

Pour éviter l'Europe à deux vitesses*

par Danièle Leborgne et Alain Lipietz**

Prévoir les conséquences sur le travail et l'emploi en Europe du parachèvement du marché intérieur unique pose de redoutables problèmes. Difficultés d'abord de l'analyse théorique (et même empirique) des rapports entre les institutions fixant le cadre international d'une part, et l'économie du travail d'autre part. Il semble que l'on n'ait pas beaucoup progressé dans ce domaine depuis les grandes intuitions classiques. Intuition d'Adam Smith: l'internationalisation et l'extension des marchés encouragent la division manufacturière du travail dans la recherche d'économies d'échelle. Intuition de David Ricardo: quand il existe des techniques contrastées le libre-échange encourage la spécialisation de chaque pays dans les techniques utilisant plus intensivement le facteur dont il est relativement le mieux doté. Mais ces intuitions rendent mal compte des mutations qualitatives en cours tant dans le domaine de la division du travail que dans la notion même d'internationalisation. En outre, l'Europe affronte, sous chacun de ces aspects, une bifurcation historique où les choix ne sont pas encore tranchés.

Comme tous les pays capitalistes avancés, les pays de la Communauté affrontent depuis plus de quinze ans la crise du modèle de relations professionnelles généralisé au début des années cinquante, connu sous le nom de «fordisme». Or il existe plusieurs voies de sortie possibles à cette crise.

Dans le même temps, ces pays ont approfondi leur choix d'une unification partielle «par les marchés». Mais la question de savoir si cette unification sera accompagnée d'une harmonisation fiscale et sociale reste ouverte, encore qu'au sortir du «Sommet de Paris» (décembre 1989) la réponse soit négative.

Pourtant, nous disposons déjà d'une certaine connaissance expérimentale du problème: le Marché commun existe et s'approfondit depuis 1957, les relations professionnelles évoluent profondément (dans des directions divergentes) depuis les années soixante-dix. Une première section se penchera sur

* Ce texte est une version révisée d'une intervention à la Conférence inaugurale de l'European Association of Labour Economists on «Employment in Europe in the 1990s: The chances for a new deal», Turin, 8-10 septembre 1989.

** CEPREMAP (Centre d'études prospectives d'économie mathématique appliquées à la planification), Paris.

les enseignements de ce passé récent. Dans une seconde section, nous examinerons de plus près les deux directions de sortie de la crise du rapport salarial «fordien» et nous montrerons que d'ores et déjà les résultats des années quatre-vingt illustrent la supériorité des nations ou des régions ayant choisi une stratégie contre une autre. Dans la troisième section nous aborderons alors la macroéconomie d'un marché unique composé de sous-ensembles (régions ou nations) sans politique sociale et fiscale commune, et s'engageant dans des issues divergentes à la crise du fordisme. Les effets pervers ainsi mis en lumière feront ressortir par contraste les réformes requises pour éviter une «Europe à deux vitesses».

Une déjà longue histoire

Le Traité de Rome a été signé en 1957. Sa mise en œuvre a accompagné l'une des plus brillantes périodes de l'histoire du capitalisme. Cependant la crise qui s'ouvre à la fin des années soixante va particulièrement toucher la Communauté européenne.

La double origine de la crise

Les succès de jadis reposaient sur un modèle de développement particulier et une configuration internationale précise¹. Un modèle de développement d'abord, le fordisme, qui s'est en gros réalisé pays par pays dans le monde capitaliste développé. Fondé sur une forme particulière d'organisation du travail, le taylorisme, et sur la mécanisation, il engendrait des gains de productivité très rapides, qui étaient largement redistribués à la population salariée grâce à un réseau serré de conventions collectives et d'institutions de l'Etat-providence. Ce modèle était donc entraîné par la croissance de la consommation intérieure. Par ailleurs, on avait une configuration mondiale très particulière. Les échanges manufacturiers internationaux croissaient eux aussi, mais dans une moindre mesure. Le rapport des exportations manufacturières sur la production domestique des pays industriels a atteint son minimum au cours des années soixante. Grâce à leur suprématie productive incontestée, les Etats-Unis pouvaient imposer le dollar comme la monnaie universelle. Quant au Sud, il restait largement cantonné dans une fonction primo-exportatrice.

Vers la fin des années soixante, cet ordre s'est désagrégé des deux côtés à la fois. Du côté de l'organisation du travail les principes tayloriens, qui écartaient la majorité des travailleurs de toute implication dans la conduite et le perfectionnement des processus de production, se sont révélés de plus en plus irrationnels. Les ingénieurs et les techniciens ne parvenaient plus à soutenir une croissance ralentie de la productivité qu'au prix d'investissements de plus en plus coûteux. La baisse de la profitabilité qui en résultait entraîna à son tour un ralentissement de l'investissement, une croissance du chômage, une crise de l'Etat-providence. «Crise de l'offre», donc.

Mais crise aussi du côté de la gestion étatique de la demande sociale (la «politique keynésienne»), enrayée par la modification de la configuration mondiale. Pour relancer les gains de productivité par des économies d'échelle,

les firmes multinationales déploieront leur système productif sur des continents entiers. Et pour rétablir leur profitabilité, elles nouèrent des liens de sous-traitance avec quelques pays du tiers monde qui, dix ans plus tard, deviendraient les «nouveaux pays industrialisés». Le commerce mondial se mit à croître beaucoup plus vite que les débouchés internes à chaque pays. La possibilité de réguler la coïncidence entre la croissance de la demande et celle de l'offre échappa de plus en plus aux gouvernements nationaux. Trois pôles (Etats-Unis, Europe et Japon) s'affirmèrent comme des puissances équivalentes et concurrentes. Le choc pétrolier de 1973, en obligeant chacun à exporter pour payer son pétrole, accéléra le dangereux couplage de toutes les économies nationales.

Dans une première phase, de 1973 à 1979, les vieilles recettes de «gestion de la demande» prévalurent. L'émission libérale par la Banque fédérale américaine de dollars surmultipliés sur le marché de l'eurodollar permit de différer les ajustements internes. Ces dollars furent recyclés vers les nouveaux pays industrialisés. L'OCDE et les «sommets des Sept Grands» confiaient alternativement à chacun des trois pôles le rôle de «locomotive» de la demande mondiale. Cette gestion plutôt coopérative de la demande mondiale ne produisit pourtant pas de miracle: on avait négligé la crise du côté de l'offre. La chute de la rentabilité se poursuivait, les conflits sociaux sur la répartition se diluaient dans l'inflation. Le dollar voyait sa valeur s'effondrer et ses détenteurs se tourner vers d'autres monnaies.

1979 fut le premier grand tournant pour les experts et les gouvernements. Sentant l'impossibilité de «continuer comme avant» à soutenir l'expansion à travers la demande, ils se convertirent en peu de temps à la solution inverse: serrer le crédit pour éliminer les «canards boiteux» et sélectionner les entreprises d'avenir, «flexibiliser» le rapport salarial et réduire l'Etat-providence pour rétablir les profits et «donc» l'investissement. Cette deuxième phase, «monétariste», ne dura que trois ans, et s'arrêta pile, au bord de la catastrophe, à l'été 1982. L'austérité imposée au peuple des Etats-Unis rétablit certes l'hégémonie du dollar, mais au prix d'une récession sans précédent depuis 1930. Tous les autres pays capitalistes durent s'aligner, contraints d'équilibrer leur balance commerciale par des récessions compétitives et de maintenir de très forts taux d'intérêt pour éviter la fuite de leur épargne.

