

CAHIERS AFRICAINS / AFRIKA STUDIES

Périodique bimestriel publié par l'Institut Africain / CEDAF

et le Centre d'Etude et de Documentation Africaines - CEDAF

ISSN 1021-9994

Derniers numéros parus :

n° 17-18/1995

STANLEYVILLE 1959

Le procès de P. Lumumba et les émeutes d'octobre

par E. SIMONS, R. BOGHOSSIAN et B. VERHAEGEN

n° 19-20/1996

PHENOMENES INFORMELS ET DYNAMIQUES CULTURELLES EN AFRIQUE

sous la direction de G. De VILLERS

n° 21-22/1996

L'ECONOMIE INFORMELLE AU ZAIRE :

(sur)vie et pauvreté dans la période de transition

par T. DE HERDT et S. MARYSSE

ABONNEMENTS ET VENTE

INSTITUT AFRICAIN / CEDAF

65, rue Beffard, 1040 BRUXELLES, BELGIQUE

Tel : (32)2/230.75.62 - Fax : (32)2/230.76.05

CCP : 000-0596862-21 au CEDAF

Compte 310-0272181-85 DU CEDAF à la BBL

Abonnement annuel (4 numéros : 1995: n°s 13 à 18; 1996: n°s 19 à 24) :

Belgique : 2550 FB

Etranger : + 500 FB

Envoi par avion : + 500 FB

LA CLAUSE SOCIALE DANS LA MONDIALISATION DE L'ÉCONOMIE¹

par Alain MOUNIER*

Durant les négociations commerciales de l'*Uruguay Round* du GATT, un objet pourtant crucial des relations économiques internationales, la clause sociale, s'est vu écarté du débat. Les raisons invoquées pour ou contre son inscription à l'ordre du jour ont révélé la transformation majeure de notre temps : la mondialisation de l'économie.

C'est dans l'impact différencié de cette transformation sur les systèmes sociaux nationaux, au centre desquels le travail salarié, que prennent racine les positions favorables ou opposées à la clause sociale. Le paradoxe est que la mise en place d'un rapport salarial différencié au niveau mondial conduit tant au nord qu'au sud à la distension du lien social. L'organisation des systèmes productifs à l'échelle mondiale, en intégrant une population de plus en plus nombreuse au salariat, réussit le tour de force d'éviter que le rapport salarial reste ou devienne l'élément central de la cohésion sociale. Les sociétés se délitent, l'exclusion et la violence font irruption et se généralisent. Il y a tout lieu de penser que l'inefficacité des institutions antérieures de socialisation, dont le rapport salarial, en est une cause essentielle. Bâtir de nouveaux principes et de nouvelles institutions efficaces de socialisation dans les sociétés contemporaines devient donc indispensable. A la lumière des transformations contemporaines, au nord et au sud, la question est de savoir si la clause sociale peut être une de ces innovations sociales capables de frayer un chemin parmi la multitude des chemins possibles vers des sociétés viables, plus justes et moins violentes².

* ORSTOM, Bangkok.

1. Le présent article est une version remaniée et actualisée d'une communication au séminaire « Le développement peut-il être social ? », organisé en janvier 1995 par l'ORSTOM à Royaumont, comme contribution au Sommet mondial sur le développement social.

2. Pour ne pas alourdir la lecture, les principales références bibliographiques, qui sous-tendent l'analyse, sont reportées à la fin du texte.

I. LA CLAUSE SOCIALE, CONDITION DU COMMERCE INTERNATIONAL

L'idée de clause sociale est au moins aussi ancienne que la création de l'Organisation internationale du travail (OIT) en 1919. Elle resurgit au moment de la réorganisation des relations internationales à la fin de la deuxième guerre mondiale, moment où référence est faite à l'obligation pour les membres de la communauté internationale de traiter loyalement leurs partenaires commerciaux par le respect de normes dans le domaine social. Depuis lors, l'OIT s'est employé à définir ces normes, sans autre moyen pour les faire observer que sa pression morale. Rendre obligatoire l'application de ces normes en faisant une conditionnalité des échanges internationaux de marchandises est la nouveauté que certains pays voulaient incorporer aux derniers accords du GATT, remplacés depuis janvier 1995 par l'Organisation mondiale du commerce.

Par rapport aux quatre précédentes décennies du développement, on constate que les positions de certains pays du Nord et du Sud concernant la liberté du commerce international tendent à s'inverser. Les premières invoquent le *dumping* social du Sud, équivalent à un protectionnisme social, pour défendre leurs systèmes sociaux. Les secondes invoquent le protectionnisme économique du Nord pour défendre leur dynamisme industriel.

Le protectionnisme social

L'accusation de *dumping* social dans le commerce international est portée par certains pays du Nord à l'encontre de certains pays du Sud, notamment en voie d'industrialisation. Cette accusation recourt à l'article VI du GATT, selon lequel « le *dumping* est la situation dans laquelle un produit est introduit dans le commerce d'un autre pays à "un prix inférieur à sa valeur normale". Or la valeur normale se définit par la valeur sur le marché interne, et l'on ne pourrait reprocher à un produit d'être vendu à l'étranger à une valeur correspondant à son coût social interne, sauf dans le cas des zones d'exportation où des conditions différentes sont appliquées dans le but de favoriser la compétitivité des produits qui y sont fabriqués » (BIT, 1994). Le *dumping* social est ce cas de figure où le prix du produit est plus petit que sa valeur normale du fait de pratiques sociales de surexploitation de la main-d'œuvre. L'accusation du crime de *dumping* social est prononcée parce que ces pratiques sont illégitimes et condamnables au nom de

normes universellement reconnues. L'administration de la preuve assimile pourtant trop souvent la surexploitation à la pauvreté; ce qui lui permet d'ignorer que les principaux auteurs de trouble puissent être les employeurs.

Surexploitation ou pauvreté?

La proposition en faveur de la clause sociale la plus souvent avancée est bien exprimée par la Confédération internationale des syndicats libres (CISL) et la Confédération mondiale du travail (d'origine chrétienne). Elle est que « les parties contractantes d'un accord commercial devraient s'engager à prendre les mesures les plus adéquates pour assurer l'observance des normes minimales du travail telles que spécifiées par un comité consultatif, conjoint à l'Organisation internationale du travail et à la (future) Organisation mondiale du commerce, l'OIT représentant déjà l'avantage d'être une organisation tripartite, au sein de laquelle sont représentés les gouvernements, les employeurs et les travailleurs. Parmi les normes minimales, la présente coordination syndicale [CISL et CMT notamment] souhaite voir retenues les conventions de l'OIT visant à garantir la liberté syndicale et le droit à la négociation collective ainsi qu'à proscrire le travail des enfants, le travail forcé [entre autres des prisonniers] et les discriminations dans le travail [notamment entre hommes et femmes] » (*Force ouvrière*, n° 2200, mars 1994).

Selon cette position syndicale, la légitimité de la clause repose sur deux idées distinctes. La première est relative à la défense des droits de l'homme, reconnus mondialement. Implicitement, on reconnaît que le bas prix de la main-d'œuvre des pays du Sud concurrents a une raison illégitime. Le facteur essentiel de la compétitivité internationale de ces économies serait la surexploitation de la main-d'œuvre salariée, par des emplois précaires, y compris des enfants et des prisonniers, des horaires démentiels, des salaires réels dérisoires, des conditions de sécurité intolérables. Cette surexploitation serait pérennisée par des régimes politiques et des pratiques industrielles autoritaires enfreignant les droits de l'homme élémentaires, et limitant les progrès de la démocratie. La seconde idée est qu'un droit imprescriptible des travailleurs, de même nature que les droits de l'homme, est le droit de former des syndicats. Il est certain que les syndicats et les ouvriers industriels des pays pauvres, restés bien silencieux pendant ce débat, verraient leur position confortée par la mise en place des clauses sociales: le pouvoir de négociation des salariés de la république Dominicaine ne s'est-il pas vu renforcé d'un coup par la promulgation d'un code du travail, érigée par les États-Unis en conditionnalité des échanges commerciaux entre les deux pays?

C'est à peu près dans les mêmes termes que les gouvernements des pays riches, essentiellement la France, les États-Unis, le Canada et l'Italie, ont soutenu la clause sociale pendant les négociations du GATT. Pour eux, le droit d'exporter selon les niveaux tarifaires avantageux contenus dans l'accord du GATT (la réduction moyenne des barrières douanières à l'entrée prévue par l'accord est d'environ 40 %) devait être soumis au respect des normes sociales minimales invoquées, dans la plate-forme syndicale signalée, plus haut.

