de 0,4 ou 0,5. Autrement dit, le degré de restitution des gains de productivité aux salariés est grosso modo passé de 100 % à 50 %.

GRAPHIQUE 2 – Salaire réel et productivité en Europe



Cette transformation est suffisamment importante pour que l'on établisse ce constat de manière plus rigoureuse. Pour ce faire, on a procédé à deux estimations économétriques « empilant » les données observées chaque année pour les 15 pays de l'Union européenne (voir encadré 1 p. 254). Ces deux équations confirment les estimations proposées sur des comparaisons de pays à pays : le coefficient de restitution des gains de productivité aux salariés est bien divisé par deux, puisqu'il passe de 0,75 à 0,36 entre 1961-1974 et 1980-1998.

Cette exploration quantitative confirme également le rôle du taux de chômage sur chacune des périodes, mais fait apparaître un autre résultat, sans doute moins robuste, qui est la baisse du coefficient du taux de chômage. On retrouve ici l'idée d'une sorte de rendement marginal décroissant : dans les années soixante, un point de chômage supplémentaire faisait baisser de 0,33 point la progression du salaire réel, mais cet impact ne serait plus que de 0,17 point sur la période récente. Il faudrait en somme deux fois plus d'augmentation du chômage pour obtenir le même freinage de la croissance du salaire. Cette saturation de la pression du chômage sur le salaire réel ne peut fonder une explication de la montée du chômage d'équilibre mobilisant la notion de Nairu, ou alors il faudrait postuler une terrible « surréaction » allant bien au-delà de la cible d'une stabilisation de la part des salaires⁴.

II. – UNE MONTÉE GÉNÉRALE DU CHÔMAGE

La reprise récente ne doit pas faire oublier que les performances globales de l'Europe en matière d'emploi ont été très mauvaises sur l'ensemble de la décennie : le taux de chômage est passé de 7,7 % en 1990 à 9,6 % en 1999. Quatre pays font baisser leur taux de chômage et se distinguent clairement du lot. Ce sont le Danemark, l'Irlande, la Norvège et les Pays-Bas que l'on appellera dorénavant *Top4*. Mais il faut bien voir à quel point ces réussites sont « noyées » dans la montée générale du chômage si on raisonne en nombre absolu de chômeurs. Entre 1990 et 1998, le chômage augmente de près de 6 millions dans l'Union européenne, dont 2,5 millions en Allemagne. Sur la même période, le nombre de chômeurs a baissé de 11 000 aux Pays-Bas, de 26 000 en Irlande, de 36 000 en Norvège et 77 000 au Danemark. Cette baisse globale de 150 000 compense la progression du chômage d'un pays comme la Belgique (163 000) ou la Suisse

4. Sur ce point, je me permets de renvoyer à Husson, (2000).

d'ensemble, celui d'une montée généralisée du chômage en Europe sur le dernier cycle. Au vu de ses résultats, on pourrait se demander s'il y a un sens à s'interroger sur l'écume des petits pays à succès plutôt que sur cette vague de fond.

TABLEAU 2 – Chômage par groupes de pays

	chômage 1990	chômage 1998	D1990-1998
« Top4 »	914	764	- 150
« Peloton »	6 900	9 067	2 167
« Lanternes rouges »	4 464	8 380	3 916
Union Européenne (Milliers)	12 278	18 211	5 933

III. – UNE MODÉRATION PEU VERTUEUSE

L'approche la plus répandue en matière de comparaison des performances d'emploi repose sur l'idée simple selon laquelle les pays qui créent le plus d'emplois sont, toutes choses égales par ailleurs, ceux qui ont réussi à installer la modération salariale la plus grande. Sur le socle d'une version à peine actualisée de la théorie néoclassique se développent études, travaux et rapports illustrant le postulat en question ou redoublant les exhortations à en respecter l'enseignement.

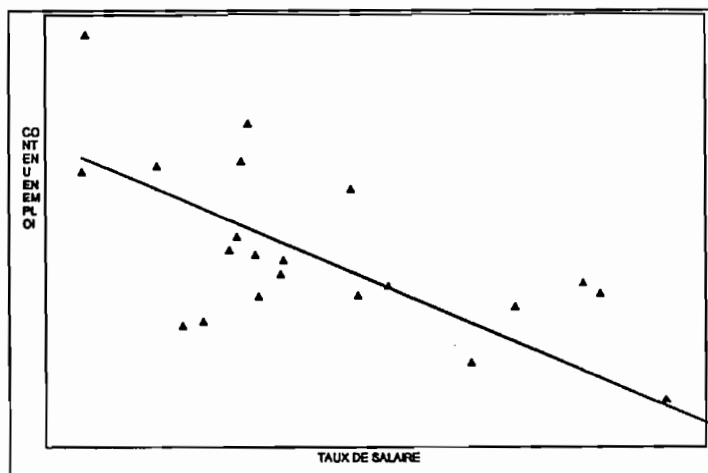
Ce discours peut sembler d'autant plus attrayant qu'il s'appuie dans ses versions les plus simplifiées sur des corrélations qui semblent fournir une preuve sans appel aux affirmations avancées. Le graphique 3 ci-dessous en donne un exemple parmi d'autres possibles. Il fait apparaître une forte corrélation inverse entre la progression du taux de salaire réel et celle du contenu en emploi. La relation économétrique correspondante est de qualité satisfaisante pour un modèle en coupe sur 20 pays. On obtient en effet :

$$\text{CONT} = - 1,12 \text{ SALR} - 0,44 \quad (R^2 = 0,55)$$

20 pays – évolutions 80-97

CONT : contenu en emploi SALR : salaire réel

GRAPHIQUE 3 – Contenu en emploi et taux de salaire 1980-1997



Le danger de ces liaisons partielles hâtivement examinées est cependant d'oublier la possibilité d'une causalité inverse. En effet, le contenu en emploi n'est autre chose que l'inverse de la productivité apparente du travail. Mais celle-ci est à son tour un argument d'évolution du salaire réel. Or, même si la norme d'une part salariale constante ne joue plus comme avant, la progression relative du salaire réel n'est pas complètement déconnectée de celle de la productivité. L'estimation réalisée sur le même champ que la précédente donne ainsi :

$$\text{SALR} = 0,49 \text{ PROD} + 0,30 \quad (R^2 = 0,56)$$

20 pays – évolutions 80-97

SALR : salaire réel PROD : productivité

Le coefficient d'évolution est stable, comme on a pu le vérifier par diverses procédures d'estimation (notamment en « empilant » les pays) et signifie que la moitié seulement des gains de productivité revient dorénavant aux salariés sous forme de progression du salaire réel. La norme salariale s'éloigne d'une règle « fordiste » selon laquelle le salaire réel croît comme la productivité mais n'a en somme cassé qu'à moitié (en moyenne) ce type de lien.

Ce constat conduit donc à se poser deux questions. La première est celle du sens de causalité. La seconde porte sur la meilleure manière de quantifier la notion de « modération salariale ». Les deux questions sont liées comme on peut le montrer sur un exemple stylisé. Soit deux pays A et B. La productivité progresse nettement moins vite en A qu'en B (0,5 % contre 2 %). En A, le salaire augmente comme la productivité et la part salariale reste donc constante. En B, le salaire augmente comme la moitié de la productivité, ce qui conduit à une baisse de la part salariale.

Si l'on examine directement la progression salariale, on pourra dire que le pays A a fait preuve d'une modération salariale qui lui garantit une productivité croissant moins vite, donc une plus grande richesse en emploi de la croissance. Pour une croissance du PIB de 2 %, le pays A crée 1,5 % d'emplois en plus par an. Il apparaît donc comme une « machine à créer des emplois ». Par comparaison, B a enregistré une croissance du salaire réel deux fois plus rapide qu'en A, mais cela entraîne un ralentissement plus rapide du contenu en emploi de la croissance. C'est pourquoi une même croissance de 2 % ne conduit à aucune création d'emplois. Le pays B a donc manifesté clairement sa préférence pour le salaire, au détriment de l'emploi.

TABLEAU 3 – Modération salariale et faits stylisés

	productivité	salaire	part salariale	PIB	emploi
Pays A	0,5	0,5	0,0	2,0	1,5
Pays B	2,0	1,0	-1,0	2,0	0,0

Le paradoxe, qui n'est pas sans rappeler certaine comparaison Etats-Unis/Europe, est que le pays B (l'Europe) a, d'un certain point de vue, fait preuve d'une plus grande modération salariale, puisqu'il a réussi à faire reculer sa part salariale, contrairement au pays A (les Etats-Unis). L'élasticité du salaire à la productivité est égale en Europe à $1/2$ alors qu'elle est égale à 1 aux Etats-Unis. La grande différence provient de la capacité des Etats-Unis à croître autant avec moins de productivité que les autres, et non d'une rigueur salariale supérieure si on évalue celle-ci par rapport à la distribution des gains de productivité.

C'est d'ailleurs parfaitement conforme à la théorie établie de mesurer ainsi ce que Bruno et Sachs appelaient *wage gap* dans leur ouvrage de référence de 1985. Mais si l'on admet cette manière de procéder, on est

conduit à un résultat qui renverse les déterminations puisqu'il fait cette fois apparaître un lien positif entre le contenu en emploi et la part des salaires. Sur le même échantillon que précédemment, on obtient en effet :

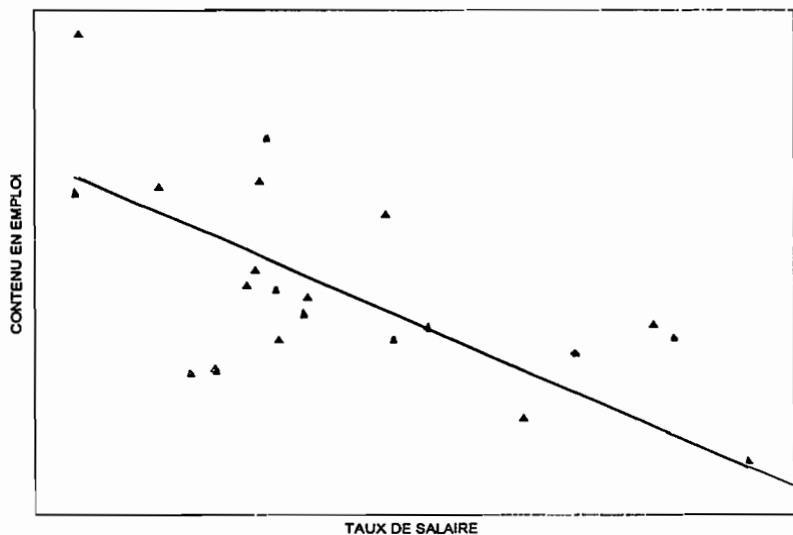
$$\text{CONT} = 0,99 \text{ PSAL} + 1,24 \quad (R^2 = 0,51)$$

20 pays – évolutions 80-97

CONT : contenu en emploi PSAL : part des salaires

Alors que l'évolution du contenu en emploi est associée négativement à la progression du salaire réel, il est corrélé positivement à celle de la part salariale (graphique 4). Autrement dit, la modération salariale, mesurée par une baisse de la part salariale, va de pair avec une baisse du contenu en emploi. Bref, la modération salariale ainsi définie apparaît défavorable à l'emploi. Certes, salaire et productivité varient parallèlement, mais l'incomplétude de cette liaison rend compatible le premier résultat (corrélation inverse entre salaire et emploi) et le second (corrélation positive entre part salariale et emploi).

GRAPHIQUE 4 – Contenu en emploi et part salariale 1980-1997



On peut même enfoncer le clou en montrant que cette corrélation est susceptible d'être directement étendue à la détermination du taux de chômage. Sur la même période, on obtient en effet une nouvelle corrélation qui porte sur un ensemble de 20 pays. On a cependant retiré les performances particulièrement atypiques de deux pays, la Finlande (où le chômage a explosé) et l'Irlande (où le profit a fait un bond en avant à taux de chômage constant). Si on laisse de côté ces deux pays, les résultats portant sur 18 pays font apparaître une corrélation très forte entre rétablissement du profit et montée du chômage que confirme l'économétrie :

$$DTCHO = 0,41 DTMAR - 0,99 \quad R^2 = 0,63 \\ (5,2) (1,5)$$

DTMAR Variation du taux de marge entre 1981-83 et 1994-96

DTCHO Variation du taux de chômage entre 1981-83 et 1994-96

On constate ainsi (graphique 5) que les pays qui ont enregistré la plus forte progression du taux de chômage sur la période considérée sont également ceux qui ont fait preuve de la plus grande modération salariale mesurée par le rétablissement du taux de marge (qui équivaut à un recul de la part salariale).

Cette démonstration conduit au minimum à une neutralisation des argumentations. A l'argument du lien salaire-productivité correspond le contre argument entre part des salaires et contenu en emploi. On peut ensuite considérer que cette symétrie devrait être dépassée en considérant que la seconde liaison peut être utilisée dans un modèle plus complexe de comparaison internationale où un indicateur de rentabilité comme le taux de marge ou encore le taux de profit fonctionne comme variable représentative des modalités du partage de la valeur ajoutée.

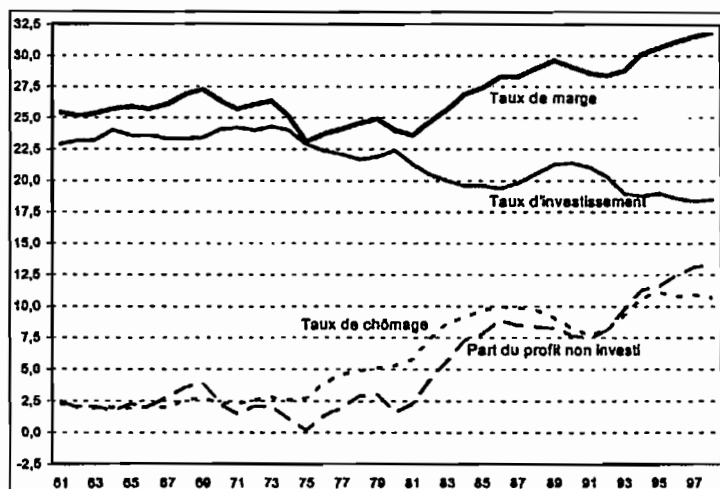
La part des salaires, ou ce qui revient au même, le taux de marge, représente en effet un indicateur synthétique de la norme salariale dans la mesure où son évolution n'est *a priori* pas liée à celle de la productivité du travail (comme peut l'être le salaire réel). Il s'agit d'un ratio qui n'évolue que dans la mesure où l'élasticité du salaire à la productivité n'est pas unitaire. Si cette élasticité est inférieure à l'unité, la part des salaires baisse et il y a modération salariale. Dans le cas inverse, la part des salaires augmente et il y a « dérapage » salarial.

La préconisation universelle d'une modération salariale accrue en faveur de l'emploi se trouve donc démentie par les faits. La phase de reprise (en zigzag) qui a suivi la récession de 1993 établit clairement que

le freinage du salaire réel n'entraîne pas un ralentissement parallèle de la productivité qui équivaldrait à un enrichissement du contenu de la croissance en emploi. En réalité, la productivité horaire s'est stabilisée autour de 2 % en dépit d'un nouveau ralentissement presque contra-cyclique du salaire qui se stabilise à 1 %. Cette configuration montre que le seul moyen de créer plus d'emplois, c'est de répartir le même volume d'heures sur des effectifs étendus. C'est après tout une forme de réduction du temps de travail, mais qui fonctionne de manière discriminatoire à l'égard des candidat(e)s naturel(le)s au temps partiel sous toutes ses formes.

On retrouve bien la rétention de gains de productivité destinée à alimenter le taux de marge des entreprises, autrement dit la part du profit dans la valeur ajoutée. La nécessité d'un tel déplacement était justifiée, au début des années 80, par le fameux théorème attribué au chancelier allemand Helmut Schmidt : les profits d'aujourd'hui seraient les investissements de demain et les emplois d'après-demain. Le mouvement de rétablissement du taux de marge datant d'une bonne quinzaine d'années, on dispose du recul nécessaire pour apprécier la validité pratique du théorème. Il est facile de constater que les mécanismes vertueux n'ont pas fonctionné. Les graphiques 5 et 6 en fournissent une illustration parlante : on voit que le taux d'investissement (sa part dans le PIB) n'a pas cessé de baisser au cours des deux dernières décennies à l'exception d'une reprise cyclique vers la fin des années quatre-vingt qui ne se reproduit pas ensuite.

GRAPHIQUE 5 – Profit, investissement, chômage en Europe



On est donc confronté à une configuration étonnante : la part des salaires baisse, et celle de l'investissement aussi. Il faut donc bien que quelque chose ait augmenté qui permette d'imputer l'ensemble du surplus dégagé au cours de ces années. Par définition, c'est ce que l'on peut appeler le profit non investi dont on peut capter l'évolution par différence entre la part du profit et celle de l'investissement. Le même graphique permet de vérifier que l'intégralité du supplément de taux de marge a été consacrée à autre chose que l'investissement. En chiffres arrondis : le taux de marge a augmenté de 8 points, le taux d'investissement a baissé de 3 points, et le profit non investi a augmenté de 11 points.

On voit même apparaître un parallélisme troublant entre cette part du profit non investi et le taux de chômage. Peut-on y voir une relation de cause à effet ? Pour répondre à cette question et puisqu'il s'agit de distributions des gains de productivité, il est possible de proposer un bilan encore plus synthétique de la manière dont ils ont été utilisés sur la période récente 1990-1998. On obtient alors la décomposition ci-dessous qui est dérivée de la définition comptable de la part des salaires (tableau 4).

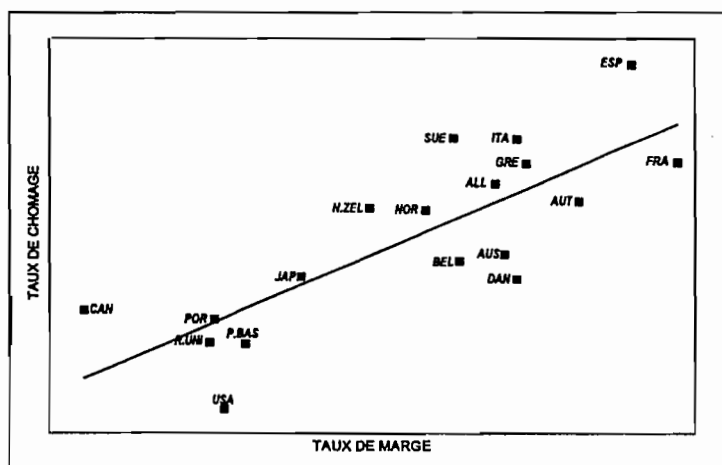
TABLEAU 4 – L'affectation des gains de productivité
Union européenne. 1990-1998

Gains de productivité horaire affectés à :	+ 1,82 %
– à la progression du salaire réel	+ 0,81 %
– à la réduction du temps de travail	+ 0,27 %
– à l'augmentation du taux de marge	+ 0,49 %
– ajustement pour prix relatifs	+ 0,25 %

Cette décomposition proposée plus haut permet de comprendre pourquoi il est légitime d'établir un lien entre profit et chômage. Ce qui alimente le rétablissement du taux de marge, c'est en effet des gains de productivité non rétrocédés aux salariés. Ce détournement s'est fait notamment en ralentissant nettement le rythme de réduction du temps de travail, en pleine montée du chômage. Imaginons un instant que les gains de productivité aient au contraire été consacrés intégralement à la réduction du temps de travail. Le tableau 4 indique que cette réduction – à taux de marge constant – aurait pu être de 0,76 % par an au lieu de 0,27 % ; maintenue sur huit ans, elle aurait permis une baisse du temps de travail

supplémentaire de 4 %. Supposons qu'elle ait été compensée entièrement par des embauches proportionnelles. A l'échelle de l'Union européenne, cela aurait permis de créer de l'ordre de 6 millions d'emplois. Par coïncidence, c'est le même ordre de grandeur que l'augmentation du chômage dans l'Union européenne, où le nombre de chômeurs est passé de 12,3 millions à 18,2 millions entre 1990 et 1998.

GRAPHIQUE 6 – Taux de chômage et taux de marge : évolutions entre 1981-83 et 1994-96



Enfin, une expérience en grande nature permet de vérifier a contrario que le recul du salaire est dommageable à l'emploi. Il s'agit de la conjoncture française des toutes dernières années, pour lesquelles les données de l'INSEE font apparaître une stabilisation de la part des salaires. Celle-ci découle d'une forme assez imprévue de relance salariale (ou d'interruption de la « modération ») dont les modalités sont explicitées par le tableau 5. On constate à sa lecture que le salaire nominal décélère légèrement au cours des trois dernières années. Mais le ralentissement de l'inflation permet de soutenir la progression du pouvoir d'achat qui reste modeste et tranche avec la quasi-stagnation des années antérieures. Cette reprise de la demande intérieure enclenche deux phénomènes vertueux qui sont le redémarrage de l'emploi qui progresse de 4,5 % sur ces trois années. Du coup, la consommation des ménages prend le relais des exportations qui

avaient enregistré un boom en 1997 et soutient la croissance du PIB qui bénéficie, enfin, d'une reprise de l'investissement.