La troisième phase vit se dessiner une sorte de voie moyenne. La Banque fédérale desserra partiellement les vannes du crédit. Le déficit du budget fédéral relança la demande interne. Les Etats-Unis entrèrent dans une longue phase d'expansion, tirant par leurs déficits commerciaux l'activité du reste du monde. Cette phase, qui dure encore malgré les déséquilibres des paiements qui s'accumulent et qui ont déjà déclenché le krach de 1987, est toutefois bien différente de la première.

Tout d'abord, dès la fin de la première phase, deux écoles s'étaient dessinées pour affronter la «crise de l'offre»². Parmi les industriels, les uns (principalement aux Etats-Unis, en France et au Royaume-Uni) jouèrent à fond l'abaissement du coût du travail: précarisation, sous-traitance, délocalisation vers le tiers monde et automatisation. D'autres, principalement au Japon,

Tableau 1. Croissance et chômage: l'effet CEE

Pays	Taux de chômage Été 1987 (%)	Croissance industrielle Été 1987 (1980 = 100)
Japon	2,8	125,8
Etats-Unis	5,8	120,6 ²
Suède	1,6	120
Norvège	1,9	120
France	10,8	104
Allemagne (Rép. féd.)	7,0	111
Royaume-Uni	9,7	115,3 ²
Italie	10,5 ¹	98,3

¹ Source OFCE. ² La référence à 1980 fausse l'estimation de la performance de ces deux pays qui ont subi le «choc monétariste» dès la fin 1979 (- 10 pour cent entre 1979 et 1980).

Source: OCDE.

dans les pays scandinaves, en République fédérale d'Allemagne et dans certaines régions d'Italie, jouèrent au contraire la carte d'un nouveau pacte social négocié au niveau de l'entreprise, de la branche ou de la société et portant sur l'organisation même du travail. Les salariés furent invités à se lancer dans la bataille de la qualité et de la productivité. De la même manière, des liens de partenariat étaient renforcés entre les entreprises et les universités, au niveau national, voir régional (comme en Emilie-Romagne).

Or le succès de la seconde voie est éclatant dès la deuxième phase de la crise. En 1980, dans les branches les plus mondialisées (automobile, électronique), la productivité japonaise dépassait celle des Etats-Unis; elle atteint aujourd'hui parfois le double.

Dans la troisième phase, la conjonction de cette perte de compétitivité, d'un budget d'expansion et d'un dollar surévalué creusa monstrueusement le déficit américain. Ce déficit ne fut comblé que par des emprunts du Trésor américain auprès des pays excédentaires (République fédérale d'Allemagne et Japon). Enfin, la relance aux Etats-Unis par les commandes d'armement et les réductions d'impôts, au lieu de se diffuser à l'ensemble du corps social par un dense réseau de conventions collectives, de transferts sociaux, créa certes des millions d'emplois, mais sous-payés, sans statut, vivant des retombées (*trickle-down*) des dépenses des classes moyennes. Une énorme «domesticité sociale» accentua l'image d'un «Brésil des années quatre-vingt»: Etats-Unis tiers-mondisés, en pleine expansion certes, y compris industrielle, mais à crédit, à crédit de plus en plus cher. Quant aux nouveaux pays industrialisés, ils connaissent au cours de la troisième phase une évolution fortement différenciée sur laquelle nous ne nous étendrons pas ici. Mais tous, soumis à la contrainte de la dette, pèsent lourdement, par une offre surcompétitive parce que sous-payée, sur les marchés mondiaux³.

La Communauté européenne: pôle stagnationniste mondial

Principal marché mondial, en population et en richesse, l'Europe de l'Ouest est aussi le grand pôle stagnationniste mondial depuis le début de la

Tableau 2. Parts des zones dans la production mondiale (en pourcentage du PIB mondial)¹

	1967		1986	
Etats-Unis	25,8	33,8	21,4	26,6
Europe de l'Ouest	26,3	26,4	22,9	26,2
Allemagne (Rép. féd.)	5,0	5,1	4,2	5,7
France	3,8	4,9	3,4	4,6
Italie	3,9	3,6	3,5	3,8
Iles Britanniques	4,8	4,8	3,5	3,6
Europe méridionale	3,8	2,8	4,2	2,9
Japon	5,8	5,2	7,7	12,4
Amérique latine	6,9	5,1	7,9	4,6

¹ Première colonne: parité de pouvoir d'achat 1980. Seconde colonne: taux de change courant.

Source: CEPII, 1989.

crise, le seul pôle capitaliste développé où le chômage reste élevé malgré la stagnation démographique. Ce paradoxe n'est nullement lié à une incapacité pour l'innovation technique et sociale, comme en témoignent, nous l'avons dit, les pays scandinaves et «l'arc alpin»: Allemagne du Sud, Autriche, Italie du Nord, Suisse. Un coup d'œil sur les chiffres (voir tableau 1) indique clairement le problème fondamental: du «choc monétariste» de 1980 au krach de 1987, seuls échappent à la stagnation et au chômage la Norvège et la Suède; il en est de même pour l'Autriche et la Suisse, c'est-à-dire les pays n'appartenant pas à la Communauté européenne. Tel est précisément le phénomène inquiétant que nous aurons à expliquer: la stagnation spécifique de la CEE. Mais auparavant mesurons bien les changements de l'insertion dans l'économie mondiale de l'Europe occidentale prise comme un tout: CEE et Association européenne de libre-échange (AELE). Ces deux sous-zones forment en effet un... marché commun.

Voyons d'abord le «poids» productif de l'Europe occidentale. On peut comparer et agréger les produits intérieurs bruts de deux manières: «en volume» (évalués à la parité de pouvoir d'achat des monnaies) ou «en valeur» (aux taux de change courants). De 1967 à 1986 l'Europe de l'Ouest a perdu de l'importance en volume, beaucoup moins en valeur (tableau 2). Mais le déclin est patent vis-à-vis du Japon. Le contraste est encore plus fort avec l'Amérique latine: en volume, celle-ci croît comme le Japon et le dépasse, en valeur elle décroît relativement plus que l'Europe occidentale dans l'ensemble mondial. Se distinguent ainsi deux types d'insertion d'une zone dans le monde: l'un qui valorise de plus en plus la production de cette zone (par la «qualité», en quelque sorte), l'autre qui privilégie une croissance en volume de moins en moins valorisée sur le marché mondial. L'Europe occidentale se trouve, de ce point de vue, entre la trajectoire japonaise et la trajectoire latino-américaine.

On retrouve cette diversité à l'intérieur de l'Europe occidentale. Tous les pays perdent du poids à l'échelle mondiale, en volume, sauf l'Europe méridionale (les «nouveaux pays industrialisés des années soixante», Espagne, Grèce,

Portugal⁴). Mais ces derniers, comme l'Amérique latine, stagnent en valeur internationale. Les îles Britanniques (Grande-Bretagne plus Irlande) perdent autant en volume qu'en valeur. La République fédérale d'Allemagne, la France et l'Italie perdent en volume, mais la République fédérale d'Allemagne et l'Italie croissent en valeur. On voit déjà se dessiner un contraste entre l'Europe du Nord, plutôt stagnante, et une Europe du Sud qui ne demande qu'à croître, mais qui — hors du cas de l'Italie — ne peut le faire qu'en valorisant faiblement la production de ses travailleurs. Nouvel indice d'un mal européen qui ne s'éclairera qu'en prenant en compte la complexité des ajustements réciproques internes à l'Europe occidentale.

