

LES NOUVELLES RELATIONS CENTRE-PERIPHERIE :

Les exemples contrastés Europe-Amérique

Intervention au Colloque
A periferia europea ante o novo seculo
 Saint-Jacques de Compostel
 29 Septembre - 2 Octobre 1993

par
Alain LIPIETZ
 CEPREMAP

140, rue du Chevaleret 75013 Paris
 Tél. (33) 1 40 77 84 64
 Fax. (33) 1 44 24 38 57

VERSION PRELIMINAIRE

LES NOUVELLES RELATIONS CENTRE-PERIPHERIE : Les exemples contrastés Europe-Amérique

Depuis qu'au début des années 1980 le modèle de développement dominant de l'après-guerre, le "fordisme", est devenu ouvertement caduc, les pays développés ont cherché, selon des voies divergentes, à bâtir une alternative. Les uns ont privilégié la "flexibilité", les autres la "mobilisation de la ressource humaine". Dans les mêmes temps, les nouveaux pays industrialisés ont accentué leur compétitivité et se sont différenciés. Il en résulte un vaste remaniement de la hiérarchie des économies mondiales.

Une autre tendance s'est manifestée avec de plus en plus de force : la concentration des relations économiques internationales par blocs continentaux (Europe, Amérique, Asie). L'Asie est certes le bloc le plus varié, le plus dynamique, le plus fascinant : cependant, à l'heure actuelle, les deux blocs riverains de l'Atlantique restent le plus importants. En outre, leurs relations économiques sont les mieux codifiées. L'Europe (avec la Communauté Economique Européenne et l'Association Européenne de Libre Echange) a pris trente cinq ans d'avance et son appareil institutionnel est déjà très élaboré. Les Amériques, et en particulier l'Amérique du Nord (avec l'Accord de Libre Echange Nord Américain) s'engagent dans cette voie.

Les deux blocs ont en commun l'hétérogénéité des économies qu'elles unissent. C'est précisément à la *coexistence de pays à régimes salariaux différents au sein d'un bloc continental intégré* que cet essai est consacré. L'accent sera mis, par la force des choses, sur l'Europe, avec l'Amérique du Nord comme repère des différences.

Dans une première section, nous étudierons les voies de sortie de la crise du fordisme suivie par les économies dominantes. Puis nous élargirons l'analyse aux autres économies, celles du Sud et de l'Est. Nous pourrions alors, dans une troisième section, esquisser l'hypothèse d'une nouvelle division internationale du travail (la troisième !). Enfin, dans les quatrième et cinquième sections, nous reviendrons aux cas contrastés de l'Europe et de l'Amérique du Nord.

I - LA CRISE DU FORDISME CENTRAL ET SES ISSUES.

Pendant toute la période après la deuxième guerre mondiale, deux modèles de développement furent proposés aux pays en développement: le modèle occidental et le modèle "socialiste". Ce dernier a aujourd'hui reconnu son échec total, et les différents pays qui s'en réclamaient se rallient précipitamment à un quelconque modèle capitaliste. Pendant ce temps, le capitalisme dans le Nord Ouest du monde a connu son Age d'Or. Le modèle de développement de cet Age d'Or (que nous appelons ici "fordisme") a connu une crise majeure au long des années 70-80, mais personne ne pense qu'il s'agisse de la "crise finale du capitalisme". Au contraire, plusieurs réformes ont été proposées pour ce modèle, et à la fin des années 80 toutes ces réformes semblent se combiner en donnant des résultats plus ou moins prometteurs. Nous pouvons en déduire que le sort du fordisme et les voies de sorties

de sa crise seront encore une fois déterminantes pour l'avenir des rapports capital/travail à travers le monde. D'où notre choix de commencer par le fordisme, sa crise et ses issues, et d'étendre ensuite ces considérations au Sud et à l'Est.

1°) L'essor et la chute de l'Age d'Or¹.

Rappelons d'abord brièvement ce que fut le fordisme. Comme tout modèle de développement, on peut l'analyser sur trois plans.

* En tant que principe général d'organisation du travail (ou "paradigme industriel"), le fordisme c'est le taylorisme plus la mécanisation. Taylorisme signifie : une stricte séparation entre la conception du processus de production, qui est la tâche du bureau des méthodes et de l'organisation, et d'autre part l'exécution de tâches standardisées et formellement prescrites au niveau de l'atelier. La mécanisation est la forme de l'incorporation du savoir collectif du bureau des méthodes dans l'appareillage matériel (aussi bien le hardware que le software). Selon ce principe, l'implication des travailleurs est supposée ne pas être requise dans la mise en oeuvre des prescriptions du bureau des méthodes.

* En tant que structure macroéconomique (ou régime d'accumulation, ou structure sociale d'accumulation), le fordisme impliquait que les gains de productivité résultant de ses principes d'organisation avaient leur contrepartie d'une part dans la croissance des investissements financés par les profits et d'autre part dans la croissance du pouvoir d'achat des travailleurs salariés. Il en résultait que la part des salaires dans la valeur ajoutée et le coefficient de capital (en valeur) restaient en gros constants, que donc le taux de profit était à peu près stable et que les débouchés pour la production de biens de consommation et de production croissaient parallèlement à la productivité.

* En tant que système de règles du jeu (ou en tant que mode de régulation), le fordisme impliquait une contractualisation à long terme du rapport salarial, avec des limites rigides aux licenciements, et une programmation de la croissance du salaire indexé sur les prix et sur la productivité générale. De plus, une vaste socialisation des revenus à travers l'Etat-providence assurait un revenu permanent aux travailleurs salariés. La contrepartie en était l'acceptation par les syndicats des prérogatives de la direction. De la sorte, aussi bien les principes d'organisation du travail que la structure macroéconomique étaient respectés.

Le succès du modèle d'Age d'Or était donc tiré par les salaires sur le marché intérieur de chaque pays capitaliste avancé pris séparément. La contrainte extérieure était limitée par la coïncidence de la croissance dans les différents pays, par l'importance limitée de la croissance du commerce international relativement à la croissance des marchés intérieurs, et par l'hégémonie de l'économie des Etats-Unis.

Pourtant, à la fin des années 1960, la stabilité du sentier de croissance de l'Age d'Or fut mise en question. La première et la plus évidente raison apparut du "côté de la demande". La compétitivité s'égalisa entre les Etats-Unis, l'Europe et le Japon. La recherche d'économies d'échelle induisait une internationalisation des processus productifs et des marchés. La croissance du prix des matières premières importées du Sud (en particulier le pétrole) attisa la concurrence pour les exportations au début des années 70. La régulation de

¹ La sous-section qui suit est un résumé de GLYN et al. [1988], LIPIETZ [1985, 1989a et b].

la croissance des marchés intérieurs à travers la politique salariale était maintenant compromise par la nécessité d'équilibrer le commerce extérieur.

Face à cette crise du "côté de la demande", la première réaction des élites internationales fut clairement keynésienne. La grande idée était de coordonner (via l'OCDE, le Fonds Monétaire International, la Commission Trilatérale, les Sommets des Sept, etc...) le maintien de la demande mondiale. Ce fut très clairement la ligne du premier sommet économique de Rambouillet en 1975. On a par la suite remarqué que les politiques réellement mises en oeuvre étaient sous-optimales du point de vue de la demande². Mais au moins, il était entendu par tout le monde qu'il fallait se préoccuper de la demande effective. En fait, la croissance du salaire réel ralentit spectaculairement, de plus en plus d'entreprises délocalisèrent leurs établissements vers des zones non syndicalisées, ou sous-traitèrent dans des pays du tiers monde, mais les structures de base de mode de régulation précédentes furent maintenues dans les pays capitalistes avancés.

Pourtant, à la fin des années 70, l'état d'esprit changea dans les élites internationales du monde capitaliste. La gestion de la crise par le côté de la demande avait certainement évité une grande dépression. Mais une limite majeure apparut : la chute de la profitabilité. C'était dû à une pluralité de causes du "côté de l'offre" : ralentissement de la productivité, croissance du prix total du travail (y compris le salaire indirect de l'Etat-providence), croissance du rapport capital/produit, croissance du prix relatif des matières premières. Dans ces conditions, les recettes keynésiennes, telles que la croissance du salaire réel (pour limité qu'il fût) et le laxisme monétaire, ne pouvait qu'induire inflation et érosion de la valeur de réserve des monnaies, en particulier de la monnaie internationale : le dollar (LIPIETZ [1983]). D'où le tournant vers les "politiques de l'offre"... c'est-à-dire vers les "relations professionnelles", un champ qui recouvre certains aspects du paradigme industriel et du mode de régulation.

Même dans le cadre théorique utilisé ici, les problèmes "du côté de l'offre" qu'a connus le fordisme sont sujets à deux interprétations. Pour les uns, conformément à une tradition remontant à Kalecki, la croissance du prix relatif du travail et des matières premières fut considéré comme le résultat du long boom de l'Age d'Or. L'étranglement du profit ("profit squeeze": ITOH [1990], ARMSTRONG, GLYN, HARRISON [1984]) était le résultat de l'expansion précédente et de la situation de plein emploi. De plus, l'Etat-providence avait spectaculairement abaissé le "coût de la perte de travail" (BOWLES [1985]), et cela pouvait rendre compte aussi du ralentissement de la productivité.

Nous reviendrons à une explication complémentaire, mais le fait est que l'analyse par le "profit squeeze" devint l'explication officielle à la fin des années 70. Les profits étaient trop bas parce que les travailleurs (et les exportateurs de matières premières) étaient trop forts, il en était ainsi parce que les règles du jeu étaient trop "rigides", et cela entraînait des difficultés pour la restructuration de l'appareil productif, avec le risque de manquer les chances offertes par la révolution technologique... Telle fut l'analyse proclamée par le

² C'est la position bien connue de Ajit SINGH: voir GLYN et al [1988]. La position de LIPIETZ [1985a] met plutôt l'accent sur le succès de l'économie de crédit dans les années 1970.

Sommet des Sept de Venise (1980), après le second choc pétrolier. On y proclama que la "première priorité" était de combattre l'inflation (plutôt que le chômage), à travers l'engagement d'accroître la productivité et de redistribuer le capital des secteurs en déclin vers les secteurs de croissance, du secteur public vers le secteur privé, de la consommation vers l'investissement. On s'engagea à "éviter les mesures protégeant les intérêts particuliers de la sévérité de l'ajustement". En d'autres termes, les compromis sociaux "rigides" devaient être répudiés.

Cette politique de "flexibilité libérale" fut mise en oeuvre par les gouvernements du Royaume-Uni puis des Etats-Unis, et fut finalement suivie dans bien des pays de l'OCDE, y compris par le gouvernement socialo-communiste français. La répudiation des anciens compromis sociaux atteignit différents degrés et fut menée sur différents fronts : depuis les règles d'augmentation salariale "inflation plus productivité", jusqu'à la portée et à la profondeur de la couverture sociale, depuis la libéralisation des procédures de licenciement jusqu'à la prolifération d'emplois précaires. Ce processus fut poursuivi de manière autoritaire (gouvernements et directions se saisissant de la "chance" de défaites syndicales ou des succès politiques de partis conservateurs) ou à travers la négociation de concessions entre le capital et le travail, dans un contexte de coût croissant de la perte d'emploi (pour les salariés).