TABLEAU 5 – La conjoncture économique en France

	1997	1998	1999
Salaires mensuels de base	2,2	1,8	1,7
Prix	1,2	0,7	0,5
Pouvoir d'achat du salaire mensuel de base	1,0	1,1	1,2
Emploi	1,0	1,6	1,8
Pouvoir d'achat du revenu des ménages	1,7	3,0	2,7
PIB	2,3	3,4	2,8
Consommation des ménages	0,8	3,6	2,3
Solde des transactions courantes*	234	236	211

Taux de croissance annuels moyen en % sauf *milliards de francs

Source : INSEE, « Note de conjoncture », décembre 1999.

Cette politique de relance modérée par la demande ne déclenche en effet aucune des conséquences néfastes prévues par les néolibéraux. L'inflation continue à ralentir, et l'excédent courant, pourtant dopé en 1997 par les exportations, a pu se maintenir à un niveau élevé. La situation des entreprises n'est en rien dégradée (du point de vue du profit) puisque la part des salaires est stabilisée à un niveau historiquement très bas, voisin de 60 % de la valeur ajoutée des entreprises. Le taux d'autofinancement des entreprises reste très élevé : 114 % en 1998 contre 116 % en 1997. Cette relance par la consommation crée donc plus d'emplois que quand la croissance est tirée par les exportations comme ce fut le cas en 1997.

Autrement dit, quels que soient les indicateurs utilisés, la norme de progression proportionnelle des salaires démontre sa viabilité. Sans doute en raison du poids des schémas centrés sur l'offre, les conjoncturistes ont dans leur ensemble sous-estimé les leçons très claires qu'est en train de livrer l'économie française. Les succès de la reprise récente (près d'un million d'emplois créés en deux ans et demi) permettent de prendre la mesure, non pas de la réussite des options néolibérales, mais du temps perdu à cause d'elles, tant il est vrai que c'est le relâchement des contraintes qui a relancé l'emploi. Après dix ans passés à la poursuite d'une monnaie forte et de salaires faibles, voilà que deux ans de monnaie

faible (l'*Euro* par rapport au *Dollar*) et de salaires un peu plus forts (part salariale stabilisée) suffisent à rattraper un peu du terrain perdu.

IV. – LES RÉUSSITES, OU L'EXCEPTION DU *TOP4*

L'expression *Top4*, on le rappelle, sert ici à désigner les quatre pays qui ont fait reculer leur taux de chômage au cours du dernier cycle : Danemark, Irlande, Norvège et Pays-Bas. La question se pose de savoir si ces réussites reposent sur les préceptes habituels. Pour répondre à cette question, on est parti d'une décomposition du taux de chômage, retenu ici comme indicateur synthétique des performances d'emploi. Il suffit de considérer le complément à un du taux de chômage pour obtenir une décomposition multiplicative dont le détail est donné dans l'encadré 2.

Cette formule montre que le taux de chômage est à l'intersection de déterminants socio-démographiques (population et taux moyen d'activité) et économiques (croissance et contenu en emploi de cette croissance). Il a l'avantage de pouvoir être décomposé de manière à imputer cette performance globale à ses différentes composantes. Les décompositions détaillées ne seront pas fournies ici. Elles conduisent, concernant les performances du *Top4* à plusieurs résultats que l'on peut ainsi résumer.

ENCADRÉ 2 – Décomposition du taux de chômage

$1 - \text{TCHO} = \frac{N}{\text{POPAC}} = \frac{\text{PIB} \cdot \text{CONT}}{\text{TAC} \cdot \text{POP}}$	TCHO	taux de chômage
	N	emploi
	POPAC	population active
	PIB	niveau du PIB
	CONT	contenu en emploi la croissance
	TAC	taux d'activité
	POP	population

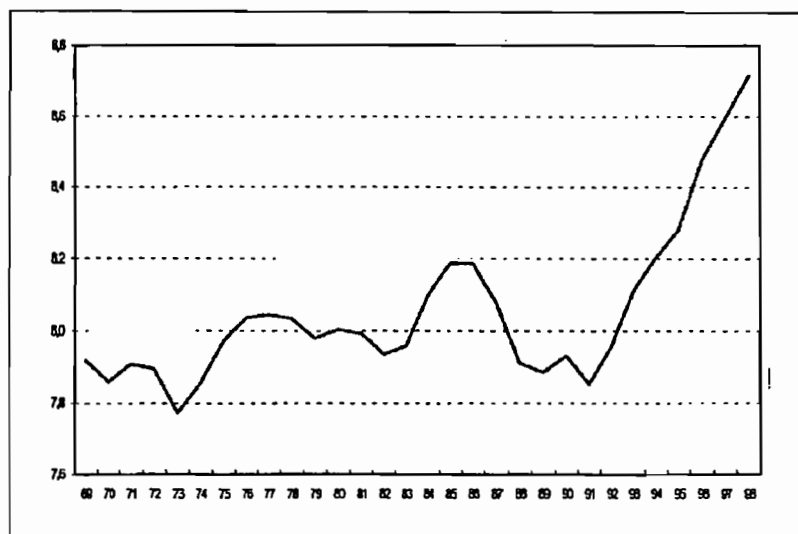
La décomposition des performances fait tout d'abord apparaître la faible incidence des facteurs démographiques, qui est un résultat assez général. Le *Top4* voit le chômage reculer en dépit d'une croissance de la population active plus rapide que la moyenne. C'est seulement au Danemark et au Royaume-Uni que le recul du taux de chômage peut être expliqué en partie par le ralentissement de la population active.

Les pays européens ne font pas apparaître de grandes différences quant à l'évolution de la productivité du travail. Les pays qui réussissent mieux ne le font pas sur la base d'un « enrichissement de la croissance en emplois », sauf le Royaume-Uni entre 1987 et 1991.

Les caractéristiques institutionnelles du marché du travail (réglementation de l'emploi, système de négociation collective, existence et niveau relatif d'un salaire minimum, configuration du temps de travail, politiques actives d'emploi) ne font pas apparaître de similitudes entre les pays du *Top4*. Le Royaume-Uni se démarque très nettement sur tous ces aspects. A l'exception peut-être des systèmes de négociation collective, aucune relation stricte ne peut être établie entre aspects institutionnels et performances d'emploi. Enfin, on ne peut non plus discerner de comportement spécifique de ces pays quant à l'ajustement des salaires et de l'emploi.

Les performances du *Top4* en matière d'emploi renvoient pour l'essentiel à un différentiel de croissance en leur faveur (graphique 7). Entre 1991 et 1997, la croissance moyenne a été de 1,7 % par an dans l'Union européenne et de 3,2 % dans le *Top4*. De manière générale, le cycle 1990-1998 se caractérise par une corrélation plus étroite que durant le cycle précédent des performances de croissance et d'emploi.

GRAPHIQUE 7 – Part du *Top4* dans le PIB de l'Union Européenne



Peut-être n'est il pas utile de souligner au passage que cette configuration, pourtant assez simple à identifier, est en général ignorée ou relativisée. Dans sa grande majorité, la littérature consacrée à ce sujet ignore – ou cite comme un facteur favorable parmi beaucoup d'autres – le fait que les pays qui font baisser leur taux de chômage ont un taux de croissance supérieur. Cette sous-estimation est assez frappante et mérite explication. La première qui vient à l'esprit est la prégnance d'un paradigme libéral qui fait obstacle à la reconnaissance d'une liaison pourtant suffisamment visible. Il va tellement de soi que les performances en matière de chômage ne peuvent provenir que d'améliorations apportées au marché du travail que l'on se dispense d'aller voir ce qui se passe du côté de la demande globale. Ce biais a une vertu auto-réalisatrice dans la mesure où il conduit à aller chercher des explications là seulement où on veut en trouver.

Une seconde raison plus pratique découle sans doute de l'obsolescence de schémas de pensée mieux adaptés à la décennie précédente. Certes l'emploi n'a jamais été déconnecté de la croissance mais les modulations passant par le contenu en emploi de la croissance et par la population active conduisaient à distendre le lien entre croissance et taux de chômage. Cela n'est plus vrai de la décennie 90 et le lien direct entre croissance et chômage s'est rétabli, ce qui signifie que les autres paramètres, contenu en emploi et population active, jouent un rôle accessoire.

Dans la croissance supérieure des pays du *Top4*, la contribution du commerce extérieur occupe une place importante. Il s'agit en effet de pays dont le degré d'ouverture est très nettement supérieur à celui de l'Union européenne, et dont la part dans les exportations européennes s'est accrue. Mais ce résultat ne repose pas, sauf dans le cas de l'Irlande, sur un effort particulier de modération salariale ou sur une dépréciation réelle de la monnaie. Les exportations de ces pays ont notamment « mordu » sur la part des exportations allemandes qui a brusquement baissé au moment de l'unification. Elles ont aussi bénéficié de la reprise des exportations d'énergie après la guerre du Golfe.

La nature des performances enregistrées suggère un effet de taille, chacun de ces petits pays réussissant à se positionner pour capter une part de marché relativement minime dans l'absolu, mais importante en rapport avec leur taille. Ce constat a enfin conduit à examiner les performances régionales. Les régions où le taux de chômage a baissé sur la période considérée dessinent clairement une double façade. La première façade regroupe l'Irlande, le pays de Galles et le Nord de l'Angleterre : les taux de chômage baissent sensiblement, mais à partir de niveaux plutôt supérieurs à la moyenne. La seconde façade regroupe la Norvège, le

Danemark, deux régions allemandes voisines (Schleswig-Holstein et Hambourg) et les Pays-Bas. Dans cette zone, les taux de chômage reculent à partir de niveaux déjà modérés.

Les pays du *Top4* ne fondent pas non plus leur réussite sur une flexibilité accrue du marché du travail. Le contenu en emploi évolue comme la moyenne, le recours au temps partiel est certes plus élevé mais n'augmente pas plus rapidement, et il en va de même en ce qui concerne le recours aux emplois à durée déterminée, le salaire ou la part des salaires. La durée du travail baisse un peu plus vite que dans le reste de l'Europe mais cette différenciation n'est pas très marquée.

Au lieu de trouver un lien entre modération salariale et performances d'emploi, on a vu que la corrélation s'établit plutôt en sens inverse : le taux de chômage a augmenté plutôt plus vite là où le taux de profit s'est rétabli. Les pays du *Top4* constituent cependant une exception à ce principe, dans la mesure où ils ont réussi à faire reculer le chômage tout en rétablissant très nettement leur rentabilité par rapport au reste de l'Europe. La raison en est que cette augmentation du profit n'est pas obtenue par une baisse de la part des salaires plus marquée qu'ailleurs, mais en raison d'une amélioration de l'efficacité du capital. Les pays du *Top4* obtiennent la même productivité du travail pour une substitution capital-travail beaucoup moins marquée, empruntant en cela l'un des traits du modèle américain.

L'ensemble de ces observations débouche sur une modélisation économétrique⁵ qui permet d'objectiver un certain nombre de résultats que l'on peut ainsi énoncer :

- les performances relatives d'emploi dépendent principalement de la croissance, de la rentabilité et du capital par tête ;
- ces déterminations sont plus fortes, et plus significatives au cours du dernier cycle, caractérisé notamment par un resserrement du lien emploi-croissance ;
- les performances relatives du *Top4* s'expliquent essentiellement par une croissance plus rapide et plus économe en capital ;
- cette interprétation est cohérente avec les performances relatives enregistrées au Japon et aux Etats-Unis par rapport à l'Europe.

On voit ainsi apparaître une nette différenciation entre les deux cycles. Le cycle des années quatre-vingt est marqué par une profonde réorganisation des marchés du travail en Europe, qui explique une relative déconnexion entre l'emploi et la croissance, particulièrement spectaculaire au Royaume-Uni, avec la montée du travail indépendant. Le cycle des

5. Le détail de ces résultats figure dans Husson, (2000).

années quatre-vingt-dix marque un retour à une régulation plus étroite de l'emploi par la croissance. Tout se passe comme si les moyens de faire plus d'emploi avec autant de croissance avaient été épuisés par chaque pays en fonction de son « génie » national.

Les performances des pays du *Top4* s'expliquent au total par une croissance opportuniste stimulée par le repli des exportations allemandes et par un mode de rétablissement du profit qui s'accommode d'une croissance suffisante du marché intérieur. Cette configuration s'oppose par exemple à celle de l'Italie qui a réalisé de bonnes performances à l'exportation mais en utilisant des artifices provisoires (le taux de change) ou bien des méthodes défavorables à l'emploi. En Italie, la part des salaires est brutalement passée de 73 % en 1991 à 66,5 % en 1995, et cette chute a bloqué la demande intérieure et par suite l'emploi.

Chacun des pays du *Top4* a su en outre mobiliser des atouts spécifiques, par exemple l'investissement étranger et les fonds structurels européens dans le cas de l'Irlande, les ressources énergétiques et les niches d'exportation dans le cas de la Norvège, du Danemark et des Pays-Bas. Il paraît donc difficile d'interpréter les succès du *Top4* comme l'application réussie d'une flexibilité accrue du marché du travail, dans la mesure où ils résultent principalement de la captation par de petits pays d'une fraction de la croissance européenne.

Si cette interprétation est correcte, il faut alors en conclure que les modèles – si modèle il y a – ne sont pas transférables puisqu'ils résultent en somme d'un détournement de la croissance qui ne s'appuie pas sur une modification qualitative de la compétitivité globale des pays en question. Plutôt que l'efficacité en termes d'emploi de marchés du travail flexibilisés, l'observation des performances des pays du *Top4* souligne le relatif épuisement des gains à attendre de telles politiques et, par conséquent, la nécessité de mettre en place les conditions macro-économiques d'une croissance plus soutenue dans l'ensemble de l'Europe.

V. – UNE « RÈGLE EMPIRIQUE ACCEPTABLE ? »

Robert Solow, (1998) a décrit, non sans cruauté, ce qu'il appelle un réflexe : « Le chômage observé est resté très élevé en Europe pendant plus d'une décennie, qu'on le compare à la période antérieure à 1975 ou aux Etats-Unis sur la période courante. Dans le débat public autour d'un sujet qui est après tout de première urgence, on fait presque toujours porter la responsabilité de cet échec sur les « rigidités du marché du travail ». Cette

réponse a déjà acquis le statut d'un réflexe que l'on retrouve chez n'importe quel responsable de Banque centrale que l'on voudra bien interroger. Le même automatisme réflexe transparait aussi dans la conclusion de l'Etude sur l'Emploi de l'OCDE (même s'il serait plus juste d'en parler comme le postulat de départ de cette étude)⁶.

Le bilan peu convaincant des recommandations libérales a cependant fini par ébranler les certitudes de l'OCDE quant aux bonnes politiques à mener en matière de formation des salaires. Dorénavant, chaque livraison des *Perspectives de l'emploi* remet en cause un nouveau pan de la « stratégie pour l'emploi » élaborée par ce même organisme. L'année dernière, l'étude centrale était consacrée au salaire minimum et l'OCDE concluait qu'il n'était pas « un fléau systématique pour l'emploi comme le prétendent ses détracteurs ».

On retrouve ce même genre de perplexité dans l'édition 1998 de *L'emploi en Europe* que publie chaque année la Commission européenne. L'étude s'interroge sur un autre postulat qui consiste à dire que l'ouverture de l'éventail des salaires vers le bas est favorable à l'embauche de travailleurs peu qualifiés. C'est au fond la même argumentation qu'à l'égard du salaire minimum, qui est accusé de faire obstacle à cette ouverture. Là encore, l'examen des faits n'est pas concluant : « les faibles taux de rémunération et les fortes dispersions de salaires ne s'accompagnent pas automatiquement de forts (ou de faibles) taux d'emploi dans l'Union. Si ce lien existe effectivement, il est masqué par d'autres facteurs – tels que les niveaux relatifs de productivité qui devraient être pris en compte dans toute évaluation des effets du niveau des salaires sur l'emploi – qui, combinés, ont une influence plus forte que celle de la dispersion des salaires ».

Enfin, la dernière livraison de *Perspectives de l'emploi*, OCDE, (juillet 1999), remet en cause un autre dogme central en affirmant : « Notre analyse confirme que la rigueur de la réglementation a peu ou pas d'influence sur le niveau global du chômage ». Là encore, il s'agit d'un désaveu de taille de la « stratégie pour l'emploi » qui suggérait par exemple de « rendre le coût du travail plus flexible en retirant les

6. « Measured unemployment has been very high in Europe for more than a decade, as compared both with the period before 1975 and with the United States currently. Almost uniformly, in public discussion of what is after all a high-visibility issue, the blame for this failure falls on « rigidities in the labour market ». That response has already achieved the status of a reflex, exhibited by any central banker you might care to ask. The same knee-jerk reaction appears also as the conclusion of the OECD Jobs Study (though it might more appropriately be described as the assumption of the OECD Jobs Study) ».

contraintes qui empêchent les salaires de refléter les conditions locales et les qualifications individuelles », ou encore de « réformer les systèmes d'indemnisation du chômage qui brident le développement de l'emploi dans le secteur privé ». Cette idée que la flexibilité salariale est une condition décisive du dynamisme de l'emploi ne trouve pas non plus confirmation dans l'observation des faits : « les raisons pour lesquelles certains pays parviennent à concilier une réglementation sévère et un faible taux de chômage n'ont pas été éclaircies ». L'OCDE va jusqu'à suggérer une relation fonctionnant en sens inverse de l'un des postulats fondateurs : « ce qui ressort le plus nettement et le plus constamment, c'est une relation négative entre la rigueur de la protection de l'emploi et le taux d'entrée au chômage ».

Au-delà de ces interrogations, il devrait aller de soi que l'on peut difficilement prolonger la baisse tendancielle de la part salariale. En effet, si cette dernière continuait à baisser au rythme des cinq dernières années, elle passerait de 68 % aujourd'hui à 57 % en 2010, et finalement à 48 % en 2040, horizon généralement retenu pour des exercices de prospective. A moyen terme, une seule règle est possible qui consiste à dire que le salaire doit croître comme la productivité, sous peine de voir la croissance étouffée par blocage de la demande salariale. Cette règle diffère de la référence implicite des institutions européennes. Ainsi, dans le *Livre blanc sur l'emploi et la compétitivité* de 1993, la Commission européenne expliquait qu'une progression du salaire réel inférieure d'un point à celle de la productivité « pourrait constituer une règle empirique acceptable ». Cette règle s'est appliquée depuis suffisamment de temps pour montrer qu'elle n'est pas favorable à l'emploi.

La question de la norme salariale va en tout état de cause dominer les débats et les conflits des prochaines années, d'autant plus que cette question est laissée complètement ouverte par le processus d'unification monétaire. Il faudra bien trancher et, sans doute serait-il opportun d'abandonner le théorème de Schmidt pour tester celui de Lafontaine qui préconise une croissance parallèle du salaire et de la productivité du travail.

BIBLIOGRAPHIE

- BRUNO M., SACHS J., (1985), *Economics of Worldwide Stagflation*, Harvard University Press.
- HUSSON M., JOLIVET A., MEILLAND C., (1999), « Performances d'emploi en Europe, les modalités du succès », rapport pour le Conseil d'Analyse Economique, IRES, juin 1999, 161 p.
- HUSSON M., (1999), « Une modération salariale peu modérée », *Chronique internationale de l'IRES*, n° 60, septembre.
- HUSSON M., (2000), « Taux de chômage en Europe : une modélisation », *La Revue de l'IRES*.
- INSEE, (1999), *Note de conjoncture*, décembre.
- SOLOW T., (1998), « What is Labour-Market Flexibility? What is it Good for? », *Proceedings of the British Academy*, volume 97.

SAVOIRS, TRAVAIL ET INÉGALITÉS :
LA NOUVELLE AFRIQUE DU SUD
AU BANC D'ESSAI

M. Carton

IUED, Graduate Institute of Development Studies, Genève

J.-B. Meyer

Institut de Recherche pour le Développement (IRD), Montpellier

La relation entre savoirs, travail et inégalités est aujourd'hui primordiale et complexe. En effet, l'émergence de la société globale de la connaissance (ou des savoirs) – *global knowledge society* – se révèle fort paradoxale. D'un côté, cette forme sociale contemporaine s'affiche comme intégrative, ouverte et favorable, par essence, au développement humain ; de l'autre, son actuelle gestation s'avère souvent exclusive, polarisante et génératrice d'une croissance économique sans emploi ou très discriminante. Y aurait-il des défaillances conceptuelles dans sa mise en place localement, ou bien un leurre idéologique dans sa formulation générale ?