La seconde caractéristique de l'Europe, c'est qu'elle est composée d'exportateurs féroces (sept parmi les dix premiers du monde), mais qui se battent principalement entre eux. De 1967 à 1986, le commerce intra-européen (CEE et AELE) est passé de 37,6 pour cent à 40,5 pour cent du total des exportations mondiales. Mais si l'on retranche le commerce intrazone, l'Europe de l'Ouest chute de 15,3 pour cent des exportations mondiales à 13,8 pour cent (le Japon est alors à 9,9 pour cent et les Etats-Unis à 9,7 pour cent, et de 17 pour cent des importations à 11,8 pour cent (les Etats-Unis représentant alors 16,6 pour cent et le Japon 5 pour cent). L'Europe en tant que telle est donc globalement excédentaire (2 pour cent du marché mondial), tout en semblant perdre lentement du poids sur ce marché. A cela s'ajoute une particularité européenne: c'est la seule zone du monde dont le solde du poste des services (non-facteurs) soit excédentaire. Elle le doit à la puissance de la place financière britannique et au tourisme en Europe du Sud. La balance des biens et services européenne est donc solidement positive. Concurrents acharnés sur leur domaine commun, prêts au chômage et à la stagnation pour défendre chacun l'un contre l'autre leurs balances courantes, les pays européens, pris comme un tout, n'offrent guère de débouchés aux pays tiers pour le solde des déséquilibres mondiaux. Cet «autocentrage» de l'Europe prise comme un tout prend un aspect spectaculaire au niveau sectoriel.

Nous donnons dans le tableau 3 les exportations et les importations européennes (nettes des flux intra-européens) par filières pour les années 1967 et 1986, calculées en pourcentage du commerce mondial total telles que fournies par le rapport CEPII (1989). Ce qui frappe, c'est la décroissance de la plupart des chiffres d'importation, y compris (et fortement) dans l'agro-alimentaire, mais aussi l'énergie et les minerais non ferreux. Seules croissent les importations textiles (où l'Europe obtient l'équilibre), l'automobile (là, l'Europe conserve un solde exportateur) et l'électronique (où l'Europe devient déficitaire). Il en est de même à l'exportation: seuls croissent les exportations énergétiques et l'électronique (où l'Europe est déficitaire) et le «bastion» chimique. Le temps est donc bien fini d'une Europe-atelier inondant le monde de ses produits manufacturés, et important de zones moins développées ses matières premières industrielles ou alimentaires. L'Europe s'achemine vers une sorte d'autosuffisance de fait. Le ressort de cette évolution est l'intense contrainte de la concurrence interne. Chaque pays d'Europe cherche à s'équilibrer à tout prix. La possibilité de cet autocentrage est partiellement offerte par la diver-

Tableau 3. Structure sectorielle du commerce européen (en pourcentage du commerce international tous secteurs)

	Exportations		Importations	
	1967	1986	1967	1986
Energie	0,2	0,5	3,2	3,0
Agro-alimentaire	1,6	1,4	6,4	2,0
Textiles et cuirs	1,1	0,8	0,6	0,8
Bois, papiers, divers	1,3	1,3	1,0	0,7
Chimie	2,4	2,5	1,2	1,0
Sidérurgie	1,1	0,6	0,4	0,2
Non-ferreux	0,5	0,3	1,6	0,4
Mécanique (hors véhicules)	4,1	3,9	1,5	1,2
Véhicules de transport terrestre	1,4	0,7	0,2	0,6
Matériel électrique	0,6	0,6	0,2	0,2
Electronique	1,0	1,2	0,7	1,7
Total	15,3	13,8	17,0	11,8

Source: CEPII, 1989.

sité interne de l'Europe: elle comprend à la fois des pays de haute tradition manufacturière, des nouveaux pays industrialisés sur ses bords méditerranéens, de grandes plaines au climat tempéré fortement encouragées à garantir (et au-delà) l'autosuffisance alimentaire grâce à une politique agricole commune productiviste, et même des réserves d'énergie fossile.

Certains pays (en particulier l'Europe méridionale) jouent la carte de leurs bas salaires relatifs, en espérant suivre plus tard la trajectoire de l'Italie. D'autres au contraire, surtout en Scandinavie, jouent la carte de la maîtrise socialement négociée des nouvelles technologies. C'est insuffisant pour contrer, sur les filières automobiles et électroniques, la supériorité organisationnelle japonaise ou, sur la filière textile, la concurrence des pays du tiers monde à très forte exploitation de la main-d'œuvre. C'est pourquoi l'Europe joue aussi du protectionnisme: contre les automobiles japonaises, contre le textile d'Asie, contre la viande argentine, etc. Mais ce serait une grave erreur que de réduire l'autocentrage européen au protectionnisme. Son acharnement «anti-dumping» souligne sa préoccupation pour le maintien de ses compromis sociaux internes. Or ceux-ci restent régionalement et nationalement diversifiés au sein de l'Europe. Et la plus grande menace qui pèse sur eux tient à la structure interne de l'Europe. C'est ce que nous allons maintenant examiner.

Deux issues à la «crise de l'offre»

Le constat dressé dans la section précédente révèle deux choses. D'une part, la «crise de l'offre» (du côté de l'organisation du travail) a été affrontée dans deux directions différentes, l'une entraînant une revalorisation des pro-

duits du travail humain sur le marché mondial, l'autre une dévalorisation. L'Europe occidentale occupe globalement une voix moyenne: la première direction semble prévaloir (*en ce qui concerne dorénavant la seule CEE*) en République fédérale d'Allemagne et en Italie, et la seconde dans les îles Britanniques, en Europe du Sud et en France. D'autre part la «crise de la demande» (due à la concurrence internationale) semble peser plus particulièrement sur la CEE, malgré l'autocentrage de l'Europe. La présente section aborde le premier point.

Le «postfordisme»: implication négociée ou flexibilité?

L'érosion de l'efficacité technique du taylorisme, telle qu'elle s'est manifestée à la fin des années soixante, fut en fait une érosion sociale. L'ouvrier fordien est en théorie non impliqué dans le déroulement du processus de fabrication, dont la responsabilité incombe aux techniciens, aux ingénieurs, au bureau des méthodes. Cette non-implication a suscité résistances et révoltes. Elles ne pouvaient être contournées, dans la logique fordienne, que par un surcroît d'automatisation. La «révolution électronique» semblait offrir la solution.

Tout d'abord l'électronique fournit les moyens de rendre le mouvement des machines plus complexe. A cet égard l'électronique ne fait que suivre la tendance séculaire de la mécanisation: productivité croissante, accroissement du volume de capital par tête. La résultante en termes de profitabilité n'est pas déterminée. Mais par-dessus tout l'électronique offre plus de «flexibilité» aux équipements, c'est-à-dire qu'elle ouvre la possibilité théorique de changer le mode opératoire de machines standardisées, même automatiquement. La mise en œuvre avec profit d'un équipement flexible serait possible avec plusieurs séries courtes à l'intérieur d'un éventail de produits différenciés visant des marchés plus petits et segmentés. Encore plus important: la gestion d'atelier elle-même peut être modifiée par l'introduction de l'électronique. La production assistée par ordinateur élargit considérablement les possibilités de gérer en temps réel les stocks d'en-cours requis par chaque opération, suivant les besoins de la production dans l'atelier, laquelle peut être optimisée selon l'intensité de la demande intermédiaire et finale. Ce principe du *just in time* («flux tendu») peut être étendu aux relations entre les ateliers dans l'établissement, entre les établissements d'une même firme, entre les firmes et les sous-traitants.

