

OUVERTURE COMMERCIALE ET MARCHÉ DU TRAVAIL

PAR

JEAN-MARIE CARDEBAT (*)

OUVERTURE DES ÉCONOMIES ET MONTÉE DES INÉGALITÉS :
UNE COÏNCIDENCE TROUBLANTE ?

Sous l'égide du GATT puis de l'OMC, l'après-guerre froide est marquée par une réduction progressive et importante des barrières à l'échange. La croissance du commerce international qui en découle est patente : la valeur des exportations mondiales a été multipliée par 21 entre 1955 et 1980. Bien que plus erratique, la progression du commerce au cours des décennies 1980 et 1990 reste importante et très largement supérieure à celle de la production mondiale (Rainelli, 1998a). Néanmoins, au-delà de l'intensité des échanges, c'est surtout l'évolution de leur structure qui marque cette période. La montée du commerce de produits similaires, du poids des firmes multinationales (FMN) dans le commerce mondial, et la participation d'un nombre toujours plus grand de pays aux échanges, et notamment des pays en développement, sont les faits marquants de la période contemporaine. Ces changements structurels impliquent une évolution sensible de la division internationale du travail. On assiste aujourd'hui à une véritable fragmentation des processus productifs qui bouleverse forcément les marchés du travail nationaux. En fait, dans un monde ouvert, la circulation des biens et services se substitue à celle des personnes. L'ouverture est donc synonyme de concurrence entre les travailleurs du monde entier, à tel point que l'on pourrait presque parler de marché du travail global ou mondial.

Faut-il alors s'étonner de la montée des inégalités entre les différentes catégories de travailleurs qui gagnent l'ensemble des sociétés développées depuis la fin des années soixante-dix ? Car, indéniablement, les inégalités progressent rapidement, en termes d'emplois comme de salaires et en termes absolus comme relatifs. Cette évolution provient en amont de l'existence d'une prime à la qualification. A savoir que la demande de travail s'est orientée très nettement vers les travailleurs qualifiés dans les pays industrialisés. Un déséquilibre existe donc depuis environ deux décennies entre la demande de travail qualifié et l'offre qui pourtant augmente également, mais insuffisamment, avec la hausse du niveau moyen de formation. Toutes

(*) Maître de conférences à l'Université de Bordeaux IV.

ces évolutions sont largement documentées et précisément décrites (voir par exemple OCDE, 1996). En revanche, les origines de cette prime croissante à la qualification sont plus difficiles à appréhender.

L'évolution technologique est un candidat naturel pour justifier cette prime : les travailleurs qualifiés sont les seuls à même de maîtriser les nouvelles techniques et voient ainsi leur productivité s'accroître. Mais l'ouverture commerciale représente également une explication potentielle. Elle repose sur des bases théoriques éprouvées. Et elle coïncide surtout assez strictement avec la montée des inégalités. Plus précisément, l'insertion des pays du Sud dans les échanges internationaux correspond avec la montée des inégalités salariales dans les pays du Nord (cf. Sachs et Shatz, 1994; Borjas et Ramey, 1995). Alors, simple coïncidence, comme le prétendent certains, ou relation causale, comme l'affirment d'autres ?

La réponse est délicate à donner. Beaucoup d'éléments jouent de concert et participent à la hausse des inégalités : la dérégulation des marchés du travail, le progrès technique, l'ouverture commerciale, sont les principaux. Isoler la seule influence du commerce international relève donc presque de la gageure. D'autant que les trois « coupables » potentiels sont liés entre eux. D'autant également que tout débat sur le libre échange devient très rapidement dogmatique. D'autant enfin que ce débat évolue rapidement et perpétuellement.

La suite du propos tente d'éclairer quelque peu et d'organiser les arguments concernant le rôle de l'ouverture sur la montée des inégalités au sein des nations développées. L'angle de la théorie du commerce international est naturellement envisagé dans un premier temps (I). Au-delà, l'ouverture, la réduction des barrières à l'échange, conduit à un vaste mouvement de restructuration des firmes et finalement de déstructuration de l'emploi (II). Finalement, il apparaît que le fonctionnement lui-même du marché du travail a évolué avec l'ouverture, de nouvelles règles du jeu existent (III). En définitive, la question du protectionnisme et de réponses alternatives viendront clore notre propos (IV).