Le présent chapitre s'attache d'abord à évoquer, dans les réflexions théoriques et dans les conceptions politiques, les éléments qui permettent de clarifier cette question. Deux grands débats méritent mention. Le premier, politique, a trait au rôle des savoirs dans un processus de développement économique et social où leur application productive, par le travail, serait la finalité principale. Le second, plus théorique, porte sur l'ambivalence de la connaissance, à la fois vecteur de la reproduction et source de l'innovation.

Le chapitre se consacre ensuite à un examen empirique de cette question sur un pays exemplaire : l'Afrique du Sud. Ses conditions historiques particulières en font un véritable cas d'étude expérimentale. L'enjeu de la combinaison savoirs-travail-(in)égalités y est particulièrement aigu. L'*Apartheid* y a, en effet, construit une société polarisée à l'extrême où les savoirs et les qualifications étaient réservés à une minorité. Aujourd'hui, tant pour son intégration socio-économique nationale que pour l'accroissement de sa compétitivité internationale, le pays mise sur l'expansion et le redéploiement des savoirs. Le chapitre examine les stratégies éducatives, scientifiques et techniques élaborées et mises en place, leurs promesses et leurs balbutiements. L'Afrique du Sud offre bien matière à réflexion sur la question des compétences, au carrefour des transformations du travail et de la mondialisation

I. – LA SOCIÉTÉ MONDIALE DE LA CONNAISSANCE : CONCEPTS ET DISCOURS

Réfléchir en français à propos d'une société fortement influencée, en matière de gestion institutionnelle de la transmission des savoirs, par différentes formes de pensée anglo-saxonne (anglaise, écossaise, australienne, néo-zélandaise) est à la fois difficile mais passionnant, dans la mesure où la comparaison de cadres de référence linguistiques permet l'affinement du questionnement. La preuve en sera faite en situant les concepts de connaissance, savoir, apprentissage, formation, qualification, compétence, dans le contexte de leur origine linguistique et de leur traduction politique contemporaine, comme de les rapprocher de leurs « équivalents » anglais *knowledge, skill, learning*.

1. Quelques considérations épistémologiques et socio-linguistiques

« Toute connaissance est une réponse à une question » nous dit Bachelard. « *Knowledge is a capacity for social action* » nous dit Stehr, (1994, p. 95). Si ces deux affirmations sont claires, la traduction de la deuxième en français permet d'ouvrir un débat intéressant pour la compréhension de la situation sud-africaine : le Savoir ou la Connaissance sont-ils le fondement de l'action ? Le fait, en anglais, de ne pas distinguer entre ces deux concepts par l'utilisation du mot *Knowledge* pose alors la question de l'éventuelle apparition d'une pensée socio-linguistiquement correcte et

unique. Si Connaître signifie principalement depuis le XII^e siècle « avoir dans l'esprit en tant qu'objet de pensée analysé » permettant de se connaître et de s'y connaître, Savoir renvoie à la possibilité de faire quelque chose après un apprentissage ou en avoir été informé, (Rey, 1992, p. 853). Les deux concepts sont bien sûr en relation dialectique, ce que souligne le français (jusqu'à quand ?) et ce que fait beaucoup moins (ou pas ?) l'anglais. L'on pourrait alors facilement déboucher sur la simplification bien connue opposant profondeur théorique francophone et légèreté fonctionnaliste anglophone. L'on peut pourtant se demander si cette profondeur de pensée permettant la constitution du capital que représente la Connaissance est synonyme de dynamisme et créativité, ou si ce n'est pas plutôt le Savoir qui remplirait ces derniers objectifs ? Le fait que Savoir se traduise non seulement par *Knowledge* mais aussi par *Learning* tendrait à attribuer une plus grande facilité d'évolution à la pensée/pratique anglo-saxonne, grâce à l'accent mis sur le processus de transmission/création de savoirs que représente la formation.

Le champ de la formation doit aussi faire l'objet d'une explicitation des conceptions qui la sous-tendent. L'on pourrait ainsi situer la typologie à succès proposée par la psychologie sociale française des années 70 (Cavozzi, en particulier) – savoir, savoir-faire, savoir-être – dans le cadre d'une vision organique de la formation, tandis que l'approche anglo-saxonne se situerait beaucoup plus dans une perspective où logiques de l'action et du système seraient posées comme processus d'abord. Dans la première vision, « c'est le système qui désigne les positions sociales et les rôles, les emplois, les carrières. La formation, scolaire et extra-scolaire, réalise cette fonction d'homologation, d'adaptation et d'intégration » (1996, p. 162). Dans la deuxième « la formation n'est pas extérieure mais au contraire intégrée dans le système social qui la suscite. Par suite les distinctions entre formation et apprentissage tombent, car elles étaient le fait de l'isolement de la formation » (Maggi, 1996, p. 166). Si l'on définit malgré tout, avec la psychosociologie française, les savoirs comme information et transmission des connaissances, les savoir-faire comme apprentissage des opérations et pratiques du comportement, et les savoir-être comme intégration de conduites, motivations et prise de conscience, une vision centrée sur les processus fait que « la formation n'est un instrument ni d'adaptation, ni d'opposition au système mais un instrument de choix d'action, d'objectifs, de valeurs » (Maggi, 1996, p. 153).

Le même débat peut être ouvert à propos de deux concepts autour desquels s'affrontent, en France et ailleurs, économistes et sociologues du travail comme de l'éducation : *qualification* et *compétence*. En français,

tout d'abord, l'usage du mot qualification (d'origine latine et apparu vers 1400) a été largement influencé par sa signification anglaise liée aux concours hippiques : un cheval se qualifie pour une épreuve ! Règle, sélection, sanction, promotion/disqualification sont les dimensions largement utilisées dans le langage des conventions collectives de travail des années 50 à 70 en France lorsqu'on s'y réfère aux qualifications.

Le terme de compétence, par contre, apparaît au début des années 80, en relation avec le changement de l'organisation du travail dans les économies post-industrielles (les économies du Savoir ?) : accent sur les processus autant que sur les produits, approche par projet, rapidité des changements, montée en puissance du discours entrepreneurial appliqué à toutes les dimensions de la vie individuelle (nous sommes les libres entrepreneurs de nos occupations productives, formatives et éducatives et non plus les consommateurs organisés mais passifs de modèles professionnels, de qualifications scolaires et de titres académiques)¹. Le terme de compétence n'est pourtant pas nouveau. Apparu à la fin du XV^e siècle, il renvoie dès cette époque à expérience et habileté et donc à action, comme aujourd'hui. Mais le débat contemporain autour de sa nature uniquement individuelle ou pouvant faire l'objet d'un certain degré de formalisation-standardisation, est présent dès la fin du XVII^e siècle. Le terme a alors un sens beaucoup plus large : la compétence était au XV^e siècle une aptitude reconnue légalement alors qu'au XVII^e elle s'applique plus largement à une connaissance approfondie d'un domaine, donnant à son détenteur droit à juger et à décider à son propos.

Cette seconde interprétation est très proche de ce que la littérature managériale de la fin du XX^e siècle nous propose. Mais le débat est ouvert à propos du degré de reconnaissance que les compétences acquises par un individu producteur de biens économiques et sociaux devrait obtenir aux plans organisationnel et institutionnel. « Il est vrai que la notion de compétence et les flous qu'elle permet peuvent être utilisés pour se dérober à la reconnaissance des qualifications. On constate cependant que c'est surtout dans les pays où les qualifications n'avaient pas d'assise contractuelle établie, ou bien là où l'absence de dialogue les avait rendues obsolètes, que les définitions de compétences se substituent à celles de qualifications » (Lichtenberger, 1999, p. 179).

Le passage à l'anglais permet d'enrichir encore la réflexion de deux éléments, pourtant contradictoires. Si la traduction en anglais de qualification débouche sur le même mot (articulé à *skill*), la traduction en français

1. Voir Vinokur, (1998).

de *qualification* débouche sur compétence ! La traduction en anglais de compétence nous amène à *competence* (très peu utilisé) et à *skills*. Savoir, connaissance, apprentissage, formation, qualification, compétence, *knowledge, learning* et *skills* sont donc ainsi indissociables. La manipulation de ces concepts à des fins économiques, politiques, idéologiques et éducatives dépendra largement des systèmes de valeurs et en particulier des choix quant à l'importance accordée aux processus pour la construction et l'analyse des acteurs et des systèmes.

2. Le discours international : le consommateur est roi !

Ce rapide tour d'horizon des termes et concepts autour desquels s'ancrent les débats contemporains sur savoir, travail et inégalité ne serait pas complet si nous n'évoquions également la littérature internationale qui influence nombre de décideurs des pays du Sud, parmi lesquels l'Afrique du Sud. Les années 1998 et 1999 ont été particulièrement riches à cet égard :

- rapport de la Banque Mondiale, (1998-1999) sur le « développement dans le monde : le savoir au service du développement » ;
- rapport de l'UNICEF, (1999) sur « L'état des enfants dans le monde, consacré à l'éducation » ;
- rapport du PNUD, (1999) sur « Le développement humain » ;
- rapport du BIT, (1998-1999) sur « l'Emploi dans le monde », consacré à employabilité et mondialisation : le rôle crucial de la formation ;
- rapport de l'OCDE, (1998) sur « l'Investissement dans le capital humain : une comparaison internationale » ;
- ouvrage du PNUD sur les « *Global Public Goods* », (1999) ;
- le monde francophone a également pu prendre connaissance des « Actes des assises francophones de la formation professionnelle et technique » (CONFEMEN, 1998).

Des extraits de la table des matières ou de l'auto-présentation de quelques-uns de ces ouvrages révèlent le spectre des préoccupations de ces organisations.

Le rapport de la Banque Mondiale est, comme toujours très clair :

« Etre pauvre ce n'est pas seulement avoir moins d'argent, c'est avoir moins de connaissances ».

« Deux formes de savoir et deux types de problèmes sont d'une importance capitale pour les pays en voie de développement :

- les savoirs technologiques, moins répandus dans le monde en développement et existant moins chez les pauvres. Il y a des inégalités face au savoir ;

– l'information socio-économique, dont dépend le bon fonctionnement des marchés... Les problèmes d'information et les dysfonctionnements qui en résultent pénalisent surtout les pauvres, (Banque Mondiale)».

Un rapide retour sur les considérations précédentes à propos des concepts permet d'interroger le titre même de l'ouvrage : *Knowledge for development*, version originale anglaise traduite en Savoir au service du développement. Si le titre original avait été ce dernier n'aurait-il pas fallu le traduire par « *Learning for development* », ce qui aurait reflété le soudain retour de l'acteur (pauvre, de surcroît) dans le discours de la Banque Mondiale ? L'ambiguïté de cette position se reflète justement dans le titre du rapport, dans la mesure où l'on pourrait voir dans ce retour de l'acteur une ouverture vers une approche du changement (réaliser le « rêve » de la Banque : éliminer la pauvreté) liée à l'apprentissage/*learning* tel que défini plus haut. Mais il ne peut rien en être puisque les pauvres n'ont qu'une solution : l'intégration de l'information dont dépend le bon fonctionnement d'un seul système de valeur : le marché.

C'est pour faciliter la concrétisation de cet objectif que la Banque Mondiale « a récemment pris une initiative visant à incorporer à son système de gestion du savoir les données provenant des pays et secteurs où elle intervient. Ce savoir est catalogué par pays, région, secteur et thème pour être mis à la disposition de tous les professionnels du développement dans le monde. En prenant ainsi en compte les pratiques traditionnelles des pays les moins avancés, et en les complétant, on devrait pouvoir mettre le savoir à la portée d'un plus grand nombre de personnes et peut-être mieux faire accepter les solutions proposées aux problèmes de développement » (Banque Mondiale, p. 158).

La collecte des savoirs telle qu'elle est proposée par la Banque Mondiale tombe sous la critique du Rapport sur le développement humain du PNUD : « Les règles de la mondialisation ont déclenché une course à la propriété du savoir... L'écart, à l'échelle planétaire, entre les nantis et les démunis, entre les détenteurs du savoir et ceux qui n'y ont pas accès se creuse :

– le renforcement des droits de propriété intellectuelle tient les pays en voie de développement à l'écart du secteur du savoir.

– le droit des brevets ne reconnaît pas les savoirs et les systèmes de propriété traditionnels (PNUD, p. 57) ».

Le Rapport du PNUD sur le développement humain continue, ainsi depuis 1990, sur sa lancée de mise en lumière des situations d'injustice et d'inégalité dans un monde de plus en plus globalisé (L'Afrique du Sud ne

figure qu'à la 101^e place dans le classement selon l'indice de développement humain :

- les nouvelles technologies et la course mondiale au savoir,
- la solidarité dans l'économie mondiale,
- la nouvelle gouvernance mondiale au service de l'humanité et de

l'équité sont les principaux problèmes et objectifs que propose ce rapport où le Savoir figure en bonne position.

Le Rapport de l'UNICEF (1999) sur l'éducation des enfants dans le monde se situe dans la même veine : « Droit humain fondamental, force de changement social, instrument essentiel de la lutte contre la pauvreté, d'émancipation des femmes, de défense des enfants contre le travail exploitant et dangereux ainsi que contre l'exploitation sexuelle, de promotion des droits de l'homme et de la démocratie, de protection de l'environnement et de contrôle de la croissance démographique, l'éducation est aussi la voie vers la paix et la sécurité internationale » (UNICEF, p. 2).

Le PNUD vient de publier un autre « produit de la connaissance » (*knowledge product*) : *Global Public Goods* qui est en complète opposition avec le Rapport sur le développement humain. Le savoir est l'un des *global public goods*, ainsi que l'affirme l'(ancien) économiste en chef de la Banque Mondiale, J.E. Stiglitz : « Il est essentiel de récompenser la recherche et l'innovation menées par les entreprises tout en assurant un large accès au savoir ainsi qu'une protection contre les rentes de situation. Équité et efficacité sont ici interdépendantes, dans la mesure où la plupart des innovations intègrent des idées faisant partie du fonds commun du savoir. Rétrécir le fossé du savoir entre pays développés et pays en voie de développement exige la construction de fortes infrastructures nationales centrées sur le savoir, en particulier dans le domaine de l'éducation » (UNDP, p. 306). En ce qui concerne l'enseignement supérieur, « des pays pauvres ont été, à juste titre, critiqués pour y avoir trop investi et ce au bénéfice d'une petite élite. Cette critique a été mal interprétée car le problème n'est pas celui de l'importance de l'enseignement supérieur, mais celui des contenus, de la qualité et du financement. Science et technologie sont rivales et elles doivent être enseignées à un niveau international... Il vaut mieux sinon envoyer les étudiants à l'étranger » (UNDP, p. 307) (traduction de l'auteur).

Le Rapport 1998 de l'OCDE portant sur une comparaison internationale des investissements dans le capital humain dans les pays membres de l'Organisation propose aux gouvernements cinq objectifs concernant l'éducation et la formation :

- un niveau approprié d'investissement dans le capital humain,

- un partage satisfaisant des coûts d'investissement,
- une affectation optimale des ressources rares en considérant les coûts et les avantages des différentes formes d'investissement,
- une répartition équitable de l'investissement,
- un système de pilotage, mesure et comptabilité (OCDE, pp. 101-104).

Que peuvent retirer politiciens, entrepreneurs, syndicats, enseignants, chercheurs d'une telle cacophonie ? Aux chantages technologisés d'une approche par les savoirs, les connaissances (*knowledge*), le capital humain, les *global public goods* (quels sont les *public bads* ?) semblent s'opposer les utopistes rétrogrades, défenseurs d'un droit à l'éducation étroitement relié à la solidarité et à l'équité. Comment alors faire son choix en tant que consommateur informé entre les produits que propose *The international trade in educational reform* (Heyneman, 1997) ?

Le rapport 98-99 du BIT sur « l'Emploi dans le monde », consacré à « Employabilité et mondialisation : le rôle crucial de la formation », propose analyses et réponses pouvant permettre d'avoir une vision équilibrée entre les différentes contraintes et possibilités évoquées par les divers organismes déjà cités. « Dans le cadre d'une politique visant à accélérer la croissance et à améliorer la compétitivité, il faut aussi, par la formation, renforcer l'employabilité de certaines catégories sociales et réduire la discrimination qui les empêche d'accéder à l'emploi. L'importance que l'on accorde à la notion d'employabilité tient à l'évolution du marché du travail : diminution de la sécurité de l'emploi, risque croissant d'exclusion pour ceux qui ne possèdent pas les qualifications voulues (BIT, p. 4). Le BIT propose en conséquence que soient prises les mesures destinées à renforcer l'utilité et l'intérêt de la formation pour les employeurs et les travailleurs, notamment la mise en place de systèmes d'homologation des qualifications » (BIT, p. 5).

C'est dans ce contexte conceptuel et politique touchant le Savoir que se situent les débats quant aux relations qu'entretient ce dernier avec l'économie et la distribution des richesses.

II. - ÉCONOMIE, SAVOIRS ET INÉGALITÉS : REGARD SUR LA THÉORIE

Il y a deux façons de considérer le rôle et l'importance du savoir dans les sociétés contemporaines : l'une est négative ou pessimiste (vision critique ci-après) ; l'autre est positive ou optimiste (vision révolutionnaire ci-

après). Les deux comportent des approches économiques, sociologiques et socio-politiques souvent entremêlées. La première l'est aussi chronologiquement car elle est plus ancienne que la seconde.

1. La vision critique

Selon cette vision, le savoir est socialement peu ou mal partagé ; autant, si ce n'est plus, que les richesses et les autres ressources sociales. De ce fait, il est peu intégrateur, puisqu'il répète ou amplifie les clivages à d'autres niveaux. Qui plus est, il a tendance à se concentrer de façon croissante ; les disparités éducatives, culturelles et des aptitudes socioprofessionnelles s'accroissent au fur et à mesure que se développent les savoirs... L'importance prise par ces savoirs dans le travail et à travers lui dans l'ensemble de la société a ainsi pour conséquence un renforcement des inégalités et parfois l'apparition de situations duales. D'un côté, il y a ceux qui ont à la fois les savoirs, les qualifications, les compétences, les emplois, les revenus, les ressources sociales et économiques et de l'autre ceux qui ont peu ou pas ou de manière discontinue, accès à tout cela.

L'économie politique de Berger, Piore, Saint Paul ou Reich est alignée sur cette approche. On peut en condenser la teneur dans un récent exercice de modélisation soulignant le fonctionnement dual du marché du travail (Saint Paul, 1996). Plus on y accroît le niveau et la part de la main d'œuvre qualifiée, plus on diminue proportionnellement la valeur de celle qui ne l'est pas, en termes de rémunération et d'accessibilité aux emplois. L'équilibre économique peut se réaliser de deux façons : à qualification forte dans la population correspond un taux de chômage élevé et inversement à éducation faible un sous-emploi minime. A moins d'un effort de qualification général et rapide, l'accroissement moyen du niveau de compétences tend par conséquent à creuser les écarts entre catégories socio-professionnelles.

Certes les modèles ne sont pas des oracles et celui-ci pas plus que les autres. Mais il possède la vertu de décaper la croyance en des effets sociaux naturellement positifs de la qualification. Bien entendu le modèle est réducteur et l'approche de Piore, par exemple, est beaucoup moins bipolaire. En particulier, le marché du travail segmenté est dualiste, non pas de façon binaire mais plutôt stratifiée (Berger et Piore, 1980). En tout cas, ces approches montrent que le dualisme opère au Nord comme au Sud et que s'estompe la distinction pays hautement industrialisés/pays en développement. Dans ce monde globalisé, la répartition des savoirs et des compétences détermine largement les clivages en question (Reich, 1992).

La tradition sociologique abonde dans le même sens. Dès le début du siècle, on note que «... l'expansion de la connaissance s'accompagne, en dépit d'une apparence d'égalité, d'une stratification parallèle croissante des individus qui ont des compétences et de ceux qui n'en ont pas...l'élévation du niveau général de la connaissance ne signifie en aucune façon un nivellement général mais plutôt le contraire». (Simmel, 1907, cité par Stehr, 1994 et traduit par les auteurs).

Quelques décennies plus tard, l'école marxiste en sociologie de la connaissance décrit comment l'accès au savoir (essentiellement scientifique) dépend des conditions de classe (Manheim, 1952) et comment les activités et les produits de la recherche sont façonnés par et orientés vers les intérêts capitalistes et militaires (Bernal, 1959). Lukes (1973) montre que seulement quelques privilégiés peuvent accéder à une connaissance scientifique objective et s'élever au-dessus du conditionnement idéologique. Dans le champ du travail et des relations industrielles, la même inspiration marxiste et néo-marxiste insiste sur la déqualification croissante des activités laborieuses et donc de ceux qui l'exercent, et suggère une concentration du capital humain parallèlement à l'accumulation du capital physique (Braverman, 1974).