Mais ces «avantages des nouvelles techniques» ne sont pas sans contrepartie. Les machines peuvent coûter fort cher et leurs vertus sont contrebalancées par le fait qu'il leur arrive de tomber en panne. Le taux de disponibilité d'un atelier automatique peut s'en trouver réduit à moins que, sur le terrain, des opérateurs manuels soient capables de compenser les opérations interrompues, ce qui soulève tout le problème de l'implication et de la qualification des opérateurs. Encore plus sévères sont les limites à la flexibilité des équipements. Contrairement à une surestimation commune de la «nouvelle bifurcation industrielle» (Piore et Sabel, 1984), la flexibilité entraînée par l'électronique n'implique pas nécessairement la fin de la tendance à la concentration technique et financière du capital.

La «révolution électronique» exacerbe donc, plutôt qu'elle ne résout, la question sous-jacente à la crise du paradigme fordien: celle de l'implication ou non de l'opérateur direct. Et c'est là que les «modèles de développement du futur» commencent à se différencier (voir Leborgne et Lipietz, 1988).

La première branche de l'alternative pourrait aboutir à l'expropriation totale de l'opérateur direct de toute initiative, le triomphe de l'ingénierie et du bureau des méthodes. Tel peut être le rêve de la majorité des employeurs, fidèles à la logique du taylorisme. Il s'agirait d'un approfondissement du paradigme industriel fordiste, et non pas d'une sortie de ce paradigme. Or tel est précisément le choix majoritaire des entrepreneurs en France (Riboud, 1987), comme au Royaume-Uni et aux Etats-Unis. L'autre alternative est bien évidemment le choix de systèmes techniques moins sophistiqués, mais mobilisant en temps réel l'implication des opérateurs directs. L'enjeu est d'inciter le collectif des travailleurs, non seulement à s'impliquer volontairement dans l'ajustement permanent et dans la maintenance des équipements, mais de le faire de telle façon que les améliorations pourraient être systématiquement incorporées dans le hardware et dans le software. Un tel type de relations industrielles apparaît plus efficace que le précédent (Aoki, 1986). Mais l'implication et la qualification renforcent l'autonomie des travailleurs, et telle était la raison «cachée» de la taylorisation. Il faut donc que l'encadrement offre une contrepartie.

Une première sous-alternative repose sur le compromis individuel: en contrepartie de l'implication du travailleur, sa participation au progrès de la firme, à travers des bonus, des avantages de carrières, etc. L'autre sous-alternative est la négociation collective. Le syndicat offre l'implication de ses membres dans la lutte pour la productivité et de hauts standards de qualité, en échange d'un droit de contrôle sur les conditions de travail, les licenciements et le partage des gains de productivité. Encore cette «collectivisation» du compromis peut-elle se situer à l'échelle de la firme, de la branche ou de toute la société: à travers la réduction du temps de travail, le développement des dépenses de bien-être et d'éducation de l'Etat-providence, etc. Nous avons donc une échelle des contreparties de l'implication, qui est aussi une échelle de l'implication elle-même, les collectifs de salariés étant amenés à prendre en compte à un niveau de plus en plus élevé les «nécessités» de la gestion efficiente de l'atelier (ou du bureau), de la firme, de la branche, du territoire régional ou national.

Or tel n'est pas l'orientation qui a majoritairement prévalu dans le discours des «élites» mondiales, à commencer par les rapports de l'OCDE et les «sommets des Sept» au cours des années quatre-vingt. Le discours prévalent fut celui de la «flexibilité», non pas dans le sens ci-dessus (ajustement interne de l'activité des salariés à l'efficacité maximale des dispositifs techniques), mais bien dans le sens de la «flexibilité externe»: l'ajustement des effectifs (et corrélativement des salaires) aux contraintes de la compétitivité. Cette flexibilité, par laquelle le patronat s'autorise à embaucher et licencier à volonté, serait la réponse à l'«excès de rigidité» du contrat de travail de type fordien et ouvrirait la route à un nouveau régime d'accumulation.

Attention! On a parfois tendance à sous-entendre un lien entre la «flexibilité» des nouvelles techniques et la «flexibilité» du contrat salarial. Il n'existe aucun lien de la sorte. Ce qu'il en sera demain de la nature du contrat salarial dépend des luttes sociales d'aujourd'hui, des traditions nationales (Mahon, 1987) et, nous le verrons, des institutions de la CEE. Mais la «flexibilité» et la rigidité sont-elles compatibles avec n'importe quelle forme de réorganisation de procès de travail? Voyons les combinaisons possibles.

La première combinaison (polarisation des qualifications, contrat rigide) est le point de départ fordiste. On peut supposer qu'elle continuera à prédominer pendant un certain temps, avec une évolution «naturelle» vers une seconde (contrats «flexibles», à la recherche d'économies sur les salaires). Ce scénario: approfondissement des principes tayloriens, plus d'automatisation, et moins de contreparties fordistes pour les travailleurs, peut être qualifié de voie néotayloriste pour la technologie et pour la société. Il conduit à des structures sociales très insatisfaisantes, avec une polarisation des qualifications, un dualisme dans le marché du travail et dans la société.

Au contraire, la combinaison «implication collective-flexibilité» apparaît tout simplement incohérente, une utopie patronale. La combinaison «implication collective dans un contrat rigide» quant à elle peut apparaître comme une utopie pour le travail. Toutefois, ce rêve d'un *new deal* pour le XXI^e siècle (Lipietz, 1989) semble être partagé par certains dirigeants, pas seulement en Suède, mais aussi en République fédérale d'Allemagne, en Italie du Nord et au Japon. Un tel type de modèle de développement est susceptible de présenter les propriétés de stabilité du fordisme, le patronat tirant profit des avantages d'une évolution technologique à moins forte intensité de capital et plus productive, les travailleurs se voyant garantir une plus grande sécurité d'emploi, de plus hauts salaires et/ou moins de temps de travail. Appelons les modèles de cette famille «kalmariens» en hommage à l'usine Volvo qui inaugura ce genre de compromis.

Il existe évidemment toute une gamme de combinaisons compatibles avec, par exemple, une implication négociée individuellement et un salaire flexible, etc. Mais à l'évidence l'expérience a déjà tranché: les modèles «kalmariens» écrasent, en compétitivité, les modèles «néotayloriens». Nous retrouvons en effet, selon les critères «valorisation-dévalorisation internationale du travail», repérés dans la première section, les pays (ou régions) qui optent majoritairement vers l'une ou l'autre stratégie de sortie de la crise du fordisme.

Les rapports entre firmes (ou entre unités de production) connaissent par ailleurs une bifurcation parallèle aux rapports capital-travail. Les nouvelles technologies offrent de nouvelles possibilités d'organisation industrielle, principalement grâce à la gestion des flux d'informations et de produits assistée par ordinateur, à la flexibilité des biens d'équipement, à la standardisation que permet la fabrication automatisée de haute précision, à la conception modulaire des produits et au montage automatisé par sous-ensembles. Le nouveau point d'équilibre en formation est la firme spécialisée, produisant une gamme restreinte de biens différenciés, finaux ou intermédiaires (Leborgne, 1987, 1990a, 1990b). C'est à ce niveau qu'est réalisée la gestion optimale de la

qualité, de l'innovation et de l'économie de temps. La gestion assistée par ordinateur des flux externes, c'est-à-dire entre les firmes, tout comme la plus grande précision de la fabrication, permettent alors aux firmes principales de coordonner des sous-traitances à flux tendu: un réseau de firmes spécialisées. A ces raisons techniques il faut ajouter des pressions économiques et financières: l'importance de la mutualisation des risques sur la recherche et développement, sur les immobilisations en haute technologie et, plus généralement, sur les immobilisations en capital fixe, entre plusieurs propriétaires du capital. La déverticalisation des grandes firmes en réseaux de firmes spécialisées, ou le regroupement de firmes dans un tel réseau, peut être une réponse à ce défi: c'est la quasi-intégration verticale (QIV) (Enrietti, 1983) ou plus exactement «oblique» (Laigle, 1989).