Mais l'argumentaire glisse imperceptiblement de la défense des droits de l'homme et des droits syndicaux vers la mise en accusation de la pauvreté. Robert Reich, secrétaire américain au travail, s'exprimant devant l'assemblée générale annuelle de l'OIT, donnait le ton : « La pauvreté n'est pas non plus une raison acceptable pour limiter la liberté d'association et d'organisation ou le droit de négociation collective des salariés et des employeurs » (cité, dans *La Tribune* du 10 juin 1994). En France, le rapport du Sénat français, rédigé sous la direction de Jean Arthuis, allait beaucoup plus loin dans cette voie en attribuant les phénomènes de chômage à la désindustrialisation de l'économie française. La responsabilité en incombe, explique le rapport, à la délocalisation de l'industrie vers les pays à bas salaires et à la concurrence déloyale des exportations de ces mêmes pays : « Le coût du travail est la variable, non exclusive mais déterminante des délocalisations. » De même, le coût du travail serait le principal facteur de compétitivité des exportations des économies à faible coût de main-d'œuvre. Celles-ci font peser une terrible menace sur l'emploi de l'économie française dans un contexte de chômage aigu.

Invoquer en ces termes la clause sociale révèle un grand désarroi des acteurs économiques et sociaux. Prend forme la conscience que la mondialisation de la production et des échanges détruit à jamais les dynamiques vertueuses de l'économie et du social. Mais les anciens schémas de pensée ont la vie dure. Le mode de croissance antérieur, dans lequel progrès économiques et sociaux allaient de pair à l'intérieur des frontières nationales, est encore le mode idéal à conserver ou à reconstituer au niveau mondial. Dans une conférence de presse de mars 1994, Enzo Friso, secrétaire général de la CISL, exprimait clairement cette attitude : « Il faut augmenter la demande globale à l'échelle mondiale. Voilà pourquoi il faut inclure des clauses sociales dans les accords commerciaux pour essayer de surmonter la crise qui produit plus de 25 millions de chômeurs dans les pays industrialisés et 750 millions de pauvres dans le reste du monde. [Les clauses sociales ne sont pas du protectionnisme.] C'est exactement le contraire. Ce le serait si nous demandions que le coût de la main-d'œuvre dans les pays du Tiers Monde soit égal à celui

des pays industrialisés, mais il est évident qu'il faut tenir compte du niveau de productivité. » Pourtant, en assimilant surexploitation et pauvreté, la volonté légitime de défense des acquis sociaux historiques se trompe de cible. Elle fait oublier que le phénomène de pauvreté est un phénomène massif même dans les pays riches. Pourquoi la pauvreté serait-elle favorable à la compétitivité internationale des nouveaux pays industriels et non à celle des pays industriels ? En outre, si la pauvreté était la cause du dynamisme économique des pays d'Asie du Sud, l'Afrique noire serait bien partie. A trop simplifier l'analyse, on ignore que le délitement social des pays du Nord prend racine dans leur crise économique. Il n'a pas pour cause initiale les échanges internationaux incriminés, mais bien plutôt les stratégies de sortie de crise des entreprises.

La responsabilité des entreprises

Paul Fabra, soulignait, dans le journal *Les Échos* du 2 avril 1994, que le capital et les entreprises étaient en fait les grands absents de l'analyse et des débats sur la clause sociale (sinon indirectement par leur lobbying durant les négociations du GATT). Ceci est vrai à deux exceptions près. Le rapport Arthuis analyse les effets des délocalisations, et Robert Reich ceux de la constitution des firmes-réseaux mondiales.

Pour reconstituer leurs profits, en chute libre depuis le début des années 70, les entreprises remettent en cause le pacte social élaboré dans la période d'expansion antérieure. Pour assurer la reconquête de leurs positions bénéficiaires et la réduction systématique du coût salarial, elles recourent à tous les leviers à leur disposition, financiers, technologiques, commerciaux, salariaux. Elles utilisent les changements techniques pour économiser le travail vivant. Elles contestent radicalement l'ensemble des mécanismes qui tendaient à faire du coût salarial un coût fixe. Elles mettent en œuvre des pratiques régressives, voire répressives : licenciements massifs, emplois temporaires et précaires, désindexation des salaires, diminution directe des taux de rémunération, remise en cause des charges salariales patronales, etc. Lorsqu'elles ne parviennent pas à fléchir la rigidité des anciennes relations salariales, les pouvoirs des syndicats et les réglementations publiques, elles cherchent à y échapper en orientant leurs investissements industriels ou de portefeuille dans les économies à faible niveau de vie et à bas salaires. Face à ces stratégies, le problème est de savoir comment trouver une voie dans laquelle les entreprises peuvent retrouver un niveau de profit adéquat pour relancer la croissance, tout en leur interdisant des stratégies qui impliquent la régression sociale. La solution est en fait la même chez les partisans et les détracteurs de la clause sociale : en uniformisant les conditions de la concurrence entre les entreprises.

Il est clair que dans la concurrence interentreprise, qui s'amplifie à l'échelle mondiale, la différenciation du coût du travail est un des facteurs de compétitivité et de différenciation des taux de profit. Les stratégies d'entreprises auront toujours d'autant plus tendance à jouer des différences nationales du prix de la main-d'œuvre que les mouvements internationaux de capitaux et de marchandises rencontreront peu d'obstacles.

N'est pas infondée, quoiqu'un peu simpliste, la crainte, qu'expriment les syndicats et les gouvernements des pays riches, d'un alignement des coûts salariaux sur les plus bas d'entre eux à l'échelle mondiale. Mais cette crainte est paradoxale et non exempte d'hypocrisie. L'application de la clause sociale provoquerait soit un relèvement des coûts du travail dans les pays concurrents du Sud, soit l'interdiction d'exporter. Invoquée au nom de la libéralisation des échanges, qui exige une concurrence loyale, l'application de la clause sociale permettrait une protection effective de l'économie des pays riches, quasi automatique et sans mesure protectionniste aux frontières. C'est ce que rejettent catégoriquement les pays du Sud exportateurs vers le Nord de produits manufacturés.

Le protectionnisme économique

Face aux arguments des pays du Nord, qui ont élargi, pour les besoins de leur cause, le concept de protectionnisme au champ du social, les pays du Sud, appuyés par les partisans du libre-échange généralisé, reviennent à la charge plus classique contre le protectionnisme commercial. L'attaque porte sur les handicaps que la clause sociale ferait supporter à l'industrialisation du Sud. Curieusement, les arguments technologiques des économistes de la dépendance et du développementaliste n'ont pas été appelés à la rescousse.

Le protectionnisme commercial

La clause sociale s'est vue écartée des accords de Marrakech sous la pression des nouveaux pays industriels de la deuxième vague, tels que la Malaisie et la Thaïlande. Ces pays invoquent la réintroduction subreptice, à travers la clause sociale, d'une mesure discriminatoire dans les échanges et d'un réarmement protectionniste déguisé des économies riches. Plus encore, ils dénoncent un mauvais procès. Sous prétexte de défense des droits de l'homme, sous prétexte de leur pauvreté, on voudrait briser leur élan, casser leur processus à peine entamé d'industrialisation. *Dumping social*? Cette accusation est portée par des amnésiques de leur propre histoire, celle de leur propre révolution industrielle qui a

coûté sang et larmes à leur population, celle des siècles mis, au prix de luttes sociales féroces, à améliorer le sort des gens au travail. Elle revient à exiger des pays pauvres d'aller encore plus vite et de faire encore mieux, alors que les progrès sociaux sont déjà substantiels. Les exemples ne manquent pas où les tard venus à l'industrialisation, comme la Corée du Sud, Taiwan, ou Singapour, ont réussi en peu d'années à améliorer les niveaux de vie, à protéger le travail, et à réaliser une équité sociale enviée. Dénoncer sous de faux prétextes les bons élèves du développement, après les avoir éduqués et aidés, au moment précis où ils menacent de surpasser leurs maîtres, relève d'une belle hypocrisie. Bien sûr ce discours moral n'est pas prononcé. Il est voilé par le sérieux du langage libre-échangiste et de la théorie actualisée des avantages comparatifs des nations. C'est en fait le langage du paradigme contemporain du développement; celui de la diffusion de l'industrialisation par la mondialisation, qui fait mouche dans l'enceinte des négociations du GATT. C'est aussi l'exigence de cette cohérence syntaxique qui interdit l'usage des vieux arguments du protectionnisme technologique.

L'oubli du protectionnisme technologique

Il est à première vue étonnant que l'idée d'un *dumping* technologique des pays riches n'ait pas été utilisée par les détracteurs de la clause sociale. On la trouve en effet prête à l'emploi dans les thèses développementalistes. Au début des années 60, Prebisch, homme fort de la CEPAL, expliquait la détérioration des termes de l'échange international des pays pauvres par leur retard technologique sur les pays riches. Favorables à la distribution des gains en productivité en faveur de leurs salariés, les systèmes sociaux des pays riches interdisaient la transmission des gains en productivité dans l'échange international par des baisses de prix. Soumise à la critique de la thèse cépalienne, celle des partisans de la clause sociale concernant les bas salaires aurait été balayée. On ne peut en effet avancer l'idée d'une concurrence déloyale des pays à bas salaires sans référence au niveau de productivité, c'est-à-dire aux écarts technologiques. Et ils sont encore grands entre le Nord et le Sud. Si les écarts de niveaux de salaires entre pays industriels pauvres et riches sont de l'ordre de 1 à 10 (estimation difficile à faire bien que ce chiffre soit souvent retenu), il suffit que les écarts de productivité soient de sens opposé, ce qui est le cas, disons dans une proportion de 1 à 10, pour que les écarts de coûts salariaux dans les deux types d'économies soient entièrement éliminés.

