

**GLOBALISATION ET DIFFERENCIATION
INTERNATIONALE : VERS UNE
TROISIEME DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL ?**

L'économie capitaliste a toujours travaillé pour un marché mondial... dès avant la conquête des Amériques ! On a même pu dire que l'histoire du capitalisme a été l'histoire de la construction de son marché intérieur, c'est-à-dire que les entrepreneurs des origines travaillaient *d'abord* pour le commerce au long cours. Du 13^e au 19^e siècle, Venise, Séville, Amsterdam ou Londres commerçaient plus avec leurs clients et fournisseurs d'Afrique, d'Asie, ou des Amériques qu'au sein de leurs propres frontières. Le 20^e siècle vit le triomphe de l'idée que la production manufacturière d'un pays avait pour principaux clients les entrepreneurs et les salariés de ce même pays.

Après la Grande Dépression et la Seconde Guerre Mondiale, dans les pays développés, se mit en place un grand compromis entre capital et travail, un modèle de développement que l'on appelle souvent "fordiste" (en l'honneur d'Henry Ford, l'inventeur de la Ford T). Ce modèle fordiste était caractérisé principalement par la combinaison des principes *tayloriens* d'organisation du travail (stricte séparation entre "ceux qui pensent" et "ceux qui exécutent"), et de formes *rigides* de contractualisation salariale garantissant aux salariés un pouvoir d'achat régulièrement croissant (législation sociale, conventions collectives, Etat-providence, etc...). Au début des années 1970, ce compromis capital-travail est entré en crise des deux côtés. D'une part, l'organisation taylorienne du travail a épuisé ses réserves de rationalisation. La croissance de la productivité a ralenti, alors que les machines automatiques coûtaient de plus en plus cher. Cela posait en termes de plus en plus conflictuels la question du financement des investissements. D'autre part, l'internationalisation excessive des marchés et des circuits productifs, non accompagnée d'une harmonisation internationale des compromis salariaux, a mis au premier plan la contrainte de compétitivité, au détriment de la croissance des marchés intérieurs : chaque pays croyait avoir intérêt à payer moins ses propres salariés, pour exporter

davantage. Dans les deux cas (profitabilité et compétitivité), la rigidité des contrats salariaux était en cause, le fordisme était condamné.

Une première "voie de sortie" de la crise du fordisme fut donc la destruction de ces compromis *rigides* : la fameuse *flexibilisation*. C'est la voie choisie par les pays anglo-saxons, l'Europe du Sud, la France : une "brésilianisation", qui aboutit au "néo-taylorisme". Mais - heureusement - ce n'est pas la seule ! D'autres capitalistes nationaux ont recherché un nouveau compromis, fondé sur la "mobilisation de la ressource humaine", la mobilisation des salariés dans la bataille pour la productivité et la qualité. Ce nouveau compromis peut être négocié au niveau de la firme (comme au Japon), de la branche (comme en Allemagne, en Italie du Nord, et en général dans l'Arc Alpin), de la société toute entière (en Scandinavie). Elle implique toujours (à ces trois niveaux respectivement), le maintien d'une certaine rigidité des acquis sociaux, négociée en échange de l'implication de travailleurs de plus en plus qualifiés.

La leçon des années 80 est la victoire, du point de vue capitaliste (c'est-à-dire du point de vue de la compétitivité), du second modèle sur le premier. Les Etats-Unis ont perdu leur suprématie d'antan sur la plupart des branches industrielles. L'Angleterre, ancien "atelier du monde", s'est retranchée dans un rôle de sous-traitance. Malgré la baisse du pouvoir d'achat de leurs salariés par rapport au début des années 70, ces deux pays sont structurellement déficitaires depuis 15 ans dans le commerce international. Le monde se divise en trois blocs continentaux, dominés par l'Allemagne en Europe, le Japon en Asie.

Que devenaient pendant ce temps les pays du Sud ? Au XIX^e siècle ceux qui avaient acquis leur indépendance peu après les Etats-Unis, comme ceux qui étaient restés colonisés, se cantonnèrent d'abord dans un rôle de fournisseurs de matières premières aux pays manufacturiers : ce fut la *première division internationale du travail*. Les efforts de substitution aux importations, sous protection douanière, initiés à partir des années 1930, et promus par la CEPAL, ne parvinrent pas à sortir l'Amérique Latine de cette spécialisation. Faute d'adopter clairement le compromis fordiste (rationalisation de la production, en échange d'une croissance forte et régulière du salaire ouvrier), ni le Mexique, ni le Brésil, ni même l'Argentine (cinquième niveau de salaire du monde, en 1945 !) ne parvinrent à s'affirmer comme puissances industrielles compétitives.

Dans les années 1970, quelques pays du Sud, en jouant sur leurs salaires très inférieurs

à celui des pays fordistes, s'engagèrent dans une *seconde division internationale du travail* : importer des machines, et exporter des biens industriels relativement banaux. Mais ces "Nouveaux Pays Industrialisés", des années 70-80 se sont différenciés de la même manière que les pays du Nord.

Les pays latino-américains ont adopté (comme les USA ou la Grande Bretagne) la stratégie de la flexibilité libérale, abandonnant tout protectionnisme, toute planification, répudiant les compromis passés avec l'aristocratie ouvrière pendant la période populiste. Les quatre "Tigres d'Asie" ont au contraire planifié rigoureusement leurs investissements, protégé leurs industries naissantes, et considérablement investi en "capital humain" : dans la santé et l'éducation de leurs travailleurs. La Corée, qui avait le même niveau de développement que le Brésil au moment de la démocratisation (1985-1987 : 2 000 dollars par habitant et par an), a aujourd'hui un revenu par habitant quatre fois plus élevé. Hong Kong et Singapour ont rejoint les pays développés (vers les 15 000 dollars).

Une *troisième division du travail* se met ainsi en place, en Europe et en Asie : autour d'un centre sur-qualifié, avec des compromis sociaux avancés (l'Allemagne, le Japon), on trouve des périphéries de plus en plus déqualifiées et flexibles. En Europe : la France et l'Italie, puis la Grande Bretagne et l'Espagne, puis le Portugal, la Turquie et le Maroc, etc... En Asie : les quatre anciens "dragons" qui ont rattrapé la Nouvelle Zélande et l'Australie, puis les nouveaux dragons (Thaïlande, Malaisie), puis la Chine, le Viet-Nam. Mais aujourd'hui la multinationale coréenne Daewoo investit en Grande Bretagne (car les ouvriers y sont moins chers), se pose en repreneur de la télévision numérique du français Thomson, etc...

Les Amériques ont eu le malheur de s'être arrimées au modèle "flexible-libéral". Elles sont concurrencées "par en haut" (les firmes allemandes, japonaises, suédoises, équipent les usines mexicaines) et "par en bas" (les ouvriers des pays asiatiques les plus flexibles sont surcompétitifs, même par rapport aux Péruviens). Les Amériques, et en particulier l'Amérique du Sud, sont les grands perdants des années 80.

Mais l'histoire ne s'arrête jamais. Cette défaite peut être l'occasion d'une renaissance. Le Cône Sud est à la fois loin des USA affaiblis, loin de l'Allemagne, loin du Japon. Il peut s'inspirer, pour les rattraper, de ce qui a permis la victoire des seconds : l'investissement en capital humain (éducation, santé), la planification minutieuse de la reconquête technologique,

l'usage prudent de l'endettement international pour des investissements très sélectionnés. Encore faut-il que ses élites (intellectuelles, syndicales, patronales) sachent méditer les erreurs des années passés et rompre avec les sortilèges de la flexibilité libérale.

Alain LIPIETZ