Mais cette quasi-intégration (QI) peut connaître deux évolutions contrastées. Quand la «subordination» des sous-traitants prédomine (peu d'initiative de recherche appliquée de leur part), on parlera de QI pauvre: c'est la vieille tendance fordienne. Quand au contraire les firmes spécialisées maîtrisent le développement de leur savoir particulier et développent des liens de partenariat avec leurs donneurs d'ordre, on parlera de QI dense. La QI pauvre se réalise à travers la délocalisation et le recours à des entreprises spécialisées à l'extérieur du territoire: vers le Japon (pour les tâches de haute qualification, en haute technologie), et vers les pays du tiers monde pour les tâches non qualifiées voire semi-qualifiées (Scott, 1987). Appelons cette forme «la QI territorialement éclatée» (ou désintégrée). Elle conduit soit à une désindustrialisation soit à une «périphérisation» industrielle, avec une faible diffusion des innovations en haute technologie à l'intérieur de l'industrie nationale, etc.

Au contraire, la «QI territorialement intégrée» se réalise comme réseau sur le même territoire national, voire même régional. Les effets macroéconomiques multiplicateurs et accélérateurs y jouent à plein à l'intérieur du pays, qui garde la maîtrise de la diffusion des innovations de branche à branche, à travers des relations intrarégionales directes. C'est le cas typique de la plaine du Pô en Italie, de nombreux Länder de République fédérale d'Allemagne, etc.

Discours et pratiques de la «flexibilité défensive» et de la «flexibilité offensive»

Comme on peut le remarquer, il y a en règle assez générale une congruence entre relations professionnelles «à implication négociée» et quasi-intégration oblique «dense et intégrée», et inversement entre «flexibilité» (externe) du rapport salarial et quasi-intégration verticale «pauvre et éclatée»⁵. Une telle homologie définit des types de régions contrastés, mais on doit admettre (même si l'explicitation de ce phénomène relève plutôt de la sociologie et de la science politique) que des blocs de forces sociales territorialement définis sont responsables d'une orientation plutôt dans un sens ou dans l'autre (Leborgne et Lipietz, 1989): une «stratégie offensive» ou une «stratégie défensive» de la société locale. C'est ce que nous allons maintenant résumer.

L'option défensive

C'est une vue à court terme de «l'adaptation aux contraintes de la compétition et aux nouvelles technologies». On proclame «l'impératif de modernisation», on taxe d'«archaïque» la défense des avantages sociaux acquis et on nie la différence d'intérêts entre capital et travail («tous dans le même bateau face à la concurrence mondiale»). L'option défensive utilise la «flexibilité» (du travail) déjà acquise, dans ses aspects négatifs, ou impose la «levée des rigidités», pour «défendre des marchés menacés». Elle vise à la formation ou au maintien d'un bloc d'«entrepreneurs-possédants».

Cela implique du côté du travail la destruction des acquis sociaux rigidifiant le contrat salarial par le développement des contrats temporaires, l'allègement de la législation du travail (en France: la loi Delebarre de 1986 débarrassée de ses contraintes en juin 1987 devient la loi Seguin, la loi de décembre 1987 autorisant le travail de nuit des femmes), la négociation, au coup par coup, des accords d'entreprise ou d'établissement... Caractéristiques qui sont celles du modèle néotaylorien.

Du côté du capital, on a en général, en France comme au Royaume-Uni, une non-implication du capital financier d'origine locale envers le capital industriel territorial. Des rapports opportunistes (à courte vue) entre grandes entreprises donneuses d'ordre et petites entreprises sous-traitantes définissent une QIV pauvre. Le partenariat n'y est-il pas compris d'abord comme une «vente de services» des grandes entreprises aux petites?

Du côté des institutions, on constate une tension instable entre un Etat central qui opère les grands choix macroéconomiques et délègue aux régions la gestion des conséquences sociales, et des régions qui revendiquent en permanence un soutien de l'Etat central. Ce soutien de l'Etat central prend la forme de plans accordés au coup par coup et remis en cause lors des changements de majorité politique, de subventions conséquentes pour attirer le capital industriel étranger.

Ces attitudes s'enracinent dans les traditions fordistes en voie de dépassement qui ont privilégié les bas coûts de la main-d'œuvre, le travail déqualifié (les jeunes et les femmes sans qualifications, l'immigration) et dans l'état des forces sociales marqué par un syndicalisme défait après une crispation sur les anciens compromis, ou déléguant la direction du «redéploiement» au patronat, ce dernier contournant les acquis sociaux par la délocalisation.

Les effets de l'option défensive se lisent dans la destruction des sites industriels obsolètes, la perte de la culture technique et du savoir-faire existants, la destruction des anciens accords territoriaux prohibant le «dumping social», l'exacerbation de la concurrence entre les travailleurs, les sous-traitants, les sites (internes ou externes au territoire), la dépendance croissante de l'appareil productif territorial par rapport aux importations, la perte de la maîtrise du marché intérieur et la polarisation de l'appareil productif sur quelques «créneaux» ou «pôles de compétitivité», les autres secteurs étant abandonnés parce qu'«archaïques». Le mythe de la «petite entreprise flexible», la multiplication des projets de créations administratives de «technopoles», la procla-

mation «1986 année de l'industrie» afin (dit-on au Royaume-Uni) de réconcilier la société et l'industrie, ou encore, en France, la réaction d'une fraction moderniste du patronat face à la dérégulation du marché du travail (Riboud, 1987) en sont les symptômes mêmes.

L'option offensive

C'est une vue à moyen-long terme des intérêts collectifs d'une large fraction de la communauté territoriale. On pratique la modernisation et on discute des problèmes sociaux qu'elle pose. On prend en compte la différence des intérêts entre le capital et le travail et on négocie (parfois après de longs conflits) des compromis mutuellement avantageux. L'option offensive met en place, par la négociation, la capacité de développer les nouvelles technologies en fonction de perspectives de nouveaux marchés à créer et vise à la formation ou au maintien de l'hégémonie d'un bloc «entrepreneurs-productifs».

Cela implique, du côté du travail, le développement de la formation, de la polyvalence, de l'initiative des travailleurs dans des contrats salariaux stables sur lesquels reposent les modèles de type kalmarien. On fixe les règles du jeu au niveau territorial le plus large (national ou régional) dans des accords bipartites ou tripartites (patronat-syndicats-administrations): lois-cadres, conventions collectives de branche, et c'est dans ce cadre que les accords d'entreprises ou les accords locaux mobilisent les ressources humaines existantes. Les accords signés dans la métallurgie en République fédérale d'Allemagne (sous la pression de l'IG Metall), ceux signés dans la chimie, ou encore les accords de portée régionale notamment dans le Bade-Wurtemberg, en constituent des illustrations. En ce qui concerne l'Italie, parmi les dynamiques contradictoires qui peuvent s'exprimer à l'heure actuelle, il faut mentionner le protocole d'accord de l'IRI (Institut de restructuration industrielle, principal organisme de gestion des entreprises à participation étatique) signé en 1984 (Rinaldini cité dans Bachet, 1986) et ceux signés en 1986 par l'ENI et l'EFIM (deux autres groupes industriels à participation étatique). Ces accords ouvrent des espaces nouveaux aux syndicats en instituant dans le cadre de comités consultatifs paritaires le droit pour les syndicats d'intervenir dès la phase d'élaboration des projets de modernisation. C'est le type d'accord que les syndicats italiens cherchent actuellement à étendre au secteur privé.