I. — OUVERTURE, SPÉCIALISATION ET EMPLOI : DES GAGNANTS ET DES PERDANTS À L'ÉCHANGE ?

Le principe de spécialisation sectorielle des économies est à la base du raisonnement de la théorie du commerce international. Il justifie la montée des inégalités dans les nations industrialisées lorsqu'elles commercent avec les pays en développement où la main-d'œuvre peu qualifiée est abondante (1).

(1) Le modèle néoclassique (HOS) établit un lien théorique direct entre l'échange international et la répartition intérieure du revenu.

Ce principe de spécialisation est assez simple et intuitif. Il découle des avantages comparatifs des pays participants à l'échange et donc de leur dotation en facteurs de production. Compte tenu des avantages comparatifs des pays du Nord (abondance de capital physique et humain notamment) et de ceux du Sud (main-d'œuvre abondante et donc peu coûteuse), un mouvement de spécialisation sectoriel s'opère naturellement entre les deux zones. Le Nord est incité à produire des biens à haut contenu technologique et à les exporter vers le Sud qui fabrique des biens basiques exportés ensuite vers le Nord. En effet, la baisse des prix internationaux des biens intensifs en main-d'œuvre peu qualifiée, suite à l'insertion du Sud dans le commerce mondial, conduit nécessairement au déclin des secteurs concernés dans les pays industrialisés. Les secteurs du textile, des composants électroniques, des jouets, des meubles, etc., sont des exemples évidents de ce mécanisme. En revanche, l'ouverture du Sud offre de nouveaux débouchés aux secteurs à fort contenu technologique (aéronautique, chimie fine, automobile, etc.). Ces secteurs sont donc en expansion. Des transferts de main-d'œuvre doivent s'opérer entre les secteurs en déclin et ceux en expansion.

En théorie, ce qui est perdu d'un côté est gagné de l'autre (2) et le commerce international, sauf en cas d'importants déficits extérieurs, ne devrait pas avoir d'influence majeur sur l'emploi et donc sur le niveau de chômage. Plusieurs études statistiques comptabilisent les emplois « gagnés » grâce aux exportations et « perdus » à cause des importations. Il suffit pour cela de repérer la quantité de travail nécessaire à la production d'une unité de chaque produit échangé. Pour la France la plupart de ces travaux montrent que le commerce extérieur a un impact net positif pour l'emploi, grâce notamment à l'excédent commercial enregistré depuis une dizaine d'années (3). Pour les autres pays industrialisés cette conclusion est également assez répandue, même lorsqu'on envisage les seules relations avec les pays en développement. Les Etats-Unis auraient néanmoins connu une baisse significative de l'emploi (de 2 à 7 % de l'emploi total selon les catégories de travailleurs; (Sachs et Shatz, 1994) du fait de l'accumulation d'importants déficits commerciaux durant les années quatre-vingt. En outre, l'étude particulièrement documentée de Wood (1994) s'écarte très nettement du consensus habituel. Selon lui, les échanges avec les pays du Sud auraient détruit plus de 12 % de l'emploi manufacturier total des pays développés.

Néanmoins, même un solde positif en emplois peut cacher une réalité problématique. Car les emplois créés et ceux détruits ne sont pas de même nature. Les secteurs en déclin, importateurs, libèrent essentiellement du travail peu qualifié, alors que les secteurs en expansion, exportateurs, récla-

(2) L'effet net de richesse ou le gain net de l'échange est même positif. Rappelons que le commerce n'est pas un jeu à somme nulle, mais positive, car la spécialisation renforce l'efficacité productive des nations.