Après une première période de récession, au début des années 80, la reprise se développa à partir de 1983. Pourtant cette reprise fut largement tirée par un renouveau des politiques budgétaires keynésiennes (LPIETZ [1985, 1992]) et il est difficile d'affirmer qu'elle ne fut que le résultat des politiques de flexibilité libérale. En outre, l'expérience des années 1980 ne tourna pas en faveur des tentatives les plus conséquentes de flexibilisation : Etats-Unis, Royaume-Uni, France... Au contraire ces pays connurent à la fois la désindustrialisation et l'approfondissement du déficit de leur balance commerciale en biens manufacturés. A la fin des années 1980, les vainqueurs de la compétition (le Japon, l'Allemagne de l'Ouest, l'Association Européenne de Libre Echange) semblent être caractérisés par une autre solution à la crise de l'offre.

Revenons à l'explication théorique de la crise du fordisme "du côté de l'offre". Une explication alternative ou plutôt complémentaire à celle par "l'étranglement des profits en période de plein emploi" repose sur l'érosion de l'efficacité des principes tayloriens. Le plein emploi peut rendre compte du déclin du taux de croissance de la productivité à la fin des années 60 mais pas de la poursuite de cette tendance, avec un coefficient de capital croissant, depuis ces années là. Plus profondément, l'élimination de toute implication des travailleurs directs dans la mise en oeuvre du processus de production apparaît aujourd'hui d'une rationalité douteuses. C'est une bonne méthode pour assurer à l'encadrement le contrôle direct sur l'intensité du travail. Mais davantage d'"autonomie responsable" de la part des travailleurs directs peut conduire à un principe d'organisation supérieur, surtout quand il s'agit de mettre en oeuvre de nouvelles technologies, ou des méthodes de gestion du circuit productif "à flux tendu" ("Just In Time"), ce qui suppose l'implication de toute l'intelligence des producteurs directs et leur coopération bienveillante avec l'encadrement et avec les

ingénieurs³. Et tel fut précisément la voie alternative choisie par de nombreuses grandes firmes du Japon, de l'Allemagne et de la Scandinavie. Là, la pression des syndicats et d'autres traditions organisationnelles promurent le choix de la solution par l'implication négociée à la crise du fordisme (MAHON [1987]).

A la fin des années 80, la supériorité de ce choix est de mieux en mieux reconnue, non seulement dans ce second groupe de pays, mais aussi par les livres de management et par les éditorialistes du premier groupe. Certainement, le succès du second groupe dans la compétition internationale pèse un bon poids dans cette évolution, mais les difficultés de mise en oeuvre des nouvelles technologies dans un contexte "flexible libéral" ont elles aussi encouragé une transformation dans les modes de management. Pourtant, en ce point de notre réflexion, la flexibilité libérale et l'implication négociée semblent être des pratiques qui pourraient être combinées "à la carte". Cette idée est à la base d'une conception du "post-fordisme" comme "Spécialisation flexible" à la PIORE & SABEL [1984]. Emotions maintenant leur cohérence mutuelle.

2°) Après le fordisme, quoi ?⁴

Le survol de l'histoire économique récente auquel nous venons de nous livrer peut être résumé de la façon suivante :

* D'abord une grande attention, portée au "côté de la demande", puis l'oubli de ce problème comme s'il était devenu sans intérêt, parce que l'internationalisation avait rendu la demande

³ Voir AOKI [1987, 1988]. Il y a longtemps, Andrew FRIEDMAN [1977] avait déjà opposé "autonomie responsable" et "contrôle direct" comme deux tendances en conflit permanent dans l'organisation capitaliste du travail. Dans les écrits d'AOKI, l'opposition entre structures "semi-horizontale" et "verticale" de coordination dans le travail est mise en relation avec des considérations plus générales d'organisation industrielle. Significativement, il commence par démontrer la supériorité des premières sur les secondes dans le cas de la gestion à flux tendu (Kanban) des processus productifs "en rivière" (lignes d'assemblage automobiles). Ensuite il admet la supériorité de l'autonomie responsable dans la plupart des types de processus productif.

Nous notons ici l'indépendance relative des relations professionnelles, non seulement vis-à-vis de la technologie, mais aussi vis-à-vis d'autres aspects de la gestion interne à la firme et de l'organisation industrielle. Cette indépendance reste relative : mon appréciation est que les nouvelles technologies soulignent la supériorité de l'autonomie responsable (sans toutefois la déterminer à la PIORE & SABEL [1984]). De plus, l'autonomie responsable peut s'accorder particulièrement bien avec les formes sophistiquées d'organisation industrielle (flux tendu, "entreprises réseaux", etc). Ceci est en dehors du champ du présent texte. Voir LEBORGNE & LPIETZ [1987, 1991].

⁴ La fin de cette section et la section suivante résultent d'un travail collectif organisé au niveau international par le World Institute for Development Economics Researches (cité en bibliographie comme "projet WIDER"). Le travail n'a pas été publié, sauf mon chapitre conclusif (LPIETZ [1991]). Voir également BOYER [1993].

ingérable, ou parce que le boom de la seconde partie des années 80 avait rendu inutile son soutien.

* Développement de deux doctrines en ce qui concerne le "côté de l'offre" : *flexibilité libérale* et *implication négociée*.

Nous reviendrons sur le premier problème quand nous traiterons de la cohérence macroéconomique des relations professionnelles au niveau d'un bloc continental, et nous ne nous intéresserons pour le moment qu'au côté de l'offre.

En fait les deux doctrines de sorties de la crise de l'offre peuvent être considérées comme deux axes de fuite par rapport aux deux caractéristiques des relations professionnelles fordistes: d'une part la rigidité du contrat de travail, d'autre part le taylorisme comme forme de contrôle direct de l'encadrement sur l'activité des travailleurs, (voir la figure 1). La première doctrine propose une évolution de la "rigidité" vers la "flexibilité" du contrat salarial, la seconde doctrine une évolution du "contrôle direct" vers l'"autonomie responsable". Conformément à un autre vocabulaire, le premier axe renvoie au "marché externe du travail", au lien entre les firmes et la main d'oeuvre cherchant à être embauchée et à en recevoir un revenu. Le deuxième axe renvoie au "marché interne du travail", aux formes d'organisation et de coopération/hierarchie à l'intérieur des firmes⁵. Sur cet axe, à l'opposé du Taylorisme, nous pourrions parler d'*Ohnisme*, en hommage au théoricien des méthodes japonaises de production particulièrement développées par la firme Toyota (CORIAT [1992]). Sur le premier axe (externe), il y a plusieurs dimensions quant à la rigidité et la flexibilité, comme nous l'avons déjà remarqué. Les "règles du jeu" peuvent inclure des règles de formation du salaire direct, des règles d'embauches et de licenciement, des règles d'allocation du salaire indirect : le "marché externe" est un marché plus ou moins organisé. L'axe considéré est donc un axe synthétique. De plus, les règles peuvent être établies au niveau des individus, des métiers, des firmes, des secteurs, de la société.

Sur le deuxième axe, l'"axe interne", il y a aussi plusieurs dimensions: "implication" peut signifier qualification, coopération horizontale, participation à la définition et aux contrôles des tâches, et ainsi de suite⁶. Ici encore il s'agit d'un axe synthétique. Mais cette fois, pour des raisons qui vont tout de suite apparaître, il importe de prendre en compte le niveau de la négociation de l'implication des travailleurs.

* L'implication peut-être négociée *individuellement* et gratifiée par des primes, une carrière, ou autre. Cette option est limitée par le caractère *collectif* de l'implication requise dans la plupart des processus de production coopératifs. Aussi l'implication "individuellement

⁵ Voir DOERINGER & PIORE [1971]. Le terme "marché" peut être confusionniste : même le marché externe du travail n'est pas un vrai marché, le "marché interne du travail" n'est certainement pas un marché du tout.

⁶ Comme on le voit, la négociation de l'implication (et l'implication elle-même) peut impliquer des aspects externes à la firme, tels que la formation professionnelle, la participation syndicale à des commissions d'orientation au niveau interprofessionnel ou à celui de la branche (comme dans les Etats "corporatistes" tels que l'Autriche, la Suède), etc...

négociée" (I sur la figure 1) peut être étendue à une équipe ou un atelier. Cela reste compatible avec un contrat de travail flexible.

* L'implication peut être négociée *firme par firme*, entre l'encadrement et les syndicats (F sur la figure 1). Ici, la firme et sa force de travail partagent les bénéfices des qualifications spécifiques accumulées au cours du processus collectif d'apprentissage. Ceci implique une rigidité "externe" du contrat salarial, c'est-à-dire des limites aux droits de licencier les travailleurs déjà dans la firme, mais ce compromis n'inclut évidemment pas les personnes étrangères à la firme.

* L'implication peut être *négociée au niveau de la branche* (B sur la figure 1), ce qui limite pour les firmes les risques de la concurrence à travers le "dumping social", et les induit à mettre en commun des institutions de formation professionnelle etc... Il en résulte que le "marché externe du travail" a de forte chance d'être lui même plus organisé, soit en gros plus "rigide", avec une plus grande socialisation des revenus du travail.

* L'implication peut être *négociée au niveau de toute la société* (S sur la figure 1), les syndicats et les associations patronales négociant au niveau régional ou national⁷ l'orientation sociale et la répartition du produit, étant bien entendu que les syndicats veillent à ce que "leur gens" font de leur mieux au niveau de l'atelier ou du bureau... Ici, le marché externe du travail a de fortes chances d'être au moins aussi bien organisé que dans les formes les plus "corporatistes" ou social-démocrates de fordisme.

Au contraire, l'implication collective des travailleurs ne peut pas apparaître s'il n'y a pas de solidarité de destin entre les firmes et leur personnel, c'est-à-dire dans un contexte de "flexibilité externe", et cela à quelque niveau que ce soit (firmes individuelles, d'une branche ou d'un territoire). Ainsi la limite de cohérence entre "flexibilité" et "implication" apparaît comme une courbe joignant nos deux axes, rejetant un triangle d'incohérence qui combinerait flexibilité et implication collective négociée⁸. Les deux axes constituent donc deux lignes privilégiées d'évolution, c'est-à-dire deux paradigmes réels (voir figure 1):

* le flexibilité externe associée à un contrôle direct hiérarchique. Cela nous ramène à quelque forme d'organisation taylorienne du procès de travail, *sans* les contreparties sociales de l'Age d'Or fordiste. Appelons ce paradigme "*néotaylorisme*".

* La rigidité externe du contrat de travail associée avec l'implication négociée des producteurs. Appelons ce paradigme "*kalmarien*", en honneur de la première usine automobile (Volvo) réorganisée selon le principe de l'implication dans un pays social-démocrate, la Suède. Usine aujourd'hui fermée... nous verrons pourquoi.

Si nous revenons à l'expérience récente des pays de l'OCDE, ces pays semblent se ranger le long de l'arc de cercle avec les USA et la Grande Bretagne privilégiant la flexibilité et ignorant l'implication, certains pays introduisant l'implication négociée individuellement (la

⁷ Si ce n'est au niveau international ! Le problème du champ géographique adéquates aux paradigmes sociaux est l'un des plus difficiles et des moins explorés (voir cependant LIPIETZ [1985b]). Nous évoquerons à nouveau ce point plus tard.

⁸ Cette combinaison reste évidemment possible, on vient de le voir, si elle concerne, dans la même société, plusieurs segments différents du marché du travail. Ce qui *en général* est exclu, c'est l'implication négociée d'un collectif de travailleurs flexibles... C'est-à-dire le modèle de Piore & Sabel.