Du côté du capital, on a un investissement important de l'épargne locale dans le capital productif territorial. En République fédérale d'Allemagne, l'imbrication du capital financier et industriel est réputée expliquer le faible nombre d'offres publiques d'achat. La «proximité» des banques locales et des PME dans le cadre des Länder est soulignée dans maintes études. En Italie, si les liens entre capital industriel et capital financier ne sont pas aussi organisés, les caisses d'épargne locales sont néanmoins proches des petites et moyennes entreprises et ont leur place dans la création de centres régionaux qui ont vocation de fournir des services (recherches, marketing, expertise, etc.) à ces entreprises (c'est le cas notamment en Emilie-Romagne). Un partenariat défini par des relations marchandes et non marchandes entre grandes entreprises et firmes spécialisées caractérise une QIV dense.

tableau 1). On tend également à penser qu'à moyen terme les pays à faible protection sociale, à bas salaire, développeront un avantage compétitif sur les autres, qui provoquera une érosion générale de la protection sociale (dumping social). Il en serait ainsi, à coup sûr, si les formes d'organisation du travail étaient partout du même type et si la compétitivité ne se jouait que sur le niveau du salaire et la «flexibilité défensive».

L'introduction des hypothèses 4 et 5 nuance cependant le diagnostic. Il en résulte en effet, par application des théorèmes habituels sur les avantages comparatifs⁶, que chacune des régions tendra à se spécialiser pour l'exportation dans les branches où elle utilise plus intensivement le «facteur» dont elle s'est le mieux dotée, c'est-à-dire soit le travail «flexible» et taylorisé, soit le travail qualifié à implication négociée. Comme le mouvement des capitaux est libre et que le marché est en réalité unique, la division du travail tout entière au sein de la CEE tend à se polariser entre régions, par branches (ou sous-branches), selon ce type bien particulier d'«avantages comparatifs».

Le volume total du «marché unique» est donc déterminé par les relativement hauts salaires des pays où prédomine la stratégie offensive et les relativement bas salaires des pays à stratégie défensive. Plus faibles sont les choix redistributifs dans les pays du premier groupe, plus forte est la contrainte aux bas salaires (et à la flexibilité et au chômage) dans les pays du second groupe. En l'absence d'une politique de «relance concertée» (point 3) les choix macro-économiques des pays du premier groupe s'imposent ainsi à tous les autres et définissent de la sorte un équilibre de sous-emploi au niveau européen.

Il faut alors souligner que dans les régions de stratégie offensive les gains de productivité sont redistribués (au titre de «l'implication collectivement négociée») dans la stricte limite définie par la quasi-rente de compétitivité que leur confère l'avantage productif de l'implication de leurs travailleurs. Cette quasi-rente étant elle-même limitée par la différence de compétitivité entre les deux groupes de régions, sa préservation implique structurellement un «excès de prudence redistributive» dans les régions du premier type, car elle risque en permanence d'être inversée par un accroissement de l'écart de coût salarial avec le second type. Autrement dit, alors que la macroéconomie du fordisme était fondée sur un accord redistributif national, prévisible et général, les compromis sociaux régionaux «offensifs» au sein d'une Europe sans législation commune ne sont tenables que pour autant qu'ils ne compromettent pas l'écart de compétitivité entre la région et les autres, et ne sont donc pas susceptibles de «tirer par la demande» la croissance des autres régions.

Par rapport à une analyse qui ne prendrait en considération que les trois premiers points, le résultat est moins catastrophique. Au lieu d'une érosion réciproque des compromis sociaux nationaux par la concurrence intracommunautaire, on aurait une «Europe à deux vitesses», géographiquement «en peau de léopard». Encore les «taches» régionales de réseaux d'entreprises à compromis social offensif incluraient-elles souvent des secteurs de sous-traitance et de service aux entreprises et aux ménages, à faible couverture sociale et hautement «flexibles», ces différences intrarégionales pouvant s'appuyer sur des différences sexuelles ou ethniques.

La «flexibilité offensive», faute d'un accord politique plus général étendu à toute la société et au niveau de la Communauté, peut ainsi conduire à une *yeomen democracy*, une démocratie salariale des travailleurs qualifiés telle que la prônent Piore et Sabel, 1984... mais qui laisserait dans l'ombre par exemple une *women slavery*. On note déjà au Japon la tendance, typique des syndicalismes des pays hégémoniques (jadis le Royaume-Uni puis les Etats-Unis), à adopter un comportement d'aristocratie salariée: «paradoxe de la démocratie salariale» dénoncée par Aoki, 1990.

En tout état de cause, cette Europe à deux vitesses sociales serait, par les mécanismes que nous venons de décortiquer, une Europe à une seule vitesse économique... plutôt basse.

Où en sommes-nous?

Les considérations qui précèdent éclairent les données évoquées dans la première partie: une stagnation relative de l'Europe, de forts taux de chômage, y compris dans les pays à excédent commercial, malgré un excédent global de la zone Europe. Elles éclairent également le contraste entre des pays qui croissent en valorisant leur travail sur le marché international (la République fédérale d'Allemagne, mais aussi l'Italie grâce à ses régions du Nord et du Centre), et ceux qui croissent en dévalorisant leur travail (principalement la péninsule Ibérique, et partiellement les îles Britanniques), comme s'il existait deux attracteurs possibles en fait de relations professionnelles: flexibilité néo-taylorienne ou implication négociée.

Les institutions de la CEE se sont de plus en plus rapprochées de nos hypothèses stylisées. Zone de libre-échange sans politique sociale commune, la Communauté européenne n'avait guère entravé la croissance à «l'Age d'or» du fordisme, car tous les pays membres poursuivaient simultanément une politique de croissance du marché interne. Les déséquilibres commerciaux étaient périodiquement apurés par des dévaluations, ou des politiques conjoncturelles de «refroidissement», voire par le jeu des «clauses de sauvegarde» permettant le rétablissement de certaines protections douanières. Dans les années soixante-dix, ces marges de manœuvre ont peu à peu été abandonnées, alors même que l'internationalisation de l'économie attisait la guerre commerciale entre les pays membres. Privé de la possibilité de modifier sa parité par les règles du système monétaire européen (SME), chaque pays n'a plus eu de ressource que dans «l'austérité compétitive» pour équilibrer sa balance: «Croître chacun moins vite que le voisin.»

En réalité, la croissance en Europe est strictement limitée par la croissance de l'économie la plus compétitive, et donc excédentaire: celle de la République fédérale d'Allemagne. Celle-ci est certes la «lanterne rouge de la flexibilisation en Europe» (Zachert, 1988), elle a plutôt choisi la stratégie de l'implication négociée. Mais dès la seconde phase de la crise, les gouvernements allemands de gauche et de droite ont privilégié «l'orthodoxie» monétaire et budgétaire malgré un taux de chômage élevé dans les régions du Nord et du Centre. Or, par les mécanismes du SME et de l'Acte unique, le poids hégémonique de la République fédérale d'Allemagne lui permet de se comporter en ministre de

Tableau 4. La balance commerciale de la République fédérale d'Allemagne, 1988 (milliards de dollars)

	Vis-à-vis de						
	CEE	AELE ¹	Etats-Unis	CAEM ²	Japon	OPEP	Tiers monde
Exportations	176	54	26	11	7	9	32
Importations	130	34	17	9	16	6	32
Solde de la RFA	46	20	9	2	-9	3	0

¹ Association européenne du libre échange (hors CEE). ² Conseil d'assistance économique mutuelle (groupant les pays de l'Europe de l'Est).
Source: OCDE.

l'Economie de l'ensemble de l'Europe. En particulier, elle règle le taux des «réajustements monétaires» au sein du SME, et sa propre politique monétaire restrictive contraint tous ses partenaires à des taux d'intérêt excessifs. Refusant et la relance chez elle et la dévaluation compétitive chez ses partenaires, elle condamne ceux-ci à osciller entre la stagnation... et un déficit vis-à-vis de la République fédérale d'Allemagne⁷. La puissance commerciale de la CEE se réduit de la sorte à une puissance allemande, principalement vis-à-vis du reste de l'Europe. Un coup d'œil sur le tableau 4 montre que la République fédérale d'Allemagne dégage l'essentiel de son solde commercial sur le reste de l'Europe, lequel doit bien trouver, par un solde positif sur le reste du monde, les moyens de payer ses importations allemandes: en important peu, en exportant au maximum.

