

# NOTAS ECONÓMICAS 7

REVISTA DA FACULDADE DE ECONOMIA DA UNIVERSIDADE DE COIMBRA

**ALAIN LIPIETZ** LE MONDE DE L'APRÈS-FORDISME

**TONY CULYER** O IMPACTO DA ECONOMIA DA SAÚDE NAS POLÍTICAS PÚBLICAS

**PEDRO NOGUEIRA RAMOS** MECANISMOS DE TRANSMISSÃO MONETÁRIA: UMA ANÁLISE COM BASE EM DADOS ESPACIAIS

**HORÁCIO CRESPO FAUSTINO** COMÉRCIO INTRA-SECTORIAL E VANTAGENS COMPARATIVAS ENTRE PORTUGAL E ESPANHA (1983-1992)

**MARIA ISABEL R. T. SOARES** IRREVERSIBILIDADE E DIFERIMENTO DE INVESTIMENTOS PRODUTIVOS

**CARLOS TENREIRO** SMEs IN EUROPE: THERE'S NO BUSINESS LIKE SMALL BUSINESS

**JOÃO SOUSA ANDRADE** CONFUSÕES À VOLTA DA UNIFICAÇÃO MONETÁRIA EUROPEIA

**PAULINO TEIXEIRA** EMPREGO E TRANSFORMAÇÃO DA ECONOMIA



## Le Monde de L'Après-fordisme

Alain Lipietz CEPREMAP, Paris

resumo

résumé / abstract

**Não existe uma solução única para a crise das relações de trabalho de tipo fordista. Nos anos oitenta, destacaram-se duas grandes orientações: a "flexibilidade" e a "responsabilidade negociada" que não são inteiramente compatíveis nem entre si nem com todas as situações nacionais ou regionais.**

**Começa por se analisar as possibilidades criadas nos países da OCDE, alargando-se seguidamente a análise aos países do Sul. Levanta-se, depois, a questão da compatibilidade destes modelos divergentes num mundo internacionalizado. Se é verdade que os modelos de responsabilidade negociada se impõem aos modelos de flexibilidade, ao conciliarem progresso social (pelo menos para os homens) e competitividade, não chegaram, no entanto, a eliminá-los. Está a surgir uma terceira divisão internacional do trabalho que é analisada em cada um dos três blocos continentais. A atenção concedida aos interesses sociais e às questões ecológicas, locais e globais, vai decrescendo do centro para a periferia.**

Il n'y a pas une seule issue à la crise des relations professionnelles de type fordiste. Deux orientations principales se sont révélées dans les années 80 ("flexibilité" et "implication négociée"). Elles ne sont pas entièrement compatibles entre elles, ni compatibles avec toutes les situations nationales ou régionales. On étudie d'abord les possibilités ouvertes dans les pays de l'OCDE, puis on élargie la perspective aux pays du Sud.

On s'interroge ensuite sur la compatibilité de ces modèles divergents dans un monde internationalisé. Il apparaît que, si les modèles à implication négociée surclassent les modèles à flexibilité, en conciliant progrès social (au moins pour les hommes) et compétitivité, ils ne les ont pas éliminés. Une troisième division internationale du travail se met en place (qui est examinée sur chacun des trois blocs continentaux). La prise en compte des intérêts sociaux et des contraintes écologiques, locales et globales, décroît du centre vers la périphérie.

There is no such thing as a unique solution to the crisis of Fordist labour relations. In the 1980's two major orientations emerged: "flexibility" and "negotiated responsibility", not necessarily consistent with one another or with every national or regional circumstances. The opportunities opened up in OECD countries are the first to be examined, the field of analysis being then extended to the South. The author wonders about the consistency of these two opposite models in an internationalised world. If the negotiated responsibility models outclass flexibility ones, conciliating social progress (at least for men) and competitiveness, they didn't abolish them. The emerging third division of labour is analysed on each of the three continental blocks. It seems to appear that the weight of local and global social and environmental concerns decreases from the centre to the periphery.



Dans un essai provoquant, Jean-Christophe Rufin (1991) comparait le nouveau visage du globe (celui de l'après-Guerre Froide) à l'Empire romain du IV<sup>e</sup> siècle: une zone de prospérité organisée en tétrarchie, isolée des terres inconnues barbares par une ceinture des royaumes inféodés. Le monde actuel semble en effet opposer:

- Un monde développé organisé en trois blocs continentaux, respectivement dirigés par les Etats-Unis, l'Allemagne et le Japon;
- une périphérie ultime devenue inutile aux forces économiques dominantes (les mondes andin, africain, l'intérieur de l'Inde et de la Chine);
- entre "l'Empire" et les "Barbares" se détachent toutefois des puissances intermédiaires "émergentes" qui rêvent de s'agréger à l'Empire, "devenir citoyens romains", c'est-à-dire membre de l'OCDE.

Cette description est assez juste, et le présent texte vise à en expliciter un des fondements: les transformations du rapport capital-travail.

La crise du rapport salarial dominant de l'Après-Guerre, le *fordisme*, a engendré de multiples évolutions parmi les pays développés. Les uns ont privilégié la "flexibilité", les autres la "mobilisation de la ressource humaine". 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). Les trois 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. Mais nous allons voir que le bloc américain a choisi une voie différente des deux autres. C'est ce qui explique son déclin relatif, analogue au déclin de Rome face à Constantinople.

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. Dans une troisième section, nous esquisserons l'hypothèse d'une nouvelle division internationale du travail (la troisième!). Dans les quatrième, cinquième et sixième sections, nous reviendrons aux caractères contrastés des trois blocs. Dans une sixième section, nous examinerons une conséquence inattendue de cette nouvelle hiérarchie sur le point focal où se joue l'avenir du globe: l'attitude face aux crises écologiques globales<sup>1</sup>.

## I — La crise du fordisme central et ses issues

### 1) L'essor et la chute du fordisme<sup>2</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. Selon ce principe, l'implication des travailleurs directs est supposée ne pas être requise dans la mise en œuvre des prescriptions du bureau des méthodes.

<sup>1</sup> Certains éléments des premières sections ont été proposés dans Lipietz (1993). Sur les conséquences *géostratégiques* de la nouvelle hiérarchie mondiale, j'ai présenté quelques considérations dans Lipietz (1992, Annexe).

<sup>2</sup> La sous-section qui suit est un résumé de Glyn *et al.* (1988), Lipietz (1985).



- 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.

- 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 demande, dans le modèle fordiste, était donc tirée 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.

La première et la plus évidente raison de la crise 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 *entre pays développés*. 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. Enfin, les firmes des pays fordistes cherchèrent de plus en plus à contourner des règles salariales *en sous-traitant la production vers les pays non-fordistes*, "socialistes" ou "en voie de développement". La régulation de 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 le maintien de la demande mondiale. Pourtant, à la fin des années 70, 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. D'où le tournant vers les "politiques de l'offre"... c'est-à-dire vers les relations capital-travail.

Ces problèmes "du côté de l'offre" sont sujets à deux interprétations. Les uns considèrent la croissance du prix relatif du travail comme le résultat du long boom de l'Age d'Or ("profit squeeze": Itoh, 1990; Armstrong, Glyn et Harrison, 1984), et cette analyse devint l'explication officielle à la fin des années 70. Les profits étaient trop bas parce que les travailleurs étaient trop forts, il en était ainsi parce que les règles du jeu étaient trop "rigides". Des politiques de "*flexibilité libérale*" furent mises en œuvre par les gouvernements du Royaume-Uni puis des Etats-Unis, et finalement suivies dans bien des pays de l'OCDE. La répudiation des anciens compromis sociaux atteignit différents degrés et fut menée sur différents fronts: depuis les règles d'augmentation salariale, 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.

Mais 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) 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 repose sur l'érosion de l'efficacité des principes tayloriens. Le plein emploi peut rendre compte du déclin de la profitabilité à la fin des années 60 mais pas de la poursuite de cette tendance depuis ces années là. Plus profondément, l'élimination de toute implication des



travailleurs directs dans la mise en œuvre des processus de production apparaît aujourd'hui irrationnelle. C'est une bonne méthode pour assurer à l'encadrement le *contrôle direct* sur l'intensité du travail (Friedman, 1977). 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 œuvre de nouvelles technologies, ou des méthodes de gestion du circuit productif "à flux tendu", ce qui suppose l'implication de toute l'intelligence des producteurs directs et leur coopération bienveillante avec l'encadrement et avec les ingénieurs. 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).

À la fin des années 80, la supériorité de ce choix est de mieux en mieux reconnue. 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 et Sabel (1984). Nous allons voir qu'en fait ces options ne sont pas mutuellement compatibles.

## 2) Après le fordisme, quoi?<sup>3</sup>

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". Le premier axe renvoie aux aspects "externes" du rapport salarial, au lien entre les firmes et la main-d'œuvre cherchant à être embauchée et à en recevoir un revenu. Le deuxième axe renvoie aux aspects "internes", aux formes d'organisation et de coopération/hiérarchie à l'intérieur des firmes<sup>4</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 signalé: le "marché externe" est un marché plus ou moins organisé. L'axe considéré est en fait 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, négociation des restructurations industrielles et ainsi de suite. Ici encore il s'agit d'un axe synthétique. Mais nous allons voir tout de suite que le niveau de la négociation de l'implication des travailleurs impose des limites quant à la flexibilité possible.

- L'implication peut-être négociée *individuellement* et gratifiée par des primes, une carrière, ou autre. Cette option, qui n'est pas contradictoire avec la plus large flexibilité externe, est limitée par le caractère *collectif* de l'implication requise dans la plupart des processus de production coopératifs (I sur la Figure 1).

- 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 au niveau de la firme, c'est-à-dire des limites au droit de licencier les travailleurs déjà dans la firme.