(3) Voir Messerlin (1995), Cortès et Jean (1997), Vimont et Farhi (1997). Néanmoins, dans le cadre des seules relations avec les pays à bas salaires, le commerce international détruit des emplois non qualifiés (cf. Gallais et Gautier, 1994).

ment surtout des travailleurs qualifiés. Un déséquilibre apparaît donc sur le marché du travail. La demande nette de travail qualifié et l'offre nette de travail non qualifié augmentent. Si les salaires sont parfaitement flexibles, le plein emploi sera assuré malgré tout. Mais les travailleurs non qualifiés devront accepter des baisses de salaires alors que les travailleurs qualifiés pourront obtenir des salaires plus élevés. Une évolution inégalitaire des salaires accompagne donc, en théorie, le processus de spécialisation des économies du Nord. Si les salaires sont en partie rigides à la baisse, du chômage apparaîtra pour les travailleurs non qualifiés des secteurs en déclin (4).

Ces résultats prouvent qu'il existe des gagnants et des perdants à l'échange, suivant le niveau de qualification des travailleurs. Cela est très net dans le cadre des relations commerciales avec les pays du Sud. Les études distinguant le contenu en emploi des exportations et des importations par catégories de travailleurs montrent que le commerce extérieur des pays industrialisés avec les pays en développement est structurellement créateur d'inégalités en détruisant en priorité des emplois faiblement qualifiés. L'effet reste cependant assez limité. Peu de travaux sont à même, suivant cette méthode comptable, de justifier plus de 20 % de la croissance constatée des inégalités dans les pays riches depuis une vingtaine d'années. En outre, les travaux basés sur des techniques économétriques plus élaborées et plus strictement conformes à la théorie, avalisent globalement ce résultat.

La relative faiblesse de ces effets peut en partie s'expliquer par les conditions imparfaites de concurrence sur les marchés de biens et services. D'abord, le fait que les biens échangés ne soient pas strictement identiques, on parle de bien différenciés, évite une concurrence trop directe. Dans un cadre Nord-Sud on peut ainsi penser que la meilleure qualité des biens du Nord les protège face à la concurrence du Sud. Ensuite, la forte concentration dans nombre de secteurs manufacturiers du Nord permet aux firmes de profiter pleinement d'économies d'échelle et donc d'avoir des coûts unitaires relativement réduits grâce à leur taille importante. Cette faiblesse des coûts unitaires et l'importance des investissements rend l'accès aux marchés difficile aux nouveaux entrants potentiels. Ces imperfections dans la concurrence apparaissent donc bénéfiques pour les employés et atténuent les effets de la spécialisation internationale des économies.

En outre, certains travaux théoriques montrent que lorsque les pays qui échangent ont des niveaux de développement comparables, tous les travailleurs peuvent gagner à l'échange, même si certains gagnent plus que d'autres, grâce à l'effet d'approfondissement des marchés et donc d'abaissement des coûts unitaires et d'augmentation de la productivité. Le commerce Nord-Nord, qui constitue l'essentiel du commerce mondial, devrait donc

(4) Cette vision très théorique du marché du travail sera critiquée dans le quatrième point de ce texte.

être plutôt positif sur l'emploi et les salaires. Néanmoins, peu de travaux empiriques avalisent ce résultat, même si la plupart des études montrent que le commerce Nord-Nord est moins porteur d'inégalités que le commerce Nord-Sud.

En définitive, la spécialisation sectorielle des économies du Nord et le déclin de leurs secteurs dits traditionnels ne justifieraient qu'une faible part de la montée du chômage et des inégalités de la zone. Néanmoins, ce mécanisme de spécialisation, même s'il peut être positif collectivement, est en soi inégalitaire puisque certains vont gagner à l'échange et d'autres perdre ou, au mieux, moins gagner. Pour autant, il n'est pas évident que ce soit par ce biais que l'ouverture commerciale soit la plus créatrice d'inégalités (5). Les restructurations que l'ouverture impose, ou permet, aux firmes représentent un puissant vecteur d'inégalités.