Où nous mène l'Acte unique?

Pour répondre enfin à cette question, il faut préciser ce que sera la réalisation de l'Acte unique en 1993. A l'heure où nous écrivons ces lignes (au lendemain du Sommet de Paris) il semble que:

- la libre circulation des marchandises sera parachevée par l'éradication des «protectionnismes indirects»;
- la libre circulation des capitaux sera réalisée dans des conditions telles qu'elles rendront impossible toute imposition sérieuse et encourageront les placements à l'extérieur de chaque pays;
- il n'y aura pas de politique monétaire commune, c'est-à-dire définie en commun, et chaque pays devra toujours séparément gérer sa contrainte extérieure, en respectant une règle de non-dévaluation réelle du change;
- selon les mots du président Jacques Delors à la veille du Sommet de Madrid, la politique sociale commune se réduit à «une déclaration solennelle illustrant les valeurs de notre société et de notre démocratie. Une déclaration solennelle, pas plus.»

Nous serons donc tout près des hypothèses de notre modèle stylisé. Non pas un effondrement général des compromis fordien, de la législation sociale et de la demande interne, mais une polarisation entre régions «à implication négociée» et régions «flexibles néotayloriennes», dans une croissance lente où les premières paieront leurs compromis internes grâce aux quasi-rentes dégagées sur les secondes. Toutes les régions intermédiaires (et des pays entiers comme la France) seront tentées de suivre la voie de la facilité: flexibilisation du rapport salarial, blocage des revenus horaires, etc. Certaines régions (y compris dans la péninsule Ibérique) pourront cependant s'élever dans la hiérarchie grâce à la qualité de leur stratégie coopérative régionale.

Peut-on faire autrement?

De l'analyse qui précède ressortent deux notes d'espoir. D'abord, la CEE est plus qu'autosuffisante dans la plupart des secteurs, et les programmes de coopération technologique lui permettraient sans doute de rattraper ses retards très localisés sur le Japon. Ensuite, fortes de leurs traditions fordistes, un certain nombre de régions se sont orientées vers une stratégie offensive de sortie de crise à somme positive pour le capital et pour le travail. Le problème revient à généraliser cette stratégie en barrant la route aux stratégies défensives de flexibilisation dont nous avons vu les effets macroéconomiques pervers, directs et indirects. C'est possible de deux façons complémentaires.

1. En diminuant la contrainte extérieure pesant sur les Etats déficitaires. D'abord par une politique de réduction du temps de travail accélérée dans les pays excédentaires. Ensuite, en rendant aux pays déficitaires une marge de manœuvre pour accélérer leur croissance et nouer de meilleurs compromis dans les relations professionnelles. Cela passe par une plus grande autonomie de la gestion monétaire nationale, et la possibilité de faire jouer des clauses de sauvegarde quand une politique sociale trop «généreuse» compromet trop gravement la balance commerciale. Cela implique que tout progrès vers la création d'une monnaie externe commune, l'écu, s'accompagne d'une plus grande flexibilité du cours des monnaies nationales vernaculaires vis-à-vis de l'écu. Cela implique enfin une croissance des transferts nets vers les régions déficitaires.

2. En dotant véritablement l'Europe d'une politique sociale commune, comprenant des transferts structurels vers les zones à déficit. Le marché commun agricole fut le champ d'expérimentations (pas toujours heureuses) de ce genre de politique. Si les mécanismes en sont critiquables et les effets mal contrôlés, le principe d'une politique de revenu avec péréquation au niveau européen reste valable. Ce principe pourrait être généralisé pour le financement de la protection sociale: la solidarité géographique de la politique familiale d'aujourd'hui compensant la solidarité géographique du financement des retraites de demain. Enfin et surtout, l'existence de «planchers» européens en matière de salaires, de temps libre, et de garanties d'emplois, barrant la route aux stratégies de «flexibilité défensive», permettrait une égalisation vers le haut des conditions de la concurrence. Ces «planchers» devraient être diff-

renciés de manière réaliste entre pays pour tenir compte des actuelles inégalités dans l'efficience productive, mais ces différences (analogues aux «abattements de zone» de salaire minimal industriel garanti de la France des années cinquante-soixante) devraient se résorber avec le temps de manière programmée.

Conclusion

Dans un contexte de crise complexe, l'Europe a vu ses régions se partager en deux types. Les unes affrontaient la crise de l'offre par une dégradation des compromis salariaux, les autres par une amélioration de ces compromis (l'implication négociée) et de meilleures relations de partenariat entre les firmes et les administrations publiques. Le résultat global de cette compétition, sous contrainte de libre-échange interne, d'équilibrage des comptes nation par nation, et d'absence de «règles du jeu» social communes, a conduit à une relative stagnation malgré un excédent ou un quasi-équilibre obtenu sur la quasi-totalité des secteurs de la balance commerciale commune européenne. En l'état actuel de la mise en œuvre de l'Acte unique, cette polarisation («l'Europe à deux vitesses») risque de se renforcer.

Sur la base de l'absence de contrainte extérieure pesant sur l'Europe prise comme un tout, de la qualité de sa force de travail et de ses traditions de compromis social, l'Europe occidentale dispose pourtant d'atouts pour suivre une autre voie. Un espace social commun, incluant des transferts nets interrégionaux et des planchers sociaux «régionalement» différenciés mais s'égalisant au cours du temps, est pour cela nécessaire et urgent. En choisissant cette voie, la Communauté ne ferait que se conformer à l'article 2 du Traité de Rome: «La Communauté a pour mission... de promouvoir un développement harmonieux des activités économiques dans l'ensemble de la Communauté, une expansion continue et équilibrée..., un relèvement accéléré du niveau de vie.» Encore ce niveau se mesurera-t-il davantage qu'en 1957 dans la croissance du temps libre et de la qualité de l'environnement.

Notes

¹ Voir Brender, 1988; Glyn et collaborateurs, 1990; Lipietz, 1985.

² Sur cette divergence des modèles de sortie de crise, voir Leborgne et Lipietz, 1988; Messine, 1987. Sur la perte de l'hégémonie américaine, voir Bellon et Niosi, 1987.

³ Pour une étude plus approfondie des dilemmes macroéconomiques mondiaux, voir Marris, 1985 et Lipietz, 1989.

⁴ Voir CEPII, 1989; Lipietz, 1985. Freire de Souza, 1983, a montré que ce même contraste existe entre le Portugal (croissance en volume) et l'Espagne (croissance en valeur internationale).

⁵ Il s'agit plutôt d'évolutions. Des régions peuvent commencer leur essor avec des rapports salariaux flexibles mais un terrain pour une QIO dense, et évoluer ultérieurement vers de meilleurs compromis sociaux. Voir les vallées de Prato (Italie), de l'Ave (Portugal) et le Choletais français.