- L'implication peut être *négociée au niveau de la branche* (B sur la Figure 1), ce qui limite pour

<sup>3</sup> La fin de cette section et la section suivante résument un travail collectif organisé au niveau international par le World Institute for Development Economics Researches (cité en bibliographie comme "projet WIDER"), dont j'ai rédigé le chapitre conclusif (Lipietz, 1991). Voir également Boyer (1993).

<sup>4</sup> Voir Doeringer et Piore (1971).

**Figure 1 – Evolutions de l'après -fordisme: les pays capitalistes avancés**

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 fortes chances d’être lui même plus organisé, soit en gros plus “rigide”.

- 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>5</sup> l'orientation sociale et la répartition du produit, étant bien entendu que les syndicats veillent à ce que “leurs gens” fassent de leur mieux au niveau de l'atelier ou du bureau... Ici, le marché externe du travail a de fortes chances d’être aussi bien organisé que dans les formes les plus “corporatistes” ou social-démocrates de fordisme.

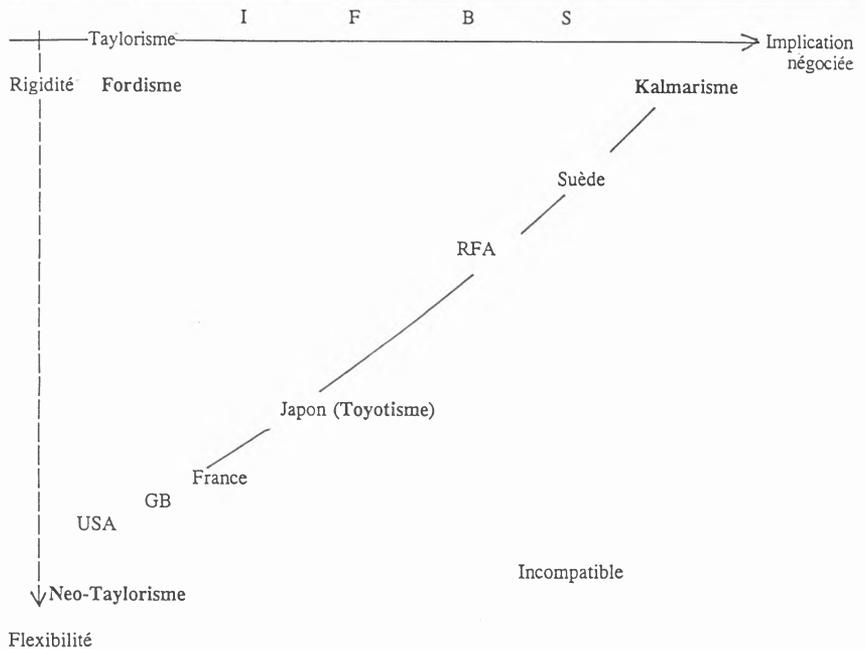
Au contraire, l'implication collective des travailleurs ne peut pas apparaître s'il n'y a pas de solidarité de destin entre les firmes et leur personnel, c'est-à-dire dans un contexte de “flexibilité externe”, et cela à quelque niveau que ce soit (firmes individuelles, d'une branche ou d'un territoire). 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. Cette combinaison reste évidemment possible, 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 et Sabel.

5 Le problème du champ géographique adéquates aux paradigmes sociaux est l'un des plus difficiles et des moins explorés (voir cependant Lipietz, 1985b).





Figure 1 – Evolutions de l'après -fordisme: les pays capitalistes avancés



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 fortes chances d'être lui même plus organisé, soit en gros plus "rigide".

• 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>5</sup> l'orientation sociale et la répartition du produit, étant bien entendu que les syndicats veillent à ce que "leurs gens" fassent de leur mieux au niveau de l'atelier ou du bureau... Ici, le marché externe du travail a de fortes chances d'être 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. Cette combinaison reste évidemment possible, 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 et Sabel.

5 Le problème du champ géographique adéquat aux paradigmes sociaux est l'un des plus difficiles et des moins explorés (voir cependant Lipietz, 1985b).

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 "*néo-taylorisme*".
- 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 différencier en un faisceau de trajectoires se projetant tout le long de la courbe de cohérence entre les deux axes, avec les USA et la Grande Bretagne privilégiant la flexibilité et ignorant l'implication, certains pays introduisant l'implication négociée individuellement (la 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. 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>6</sup>.

## II — Le reste du monde: 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. Alors, 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. C'est pourquoi, malgré le caractère aujourd'hui archéologique de l'étude de socialisme réel, il est intéressant d'en rappeler les traits, dont les vestiges marquent encore nombre de pays de la nouvelle périphérie.

### 1) Un modèle éteint: le "socialisme"

Très tôt, l'Union Soviétique s'est caractérisée à gros traits par:

- un paradigme technologique inspiré d'un taylorisme non-abouti,
- un régime d'accumulation fondé sur la substitution aux importations à l'abri de barrière douanières intégrales,
- un compromis entre l'encadrement d'Etat et les travailleurs salariés négocié dans un organisme unique (le parti-Etat), et garantissant certains intérêts de l'aristocratie ouvrière<sup>7</sup>. Cette forme de régulation admet des variantes plus faibles que l'on peut appeler "corporativisme".

Ce triptyque (taylorisme inabouti, substitution aux importations, corporativisme) se retrouve dans tous les pays du Tiers-Monde qui ont cherché à s'industrialiser entre 1930 et 1970. Sur notre diagramme à deux axes (Figure 2), on peut le qualifier par "plus de rigidité" que le fordisme (la "*tenure*") et un niveau de négociation de l'implication de l'aristocratie ouvrière situé entre la firme et la branche (Köllö, 1990). La crise de ce modèle, ayant été principalement imputée à sa rigidité, a conduit à une orientation générale vers la flexibilité et la "rationalisation", c'est-à-dire vers le bas et vers la gauche.

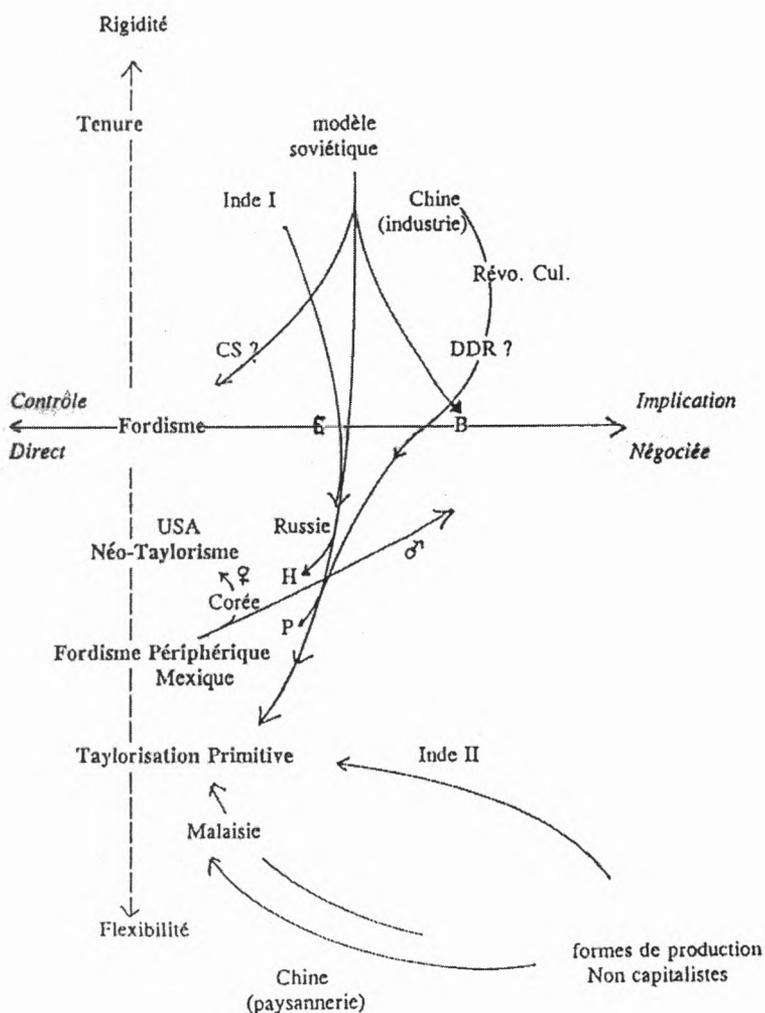
<sup>6</sup> Attention! Le toyotisme n'est pas l'ohnisme! Il combine l'ohnisme comme paradigme industriel et un certain mode de relations professionnelles.

<sup>7</sup> Selon les interprétations théoriques du "socialisme réel", en termes de "capitalisme d'Etat" ou de "socialisme bureaucratique", on pourra ou non qualifier les "classes d'encadrement" de "bourgeoisies". Mais la classe des travailleurs est de toute façon un salariat.





Figure 2 – L'après-fordisme au sud et à l'est



## 2) Des géants ruraux avec substitution aux importations

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.

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. Toutefois, la Chine connut de 1958 à 1974 plusieurs vagues d'expérimentation portant sur le paradigme technologique (remettant en cause les formes tayloriennes de contrôle direct de l'encadrement sur les travailleurs) et sur le mode de régulation (remettant en cause la planification centralisée). Il est difficile d'apprécier dans quelle mesure ces "révolutions microéconomiques dans la révolution socialiste" (Riskin, 1990) auront ironiquement préparé le succès ultérieur du "rétablissement du capitalisme" en Chine après la victoire de Deng Xiaoping sur les héritiers de Mao Zedong.