Pourquoi ce type d'analyse n'a-t-il pas été invoqué? Tout simplement parce qu'il n'aurait pas été cohérent avec les arguments libre-échangistes utilisés par les détracteurs de la clause sociale. L'analyse du « Miracle asiatique » par la Banque mondiale exprime de façon exem-

plaire cette exigence de cohérence. Les stratégies de protectionnisme éducateur de l'industrie prônées par Prebisch, ou stratégies de substitution des importations (en abrégé: ISI), appliquées en Amérique latine pendant plus de quarante ans, auraient été des échecs. Il faut les abandonner. Celles d'industrialisation orientée vers les exportations (en abrégé: EOI) pratiquées par les pays de l'Asie du Sud-Est sont au contraire des succès économiques patents. Il faut donc se presser d'en suivre l'exemple. Elles sont le chemin unique du développement.

Dans la réalité, les EOI consistent à produire dans des pays à bas salaires pour vendre dans les pays à salaires élevés, ou plus généralement à déconnecter les lieux de production et de consommation. Ce mode de développement du Sud exige un contexte mondial de liberté de circulation des marchandises et des capitaux, contexte que le GATT vient judicieusement consolider. On comprend qu'il serait donc particulièrement inopportun d'en limiter la portée positive par l'adoption intempestive de la clause sociale.

Les positions antagoniques des partisans et des détracteurs de la clause sociale prennent donc leur source dans les effets supposés négatifs ou positifs de la mondialisation de la production et des échanges sur le bien-être des populations nationales. Évaluer le bien-fondé de ces supposés implique de caractériser les façons dont on produit au nord et au sud, les façons localisées et datées de mobiliser et de reproduire les forces de travail, en bref de caractériser les rapports salariaux et de travail qui sont au cœur de l'articulation de l'économique et du social. En regardant dans une perspective longue les transformations des rapports sociaux de travail qu'impose la mondialisation au nord comme au sud, on sera mieux à même d'apprécier les arguments avancés dans le débat sur la clause sociale.

II. CROISSANCE ET SALARIAT AU NORD

L'histoire économique et sociale moderne des pays occidentaux est largement structurée par la socialisation progressive du rapport salarial, puis récemment, avec la mondialisation de l'économie, par son retour vers une configuration plus individuelle. Les économies occidentales sont devenues, au cours des trois siècles de la modernité, les sociétés salariales par excellence, celles où le statut salarial innerve la totalité du corps social. Cet aboutissement est le résultat d'une longue histoire de la séparation de l'agriculture et de l'industrie, histoire semée d'embûches sociales, économiques et politiques. Le titre de gloire du statut salarial

est de s'être hissé au rôle de pendule du mécanisme social de la régulation de la croissance économique et du progrès social. Le ressort de cette régulation repose sur la socialisation du rapport salarial. Il se casse avec sa désintégration: le rapport salarial socialisé, qu'on appellera indifféremment achevé ou complet, doit être appréhendé sous toutes ses dimensions. La population au travail est très majoritairement salariée. La mobilisation de la main-d'œuvre salariée dans la production requiert des investissements sociaux massifs: transport, éducation, santé. La productivité du travail à l'intérieur de l'entreprise dépend moins de l'effort individuel que de l'effort collectif; elle repose sur l'usage de complexes de machines, et sur une division et une coopération poussées des travailleurs dans l'enceinte de l'usine. Les niveaux de productivité, d'intensité, de durée du travail et des salaires dépendent moins des décisions individuelles de l'entrepreneur que des normes et conventions sociales, et de la distribution de salaires indirects. La coordination de centres de décision indépendants est nécessaire à la production de chaque bien ou service. La reproduction de la force de travail est socialisée. Les biens consommés sont produits en majorité par des secteurs salariaux. Les systèmes de protection de la main-d'œuvre (droit et coutumes du travail, maladie, chômage, retraite) sont de moins en moins pris en charge par la famille, la communauté, l'entreprise, et de plus en plus par des institutions collectives ou publiques. Le mode de socialisation de l'individu passe largement par les institutions et la culture salariales. D'une manière très générale, le rapport salarial est complet quand la séparation entre la ville et la campagne est achevée et que les rapports non salariaux, domestiques et communautaires, n'interfèrent plus que marginalement dans les conditions générales de l'emploi et du travail.

Pour les besoins de l'analyse, on distinguera deux temps forts dans l'histoire économique et sociale des pays du Nord. Le premier, qui débute avec la révolution industrielle, témoigne d'une socialisation continue du rapport salarial à l'intérieur des frontières nationales. Le second, qui commence avec la forte dépression du début des années 70, témoigne du renversement de ce processus, concomitant à la mondialisation de l'économie.

La socialisation du rapport salarial

L'histoire systématique de l'expansion du rapport salarial et de sa socialisation reste à faire, bien qu'on en connaisse déjà les principales lignes. Il faut la révolution politique du XVII^e siècle en Angleterre, qui accé-

lère l'expulsion des paysans de leur terre par le mouvement des *enclosures* et prépare l'institution de la manufacture industrielle et l'expansion du capital financier et du système colonial. Il faut le peuplement du territoire américain à la naissance des États-Unis, puis à la guerre de sécession qui transfère le pouvoir de l'agriculture à l'industrie, nécessaire à l'invention de la grande industrie, à l'élimination du radicalisme ouvrier, à la naissance du taylorisme et du *New Deal*. Il faut les crises économiques qui mettent au rebut les vieilles machines et poussent à la naissance de nouveaux secteurs industriels. Il faut l'école, l'armée, voire la guerre qui intègrent l'individu à la nation. Il faut la grande crise de 1929 pour que l'État s'immisce dans la gestion de la force de travail et que les systèmes socialisés de protection se développent. Il faut que la production de biens et de services repose entièrement sur le salariat et que la reproduction de la force de travail mobilise la collaboration de toutes les institutions, de la famille à l'État en passant par les entreprises. Il faut enfin que le statut social, que confèrent et l'emploi et la consommation, soit le levier de la promotion et de l'intégration sociales de l'individu.

C'est après la deuxième guerre mondiale que le rapport salarial est suffisamment socialisé pour constituer le fondement social de la croissance économique rapide et régulière que connaissent, jusqu'au début des années 70, les pays industrialisés. Les mécanismes institutionnalisés de l'augmentation parallèle de la productivité du travail et du salaire gouvernent la coordination entre l'allocation des ressources et la répartition des revenus. Ils déterminent à la fois le rapport entre la production de biens salariaux et la production de biens capitaux, et le rapport entre les offres et les demandes de biens. Ils déterminent le rapport entre profits et salaires. C'est cette unicité des mécanismes de régulation qui garantit, dans ce mode de croissance, l'articulation de l'économique et du social, et la régularité de la croissance.

L'exemple réussit de ce mode de croissance, tant sur le plan de l'efficacité économique que de l'efficacité sociale, dont la dimension politique démocratique semble l'aboutissement, en fait le modèle de développement par excellence. Aidé par les caricatures qu'en font les théoriciens de la croissance, il devient la référence mondiale obligée. Dans les pays du Tiers Monde et dans les organisations internationales, il transparaît comme le modèle implicite des stratégies de substitution des importations. A la racine de ce succès donc, le rapport salarial socialisé, que certains ont désigné par les termes de rapport salarial monopoliste ou fordiste. Il est le premier, et le seul, dans l'histoire moderne à établir une liaison organique entre le développement économique et le développement social. Mais ce rapport salarial entre en crise au début des années 70 au moment où il devient un obstacle à l'expansion des entreprises.