La sociologie de l'éducation développe sur le même thème en précisant les mécanismes de cette concentration. Le système éducatif et intellectuel tend à reproduire, perpétuer et aggraver les inégalités, d'une façon générale et plus particulièrement visible dans les pays en développement (Giddens, 1997 ; Haveline, 1997). Il est configuré par les élites et ses contenus sont de ce fait plus accessibles aux groupes privilégiés qui y puisent ainsi des capacités supplémentaires (Bourdieu et Passeron, 1970). Le capital culturel et social s'additionne ainsi au capital humain et physique pour consolider la position dominante d'élites restreintes.

Le premier courant de la sociologie des sciences (l'école « institutionnaliste ») insiste également sur le caractère éminemment exclusif, sélectif et élitiste de l'activité scientifique avec ses collègues invisibles (Crane, 1972) ou ses modalités d'attribution limitative et stratifiée de la reconnaissance (Cole et Cole, 1973). C'est ce que Robert Merton appelle « l'effet Saint-Mathieu » : « car à celui qui a, on lui donnera et il aura un surplus, mais à celui qui n'a pas, même ce qu'il a lui sera enlevé », (cité in Vinck, 1995).

Enfin, suivant les analyses quantitatives scientométriques, cette tendance à la concentration se traduit à l'échelle planétaire de la façon suivante :

- la capacité de création de connaissances scientifiques et techniques

est très majoritairement localisée dans la triade (Amérique du Nord, Europe, Japon ; Papon, 1998) ;

– elle y est concentrée plus encore que ne le sont les ressources économiques mondiales ; les densités scientifiques (nombre de publications rapportées au PIB) et plus encore technologiques (nombre de brevets rapportés au PIB) qui enregistrent la capacité d'un pays à traduire le savoir en développement industriel et économique, sont extrêmement supérieures à celle des autres régions ;

– la proportion des investissements de recherche – par conséquent l'expansion future – y est beaucoup plus élevée que dans les PED ; en effet, si le PIB de la triade représente 50 % de celui du monde, sa dépense en Recherche et Développement atteint presque 80 % (OST, 1998).

Au vu de toutes ces approches, qui oserait encore parier sur le savoir, la recherche, la formation, l'éducation, l'innovation technologique comme moyens de redistribuer les richesses, les pouvoirs et les chances ? La société mondiale de la connaissance, l'économie basée sur la connaissance n'ont-elles pas justement choisi comme principe fondateur, comme ressort constructif, ce qui se fait de moins généralisable et de plus polarisant ? N'a-t-on guère en perspective un développement plus que jamais inégal, tant au sein des sociétés nationales qu'entre elles, à un niveau global ?

2. La vision révolutionnaire

La vision révolutionnaire est plus récente que la précédente et par conséquent moins stabilisée que celle-ci. Elle inclut dans une perspective optimiste du rôle et de l'importance des savoirs dans la société contemporaine des auteurs très différents et parfois opposés par ailleurs. Leurs écrits ont été essentiellement publiés dans le courant des vingt dernières années. Ils ont en commun de penser le rapport savoirs/société contemporaine d'une façon différente, en rupture avec celle exposée ci-dessus.

Pour eux, les termes dans lesquels se pose cette relation ont fondamentalement changé. La révolution de la connaissance a modifié les logiques qui prévalaient antérieurement ou elle permet d'en instituer de nouvelles. L'importance prise par les savoirs et leur pénétration de toutes formes d'activités en produit une version extensive et non pas restrictive.

La vision d'une société mondiale du savoir doit beaucoup à une approche économique d'inspiration largement anglo-saxonne qui a progressivement établi la notion de *knowledge based economy* (économie basée sur le savoir). Il est de fait acquis, depuis le début des années 60 et

les travaux de Robert Solow, que l'innovation technique engendre la croissance. C'est le fameux facteur résiduel de l'économie néoclassique : le progrès technologique crée de la valeur, au delà des apports accrus des facteurs capital et travail. Ce point de départ est crucial : l'innovation est intrinsèquement favorable à la collectivité. La théorie des rendements croissants et de la croissance endogène – selon lesquelles les processus d'innovation tendent à multiplier les ressources et les opportunités plus qu'à les épuiser – vient enfoncer le clou. Démonstration a été faite que l'accroissement de la capacité scientifique et technique servait, en effet, l'innovation et par conséquent le progrès économique. Dont acte : la *knowledge based economy* est bien celle d'une amélioration de la productivité, de la rentabilité et d'une élévation globale des richesses théoriquement disponibles pour la société.

Les approches sociologiques et philosophiques qui qualifient la société actuelle de différente – société post-industrielle (Bell, 1973), société du savoir (Stehr, 1994), société immatérielle – ont un point de départ commun : la science et la technologie sont à l'origine d'une nouvelle production et organisation des richesses et, partant, de la société. Le savoir, devenu la ressource primaire de la société, aurait ceci de très différent des autres ressources, traditionnelles, qu'il se multiplie lorsqu'il est partagé et qu'il se tarit lorsqu'il ne l'est pas². Ceci conduit à penser que la logique de la société de la connaissance en gestation ne sera plus celle de la compétition mais celle de la coopération. Cette approche futurologique féconde d'un point de vue heuristique, rejoint celle de certains économistes du changement technique. Cependant, ces derniers expriment une vision moins irénique où les comportements des agents apparaissent complexes et ambivalents. Par exemple, les entreprises sont successivement et simultanément dans des rapports de compétition et de coopération selon les moments, les stades du processus d'innovation et de production, les circonstances perçues et les stratégies (Mytelka, 1990).

Aujourd'hui, la connaissance serait plurielle, beaucoup moins monolithique que par le passé. « Il y a un spectre beaucoup plus riche et large de professions basées sur le savoir et que l'on peut trouver dans tous les secteurs de l'économie... et à tous les niveaux de la société » (Stehr, 1994, p. 164). Chaque acteur individuel serait en mesure de mobiliser un faisceau de compétences pour se débrouiller socialement et professionnellement. Les savoirs seraient donc moins confinés, plus généralement

2. La Banque Mondiale s'appuie sur cette position pour justifier sa gestion globale du savoir en vue de son partage.

accessibles et utilisables. La révolution des technologies de l'information aurait également fondamentalement changé les modes de diffusion de la connaissance de telle sorte que des acteurs auparavant exclus puissent y avoir accès (Mansell et Wehn, 1998).

Ce changement radical dans la production et la diffusion sociale des savoirs serait perceptible dans les formes d'organisation nouvelles apparaissant aujourd'hui. La science et la technologie, la recherche, ne seraient plus isolées dans une république des savants mais largement immergés dans la société constituant avec une multitude d'acteurs des réseaux hybrides (Callon) pour des savoirs souvent plus finalisés et moins académiques.

Cette vision révolutionnaire se présente parfois sous un jour réaliste et parfois beaucoup moins, sous une version lumineuse et millénariste que nous appelons alors « luminariste » (Meyer, 1998). La première prend pour acquis que la révolution de la connaissance n'abolit pas toute différence et inégalité en rendant universellement accessible les savoirs. Elle souligne le fait que les conditions changent et ouvrent des possibilités à de nouveaux acteurs tout en fermant des opportunités à d'autres antérieurement mieux installés. Elle rompt le cycle de la reproduction sans plier le monde sur une même ligne. La version luminariste pourrait se résumer à un commentaire de Mirko Bunc « Nous avons depuis longtemps dépassé la Révolution Industrielle et l'Age des données et nous sommes actuellement dans une phase de transition entre l'ère de l'information et celle de la Connaissance fondée sur la science nous conduisant finalement à un Age de Sagesse et d'Amour » (Bunc, 1992, p. xiii)... Le discours politique oscille entre ces deux versions (*cf., supra*).

III. – PARADOXES ET ENJEUX DE LA SITUATION SUD-AFRICAINE

C'est un lieu commun de dire que l'Afrique du Sud a un lourd héritage à porter et qu'il pèse beaucoup sur les conditions du jour. Cela est particulièrement vrai dans un domaine comme celui de l'éducation et du développement des savoirs, où les inflexions politiques ont des effets généralement différés sur les générations suivantes. Aujourd'hui, il est communément admis que le pays souffre d'un déficit de compétences (Lewis et Ngoasheng, 1996 ; Fallon et Lucas, 1998). Cela tient à son histoire mais aussi aux orientations stratégiques actuelles au regard desquelles les nouveaux besoins de compétences sont spécifiés.

L'Afrique du Sud s'est choisie une stratégie de croissance économique basée sur les exportations³ susceptibles de créer suffisamment d'emplois et de richesses en vue d'une nécessaire redistribution. Mais les secteurs exportateurs compétitifs et prometteurs possèdent une faible intensité du facteur travail (non-qualifié) et une forte intensité en savoirs. D'une façon générale, les conditions socio-économiques du pays requièrent une expansion de la population compétente et qualifiée, tant pour générer et soutenir la croissance que pour donner accès à des emplois et des rémunérations décentes. C'est l'enjeu posé aux acteurs publics et privés de l'éducation et de la formation, devant à la fois faire face à l'héritage de l'*Apartheid* et aux impératifs de la globalisation, dans le cadre du développement de la société nationale.

1. Flash back sur l'exclusion de l'accès aux qualifications sous l'*Apartheid*

Très tôt, dès le début du siècle, le gouvernement a commencé la mise en place de dispositifs ségrégationnistes dans le travail et l'éducation (Davenport, 1991). Depuis le *Cape School Board Act* de 1905, l'éducation primaire était obligatoire pour les blancs mais non pour les autres groupes et la séparation des écoles par races devint effective pendant la première décennie. Elle culmina dans le *Bantu Education Act* de 1953 qui incluait aussi la séparation des universités. Hendrik Verwoerd, « le grand architecte » de l'*Apartheid* en décrit la philosophie sans ambiguïté :

«... je réformerai (l'éducation) de telle façon que les indigènes soient enseignés depuis l'enfance que l'égalité avec les Européens n'est pas pour eux... Les gens qui croient à l'égalité ne sont pas des enseignants souhaitables pour les indigènes... Quelle est l'utilité d'enseigner les mathématiques au Bantu, quand il ne peut les utiliser en pratique ? L'idée est absurde. » (Mahibuye Centre).

Les investissements effectués par l'Etat dans l'éducation reflétaient une préférence marquée. En 1982, ils étaient de 6 fois plus élevés pour un élève blanc que pour un Africain. Cependant, tout au long de la décennie 80, ils augmentèrent significativement et cette différence était passée à 4,5 en 1989, à l'abolition de l'*Apartheid*, tandis que le nombre des enfants africains scolarisés croissait très fortement.

3. Cette stratégie, intitulée GEAR (*Growth, Employment and Redistribution*) est contestée, au sein même de l'alliance gouvernementale, par son aile gauche qui la considère trop néo-libérale.

Après les émeutes de Soweto (1976) l'école devint un lieu extrêmement sensible et l'éducation un centre d'intérêt politique certain. Le *Bantu Education Act* fut abrogé en 1979 et le budget de l'éducation fut multiplié par 6 pendant les 10 ans qui suivirent. Pourtant, le système éducatif ne fut pas racialement intégré comme le recommandait le rapport De Lange. Mais des écoles privées, multiraciales, apparurent. Les qualifications et la qualité des enseignants dans le secteur non-blanc étaient et restent extrêmement inférieures.

Au-delà du système éducatif, l'exclusion systématique des non-blancs – principalement africains et dans une moindre mesure métis et indiens – des activités qualifiées assurait une concentration des savoirs et des métiers dans une partie très minoritaire de la société. Le *Mines and Work Act* de 1911 réserva certaines catégories de tâches aux employés blancs. En 1924, les activités commerciales qualifiées exigèrent la validation d'un apprentissage dont l'entrée, en termes d'âge et niveau scolaire atteint, était rendue très difficile aux non-blancs. Ces mesures furent entérinées dans le *Colour Bar* de 1926, réservant officiellement les emplois qualifiés aux blancs.

Le *Colour Bar* fut adouci pendant la seconde guerre mondiale, pour faire face aux besoins accrus de personnel qualifié dans l'industrie notamment d'armement, par la pratique de la « dilution ». Elle consistait à mêler quelques non-blancs avec des blancs et les laisser assumer des tâches qualifiées à leur côté en s'inspirant de l'expérience de ces derniers. Pourtant, l'après-guerre mit fin à cette pratique qui menaçait les privilèges des travailleurs formant la base électorale du Parti National au pouvoir. Le *Colour Bar* fut même renforcé par l'*Industrial Conciliation Act* de 1956 et 1959. Pourtant, dans les décennies qui suivirent, la croissance économique exigea de nouveau une application plus flexible des lois et une participation accrue des non-blancs aux activités qualifiées. Le mouvement syndical et démocratique grandit dans cette atmosphère de restriction plus modérée mais aussi de moins en moins justifiable, de l'accès à ces emplois réservés et aux qualifications qu'ils comportaient.

Au vu de ce bref historique, il apparaît que le régime de l'*Apartheid* avait fort bien et très tôt saisi l'importance de la production et de la diffusion des savoirs dans le développement social et économique. La ségrégation scolaire, universitaire et au sein du marché du travail constituait un pilier majeur de ce développement séparé. Moins claire est la question de la gravité de l'impact qu'a sur la société nationale unitaire d'aujourd'hui cette ségrégation spécifique et les façons de la gérer.

2. Compétente ou qualifiée, la nouvelle Afrique du Sud ?

En termes de qualifications scolaires, l'Afrique du Sud a un niveau moyen considéré comme inférieur à celui de pays au même stade de développement économique (Fallon et Lucas, 1998). Une déficience majeure est celle des compétences techniques et en ingénierie ; elle s'explique pour partie par la faiblesse très prononcée du niveau en sciences naturelles et physiques, et en mathématiques dans la population non blanche, au sortir de l'école (*cf.*, entre autres, FRD, 1996). C'est un problème majeur pour une économie industrielle dont le développement requiert plus que jamais ces aptitudes.

Le taux de chômage est de 30 % mais il est presque 10 fois plus élevé dans la population africaine que dans la population blanche (près de 40 % contre moins de 5 %). Il y a une corrélation imparfaite entre le niveau d'éducation et l'absence d'emploi. Jusqu'à dix ans d'études, un blanc a plus de chance de ne pas être au chômage qu'un africain mais le rapport change au delà. Les africains très qualifiés - c'est-à-dire diplômés de l'enseignement supérieur - ont une probabilité plus élevée de trouver un emploi (Fallon et Lucas, 1998)... Une chose est sûre : le marché du travail privilégie de façon croissante les emplois qualifiés ; l'Afrique du Sud, du point de vue de la composition de sa force de travail est devenue une économie où la qualification et les compétences sont cruciales (*cf.*, tableau 1).

TABLEAU 1 – Niveaux de qualification dans la population active

	Peu ou Non qualifiée	Qualifiée	Hautement qualifiée
1965	63 %	28 %	9 %
1991	50 %	34 %	16 %
2003	40 %	39 %	21 %

Sources : HSRC, (1999).

L'inégalité de revenus est en Afrique du Sud l'une des plus élevée du monde. Le *Gini* index du pays est le 4ème (58.4) celui du Brésil étant le 1^{er} (60.1), (*World Bank*, 1998). En comparant ces deux pays et l'incidence respective de la scolarisation sur cette inégalité, au travers d'enquêtes de population tout à la fois massives et récentes (1995), on constate quelques ressemblances et différences, (Lam, 1999). Dans les deux pays, il existe

d'une part une très grande dispersion de niveaux de scolarisation et d'autre part un effet très marqué de ces derniers sur les revenus. Cependant, l'Afrique du Sud a une scolarisation nettement moins inégalitaire mais qui ne se traduit guère par une distribution plus égalitaire des revenus, qui reste fortement alignée sur les clivages raciaux. Enfin, il apparaît que la scolarisation des enfants en Afrique du Sud est moins dépendante de celle des parents qu'elle ne l'est au Brésil. Cela laisse espérer que la transmission intergénérationnelle des inégalités serait moins marquée dans le premier pays que dans le second. Toutefois, cette perception de l'éducation comme facteur correctif des inégalités est discutable au vu de la nécessité d'un niveau éducatif très élevé pour résorber le différentiel d'accès aux emplois entre africains et blancs (*cf.*, supra).

L'investissement public dans l'éducation en Afrique du Sud est l'un des plus élevés du monde (7 % du PIB). Il est peu réaliste d'imaginer qu'il puisse augmenter encore. Aujourd'hui, plus de 90 % des enfants sud-africains, dans tous les groupes raciaux, vont à l'école jusqu'à au moins 16 ans (Van der Berg, 1999). Le problème majeur de l'éducation publique sud-africaine est celui de sa qualité. Bien que la ségrégation n'existe plus de façon officielle, les écoles dans les secteurs africains sont d'un niveau bien inférieur à celles des quartiers blancs. Une récente étude montre que pour atteindre le niveau d'un blanc à la *matriculation* (baccalauréat), un africain aurait besoin de 10 ans d'études supplémentaires, (Case et Deaton, 1999). La même étude signale que tel n'est pas le cas pour les africains aisés formés dans le secteur privé alors que cette différence privé/public n'a pas d'incidence sur le niveau de formation des blancs. On ne peut plus clairement indiquer la permanence d'une inégalité fondée sur une base à la fois raciale et économique.

Au total, l'héritage d'un siècle d'*Apartheid* dans le secteur éducatif apparaît très lourd, avec un énorme retard à combler. Qu'il se traduise en une inégalité de moins en moins raciale et de plus en plus socio-économique est certain. En ce sens, l'Afrique du Sud est en voie de normalisation... Pour autant, l'inégalité n'est pas appelée à régresser significativement à travers l'extension de l'éducation et de la formation. Sa valeur qualitative ainsi que l'effet de celle-ci sur le marché du travail ne peuvent être remplacés par un investissement quantitatif. L'éducation ne peut pas tenir lieu de politique sociale aux effets différés et c'est pourquoi l'Afrique du Sud doit recourir à d'autres mesures pour affronter la pauvreté (Van der Berg, 1999).

Cependant, il existe aussi d'autres voies que celle de l'école, pour utiliser les savoirs dans une perspective redistributive. Il se peut ici que l'hé-

ritage de l'*Apartheid* soit plus léger et qu'il soit gérable à moins long terme. En effet, la sociologie du travail en Afrique du Sud a montré sur plusieurs secteurs économiques et professionnels que le processus de déqualification (*cf.*, « approche marxiste », partie I – 1.) «... du capitalisme» – « fordisme racial » (Stephen Gelb) – sud-africain avait été fortement contrecarré par les travailleurs eux-mêmes. Ces auteurs révèlent l'importance énorme des savoirs tacites développés et transmis sur les lieux de travail envers et contre la logique de l'*Apartheid* (Webster, 1999) et dont les syndicats ont tiré profit dans la lutte de libération. Ils montrent comment cette prolifération de savoirs décentralisés, récupérables mais non formalisés est adaptée à l'économie contemporaine... Cette vision plus optimiste est aussi celle qui anime les programmes actuels de reconnaissance et de développement des compétences. Ils apparaissent comme des voies possibles vers une redistribution en même temps qu'une expansion des richesses fournies par le travail.

IV. – EDUCATION, FORMATION, ÉQUITÉ ET COMPÉTITIVITÉ

La question est de savoir si des gisements de compétences socialement invisibles mais économiquement déjà rentables peuvent faire l'objet d'une reconnaissance dans un système de qualification mais aussi de savoir si les qualifications actuellement fournies par les systèmes et les organisations d'éducation et de formation sont constituées des compétences nécessaires aux objectifs actuels du pays.

C'est à la croisée des réflexions conceptuelles, du cadre théorique et de l'évocation de la situation unique de l'Afrique du Sud, que peuvent être maintenant proposées quelques lignes de questionnement majeures quant aux changements radicaux déjà introduits en matière d'éducation, de formation, de qualifications et de compétences, et quant à leur possible évolution. Le débat récemment renouvelé au sujet de l'alphabétisation et de l'éducation des adultes, suite à la volonté du nouveau ministre de l'Éducation de « briser l'échine de l'analphabétisme d'ici 5 ans », va permettre d'illustrer notre raisonnement.

1. L'analphabétisme : un cas d'école

Il est universellement accepté que l'analphabétisme, quelle que soit la définition donnée, combiné à la pauvreté qui l'accompagne, est un pro-

blème tout autant social qu'économique. Le fait que l'*Apartheid* ait accentué ce problème pour une partie spécifique de la population rend la recherche de solution d'autant plus impérieuse. Différentes approches publiques et privées ont été utilisées depuis 1994, que nous ne détaillerons pas. Le fait de poser aujourd'hui la lutte contre l'analphabétisme parmi les neuf priorités du Ministère de l'Éducation et de proposer une campagne nationale à objectif temporel pose un certain nombre de questions politiques, stratégiques, financières et pédagogiques.