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, comme dans les pays de l'Est, du principe de la "tenure", c'est-à-dire d'une stabilité de l'emploi marquée et fondée sur des considérations politiques (le secteur I selon Mohan-Rao, 1990). Ces travailleurs étaient peu impliqués, comme 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 précapitalistes 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'y a pas atteint le degré de contrôle absolu par un bureau des méthodes (qui existait à peine). Sur la Figure 2, 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 comme en Chine 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 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, avec des contrats salariaux flexibles.

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



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

Dans les années 1970 sont apparus de "Nouveaux Pays Industrialisés" (NPI), tels le Brésil ou la Corée du Sud. 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 fordistes vers 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 l'exemple du Brésil. Le Brésil a commencé son industrialisation plus précocement et avec plus de succès que l'Inde, selon un modèle peu différent. Le coup d'Etat militaire de 1964 supprima de fait les avantages sociaux de la législation de Vargas. En conséquence, "l'organisation scientifique du travail" (taylorienne) 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. Les bénéfices de cette taylorisation primitive furent 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). D'un autre côté, un immense secteur du salariat resta exclu des bénéfices 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. Les conflits de répartition 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 toyotistes.

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 d'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).

Ainsi, le Brésil et la Corée connaissent des trajectoires presque opposées dans les années 80. Cette différenciation des NPI est tout aussi importante que celle des pays fordistes (Figure 2).



### III — Vers une troisième 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>8</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.

Ce problème est celui des théories du commerce international, aujourd'hui handicapées par des présupposés dépassés. Soit, en effet on pose (avec Adam Smith et la tradition marxiste-dépendantiste) qu'il existe *une* meilleure façon de produire chaque marchandise, et alors elle 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 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. Or nous avons aujourd'hui affaire à une situation où les "facteurs" (capital et travail) sont tout à fait mobiles<sup>9</sup>, mais où la *manière* de les combiner (paradigme technologique, relations professionnelles) diverge d'un pays à l'autre.

#### 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 aux mieux 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 donc 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*.

Avec les NPI, la taylorisation primitive et, surtout, le fordisme périphérique, apparaît toutefois une *nouvelle division internationale du travail*. 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

<sup>8</sup> Voir cependant Lipietz (1991).

<sup>9</sup> Il y a des obstacles à la "mobilité du travail" du côté de l'immigration, mais ils viennent des pays ayant de la force de travail en excès.



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 du facteur travail 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: 1 – Conception, ingénierie et organisation du travail, 2 – Fabrication qualifiée, 3 – 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'œuvre correspondante au meilleur rapport qualité-coût. 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 3" dans les pays à très bas salaires, le fordisme périphérique à la localisation de segments 1 et surtout 2 dans des pays à bas revenus mais disposant déjà d'une main-d'œuvre qualifiée et de capacités techniques plus développées. Tel 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 2 ou 3 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'œuvre 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 (rurales, familiales, religieuses), désorganisée par la répression ou par la tradition (main d'œuvre 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>10</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 quelle serait "la" nouvelle forme hégémonique de relation capital-travail. La première moitié de la décennie, marquée par les succès du 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, les difficultés de l'Allemagne et du Japon appellent à une plus grande prudence,

<sup>10</sup> Il faut aussi que cette main-d'œuvre taylorisable et flexible trouve en face d'elle une élite d'entrepreneurs et de fonctionnaires aptes à mettre en œuvre un modèle de ce type, ce qui est loin d'être le cas général. Sur toutes ces conditions, voir Lipietz (1985a).



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 ici distingués 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, 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 les hypothèses plus structurelles que voici.

a) La leçon des années 1982-1995 est claire. Quelle que soit la politique suivie par les Etats-Unis (dollar surévalué ou sous-évalué, taux d'intérêts réels démentiels ou négatifs, déficit du budget contrôlé ou incontrôlable), le déficit de leur balance des biens et services est devenu structurel, de l'ordre de 10 milliards de dollars par mois. En revanche, quel que soit le sens du décalage conjoncturel avec les Etats-Unis, la balance extérieure du Japon et de l'Allemagne (sauf immédiatement après sa réunification) est restée positive. *Du point de vue de la compétitivité intercapitaliste, l'implication négociée surclasse le néo-taylorisme au moins sur une gamme importante de services et de produits échangeables.*

b) *Le monde s'organise 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.*

Cette tendance à la recontinentalisation de l'économie mondiale (Asie-Pacifique autour du Japon, Amériques autour des Etats-Unis, Europe autour de l'Allemagne) 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 "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, de la deuxième ou de la troisième 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 porte plus précisément sur 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 taylorien 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 et Lipietz, 1988). Disons simplement que l'adoption des paradigmes "flexible" et "à implication négociée"



correspond à des stratégies de sortie de crise respectivement “défensive et offensive” de la part des élites de la nation ou de la région considérée.

Une façon commode de formaliser les différences d'adaptation sociale est le recours à une conception renouvelée de la *théorie de l'agence*. Les organisateurs de la production (“*Principals*”), qu'il s'agisse des employeurs ou des donneurs d'ordres, ont le choix entre deux attitudes vis-à-vis de leurs subordonnés (*agents*), qu'il s'agisse de salariés ou de sous-traitants:

- Soit la confiance (et sa réciproque, l'autonomie responsable), qui permet de maximiser la quasi-rente relative à d'autres concurrents, mais implique un partage plus égalitaire de cette quasi-rente.
- Soit la méfiance, qui implique un contrôle direct des agents subordonnés. Elle permet à coup sûr de maximiser la part du produit approprié par le Principal, mais pas forcément le produit total de ce type d'association.

Il est clair que l'option entre “confiance” et “méfiance” dépend de déterminants socio-politiques, extra-économiques. Or il semble que, dans le post-fordisme, ces différences aient des effets différenciés selon les branches, ce qui rend sa pertinence à la théorie des avantages comparatifs. On aurait ainsi, selon un raisonnement présenté en *Annexe*:

*Théorème de Ricardo transposé: Les branches les plus sensibles à l'implication des producteurs directs tendront à rechercher les régions ou les segments du marché du travail relativement les plus qualifiés et les moins flexibles, les branches les plus sensibles aux bas coûts de la main-d'œuvre tendront à rechercher les régions ou 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 excessif 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”.

Il résulte donc du “Théorème de Ricardo transposé” une série de corollaires.

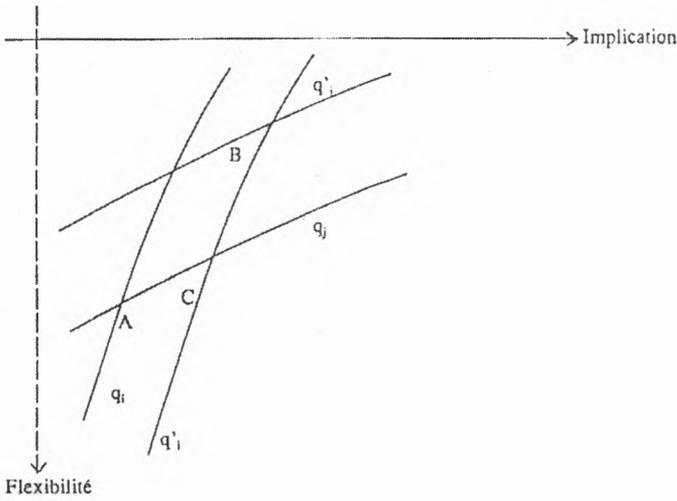
*Corollaire I.* Les pays pratiquant l'implication négociée vont attirer les industries à plus haute valeur ajoutée (par travailleur) et à plus fort contenu en travail intellectuel.

*Corollaire II.* Parmi ces pays, les plus compétitifs seront ceux où l'implication est négociée au niveau le plus bas (optimalement: selon le modèle toyotiste).

*Corollaire III.* Il existe des pays restés trop fordien (trop rigides pour une implication trop faible) ou des pays trop peu qualifiés malgré le coût extrêmement bas de leur main-d'œuvre. Dans ces pays se développe l'*exclusion*, c'est-à-dire des situations où l'offre de travail n'intéresse aucunement le capital.

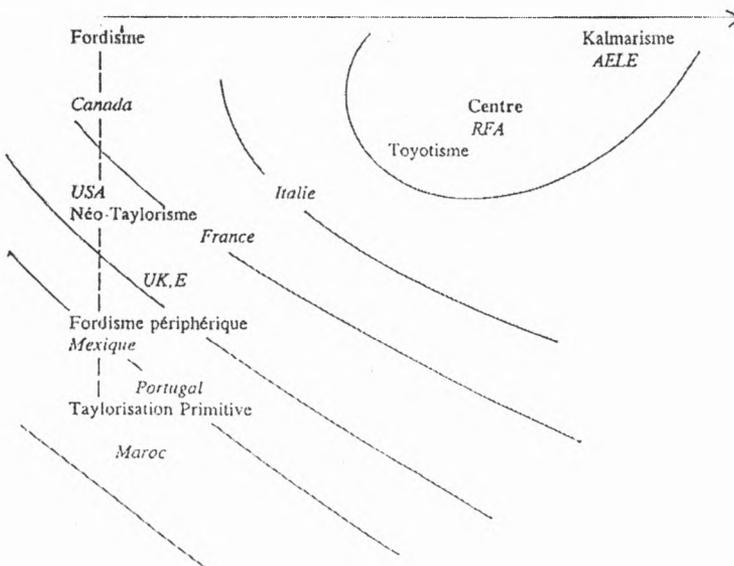
Faisons maintenant abstraction des différenciations *internes* aux nations, et ne considérons que leurs places relatives sur le diagramme. On voit que, dans un bloc continental présentant toute la variété des situations, les branches les plus qualifiées tendront à se polariser en haut et à droite. Là, se retrouveront les hauts salaires, les hautes qualifications, la plus haute “flexibilité interne”, donc la meilleure capacité à mettre en œuvre les nouveaux procédés, à inventer et à tester les nouveaux produits: en un mot, il s'agit du “centre” au double sens traditionnel de ce terme (chez F. Braudel, I. Wellerstein, S. Amin ou autres). 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

Figure 3 – Les avantages comparatifs



"périphérie": les vieux pays fordien devenus de plus en plus néo-tayloriens, les pays de fordisme périphérique puis de taylorisation primitive (Figure 4).