Crise du rapport salarial socialisé et mondialisation

La croissance soutenue des années 60 dans les pays du Nord a créé une situation de plein-emploi et l'expectative d'une accélération du bien-être social. Institutionnalisation du rapport salarial, plein-emploi et attentes sociales ont accru le pouvoir de négociation et l'esprit revendicatif des salariés, au point de rendre les augmentations de salaires directs et indirects indépendantes des accroissements de productivité. Ce phénomène a été analysé par la théorie du travail comme facteur fixe. En fait, l'arrêt de l'augmentation de la productivité dans les processus productifs s'est traduit par une augmentation des coûts salariaux et par une chute des profits. Il est à l'origine de la réduction des taux d'investissement, de l'emploi, et de la diminution des taux de croissance du revenu national. Il provoque une réaction de plus en plus radicale des entreprises. Celles-ci contestent le pacte social qui leur interdisait de réduire les salaires réels, privatisent les modes de gestion de la main-d'œuvre et favorisent le syndicalisme d'entreprise. Elles adoptent plus systématiquement des technologies qui éjectent la main-d'œuvre des processus productifs. Elles poussent les innovations de produits et favorisent les séries courtes pour mieux coller à la diversité de la demande. Elles élargissent le champ géographique de leurs opérations pour échapper aux normes salariales et fiscales, mobiliser une main-d'œuvre meilleur marché, et conquérir de nouveaux marchés. Elles resserrent leurs activités sur leur métier en déléguant à d'autres entreprises celles qui n'en font pas partie. Elles multiplient leur coordination avec d'autres entreprises, à l'échelle mondiale. Bref, en cherchant à échapper aux contraintes des institutions et des dimensions nationales, elles provoquent la mondialisation de l'organisation de la production et des échanges, que consacrent d'une certaine manière les accords du GATT et la création de l'Organisation mondiale du commerce. Les entreprises provoquent ainsi des transformations économiques et sociales majeures où décline le cadre national : la segmentation des processus productifs à l'échelle mondiale et leur diversification sectorielle, l'organisation flexible de l'entreprise sous forme de réseaux, le recul de l'État dans la production de biens et de services. Toutes ces transformations se reflètent dans l'évolution du rapport salarial.

Phénomène entièrement nouveau depuis la révolution industrielle, le nombre de salariés connaît un reflux par rapport à la population active. En même temps, l'emploi industriel se réduit au profit de l'emploi dans les services, entraînant un profond bouleversement de la culture salariale. Le contenu du travail industriel se modifie avec l'automatisation

des processus productifs et évolue vers des tâches de surveillance et de contrôle. La confrontation devient hasardeuse entre une demande d'emplois aux profils de plus en plus mal aisés à définir et des qualifications qui reposent plus sur les qualités personnelles que sur un savoir-faire professionnel. Les emplois flexibles et précaires se développent pour épouser les rythmes des besoins des entreprises. Le niveau de salaire perd ses attaches avec la productivité globale pour s'ajuster plus directement sur le niveau de l'emploi. S'effondre, pan après pan, le mécanisme essentiel de régulation de la relation organique parce que socialisée entre salaires et productivité.

Le temps de non-travail est de plus en plus mal pris en charge par la société et ce d'autant plus qu'il devient considérable par rapport au temps de travail. La responsabilité en revient à l'allongement des études, des vacances, de la durée de vie, à la réduction des horaires de travail, au chômage durable et au vieillissement de la population. Les dépenses sociales de l'État enflent rapidement et alimentent les déficits budgétaires. Mais les coûts sociaux des transformations du rapport salarial débordent largement la sphère économique. Le chômage, la flexibilité du travail, les emplois précaires ou temporaires, le recul des systèmes de protection du travail et de solidarité tendent à réduire fortement le coût du travail, mais au prix de coûts sociaux croissants, dont l'exclusion, la drogue, la violence, le délitement moral. La sécession sociale des élites, dont les horizons deviennent mondiaux, accélère les décompositions sociales; les emplois liés à la mondialisation, ceux, comme le note Robert Reich, des stratèges financiers, commerciaux, technologiques, juridiques, politiques, salariés ou non, concentrent entre leurs mains une proportion croissante du revenu du travail. Les classes moyennes elles-mêmes se paupérisent. Les dirigeants des entreprises troquent leurs responsabilités sociales nationales contre la puissance internationale de leurs affaires. La culture ouvrière disparaît au profit d'une segmentation des identités collectives. Les syndicats déclinent. Les conflits sociaux se teintent de corporatisme. L'État est de moins en moins capable d'être le garant de l'intégration sociale. Le recul, non sans résistance, du rapport salarial socialisé sous les coups de la mondialisation, annonce la fin de l'articulation entre développement économique et développement social. Tous et tout concourent à la dilution des institutions de socialisation dans les rapports marchands et à l'accélération de l'implosion de l'ordre social antérieur.

La question sociale, on le voit, dépasse celle de l'avantage concurrentiel des nations et des distorsions que provoqueraient les protectionnismes. L'enjeu est l'existence même des sociétés. Serait-ce le prix à payer par le Nord pour que puisse avoir lieu le développement des pays

du Sud, sorte de revanche de l'histoire? Ou bien est-ce la loi imposée par les pouvoirs économiques aux populations du monde? L'évolution du rapport salarial dans les pays du Sud fait plutôt pencher pour cette deuxième hypothèse.

III. CROISSANCE ET SALARIAT AU SUD

L'histoire moderne des pays du Sud retrace elle aussi un processus de socialisation du rapport salarial. Mais, à la différence des pays du Nord, il est resté largement inachevé. Le caractère incomplet du rapport salarial est essentiel pour comprendre les performances économiques et sociales de l'industrialisation par substitution des importations (ISI), qui est le régime de croissance dominant de 1930 à 1970 dans les pays du Sud. Prise au piège des frontières territoriales, cette voie de l'industrialisation s'effondre et entre en crise selon des variantes nationales marquées. La restructuration du rapport salarial qui en découle est à la fois le retour à des formes d'emploi et de reproduction de la main-d'œuvre moins socialisées. La consolidation d'un rapport salarial incomplet, sa désocialisation pourrait-on dire, est un facteur de nouvelles modalités d'insertion des économies nationales dans l'économie mondiale. Mais la diversité des configurations nationales du rapport salarial détermine des modalités d'insertion différentes, de nature primaire, secondaire ou mixte. Les exemples de la Bolivie, de l'Argentine et de la Thaïlande autorisent une brève analyse de ces cas de figure.

Consolidation de l'insertion primaire dans l'économie mondiale

Ce cas est celui de la plupart des pays les moins avancés: la mondialisation compromet les stratégies de transition de l'agriculture à l'industrie et contraint à une spécialisation primaire plus marquée. L'histoire de la Bolivie en offre l'illustration.

En Bolivie, la structure économique et sociale se modifie profondément avec la révolution nationale de 1952. La réforme agraire détruit les grandes propriétés agricoles et crée une agriculture paysanne qui emploie la majorité de la population. Les secteurs exportateurs, mines d'étain et d'argent et entreprises pétrolières, sont en majorité nationalisés. Les mines emploient le gros des rangs d'ouvriers salariés, elles travaillent à base de techniques à forte intensité en main-d'œuvre, et versent à leurs employés des salaires particulièrement faibles. La survie des

mineurs est à la charge des *pulperias*, ces magasins d'approvisionnement, réservés aux mineurs et à leur famille, fournissent des biens à des prix subventionnés en établissant des relations quasi contractuelles avec les producteurs agricoles. La politique de substitution des importations, adoptée au début des années 60, favorise le développement des seules industries agricoles et alimentaires et des industries textiles qui produisent pour le marché intérieur. L'augmentation du nombre de salariés est néanmoins plus rapide dans l'administration et les services que dans les secteurs industriels. Le plein-emploi urbain et la rétention de main-d'œuvre dans l'agriculture, donnent un fort pouvoir de négociation aux salariés regroupés dans la puissante et politisée organisation syndicale nationale, la Confederacion Obrera Boliviana. Au début des années 70, les gouvernements militaires adoptent une politique industrielle plus volontariste, donnant la priorité à l'initiative privée, à l'épargne des classes aisées, et aux capitaux extérieurs. La signature du pacte andin vise à stimuler l'industrie dans le cadre de la région andine. Mais cette orientation fait vite long feu. Les classes aisées sont insuffisamment nombreuses pour représenter un marché intérieur pour les industries substitutives. Le pacte andin ne parvient qu'à des réalisations industrielles limitées. L'évolution du marché mondial, la concurrence des mines plus modernes (Malaisie), l'incapacité de l'industrie nationale à substituer du capital au travail exposent la rentabilité des entreprises privées et publiques à une forte sensibilité aux revendications des salariés puissamment organisés. La charge de la dette extérieure devient insupportable. Les secteurs minier et manufacturier entrent dans une crise profonde à partir de la fin des années 70. La fermeture des mines, les faillites des fabriques industrielles, les licenciements dans la fonction publique font reculer le volume de l'emploi salarial et s'accroît le chômage. L'hyperinflation réduit à néant le faible pouvoir d'achat monétaire intérieur. Le rapport salarial, qui émerge de près de vingt ans de crise, est entièrement bouleversé. Après 1990, les coopératives, minières emploient plus de main-d'œuvre que les mines publiques et privées réunies. La migration des ruraux vers les villes, dont la population devient majoritaire, s'accélère. Elle entretient le développement d'un secteur non salarié urbain, en grande partie spécialisé dans la production agricole et dans le captage de l'aide alimentaire internationale. L'immigration vers l'Argentine s'amplifie. Seuls les secteurs d'exportation, pétroliers (gaz) et agricoles (sucre, viande, riz, soja, coca), résistent à la crise économique et sociale. L'histoire bolivienne illustre un processus de transition lent mais certain pendant la dernière période d'expansion des pays développés, fondé sur un rapport salarial inachevé fortement articulé à l'agriculture paysanne. Le blocage du développement du rapport

salarial avec la faillite des premières industries de substitution semble destiner le pays à conserver une spécialisation primaire et majoritairement non salariale dans l'économie mondiale.