Faire de la situation marginalisée par rapport à l'écrit (moins par rapport aux médias audiovisuels) de millions de sud-africains un objet prioritaire peut être interprété de deux façons : démagogie par rapport à un électorat auquel appartiennent ces personnes qui ont confirmé l'ANC au pouvoir en juin 1999 ; acte politique courageux de reconnaissance de l'importance d'abord sociale mais aussi économique d'un problème que l'entrée du pays dans la globalisation n'imposerait pas de résoudre à grands frais et dont l'efficacité demeure difficile à vérifier. Comme il est d'usage en politique, les deux explications sont sûrement concomitantes.

Quelle que soit la réponse donnée, la stratégie proposée laisse perplexe. L'époque est-elle encore favorable au lancement de campagnes, à l'image de celles menées à Cuba ou en Tanzanie ? Mais, en contrepoint, une campagne, de par ses dimensions, devrait jouer un rôle idéologique fort dans une société qui se dit en période de construction nationale fondée sur un projet de développement. L'on peut pourtant se demander si ce discours trouvera un écho chez des adultes défavorisés dont les objectifs de survie économique ne se traduisent pas immédiatement en demandes de formation et auxquels les réponses risquent d'être déconnectées de leurs réalités quotidiennes.

Les actions entreprises devront en effet se référer aux normes de reconnaissance du *National Qualification Framework* (NQF) si les jeunes et adultes impliqués dans la campagne, comme leurs enseignants (qui pourront être des volontaires), veulent remplir un des objectifs de la politique intégrative suivie depuis 1994, à savoir la reconnaissance dans un système national unique garanti par l'État et les partenaires sociaux de différents niveaux, parcours, formes et contextes d'éducation de formation et d'apprentissage. La question est donc posée quant à la manière de reconnaître les compétences portées par les analphabètes avant la campagne (Breier, 1998) et quant aux contenus et à la pédagogie à utiliser pour répondre à leurs demandes/besoins, tout en alignant ces instruments sur un cadre de référence (NQF) dont le modèle est plus ou moins celui de l'école.

Le lancement d'une campagne d'alphabétisation illustre aussi le dilemme désormais classique entre équité et égalité en matière d'éducation. La politique de *redress* (rattrapage, correction, rééquilibrage, compensation) doit-elle passer, en matière d'éducation comme ailleurs, par la mise en place de systèmes spécifiques aux catégories de population devant bénéficier des mesures mises en œuvre, au risque de perpétuer les discriminations antérieures sous d'autres formes ? Ou les *affirmative actions* passent-elles par l'intégration dans un cadre unique auquel l'on peut accéder de différentes manières mais dont les critères restent de fait ceux élaborés dans le cadre de l'ancien système ayant produit iniquité et inégalité ? Quel peut alors être l'attrait d'une campagne d'alphabétisation pour des adultes chez qui le principe même de l'éducation est associé à l'*Apartheid*, et qui risquent de retrouver la même image dans les cours d'alphabétisation ?

L'enjeu d'une telle campagne est aussi financier et économique. Les ressources des Départements de l'Éducation aux niveaux national et provincial sont en effet insuffisantes pour couvrir les dépenses prévisibles, même en faisant appel à des volontaires (ce qui est contesté par certains qui considèrent cette possibilité comme un acte de déqualification du long travail de reconnaissance professionnelle du champ de l'éducation des adultes). Une solution consisterait alors à utiliser une partie des fonds collectés dans le cadre des prélèvements obligatoires de 1 % sur la masse salariale servant à alimenter le *Skills Development Fund SDF* découlant du *Skills Development Act* (SDA). (Ce système est comparable à celui mis en place en France par la loi de 1971 sur la formation professionnelle continue).

Le débat est donc ouvert quant à la manière dont les *Sector Education and Training Authorities* (SETA) vont pouvoir traiter des demandes d'utilisation de fonds du SDF exprimées par différentes organisations pour la mise en place de programmes d'alphabétisation qui devront répondre aux objectifs de création/vérification des compétences (*skills*) des adultes imposés par le SDA, ainsi qu'aux exigences découlant du NQF pour leur reconnaissance formelle dans un cadre unique. Des négociations difficiles sont à prévoir entre les Départements de l'Éducation et du Travail, dans la mesure où les rôles sont pour une fois inversés, le Département du Travail ayant la haute main sur les politiques, financements et activités liés au développement des compétences.

L'issue du débat, universel et éternel, entre les Ministères de l'Éducation et du Travail quant aux relations entre enseignement et formation dépendra en fait des rapports de force qui vont s'établir au sein des

SETA entre les différentes composantes de la société sud-africaine qui y sont représentées, et de la capacité des organisations (y compris d'enseignants et de formateurs d'adultes) engagées dans un travail d'alphabétisation à proposer des solutions originales tenant compte des besoins spécifiques des populations concernées et des contraintes imposées par le cadre national de reconnaissance des qualifications comme par les objectifs de développement des compétences nécessaires à remplir pour obtenir un financement du SDF.

Ce difficile travail dépendra en fait des capacités politiques et managériales encore insuffisamment réparties dans les organisations publiques et privées décentralisées, chargées de mettre en œuvre une politique finement ciselée conceptuellement au niveau central mais dont le succès dépendra de la manière dont les structures mises en place seront habitées : inertie, blocage et bureaucratie peuvent aussi bien apparaître qu'innovation et flexibilité.

Aucun pronostic ne peut être fait à ce moment, mais l'inflexion libérale renforcée depuis les élections de juin 1999 pourrait déboucher sur une remise en cause d'une vision marquée par un fort rôle de l'autorité étatique centrale (reflet de l'influence des syndicats sur la conception de la NQA et du SDA au début des années 90 (Greoner, 1998)). L'Union européenne ne s'est pas trompée lorsqu'elle a accepté de consacrer 48 millions d'Euros à un projet de 3 ans de soutien à la Direction de l'emploi et des compétences du Département du Travail.

2. Savoirs contre inégalités : un match au résultat incertain

La présentation du cas de la lutte contre l'analphabétisme permet de passer à quelques considérations plus générales quant aux relations, dont nous avons posé qu'elles se situaient aujourd'hui dans un (juste ?) milieu entre pessimisme et optimisme, entre savoirs et inégalités. L'Afrique du Sud a choisi depuis 1994 de faire de la transformation radicale de son système d'éducation et de formation un élément majeur de son changement social et économique. C'est l'*empowerment* de ceux que l'*apartheid* a exclus et des avancées économiques découlant de productivité et qualité accrues de la main-d'œuvre que visent les réformes actuelles fondées sur le concept d'*Outcomes Based Education* (OBE). Cette vision n'est pas en soi révolutionnaire. Des pays aux systèmes politiques et aux objectifs largement différents de ceux de l'Afrique du Sud tiennent aujourd'hui le même discours. Ce dernier pourrait même être qualifié de libéral puisqu'il met l'accent sur l'efficacité externe de

toute démarche d'éducation et de formation où le formé est au centre de cette démarche plutôt que le système.

La grande différence réside dans le contexte socio-politique où est immergée cette vision et dans les structures et la stratégie mises en place pour la mettre en œuvre. Ainsi que nous l'avons en effet évoqué à propos de l'alphabétisation, un important appareil national et provincial, public et privé a été mis en place pour permettre l'acquisition et la reconnaissance de multiples formes de compétences fondées sur des savoirs tels que définis par Stehr (*Knowledge is a capacity for social action*). Cet appareil, reflet d'un haut degré de réflexion et conception au niveau politique central, demandera énormément d'énergies et de ressources humaines aux autres niveaux de décision et de gestion pour que soit garanti un fonctionnement créatif, dynamique et efficace.

Ainsi par exemple, la gestion des fonds collectés à travers le *Skills Development Fund* demandera aux partenaires sociaux publics et privés des compétences gestionnaires, financières mais surtout éducatives, sociales et économiques pour investir dans des actions de formation combinant équité, efficacité et qualité (le cas de la formation professionnelle continue en France a montré qu'une décennie était nécessaire pour atteindre cet objectif que ce soit dans l'administration, les syndicats ou les entreprises - sans que d'ailleurs l'objectif d'équité ait été atteint). La mobilisation et le renforcement de ces compétences sont un élément décisif pour le succès de la politique mise en place. Si certains peuvent en effet estimer insuffisantes les ressources fournies par le prélèvement sur la masse salariale, d'autres s'inquiètent de l'utilisation éventuellement douteuse de fonds pour l'utilisation desquels les objectifs éducatifs n'auraient pas été suffisamment précisés avant leur déboursement, faute justement de compétences en gestion éducative.

Ce type de questions est désormais posé par ceux qui voient dans un tel système le reflet d'une époque dépassée, celle d'un Etat fort garant du bon fonctionnement de processus de régulation sociale fondé sur une gestion tripartite (administration, syndicats-organisations de la société civile, entreprises). Un tel système serait désormais contradictoire avec les nécessités imposées à l'Afrique du Sud par son entrée dans la globalisation économique : réduction des dépenses publiques, dérégulation en particulier quant au travail et à l'emploi, flexibilisation de la main-d'œuvre, amoindrissement du rôle des syndicats.

Le débat est ouvert depuis les élections de juin 1999, des signaux contradictoires étant donnés par le Gouvernement : confrontation avec les syndicats à propos des salaires dans la fonction publique, renforcement du

rôle des provinces pour la fourniture des services sociaux à la population, plus grande dépendance de l'Administration par rapport à l'ANC. C'est en fait de l'évolution de ce dernier acteur politique, où s'affrontent tendances socialiste, nationaliste et libérale, que dépend l'avenir du pays. La Renaissance africaine dont le Président Mbeki s'est fait le chantre peut en effet être aussi bien interprétée en termes culturels et sociaux (sous) continentaux qu'en termes économiques et politiques liés à l'intégration de l'Afrique du Sud dans le mouvement libéral de globalisation⁴.

« Assez de discours ; assez de conférences assommantes ! De l'action ! ».

C'est en ces termes que s'est adressé le Président Mbeki à ses homologues des pays voisins, début octobre 1999, mettant ainsi au défi les producteurs et transmetteurs de connaissances et de savoirs, indirectement accusés de ne s'intéresser qu'à l'offre de contenus éloignés de la réalité. L'Afrique en général et l'Afrique du Sud en particulier ont besoin d'instruments adaptés aux réalités économiques et sociales, aussi bien en termes d'analyse et de décisions que de moyens. Produire et mettre à disposition serait la traduction la plus proche du sens du verbe *Deliver*, mot d'ordre du Président Mbeki pour son gouvernement depuis les élections de juin dernier. Ce slogan s'applique bien sûr aux systèmes d'éducation, de formation et de recherche : les récentes déclarations musclées du nouveau ministre de l'Education contre des enseignants primaires absentéistes et des universitaires passésistes peuvent être comparées à celles de l'ancien Ministre français à propos du « Mammouth » de l'Education nationale !

V. – LA RECHERCHE AU SERVICE DU PAYS ET... DE LA GLOBALISATION

Avant même d'accéder au pouvoir, le mouvement démocratique avait commencé à formuler les orientations d'un système national d'innovation reconsidérant les fondements de l'organisation de la recherche scienti-

4. On peut se demander dans quelle perspective les initiateurs de l'Institut de la Renaissance Africaine (inauguré début octobre 1999 par le Président Mbeki et le Président finlandais M. Ahtisaari, alors Président en exercice de l'Union Européenne avec N. Mandela, dans le Conseil des anciens) vont placer les travaux à entreprendre par cette nouvelle organisation continentale. Ses membres sont en effet invités à produire chaque année un document d'au moins 5 000 mots visant à la résolution d'un problème précis : la lutte contre l'analphabétisme sera-t-elle à l'ordre du jour ?

fique et technique du pays (Meyer, 1995). De fait, cette dernière a toujours été conçue comme une dimension importante de la nouvelle Afrique du Sud.

1. La réorientation de l'appareil de recherche

Le secteur de la recherche a, depuis le changement de gouvernement de 1994, été l'objet d'examens et exercices de reconstruction politique multiples : au général *Green Paper on Science and Technology* (1995) a succédé le plus précis *White Paper on Science and Technology* (DACST, 1996), puis l'évaluation des grands organismes publics de recherche (DACST, 1998b) et l'audit de l'ensemble du système national de science et technologie (DACST, 1998a), accompagné d'un exercice de prospective pour identifier les secteurs où devrait se concentrer le pays (*Technology Foresight*, encore en cours).

Cette abondance d'études de plus en plus approfondies sur l'institution et la politique scientifique et technique témoigne du paradoxe à gérer par le pays : l'héritage d'un appareil de recherche très développé mais aussi très éloigné des besoins de la nouvelle Afrique du Sud. Si l'objectif est clair – opérer le rapprochement –, la manière ou les modalités le sont beaucoup moins. Comment, un appareil de recherche – par nature sélective et spécialisé – peut-il être inclusif et bénéficier au plus grand nombre, sans se dissoudre ? La réponse que donne le pays est celle de l'ouverture aux besoins de la société et plus généralement de l'économie. En ce sens, l'Afrique du Sud rejoint dans cette option de subordination de la recherche à un agenda socio-économique stratégique national nombre de pays où cette option est préconisée ou pratiquée (Barnett, 1994). La différence réside dans le fait qu'en Afrique du Sud, cette transformation entre en résonance avec les objectifs de changement social alors qu'elle a plus une vocation économique ailleurs.

Ce que visent les actuelles transformations dans le secteur scientifique et technique, c'est à la fin d'une « république des savants », isolés du monde, dans leur « tour d'ivoire » (expressions de Michael Polanyi reprises par les documents sud-africains). Les chercheurs sont responsables devant la société. Pour ce faire la lisibilité du système est améliorée. Il devient plus homogène et moins fragmentaire. Ainsi, la *National Research Foundation* intégrant le financement de projets de recherche dans les sciences naturelles et sociales en secteur universitaire a vu le jour il y a quelques mois. Les dispositifs d'incitation à orienter les recherches sur des objectifs d'intérêt national et liant des équipes multi-institution-

nelles (Université, organisme de recherche, entreprise) montent en puissance avec la création et l'expansion du Fonds National pour l'Innovation. Les « conseils », organismes sectoriels d'activité scientifique et technique et bastions traditionnels de la recherche, voient donc leur force et leurs prérogatives diminuer. L'Agence à l'Energie Atomique, très impliquée avec l'ancien régime, est en voie de démantèlement avancé. L'ARC, conseil à la recherche agronomique, vilipendé pour son soutien notoire à l'agro-business blanc au détriment des petits paysans africains est sérieusement menacé par les résultats de l'audit (DACST, 1998b), de même que le *Human Sciences Research Council* compromis dans un soutien jugé prolongé à la société ségrégationniste.

L'ouverture du système joue dans les deux sens : de la recherche vers la société et inversement. Les établissements scientifiques et techniques sont invités non seulement à s'associer à des partenaires de la société civile ou entrepreneuriale mais aussi à recevoir nombre d'étudiants, stagiaires ou autres personnels à former à la recherche par un passage en leur sein. Ils sont encouragés également à développer un plan de ressources humaines qui fasse une large part à l'*Affirmative Action* pour que la population non blanche soit mieux représentée. Dans l'autre sens, le système national d'innovation a décidé de puiser dans le vaste patrimoine de savoirs indigènes en procédant à un audit systématique de ceux-ci, effectué par les étudiants des universités historiquement désavantagées, c'est-à-dire non-blanches. Les établissements officiels scientifiques et techniques sont incités à s'en approprier les résultats pour les incorporer dans leurs activités de recherche et développement, en association avec leurs créateurs. Cela va au-delà d'un exotisme cosmétique car la démarche s'inscrit dans une stratégie : « Dans un monde qui a recourt de façon croissante à la connaissance, les systèmes de connaissance qui sont moins accessibles aux autres (pays) offrent un avantage comparatif potentiel. C'est un atout des pays en développement par rapport aux autres qui ont perdu (ces lieux particuliers de création du savoir) »⁵. De même, le discours promu par le nouveau président, Thabo Mbeki, sur la « renaissance africaine », fait une large part à la science et au savoir dont l'appropriation passe par une africanisation de leurs contenus et notamment par une traduction en langues vernaculaires (Makgoba, 1999).

Il y a donc des changements significatifs dans la recherche scientifique et technique, en vue de la faire mieux participer à l'établissement d'une société nationale de la connaissance. Pour autant l'évaluation des réalisations concrètes, au-delà des formulations stratégiques aussi détaillées

5. Rob Adam, *Seminar on indigenous knowledge*, Cape Town, 2 juin 1998.

soient-elles, reste à faire (Kaplan, 1999). Ce qu'opère le gouvernement actuellement c'est un réalignement de la recherche sur la stratégie macro-économique GEAR, (*cf., supra*). L'objectif premier est de promouvoir la compétitivité du pays et de favoriser de ce fait la création d'emplois. La croissance est primordiale et ses effets sociaux attendus lui sont subordonnés... Les stratèges sud-africains sont conscients de l'enjeu que représente la recherche et de la lourde tâche qui incombe à ce secteur : «... intégrer l'Afrique du Sud dans la nouvelle économie planétaire (basée sur la connaissance et l'innovation technologique) tout en répondant en même temps aux besoins et aspirations des sud-africains, voilà probablement l'enjeu le plus difficile à moyen terme... (gérer) la tension entre une économie mondiale et une de proximité... (être) globalement compétitif et servir les besoins locaux...le succès dépendra largement du système scientifique et technique » (DACST, 1998b, p. 16).

2. Conclusion : une adhésion stratégique à la vision optimiste

Il ne fait aucun doute que la nouvelle Afrique du Sud adhère pleinement à la vision optimiste de la société de la connaissance. En témoignent les innombrables genuflexions devant les vertus de l'éducation et des savoirs, prêchés comme solutions à toutes les difficultés. Cette vision n'en reste pourtant pas au stade de mythe constructeur. Elle est déclinée dans des propositions de plus en plus élaborées, travaillée dans le détail et assortie de constructions ou reconstructions institutionnelles et organisationnelles susceptibles de les traduire en changements effectifs. La vision se fait donc stratégique ; elle est inspirée d'expériences et pratiques extérieures (australienne concernant l'éducation/formation, canadienne et internationale concernant la recherche) mais bien réinterprétée dans un contexte sud-africain aux particularités reconnues par les acteurs. Le pays essaie de mettre en œuvre une version novatrice de la société de la connaissance, reconnaissant la disparité des conditions et des situations ainsi que l'hétérogénéité des savoirs et œuvrant à des solutions développementales respectant cette diversité, tout en espérant la conformer à un principe d'équité sociale. Localement, certains analystes disent que le pays tient le bon bout et qu'il se donne le moyen d'atteindre cet objectif. Mais ils pensent aussi que la mise en place prendra du temps et que beaucoup de sud-africains seront laissés pour compte dans ce processus. La question est de savoir s'il s'agit encore et seulement d'une génération perdue ou bien si cette société en gestation se construit sur une inégalité fondamentale durable, de principe ou historique (liée à l'*Apartheid*). La réponse à cette

interrogation n'est guère donnée. Le développement des options politiques, sociales et économiques présentées ci-dessus la fournira peu à peu et leur observation pendant les prochaines années sera éminemment instructive à cet égard. Nulle part ailleurs les questions combinées de l'emploi, de la compétitivité, des savoirs, de l'équité et du développement n'ont fait l'objet d'une telle remise à plat, à la fois politique, stratégique et technique. Posées de façon particulièrement explicite et traitées comme priorités collectives, les réponses qui y seront apportées s'annoncent riches d'enseignement sur la relation entre travail et mondialisation.

BIBLIOGRAPHIE

- AGENCE DE LA FRANCOPHONIE, CONFEMEN, (1998), *Actes des Assises francophones de la formation professionnelle et technique*, Dakar, Sénégal.
- BANQUE MONDIALE, (1998), *Rapport sur le développement dans le monde. Le Savoir au service du développement*, Paris, ESKA.
- BARNETT R., (1994), *The Limits of Competence*, London, Open University Press.
- BELL D., 1973, *The Coming of Post-Industrial Society, a Venture in Social Forecasting*, Basic Books, New-York.
- BERGER S., PIORE M., (1980), *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*, Cambridge University Press.
- BERNAL J.D., (1959), *The Social Function of Science*, London, Routledge and Kegan Paul.
- BIT, (1998), *Rapport sur l'emploi dans le monde. Employabilité et mondialisation, le rôle crucial de la formation*, Genève, BIT.
- BOSHOF S., GREBE E., MOUTON J., RAVAT E., RAVJEE N., WAAST R., (1999), *Science in South Africa, vol 1 History Institutions and Statistics*, CENIS-University of Stellenbosch.
- BOURDIEU P., PASSERON J-C., (1970), *La reproduction*, Paris.
- BRAVERMAN H., (1974), « Labour and Monopoly Capital : the Degradation of Work in the Twentieth Century », *New York, Monthly Review Press*.
- BREIER, M., (1998), *Faint hope or false promise? The recognition of the prior learning principle of the National Qualification Framework*, Cape Town, UCT Press.
- BUNC M., (1992), *Global Economy in the Age of Science-based Knowledge*, UNITAR, USA.