Figure 4 – La nouvelle hiérarchie





### 3) La différenciation des blocs continentaux

La Figure 4 est illustrée par l'exemple des pays du bloc européen. Il est évident que cette belle hiérarchie ne se retrouve pas aussi nettement en Asie et aux Amériques. Une première raison en est évidente: le bloc américain est dominé par un pays, les Etats-Unis, qui n'adhère pas au paradigme technologique dominant. Le bloc américain souffre donc d'une double faiblesse:

- son centre est lui-même dominé par les autres centres,
- corrélativement, il peine à dominer sa propre périphérie.

Ces deux conséquences sont repérables empiriquement de la manière suivante.

#### a) La dévalorisation du travail américain

Le PNB par tête est un indice commode de la productivité d'une société et du pouvoir d'achat moyen de ses membres. Pour les comparaisons internationales, il y a deux façon de comparer la valeur de cet indice.

- *Au taux de change courant.* Dans un monde internationalisé (c'est-à-dire où il n'existe pas de différence importante entre le prix d'offre des produits sur le marché intérieur et à l'exportation), cet indice mesure bel et bien la capacité effective du produit du travail d'un pays à acheter une part du travail des autres pays.

- *Selon la parité du pouvoir d'achat (PPA).* Il s'agit cette fois d'un indice théorique, calculé selon des taux de change fictif qui égaliseraient le prix d'un même panier de biens et services dans les différents pays.

Ce second indice semble corriger l'incapacité des taux de change à compenser les différentiels d'inflation. Dans la mesure où les habitants dépensent leurs revenus dans leur propre pays, cet indice permet de comparer les *niveaux de vie moyen* des différents pays. On peut parler d'un "indice de volume international". Si tous les pays produisaient la même chose de la même façon, il jouerait effectivement ce rôle, et d'ailleurs il est probable que les taux de changes s'aligneraient effectivement sur la parité du pouvoir d'achat.

Il n'en est rien, même à l'intérieur de l'OCDE (Tableau I). Les différents pays sont localisés à différents niveaux dans les trois divisions internationales du travail. Les pays produisant des biens et services de haute "qualité" et selon le paradigme dominant sont non seulement plus productifs (ils produisent "plus", c'est-à-dire que leur PNB par tête est supérieur "en volume"), mais en plus ce produit de leur travail est mieux valorisé sur le marché international (ils le vendent "plus cher"). Ce second aspect est capté par le rapport de leur PNB par tête "au taux de change courant" sur le même indice "selon la PPA". Ce ratio peut-être appelé "*indice de valeur international*". L'indice de valeur international traduit bien sûr partiellement une politique de change. Mais l'expérience a montré qu'il n'était pas possible de conserver durablement un change surévalué<sup>11</sup>. L'indice traduit bien un caractère structurel.

Dans le Tableau I, le PNB par tête est exprimé en dollar selon les deux modes de conversion: la valeur internationale du travail des Etats-Unis est donc 1 par convention. On note immédiatement que:

- Le travail japonais et allemand est formidablement survalorisé par rapport au travail américain (et il s'agit pourtant de l'Allemagne unifiée!). Et cela sans que les balances commerciales aient à en souffrir.
- Le travail de tous les pays périphériques dans les trois divisions internationales du travail est

<sup>11</sup> En français (contrairement au Mexique), on dit qu'une monnaie est "surévaluée" quand le taux de change en vigueur prétend exiger trop de travail international en échange du travail national. Je dirai ici que la monnaie et le travail qu'elle représente est "survalorisée" quand elle permet *effectivement* d'obtenir plus de travail international contre moins de travail national.

sous-valorisé, et, dans chaque bloc, tous les pays sont sous-valorisés par rapport à leur propre centre.

#### b) La faible intégration du bloc américain

La "régionalisation" (en fait la continentalisation) du commerce international est montrée dans le Tableau II. Ces données sont bien sûr à mettre en perspective: visant à séparer le commerce "intra-bloc" et le commerce "inter-blocs", elles dépendent évidemment de la délimitation choisie pour les blocs et de la taille des pays. Il saute aux yeux pourtant que l'Europe est très intégrée, l'Asie nettement moins, l'Amérique nettement moins encore. Surtout, la part du commerce intra-européen et intra-asiatique ne cessent de croître, alors que le commerce intrarégional de l'Amérique du Nord décroît et celle de l'Amérique latine stagne.

Le Tableau III donne la matrice des seuls échanges *manufacturés*<sup>12</sup>. Les résultats sont les mêmes, mais on constate que, si les Amériques se "désintègrent" à l'export et surtout à l'import, si l'Asie s'intègre à l'export et encore plus à l'import, l'Europe s'intègre encore un peu à l'export (elle vend toujours plus à elle-même) mais se désintègre à l'import (elle achète de plus en plus à l'Asie). Ce résultat traduit la puissance exportatrice croissante de l'Asie, qui triomphe sur les deux paradigmes: toyotisme au Japon, flexibilité dans ses NPI.

### IV – L'Europe: une hiérarchie bien ordonnée

#### 1) L'Europe: bloc continental hiérarchisé<sup>13</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 les pays scandinaves et "l'Arc Alpin" (Allemagne du Sud, Autriche, Italie du Nord, Suisse) qui s'orientent vers l'implication négociée. 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 CE, appelée à absorber l'ensemble de l'Europe.

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. L'Europe a réalisé une sorte d'autosuffisance. Le ressort de cette évolution est l'intense contrainte de la concurrence interne, la possibilité de cet autocentrage continental 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 agricoles et même des réserves d'énergie fossile. Mais elle est surtout diversifiée par les stratégies nationales de sortie de la crise du fordisme.

Certains pays (Iles Britanniques, Europe méridionale) jouent la carte de leurs bas salaires relatifs. D'autres au contraire, surtout en Scandinavie, jouent la carte de la maîtrise socialement négociée des nouvelles technologies. Presque tout l'arc des issues à la crise du fordisme est représenté en Europe, et on y trouve un "centre" (qui croît en valeur internationale) et une "périphérie" (qui ne croît qu'en volume). C'est insuffisant pour contrer, sur les filières automobiles et électroniques, la supériorité organisationnelle japonaise ou, sur la filière textile, la concurrence des pays du tiers monde à très forte exploitation de la main-d'œuvre. C'est pourquoi l'Europe joue aussi du

<sup>12</sup> J'ai ici opéré un regroupement de tous les pays en 3 blocs, à l'exclusion d'un "Reste du Monde" composé de l'Afrique et du Monde Arabe (essentiellement engagés dans la 1ère division internationale du travail) et de l'Europe de l'Est (en transition chaotique en 1992). On voit cependant que ce "reste du monde" est en fait une périphérie de l'Europe.

<sup>13</sup> Dans ce qui suit, qui repose sur une première approche dans Leborgne et Lipietz (1990), "Europe de l'Ouest" désigne tantôt la Communauté (ou Union) Européenne au sens strict, tantôt l'ensemble de la CE et des pays de l'Accord Européen de Libre Echange qui d'ailleurs est en train de se fondre dans l'Union Européenne.





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. Mais la plus grande menace qui pèse sur ces compromis tient à la structure *institutionnelle* de l'Europe elle-même. C'est ce que nous allons maintenant examiner.

## 2) Macroéconomie du Marché Unique

On peut schématiser la situation de l'Europe jusqu'à 1992<sup>14</sup> en la caricaturant de la façon suivante:

1. L'Europe 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 l'Union Européenne peut être considérée comme composée de régions adoptant soit la stratégie néo-tayloriste, soit 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'œuvre où une différence de salaires 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-neighbor policies*: Glyn *et al.*, 1988; 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 salaires, développeront un avantage compétitif sur les autres, qui provoquera une érosion générale de la protection sociale (*dumping social*). Il en serait ainsi, à coup sûr, si les formes d'organisation du travail étaient partout du même type et si la compétitivité ne se jouait que sur le niveau du salaire et la "flexibilité défensive".

L'introduction des hypothèses 4 et 5 nuance cependant le diagnostic. Il en résulte en effet, par application 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 CE tend à se polariser entre régions, par branches (ou sous-branches), selon ce type bien particulier d'"avantages comparatifs". Ce qui permet au Danemark<sup>15</sup> 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

<sup>14</sup> 1993 marque à la fois l'achèvement du "Grand Marché", et l'éclatement du Système Monétaire consécutif à la défiance vis-à-vis du Traité de Maastricht.

<sup>15</sup> Dont le PIB par habitant en valeur international est le troisième plus élevé du monde, après le Japon et la Suisse.



(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, au 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 incluent-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 sera, par les mécanismes que nous venons de décortiquer, une Europe à une seule vitesse économique... plutôt basse.

### 3) Où en sommes-nous ?

A la fin des années 1980, l'Europe apparaît néanmoins 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 4. 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 îlots plus offensifs. Puis la Grande Bretagne "néo-taylorienne" et l'Espagne qui reste un fordisme périphérique, puis le Portugal encore plus "périphérique" (c'est-à-dire plus flexible). 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 deux 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'œuvre *ultra-flexible et pourtant qualifiée* (celle des Pays de l'Europe Centrale et Orientale) vient bouleverser les équilibres d'avant 1989, en particulier dans le coin supérieur droit de la Figure 4. 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 (Sandberg, 1994)! 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 "ohnniste" y était déjà moins perfectionné qu'au Japon. Les accords de branche signés sont répudiés, et le patronat des Petites et Moyennes Entreprises mène l'offensive pour se déconnecter des négociations de branche qui alignaient leur contrats salariaux sur les conditions prévalantes 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), rouvre un peu les marges de manœuvre pour la régulation macroéconomique nationale et l'ajustement réciproque des pays, mais laisse mal augurer du traitement de ces problèmes de fond, qui nécessitent non pas "moins" mais "plus" d'Europe.