ISI et insertion primaire dans l'économie mondiale

Dans certains pays où l'histoire de l'ISI est longue, le recul du rapport salarial socialisé ne semble dans un premier temps qu'un ajustement de ce régime de croissance. L'insertion dans l'économie mondiale reste à dominante primaire. Mais il y a peu de chances que l'industrialisation puisse continuer sans une inflexion vers une insertion secondaire de l'économie nationale. L'Argentine illustre cette situation à la croisée des chemins.

L'Argentine a une origine de société de peuplement qui marque profondément son histoire. Elle est d'abord un grand pays agricole dont la structure foncière à dominante latifundiaire est héritée de l'*encomienda* espagnole et orientée à l'exportation vers l'Europe. Le développement industriel, relativement précoce puisqu'il démarre dans la dernière décennie du XIX^e siècle, est entièrement structuré par l'agriculture avec les industries qui fabriquent les biens de production agricoles, les industries du froid, de transport et de la transformation agricole et alimentaire. Le recours à la main-d'œuvre salariée d'origine immigrée n'implique pas de transformation sociale majeure des campagnes, à l'exception de l'expansion d'une petite agriculture, capable de compléter la production de céréales et de viande de la Pampa pour approvisionner les villes. Le développement industriel et urbain n'est donc pas une transition entre une société rurale et une société urbaine, mais l'adjonction de la ville à la campagne. Le prolétariat urbain d'origine européenne ne véhicule pas les valeurs rurales. Amenant dans ses bagages l'expérience et l'idéologie européennes, il organise très tôt des syndicats. La coupure précoce entre le milieu rural et la ville marque profondément le processus d'industrialisation argentin. Dès le départ, l'industrie doit fonctionner avec une main-d'œuvre chère. D'emblée elle mobilise des techniques et des moyens financiers importants pour substituer des machines à la main-d'œuvre. L'expansion du secteur des biens de production, dont les machines-outils, en est stimulée. Cette forme de croissance demeure néanmoins soumise à l'allocation des recettes d'exportation agricole entre les biens de consommation pour les classes moyennes et ouvrières et les biens d'équipement. La crise de 1929 porte un coup sérieux à l'industrialisation argentine. Son origine est le blocage des exportations agricoles, précipité par les mesures de protection des pays européens;

puis par la désorganisation des échanges mondiaux pendant la deuxième guerre mondiale. L'incapacité d'importer transmet la crise à l'industrie. Naît alors l'idée de promouvoir un développement indépendant de l'économie mondiale à l'abri des frontières nationales. Nationalisme et alliance des intérêts industriels et ouvriers contre les intérêts agricoles, creusets du mouvement populiste péroniste, conduisent à la promotion d'une politique de substitution des importations dirigée par l'État de 1936 à 1956. Cette politique réussit relativement bien. Mais l'industrialisation par substitution des importations se heurte peu à peu à l'accumulation d'obstacles. La politique pro-industrielle devient sur tout pro-ouvrière. La Confédération syndicale (CGT) acquiert les armes d'un pouvoir social dominant, par la conjugaison d'une situation de plein-emploi, de son influence politique au sein des gouvernements péronistes, et de son contrôle au sein des ateliers des usines. Le pouvoir syndical parvient à bloquer l'augmentation de la productivité industrielle et impose une répartition du revenu favorable aux salaires. Les patrons industriels, qui réclament des compensations par un renforcement de la protection, voient se durcir l'opposition des groupes agricoles libre-échangistes. La lutte de ces trois grands blocs d'intérêt engendre de violents chaos politiques, dont la guérilla, jusqu'au coup d'État militaire de 1976. L'Argentine entre alors jusqu'en 1983 dans une crise économique, morale et politique, qui provoque un cataclysme social. Élimination physique des leaders sociaux, désindustrialisation et inflation galopante détruisent en sept ans le pouvoir syndical. La population salariale recule de 74% à 65% de la population économiquement active. Les salaires réels chutent de 30%. Ces tendances se confirment de 1984 à 1989 sous le régime démocratique radical d'Alfonsín. L'arrêt de la croissance de l'emploi salarial semble définitif. Les seuls emplois nouveaux créés sont des emplois non salariaux. Soumis à l'hyperinflation, le salaire réel chute à nouveau de 30%. Puis le taux de chômage s'accroît vivement de 1989 à 1995. De 1976 à 1991 le produit national par tête a diminué sans interruption, engendrant une paupérisation massive de la population. La restructuration sociale de l'Argentine prépare le lit d'une profonde restructuration productive. De 1970 à 1993, la participation de l'agriculture au PIB passe de 10 à 6%, celle de l'industrie de 44 à 31%, et celle du secteur manufacturier de 32 à 20%. Dans ce processus de désindustrialisation, le secteur des services prend le dessus. L'industrie manufacturière se spécialise un peu plus sur le secteur alimentaire, au détriment du textile, des machines et des matériels de transport. La chute du taux d'épargne intérieure brute de 24% à 6% entre les années 70 et 1993, due à celle du PNB par habitant, se traduit par une diminution du taux d'investissement de 25 à 18% sur la même

période. Ce dernier résiste mieux que l'épargne intérieure grâce à l'importation de capitaux, stimulée par les privatisations des entreprises publiques et la reconstitution des marges bénéficiaires. Sur la même période, les exportations demeurent faibles par rapport au revenu national, à 6% du PIB en 1993. La participation des exportations agricoles et de matières premières minérales reste majoritaire, malgré son recul de 86% à 68% des exportations totales au profit des biens manufacturés. Les importations de biens d'équipement s'accroissent rapidement.

Le bilan de cette période mouvementée est l'abandon d'une industrialisation substitutive d'importation. Avec l'ISI, le rapport salarial avait toutes les caractéristiques d'un rapport fordiste sauf une, majeure : la liaison organique entre le salaire et la productivité. Le syndicalisme et le patronat semblent s'être opposés avec succès à ce qu'elle s'établisse. Le rapport salarial était ainsi dépourvu de ce ressort crucial sur lequel se sont enroulés les cercles vertueux de la croissance des pays occidentaux. La question est de savoir si le retour vers un rapport salarial incomplet est susceptible de contraindre l'Argentine à s'orienter vers un régime de croissance fortement ancré à l'économie mondiale, comme chez les nouveaux pays industriels d'Asie du Sud-Est. La moindre flexibilité de l'économie argentine à sortir d'un régime de croissance tourné vers l'intérieur tient en grande partie à un rapport salarial demeurant somme toute plus socialisé que dans la plupart des NPI.

EOI et insertion secondaire dans l'économie mondiale

L'histoire des nouveaux pays industriels d'Asie du Sud-Est est remarquable pour y lire les ajustements des régimes de croissance et du rapport salarial au mode d'articulation de ces économies à l'économie mondiale. On y retrouve deux grandes périodes. Celle de l'ISI où le développement démarre et se consolide à l'abri des frontières nationales, même si les diasporas chinoises jouent déjà un grand rôle. Celles de l'EOI où les rapides ajustements nationaux ont permis de tirer parti de la mondialisation de l'économie. Un récent venu dans la cour des NPI, la Thaïlande, illustre bien cette trajectoire.

Comme l'Argentine, la Thaïlande est à l'origine un grand pays agricole, mais ses structures foncières sont celle de l'économie paysanne. Au cours du XIX^e siècle, elle réussit à rester un pays indépendant, tout en participant au commerce colonial par l'exportation des biens agricoles, essentiellement le riz, vers les colonies voisines de la France et de l'Angleterre. Les premiers mouvements d'industrialisation du début du XX^e siècle, dont la construction du chemin de fer, sont obtenus avec l'im-

portation de main-d'œuvre chinoise. Les Chinois sont salariés sur les grands chantiers mais organisent aussi les relations entre les ouvriers et le milieu agricole en prenant en charge le commerce intérieur. La crise de 1929 distend les relations avec les pays colonisés voisins et donne l'occasion de mettre en place une politique d'industrialisation. La révolution politique de 1932, qui instaure une monarchie constitutionnelle, favorise la montée du nationalisme et conduit les militaires au pouvoir.

