

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

---

**INTEGRATION CONTINENTALE ET NOUVELLES  
 RELATIONS CENTRE-PERIPHERIE :  
 LES CONTRASTES UNION EUROPEENNE - ALENA**

Contribution au projet :  
 Trajectoires nationales en Amérique Latine

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

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 les 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'Or <sup>1</sup>.

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 induisit 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

<sup>1</sup> 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 demande <sup>2</sup>. 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 était 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

<sup>2</sup> 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 (LIPIETZ [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

ingénieurs<sup>3</sup>. 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]. Etudions maintenant leur cohérence mutuelle.

## 2°) Après le fordisme, quoi ?<sup>4</sup>

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

<sup>3</sup> 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 & LIPIETZ [1987, 1991].

<sup>4</sup> 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 (LIPIETZ [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 traitons 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 firmes<sup>5</sup>. 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 suite<sup>6</sup>. 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

<sup>5</sup> 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.

<sup>6</sup> 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 national<sup>7</sup> 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 négociée<sup>8</sup>. 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, certain pays introduisant l'implication négociée individuellement (la

<sup>7</sup> 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.

<sup>8</sup> 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 travail<sup>9</sup>. 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.

<sup>9</sup> 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 (LIPIETZ [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 de 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 manifeste 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 déficit 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 flots 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 Prolétarienne 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'entreprenariat (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-américains 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 capelien, 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" (LPIETZ [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 réinvestir 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 "lewisien", 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'accrût 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-travail<sup>10</sup>. 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

<sup>10</sup> 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 combinaisons 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 mobiles<sup>11</sup>, 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, podologie - 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*<sup>12</sup>.

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

<sup>11</sup> 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.

<sup>12</sup> 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 cepaliens, 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, devenait 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 des 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

maillons 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 <sup>13</sup>.

## 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 1994), 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,

<sup>13</sup> 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 recontientalisation 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 coûts 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 "ohniennne" 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  $q_i$  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 ethnique, 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 coût 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 relatives 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 meilleur 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 fordien 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 ORDONNÉE

##### 1°) L'Europe : bloc continental hiérarchisé.<sup>14</sup>

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'oeil sur les chiffres 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

<sup>14</sup> 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, Portugal<sup>15</sup>). 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

<sup>15</sup> 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 croit 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 1992<sup>16</sup> 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

<sup>16</sup> 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.