#### V – Un bloc paradoxal: l'Amérique du Nord

Un seul regard sur la Figure 4 met en lumière les deux différences radicales entre l'Amérique du Nord et l'Europe:

- La puissance dominante du continent, les Etats-Unis, ne s'est pas engagée dans le paradigme industriel mondialement dominant.
- Le centre et la périphérie du continent étant engagés dans le *même paradigme industriel*, ils ne peuvent s'ajuster réciproquement que par une plus ou moins grande flexibilité (sur l'axe vertical).

Premier paradoxe, donc, de la sphère américaine: le centre qui la domine (les Etats-Unis) n'est plus lui-même dominant au niveau mondial, ni technologiquement, ni financièrement, ni socialement. Les années 80 furent celles de la "brésilianisation" des Etats-Unis (Lipietz, 1985a), et les premières années de la présidence Clinton, malgré la reprise cyclique, n'ont en rien renversé cette évolution.

Quant à organiser les réseaux économiques de sa sphère de coprosperité — le mot est ici mal choisi! — c'est une autre affaire. Les Etats-Unis ne contrôlent que leur frontière Nord (le Canada) et 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 Etats-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.

Second paradoxe: les Etats-Unis et leur périphérie se font concurrence sur le même paradigme technologique, et donc par une plus ou moins grande flexibilité. Il en résulte que les Etats-Unis partent avec un *retard* sur la flexibilité de leur propre périphérie! Encore faut-il vérifier, au Sud aussi, la réalité des évolutions du rapport capital-travail. N'y invoque-t-on pas (du Mexique à l'Argentine) les vertus de la *flexibilisation...* et du *modèle japonais*?

#### 1) La "japonisation de pacotille"

La "flexibilisation" réalisée dans les anciens pays fordien, que j'appelle "néo-taylorisme", n'est évidemment que relative. Même si les Etats-Unis se "brésilianisent", ils sont loin de connaître les niveaux de salaires et l'absence de garantie et de couverture sociale des Nouveaux Pays Industrialisés du Tiers-Monde. Ces pays sont partis d'une situation de flexibilité initiale très forte, "dotation initiale" sur laquelle ils se sont appuyés dans une première étape de taylorisation primitive, pour accéder parfois à un stade de fordisme périphérique. Toutefois, les "vieux pays



industrialisés" du Tiers-Monde avaient connu une forme antérieure d'industrialisation "cepalienne", avec un régime de substitution aux importations et des relations salariales semi-fordiennes régulées par le corporatisme: tel le cas du Mexique, de l'Argentine, du Brésil. Ces pays connaissent alors une certaine "réflexibilisation", qui se double parfois de l'importation proclamée de "méthodes japonaises"<sup>16</sup>.

L'usine Ford d'Hermosillo est sans doute le chef d'œuvre de la "japonisation" dans une région du monde typique de la "flexibilisation". Il est donc particulièrement intéressant d'y examiner la réalité de l'importation des "méthodes de management à la Japonaise"<sup>17</sup>. On constate que le travail à la Ford Hermosillo n'est pas la juxtaposition enfin trouvée du paradigme technologique japonais et de la flexibilité américaine. S'il y a japonisation, c'est une japonisation cosmétique, idéologique: une *japonisation de pacotille*.

La mobilisation des opérateurs de la Ford Hermosillo dans la lutte pour la qualité des produits et l'efficacité des processus productifs est à l'opposé de la méthode japonaise. Le cadre qui nous fait visiter l'usine nous l'explique: on organise des concours entre les travailleurs, à celui qui commettra ou laissera passer le moins de défauts. Autrement dit, la méthode d'émulation de la Ford a pour but de faire exécuter chaque geste le plus parfaitement possible... mais pour effet d'encourager chaque opérateur à ne pas "socialiser" les éventuelles améliorations qu'il pourrait découvrir par son expérience productive. Il perçoit ses collègues comme des concurrents, et non comme des partenaires; ils ne lui sont coordonnés (et opposés) que par la structure verticale (et donc taylorienne) de l'organisation de travail. On est loin de l'esprit de "coordination horizontale", cher à M. Aoki (1990), qui caractérise les méthodes japonaises.

Détail tout aussi révélateur: quand on demande au cadre quels prix sont distribués lors de ces concours, il nous répond: "*Pas de l'argent, ils le gaspilleraient. Nous leur donnons des biens durables, comme des magnétoscopes, pour qu'ils apprennent la valeur de l'épargne*". Cette conception moralisatrice de la prime (j'ai failli demander pourquoi ne pas leur offrir une icône de la Vierge de Guadalupe) rappellera certainement d'autres discours: ceux d'Henri Ford expliquant que le "bon" salaire qu'il versait à ses ouvriers devait servir à adopter un "bon" style de consommation, et qui envoyait de véritables assistants sociaux enseigner aux épouses de ses salariés quel usage avisé faire du revenu du ménage.

Loin de constituer une importation réelle des méthodes japonaises dans un pays "flexible" (et à très bas salaire: de l'ordre de deux dollars de l'heure), l'organisation du travail à la Ford Hermosillo représente en fait une taylorisation sophistiquée, peu respectueuse des conditions de travail des ouvriers, mais enrobée des apparences d'une politique de mobilisation de la main-d'œuvre<sup>18</sup>.

## 2) Le Mexique: enfin péri-fordiste?

Pourtant, cette japonisation de pacotille, très répandue au Mexique, a un effet réel, que reconnaissent tous les sociologues du travail mexicains<sup>19</sup>. La responsabilisation des opérateurs vis-à-vis de la qualité est un fait réel, par rapport aux formes anciennes de la grande industrie mexicaine, que l'on peut imaginer *a contrario*: tout simplement des formes antérieures à l'"Organisation Scientifique du Travail".

Taylorisation véritable plus normalisation moralisatrice (et "civilisatrice") de l'ouvrier de masse, dans le cadre d'une automatisation ultramoderne: on reconnaît là les éléments du fordisme

<sup>16</sup> Il existe aujourd'hui toute une littérature analysant l'évolution du rapport capital-travail au Sud sans la réduire à une mythique et passe-partout "spécialisation flexible". Voir par exemple, pour le Brésil, Zawislak (1994), et, pour le contraste Mexique-Corée, Valencia (1995).

<sup>17</sup> Voir Lipietz (1995a).

<sup>18</sup> Même conclusion pour les maquiladoras de l'électronique chez Lara Enriquez (1992) et pour les maquiladoras d'origine japonaise chez Taddei Bringas (1992).

<sup>19</sup> Parmi une immense littérature, citons: Carillo (1989; 1990), Gutierrez Garza (1985), de la Garza Toledo (1992a et b), Arteaga (1992), Bensusan Areous (1992).



d'Henry Ford, tels qu'ils les présente dans son œuvre apologétique<sup>20</sup>. Manquent les conditions *sociales* d'une normalisation et d'une régularisation des revenus ouvriers. A travers la "japonisation de pacotille", le Mexique moderne découvre le fordisme, mais c'est un fordisme périphérique.

Telle est du moins l'hypothèse que j'avancerais. Le Mexique était il y a quinze ans un patchwork de plusieurs composantes de modèles de développement, régionalement différenciés: le Nord connaissait la taylorisation primitive, le Centre (Monterey-Mexico-Puebla) la substitution d'importation<sup>21</sup>. Les transformations actuelles permettraient la convergence de ces deux composantes contrastées vers un véritable fordisme périphérique:

- avec la montée du coefficient de capital, la hausse de la qualification et une certaine hausse des salaires, dans l'ancien secteur de taylorisme primitif,
- avec une "rationalisation" de procès de production et une flexibilisation de l'ancienne législation du travail corporatiste, dans l'ancien secteur de substitution aux importations,
- le tout dans un contexte d'effacement progressif de la distinction légale (du point de vue douanier) entre la production pour la réexportation et la production pour le marché intérieur.

Le Mexique est ainsi 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'accompagnent 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.

### 3) Mexique — Etats-Unis: rivalité ou hiérarchie?

Certes, les Etats-Unis, le Canada, et le Mexique ont de très différents niveaux de productivité. Certes, les Etats-Unis ont le monopole du savoir technologique dans les branches de haute technologie. Mais ces trois pays apparaissent globalement engagés dans des formes modernes du même paradigme technologique fordiste: taylorisme plus automatisation. Ce qui les différencie est essentiellement la flexibilité du rapport salarial, et son paramètre le plus simple: le coût salarial horaire. On peut donc s'attendre à la mise en place d'une division "verticale" du travail dans les circuits de branches fordien entre les Etats-Unis et le Canada, du type *deuxième division internationale du travail*.

C'est effectivement ce qui va se passer, mais les conséquences pour les Etats-Unis sont loin d'être toutes positives, compte tenu de la place "globalement non-centrale" de l'industrie des Etats-Unis. D'une part, de plus en plus de *maquiladoras* travaillent pour des firmes européennes et asiatiques qui s'en servent pour pénétrer le marché de l'ALENA. Même les *maquiladoras* intégrées dans des circuits américains s'équipent en machines européennes ou asiatiques. D'autre part, des maisons-mères nord-américaines tendent à délocaliser entièrement leur production 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 Etats-Unis est appelée à glisser vers la main-d'œuvre mexicaine... avec des machines de plus en plus souvent européennes ou japonaises.