- CALLON M., (1991), «Réseaux technico-économiques et irréversibilité », in *Figures de l'irréversible économie*, Boyer R., Chavanne, B et Godard, O. (dir.), Paris, Eds de IEHES.
- CASE A., et DEATON A., (1999), « School Inputs and Educational Outcomes » in South Africa, *Quarterly Journal of Economics*.
- CSS, (Central Statistical Services), (1994), *Manpower Survey*, CSS, Pretoria.
- COLE S., COLE J., (1973), *Social Stratification in Science*, Chicago, University of Chicago Press.
- CRANE D., (1972), *Invisible Colleges : Diffusion of Scientific Knowledge in Scientific Communities*, Chicago, University of Chicago Press.
- DACST, (Department of Arts Culture Science and Technology), (1996), *White Paper on Science and Technology*, Pretoria.
- DACST, (Department of Arts Culture Science and Technology), (1998a), *Technology and Knowledge, Synthesis Report of the National Research and Technology Audit*, Pretoria.
- DACST, (Department of Arts Culture Science and Technology), (1998b), *System Wide Review*, Pretoria.
- DAVENPORT T., (1991), *South Africa : a Modern History*, London, Mac Millan.
- FALLON P., LUCAS R., (1998), *South Africa Labour Markets Adjustment and Inequalities*, Informal Discussion Papers on Aspects of the Economy of South Africa, The World Bank, Washington D.C.
- FRD, (Foundation for Research Development), (1996), *SA Science and Technology Indicators*, Pretoria, FRD.
- GIDDENS A., (1997), *Sociology* (3rd édition), Cambridge Polity Press.
- GROENER Z., (1998), *Political Roots of the Debate about the Integration of Education and Training*, Cap Town, UCT Press.
- HAVELINE, (1997), « Education », in *Encyclopedia Universalis*.
- HEYNEMAN S., (1997), « Economic Growth and the International Trade » in *Educational Reform, Prospects*, n° 104.
- HSRC, (Human Sciences Research Council), (1999), *Skills Needs of the SA Labour Market : 1998-2003*, Pretoria, HSRC Labour Market Analysis Unit.
- KAPLAN D., (1999), « New Perspectives in the Economics of Technological Change Literature and the Making of S & T Policy » in Post-apartheid South Africa, *South African Journal of Economics*.

- LAM D., (1999), *Generating Extreme Inequality: Schooling, Earnings, and Intergenerational Transmission of Human Capital in South Africa and Brazil*, mimeo, University of Michigan
- LEWIS D, ET NGOASHENG M., (eds), (1996), *Restructuring the South African Labour Market*, Report of the Presidential Commission to Investigate Labour Market Policy, Pretoria, Department of Labour.
- LICHTENBERGER Y., (1999), « Le développement des compétences », Paris, *Pour*, n° 162.
- LUKES S., (1973), « On the Social Determination of Truth », in Horton R., Finnegan R., *Modes of Thought*, Londres, Faber and Faber.
- MAGGI B., (1996), « Les conceptions de la formation », *Economies et Sociétés*, série AB « Travail » n°19, Paris, ISMEA.
- MANNHEIM K., (1952), *Essays on the Sociology of Knowledge*, London, Routledge and Kegan Paul.
- MANSSELL R., WEHN U., (1998), *Knowledge Societies; Information Technology for Sustainable Development*, Oxford University Press.
- MEYER J-B., (1994), « Science et technique en Afrique du Sud », *Afrique Contemporaine*, n° 172.
- MEYER J-B., (1998), *La société de la connaissance est-elle l'avenir du (Tiers) Monde? Voie lumariste et chemins de traverse*, miméo, IRD.
- MYTELKA L.K., (1990), « New modes of international competition: the case of strategic partnering » in R & D, *Science and Public Policy*, n° 5.
- OCDE, (1998), *L'investissement dans le capital humain: une comparaison internationale*, Paris, OCDE.
- OST, (Observatoire des sciences et des techniques), (1998), *Indicateurs 1998*, Paris, Economica.
- PAPON P., (1998), « Persistante hégémonie de la triade », *Le Monde Diplomatique Manières de voir*. N°38.
- PNUD, (1999), *Rapport mondial sur le développement humain*, Paris-Bruxelles, De Boeck Université.
- REICH R., (1992), *The Work of Nations*, New York, Vintage Books.
- REY A., (1992), *Dictionnaire historique de la langue française*, Paris, Le Robert.
- SSA, (Statistics South Africa), (1999), *National Census 1996*, Pretoria, SSA.
- SAINT-PAUL G., (1997), *Dual Labour Markets; a Macroeconomic Perspective*, London, MIT Press.
- STEHK N., (1994), *Knowledge Societies*, London, Sage.

- UNDP, (1999), *Global Public Goods*, New York, UNDP.
- UNICEF, (1999), *The state of the World Children Education*, New York.
- VAN DER BERG S., (1999), « Social Policy to Address Poverty », DPRU, Working Paper n° 99/30, Cape Town, Development Policy Research Unit, University of Cape Town.
- VINCK D., (1995), *Sociologie des sciences*, Paris, Armand Colin.
- VINOKUR A., (1998), « Mondialisation, compétitivité et sécurité humaine. Globalisation, compétitivité et sécurité humaine : les défis pour les politiques de développement et le changement institutionnel », Actes de la 8^e Conférence générale de l'EADI, EADI, Genève.
- WEBSTER E., (1999), « Race, Labour Process and Transition: the Sociology of Work » in South Africa, *Society in Transition*, vol. 30, n° 1.
- WORLD BANK, (1998), *World Development Report 1998/99*, Oxford, Oxford University Press.

CONCLUSION

REVISITER LES RELATIONS ENTRE REGIME DE CROISSANCE ET EMPLOI

A. Mounier

Institut de Recherche pour le Développement (IRD), Paris

L'intérêt du présent ouvrage est d'illustrer les similitudes des transformations du travail dans certains pays du Nord, – Europe et Canada –, et certains pays du Sud, – Argentine, Afrique du Sud, Chili, Sénégal et Thaïlande –. Produits des trajectoires historiques et des modes spécifiques à chaque pays d'insertion dans l'économie mondiale, les variantes nationales ne parviennent pas à troubler l'image, qui peu à peu s'impose, d'une logique unique d'évolution. Dans chacune de ces sociétés, le capital prend le pas sur le travail. Les modes de socialisation se fragmentent par l'individualisation. Les barrières, légales ou de pouvoir, à la domination des intérêts privés se diluent. Partout, les Etats revoient à la baisse leur rôle dans la production des richesses et dans la protection sociale des travailleurs. Cette image d'une logique unique d'évolution devient encore plus nette lorsque l'analyse s'attache à mettre en relief les transformations des régimes de croissance, celles des régimes de productivité du travail, des normes de distributions des revenus, et des régimes de demande, ainsi que leurs impacts sur les profils d'évolution de l'emploi.

En récapitulant ici ces évolutions parallèles, on signalera, non des connaissances sûres, mais des pistes de recherche. On énoncera en fait, plutôt que les conclusions d'une analyse achevée, des résultats intermédiaires de la recherche jouant le rôle d'hypothèses, mieux étayées certes,

mais restant à vérifier dans différentes réalités nationales. Il s'agit ici de faire le point tout provisoire du caractère partiel des connaissances, à explorer plus avant dans les différents pays du monde où le réseau TeM a des moyens d'observation.

I. — RÉGIMES DE PRODUCTIVITÉ ET FORMES DE TRAVAIL

Le régime de productivité est défini par le niveau moyen de productivité du travail qui résulte de l'organisation technique et de l'organisation sociale du travail. Les recherches récentes montrent que le taux de croissance de la productivité du travail s'est nettement ralenti au cours de la décennie 1970. En Europe par exemple, on est passé d'un taux de croissance annuel moyen de la productivité du travail de 4,5 % entre 1960 et 1973, à un taux de 1,7 % de 1980 à 1998 [Husson] ¹. Le même phénomène s'observe aux Etats-Unis. Il est probable que l'on puisse aussi l'observer dans les nouveaux pays industriels comme le suggère l'article sur le régime de productivité thaïlandais [Billaudot et Guiguet]. Les changements technologiques, et la révolution informationnelle n'auraient-elles pas les effets d'accélération de la productivité du travail que tout économiste est prompt à prédire ? En fait, l'enjeu des transformations techniques n'est pas d'accélérer l'amélioration de la productivité ; il est de façon plus complexe de rétablir les taux de profit et, nous le montrerons, cela peut être réalisé dans un contexte de décélération de la productivité du travail. Les travaux de Solow, Denison, Jorgensen, Lucas et Romer sur la croissance économique nous ont appris que parmi les déterminants de la productivité globale des facteurs, l'état général des connaissances (qui conditionne les innovations de procédés et les innovations produites), le niveau général d'éducation (qui influe sur celui des connaissances et sur le niveau de qualification de la main-d'œuvre), mais encore la composition sectorielle de l'appareil productif étaient au premier plan. Cette relation entre croissance économique et productivité est lâche et finalement mal établie, sinon par des corrélations grossières qui jamais ne remettent en question leur postulat sur le sens des causalités. Son évolution recouvre néanmoins des transformations à l'œuvre d'une part au niveau des appareils productifs (appréhendés dans leur composition nationale faute de mieux) que nous analyserons comme les transformations dans l'organisation sociale du

1. Les citations entre crochets renvoient aux contributions dans le présent ouvrage.

travail et d'autre part dans l'entreprise, que nous analyserons comme les transformations dans l'organisation technique du travail.

1. L'organisation sociale du travail

Bien que les analyses courantes tendent à ne pas le prendre en compte ou à le sous-estimer, l'effet de composition des appareils productifs sur la productivité moyenne du travail est important. L'approfondissement de la division sociale du travail s'est traduit par deux évolutions concomitantes.

D'un côté, les appareils productifs se sont diversifiés. Des branches d'activité ont décliné soit en valeur absolue soit par leur redistribution à d'autres espaces économiques (sidérurgie, textile par exemple). D'autres branches sont nées ou se sont développées, essentiellement liées à l'informatique et aux techniques de la communication. C'est le processus classique de croissance décrit par exemple dans le modèle de production pure de Pasinetti [Ferrand]. Parmi les branches d'activité en expansion rapide se sont trouvées celles des services, phénomène que Clark et Fourastié avaient anticipé, et notamment les services bancaires, commerciaux et aux entreprises (dont l'externalisation et la sous-traitance sont des manifestations). Cette recomposition de la structure sectorielle des économies s'opère concrètement par plusieurs canaux. On peut observer des mouvements amples de destruction d'entreprises anciennes (par disparition ou absorption par d'autres) et de création de nouvelles (où les taux de mortalité sont eux-mêmes élevés). Ces mouvements s'accompagnent souvent de mouvements spatiaux de la structure industrielle dans la mesure où les zones où les firmes disparaissent et celles où elles se créent ne sont pas les mêmes (souvenons-nous des régions minières, textiles ou sidérurgiques sinistrées en Europe au cours des restructurations des années 70 et 80 par exemple).

Les firmes anciennes qui subsistent ont entrepris de vastes opérations de restructuration : développement de certaines activités, externalisation et sous-traitance d'autres, concentration par centralisation des capitaux, changements de mains des entreprises, alliances diverses de production ou de commercialisation, déploiement sur de nouveaux marchés, etc. Appréhendé dans sa fonction de transformation de la structure de l'offre (échange de la production d'un bien non utilisé contre l'usage d'un bien non-produit sur le territoire national), le commerce extérieur intra et extra firmes [Di Ruzza] a largement contribué à modeler les nouvelles structures productives des territoires nationaux. Il en est de même de l'investis-

sement direct à l'étranger et des délocalisations. Même si le bilan reste à faire de l'effet des mouvements internationaux de capitaux et de marchandises sur les structures productives nationales, il ne fait aucun doute qu'ils aient contribué vigoureusement à ces restructurations productives. Il faut retenir que ces restructurations ont partout donné lieu à un changement d'affectation de la main-d'œuvre, d'emploi à emploi dans une même entreprise, de secteur à secteur, de l'emploi vers le chômage et l'inactivité, ou encore du chômage et de l'inactivité vers l'emploi. Les mouvements d'emploi à emploi sont de loin les plus nombreux, bien qu'ils ne soient plus majoritaires avec la décreue du chômage². Dans cette vigoureuse réallocation des forces de travail, non seulement les formes de l'emploi ont changé, mais la flexibilité, la précarisation du travail, et l'exclusion du marché du travail ont atteint des couches particulières des populations. Le sentiment d'incertitude et les pertes de repères sociaux créés par ces vigoureuses mutations ont donné plus d'attrait au travail indépendant mais ont aussi ouvert les portes de la violence et de la délinquance [Andrenacci, Kessler, Svampa].

Il est difficile d'évaluer l'effet direct de cette ample réallocation des forces de travail sur la productivité moyenne du travail. En admettant un lien (qui cependant reste à établir pour infirmer ou confirmer les affirmations de son existence) entre le niveau des qualifications et de la productivité, la mobilité de la main-d'œuvre a deux effets contradictoires sur les qualifications et probablement sur la productivité. D'un côté elle en détruit en les rendant obsolètes. D'autre part elle en construit en autorisant des itinéraires professionnels moins linéaires et plus divers.

Par ailleurs, le secteur tertiaire s'est développé rapidement au point de devenir le premier pourvoyeur d'emplois dans la plupart des pays considérés. La plus faible productivité moyenne des activités tertiaires a donc ralenti la croissance de la productivité moyenne du travail, notamment dans les pays où ce phénomène a été de grande ampleur comme aux Etats-Unis. Il semble au contraire que dans les nouveaux pays industriels l'accroissement de la part dans les PIB du produit industriel par rapport au secteur agricole et aux services ait été un facteur important d'accroissement rapide de la productivité du travail, même si cet effet de composition tend à s'essouffler [Billaudot et Guiguet].

2. En France par exemple, les chiffres d'entrées nouvelles dans les entreprises fournies par les enquêtes emploi montrent que les mouvements d'emploi à emploi sont largement les plus importants : 56 % des nouvelles entrées en 1978, 45 % en 1988, 42 % en 1998. Il est probable qu'il en aille de même dans de nombreux pays.

Il est difficile de dire, dans l'état actuel des recherches, si ces grandes transformations des appareils productifs nationaux (au sens des activités présentes sur un territoire national) aboutissent à un renforcement de leur cohérence et efficacité techniques, ou au contraire à leur relâchement. Le ralentissement de la croissance de la productivité du travail dans un grand nombre de pays importants fait pencher vers l'hypothèse d'une perte d'efficacité moyenne des appareils productifs. La recherche serait cependant bien inspirée de considérer à nouveau cette question, qu'elle a abandonnée depuis plus de vingt ans, pour éclairer les politiques technologiques, productives et industrielles, en suivant les considérations de Thurow plutôt que celles de Krugman³.

2. Les transformations de l'organisation technique du travail

Au cours de la décennie 1980, les régimes de productivité se sont transformés profondément sous l'effet de la stratégie des firmes. Ces dernières ont repris l'initiative qu'elles avaient perdue dans l'organisation du procès de travail lui-même. Elles ont poursuivi la logique antérieure d'expulsion du travail vivant du processus productif par des innovations de processus, notamment l'automation et la conduite informatisée de la fabrication. Mais plus encore que par le changement des techniques, les firmes ont repris l'initiative, qu'elles avaient été forcées de concéder aux travailleurs, par le bouleversement de l'organisation technique du travail.

De la fin du XIX^e siècle au début des années 70, les formes d'organisation technique taylorienne et fordiste ont structuré les procès de travail. Une de leurs caractéristiques essentielles était de subordonner la personne du travailleur à celle de l'employeur⁴. Dans le procès de travail, cette subordination a pris la forme de la hiérarchie. Celle-ci dicte les formes techniques et organisationnelles du travail. Elle établit et

3. Sur ce point voir Chateau J.-P., « Retour sur les théories de la dépendance à partir d'une relecture de la polémique Krugman/Thurow : le commerce international est-il un jeu à somme nulle ? », In *Economies et Sociétés*, Série F, Développement, n°1/2000, Paris, ISMEA.

4. Cf., Supiot A., (1994), *Critique du droit du travail*, Paris, PUF. Cet aspect du contrat de travail taylorien a mieux été mis en relief par les juristes et les sociologues que par les économistes. Le contrat de travail stipule les termes de l'échange d'un bien, la force de travail, contre de l'argent, le salaire, sur la base supposée égalitaire des deux coéchangistes dans l'échange marchand. Dans les faits, il comprend une autre dimension essentielle, celle qui subordonne, comme condition même de l'exercice de cette force de travail, la personne du travailleur à celle de l'employeur.

impose les conditions concrètes, localisées et datées, de l'exercice de la force de travail ouvrière. Dans le procès de travail taylorien, la performance des machines et des équipements ou encore le choix de la vitesse de la chaîne de montage détermine le travail prescrit, c'est-à-dire une productivité potentielle du travail. Mais la productivité réelle du travail au sein de l'entreprise dépend non du travail prescrit mais du travail effectué, c'est-à-dire essentiellement de la qualité de l'articulation entre conception et exécution, de l'efficacité de la hiérarchie dans la mise en œuvre de la force de travail des ouvriers. Une analyse attentive du comportement de l'ouvrier à son poste de travail, des modalités concrètes de coopération au sein de l'atelier, ou encore *a contrario* des effets attendus de la grève du zèle, révèle que la capacité de la hiérarchie à mobiliser la personne du travailleur, contre ou mieux avec son gré, est le secret de la productivité effective du travail. L'organisation taylorienne du travail avait fait le pari d'accroître la productivité du travail sans le consentement des travailleurs, sans la stimulation du salaire, sans le recours à leur savoir-faire et leurs qualifications. Elle a réussi son pari pendant plusieurs décennies, mais au prix d'un grand nombre de concessions, celle d'une surqualification des agents de conception, celle de la reconnaissance des syndicats ouvriers, celle de la limitation du pouvoir patronal sur la personne et la vie de l'employé dans l'entreprise par le droit du travail et les conventions collectives, celle d'un partage négocié des gains en productivité entre salaires et profits. Peu à peu, ces concessions ont réduit le pouvoir patronal dans l'entreprise, — le cas extrême étant celui de l'entreprise publique —, au point de rendre l'exercice du pouvoir hiérarchique inopérant sur la productivité et sur la fixation des salaires (notamment par le jeu de la détermination légale du salaire minimum et de la classification des occupations dans les branches d'industrie).

Cette perte de pouvoir patronal est certainement à l'origine du déclenchement de la crise à la fin des années 60. Les régulations ont limité à ce point le pouvoir hiérarchique dans l'entreprise, que la croissance de la productivité du travail n'a pu suivre celle des salaires. La part salariale s'est mise à s'accroître (en Europe de 1968 à 1976) réduisant la part des profits. Le coût salarial s'est accru au détriment du taux de profit réduisant l'incitation à l'investissement et les capacités de son financement. Contrôler l'évolution des salaires réels par l'inflation n'a pas suffi, et de loin, à rétablir la norme salariale antérieure. Pour rétablir leur taux de profit, les entreprises ont dû procéder à un réaménagement de fond en comble du procès de travail qui leur redonne le pouvoir de

fixer les conditions de mobilisation et de paiement de la force de travail. Ce réaménagement a rétabli dans certains cas la norme salariale antérieure comme aux Etats-Unis, ou abouti à une nouvelle norme salariale moins favorable au travail comme en Europe.

La reconquête du pouvoir patronal dans le procès de travail s'est faite sur plusieurs fronts.

a) – *Le pouvoir de licencier et d'embaucher*

Tout d'abord et de façon essentielle, cette reconquête a consisté à regagner le pouvoir de licencier et d'embaucher. Cette liberté de l'employeur, revendiquée par lui comme intrinsèque à la libre entreprise, a été un moyen de lisser les cycles courts de la productivité du travail. Par la capacité recouvrée de licencier et d'embaucher, l'employeur peut en effet ajuster, de façon quasi instantanée, le volume de travail, c'est-à-dire les effectifs et la durée du travail, aux variations de la demande. La liberté d'exercer le droit de licenciement, qui a été une cause immédiate de la montée du chômage, a été une puissante machine à discipliner les salariés, et à réduire le pouvoir syndical dans l'entreprise et dans les branches d'industrie. La plus grande latitude d'embauche et de débauche a redonné à l'employeur le pouvoir d'imposer au salarié la durée du travail, sa répartition dans la journée, la semaine ou l'année, les critères de qualifications et de positionnement sur la grille des salaires, le niveau de rémunération et de promotion interne propres à l'entreprise. Cette latitude est certainement à l'origine du développement des formes non canoniques du salariat avec la multiplication des contrats de travail à durée déterminée, à temps partiels ou occasionnels, l'effacement de la différence entre le louage de la force de travail et le louage de services, la dilution des frontières entre le travail dépendant et indépendant⁵.