France), le Japon pratiquant l'implication négociée au niveau des (grandes) entreprises, l'Allemagne la pratiquant au niveau de la branche, et la Suède se trouvant la plus proche de l'axe kalmarien. Quel est alors le pouvoir attracteur des axes ? L'expérience des États-Unis montre qu'il est difficile de négocier l'implication au niveau de la firme dans un contexte flexible libéral, toutefois l'implication individuellement négociée peut y être développée. D'un autre côté l'Allemagne de l'Ouest apparaît comme une forme moins avancée socialement du paradigme kalmarien. Le Japon semble occuper une situation intermédiaire, que nous pourrions appeler "Toyotisme", avec une forte dualité (rigide/flexible) de son marché externe du travail⁹. Nous reviendrons sur ce point quand nous étudierons la cohérence globale de nos paradigmes. Mais d'abord jetons un coup d'oeil sur les pays non OCDE.

II - LE SUD ET L'EST : VERS QUEL POST-FORDISME ?

Alors que l'Est avait développé des formes complètement originales de relations professionnelles (auto-désignées de façon contestable "socialistes"), on peut définir le Sud exactement comme l'ensemble des pays qui ne sont pas parvenus à imiter ni les modèles occidentaux ni le modèle de l'Est.

Dans les années soixante prévalait l'idée que la voie la plus rapide pour le développement du Sud était la voie orientale. Cette idée découlait de deux ordres de considération.

* L'Est constituait déjà un modèle de croissance accélérée, à l'époque plus rapide même que le fordisme. L'Union Soviétique stalinienne pouvait alors être considérée comme un ancien pays sous développé qui avait réussi, à cause de la supériorité de son mode de régulation.

* L'Ouest semblait lui-même s'opposer à l'industrialisation du Sud. Non seulement le pacte colonial avait été basé explicitement sur une "division internationale du travail" réservant au Sud la production de biens primaires, mais la dynamique automatique du libre échange reproduisait la même division dans les relations "néo-coloniales", après l'indépendance. Ce fait avait été théorisé sous une forme positive par le théorème de Ricardo sur les avantages comparatifs, et maintenant il était théorisé de façon négative au titre de la "théorie de la dépendance".

Dès lors, les modèles "hétérodoxes" (c'est-à-dire incluant certains aspects des modèles des pays de l'Est) apparaissaient comme une voie de rattrapage de l'Ouest, même dans les pays du Sud non socialistes. En fait, il y avait déjà des contre-exemples, telle que la Finlande, un ancien morceau de l'Empire Russe devenue une sociale démocratie fordienne. Mais seul le succès des Nouveaux Pays Industrialisés, contrastant avec l'insuccès des socialismes "périphériques" (et même centraux), parvint à changer l'appréciation générale, de façon plus convaincante que la rhétorique rostovienne. Aussi est-il plus sage de commencer notre analyse par l'Europe de l'Est.

⁹ Attention ! Le toyotisme n'est pas l'ohnisme ! Il combine l'ohnisme comme paradigme industriel et un certain mode de relations professionnelles.

1°) L'essor et la chute de l'Age de Fer.

En fait l'Union Soviétique stalinienne adopta un modèle particulier de développement que l'on pourrait appeler le "modèle de l'Age de Fer" par comparaison avec le modèle fordiste d'Age d'Or (LPIETZ [1979]) :

* Le paradigme industriel taylorien fut explicitement importé par Lénine dans la Russie révolutionnaire.

* Le régime d'accumulation était basé sur une accumulation extensive des forces productives, à travers la substitution aux importations, sans croissance importante de la consommation de masse.

* Les règles de coordination (ou mode de régulation) étaient basées sur la planification centralisée. En cela consistait l'aspect "socialiste". L'idée était (chez les économistes stalinien) que ce qu'il y avait de mauvais dans le capitalisme était "l'anarchie du marché". Avec plus d'"organisation" et de "hiérarchie", la rationalité du taylorisme se répandrait dans toute la société.

Bien sûr, c'était un modèle très efficace dans une situation "lewisienne" (c'est-à-dire avec une immense armée de réserve dans la paysannerie). Le taylorisme était, pensait-on, bien adapté pour mettre au travail de nouveaux salariés sans qualification. L'accumulation extensive n'a pas besoin d'une grande flexibilité, et elle accroît la productivité moyenne de l'économie au fur et à mesure que des formes de production industrialisées et mécanisées se substituent aux formes préindustrielles. Avec un salaire réel croissant lentement, d'immenses surplus pouvaient être accumulés. Et l'organisation centralisée de la demande effaçait la "contrainte des débouchés" ... avec le risque d'apparition d'une "contrainte du côté de l'offre" (KORNAI [1989]). Quant aux relations professionnelles, leurs dureté initiale fut stabilisée progressivement en un compromis acceptable (selon les standards des années 50) : en échange de sa subordination taylorienne, la force de travail industrielle et tertiaire se voyait accorder une quasi "tenure". Un tel menu (taylorisme+tenure) était "cousin" de celui du fordisme, d'où leur similarité et leur concurrence dans les années 1950.

Pourtant, de nouveaux problèmes surgirent quand l'armée de réserve du travail lewisienne fut épuisée, ou n'avait jamais existé (comme en Tchécoslovaquie et en République Démocratique Allemande). Comme le montre KÖLLÖ [1990], l'impossibilité d'organiser les rapports entre les firmes au même degré que les rapports au sein des firmes se manifesta à travers des goulots d'étranglement et du gaspillage. En retour, l'anarchie dans la planification sociale se reflète dans la désorganisation des firmes. L'implication des travailleurs est découragée par l'érosion des idéaux révolutionnaires, par l'anarchie dans l'organisation industrielle, et par le manque de quelque incitation que ce soit, qu'elle soit négative (coût de la perte d'emploi) ou positive (accès à un plus haut niveau de consommation). Le compromis "tenure avec bas salaire" apparaît alors complètement stagnationniste.

Si différent qu'il soit du fordisme, le paradigme "socialiste" de l'Age de Fer connut donc finalement lui aussi une crise "du côté de l'offre". Les grandes différences étaient les suivantes :

- il n'y avait pas de crise du côté de la demande,
- la tenure socialiste était beaucoup plus rigide que le fordisme,
- la rigidité concernait tous les autres aspects de l'organisation industrielle,

- la non-implication des travailleurs semblait être davantage le résultat de l'incapacité de l'encadrement plutôt que des excès de la "gestion scientifique" à la Taylor.

Il devint clair que le mode oriental de régulation avait besoin de plus de "flexibilité" dans son organisation économique. D'où l'option générale des réformistes de l'Europe de l'Est en faveur de l'autonomie de gestion des firmes. Mais le premier degré de liberté réclamé par les firmes est la liberté d'ajuster leur force de travail à leur besoin, compte tenu de la productivité potentielle des installations existantes et de la demande sociale. Très rapidement, la "flexibilité libérale" dans les relations professionnelles -c'est-à-dire la flexibilité externe et la fin de la tenure "socialiste"- apparaît alors comme une panacée. Dix ans après l'Occident, tous les anciens pays socialistes (sauf, en 1993, Cuba et la Corée du Nord) se ruèrent vers cette nouvelle panacée, oubliant l'autre face du problème: l'organisation interne du procès de travail.

Comment pourrions-nous décrire cette situation sur notre graphique à deux axes ? Sur l'axe vertical, la "tenure" peut être représentée comme un "excès de rigidité". Mais sur l'axe interne (l'organisation) la situation est moins claire. L'arbitrage est moins entre "contrôle direct" et "autonomie responsable" qu'entre "contrôle inefficace" et "autonomie irresponsable". Il subsistait à l'Est une autonomie du travailleur direct, due soit à une tradition révolutionnaire ou à une tradition industrielle (Allemagne de l'Est, Tchécoslovaquie), ou en tout cas à cause de l'incapacité de l'encadrement à organiser scientifiquement un contrôle direct. Sur notre axe synthétique, cette position pourrait être placée entre "implication négociée au niveau de la firme" et "implication négociée au niveau de la branche", puisque, comme Köllö l'a montré, la négociation du compromis implique le ministère sectoriel, les directeurs des entreprises et les salariés. De ce point de départ, représenté sur la figure II, le mouvement ira certainement vers le bas, c'est-à-dire vers plus de flexibilité dans le contrat salarial. Mais, abandonnant le compromis de la tenure, les travailleurs parviendront-ils à négocier quelque compromis social-démocrate de type fordiste, ou seront-ils obligés ou induits à accepter la panacée de la "flexibilisation libérale" ? Cela reste un problème ouvert à ce niveau de notre analyse... et du processus historique.

La situation sur l'axe horizontal est, elle aussi, ouverte. La tendance principale des nouvelles directions "autonomes" des entreprises consistera certainement à mettre en oeuvre réellement et pleinement les principes tayloriens, surtout dans les pays les moins avancés (Pologne, Hongrie, Roumanie, et la plus grande part de l'Union Soviétique). Mais ils rencontreront des résistances sévères de la part des travailleurs qualifiés, surtout dans les zones attirées par les exemples Ouest Allemand et Scandinaves de paradigme kalmarien : l'ex-République Démocratique Allemande, la République Tchèque.

Nous pouvons maintenant résumer cette première discussion. Face au défit de la crise de leur paradigme industriel du côté de l'offre, les pays de l'Est tenteront de répondre en levant l'obstacle le plus évident : la rigidité. En ce qui concerne leurs relations professionnelles, cela signifiera la fin du système de la tenure. Et comme, les principes tayloriens n'y ont pas encore touché leurs limites, puisqu'ils n'ont jamais été mis en oeuvre pleinement, l'attracteur principal sera le menu "taylorisme + flexibilité libérale", c'est-à-dire le paradigme néotaylorien qui semble (pour ces pays) être à la base du succès de l'Ouest.

2°) Des géants ruraux avec des îlots industriels.

La Chine et l'Inde représentent deux immenses pays du Sud qui ont adopté au plus près le modèle de développement de l'Union Soviétique. La grande différence avec les pays de l'Est Européen est l'immensité de leur paysannerie : à peu près un tiers de la population mondiale. Et la grande différence entre la Chine et l'Inde fut la spectaculaire révolution agraire de la Chine.

La Chine a bénéficié d'une réforme agraire et d'une organisation stricte de son monde rural. Résultat : elle n'a pas connu jusqu'à la fin des années 1980 un exode massif vers les villes. Ce fut une forme de situation "lewisienne cachée", avec une pénurie artificielle de travailleurs urbains dédiée à une stratégie quasi soviétique d'accumulation extensive orientée par la substitution aux importations. Cette stratégie fut poussée par le Maoïsme jusqu'à une quasi-autarcie. De plus, le Grand Bond en Avant et la Grande Révolution Culturelle Proletarienne peuvent être compris comme les premières tentatives de critiquer le "capitalisme" (en fait, le taylorisme) du côté de l'offre : en tant qu'un système de contrôle hiérarchique direct.

Après une première tentative de revenir aux strictes principes staliniens, le régime de Deng Xiaoping fut le premier dans le monde socialiste (avec la Hongrie) à reconnaître ses impasses organisationnelles et à réintroduire la flexibilité, non seulement dans les usines, mais dans les campagnes. Les tentatives maoïstes d'impliquer les travailleurs dans la gestion des firmes et des communautés locales furent détruites, tout ce qu'il en resta fut une culture de l'initiative locale dans l'encadrement. Les réformes libérales révélèrent la situation lewisienne dans les campagnes. L'entrepreneuriat (au sein ou à l'extérieur de la propriété d'Etat) se vit ainsi doté d'une force de travail très flexible, extrêmement mal payée, avec pourtant un "coût de la perte d'emploi" considérable, et avec un régime très autoritaire. Telles sont les conditions de ce que nous appelons plus loin "la taylorisation primitive", un modèle expérimenté dans les années 60-70 par les nouveaux pays industrialisés de l'Est Asiatique.