20 En visitant une maquiladora électronique de Nogales, la sociologue Lilia Orantes m'a fait remarquer que, dans les toilettes de la cantine, il était écrit: "Prière de se laver les mains *après* (et non avant) le repas". La "moralisation" fordienne vise à protéger le processus productif contre la saleté supposée de l'ouvrier(e), et non l'inverse.

21 Sans parler des branches extractives (Pétrole des régions du Golfe) ni des régions agricoles ou indigènes, dont le destin sera pourtant particulièrement bouleversé par la mise en œuvre de l'ALENA.



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 "kalmarisme/néo-taylorisme", ici, le Canada, les Etats-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 — Etats-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 Etats-Unis, perd rapidement des emplois au profit de son voisin<sup>22</sup>.

Parallèlement, l'évolution du Mexique 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 que, 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 (Ordóñez, 1994).

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 des syndicats et des écologistes des trois pays. Ce qui ne fera pas nécessairement le bonheur du Mexique, comme le montra la crise de 1994-1995, due aussi bien aux erreurs de gestion macroéconomique (notamment une surévaluation du peso) qu'à la crise politique (les soubresauts du vieux PRI, le parti-Etat corporatiste) et surtout sociale: l'insurrection zapatiste. Car même si près des Etats-Unis, le Mexique inclut des *terrac incognitæ*, du Guerrero au Chiapas.

## VI – Les avantages d'un bloc informel: l'Asie

La simple définition d'un "bloc asiatique" pose problème. Aucune structure de régulation économique transnationale du type Union Européenne, voire ALENA, ne délimite le bloc (et ni l'ASEAN ni l'APEC ne jouent à l'évidence ce rôle). Le bloc Asie (auquel on rattache l'Océanie: Australie et Nouvelle-Zélande) résulte plutôt d'une "configuration vertueuse internationale" (Lipietz, 1985a), qui regroupe des régimes d'accumulation extrêmement divers. Pourtant cet immense conglomérat présente à la fois les traits d'une continentalisation, repérable dans la matrice des échanges (Tableau I), et d'une hiérarchie semblable à celle de l'Europe.

### 1) Une hiérarchie de fait

On retrouve en effet, aussi bien dans le PNB par tête que dans l'indice de valeur internationale, ou dans les monographies par pays, la hiérarchie "diagonale," d'un pays central à implication négociée à ses périphéries les plus flexibles, dans les trois divisions internationales du travail.

- Au centre, le Japon, pays éponyme du toyotisme. Le bloc capitaliste asiatique ne s'embarrasse pas d'une social-démocratie trop favorable aux travailleurs. Mais, avec des salaires les plus hauts du monde (en dollars courants) dans son secteur exportateur, le Japon dégage d'énormes excédents commerciaux sans discontinuer, et ce malgré la plus forte surévaluation mondiale de son indice de valeur internationale.

<sup>22</sup> Mahon (1992) montre cependant les possibilités qui s'ouvrent pour une adaptation "vers le haut" du Canada. Lapointe (1992) donne l'exemple de l'industrie de l'aluminium. Mais le toyotisme est, depuis longtemps, la ligne d'évolution *générale* des industries de process... même aux Ciments du Yaqui!



- Au second cercle, deux anciens NPI, Hong Kong et Singapour, qui se sont réservés les tâches centrales du fordisme, notamment dans la branche électronique, et organisent autour d'eux la sous-traitance dans leurs sous-régions respectives (la Chine côtière et l'Asie du Sud-Est: Chaponnière, 1994, Lemoine *et al.*, 1994).
- Au troisième cercle, deux pays de colonisation européenne, l'Australie et la Nouvelle Zélande, n'ont pas abandonné la très spécifique juxtaposition d'une régulation fordienne et d'une spécialisation encore partiellement primo-exportatrice.
- Au quatrième cercle, les NPI asiatiques de première génération ayant accédé au niveau de fordisme périphérique avec déjà des traits toyotistes: Corée du Sud et Taïwan.
- Au cinquième cercle, des pays de taylorisation primitive s'appuyant sur des riches *hinterlands*: la Malaisie et la Thaïlande, puis les Philippines.
- Au sixième cercle, des pays encore marqués par le vieux modèle de substitution aux exportations au sein de la première division internationale du travail, mais qui cherchent à se rapprocher de la seconde: l'Indonésie<sup>23</sup>.
- Enfin, l'immense océan de l'Asie rurale, avec ses archipels d'industrialisation, en particulier dans le sous-continent indien.
- Et bien sûr, la Chine, un quart de la population mondiale, de plus en plus écartelée régionalement du second au septième cercle.

## 2) La dynamique informelle de l'Asie

Paradoxalement, la zone la plus dynamique du monde ne présente pas un régime d'accumulation évident. Il s'agit, insistons-y, d'une "configuration de rencontre".

Au centre, le toyotisme japonais souffre d'une faiblesse macroéconomique qui aurait pu être rédhibitoire: il n'y a pas de mécanisme fort de redistribution des gains de productivité (Itoh, 1992). Cela résulte du niveau de négociation par firme du compromis salarial: chaque entreprise ne pouvant anticiper la croissance du niveau salarial des autres, le niveau général des salaires ne suit pas la croissance générale de la productivité. D'où une double tendance:

- la recherche de débouchés extérieurs,
- l'enfermement des profits et des excédents commerciaux dans une bulle spéculative alimentée par la surévaluation elle-même (*endaka*). L'expansion *Heisi* et la crise qui l'a suivie (dans les années 90) rappelle de ce point de vue l'expansion des Années Folles (1920), aux débuts du taylorisme. Le miracle est qu'elle n'ait pas débouché sur une crise de surproduction de l'ampleur des années 30.

Le miracle est venu de ce que l'*endaka* lui-même ait obligé et autorisé le Japon à favoriser la mise en place d'une hiérarchie vertueuse sur l'ensemble de l'Asie, combinant première, seconde et troisième division internationale du travail. Mais ce n'aurait pas été possible sans l'intelligence économique des élites gouvernementales des premiers cercles périphériques, en particulier des NPI de première génération. Ignorant les recommandations de la Banque Mondiale et du FMI, ces Etats n'ont abandonné ni le protectionnisme, ni la politique industrielle, ni la maîtrise de leur politique monétaire, de leur politique salariale ou de leur politique du change<sup>24</sup>.

Enfin, à l'échelle du continent, la question de la demande finale ne se pose pas, et pour deux raisons.

- L'Asie est surcompétitive des deux côtés à la fois: par le travail sur-impliqué et cher du toyotisme japonais, par le travail taylorisé et incroyablement sous-valorisé de la taylorisation sanguinaire dans les nouvelles vagues de NPI. Elle peut donc grignoter les marchés européens et américains.

<sup>23</sup> La différence entre les NPI des cercles 2, 5 et 6 est éclatante dans le Tableau IV.

<sup>24</sup> Voir sur ce point la remarquable comparaison Mexique-Corée de Valencia (1995).



• L'accès de l'immense masse asiatique précapitaliste (l'Inde rurale) ou "socialiste" (la Chine, le Viêt-nam) à l'économie capitaliste marchande crée en elle-même une formidable demande pour une accumulation même extensive, selon un phénomène classique analysé par Lénine dans *Le développement du capitalisme en Russie*.

Dans les années 90, on peut dire que la croissance marchande chinoise a fonctionné comme la source froide d'un circuit thermodynamique dont la source chaude était le Japon, chaque cercle fournissant des biens d'équipements aux cercles inférieurs, et les cercles inférieurs fournissant des biens de consommation à leur marché intérieur naissant mais immense... ou aux marchés bas de gamme des deux autres blocs.

Il est clair que ce circuit n'a pu se mettre en place que grâce à l'*hétérogénéité* des paradigmes technologiques asiatiques et à l'*absence de contrainte* réglementaire sur l'ensemble du bloc. La Chine et le Japon peuvent coexister sans dommage parce qu'ils ne produisent pas la même chose et pas de la même façon, évitant ainsi la concurrence périlleuse du Mexique et des Etats-Unis. Mais aucun des pays n'a renoncé aux outils de l'ajustement externe: ni au protectionnisme, ni aux changements de parité, évitant la rigidité des contraintes de l'Acte Unique Européen et de Maastricht. Que serait-il arrivé si la Chine ou même la Corée s'étaient laissés entraîner par l'*endaka* de la valeur du Yen?

Cette absence de réglementation joue actuellement en faveur d'une expansion apparemment sans limite. Toutefois, l'absence d'une régulation d'ensemble de la demande fera à terme sentir ses effets. Pas plus que l'économie-monde concurrentielle du XIX<sup>e</sup> siècle centrée sur l'Angleterre, l'Asie n'est à l'abri de récessions cycliques. Sans compter les tensions politiques qui pourraient naître d'une rivalité entre la Chine et le Japon, par exemple... et des troubles dans les *terræ incognitæ*, du Cachemire et de l'Afghanistan à la Corée du Nord.

#### VII – Une conséquence inattendue: la hiérarchie des résistances à l'effet de serre

La nouvelle hiérarchie mondiale fondée sur la divergence des paradigmes technologiques se reflète dans tous les domaines des relations internationales, à travers des médiations très complexes qui peuvent la diffracter en configurations paradoxales, telles la seconde guerre du Golfe (Lipietz, 1992). En guise de conclusion, nous allons montrer comment elle éclaire le jeu diplomatique autour de la lutte contre l'effet de serre (Lipietz, 1995b).

Pour parler bref, l'effet de serre provoqué par le gaz carbonique anthropique a sa cause principale dans le développement industriel, et ses victimes principales seront dans les régions les moins développées du globe: typiquement le Bangladesh. Logiquement, le conflit aurait dû opposer un Nord partisan de ne rien faire et un Sud partisan des mesures de précaution. En fait, seuls les Etats-Unis d'une part, le Bangladesh de l'autre se conforment bien à cette analyse grossière. Les deux autres coins du diagramme des positions possibles sont davantage occupés. On trouve:

- des pays développés partisans d'une action résolue: typiquement l'Allemagne et, un ton au dessous, le Japon.
- des pays en développement opposés à toute réglementation contraignante, typiquement la Malaisie.