Dans de nombreux pays d'industrialisation récente, le développement du salariat s'est accompagné d'une multitude de formes d'emploi dans les entreprises (du salariat classique au *putting out system*, en passant par le tâcheronnat). Cette configuration de la mobilisation des forces de travail en dehors de l'agriculture tient vraisemblablement au fait que les législa-

5. Cette dilution s'est opérée par la mobilisation par les entreprises de travailleurs indépendants dans des formes contractuelles non salariales (contrat d'intégration agricole, travailleurs à domicile, tâcheronnat, consultants et experts, etc.). Voir à ce sujet, *La Revue Juridique de l'Île de France*, « Les frontières du salariat », Paris, Dalloz, 1996.

Supiot A., (ed.), (1998), *Le travail en perspective*, Paris, LGDJ.

Supiot A., (sous la dir.), (1999), *Au-delà de l'emploi*, Paris, Flammarion.

tions sociales encore embryonnaires et la faiblesse des syndicats de salariés ont ici peu entamé la liberté d'embaucher et de débaucher⁶. Cette situation particulière de liberté, par opposition à celle des pays d'ancienne industrialisation, a été un des facteurs de l'augmentation de l'investissement direct des firmes multinationales dans les nouveaux pays industriels d'Asie et d'Amérique Latine. Le nomadisme du capital (ici productif) a été un moyen de fuir les pays où les limitations du pouvoir patronal dans l'entreprise étaient jugées intolérables. Cette stratégie d'évitement est allée de pair avec une stratégie de reconquête du pouvoir patronal, notamment par la lutte frontale contre le pouvoir syndical sur le marché du travail, dénoncé comme monopoliste, et contre les législations sociales, jugées trop tatillonnes, trop coûteuses et surtout contre-productives.

La réelle liberté recouvrée par les employeurs dans cette lutte est celle de pouvoir rompre unilatéralement le contrat de travail⁷.

b) – Le pouvoir hiérarchique dans l'entreprise

La transformation de l'organisation technique du procès de travail a porté de façon cruciale sur la remise en cause de la hiérarchie dans l'entreprise. Les innovations en organisation ont visé à dépasser la dualité taylorienne conception-exécution, dont l'efficacité productive s'aurait compromise par la limitation légale du pouvoir des dirigeants, par la capacité grandissante des exécutants à contrôler les conditions et l'intensité du travail, et enfin par les doutes des cadres eux-mêmes quant au bien fondé de leurs missions. La stabilité de la main-d'œuvre dans le marché interne de l'entreprise, l'apprentissage par les collectifs ouvriers des stratégies

6. Mounier A., (1995), « Le retour salarial », communication au Colloque international sur le développement des ressources humaines, l'emploi et le secteur informel au Vietnam et en Asie du Sud-Est, Hanoi, Molisa, IRD.

7. Moulrier Boutang apporte un éclairage historique intéressant à cette analyse. Pour lui, l'analyse classique du salariat souffre d'un défaut d'optique historique : le salariat n'est pas une étape historique des formes de travail, mais simplement une forme historique parmi d'autres du travail dépendant. Le salariat libre est celui qui résulte de la conquête par les travailleurs de la liberté de rupture du contrat de travail. Cette approche permet d'expliquer pourquoi le capitalisme a pu utiliser des formes de travail non libre comme l'esclavage dans les colonies et le deuxième servage en Europe. Elle permet aussi de ne pas trouver incongru ce qui dans des analyses déterministes pourrait paraître un retour en arrière : le passage d'un employeur bridé par l'État-providence à un employeur « libre » des contraintes sociales dans ses relations aux travailleurs. Cf., Moulrier Boutang, Y., (1998), *De l'esclavage au salariat. Economie historique du salariat bridé*, Paris, PUF.

d'évitement et de résistance passive aux ordres de la hiérarchie, l'aversion vis-à-vis des supérieurs hiérarchiques, de leur pouvoir discrétionnaire sur les carrières, de leur faible propension à reconnaître les mérites et les compétences acquises de leurs inférieurs, le refus de plus en plus explicite du travail parcellaire par une main d'œuvre mieux éduquée, le refuge des droits acquis sur le lieu de travail et en dehors de lui (temps de pause, sécurité, hygiène, horaires et jours de travail, absences pour maladie, maternité, formation, etc.) favorisant les absences susceptibles de désorganiser les collectifs de travail, toutes ces transformations infimes du procès de travail ont peu à peu sapé le pouvoir de la hiérarchie dans l'entreprise. Celle-ci ne parvient plus à mobiliser la force de travail des salariés, à combler le fossé croissant entre travail prescrit et effectué, et à obtenir l'effort productif censé correspondre au salaire versé. De ce fait, le fonctionnement des entreprises s'est peu à peu polarisé sur la gestion des contraintes de travail, exigeant une hiérarchie d'autant plus étoffée et coûteuse qu'elle devenait moins efficace à extraire la force de travail du collectif des employés. L'ordre cardinal des contraintes était à inverser : de la satisfaction des travailleurs à la satisfaction des clients de l'entreprise.

L'efficacité décroissante de l'organisation taylorienne du travail et sa déconnexion croissante de la logique d'une production pour le marché ont suscité une vive réaction des employeurs et les ont poussés à repenser de fond en comble l'organisation du travail. En premier lieu, le client, et non plus le travailleur, est placé au centre de la nouvelle organisation du travail. C'est l'idée de « penser à l'envers » le procès de travail, comme l'ont enseigné les entreprises japonaises aux entreprises occidentales et aujourd'hui à celles du monde entier⁸. Le marché des produits et les stratégies de vente passent aux commandes et se subordonnent le processus de production et le procès de travail. Le travail doit se soumettre aux contraintes du marché, et non plus le marché aux contraintes du travail. Le nouveau management des ressources humaines, forgé et répandu par les gourous de la « révolution managériale », s'est efforcé de mettre en œuvre cette logique. Il exprime constamment le souci essentiel de la légitimer aux yeux des salariés, légitimation indispensable à leur mobilisation dans le procès de travail. Le nouveau management s'est emparé de la critique sociale⁹ pour réussir cette mobilisation, en répondant aux aspirations

8. Voir sur ce point, Coriat B., (1991), *Penser à l'envers. Travail et organisation dans la firme japonaise*, Paris, Christian Bourgois.

9. Cet aspect des nouvelles théories du management a bien été mis en relief par Boltanski L., Chiapello E., (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard.

sociales des salariés : celles d'autonomie, de responsabilité, de travail moins parcellisé et « enrichissant », de reconnaissance des mérites. Il a ainsi été conduit à redéfinir dans ce sens les qualifications et les grilles de salaires. Les hiérarchies sont moins lourdes, moins omniprésentes, l'incitation au travail est organisée par la conversion d'une partie du salaire en participation aux bénéfices. La contrepartie recherchée d'une plus grande prise en compte de la personnalité et des aspirations du salarié est son engagement personnel total dans l'entreprise. Ces principes de gestion s'appliquent d'autant mieux que les systèmes éducatifs préparent mieux la main-d'œuvre à accepter une intensification de son travail en échange de plus de considération. La main-d'œuvre qui n'a pas cette préparation est traitée sans les mêmes ménagements. L'éducation devient par ce biais un facteur de discrimination croissante sur le marché du travail.

c) – Qualification et éducation

L'exigence d'une meilleure éducation de la main d'œuvre découle de cette transformation des procès de travail, mais selon une voie souvent ignorée de l'analyse économique. La transformation de la nature et du niveau des qualifications est le plus souvent entendue dans une vision technique du procès de travail. Le changement des techniques rend obsolètes les qualifications anciennes, et exige de nouvelles qualifications techniques des personnels. C'est sur ce raisonnement de bon sens et sur la prédominance des basses qualifications dans les rangs des chômeurs que les théories de l'appariement et le concept d'employabilité ont été fondées. Ces appréhensions théoriques des relations entre emploi et qualification n'ont pas perçu un paradoxe de taille, qui pourtant éclaire la question des qualifications aujourd'hui. Le procès de travail taylorien avait ceci de particulier que la parcellisation des tâches avait pour objectif principal la déqualification des métiers, de sorte que des cohortes de travailleurs sans qualification puissent être incorporées, sans formation préalable autre que l'apprentissage sur le tas, dans les rangs des ouvriers. L'industrialisation a exigé en effet de mobiliser des générations d'ouvriers sans expérience et sans qualification, dans les conditions historiques particulières de constitution de la main d'œuvre industrielle, celle par exemple de l'immigration massive aux Etats-Unis ou en Argentine, ou de l'exode rural en Europe ou en Thaïlande. La forme taylorienne du procès de travail a été la réponse à cette situation sans que la productivité moyenne du travail n'ait à souffrir de ce mouvement de déqualification des emplois. De ce point de vue strict, les transformations contempo-

raïnes des techniques peuvent modifier le contenu des qualifications techniques, ou requérir des connaissances techniques supérieures, mais il n'y a aucune raison de penser que ces qualités techniques ne puissent être acquises comme auparavant sur le tas. Les qualifications techniques en effet sont données en partie par la formation professionnelle, mais surtout par l'apprentissage du métier au cours de son exercice (*learning by doing*). Rares sont les institutions de formation qui dispensent exactement les compétences requises pour occuper un emploi, même dans les formations professionnelles en alternance entre l'école et le lieu de travail comme dans le système éducatif allemand par exemple. L'essentiel de la qualification professionnelle est acquis sur le lieu de travail, étant entendu que les formations préalables prédisposent d'autant mieux les salariés à un apprentissage plus rapide qu'elles sont plus élevées et mieux profilées sur les qualités requises par l'emploi.

L'abandon des techniques tayloriennes est cependant moins la conséquence de processus de production nouveaux, d'équipements plus sophistiqués et de procédés plus complexes, que celle d'une transformation radicale de l'organisation du travail. Cette dernière exige des ouvriers de nouveaux comportements. Ces nouvelles qualifications, dont les analystes font grand cas, demanderaient une formation continue tout au long de la vie et un investissement massif de chaque société dans l'éducation, (Carton et Meyer). Elles sont en fait moins d'ordre technique que d'ordre comportemental. Pour en rendre compte, revenons un instant en arrière. Dans le procès de travail taylorien, la déqualification ouvrière a pour contrepartie le gonflement de la hiérarchie, c'est-à-dire des besoins en ingénieurs et en compétences de commandement des régiments d'ouvriers. Ces postes hiérarchiques ont exigé pendant des décennies un niveau de formation élevé, fourni ici par les universités, là par les grandes écoles, ailleurs par les formations techniques supérieures, ou encore par des itinéraires professionnels balisés au sein même des marchés internes des grandes entreprises. Cette dualité des niveaux requis de qualification dans l'organisation taylorienne du travail implique donc bien de disposer de main-d'œuvre qualifiée, mais moins dans le but de la maîtrise technologique que dans celui de la maîtrise du comportement de la main-d'œuvre non qualifiée, par imposition notamment de la dictature du chronomètre et de l'horloge. Dans les nouveaux pays industrialisés où domine encore l'organisation taylorienne du travail, manquent les qualifications correspondantes aux positions hiérarchiques, et non l'éducation professionnelle de la main d'œuvre d'exécution, parce que pour elle les faibles qualifications demandées sont en général acquises sur le tas.

La reconnaissance par les nouvelles méthodes de management de la nécessité de nouvelles qualifications tient à l'abandon des hiérarchies tayloriennes au sein de l'entreprise. Reconnaître plus d'autonomie aux équipes de travail, donner plus de responsabilité aux ouvriers et aux employés, voire aux cadres moyens, réduire les niveaux hiérarchiques, demande d'inculquer à chaque employé une mentalité et un comportement de cadre, intériorisant les objectifs de l'entreprise et abandonnant le meilleur d'eux-mêmes pour en maximiser les résultats. Plus encore que les nouvelles technologies, les nouvelles qualifications relèvent d'une réorganisation de la hiérarchie dans l'entreprise. C'est le sens qu'il faut donner à l'élargissement de la notion de qualification que traduit la notion de « compétences »¹⁰. Cet élargissement sert à retenir, dans les critères d'embauche, de positionnement sur la grille des salaires et de promotion internes à l'entreprise, des paramètres de comportement, révélés par les expériences professionnelles plus encore que par les niveaux de formation. Lorsque cette dernière joue un rôle, c'est comme indicateur de la capacité de l'individu à répondre aux exigences d'autonomie et de responsabilité dans le procès de travail, qui découlent précisément de la remise en cause de l'ancienne organisation hiérarchique¹¹.

Aucune mesure ne peut rendre un compte exact des effets de la nouvelle organisation sur la productivité du travail. Les transformations en cours des procès de travail sont cependant, de manière indubitable, des tentatives d'intensification du travail payé. Elles visent aussi à supprimer les cycles de productivité par le recours à des travailleurs qui sont payés non pour leur survie et reproduction (la mensualisation de la paie et les prestations de protection sociale ont eu cette signification), mais seulement pour le volume et la qualité de la force de travail qu'ils appor-

10. Donnadiou G., Denimal P., (1994), *Classification, qualification. De l'évaluation des emplois à la gestion des compétences*, Rueil Malmaison, Editions Liaisons.

11. Dubernet A-C., (1995), *L'embauche, approche sociologique des modes de recrutement dans le secteur privé*, Nantes, CNRS. Dans « Une journée chez Streit », Philippe Zarifian note bien l'importance donnée à l'autonomie, à la responsabilité de l'ouvrier, à la révision des concepts hiérarchiques, ainsi qu'à la formation pour atteindre ces objectifs. Il ne parvient pas à rapprocher ce changement de celui de l'organisation du travail, parce qu'il ne considère pas l'aspect de la subordination dans le contrat de travail. Il ne peut donc voir que la productivité du travail, en fait l'engagement de la force de travail dans le procès de production, est plus liée au comportement et à la coopération des employés qu'au système des machines. Cf., Zarifian P., (1990), *La nouvelle productivité*, Paris, L'Harmattan.

tent à l'entreprise. La nouvelle organisation du travail n'agit ni sur la seule productivité, ni sur les seuls salaires. Elle cherche plutôt à reprendre le contrôle de la productivité et du salaire, et par-là du rapport entre la valeur ajoutée et la masse salariale. Ce rapport est crucial puisqu'il définit la part des profits ; le contrôle des deux variables essentielles qui le déterminent, aussi. La flexibilité du travail est une reprise en main par les employeurs de ces deux variables de contrôle. Sa mise en œuvre a conduit les associations patronales à dénoncer le cadre « anti-économique », parce que trop rigide, des transactions sur la force de travail, au sein et en dehors de l'entreprise, que constituent les sources de droit du travail. Ces dénonciations ont porté plus particulièrement sur les conventions collectives qui arriment trop étroitement la croissance des salaires à celle de la productivité du travail (Paredes et Walker)¹².

Les effets des transformations de l'organisation sociale et de l'organisation technique du travail auront été essentiellement de redéfinir une norme salariale plus favorable au capital.

II. – NORME DES REVENUS DU TRAVAIL ET DISTRIBUTION DES GAINS EN PRODUCTIVITÉ

Dans les sociétés salariales d'Europe, des Etats-Unis ou du Japon, la norme salariale au niveau social est définie par la part salariale, c'est-à-dire par le rapport de la masse salariale à la valeur ajoutée. Par construction conceptuelle, elle est liée positivement à la masse des salaires directs et indirects et négativement à la productivité du travail. La norme salariale peut alors être comprise comme la sensibilité des salaires à la productivité, c'est-à-dire comme le taux de la variation des salaires issue d'un accroissement d'un point de la productivité du travail. Cette sensibilité est largement déterminée par l'organisation du travail au sein des procès de travail et par les institutions et normes sociales qui régissent le rapport salarial (*cf.*, plus haut). Elle est un indi-

12. Très généralement et partout les cadres légaux instituant les conventions collectives ont été dénoncés par les associations d'employeurs, et le plus souvent remplacés par des négociations au niveau des entreprises, où les pouvoirs syndicaux s'exercent plus difficilement. En France, les attaques dont font l'objet les institutions sociales paritaires ont le sens d'une remise en cause radicale d'un principe juridique qui limitait jusque là considérablement le pouvoir patronal dans l'entreprise : celui de la hiérarchie des sources de droit du travail. *Cf.*, sur ce point Supiot A., (1995), *op cit.*

cateur significatif des modes de distribution des gains de productivité entre les prix des produits, les salaires, et les profits¹³. Dans le rapport salarial fordiste, la stabilité de la part salariale correspondait à une sensibilité égale à l'unité. Depuis les années 90, cette sensibilité est restée grossièrement la même aux Etats-Unis (égale à un), tandis qu'elle s'est réduite à 0,5 en Europe [Husson]¹⁴. Cette différence tient plus au différentiel des variations de la productivité du travail des deux ensembles économiques qu'au différentiel des variations de salaire. La conséquence est une différenciation du contenu en emploi de la croissance, dans la mesure où celui-ci est exactement l'inverse de la productivité du travail. L'économie américaine, dont la productivité moyenne s'est accrue plus lentement que celle de l'Europe a créé beaucoup plus d'emplois que cette dernière. Ce phénomène est à rapprocher de l'effet de composition des structures productives analysé plus haut (création d'emploi dans le secteur tertiaire aux USA), mais aussi du réaménagement de l'organisation du travail probablement plus dynamique en Europe qu'aux Etats-Unis. Ce réaménagement a permis une reconstitution rapide des marges brutes des entreprises européennes au cours de la dernière décennie.

Il serait intéressant de transposer cette analyse dans les sociétés non salariales du Sud, où la main-d'œuvre salariée bien que croissante reste encore minoritaire. Une façon de procéder pourrait être d'assimiler, comme l'ont fait de nombreux modèles stylisés de la croissance économique, la part de la valeur ajoutée revenant aux revenus du travail (salarie et non salarie) à la part de la consommation dans l'utilisation du revenu national. Cette simplification a certainement plus de réalité dans les pays à faible revenu par tête. La propension à consommer des détenteurs de revenus du travail y est plus élevée que celle des détenteurs de revenus du capital. En outre, la distinction entre ces deux catégories

13. Dans sa formulation de la distribution des gains en productivité de 1973, Stoleru, (Stoleru L., (1973), *L'équilibre et la croissance économique*, Paris, Dunod), faisait apparaître des « gains en productivité hérités » par la diminution du prix moyen des biens importés. De même, une partie des gains en productivité peut être cédée aux pays clients d'une économie donnée sous forme de diminution des prix, dans la mesure où les variations du taux de change ne peuvent absorber les changements de prix relatifs. Le développement du commerce international fait certainement gonfler les parts des gains hérités ou cédés, et peut être l'analyse de l'échange inégal devrait être de ce point de vue revisitée. De même, selon le point de vue adopté, la réduction de la durée du travail peut être considérée comme une des utilisations des gains en productivité, ou au contraire comme un déterminant de la productivité du travail (l'intensité du travail étant en général liée négativement à sa durée).

14. Voir aussi, du même auteur *et alii.*, IRES, (2000), *Les marchés du travail en Europe*, Paris, « Repères », La Découverte.

d'agents économiques correspond mieux à la structure sociale de ces pays qu'à celle des pays à revenu par tête élevé. Sur cette base hypothétique, on peut constater, dans un grand nombre de pays du Sud, une tendance équivalente au changement de la norme salariale européenne. Au cours de la décennie 80 en effet, la part de la consommation dans le revenu national de la plupart des pays du Sud à croissance rapide, notamment asiatiques, s'est considérablement réduite, passant d'un ordre de grandeur de 80 % à moins de 70 %. Symétriquement, les taux d'épargne (volontaire et forcée) ont fait un bond en avant, dans la proportion inverse de moins de 20 % à plus de 30 %¹⁵. Ces chiffres sont à rapprocher de la réduction de la part salariale en Europe qui passe de 76 % de la valeur ajoutée en 1980 à 68 % en 1998, permettant aux marges brutes des entreprises de faire le mouvement inverse.

En assimilant part de la consommation et part salariale dans un but comparatif, on pourrait donc être tenté par l'hypothèse d'une convergence des évolutions. Cette convergence est réelle et significative en ce qui concerne les revenus du capital, qui ont tendance à s'accroître par les jeux simultanés ou alternatifs de modération des revenus du travail et d'augmentation de la productivité. Elle est certainement trompeuse en ce qui concerne les revenus du travail. Les conditions de reproduction de la force de travail ne sont en effet pas identiques dans les sociétés salariales et non salariales.