Sur la figure II, la trajectoire de la Chine peut être représentée de la manière suivante. Partant du modèle soviétique et après un crochet vers l'implication sur l'axe "interne", la Chine industrielle se précipite vers le bas en direction de la taylorisation primitive, représentée au dessous du néotaylorisme (parce que la situation des travailleurs y est pire que dans les rêves les plus extrémistes des "supply-siders" libéraux). De plus, la paysannerie sera mise au travail industriel directement à travers le paradigme de la taylorisation primitive.

En Inde, il n'y eut pour ainsi dire pas de réforme foncière, le pays ne fut jamais un "socialisme d'Etat", il n'a pas connu une véritable planification centralisée. Et pourtant bien des traits du modèle soviétique sont visibles dans son histoire industrielle après l'indépendance. La politique de substitution aux importations dirigée par l'Etat encouragea le développement d'une structure tertiaire et industrielle importante orientée vers le marché intérieur, dont les salariés ont bénéficié du principe de la tenure (le secteur I selon MOHAN RAO [1990]). Ces travailleurs étaient moins impliqués que dans les pays socialistes, et pourtant ils n'étaient pas exactement taylorisés.

La grande différence avec la Chine est la permanence d'un flux de taylorisation primitive de travailleurs exclus des relations pré-capitalistes ou intégrés dans les rapports capitalistes à travers quelques formes de "Putting-out System" : le secteur II selon Mohan-Rao [1990]. Ainsi apparut un second archipel de rapports salariaux industriels dans l'océan de l'Inde rurale. Pour des raisons culturelles et historiques, la taylorisation n'a pas atteint le degré de contrôle absolu par un bureau des méthodes (qui existait à peine). Sur la figure II, ce processus est représenté par une flèche entrant dans le diagramme capital/travail par le bas à droite.

Le courant de libéralisation économique des années 80 poussera probablement les relations professionnelles en Inde vers les formes classiques de la taylorisation primitive. Avec l'ouverture à la concurrence internationale, le secteur II sera conduit à des formes approfondies de contrôle direct sans amélioration notable du salaire réel ni de la législation sociale. Le principe de la tenure devrait être abandonné dans le secteur I, pourtant il reste des possibilités que la fraction privilégiée de la force de travail puisse négocier une flexibilité libérale limitée, et des contreparties sociales de type fordiste à la rationalisation du procès de travail.

Ce modèle indien est extrêmement intéressant, parce qu'il permet de saisir de façon caricaturale certaines évolutions des pays latino-américain de types "Cepaliens", c'est-à-dire ceux qui, conformément aux théorisations de la CEPAL, combinaient :

- la construction, par substitution aux importations, d'un secteur industriel moderne, souvent sous l'égide d'un Etat populiste.
- la subsistance d'une agriculture plutôt archaïque dans ses rapports sociaux et qui engendrait un flux continu d'exode rural.

On retrouve ici encore, sous des formes contrastées, du Mexique à l'Argentine :

- un "secteur I" où une aristocratie ouvrière relativement "rigide" se voit imposer une flexibilisation brutale et une "rationalisation" (en fait une taylorisation) de l'organisation du travail.
- un secteur II d'origine paysanne qui s'urbanise et accède au salariat industriel et tertiaire, soit par le processus chaotique de développement d'un secteur "informel", soit par l'entrée directe dans des entreprises taylorisées des contrats salariaux flexibles.

Cette industrialisation périphérique d'un nouveau type (par rapport aux modèles indien, chinois, ou capellien, de substitution aux importations), doit maintenant être examinée pour elle-même.

3°) Les nouveaux pays industrialisés : où vont-ils ?

Dans les années 1970 sont donc apparues de "Nouveaux Pays Industrialisés (NPI). Le Brésil et la Corée du Sud en sont les exemples les plus importants. Des aspects de leurs modèles de développement ont été examinés ailleurs sous deux titres : la "taylorisation primitive" et le "fordisme périphérique" (LIPIETZ [1985a]).

* *La taylorisation primitive* (ou sanguinaire). Ce concept vise le cas de délocalisation de segments limités de branches industrielles dans des formations sociales avec des taux d'exploitation très élevés (quant aux salaires, à la durée et à l'intensité du travail, etc), les produits étant principalement réexportés vers des pays plus avancés. Dans les années 1960,

les zones franches et les Etats-ateliers de l'Asie furent les meilleures illustrations de cette stratégie, qui se répand aujourd'hui. Deux caractéristiques de ce régime doivent être notées. Premièrement, les activités sont principalement taylorisées mais relativement peu mécanisées. La composition technique du capital dans ces firmes est particulièrement basse. Ainsi, cette stratégie d'industrialisation évite l'un des inconvénients de la stratégie de substitution aux importations : le coût d'importation des biens d'équipement. D'un autre côté, étant donné qu'elle mobilise une force de travail largement féminine, elle s'incorpore tout le savoir-faire acquis à travers l'exploitation patriarcale domestique. Deuxièmement, cette stratégie est "sanguinaire" au sens où Marx parle de la "législation sanguinaire" à l'aube du capitalisme anglais. A l'oppression ancestrale des femmes, elle ajoute toutes les armes modernes de la répression anti-ouvrière (syndicalisme officiel, absence de droits sociaux, emprisonnement et torture des opposants).

* *Le fordisme périphérique*. Comme le fordisme, il est basé sur le couplage de l'accumulation intensive et de la croissance des marchés finaux. Mais il reste "périphérique" en ce sens que, dans les circuits mondiaux des branches productives, les emplois qualifiés (surtout dans l'ingénierie) restent largement externes à ces pays. En outre, les débouchés correspondent à une combinaison spécifique de la consommation locale des classes moyennes, d'une consommation croissante de biens durables par les travailleurs, et d'exportation à bas prix vers les capitalismes centraux.

Prenons deux exemples : le Brésil et la Corée. Le Brésil a commencé son industrialisation plus précocement et avec plus de succès que l'Inde. La réforme agraire y fut aussi limitée qu'en Inde, l'offre d'une armée de réserve du travail y fut lewisienne, et, dès la période Vargas (durant la deuxième guerre mondiale), une politique de substitution aux importations conduite par l'Etat fut mise en oeuvre dans le secteur urbain par le capital national, avec une législation sociale de type corporatiste (pas si différente des principes fordistes). Toutefois, deux glissements majeurs firent la différence. D'abord, l'Etat développementaliste, tout en protégeant son marché intérieur des importations, n'hésita pas, sous Jocelino Kubitschek, à ouvrir ses portes au capital du "Nord-Ouest du monde" et à sa technologie. Ensuite, le coup d'Etat militaire de 1964 supprima de fait les avantages sociaux de la législation de Vargas (précisément par peur d'un "pouvoir syndical" sous la présidence de Goulart). En conséquence, l'"organisation scientifique du travail" se développa sans autre limite que la dépendance technologique, et la répression sanglante du syndicalisme offrit au capital une force de travail "flexible". A la fin des années 1960 et dans les premières années 1970 le Brésil développa une industrie très compétitive, acheva sa substitution aux importations, et développa ses exportations industrielles.

Cela conduisait à la taylorisation primitive. Pourtant le Brésil ne s'engagea pas clairement dans une simple stratégie de substitution des exportations. Les biens d'équipement restèrent principalement payés par l'exportation de biens primaires et par l'endettement. Les bénéfices de la taylorisation primitive firent réinvestis dans le développement d'un fordisme périphérique dualiste. Une fraction de la population (la nouvelle classe moyenne) s'établit dans un mode de vie quasi fordiste, les salariés bénéficiant dans la seconde moitié des années 1970 de la croissance de la productivité résultant de la mécanisation et de la rationalisation. Cette fraction comprenait la plus grande partie du "secteur formel" (AMADEO et CAMARGO [1990]). Pas *tout* le secteur formel, mais quand même la plus grande partie de la classe ouvrière, qui à la fin des années 1970 avait reconquis quelques uns des avantages garantis par la législation de Vargas. D'un autre côté, un immense secteur du salariat resta

exclu des bénéficiaires du miracle brésilien : les ex-paysans "lewisiens", les travailleurs informels, les travailleurs formels mal payés des petites firmes.

Dans les années 1980 éclata la crise de la dette, puis vint la démocratie. L'évolution qui en résulta est assez complexe. D'un côté, la démocratisation accrut le pouvoir de négociation des travailleurs et leurs garanties légales. D'un autre côté, la super-inflation entrava leur capacité à contrôler l'évolution de leur salaire réel. Les conflits de distribution occupèrent l'avant scène des conflits industriels. Les relations professionnelles ne purent se stabiliser dans cette tempête permanente impliquant l'armée de réserve lewisienne marginalisée, le secteur informel, les différents degrés du secteur formel. Dans cette situation chaotique l'avenir du Brésil reste ouvert à trois possibilités : un retour à la taylorisation primitive, une consolidation du fordisme périphérique, et même une évolution vers le fordisme avec des évolutions locales vers les aspects kalmariens.

En comparaison, la révolution de 1985-1987 en Corée du Sud a hérité d'une situation bien meilleure. A la racine de tout, il y a la réforme agraire des années 1950 poursuivie par un soutien au revenu paysan. La taylorisation primitive en Corée ne resta pas sous la pression constante une armée de réserve lewisienne. Toute la force de travail fut embauchée sous un contrat de travail flexible, mais fut embauchée formellement. De plus, l'Etat pris soin de planifier soigneusement les capacités exportatrices de façon à assurer les remboursements de la dette. Les femmes vécurent une terrible surexploitation, spécialement dans le secteur exportateur, mais le revenu des familles populaires s'accrut tout au long des années 1970 et s'accéléra dans les années 1980. De la sorte, la Corée connut une transition de la taylorisation primitive au fordisme périphérique. De plus, dans la fraction masculine de la classe ouvrière, le patriotisme d'entreprise se développa d'une manière qui préparait l'imitation de certains aspects de l'implication négociée au niveau de la firme, à la japonaise (YOU [1990]).

Il est probable que la démocratisation encourage ces tendances, puisqu'il n'y a plus de contrainte de la dette (mais il reste une contrainte de compétitivité). La Corée pourrait alors évoluer vers une forme de moins en moins périphérique ou central de toyotisme.

III - VERS UNE TROISIEME DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL ?

Nous n'allons pas poursuivre la discussion sur la stabilité (macroéconomique, sociopolitique ou écologique) des différents modèles nationaux d'évolution des relations capital-travail¹⁰. Nous allons plutôt discuter la possibilité de la *coexistence de nations aux modèles différents*, au sein d'un monde de plus en plus internationalisé (c'est-à-dire : où s'estompent les limitations géographiques, juridiques, douanières, ou culturelles, à la libre circulation des savoir techniques, des capitaux, des marchandises).

Ce problème est, en principe, celui de la (ou plutôt "des") théorie(s) du commerce international. Mais la théorie du commerce international est aujourd'hui particulièrement handicapée par des présupposés qui correspondent, il est vrai, à la réalité passée. Soit en effet on pose (avec Adam Smith et la tradition marxiste-dépendantiste) qu'il existe une

¹⁰ Voir cependant LIPIETZ [1991].

meilleure façon de produire chaque marchandise, et alors cette "meilleure façon" doit finir par s'imposer, au bénéfice des pays qui la maîtrisent : c'est la théorie de l'*avantage absolu*. Soit au contraire on admet un "arc" de possibilités, de combinaison des facteurs, à l'intérieur d'un paradigme technologique unique, et dans ce cas il y a division du travail selon les dotations initiales de chaque pays en les différents facteurs : c'est la théorie des avantages comparatifs issue du théorème de Ricardo. Cette division internationale du travail doit elle-même s'estomper progressivement au fur et à mesure que tombe les barrières à la mobilité internationale des facteurs.