Les classes dirigeantes et les classes moyennes s'accordent sur une stratégie de développement industriel financé sur l'agriculture sous une forme substitutive d'importation. L'initiative privée prend le pas sur l'initiative publique vers 1960 après avoir accumulé dans le commerce agricole et dans la banque. Le développement du salariat sur une échelle significative commence durant cette période. L'arrivée de capitaux étrangers et l'augmentation de la demande interne, stimulées par la forte présence américaine liée à la guerre du Vietnam, accélèrent la croissance économique. L'industrie produit essentiellement des biens de consommation pour les classes moyennes de la fonction publique et du commerce. L'urbanisation se développe avec une large prédominance de Bangkok qui monopolise les emplois publics et le commerce extérieur, puis les localisations industrielles. La main-d'œuvre salariée d'origine rurale ne parvient pas à s'organiser parce qu'elle est souvent saisonnière, et que ses rares leaders syndicaux sont décimés par la violence politique ; mais plus encore peut-être parce que la culture thaïe, non conflictuelle du fait de ses fondements bouddhistes et clientélistes, ne s'y prête pas. Durant les années 70 l'économie thaïe entre déjà dans la zone de la surproduction. L'industrialisation rencontre vite les limites du marché intérieur. La première tentative consiste à régler le problème par une redistribution plus généreuse des gains en productivité sous forme de salaires, solution inspirée surtout par la préoccupation politique de saper les bases de la guérilla communiste. Mais cette orientation dégénère vite en réduction des profits et du taux de croissance. Le marché intérieur, trop étroit pour la production industrielle, ne peut être élargi sur la seule plate-forme du pouvoir d'achat des salaires. La population salariale reste largement minoritaire, et la reproduction de la force de travail reste essentiellement à la charge des secteurs non salariaux. La crise des débouchés se poursuit jusqu'au début des années 80 et provoque une vive réaction du tissu industriel. Celui-ci oriente plus nettement la production vers l'exportation, en profitant de la conjoncture régionale et mondiale. Les facteurs favorables ne manquent pas : forte croissance des marchés régionaux, ouverture des marchés de biens de consommation dans les pays riches, apports de capitaux des NPI de la zone, investissement direct en *joint-venture* des firmes-réseaux qui opèrent à l'échelle internationale.

L'émergence de l'EOI, régime de croissance tirée par les exportations manufacturières, est dopée par une adaptation de la politique publique et la mise en œuvre d'un programme classique d'ajustement structurel, bref mais efficace. Ce programme crée les conditions monétaires, réglementaires et institutionnelles de l'immersion de l'économie thaïe dans l'économie mondiale. Dans cette nouvelle configuration de la croissance, l'expansion du PIB peut à nouveau s'accélérer et adopter un profil de plus de 8 % annuellement. Le secteur industriel obtient des performances encore plus exceptionnelles avec un rythme annuel moyen de croissance de plus de 11 %. L'agriculture conserve pourtant sa place de principal secteur d'emploi. Sur une population active de 32 millions de personnes en 1993, elle en emploie encore 59 %, alors qu'elle ne participe que pour 10 % au PIB. Cet écart tient certainement à une moindre productivité apparente du travail agricole, mais aussi et peut-être surtout à une expansion générale de la pluriactivité des familles paysannes. L'industrialisation rapide du salariat repose sur un profil salarial paradoxal. Le rythme d'expansion du salariat reste inférieur à celui de la croissance. Le salariat est une forme d'emploi minoritaire et s'accroît à un rythme inférieur à celui du PIB. En 1993, on estime son volume à environ 4,5 millions de personnes, dont 3 de salariés permanents dans l'industrie et les services, et 1,5 de salariés temporaires ou saisonniers. Les entreprises, pour lesquelles l'emploi d'une main-d'œuvre stable et qualifiée importe plus que les bas salaires, tendent à demeurer dans la zone de forte croissance industrielle de Bangkok et ses environs. Mais la poursuite d'un régime de bas salaires, dans une situation nationale de main-d'œuvre rare et instable, provoque la diffusion des localisations industrielles dans les zones à dominante rurale. Là, se multiplient la pluriactivité agricole et les formes du salariat incomplet. On peut y observer une très forte mobilité spatiale et sectorielle des salariés, et leur retour fréquent vers des emplois non salariaux. La multiplication des formes de la production industrielle, pérennise les liens entre zones rurales et urbaines et ralentit la séparation de l'agriculture et de l'industrie.

Les bons résultats économiques de ce régime de croissance sont à attribuer à la mise en cohérence de l'allocation des ressources et de la répartition des revenus. Cette dernière continue à être défavorable aux salaires, parce qu'elle reste inscrite dans la nature du rapport salarial héritée de l'ISI. Dans son ensemble, le rapport salarial ne subit pas de changement majeur, sinon peut-être une moindre socialisation provoquée par la multiplication des formes d'emploi. On peut partiellement lire ce phénomène dans la réduction de la part des salaires dans la valeur ajoutée manufacturière de 26 % à 12 % entre 1970 et 1991, ainsi

que dans la décroissance du rapport de la consommation des ménages au PIB qui passe de 68 % en 1970 à 54 % en 1993. Dans le même temps, les mécanismes d'allocation des ressources ont propulsé la production pour l'exportation à 30 % du PIB en moyenne de 1987 à 1993, dont 80 % de biens manufacturés. Ces deux caractéristiques s'observent, de façon synthétique dans le niveau extraordinaire du taux d'investissement (près de 40 % du PIB), financé à la fois par une forte épargne intérieure (32 % du PIB) et par une importation substantielle de capitaux, qui entretient une balance commerciale déficitaire (8 % du PIB) avec l'importation massive de biens de production en provenance des pays développés (Japon, États-Unis, Europe).

Ce régime de bas salaires comporte une contrepartie négative : il entretient la faiblesse de la productivité du travail. Quand certaines entreprises acceptent de mieux payer leurs salariés, il s'agit le plus souvent de productions contraintes d'utiliser des techniques plus capitalistiques. Dans l'ensemble, le rapport salarial se diversifie dans ses formes au point d'être moins socialisé et peut-être moins efficient aujourd'hui que pendant la période de l'ISI. Mais l'insertion secondaire systématique de l'économie thaïe dans la production et les échanges mondiaux, lève l'hypothèque que le rapport salarial incomplet fait peser sur la productivité et les débouchés industriels. Production à partir d'un rapport salarial incomplet et marchés d'exportation vers les pays riches sont la condition d'ouverture de larges marchés, et de l'énorme écart des systèmes de prix dans lequel on produit et dans lequel on vend. Là est la clé du succès économique thaï.

IV. CLAUSE SOCIALE, MONDIALISATION ET DÉVELOPPEMENT

La différenciation du rapport salarial à l'échelle mondiale apparaît comme une condition de la viabilité économique de l'EOI. L'alignement des conditions de l'emploi et de reproduction des forces de travail au plan mondial tarirait sans doute la source de ce régime de croissance. Dans toutes ses dimensions, la mondialisation est attachée à la différenciation, entre les pays, du degré de socialisation du rapport salarial. Partout, elle concourt néanmoins à la « convergence vers le bas » des rapports salariaux nationaux, c'est-à-dire à leur alignement sur les moins socialisés. L'idée implicite de la clause sociale est au contraire de faire de la mondialisation un levier de « convergence vers le haut ». On attend de sa mise en œuvre un élan d'alignement des rapports salariaux du Sud sur ceux du Nord, l'arrêt de la dégrada-

tion des situations sociales et le rétablissement, au niveau mondial cette fois, de la liaison organique entre développement économique et développement social. Il est évident que l'institutionnalisation de normes sociales mettrait en jeu des forces considérables et qu'il est difficile aujourd'hui d'en cerner les conséquences. Il s'agit ici simplement d'opposer, sur un plan logique, les deux scénarios de convergence vers le bas et vers le haut, en focalisant l'analyse sur les relations entre productivité et salaires, c'est-à-dire sur l'articulation de l'allocation des ressources et de la répartition des revenus.

Mondialisation et convergence vers le bas

Pour les opposants à la clause sociale, l'argument de *dumping* social ne tient pas, parce qu'il revient à accuser les pauvres d'être des concurrents déloyaux des riches. Il est de plus dangereux parce qu'en suscitant des entraves à la mondialisation, il interdirait l'essaimage de l'industrialisation à de nouveaux espaces.

La concurrence déloyale du Sud est-elle responsable de la détérioration des conditions sociales dans les pays développés ? En aucun cas rétorque-t-on. Cette détérioration est le résultat de crises économiques et sociales internes. De plus, la réalité de *dumping* ne peut être démontrée, puisque, à l'inverse de celle-ci, les exportations sont produites avec un coût supérieur au coût social interne. Il ressort d'une étude de la commission du commerce international des États-Unis, faite pour dix pays (Asie du Sud-Est, Chine, Inde et Mexique), que les normes sociales sont plus élevées dans les secteurs exportateurs que dans les secteurs domestiques. Ces façons de poser le problème de l'application de normes sociales débouchent toujours sur la question de la légitimité du coût social interne, ou des superprofits réalisés dans les activités exportatrices qui tiennent aux différences des systèmes de prix nationaux. Elles ressortissent en fait à des critères moraux et idéologiques, auxquels d'autres critères peuvent être valablement opposés comme celui de la liberté d'entreprendre, de commercer ou celui de non-ingérence. Elles conduisent à une voie sans issue.