⁶ Théorème de Ricardo, théorème d'Heckscher-Ohlin-Samuelson revus par la critique de Léontieff. Il suffit de styliser la fonction de coût de la branche *i* comme dépendant d'un facteur composite salaire-flexibilité et d'un facteur qualification-implication.

⁷ Pour des raisons diverses, mais se résumant à une politique fiscale favorisant les agents économiques les plus aisés (donc importateurs), le Royaume-Uni et l'Espagne se sont autorisés des déficits considérables depuis 1987. Mais le «gendarme» allemand les a contraints en 1989 à une nouvelle cure d'austérité. Quant à l'effet de la révolution démocratique de 1989 en Europe de l'Est, il est encore trop tôt pour l'analyser (voir Lipietz, 1990). Dans l'immédiat, l'effet accélérateur du rééquipement de ces pays et l'effet multiplicateur des crédits qui leur seront accordés provoqueront certainement une relance en République fédérale d'Allemagne (et dans toute l'Europe) qui compensera l'austérité imposée à l'Espagne, au Royaume-Uni, et sans doute aux Etats-Unis. A terme, tout dépendra des relations professionnelles développées à l'Est (néotaylorisme en Hongrie, Pologne et Roumanie? compromis kalmariens en République démocratique allemande et Tchécoslovaquie?) et des conditions de l'intégration de ces pays à la CEE.

Références bibliographiques

- Aglietta, M.; Mendelev, N. 1987: «Politiques économiques nationales et évolution du système monétaire européen», *Economie prospective internationale* (Paris), n° 32.
- Aoki, M. 1986: «Horizontal vs. vertical information structure of the firm», *American Economic Review* (Nashville), déc., pp. 971-983.
- 1990: «A new paradigm of work organisation and coordination? Lessons from Japanese experience», dans l'ouvrage publié sous la direction de Marglin, S. A.; Schor, J.: *The golden age of capitalism* (New York, Clarendon-Oxford, Oxford University Press).
- Bachet, D.; Laury, C.; Leborgne, D.; Ortsman, O. 1986: *Mutations technologiques, changements socioculturels et systèmes de travail* (Paris, Centre d'étude des systèmes et techniques avancées (CESTA)).
- Bellon, B.; Niosi, J. 1987: *L'industrie américaine, fin de siècle* (Paris, Seuil).
- Brender, A. 1988: *Un choc de nations* (Paris, Hatier).
- CEPII (Centre d'études prospectives et d'information internationales). 1989: *La fin des avantages acquis*, rédigé par G. Lafay et C. Herzog avec L. Stemitsiotis et O. Unal (Paris, Economica).
- Enrietti, A. 1983: «Industria automobilistica: la 'Quasi integrazione verticale' come modello interpretativo dei rapporti tra imprese», *Economia e politica industriale* (Milan), n° 38.
- Freire de Souza, F. 1983: *Contrainte extérieure et régulation macroéconomique dans les économies semi-industrialisées: le cas du Portugal*, thèse de l'Université de Paris I.
- Glyn, A.; Hugues, A.; Lipietz, A.; Singh, A. 1990: «The rise and fall of the golden age», dans l'ouvrage publié sous la direction de Marglin, S. A.; Schor, J.: *The golden age of capitalism* (New York, Clarendon-Oxford, Oxford University Press).
- Laigle, L. 1989: *La réorganisation du réseau des équipementiers de l'industrie de l'automobile de la sous-traitance au partenariat* (Paris, DEA de l'Université de Paris VII).
- Leborgne, D. 1987: *Equipements flexibles et organisation productive: les relations industrielles au cœur de la modernisation. Eléments de comparaison internationale* (Paris, CEPREMAP, doc. photocopié).
- 1990a: «Restructuration industrielle: des formes contrastées de quasi-intégration verticale», dans l'ouvrage publié sous la direction de Coriat, B.: *L'usine post-taylorienne* (Paris, Bourgois, à paraître).
- 1990b: «Modernisation: une logique, des trajectoires nationales multiples», dans l'ouvrage publié sous la direction de Boyer, R.: *La seconde transformation* (Paris, Economica, à paraître).
- Leborgne, D.; Lipietz, A. 1988: «L'après-fordisme et son espace», *Les Temps modernes* (Paris), avril. «New technologies, new mode of regulation: Some spatial implications», *Society and Space* (Londres), vol. 6, pp. 263-280.
- 1989: «Deux stratégies sociales dans la production des nouveaux espaces économiques», *Couverture orange* (Paris, CEPREMAP, 8911).
- Lipietz, A. 1984: *L'audace ou l'enlèvement: sur les politiques économiques de la gauche* (Paris, La Découverte).

- 1985: *Mirages et miracles — Problèmes de l'industrialisation dans le tiers monde* (Paris, La Découverte).
- 1989: *Choisir l'audace. Une alternative pour le XXI^e siècle* (Paris, La Découverte).
- 1990: «Trois scénarios pour l'Europe», *Science et Vie-Economie*, n° 57, janv.
- Mahon, R. 1987: «From Fordism to? New technologies, labour markets and unions», *Economic and Industrial Democracy* (Beverly Hills, California, Sage Publications), vol. 8, pp. 5-60.
- Marris, S. 1985: *Deficits and the dollar: The world economy at risk* (Washington, DC, Institute for International Economics).
- Messine, P. 1987: *Les Saturniens* (Paris, La Découverte).
- Piore, M. J.; Sabel, C. F.: *The second industrial divide: Possibilities for prosperity* (New York, Basic Books).
- Riboud, A. 1987: *Modernisation, mode d'emploi. Rapport au Premier ministre* (Paris, Union générale d'éditions 10/18).
- Scott, B. 1987: «The semiconductor industry in South-East Asia: Organization, location and the international division of labour», *Regional Studies*, vol. 21.2.
- Zachert, U. 1988: «Les formes d'emploi: problèmes et tendances actuelles en Allemagne fédérale». Colloque international sur les formes d'emploi, Paris, nov., publié dans *Travail et emploi*, n° 39, 1989.

Revue internationale du Travail

La Revue internationale du Travail saisit les problèmes du travail et les questions sociales dans le monde. Publiée depuis 1921, elle est indispensable à qui veut se faire une idée de ce qui se passe dans le domaine du travail.

Quelques articles récents:

Le travail à temps partiel dans le monde, *par J. E. Thurman et G. Trah.*

La protection des droit syndicaux des enseignants, *par L. Pépin.*

La gestion des ressources humaines dans quelques entreprises japonaises, dans leurs filiales à l'étranger et dans des firmes comparables des pays d'implantation, *par H. C. Jain.*

La formation professionnelle des réfugiés en Afrique, *par E. Hall.*

Comment améliorer le bien-être des ouvrières: l'exemple de l'Indonésie, *par M. C. White.*

Les programmes spéciaux d'emploi dans les pays développés et dans les pays en développement, *par D. H. Freedman.*

Les divers types de chômage structurel au Royaume-Uni, *par P. E. Hart*

Décisions judiciaires en matière de droit du travail.

La participation des personnes âgées à la population active. Comparaison internationale, *par R. L. Clark et R. Anker.*

Abonnement annuel (1990) — 6 numéros: 65 fr. suisses; 260 FF.

Publications du BIT, 205, bd Saint-Germain, 75007 Paris, ou Bureau international du Travail, Publications, CH-1211 Genève 22, Suisse.

La Revue internationale du Travail est aussi publiée en anglais.