Or nous avons aujourd'hui affaire à une situation où les "facteurs" (capital et travail) sont tout à fait mobiles¹¹, mais où la *manière* de les combiner (paradigme technologique, relations professionnelles) divergent d'un pays à l'autre. Cette situation diffère sensiblement des périodes antérieures où prévalait un modèle hégémonique.

1°) Les deux premières divisions internationales du travail.

En fait, la "première division internationale du travail", qui a prévalu pratiquement jusqu'aux années 1960, illustre la pertinence de l'intuition d'Adam Smith. Dès l'instant que certains biens deviennent objet de commerce international, leur production tend à se concentrer dans les lieux qui en maîtrisent les conditions de production (conditions naturelles - climats, pédologie - ou conditions culturelles : organisation sociale, savoir-faire). Cette concentration devient à son tour relativement stable, car les économies d'échelle protègent les centres industriels les plus anciens contre les nouveaux venus. De nouveaux centres ne peuvent apparaître qu'à l'abri d'un monopole "naturel" (la distance) ou artificiel (le protectionnisme des "industries naissantes").

Dès l'instant que sont apparues en Angleterre la manufacture et, à plus forte raison, la grande industrie, la plus grande partie des productions manufacturières du monde se sont concentrées dans ce pays et dans les quelques autres qui ont pu adopter le même paradigme industriel, avec plus ou moins de protection. Les autres ne pouvaient s'inscrire dans le commerce mondial qu'en faisant "autre chose", c'est-à-dire *d'autres produits*, en se spécialisant dans des branches où ils disposaient d'un avantage *lui aussi absolu* (le plus souvent géographique) sur l'Angleterre. La première division internationale du travail (exportations manufacturières/exportations de biens primaires, agricoles ou miniers) est donc une division *interbranches*¹².

L'apologue de Ricardo sur le textile anglais et le vin portugais, censé être fondé sur la théorie des avantages comparatifs, est complètement inapproprié. En réalité, le vin

¹¹ Les limites à la mobilité du capital (et, avec lui, des techniques) sont pratiquement tombées. Quant aux limites à la mobilité du travail, elles sont surtout le fait des pays jugeant qu'ils sont en situation d'excès d'offre de travail.

¹² En réalité, elle est *aussi* une division du travail entre modes de production ou entre formes d'organisation du travail, parce que certaines formes de production surclassent absolument le salariat dans ces branches-là. Voir LIPIETZ [1977].

portugais surclassa absolument (et sans grand mérite) le vin anglais, aussi absolument que le textile industriel anglais surclassa le textile artisanal portugais.

Même l'échec relatif, dans les années 1960, des modèles d'industrialisation par substitution aux importations, qu'ils soient soviétiques ou cypriotes, s'expliquent par la théorie des avantages absolus. Ni l'Union Soviétique ni l'Argentine ne sont devenus de grands exportateurs manufacturiers parce que le modèle fordiste s'est révélé plus compétitif, même avec des niveaux de salaires qui, avec le temps, devenaient beaucoup plus élevés.

Avec les NPI, la taylorisation primitive et, surtout, le fordisme périphérique, apparaît toutefois une nouvelle configuration internationale. Maintenant, un paradigme technologique apparaît partiellement transférable, et à peu de frais, d'un pays à l'autre. Dès lors, les segments, les moins qualifiés et les moins mécanisés du procès de travail fordien peuvent être localisés de manière beaucoup plus compétitive dans les régions ou les pays à bas salaire. Revanche de la théorie ricardienne des avantages comparatifs ? Il s'en faut de beaucoup.

a) Tout d'abord, il ne s'agit pas d'avantages comparatifs entre les dotations propres à chaque branche, mais de différences dans le coût des facteurs pour différents segments du processus de production au sein de la même branche, ou tout au moins de la même filière, organisée selon un paradigme technologique unique. La division fordienne du travail peut en effet se schématiser en trois types de tâches :

- I - Conception, ingénierie et organisation du travail
- II - Fabrication qualifiée (de machines notamment)
- III - Fabrication ou assemblage (ou plus généralement : tâches routinières, y compris tertiaires) déqualifiées.

Par ailleurs, la standardisation des procédures, typique de la production de masse fordienne, permet une déconnexion géographique entre ces trois types de tâches. Dès lors, il est "naturel" de localiser les trois types de tâches là où existe la main d'oeuvre correspondante au meilleur rapport qualité-coût. On ne met pas les centres de recherche là où il n'existe pas d'ingénieurs ; on peut trouver intérêt à localiser la production banale là où la main d'oeuvre qualifiée est la moins chère. Il s'agit donc d'avantages absolus dans une division du travail interne à la branche.

La taylorisation primitive correspondra ainsi à la localisation des segments du "type III" dans les pays à très bas salaire, le fordisme périphérique à localisation de segments III et II dans des pays à bas revenus mais disposant déjà d'une main d'oeuvre qualifiée et de capacités techniques plus développées. Tels est le schéma "économiste" de la deuxième division internationale du travail.

b) En outre la réalité de la dynamique des NPI ne se réduit pas à ce schéma économiste du coût relatif du facteur travail.

D'abord, l'organisation industrielle, les coûts de transport et la localisation des marchés comptent. On ne peut pas délocaliser les activités de type III ou II n'importe où. Il faut que se maintienne une certaine adéquation locale entre la qualification du marché du travail, le tissu industriel, et la structure de la demande locale. Le schéma caricatural des zones franches asiatiques ou des "maquiladoras" de la frontière nord-mexicaine, où des

millions d'un processus productif sont délocalisés "au Sud" (là où les salaires sont très bas) pour servir des marchés finaux "au Nord" (là où la demande est plus fortunée) correspond à une part très limitée de l'activité manufacturière mondiale.

Surtout, et même à s'en tenir au "côté de l'offre", le facteur discriminant (ici : le travail) est une construction sociale. Il ne suffit pas que la main d'oeuvre soit abondante ("lewisienne"), sinon tous les pays du Tiers Monde seraient devenus des NPI. Il faut qu'elle soit à la fois libre d'autres attaches (rurale, familiales, religieuses), désorganisée par la répression ou par la tradition (main d'oeuvre féminine), et pourtant habituée à la discipline du travail de type industriel. Bref, la "dotation en facteur travail" recherchée est en fait une caractéristique socialement construite de la société locale : son adéquation au paradigme taylorien-flexible que nous avons identifié dans la première partie de ce texte ¹³.

2°) La coexistence des après-fordismes.

Lorsqu'au début des années 1980 le compromis fordien fut ouvertement critiqué et jugé caduc, la tendance spontanée fut, une fois encore et conformément aux leçons de l'histoire, de rechercher quel serait "la" nouvelle forme hégémonique de relation capital-travail. La première moitié de la décennie, marquée par les succès de reaganisme, vit triompher l'idée que "la" sortie de la crise du fordisme serait la flexibilisation (externe) du contrat salarial. On critiquait alors "l'euro-sclérose", attribuée à la "rigidité" des rapports salariaux. Puis, quand, après le krach de 1987, le déclin des Etats-Unis et l'impasse dans laquelle les avait entraînés la "dérégulation" reaganienne devinrent évidents, quand s'affirmèrent la suprématie technologique et financière du Japon et de l'Allemagne, on reconnut que les modèles de sortie de crise par la "mobilisation de la ressource humaine" surclassaient les modèles fondés sur la flexibilité. Aujourd'hui (en 1993), les difficultés de l'Allemagne et du Japon appellent à une plus grande prudence, alors que la concurrence des "NPI" d'Asie, et même d'Amérique Latine, semble pouvoir imposer au monde entier une norme unique : des salaires toujours plus bas et de contrats salariaux toujours plus flexibles. Dans tous les cas, on suppose que l'un des deux paradigmes distingués dans les deux premières sections de ce texte présente un avantage absolu sur l'autre, et finira donc par l'éliminer.

Qu'on ne soit toujours pas parvenu à dire lequel devrait pourtant donner à réfléchir. Tout d'abord, il est évident que nos deux paradigmes ne suffisent pas à définir un modèle de développement cohérent à l'échelle mondiale. Il manque, à tout le moins, un mode de régulation de la demande effective internationale. Le marché mondial est redevenu, comme avant 1950, globalement concurrentiel et donc cyclique. Les cycles n'ont aucune raison d'épargner le modèle dominant (que ce soit les USA, l'Allemagne, ou le Japon). Ensuite, des événements aussi exceptionnels que la dissolution du bloc "socialiste", et sa reconversion au capitalisme de marché, provisoirement réussie en Chine et provisoirement ratée en Europe,

¹³ Il faut aussi que cette main d'oeuvre taylorisable et flexible trouve en face d'elle une élite d'entrepreneurs et de fonctionnaires aptes à mettre en oeuvre un modèle de ce type, ce qui est loin d'être le cas général. Sur toutes ces conditions, voir LIPIETZ [1985a].

ne peut manquer d'influencer la conjoncture et même la structure des pays voisins (surtout dans le cas de l'unification des deux Allemagnes).

Mais, au delà de ces considérations conjoncturelles, nous risquerons l'hypothèse plus structurelle que voici. *Le monde va s'organiser en trois blocs continentaux, avec en leur sein une division du travail centre-périphérie fondée sur des combinaisons différentes des deux paradigmes de base de l'après-fordisme.*

Nous n'insisterons pas sur le premier point, la tendance à la recontinentalisation de l'économie mondiale (Asie-Pacifique autour du Japon, Amériques autour des Etats-Unis, Europe autour de l'Allemagne). Cette intégration continentale résulte d'abord d'une "revanche de la géographie" : avec les modes de gestion "just-in-time", la distance et les temps de transaction reprennent de l'importance. Elle résulte aussi des tentatives de réguler la macroéconomie internationale, objectif hors de portée si l'on s'assigne une ambition planétaire, mais qui pour le moment a quelques chances de se réaliser "entre voisins".

A l'intérieur de ces blocs, il y a évidemment des pays très inégalement développés, avec des relations de type centre-périphérie, que ce soit à l'intérieur de la première ou de la deuxième division du travail. Ces hiérarchies sont mouvantes : des pays "périphériques" progressent, des pays dominants sortent plus ou moins bien de la crise du fordisme, et surtout ils en sortent différemment, privilégiant l'un des deux axes paradigmatiques précédemment définis.

Notre seconde hypothèse est donc la possibilité de la coexistence des deux paradigmes au sein du même espace d'intégration continentale, avec une division internationale du travail d'un troisième type entre pays se ralliant plutôt à l'un ou l'autre paradigme. Précisons bien : il ne s'agissait pas de produire, de manières différentes, des biens très différents, comme dans la première DIT, ni de se spécialiser, comme dans la seconde DIT, dans différents types de tâches au sein du même paradigme et concourant à la même branche, mais bien de produire des produits semblables, mais *de manière différente*.

Ce n'est possible que si aucun des deux paradigmes ne surclasse l'autre absolument, mais seulement comparativement, selon les branches et les sous-branches. Dès lors, le formalisme ricardien retrouve sa vertu heuristique, à condition de remplacer la notion de "dotation initiale des facteurs" par celle de "construction sociale de l'adaptation à un paradigme". Cette construction sociale est un fait sociétal complexe que nous n'évoquerons pas ici (Voir LEBORGNE & LIPIETZ [1988]). Disons simplement que l'adoption des paradigmes "flexible" et "à implication négociée" correspond à des stratégies de sortie de crise respectivement "offensive et défensive" de la part des élites de la nation ou de la région considérée.