Dans ces premières, aux importations de biens de consommation près, les biens salariaux sont produits essentiellement par des travailleurs salariés. La norme salariale, qui indique le mode de distribution des gains en productivité, détermine aussi le pouvoir d'achat des salaires, et par contre-coup les conditions de vie (et de reproduction) des salariés. Ce fait, tout comme les systèmes de protection sociale, oppose certainement une barrière à la réduction de la part salariale. On peut néanmoins se demander si l'extension du travail indépendant, le développement des formes non canoniques du salariat, les coups portés aux systèmes de protection sociale, ainsi que l'importation des biens de consommation n'entament pas une évolution où seraient déconnectées la formation des salaires et la

15. Bien que l'on parle beaucoup d'investissement direct dans les pays du Sud, il faut noter que la formation de capital fixe est essentiellement financée sur l'épargne intérieure. L'épargne extérieure, pour des raisons d'équilibre des balances courantes, dépasse rarement 10 % de la FBCF. Les firmes multinationales qui développent leurs opérations dans les pays du Sud financent une part non négligeable de leurs investissements par recours aux institutions locales de financement, notamment dans les *joint ventures* favorisées par les législations de préférence nationale de la propriété industrielle. De ce point de vue la crise asiatique de la fin des années 90 et les privatisations à marche forcée peuvent renverser la donne.

consommation, déconnexion faisant sauter les verrous à la réduction de la part salariale. Nous n'en sommes évidemment pas là, et les luttes sociales, que cette évolution ne manquerait pas d'exacerber, pourraient faire dévier cette trajectoire de sa route.

Dans les sociétés non salariales, les biens salariaux sont pour une large part fournis par les secteurs non salariaux, agriculture, petits commerces, services personnels, etc. Les pressions à la baisse sur les salaires sont en partie amorties par la baisse des revenus du travail indépendant, au point que l'on peut se demander si l'augmentation des profits dans les secteurs salariaux n'est pas liée à la pauvreté dans les secteurs non salariaux ; le mécanisme de sortie de la crise classique¹⁶ y serait ici une caractéristique structurelle, et pourrait y expliquer le niveau élevé des taux de profit malgré la faiblesse de la productivité du travail. En d'autres termes, c'est la conjonction de normes salariales et de consommation particulières qui serait à l'origine d'une rentabilité élevée des activités salariales dans ces pays, niveau de rentabilité qui a, parmi d'autres conditions, attiré les investissements étrangers.

III. – EMPLOI ET RÉGIMES DE DEMANDE

Les analyses récentes tendent à montrer que le volume d'emploi créé n'est pas relié au salaire comme il a été affirmé dans les théories classiques et néoclassiques de l'emploi qui ont justifié vingt ans de politiques libérales de revenus. Elles montrent au contraire qu'elles sont reliées à la demande globale, redonnant aux analyses keynésiennes un brin d'actualité [Husson]. On peut voir une relation de cause à effet entre la réduction de la part salariale et des revenus du travail et la croissance du commerce mondial. Les exportations sont venues compenser les effets dépressifs des revenus du travail sur les demandes intérieures.

Dans les pays du Sud, la faiblesse du pouvoir d'achat des revenus du travail a constamment poussé les firmes à rechercher des débouchés sur les marchés mondiaux, dès que les stratégies de substitution des importations ont été abandonnées. L'image de leur balance commerciale où les exportations de biens de consommation et de matières premières financent leurs importations de biens d'équipement et de biens intermédiaires montre bien comment l'équilibre de l'épargne et de l'investissement est obtenu.

16. Sur ce point voir : Dockès P., Rosier B., (1983), *Rythmes économiques*, Paris, La Découverte ; Rosier B., (1987), *Les théories des crises économiques*, Paris, La Découverte.

Dans les pays du Nord, les importations de biens de consommation ont fait partie des dispositifs de pression à la baisse du prix des biens salariaux, censés faciliter la réduction des coûts salariaux. L'investissement a dû désertier les sections de production des biens de consommation pour se reporter sur celles des biens de production et de biens intermédiaires dont une part non négligeable est exportée. Les exigences de compétitivité (prix ou qualité) sur les marchés mondiaux ont alors alimenté les nécessités de transformation des procès de travail pour réduire les coûts de production, engendrant le cercle vicieux de pression à la baisse des coûts salariaux (qui correspond à la réduction de la sensibilité des salaires réels à la productivité) et du chômage. La reconstitution des marges de profit permise par la nouvelle norme salariale n'a pourtant pas permis une relance équivalente de l'investissement [Husson]. L'évaporation d'une partie des marges brutes provient vraisemblablement d'un mécanisme assimilable à l'équilibre de sous-emploi keynésien où l'insuffisance de la demande effective intérieure, – mais aussi aujourd'hui la constitution des capitaux spéculatifs sur les marchés financiers et monétaires mondiaux, joue un rôle de désincitation à l'investissement productif et à l'embauche de nouvelles forces de travail.

Enfin, il est probable que la croissance des échanges intersectoriels au niveau mondial au détriment des échanges intersectoriels à l'intérieur des territoires nationaux a provoqué une perte de cohérence et d'efficacité des appareils productifs nationaux. L'accroissement des importations et des déficits des balances commerciales dans les phases de reprise des cycles courts le montre, les effets d'entraînement de l'investissement sur les demandes sectorielles intérieures apparaissent plus faibles que par le passé. On serait ainsi dans une situation paradoxale dans laquelle la mondialisation aurait réduit les capacités de relancer l'emploi par la stimulation de la demande intérieure, au moment où les transformations des cadres institutionnels de l'accumulation du capital pourraient laisser penser que la demande est devenue à nouveau un facteur de création d'emplois.

Cet ensemble d'hypothèses reste encore à vérifier. Si tel était le cas, les politiques productives, notamment industrielles, pourraient être relancées, et un terme pourrait être mis à l'abandon des planifications du développement, que trois décennies de dogme libéral ont malheureusement mises au rancart. Il est en effet peu pensable de promouvoir des politiques favorables à l'emploi qui ne reconsidèrent par les logiques d'allocation de

l'épargne et de l'investissement sous l'angle, d'une part, des relations entre la productivité et l'emploi (dans ses deux composantes de population employée et de durée du travail) et, d'autre part des relations entre les normes de distribution de revenus et la demande globale et sectorielle. L'absurdité de la situation actuelle où les politiques d'emploi, de revenu du travail, ou de lutte contre la pauvreté s'interdisent de remettre en question les causes des maux qu'elles veulent soigner, ceux qui résident dans les régimes de croissance en vigueur est manifeste. Certes, les choses ont changé et les politiques nationales auront certainement à trouver de nouveaux moyens d'action. Pour maîtriser l'emploi dont l'importance sociale n'est plus à démontrer, les Etats auront à réinventer un grand nombre d'instruments de régulation de la production, mais peut-être dans un cadre qui dépasse le cadre national et selon des modalités d'articulation aux régulations marchandes plus subtiles. Les pays du Pacte Andin qui avaient tenté la planification d'un développement industriel régional, avec prémonition mais de façon peut être prématurée, auront éventuellement montré avant l'heure la voie.

TABLE DES MATIERES

TABLE ALPHABÉTIQUE DES AUTEURS	7
SOMMAIRE	9
INTRODUCTION :	
MONDIALISATION ET TRANSFORMATIONS DU TRAVAIL	11
I. – LES APPROCHES DE LA MONDIALISATION	12
1. Des acceptations différentes, des pratiques plurielles	13
2. Débats autour des conséquences sociales de la mondialisation	14
II. – DES SPÉCIFICITÉS GÉOGRAPHIQUES DANS LA MONDIALISATION.	16
1. Le recul des modes antérieurs de socialisation	17
2. Des recompositions en germe	19
3. Chocs exogènes, processus endogènes	20
BIBLIOGRAPHIE	22

PREMIÈRE PARTIE EVOLUTION DES FORMES D'EMPLOI ET MOBILITE DE LA MAIN-D'ŒUVRE

INTRODUCTION	27
TRAVAIL ET MONDIALISATION	31
LES REPRÉSENTATIONS DU TRAVAIL CHEZ LES JEUNES DANS L'ARGENTINE DES ANNÉES 90	41
I. – LES JEUNES SALARIÉS DE L'INDUSTRIE MÉTALLURGIQUE	47
II. – LES JEUNES INSÉRÉS DANS DES PROGRAMMES D'EMPLOI TEMPORAIRE	54
III. – LES JEUNES EN RISQUE D'EXCLUSION	59
CONCLUSION	65

STRATÉGIES ENTREPRENEURIALES FÉMININES AU SÉNÉGAL : VERS UN NOUVEAU RAPPORT AU TRAVAIL ET AU COLLECTIF ?	69
I. – UNE PERSPECTIVE INSTITUTIONNALISTE.	71
1. Dépasser l'opposition entre logiques marchandes et logiques sociales : les <i>Economies de la Grandeur</i>	72
a) – <i>Conflits entre cités : les figures du compromis</i>	74
b) – <i>Les figures du compromis : les relations financières</i>	75
2. La dimension dynamique et évolutive des conventions.	77
a) – <i>La rupture de l'arbitrage entre efficacité et égalité</i>	77
b) – <i>Réseaux sociaux et rapports de pouvoir</i>	78
c) – <i>La dynamique des conventions : proposition d'un scénario d'évolution</i>	79
II. – CONFRONTATION DES HYPOTHÈSES AUX RÉALITÉS EMPIRIQUES	80
1. La crise et les rapports sociaux de sexe	81
a) – <i>Les rapports sociaux de sexe issus de la colonisation.</i>	81
b) – <i>La crise et la rupture de l'équilibre</i>	83
2. L'évolution des pratiques financières : une hybridation entre dynamiques endogène et exogène.	85
a) – <i>La légitimation des pratiques relevant de la cité marchande par la cité domestique.</i>	85
b) – <i>L'accès à un financement régulier qui échappe aux sollicitations communautaires</i>	87
– L'influence exogène : les programmes de microfinance	87
– L'accès au crédit comme marge de manœuvre vis-à-vis des obligations communautaires.	88
– L'évolution des pratiques : le système d'avance permanente.	89
CONCLUSION	92
BIBLIOGRAPHIE	92
DYNAMIQUE DE CHANGEMENT STRUCTUREL ET MOBILITÉ INTERSECTORIELLE DU TRAVAIL.	95
I. – LE RENOUVELLEMENT DES PROPORTIONS SECTORIELLES CONSÉCUTIF À L'INTRODUCTION DU PROGRÈS TECHNIQUE	98
II. – LA MESURE DU CONTENU EN EMPLOIS DIRECTS ET INDIRECTS DES SECTEURS VERTICALEMENT INTÉGRÉS (SVI).	105

III. – L'APPRÉHENSION DES FLUX INTERSECTORIELS DE TRAVAIL À PARTIR DE L'ANALYSE <i>INPUT-OUTPUT</i>	108
BIBLIOGRAPHIE	113

DEUXIÈME PARTIE ARTICULATION ENTRE FORMES D'EMPLOI ET SOLIDARITES NATIONALES

INTRODUCTION	117
L'ORGANISATION INSTITUTIONNELLE DU MARCHÉ DU TRAVAIL : QUELQUES APPORTS SUR LE CAS CHILIEN	121
INTRODUCTION	121
I. – L'ORGANISATION INSTITUTIONNELLE DU MARCHÉ DU TRAVAIL CHILIEN	123
1. Structure et caractéristiques des formes institutionnelles	123
<i>a) – Les normes juridiques en vigueur</i>	123
<i>b) – Les idées-forces de la législation</i>	124
2. Les relations du travail d'ordre individuel	125
<i>a) – Aspects généraux</i>	125
<i>b) – Le contrat individuel de travail</i>	125
<i>c) – La fin de la relation de travail</i>	126
<i>d) – Le temps de travail</i>	126
<i>e) – La fixation des rémunérations</i>	127
3. Les relations de travail d'ordre collectif	127
<i>a) – Aspects généraux</i>	127
<i>b) – Les syndicats</i>	128
– L'affiliation syndicale	128
– Types de syndicats et leur organisation	128
<i>c) – La négociation collective</i>	130
II. – L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ DU TRAVAIL	132
1. Les principaux indicateurs du marché du travail	132
2. Les principales hypothèses quant à l'évolution du marché du travail	134

a) – <i>Les facteurs d'offre</i>	135
b) – <i>Les facteurs de demande</i>	135
III. – QUELQUES ASPECTS DU SYSTÈME DE PROTECTION SOCIALE	136
1. La sévérité du chômage	136
2. L'assurance chômage	138
3. La formation professionnelle	139
4. Le régime des retraites et quelques aspects de la sécurité sociale	140
CONCLUSION	142
BIBLIOGRAPHIE	143
MONDIALISATION ET ÉTAT-PROVIDENCE : LES RISQUES ET CONTRADICTIONS DE LA STRATÉGIE DE MONDIALISATION DE L'ÉTAT FÉDÉRAL CANADIEN	145
I. – LA MONDIALISATION ÉCONOMIQUE COMME STRATÉGIE POLITIQUE	149
II. – LE GRAND « DÉFI » : AJUSTER LES POLITIQUES SOCIALES	155
III. – LE RISQUE MAJEUR : PERDRE SON IDENTITÉ SOCIALE ET L'UNITÉ DU PAYS	159
1. L'accroissement des inégalités de marché	161
2. Les menaces sur le système public de santé	167
CONCLUSION	
LES CONTRADICTIONS DE LA FORME CANADIENNE DE NÉOLIBÉRALISME	168
BIBLIOGRAPHIE	172
MONDIALISATION ET DÉVELOPPEMENT LOCAL : ANTAGONISME OU COHÉRENCE ?	177
I. – DÉVELOPPEMENT LOCAL ET EMPLOI	178
1. Une grille de lecture de l'économie locale	180
a) – <i>Les dynamiques territoriales du développement sont associées à une conception à long terme</i>	181
b) – <i>Le processus de développement local est global et la démarche d'action a un caractère horizontal et intersectoriel</i>	181

<i>c) – Le processus de développement local se déroule dans le territoire.</i>	181
<i>d) – La dynamique endogène s'affirme en réaction aux contraintes extérieures, issues de l'environnement global. . .</i>	182
<i>e) – La dynamique des acteurs locaux est le moteur du développement local.</i>	182
2. L'analyse du développement local	183
<i>a) – L'état des lieux statistiques et mise en cohérence de ces dernières avec le territoire étudié.</i>	183
<i>b) – La deuxième source d'information : les enquêtes auprès des acteurs économiques.</i>	184
3. Le questionnement stratégique	184
II. – LE CAS DE LA ZONE DE COMODORO RIVADAVIA.	186
1. Situation économique et sociale et perspectives de développement.	187
2. La proposition stratégique et méthodologique.	190
CONCLUSION	192
BIBLIOGRAPHIE	194

TROISIÈME PARTIE REGIMES DE PRODUCTIVITE ET CROISSANCE

INTRODUCTION	199
ACTIVITÉ ET CROISSANCE :	
UNE RÉFLEXION À PARTIR DE L'EXEMPLE DE LA THAÏLANDE.	203
I. – TRANSITION DÉMOGRAPHIQUE ET MOBILISATION DE LA MAIN-D'ŒUVRE.	205
1. Transition démographique et pyramide des âges en Thaïlande.	205
2. Les taux de dépendance.	207
3. L'évolution des taux d'activité	210

II. – TRANSITION DÉMOGRAPHIQUE ET CROISSANCE ÉCONOMIQUE	214
1. Croissance de l'offre de travail et croissance économique	214
2. Baisse des taux de dépendance et croissance du PIB	218
CONCLUSION	223
RÉFÉRENCES DES SOURCES STATISTIQUES	224
BIBLIOGRAPHIE	224
LE RÉGIME DE PRODUCTIVITÉ DE L'INDUSTRIE THAÏLANDAISE	227
I. – LA NOTION GÉNÉRALE DE RÉGIME DE PRODUCTIVITÉ	228
1. Une conception renouvelée de la productivité	229
2. Une loi générale historicisée	231
II. – LE CAS DE L'INDUSTRIE THAÏLANDAISE	236
1. Quel champ d'analyse retenir ?	236
2. La détermination du régime de productivité industriel	240
3. Un régime de productivité taylorien à épuisement rapide	243
CONCLUSION	246
BIBLIOGRAPHIE	246
EMPLOI ET FORMATION DES SALAIRES :	
LE MODÈLE EUROPÉEN DES ANNÉES 90	249
I. – L'ÉTABLISSEMENT D'UNE NOUVELLE NORME SALARIALE	249
II. – UNE MONTÉE GÉNÉRALE DU CHÔMAGE	253
III. – UNE MODÉRATION PEU VERTUEUSE	255
IV. – LES RÉUSSITES, OU L'EXCEPTION DU <i>TOP4</i>	264
V. – UNE « RÈGLE EMPIRIQUE ACCEPTABLE ? »	268
BIBLIOGRAPHIE	271

SAVOIRS, TRAVAIL ET INÉGALITÉS :	
LA NOUVELLE AFRIQUE DU SUD AU BANC D'ESSAI	273
I. – LA SOCIÉTÉ MONDIALE DE LA CONNAISSANCE :	
CONCEPTS ET DISCOURS.	274
1. Quelques considérations épistémologiques	
et socio-linguistiques	274
2. Le discours international : le consommateur est roi !	277
II. – ECONOMIE, SAVOIRS ET INÉGALITÉS : REGARD SUR LA THÉORIE . .	280
1. La vision critique	281
2. La vision révolutionnaire	283
III. – PARADOXES ET ENJEUX DE LA SITUATION SUD-AFRICAINE.	285
1. <i>Flasch back</i> sur l'exclusion de l'accès	
aux qualifications sous l'Apartheid	286
2. Compétente ou qualifiée, la nouvelle Afrique du Sud ? . .	288
IV. – EDUCATION, FORMATION, ÉQUITÉ ET COMPÉTITIVITÉ.	290
1. L'analphabétisme : un cas d'école	290
2. Savoirs contre inégalités : un match au	
résultat incertain	293
V. – LA RECHERCHE AU SERVICE DU PAYS ET... DE LA GLOBALISATION . .	295
1. La réorientation de l'appareil de recherche	296
2. Conclusion : une adhésion stratégique	
à la vision optimiste	298
BIBLIOGRAPHIE	299
CONCLUSION :	
REVISITER LES RELATIONS ENTRE RÉGIME DE CROISSANCE	
ET EMPLOI.	303
I. – RÉGIMES DE PRODUCTIVITÉ ET FORMES DE TRAVAIL	304
1. L'organisation sociale du travail	305
2. Les transformations de l'organisation technique	
du travail	307
a) – <i>Le pouvoir de licencier et d'embaucher</i>	309
b) – <i>Le pouvoir hiérarchique dans l'entreprise</i>	310

<i>c) – Qualification et éducation</i>	312
II. – NORME DES REVENUS DU TRAVAIL ET DISTRIBUTION DES GAINS EN PRODUCTIVITÉ.	315
III. – EMPLOI ET RÉGIMES DE DEMANDE	318

L'édition de ce volume a été établie sous la responsabilité de Pierre Croce, Département des publications, Service de la Recherche, Université Pierre Mendès-France, Grenoble 2.

Mise en page : éditions Jérôme Millon
3 place Vaucanson – 38000 Grenoble
tél. 04 76 56 94 08 / www.millon.com

Cet ouvrage reprend les contributions d'un colloque co-organisé par l'Institut de Recherche sur le Développement (IRD) et l'Institut de Recherche Economique sur la Production et le Développement (IREPD) qui s'est tenu à Grenoble.

Il analyse la façon dont se pose la question sociale dans les différentes régions du monde, la question sociale étant, de manière synthétique, l'organisation de la prise en charge des inactifs par les actifs. L'ouverture des économies nationales, le phénomène de mondialisation, ont profondément modifié cette organisation.

Les différentes études nationales au Canada, en Amérique Latine, en Afrique Sub-Saharienne et dans le Sud Est Asiatique, sur les modalités d'évolution de la question sociale, montrent une grande diversité de situations. La croissance économique repose sur des modes de travail et de partage des revenus qui évoluent différemment dans les régions du monde. Le travail et les formes d'emploi se transforment rapidement en activités nouvelles et vers une flexibilité plus grande. D'anciennes solidarités nationales se relâchent, pendant que d'autres formes de solidarité se reconstituent dans des logiques et des espaces distincts. Ces différences régionales et nationales de la mondialisation sont ici décrites et analysées, dans le souci de dégager les tendances communes de ces évolutions et leur sens profond.

Ont participé à cet ouvrage :

Cécile ABATTU, Luciano ANDRENACCI, Bernard BILLAUDOT,
Michel CARTON, Claude COURLET, Renato DI RUZZA, Denis FERRAND,
Isabelle GUERIN, Patricia GUIGUET, Michel HUSSON, Gabriel KESSLER,
Bruno LAMOTTE, Jean LAPEZE, Alain MOUNIER, Jean-Baptiste MEYER,
Xavier OUDIN, Ricardo PAREDES MOLINA, Maristella SVAMPA,
Bruno THERET, Michel VERNIERES, Francisco WALKER



Institut de recherche
pour le développement



ISBN 2-7384-9952-X

25,90 €