L'argument qui consiste à dire que la clause sociale briserait l'élan de l'industrialisation des pays du Sud est à prendre en plus grande considération. Mais à regarder de près, il est à double tranchant. En Asie du Sud-Est, la première vague d'industrialisation a permis une amélioration du bien-être des populations salariées, du fait du plein-emploi des forces de travail, des besoins de croissance de la productivité, et des

luttons sociales de répartition. A la recherche de plus bas salaires, les entreprises des pays de la première vague sont allées investir dans de nouveaux pays, la Malaisie, la Thaïlande, l'Indonésie, y accélérant un processus d'industrialisation de même nature. Ce même processus atteint aujourd'hui la Chine et le Vietnam. Bloquer la croissance d'un pays par l'application de la clause sociale serait donc en même temps bloquer l'essaimage de l'industrialisation. Rejeter la clause sociale sur la base de ces analyses oblige au simplisme et à la caricature. Qui peut croire qu'elle bloquerait la croissance en renchérissant à ce point les coûts salariaux ? Elle ne ferait en réalité que disqualifier les moyens de réduction du coût salarial autres que la croissance de la productivité du travail, disqualification qui risquerait en effet de mettre à l'index du commerce mondial bon nombre de pays. En outre, si le renchérissement du travail est un vecteur important de la diffusion spatiale du développement économique, alors la clause sociale, loin de ralentir ou bloquer ce processus, pourrait au contraire l'accélérer.

Clause sociale et convergence vers le haut

En s'appliquant au droit du travail, d'association, de négociation, la clause sociale favoriserait la répartition des revenus en faveur des salaires et de la protection des salariés. La demande intérieure en biens salariaux tendrait à augmenter. La productivité du travail pourrait, elle aussi, s'accroître par l'emploi de techniques plus évoluées et par la stabilisation de la main-d'œuvre dans les processus productifs. Les industries de biens de production produisant pour les secteurs nationaux pourraient se développer. Le volume d'emploi s'accroîtrait. Les systèmes d'éducation se verraient contraints d'élever le niveau des qualifications offertes. En poursuivant l'analyse de ce scénario, on pourrait montrer que dans chaque pays cette dynamique vertueuse de la croissance économique pourrait être relancée. Mais à la condition forte que l'augmentation des salaires directs et indirects soit constamment alignée sur celle de la productivité aussi bien dans les unités productives qu'au niveau social, pour éviter la répétition des crises de ce profil de croissance.

Mais quelles conséquences la protection du secteur salarié aurait-elle sur le secteur non salarial et sur la dynamique des exportations, deux éléments cruciaux des régimes de croissance qui prévalent aujourd'hui dans les pays pauvres ? Pour beaucoup de commentateurs, dont certains de grand poids comme la Banque mondiale (1995), elles seraient à n'en pas douter négatives. On obtiendrait les résultats contraires à ceux attendus.

La première conséquence négative concerne la protection des travailleurs eux-mêmes. Les employeurs auraient tendance à moins embaucher dans leurs usines, et à recourir plus volontiers aux produits de petites entreprises de sous-traitance et de travailleurs à domicile. On verrait le volume des forces de travail grossir dans le secteur non salarial, où elles seraient plus difficiles à réglementer et à protéger. Mais ce scénario n'est pas celui de l'hypothèse de la clause sociale ; c'est celui qui se développe actuellement sans elle ! Rien n'interdit d'analyser les chaînes d'activités coordonnées dans le processus de fabrication d'un produit déterminé et d'appliquer des normes à l'ensemble de ces chaînes. Quoi qu'on en dise, lorsqu'il est articulé au secteur salarial, ou qu'il est son concurrent, le secteur non salarial n'est pas plus difficile à contrôler que celui des grandes entreprises salariales. Le législateur a certes moins d'expérience dans ce domaine. Mais il s'agit de bien autre chose que de cela : pour échapper, si elles le veulent, aux réglementations du travail, les grandes entreprises ont vis-à-vis des pouvoirs publics un pouvoir de négociation sans commune mesure avec celui des secteurs non salariaux ; si elles tergiversent moins que ces derniers avec l'application de la loi, c'est qu'elles ont les moyens de la modifier. Ce sont *in fine* des politiques délibérées qui laissent la liberté aux donneurs d'ordre, les entreprises, d'échapper aux contraintes du travail salarié en déléguant une part croissante de leur production aux secteurs salariaux non protégés et aux secteurs non salariaux. L'argument est donc d'un grand paradoxe – ne pas protéger le travail pour mieux le protéger. Il repose sur l'idée avouée que les lois du marché du travail sont bien mieux à même de distribuer les bénéfices de la croissance par la grâce du *trickle-down effect*, que ne l'est l'action publique. Remarquons simplement que si l'efficacité du marché du travail revient à laisser les travailleurs entièrement libres, c'est-à-dire sans protection sociale, alors, il vaut mieux moins d'efficacité. L'argument repose encore sur un non-dit qui relève d'un rêve cybernétique actualisé : celui d'éjecter le salarié des processus de production en le remplaçant par les complexes de machines ou par des travailleurs indépendants corvéables à merci. La segmentation des processus de production à l'échelle mondiale n'a-t-elle pas d'abord partout cet effet à désocialiser le rapport salarial ?

Le deuxième effet négatif de la clause sociale serait de réduire le volume des exportations et donc le moteur de la croissance des pays pauvres. En renchérissant le coût du travail, elle risquerait de compromettre la compétitivité des produits du Sud sur les marchés mondiaux, ou plus exactement sur les marchés du Nord qui restent leurs principaux clients. Opposons d'abord le fait qu'elle entraînerait un certain

degré de substitution des marchés intérieurs aux exportations. Opposons aussi le fait que l'analyse des conséquences négatives sur l'exportation est partielle. La déconnexion par la mondialisation des systèmes des prix du lieu de production et du lieu de vente autorise des niveaux de profit élevés. En fait la séquence des effets de l'augmentation du prix du travail est complexe. On pourrait assister d'abord à une réduction du taux de profit des entreprises exportatrices, puis à leur réaction visant à la fois à accroître la productivité du travail et à améliorer la qualité des produits, qualité qui compte autant que le coût dans la constitution des avantages concurrentiels. Beaucoup plus préoccupant est le risque du déménagement des entreprises vers les pays à main-d'œuvre meilleur marché. Mais ce risque n'est pas lié à l'existence des clauses sociales : il existe déjà, puisque c'est en grande partie par les mouvements des capitaux et l'ouverture de marchés que les vagues anciennes de l'industrialisation ont entraîné les vagues nouvelles. La clause sociale, en poussant à une croissance parallèle des revenus du travail et de la productivité, pourrait activer ce phénomène, au point de le rendre dangereux. Son étude poussée pourrait permettre sa régulation par des mesures appropriées pour préserver la diffusion spatiale de l'industrialisation et pour éviter que la décomposition sociale actuelle dans les pays riches ne préfigure ce qui se passera demain dans les nouveaux pays industriels successifs.

Écarter ce fonctionnement tout à fait exécrationnable d'une économie mondiale en train de forger un mode de croissance sans fluctuation au prix de la destruction du rapport salarial socialisé et des cohésions sociales devient un impératif pour tous. Le débat sur la clause sociale utilise beaucoup d'arguties et repose sur des intérêts économiques à courte vue. L'enjeu est non seulement la défense des droits de l'homme et des hommes et femmes au travail, il est aussi celui de la nature des sociétés de demain. La prise de conscience des nations a commencé à se manifester avec le débat sur la clause sociale, avec la Conférence mondiale des Nations Unies sur le développement social, ou encore avec l'inscription de la question sociale à l'ordre du jour d'instances comme le G7, l'Union européenne et l'ASEAN. Il est temps que cette prise de conscience s'amplifie. La clause sociale, qui veut relier le mouvement des marchandises au respect de conventions sociales décidées en commun, n'est peut-être pas la bonne mesure technique pour atteindre son but. Symboliquement en tout cas, elle exprime avec force cette idée fondamentale que développement économique et développement social doivent être réconciliés pour œuvrer à des sociétés humaines vivables.