Supposons en effet que dans une branche i on puisse produire, à coût égal, soit en "mobilisant la ressource humaine", mais alors avec des garanties contractuelles et pour un salaire relativement élevé, correspondant à un haut niveau de qualification, soit par les méthodes tayloriennes, mais en payant à un prix suffisamment bas les opérateurs les moins qualifiés. Supposons que cette arbitrage "implication-flexibilité" admette des situations intermédiaires selon un arc continu, et représentons le (néo-classiquement) comme une courbe isoprix pour une quantité q_i , semblable aux courbes de production classiques

combinant les facteurs capital et travail. Nous conserverons dans la figure 3 la disposition (un peu déroutante) des axes "flexibilité/rigidité" et "taylorisme/implication" des figures 1 et 2.

Dans cette représentation, aucun paradigme ne surclasse l'autre absolument. Il est possible, pour des salaires suffisamment bas, d'être aussi compétitif avec une organisation du travail taylorienne qu'avec une organisation "ohnième" qui, elle, exige des compromis plus rémunérateurs pour les travailleurs.

Pour être encore plus compétitif (c'est-à-dire produire une quantité q_i supérieure à q_j pour le même coût), il faut soit, à implication et qualification égale, chercher des travailleurs plus flexibles et moins payés, soit, à salaire égal, trouver des travailleurs plus impliqués et qualifiés. Les courbes isoprix de compétitivité croissante s'éloignent donc de l'origine.

Mais toutes les branches ne sont pas aussi sensibles à la flexibilité et à l'implication. Pour la branche i , industrie de haute qualification, il faut abaisser considérablement les salaires pour compenser les avantages d'une mobilisation légèrement plus faible de la ressource humaine. Pour la branche j , c'est l'inverse : il s'agit d'une industrie très banalisée, où l'implication importe peu.

Soient deux pays A et B, ou deux segments assez imperméables du marché du travail dans le même pays (selon une différenciation par sexe ou ethnicité, par exemple...). Sur notre graphique, le point A surclasse le point B pour la branche j (car $q'_j < q_j$) mais B surclasse A pour la branche i (car $q'_i > q_i$). Remarquons toutefois que le point C surclasserait A pour les deux branches. Ce que l'on peut exprimer ainsi (théorème de Ricardo transposé) : *Les branches les plus sensibles à la qualification tendront à rechercher les segments de marché du travail relativement les plus qualifiés et les moins flexibles, les branches les plus sensibles aux bas coûts de la main d'oeuvre tendront à rechercher les segments du marché du travail les plus flexibles.*

On comprend alors le succès du modèle "toyotiste" : si, au sein de la même société, on peut trouver les deux types de marché du travail, alors la possibilité de négocier des compromis salariaux au niveau de l'entreprise permettra une adaptation optimale de l'ensemble des branches. Les modèles nationaux les plus "kalmariens" seront handicapés par la rigidité et le coût excessifs du travail dans les branches les plus banales. Les modèles nationaux les plus flexibles (néo-tayloriens) seront handicapés pour les branches requérant la plus haute qualification. En revanche, les pays qui s'en tiendront à un rapport salarial fordiste classique (rigidité + taylorisme) seront peu à peu surclassés "par en haut et par en bas".

Faisons maintenant abstraction des différenciations internes aux nations, et ne considérons que leur place relative sur le diagramme de la figure 2. On voit que, dans un bloc continental présentant toute la variété des situations, les branches les plus qualifiées tendront à se polariser en haut et à droite. Là se retrouveront les hauts salaires, les hautes qualifications, la plus haute "flexibilité interne" donc la meilleure capacité à mettre en oeuvre les nouveaux procédés, à inventer et à tester les nouveaux produits : en un mot, il s'agit du "centre". Les branches progressivement plus banales se polariseront vers les pays situés de

plus en plus à gauche et de plus en plus bas, qui ne sauveront leur compétitivité que par une flexibilité de plus en plus sauvage et des salaires de plus en plus faibles, au risque d'accusation de "dumping social". Soit, par rang décroissant vers la "périphérie" : les vieux pays fordiens devenus de plus en plus néo-tayloriens, les pays de fordisme périphérique puis de taylorisation primitive (figure 4).

Cette belle hiérarchie "sur le papier" ne se réalise pas de manière aussi ordonnée sur le territoire. C'est ce que nous allons constater en comparant l'Europe et l'Amérique.

IV - L'EUROPE : UNE HIERARCHIE BIEN ORDONNEE

1°) L'Europe : bloc continental hiérarchisé.¹⁴

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 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 : dans les années 1980, seuls échappent à la stagnation et au chômage la Norvège, la Suède, 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.

La première 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, et de 17 pour cent des importations à 11,8 pour cent. L'Europe en tant que telle est donc globalement excédentaire, 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. 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.

Ce qui frappe dans une analyse par branche (CEPII [1989]), c'est la décroissance de la plupart des chiffres d'importation, y compris (et fortement) dans l'agro-alimentaire, mais

¹⁴ Ce qui suit repose sur une première approche dans LEBORGNE et LIPIETZ [1990].

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 diversité 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. L'Europe (CEE + AELE) forme un "bloc intégré continental", illustrant bien notre hypothèse.

Voyons maintenant 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). Depuis la fin des années 1960, l'Europe de l'Ouest a perdu de l'importance en volume, beaucoup moins en valeur. 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 marché mondial : 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, Portugal¹⁵). 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.

Certains pays (en particulier l'Europe méridionale) jouent la carte de leurs bas salaires relatifs. D'autres au contraire, surtout en Scandinavie, jouent la carte de la maîtrise

¹⁵ Voir CEPII [1989]; Lipietz [1985a]. Freire de Souza [1983], a montré que ce même contraste existe entre le Portugal (croissance en volume) et l'Espagne (croissance en valeur internationale).

socialement négociée des nouvelles technologies. Presque tout l'arc des issues à la crise du fordisme se trouve représenté en Europe, et on y trouve un "centre" (qui croît en valeur internationale) et une périphérie (qui ne croît qu'en volumes). 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'oeuvre. 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 «antidumping» 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.

2°) Macroéconomie du marché unique

Le problème fondamental de toute «économie du travail du Marché Unique» est qu'aux différences interrégionales de stratégies adoptées pour sortir de la crise du fordisme se superposent des frontières nationales internes à l'Europe. Chaque pays, quelle que soit la stratégie adoptée au niveau de ses régions, doit équilibrer ses comptes extérieurs. Nous examinerons d'abord une représentation stylisée de cette situation, puis considérerons la situation et les évolutions prévisibles en l'état actuel de la mise en oeuvre de l'Acte unique.

On peut schématiser la situation de la CEE jusqu'à 1992¹⁶ en la caricaturant de la façon suivante:

1. La CEE est potentiellement autosuffisante.
2. Le marché des biens et des capitaux est libre, et les taux de change réels sont fixes.
3. Chaque pays doit s'ajuster à sa contrainte extérieure sans coordination explicite avec les autres (jeu non coopératif).
4. Chaque nation de la CEE peut être considérée comme composée de régions adoptant soit la stratégie néotayloriste, soit une stratégie de sortie de la crise par l'implication négociée.
5. La stratégie offensive (implication négociée) surclasse (en compétitivité) la stratégie défensive (flexibilité) sur toutes les branches, mais la surclasse moins dans les industries de main d'oeuvre où une différence de salaire suffisante peut rendre l'avantage à la stratégie défensive.

Des seules hypothèses 1 à 3, par application de considérations usuelles de type keynésien (*beggar-my-neighbour policies*: Glyn et alii [1990], Lipietz [1985a]), on déduit immédiatement une tendance stagnationniste, chaque pays devant s'ajuster à court terme à la contrainte qu'exercent sur lui tous les autres par une contraction de ses revenus internes et un effort à l'exportation par réduction du coût salarial par unité produite. Tendances, on l'a vu, confirmées par la réalité des années soixante-dix et quatre-vingt. 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

¹⁶ Nous nous restreignons cette fois à la CEE. L'AELE est plus homogène dans le choix de la sortie de la crise par l'implication négociée, et surtout elle a gardé sa souveraineté monétaire.

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 de la "transposition du théorème de Ricardo" de la section précédente que chacune des régions tendra à se spécialiser 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 sousbranches), selon ce type bien particulier d'«avantages comparatifs». Ce qui permet au Danemark de subsister par exemple à côté du Portugal, où les salaires sont cinq fois plus bas.

Le volume total du «marché unique» est donc déterminé par les relativement hauts salaires des pays où prédomine l'implication et les relativement bas salaires des pays à flexibilité. 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 macroéconomiques 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 du centre 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 fondés sur l'implication, sein d'une Europe sans législation sociale 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 de notre stylisation, le résultat est toutefois moins catastrophique. Au lieu d'une érosion réciproque des compromis sociaux nationaux par la concurrence intracommunautaire, on a 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.

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.

3°) Où en sommes-nous ?

Les considérations qui précèdent éclairent les données évoquées au début de cette section : 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), en fonction de leur choix en matière de relations professionnelles: flexibilité néotaylorienne ou implication négociée.

Les institutions de la CEE se sont de plus en plus rapprochées de nos hypothèses stylisées, surtout après la ratification de l'Acte Unique. Zone de libre-échange sans politique sociale commune (sauf dans l'agriculture), 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 manoeuvre 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, qui 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 l'Economie de l'ensemble de l'Europe. En particulier, elle réglait le taux des «réajustements monétaires» au sein du SME, et sa propre politique monétaire restrictive contraignait tous ses partenaires à des taux d'intérêt excessifs. Refusant et la relance chez elle et la dévaluation compétitive chez ses partenaires, elle condamnait ceux-ci à osciller entre la stagnation... et un déficit vis-à-vis de la République fédérale d'Allemagne. La puissance commerciale de la CEE se réduisait de la sorte à une puissance allemande, principalement vis-à-vis du reste de l'Europe. 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.

Pourtant, à la fin des années 1980, l'Europe (CEE + AELE) apparaît comme une "force tranquille", progressant de manière plus stable et sûre que les Amériques, certes moins vite que la tumultueuse Asie, mais avec un niveau de vie incomparablement plus élevé. Elle semble s'organiser parfaitement selon le schéma "centre-périphérie" de la Figure 5.

A l'extrémité supérieure, les pays "kalmariens" de la Scandinavie. Au centre, l'Allemagne et "l'arc alpin". Un degré en dessous, la France qui évolue du fordisme vers une flexibilité plutôt défensive, mais avec quelques flots plus offensifs. Puis la Grande Bretagne "néo-taylorienne" et l'Espagne qui reste un fordisme périphérique, et le Portugal plus périphérique (c'est-à-dire flexible) encore. Au delà, le Maroc et toute la zone méditerranéenne de l'Accord d'Intérêt Préférentiel, et plus loin encore, les pays ACP de l'Accord de Lomé restent engagés dans la première division internationale du travail et s'engagent plus ou moins dans la seconde (c'est-à-dire dans la taylorisation primitive).

Mais la chute du mur de Berlin vient déstabiliser l'ensemble. Macroéconomiquement, la reconstruction de l'Europe de l'Est aurait pu dynamiser l'Europe de l'Ouest, si une politique de "plan Marshall" et donc de bas taux d'intérêt avait prévalu. Ce fut l'inverse, et après un coup de fouet keynésien de 2 ans, la politique monétaire restrictive allemande étouffe progressivement non seulement la reconversion à l'Est, mais encore toute la dynamique interne de l'Europe de l'Ouest.