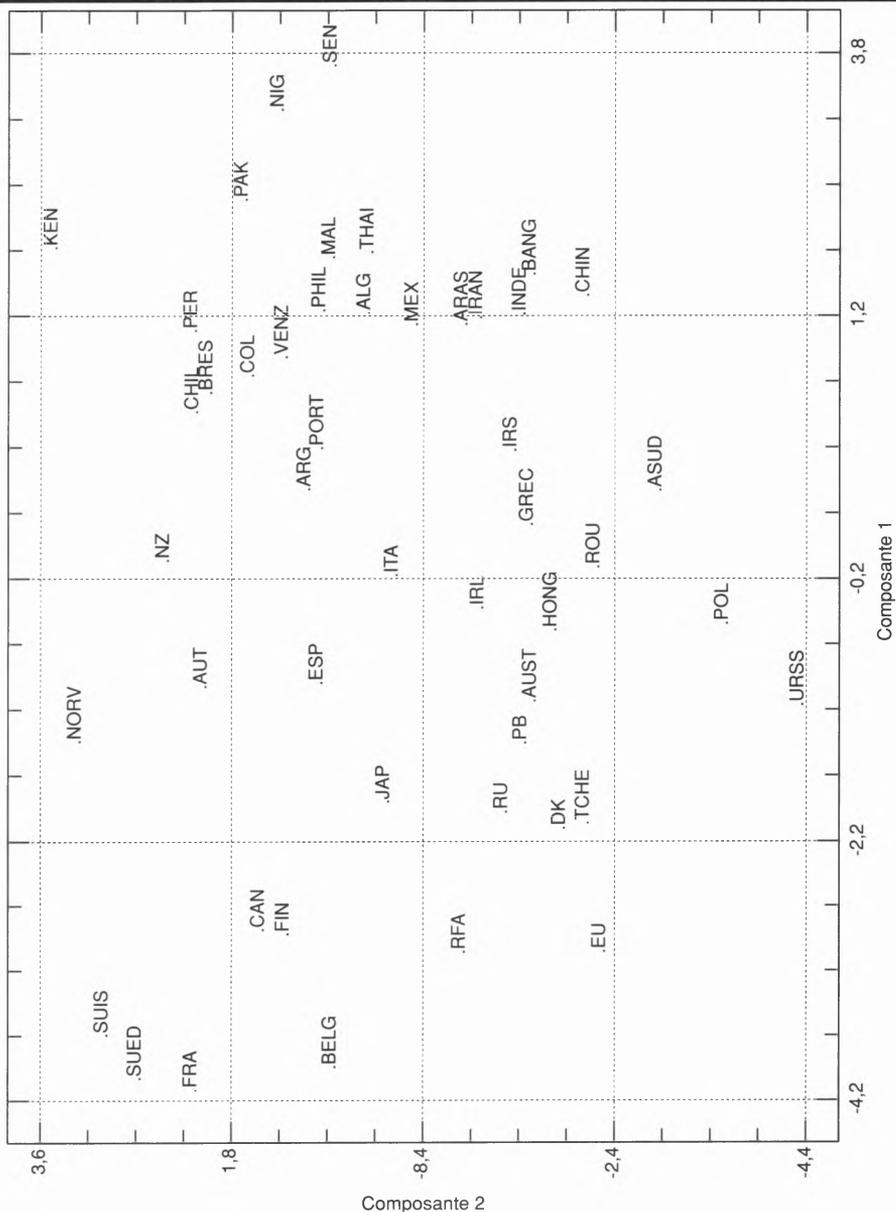
Certes, le "coût de l'effet de serre" est négligeable pour les Etats-Unis, considérable pour le Bangladesh. Mais l'ensemble des positions est bien mieux expliqué par le "coût de la lutte contre l'effet de serre", c'est-à-dire les contraintes qu'imposeraient des "mesures additionnelles" sur les différents modèles de développement, ce qui nous ramène à notre sujet.

Examinant en effet ce seul déterminant des positions dans les négociations sur le Climat, Benhaïm, Caron et Levarlet ont traité par analyse des données une vingtaine d'indicateurs caractérisant une centaine de pays par leur niveau de développement et leurs conditions de



production et d'usage de l'énergie. L'analyse en composantes principales classe les pays selon deux premiers axes (Figure 5).

Figure 5 – Analyse des composantes principales



- de droite à gauche: essentiellement le développement économique.
- de bas en haut: la "propreté" croissante vis-à-vis du dégagement du gaz carbonique, c'est-à-dire les pays qui dégagent de moins en moins de CO<sub>2</sub> par unité de produit.

Nous avons donc une diagonale opposant, en haut à gauche, les pays les plus développés qui, ce faisant, consomment le plus d'énergie mais de la façon la plus économe et avec l'intensité en gaz carbonique (par unité de produit) le plus faible, et, en bas à droite, les pays les plus pauvres mais qui gaspillent le plus le gaz carbonique. On est immédiatement frappé par deux faits qui rejoignent les analyses antérieures:

- Sur cette diagonale, la hiérarchie est à peu près la même que celle qui résulte des relations capital-travail: la Scandinavie, l'Arc Alpin, le Japon, les autres pays européens, puis les NPI puis les Pays les Moins Avancés.
- Complètement excentré, un pays "riche et sale": les Etats-Unis<sup>25</sup>.

Dès lors, les positions diplomatiques des différents pays s'éclairent: les pays qui fondent leur supériorité sur un usage intensif de la ressource humaine ont les moyens d'abaisser leur intensité énergétique jusqu'à un niveau "écologiquement soutenable", et peuvent considérer toute nouvelle réglementation comme un handicap opposé à leurs concurrents. Ceux-ci au contraire (les Etats-Unis, parce qu'ils sont déjà trop avancés dans un développement taylorien peu soucieux du respect des capacités humaines et des ressources naturelles, ou les NPI parce qu'ils rêvent d'imiter ce modèle) perçoivent la défense de l'environnement global comme un obstacle à leur propre développement<sup>26</sup>.

### Quelques conclusions

De ce rapide panorama, on peut retenir quelques leçons.

- La voie de la "flexibilité" qui triomphe de part et d'autre de l'Atlantique Nord n'est ni la seule, ni la meilleure réponse (même du point de vue du capital) à la crise du fordisme.
- Chaque pays ayant des problèmes de compétitivité a donc le choix entre deux stratégies d'ajustement et non une seule: ajustement "défensif" (par la flexibilité), ajustement "offensif" (par la mobilisation négociée des ressources humaines). La seconde est sans doute plus difficile... mais plus payante à terme.
- La stratégie offensive est payante non seulement pour le capital, mais aussi pour le travail... et potentiellement pour l'écosystème global. Trois excellentes raisons pour la privilégier.

<sup>25</sup> On remarque un pays étonnamment "vertueux": la France. C'est qu'elle s'achète une "vertue-CO<sub>2</sub>" grâce au nucléaire.

<sup>26</sup> Sur le cas Coréen, voir You (1995).





## Annexe

**Le Théorème de Ricardo transposé**

Supposons 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 cet 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 "ohnienne" 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 des axes.

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 nationalité 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. A coût égal, on produira donc le produit  $j$  sur la branche inférieure des courbes isoprix (donc avec une main-d'œuvre plutôt taylorisée) et le produit  $i$  sur la branche supérieure des courbes (donc avec une main-d'œuvre négociant son implication). Ce que l'on peut exprimer par le "théorème de Ricardo transposé".

**Tableau I – La hiérarchie des valeurs internationales**

Produit intérieur brut par habitant en dollars (1993)					
	Variation annuelle moyenne en volume: 1984-1993 (en %)	Conversion par taux de change courants	Conversion par PPA (parités de pouvoir d'achat)	Population (1993) en milliers	Indice de Valeur internationale
Allemagne unifiée	2,8	23 537	18 510	81 190	1.27
Australie	4,3	15 963	17 103	17 657	0.94
Danemark	4,7	26 204	19 335	5 190	1.35
Espagne	1,7	12 227	13 311	39 080	0.92
Etats-Unis	3,9	24 302	24 302	257 908	1.
France	2,2	21 706	18 700	57 667	1.16
Japon	1,0	33 802	20 523	124 670	1.65
Mexique	2,9	3 968	6 808	91 210	0.58
Norvège	3,6	23 995	19 476	4 310	1.23
Nouvelle-Zélande	5,0	12 630	15 493	3 480	0.81
Portugal	1,0	8 688	11 953	9 887	0.72
Royaume-Uni	3,5	16 279	17 036	57 830	0.96
Suède	2,3	21 254	16 831	8 718	1.26
Suisse	1,7	33 453	23 195	6 940	1.44
Turquie	3,9	2 928	5 410	59 490	0.54

Source : *L'Observateur de l'OCDE*, Juin-Juillet 1995

**Tableau II – Exportations intra-régionales de marchandises dans le total de la zone, 1986-1991**

	1986	1987	1988	1989	1990	1991 <sup>(1)</sup>
Amérique du Nord	39,1	37,8	35,4	34,2	34,1	33,0
Amérique latine	14,0	13,8	13,4	14,1	13,4	16,0
Europe occidentale	68,4	70,5	70,6	70,7	72,2	72,4
Europe centrale et orientale et ex-URSS	53,3	52,7	52,0	48,5	42,8	22,4
Afrique	5,9	6,7	7,0	6,6	5,9	6,6
Moyen-Orient	7,7	6,9	6,9	6,3	5,8	5,1
Asie	37,0	38,8	41,8	44,1	44,8	46,7

(1) Les chiffres reflètent l'unification de l'Allemagne et les importantes modifications apportées à l'évaluation des échanges de l'Europe centrale et orientale et de l'ex-URSS.