BIBLIOGRAPHIE

- Aglietta Michel, Anton Brender, *Les métamorphoses de la société salariale : la France en projet*, Paris, Calmann-Lévy, 1984.
- Arthuis Jean, *Les délocalisations et l'emploi*, Paris, Les Éditions d'Organisation, 1993.
- Banque mondiale, *The East Asian Miracle : Economic Growth and Public Policy*, World Bank Policy Research Report, New York, Oxford University Press, 1993.
- Banque mondiale, *Le monde du travail dans une économie sans frontières*, Rapport sur le développement dans le monde, 1995.
- Beaud Michel, *L'économie mondiale dans les années 80*, Paris, Éditions La Découverte, 1989.
- Boyer Robert (dir.), *La flexibilité du travail en Europe : une étude comparative des transformations du rapport salarial dans sept pays de 1973 à 1985*, Paris, Éditions La Découverte, 1987.
- Bureau international du travail, *La dimension sociale de la libéralisation du commerce international*, Genève, Conseil d'administration du BIT, 1994.
- Charoenloet Voravidh, Kaewthep Kanoksak, *Thai Wage Labor Relations : An Historic Approach*, Communication à la Rencontre internationale IOST, Paris, Unesco, Programme MOST, mai 1996.
- Charoenloet Voravidh, Kaewthep Kanoksak, Mounier Alain, *Forms and Phases of Thai Industrialization in a Historical Perspective*, *Économies et Sociétés*, Paris, série « Développement, Croissance et Progrès, F 34 », n° 6, juin 1995.
- Dunning John H., *The Globalization of Business : The Challenge of the 1990s*, Londres, Routledge, 1993.
- Institut français des relations internationales, *Ramses 96. Synthèse de l'actualité mondiale*, Paris, Dunod, 1995.
- Linda Lim et Pang Eng Fong, *Trade, Employment and Industrialisation in Singapore*, Genève, ILO International Labour Office, 1986.
- Maddison Angus, *Deux crises : l'Amérique latine et l'Asie, 1929-1938 et 1973-1983*, Paris, OCDE, 1985.
- ORSTOM, *Pauvreté, chômage et exclusion dans les pays du Sud*, Sommet mondial sur le développement social, Copenhague, mars 1995.
- Porter Michael E., *L'avantage concurrentiel des nations*, Paris, InterÉditions, 1993.
- Prudencio Böhrh Julio, *Las relaciones laborales en Bolivia*, Communication à la rencontre internationale IOST, Paris, Unesco, Programme MOST, mai 1996.
- Prudencio Böhrh Julio, Peres José Antonio, *La configuración de los regimenes de crecimiento (1870-1994)*, *Économies et Sociétés*, Paris, série « Développement, Croissance et Progrès, F 34 », n° 6, juin 1995.

Reich Robert, *L'économie mondialisée*, Paris, Dunod, 1993.

Schvarzer Jorge, Paradoxes of Argentinian Under-Development, *Economies et Sociétés*, Paris, série « Développement, Croissance et Progrès, F 34 », n° 6, juin 1995.

Schvarzer Jorge, *El régimen de regulación salarial en la Argentina moderna: aproximación a sus condiciones globales*, Communication à la Rencontre internationale HOST, Paris, Unesco, Programme MOST, mai 1996.

Schvarzer Jorge, *La industria que supimos conseguir. Una historia política y social de la industria argentina*, Buenos Aires, Planeta, 1996.

Le terme d'esclavage moderne est apparu pour la première fois dans les années 1970-1980. Il désignait alors les conditions de travail des migrants et des réfugiés dans les pays développés, qui étaient assimilés à celles des esclaves antiques. Ce concept a été développé par des auteurs comme M. I. Finley, qui a écrit *Esclavage antique et idéologie moderne* en 1981.

**ESCLAVAGE MODERNE
ET IDÉOLOGIE ANTIQUE**

par Christophe BORMANS*

«Voici maintenant trois ans¹ que le terme d'esclavage, assorti du qualificatif « moderne », refléurit un peu partout, tant dans les publications des Organisations internationales de défense des droits de l'homme et des travailleurs que dans les médias, retentissements qui, du reste, font partie intégrante de l'objectif avoué de ces organismes².

Le présent article, dont le titre s'inspire de celui du célèbre ouvrage de M. I. Finley³, part de l'hypothèse que cette résurgence d'un vocable largement connoté historiquement et socialement est issu du désarroi analytique des institutions internationales vis-à-vis de ce qu'elles avaient elles-mêmes baptisé « secteur informel », désarroi lui-même issu de l'attitude ambiguë de ces mêmes institutions quant aux politiques à mener vis-à-vis de ce « secteur » : y voyant, de façon contradictoire, à la fois le non-respect de l'aspect contractuel de la mise au travail qui prédomine dans les pays capitalistes développés, mais aussi un remède tant social qu'économique à l'échec de la mise en place de ce développement capitaliste dans les pays du Sud, elles tentent par le biais de cette expression

* Économiste, GREITD.

1. 1993 marque la date à laquelle le BIT porte ce sujet sur le devant de la scène internationale (cf. BIT, *Le travail dans le monde*, Organisation internationale du travail, Genève, 1993). Puis la presse s'en est emparée, à commencer par *L'Événement du Jeudi* qui, dans la semaine du 9 au 15 septembre 1993, à la suite du rapport du BIT et de plusieurs organismes mondiaux, titrait : « L'esclavage aujourd'hui ». Récemment, *L'Humanité dimanche* aussi bien que le mensuel féminin *Marie-Claire* n'hésitaient pas à dénoncer le « scandale de l'esclavage », à propos du cas de la jeune Philippine de 16 ans Sarah Balabagan et de bien d'autres (*L'Humanité dimanche*, n° 291).

2. « Pour atteindre le grand public, il faut faire appel aux grands médias » (BIT, *Le travail des enfants* (Conseil d'administration - Commission de l'emploi et de la politique sociale), GB 264/ESP/1, 264^e session, Genève novembre 1995, p. 15).

3. M. I. Finley, *Esclavage antique et idéologie moderne*, Paris, Éditions de Minuit, 1981. La thèse centrale du premier des quatre articles qui composent ce recueil, qui du reste donne son titre à l'ouvrage, est que l'intensité sans précédent qu'avait atteint l'étude de l'esclavage antique au cours des vingt-cinq précédentes années venait du fait qu'il avait été le champ de prédilection de l'affrontement entre les deux idéologies modernes, libérale et marxiste.

RELATIONS DE TRAVAIL ET MONDIALISATION
avec la collaboration de C. BORMANS, G. CAIRE, A. MOUNIER

Guy CAIRE. — De la clause sociale — Présentation.....	757
Alain MOUNIER. — La clause sociale dans la mondialisation de l'économie.....	761
Christophe BORMANS. — Esclavage moderne et idéologie antique.....	787
Guy CAIRE. — Clause sociale et commerce international.....	803

Jean-Noël ORY. — Le financement des FVD par euro-obligations : rôle des procédures de réduction de dette et de desserrement des contraintes.....	829
Bruno BODIN, Marie-Dominique SAVINA. — Privatisation des services sociaux et redéfinition du rôle de l'État : les prestations éducatives et sanitaires au Bénin.....	853
Suzanne QUIERS-VALETTE. — Le développement économique comme apprentissage collectif. L'opération de productivité rizicole à Madagascar.....	875
Lorraine KENNEDY. — La crise de l'État-providence au Kérala (Inde).....	897
Abdelkader SID AHMED. — Le cadre de la coopération de Barcelone : implications pour les économies arabes du Moyen-Orient.....	919

DOCUMENTATION

Franck PETITEVILLE. — Lomé IV bis : Vers une gestion à bas régime de la coopération Europe/ACP à l'horizon 2000.....	941
Bertrand SAVOYE. — Analyse comparative des micro-entreprises dans les PED et dans les pays industrialisés ; une approche critique des analyses du secteur informel.....	953

CHRONIQUE INTERNATIONALE.....	969
-------------------------------	-----

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages sur le développement diffusés en France en octobre-novembre-décembre 1996.....	973
---	-----

ANALYSES BIBLIOGRAPHIQUES

Sur l'économie. — Ouvrages de L. ABDELMALKI et C. COURLET ; P. BARDELLI.....	975
Sur les politiques d'ajustement. — Ouvrages du Centre de développement de l'OCDE ; J. WALTON et D. SEDDON ; D. E. SHAN (dir.).....	977
Sur la coopération. — Ouvrage de F. PETITEVILLE.....	981
Sur le Proche-Orient. — Ouvrage de A. SID AHMED.....	982
Table des matières du tome XXXVII (1996).....	985

Imprimerie
des Presses Universitaires de France
Vendôme (France)
IMPRIMÉ EN FRANCE

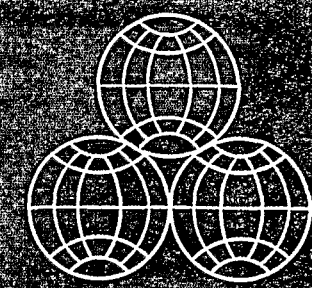
22090202 / 2 / 97



puf

N° 148 — Octobre-Décembre 1996

REVUE TIERS-MONDE



TOME XXXVII — N° 148
Octobre-Décembre 1996

RELATIONS DE TRAVAIL
ET MONDIALISATION

avec la collaboration de
Christophe BORMANS, Guy CAIRE, Alain MOUNIER

et les articles de

Bruno BODIN et Marie-Dominique SAVINA,
Lorraine KENNEDY, Jean-Noël ORY, Franck PETITEVILLE,
Suzanne QUIERS-VALETTE, Bertrand SAVOYE,
Abdelkader SID AHMED

Bibliographie - Analyses bibliographiques

Table des matières du tome XXXVII

puf

Fonds Documentaire ORSTOM

Cote : Bx 8951 Ex : 1

PB 412 16



Fonds Documentaire ORSTOM