Mais au delà de cette erreur de politique économique, l'irruption d'une main d'oeuvre ultra-flexible et pourtant qualifiée vient bouleverser les équilibres d'avant 1989, en particulier dans le coin supérieur droit de la figure 5. En quelque sorte, les opportunités de la "flexibilisation" l'emportent sur les avantages de l'implication (LIPIETZ [1992]).

C'est d'abord le modèle scandinave qui est mis en crise. Privé brutalement de ses débouchés traditionnels à l'Est (alors qu'on avait pu espérer voir émerger un "cercle vertueux hanséatique"), la Finlande et la Suède doivent admettre la faiblesse compétitive structurelle de leurs compromis "kalmariens" dans un contexte libéral: la négociation du compromis capital-travail au niveau national se révèle dangereusement "généreuse" à l'égard des branches à faible implication et à faibles gains de productivité. Cette "générosité" pèse à son tour sur la compétitivité des secteurs les plus productifs: significativement l'usine éponyme de Kalmar est aujourd'hui fermée! D'où une tendance à glisser le long de la courbe vers le bas et la gauche: c'est-à-dire vers la négociation par branche, en abandonnant le "salaire de solidarité" (MAHON [1993]).

Mais l'Allemagne elle-même est entraînée par la même tendance. Le "mensonge fondateur" du Chancelier Kohl à propos du financement de la réunification provoque une déstabilisation générale des relations professionnelles en Allemagne de l'Ouest, alors même que le paradigme industriel "Ohniste" y était déjà moins perfectionné qu'au Japon. Les accords de branche signés sont répudiés, et le patronat des PME mène l'offensive pour se déconnecter des négociations de branche qui alignaient leur contrats salariaux sur les conditions prévalentes dans les grandes firmes, lesquelles n'hésitent plus à jouer du chantage à la délocalisation vers les pays plus flexibles, du Portugal à la Malaisie (DUVAL [1993]). Bref: une évolution générale vers les règles du jeu toyotiste.

Cette "inondation" du centre par l'océan de la flexibilité périphérique reste pour le moment contenue et pourrait être renversée par le développement d'une législation sociale et environnementale à l'échelle du continent. Malheureusement, l'Accord de Maastricht, ignorant ces deux chapitres essentiels, renforce au contraire la rigidité du couplage macroéconomique des différents pays (par le biais de la parité et des taux d'intérêt). L'éclatement de ses conditions de réalisation, avec la crise en deux temps du SME

(septembre 1992 et juillet 1993), ouvre un peu les marges de manoeuvre pour la régulation macroéconomique nationale et l'ajustement réciproque des pays, mais laisse mal augurer du traitement de ce problème de fond, qui nécessite non pas "moins" mais "plus" d'Europe.

C'est ce que vont montrer, paradoxalement, les difficultés de l'ALENA).

V - UN BLOC PARADOXAL : L'AMÉRIQUE DU NORD.

Un seul regard sur la figure 3 met en lumière les deux différences radicales entre l'Amérique du Nord et l'Europe :

* La puissance dominante du continent, les États-Unis, ne se sont pas engagés dans le paradigme industriel mondiallement dominant.

* Le centre et la périphérie du continent étant engagé dans le même paradigme industriel, ils ne peuvent s'ajuster réciproquement que par une plus ou moins grande flexibilité.

Premier paradoxe, donc, de la sphère américaine: le centre qui la domine (les États-Unis) n'est plus lui-même dominant au niveau mondial, ni technologiquement, ni financièrement. Et la puissance militaire de cette tête de file ne lui sert ici qu'à une chose: gérer, tant bien que mal, militairement, le gigantesque problème d'ordre public engendré dans l'ensemble de l'hémisphère par la propre déliquescence de ses propres compromis sociaux, la guerre de la drogue.

Quant à organiser les réseaux économiques de sa sphère de coprosopérité - le mot est ici mal choisi ! -, c'est une autre affaire. Les États-Unis ne contrôlent qu'une seule marche de leur frontière sud: le Mexique. Toute l'Amérique du Sud, avec des pays jadis si prometteurs (Brésil, Argentine), est aujourd'hui coincée dans un ressac de l'Histoire, trop endettée, trop loin des États-Unis devenus trop faibles, en attendant que le Japon et l'Europe veuillent bien s'intéresser de nouveau à elle - ce qui semble déjà le cas pour le Chili.

En septembre 1991, j'ai pu visiter quelques usines de la frontière nord du Mexique.¹⁷ Un tout petit échantillon de cinq usines, mais si mes collègues mexicains avaient obtenu pour moi l'autorisation de les visiter, c'est que leurs dirigeants étaient particulièrement fiers de ce qu'ils avaient à montrer. Or, sur les cinq usines, quatre échappèrent à la domination soit technologique, soit financière des États-Unis, soit les deux:

- l'usine Sony de Tijuana: les deux, évidemment;
- l'usine Rockwell (faisceaux hertziens) de Nogales: matériel américain... mais elle venait d'être rachetée par le Français Alcatel !
- l'usine de ciment du Yaqui (magnifique cathédrale du productivisme, ultramoderne): toutes les machines étaient suisses;
- la tout aussi moderne usine Ford, de Hermosillo, la plus cocasse: tout, sauf le travail (mexicain) et quelques pièces détachées venues du Middle West, était japonais; les robots, les presses, l'acier, même les moteurs GTI et, bien entendu, les discours, étaient importés du Japon...

¹⁷ Je remercie Lilia ORANTES (Univ. de Sonora) et Jorge Carillo (Colegio de la Frontera Norte) pour l'organisation de ces visites.

J'ai quand même visité une vraie *magnificadora* (sous-traitante) d'une entreprise *gringa*: une usine de tronçonneuses, à Hermosillo. Mais ce fut pour apprendre aussitôt que les usines mères du groupe, celles qui fabriquent les pièces, allaient elles aussi s'installer au Mexique. Et c'est là le pire drame de l'industrie américaine: ayant choisi pour elle-même la stratégie des bas salaires et de la faible qualification, elle n'a aucune raison de garder sur son propre territoire le cœur de son appareil productif, comme ont su le faire l'Allemagne et le Japon. Toute la manufacture des États-Unis est appelée à glisser vers la main-d'œuvre mexicaine... avec des machines de plus en plus souvent européennes ou japonaises.

Nous en venons ici aux graves conséquences de la deuxième caractéristique du bloc nord-américain : au lieu que les pays qui le constituent soient alignés, du centre à la périphérie, sur la diagonale "kalmarsisme/néo-taylorisme", ici, le Canada, les États-Unis et le Mexique sont alignés sur l'axe vertical de flexibilité croissante, mais à paradigme industriel uniformément taylorien. Bref, sur la plupart des branches industrielles, ils ne peuvent se faire concurrence qu'à coups de bas salaires et de précarisation de la main d'œuvre, et, à ce jeu, l'alignement général vers le Mexique, ou la fuite des établissements vers le Mexique, est inévitable et ne peut être freiné que par les exigences de proximité des marchés impliquées par la gestion "just-in-time".

Cette loi se manifeste dès le premier accord de libre échange Canada - États-Unis au début des années 1990. Le Canada, "fordisme perméable" (JENSON [1989]) ayant largement échappé à la dérégulation sociale reaganienne des années 1980, sans avoir pu se doter d'une qualification globalement supérieure à celle des États-Unis, perd rapidement des emplois au profit de son voisin.¹⁸

Mais c'est avec le projet d'ALENA (ou NAFTA en anglais ou TLC en espagnol) que le problème prend tout son ampleur. Le Mexique est en effet engagé résolument dans une évolution "à l'indienne" (voir la section II) :

* Flexibilisation générale du rapport salarial pour l'ancienne "aristocratie ouvrière" dans le secteur des entreprises d'Etat, cette flexibilisation s'accompagnant d'une rationalisation de l'organisation du travail.

* Exode rural très rapide et encore accéléré par la libération du marché de l'ejido, ce qui provoque d'une part une explosion urbaine s'organisant en économie informelle, d'autre part une offre de travail surabondante pour la taylorisation primitive.

Dans les années 1980, ces deux mouvements convergent : le secteur industriel de substitution aux importations se transforme pour s'orienter vers l'exportation, le secteur de "taylorisation primitive" de la Frontière Nord s'étioffe, se mécanise se voit de plus en plus autorisé à travailler pour le marché intérieur. On assiste ainsi à l'émergence d'un vrai "fordisme périphérique" au Mexique. Cette transformation est parfois perçue par les chercheurs mexicains eux-mêmes, et en tout cas présenté par les élites, comme un processus de "japonisation", en ce sens qu'il combine flexibilité et mobilisation de la responsabilité des

¹⁸ MAHON [1992] montre cependant les possibilités qui s'ouvrent pour une adaptation "vers le haut" du Canada. LAPINTE [1992] donne l'exemple de l'industrie de l'aluminium. Mais le taylorisme est, depuis longtemps, la ligne d'évolution générale des industries de process... même aux Ciments du Yaqui !

opérateurs directs. En réalité, nous savons que les entreprises japonaises ne pratiquent pas *en même temps* une organisation ohniste du processus productif et une régulation flexible du rapport salarial. D'autre part, l'organisation du travail, même à la Ford Hermosillo, n'a rien d'ohniste. Il ne s'agit pas de négocier avec les travailleurs leur implication dans le perfectionnement du processus productif, mais de les inciter, individuellement, par la persuasion ou par des primes, à se conformer strictement aux prescriptions du bureau des méthodes... conformément aux recommandations de Frederick Taylor ou d'Henry Ford I !

La japonisation du Mexique n'est donc en réalité qu'une *japonisation du Mexique*. Mais elle vient placer l'industrie du pays en position si compétitive par rapport aux Etats-Unis que, dès 1992, la négociation du Traité de Libre Echange, menée tambour battant par l'administration libérale de Georges Bush, est remise en cause par la partie américaine elle-même. De larges secteurs de l'opinion sont en train de mesurer qui, dans les nouvelles règles du jeu, c'est le Mexique qui disposera de l'avantage absolu sur les Etats-Unis pour le travail semi-qualifié de la plupart des branches.

L'administration Clinton, moins dogmatiquement libérale, reprend le dossier en main et, sans renier l'intérêt pour les Etats-Unis d'étendre l'ALENA au Mexique, exige et obtient, en juillet 1993, la signature de deux protocoles additionnels... contre le dumping social et environnemental. Sans pour autant désarmer l'opposition du Congrès des Etats-Unis, ni des syndicats et des écologistes des trois pays.

QUELQUES MOTS DE CONCLUSION

En Amérique du Nord comme en Europe, la concurrence entre modèles divergents de sortie de crise aboutit toujours à une forte pression à l'alignement des conditions sociales sur la "clause de la classe ouvrière la plus défavorisée". La force du syndicalisme allemand et scandinave est néanmoins parvenu à imposer dans le Nord de l'Europe continentale des solutions fondées sur la mobilisation négociée de la ressource humaine. Ces solutions se sont révélées globalement "gagnantes", en ce sens qu'elles ont permis aux régions où elles ont prévalu de consolider leur position centrale dans le cadre de l'après-fordisme. Même, elles leur ont permis de coexister, sur la base d'un avantage comparatif socialement construit, avec les pays aux salaires beaucoup plus bas et aux contrats salariaux beaucoup plus flexibles, au sein du même bloc continental intégré.

Cependant, l'irruption aux portes de l'Europe occidentale d'une offre de main d'oeuvre inépuisable, flexible, et relativement qualifiée, accroît la tentation, dans le patronat du centre, de jouer la carte de la délocalisation vers les zones de "flexibilité" de la main d'oeuvre, selon un scénario déjà largement anticipé entre les Etats-Unis et le Mexique, avec d'autant plus de force que toute l'Amérique du Nord s'en est essentiellement tenu au même paradigme industriel taylorien.