Source : GATT, *Le Commerce mondial 91-92*, Genève, 1993



**Tableau III – Matrice des échanges manufactures inter-blocs**  
(1982 et 1992, en 1/1000 du total des échanges)

Destinataire Origine	Amériques	Europe de l'Ouest	Asie	RDM	I / X
Europe de l'Ouest	60	387	30	89	4,3
	<b>50</b>	<b>375</b>	<b>36</b>	<b>46</b>	<b>4,36</b>
Amériques	99	40	24	13	1,55
	<b>108</b>	<b>38</b>	<b>32</b>	<b>7</b>	<b>1,54</b>
Asie	58	32	48	24	0,53
	<b>87</b>	<b>57</b>	<b>91</b>	<b>16</b>	<b>0,63</b>
Reste du Monde	4	17	3		
	<b>1</b>	<b>15</b>	<b>3</b>		
I / X	0,84	5,38	0,89		
	<b>0,79</b>	<b>3,95</b>	<b>1,34</b>		

Source : C.E.P.I.I.

I / X = Commerce interne / Commerce avec les 2 autres blocs

Reste du Monde = Monde Arabe + Afrique Noire + Europe de l'Est.

**Tableau IV – Les exportations par produits de l'ASEAN en 1991**

	Indonésie	Malaisie	Philippines	Singapour	Thaïlande
Matériaux de construction	0,67	0,63	0,71	0,35	0,87
Sidérurgie - métallurgie	2,47	1,48	2,79	0,5	0,93
Textiles - cuirs	16,33	6,43	20	3,78	20,78
Bois – papiers	13,27	3,75	7,3	3,51	5,5
Mécanique électrique	2,78	40,27	29,02	54,1	26,34
Chimie	3,88	4,93	3,77	7,92	4,76
Produits alimentaires	7,14	8,27	13,71	2,39	18,36
<i>Sous-total industrie</i>	46,50	65,7	77,3	72,5	77,5
Minerais	2,73	0,58	5,53	0,45	0,73
Energie	40,05	15,93	2,58	24,55	1,16
Agriculture	9,62	15,69	8,75	1,1	14,39
ND	0,84	1,71	5,72	0,57	6,17
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
US \$ millions	<b>29 287</b>	<b>34 134</b>	<b>9 205</b>	<b>39 779</b>	<b>25 638</b>

Source : CEPPI, banque de données CHELEM

## Bibliographie



- Amadeo, E.; Camargo, J.M. (1990) Capital-Labour Relations in Brazil, *in* Shor et You (eds.).
- Aoki, M. (1990) Intrafirm Mechanism, Sharing, and Employment: Implications of Japanese Experience, *in* Marglin et Schor (eds.).
- Armstrong, P.; Glyn, A.; Harrison J. (1984) *Capitalism since World War II*, London, Fontana.
- Arteaga, A. (Coord.) (1992) *Proceso de trabajo y relaciones laborales en la industria automotriz en México*, México, UAM-Friedrich Ebert Stiftung.
- Bensusan Areous, G. (ed.) (1992) *Las relaciones laborales y el TLC*, México, Grupe Ed. Miguel Angel Porrua.
- Bhaskar, V.; Glyn, A. (eds.) (1995) *The North, the South, and the Environment*, Tokyo — London, UNU Press-Earthscan.
- Boyer, R. (1993) *L'après-fordisme*, Paris, Syros.
- Carillo, J. (Comp.) (1989) *Reestructuración industrial. Maquiladoras en la frontera México-Estados- Unidos*, México, CNCA-Colef.
- Carrillo, J. (1990) The restructuring of the Car Industry in Mexico: Adjustment Policies and Labor Implications, *Texas Papers on Mexico*, 90-05, Austin (Texas), mimeo.
- Chaponnière, J.R. (1994) L'ASEAN: réussite politique, échec économique?, *Economie Internationale*, 57, 1er trimestre.
- Coriat, B. (1992) *Penser à l'envers*, Paris, C. Bourgeois.
- Duval, G. (1993) Industrie allemande: un colosse aux pieds d'argile, *Alternatives Economiques*, 110, septembre.
- De la Garza Toledo, E. (1992a) La polarización del aparato productivo en México, *El Cotidiano*, 46.
- De la Garza Toledo, E. (1992b) Reestructuración y polarización industrial en México, *El Cotidiano*, 50.
- Doeringer, P.B.; Piore, M.J. (1971) *International Labor Markets and Manpower Analysis*, New-York, Sharpe (révisé 1985).
- Friedman, A. (1977) *Industry and Labour*, London, Mac Millan.
- Glyn, A. *et al.* (1988) The Rise and Fall of the Golden Age, *UNU/WIDER Working Papers*; publié dans Marglin et Schor (eds.), 1990.
- Gutierrez Garza, E. (Coord.) (1985) *Testimonios de la crisis. Reestructuración productiva y clase obrera*, México, Siglo XXI.
- Itoh, M. (1990) *Value and Crisis*, London, Pluto Press.
- Itoh, M. (1992) The Japanese Model of Post-Fordism, *in* Storper et Scott (eds.), *Pathways to Industrialization and Regional Development*, London — New York, Routledge.
- Jenson, J. (1989) 'Different' but not 'exceptional': Canada's permeable Fordism, *Canadian Review of Anthropology and Sociology*, 26, 1.
- Köllö (1990) Without a Golden Age — Eastern Europe, *in* Shor et You (eds.).
- 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*, 18-19.



Lara Enriquez, B. (1992) Cambio Tecnológico y heterogeneidad productiva en las maquiladoras eléctricas-electrónicas de Sonora (1980-1989), *Estudios Sociales*, 3, 6, Julio.

Leborgne, D.; Lipietz, A. (1988) Deux stratégies sociales dans la production des espaces territoriaux; publié dans Benko et Lipietz, *Les régions qui gagnent*, P.U.F., 1992.

Leborgne, D.; Lipietz, A. (1990) Pour éviter l'Europe à deux vitesses, *Travail et Société*, 22, avril.

Lemoine, F.; De Saint-Vaulry, A.; Dramé, M. (1994) Hong-Kong-Chine: un dragon à deux têtes, *Economie Internationale*, 57, 1er trimestre.

Lipietz, A. (1985a) *Mirages et miracles. Problèmes de l'industrialisation dans le Tiers-Monde*, Paris, La Découverte.

Lipietz, A. (1985b) Le National et le Régional: quelle autonomie face à la crise mondiale du capital?, *Couverture Orange CEPREMAP*, 8521.

Lipietz, A. (1991) Les relations capital-travail à l'aube du XXIème siècle, in Chaumont et Van Parijs (eds.) *Les limites de l'inéluctable*, Bruxelles, De Boeck-Wesmael.

Lipietz, A. (1992) *Towards a New Economic Order: Postfordism, Ecology and Democracy*, Cambridge, Polity Press.

Lipietz, A. (1993) Les nouvelles relations Centre-Périphérie: les exemples contrastés Europe-Amérique du Nord, intervention aux Colloques: *Integración y democratización en America Latina, El camino recorrido*, México, 6-10 juillet; *Ile Congrès latino-américain des étudiants en économie* (Conférence inaugurale), Bogotá (Colombie), 5-8 août; *A periferia europea ante o novo seculo*, Santiago de Compostela, 29 sept.-2 octobre. Edité par les organisateurs selon différentes variantes.

Lipietz, A. (1995a) De Toyota City à la Ford-Hermosillo: la japonización de pacotilla, *El Cotidiano*, Enero.

Lipietz, A. (1995b) Enclosing the Global Commons, in Bhaskar et Glyn (eds.).

Mahon, R. (1987) From Fordism to? New Technologies, Labor Market and Unions, *Economic and Industrial Democracy*, 8, 5-60.

Mahon, R. (1992) Retour sur le post-fordisme: le Canada et l'Ontario, *Cahier de recherche sociologique — UQAM*, 18-19.

Mahon, R. (1993) *Löntagare and/or Medarbetare?* Contested identities, Carleton University, mimeo.

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, in Shor et You (eds.).

Ordóñez, S. (1994) *La contrainte externe dans le Mexique contemporain*, Thèse, Université de Paris VIII.

Piore, M.J.; Sabel, C.F. (1989) *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York.

Ramirez, J.C. (Coord.) (1988) *La nueva industrialización en Sonora: el caso de los sectores de alta tecnología*, Hermosillo (Mex.), El Colegio de Sonora.

Riskin, K. (1990) Reform and System Change in China, in Shor et You (eds.).

Rufin, J. (1991) *L'Empire et les Nouveaux Barbares*, Paris, J.C. Lattès.

Sandberg, Å (1994) *Volvoism at the End of the Road?*, *Studies in Political Economy*, 45, Fall.

Shor, J.; You, J.I. (eds.) (à paraître) *Changing Production Relations: a Global Perspective*, London, Edward Elgar.

Taddei Bringas, I.C. (1992) *Las maquiladoras japonesas: Modelo de las maquiladoras post fordistas?*, *Estudios Sociales*, III, 6, Julio.

Valencia, E. (1994) *Ajustement offensif, ajustement défensif: Une comparaison Corée-Mexique*, Thèse de doctorat, Université de Paris VII (en cours).

You, J.I. (1990) *Is Fordism Coming to Korea?*, in Shor et You (eds.).

You, J.I. (1995) *The Korean Model and its Implications*, in Bhaskar et Glyn (eds.).

Zawislak, P. (1994) *L'activité de conception. Les trajectoires brésiliennes de l'industrie aéronautique et de l'industrie de la chaussure*, Thèse de doctorat, Université de Paris VII.