Ironie de l'histoire : lancé sur des bases beaucoup plus libérales que la Communauté Européenne, l'ALENA se voit contraint d'adopter les rudiments d'un "espace social et écologique continental" plus contraignant que ce qui avait été inclus dans le traité de Maastricht !

BIBLIOGRAPHIE

- AMADEO E., CAMARGO J.M. [1990]
« Capital-Labour Relations in Brazil », Projet WIDER.
- ARMSTRONG P., GLYN A., HARRISON J. [1984]
Capitalism since World War II, Fontana, London.
- AOKI M. [1987]
« Horizontal vs Vertical Structures of the Firm », *American Economic Review*,
Decembre.
- AOKI M. [1988]
« A New Paradigm of Work Organization and Coordination: Lessons from Japanese
Experience », *UNU/WIDER Working Papers*, published in Marglin & Schor (eds)
[1990].
- BOWLES S. [1985]
« The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Marxian and
Neohobbesian Models », *American Economic Review*, 75.1 (Mars), p.16-36.
- BOYER R. [1993]
L'après-fordisme, Syros, Paris.
- CORIAT B. [1992]
Penser à l'envers, C. Bourgeois, Paris.
- DUVAL G. [1993]
« Industrie allemande : un colosse aux pieds d'argile », *Alternatives Economiques*
n°110, Septembre 1993.
- DOERINGER P.B., PIORE M.J. [1971]
International Labor Markets and Manpower Analysis, Sharpe, New-York (révisé
1985).
- GLYN A., HUGUES A., LIPIETZ A., SINGH A. [1988]
« The Rise and Fall of the Golden Age », *UNU/WIDER Working Papers*, publié dans
Marglin & Schor (eds) [1990].

- ITOH M. [1990]**
Value and Crisis, Pluto Press, London.
- JENSON J. [1989]**
 « 'Different' but not 'exceptional' : Canada's permeable fordism », *Canadian Review of Anthropology and Sociology*, n°26 (1).
- KOLLO J. [1990]**
 « Without a Golden Age - Eastern Europe », Projet WIDER.
- KORNAI J. [1979]**
 « Ressource constrained versus demand-constrained systems », *Econometrica*, vol.47, n, July.
- LAPOINTE P.A. [1992]**
 « Modèle de travail et démocratisation. Le cas des usines de l'Alcan au Saguenay, 1970-1992 », *Cahiers de recherches sociologiques, UQAM*, n°18-19, 1992.
- LEBORGNE D., LIPIETZ A. [1987]**
 « New Technologies, New Modes of Regulation: Some Spatial Implications », International Seminar *Changing Labour Processes and New Forms of Urbanization*, Samos, September. Publié dans *Space and Society*, vol.6, n°3, 1988.
- LEBORGNE D., LIPIETZ A. [1988]**
 « Deux stratégies sociales dans la production des espaces territoriaux » publié dans Benko & Lipietz, *Les régions qui gagnent*, P.U.F., 1992.
- LEBORGNE D., LIPIETZ A. [1990]**
 « Pour éviter l'Europe à deux vitesses », *Travail et Société* n°22, Avril.
- LEBORGNE D., LIPIETZ A. [1992]**
 « Conceptual Fallacies and Open Questions Post-Fordism », Storper & Scott (eds), *Pathways to Industrialization and Regional Development*, Routledge, London - New York.
- LIPIETZ A. [1977-1983]**
Le Capital et son espace, Maspéro - La Découverte, Paris.
- LIPIETZ A. [1979]**
Crise et inflation : pourquoi ?, F. Maspéro, Paris.
- LIPIETZ A. [1983]**
Le monde enchanté. De la Valeur à l'envol inflationniste, La Découverte.
- LIPIETZ A. [1985a]**
Mirages et miracles. Problèmes de l'industrialisation dans le Tiers-Monde. La Découverte, Paris.

- LIPIETZ A. [1985b]**
 « Le National et le Régional: quelle autonomie face à la crise mondiale du capital ? », Couverture Orange CEPREMAP n°8521.
- LIPIETZ A. [1991]**
 « Les relations capital-travail à l'aube du XXI^e siècle », in Chaumont & Van Parijs (eds) *Les limites de l'inéluctable*, De Boeck-Wesmael, Bruxelles.
- LIPIETZ A. [1992]**
Towards a New Economic Order, Postfordism, Ecology, Democracy, Polity Press - Oxford U.P., Oxford - New York.
- MAHON R. [1987]**
 « From Fordism to ? New Technologies, Labor Market and Unions », *Economic and Industrial Democracy* vol.8 p5-60.
- MAHON R. [1992]**
 « Retour sur le post-fordisme : le Canada et l'Ontario » *Cahier de recherche sociologique - UQAM* n°18-19, 1992.
- MAHON R. [1993]**
- MARGLIN S. & SCHOR J. (eds) [1990]**
The Golden Age of Capitalism: Reinterpreting the Postwar Experience, Clarendon Press, Oxford.
- MOHAN RAO J. [1990]**
 « Capital-Labour Relations in India: Continuity and Change », Projet WIDER.
- PIORE M.J., SABEL C.F. [1989]**
The Second Industrial Divide : Possibilities for Prosperity, Basic Books, New York.
- WILLIAMSON O.E. [1985]**
The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets. Relational Contracting, The Free Press - MacMillan, New York.
- YOU J.I. [1990]**
 « Is Fordism Coming to Korea ? », Projet WIDER.

FIGURE 1
EVOLUTIONS DE L'APRES-FORDISME :
LES PAYS CAPITALISTES AVANCES

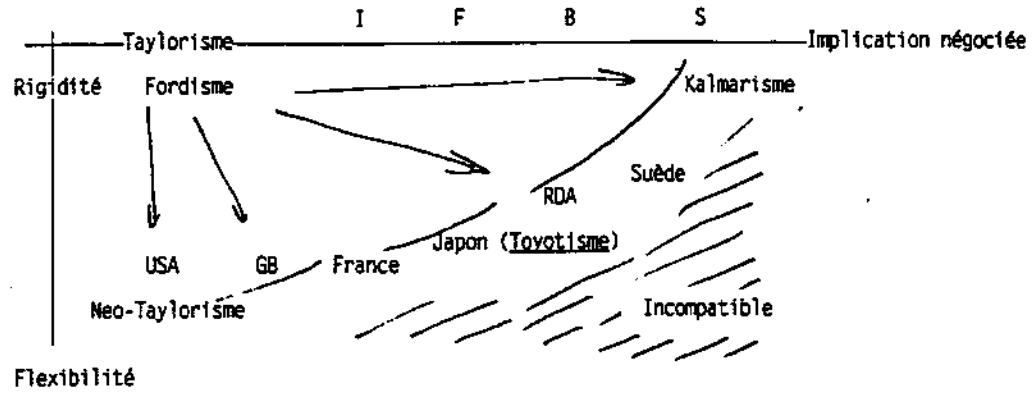


FIGURE 2
AROUND FORDISM

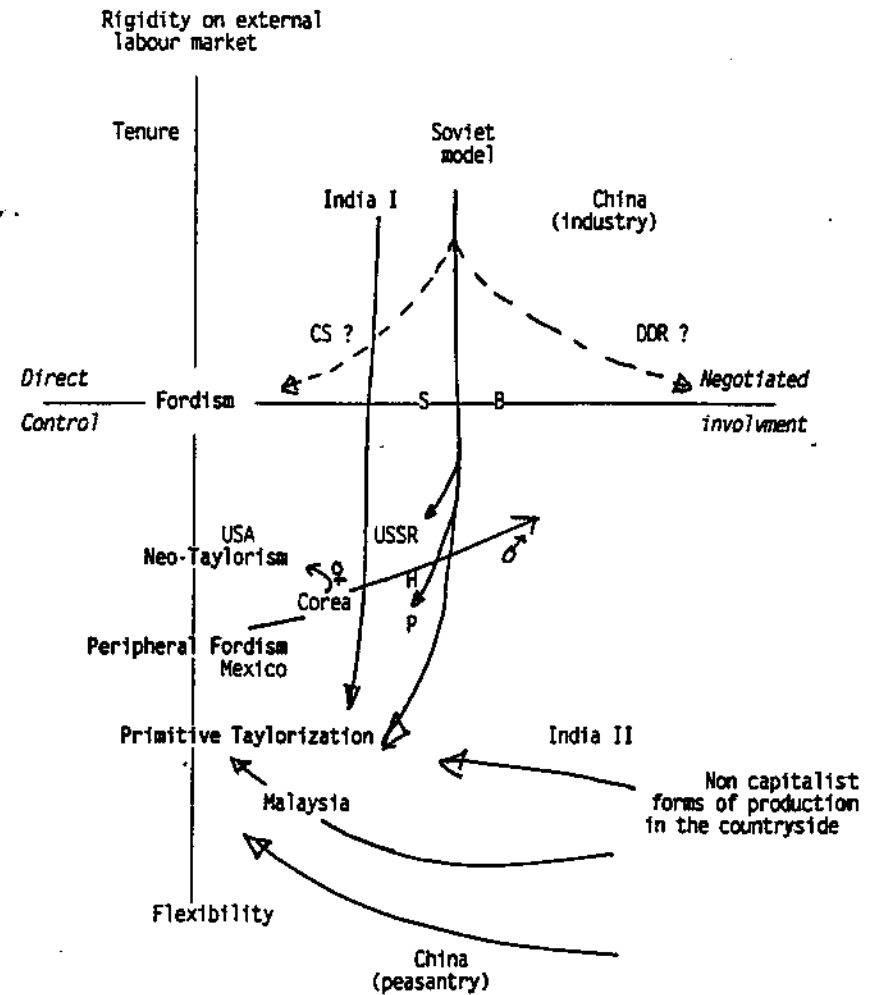


FIGURE 3
LES AVANTAGES COMPARATIFS

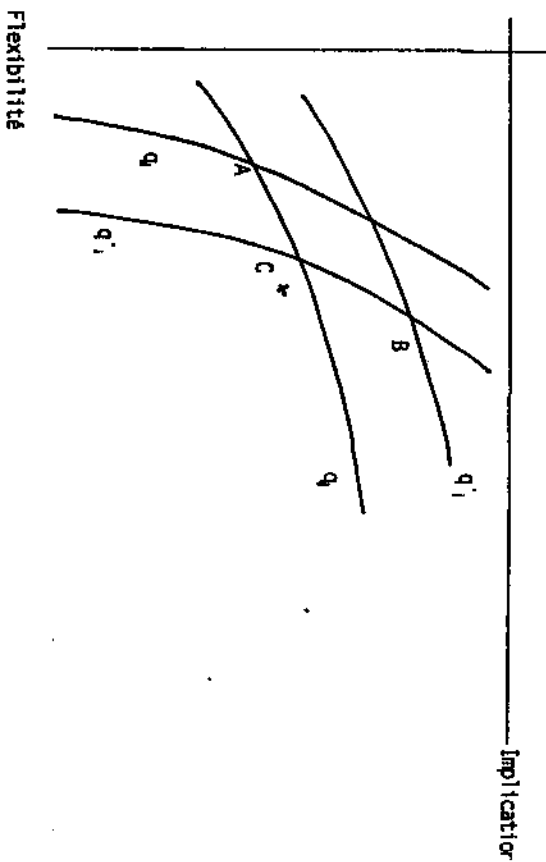


FIGURE 4
LA NOUVELLE HIERARCHIE