II. — LA FACE CACHÉE DE L'OUVERTURE : RESTRUCTURATION DES FIRMES ET DÉSTRUCTURATION DE L'EMPLOI

L'ouverture commerciale, qui s'inscrit dans un contexte plus vaste de mondialisation, a deux conséquences majeures pour les entreprises nationales. D'un côté, elle leur offre de formidables opportunités. L'accès au marché mondial, à la fois pour s'approvisionner et pour vendre ses produits, ou la possibilité de dissocier les sites de production des marchés de consommation, ne sont pas les moindres de ces opportunités. En particulier, la liberté de localisation permet d'accéder aux technologies étrangères (6) ou bien à une main-d'œuvre bon marché. Mais, d'un autre côté, l'ouverture représente également une contrainte parfois très prégnante. Car s'ouvrir c'est accepter la concurrence étrangère. Ce qui s'apparente bien souvent à un choc considérable pour des firmes évoluant préalablement dans un cadre concurrentiel presque exclusivement national ou local. Ce changement d'ampleur de la concurrence oblige la plupart des firmes à réagir pour s'adapter et ne pas périliter. Dès lors, que ce soit par opportunisme ou par nécessité, il n'en reste pas moins que l'ouverture commerciale est à la base d'un vaste mouvement de restructuration des firmes occidentales.

Trois grandes réactions, souvent interdépendantes, peuvent être isolées et modifient la demande de travail des entreprises. Il s'agit de l'innovation, technique et/ou organisationnelle, de la différenciation des produits, et enfin de la délocalisation de l'ensemble ou d'une partie des activités de l'entreprise.

(5) La plupart des études précédentes ne justifient guère plus de 10 à 20 % des inégalités par le biais de la spécialisation sectorielle.

(6) La libre circulation des biens favorise aussi, indirectement, la diffusion technologique.

L'idée que le choc concurrentiel issu de l'ouverture des économies induirait un phénomène d'« innovation défensive » est aujourd'hui largement répandue. Ce concept correspond aux innovations mises en place par les firmes en réaction à la concurrence internationale ou par anticipation vis-à-vis de cette concurrence. Plusieurs travaux théoriques justifient ce phénomène qui reçoit également d'importants soutiens empiriques. Intuitivement, la comparaison du taux de progrès technique dans les secteurs ouverts à la concurrence internationale par rapport aux secteurs abrités, ou encore la comparaison de ce même taux entre les pays les plus ouverts et les plus fermés à l'échange, confirme largement l'existence de l'innovation défensive. Malgré tout, il reste très délicat d'appréhender précisément la part de l'innovation des firmes qui relève purement de la concurrence internationale et non de l'innovation autonome qui aurait été menée même en situation d'austérité. Par conséquent, l'impact social de ce type d'innovation reste difficile à mesurer.

Néanmoins, plusieurs ébauches de réponse existent. D'abord, il apparaît que dans un contexte hautement concurrentiel des innovations techniques sont menées dans le but de réduire les coûts des firmes à travers une baisse des effectifs de travailleurs peu qualifiés. Il s'agit du phénomène bien connu de substitution capital/travail non qualifié, tandis que le capital et le travail qualifié seraient plutôt complémentaires. L'innovation défensive serait donc biaisée contre les travailleurs peu qualifiés. En d'autres termes, elle accroît la demande relative de travail qualifié. Ainsi, pour les pays de l'OCDE, l'effectif des travailleurs qualifiés par rapport aux non-qualifiés a augmenté d'environ 15 % de plus dans les secteurs ouverts que dans les secteurs abrités durant les années soixante-dix et quatre-vingt (Wood, 1994) (7). Plusieurs modèles théoriques soulignent que cet effet pourrait potentiellement être bien plus important (8). Cette voie de recherche est d'ailleurs aujourd'hui privilégiée pour démontrer l'ampleur des effets de l'ouverture sur le marché du travail. Toutefois, les travaux basés sur des enquêtes auprès d'entreprises révèlent que ce sont surtout les innovations organisationnelles, et non plus techniques, qui seraient défavorables aux travailleurs peu qualifiés (9). Ces innovations organisationnelles sont en fait très directement liées aux stratégies de différenciation.

La différenciation des produits ne relève pas d'une logique d'affrontement de la concurrence sur le terrain des coûts, comme dans le cas précédent. Cette fois il s'agit plutôt d'éviter la concurrence prix en différenciant son

(7) D'ailleurs, dans le cas anglais, on montre que l'innovation défensive dans les secteurs manufacturiers les plus ouverts serait responsable d'environ 10 % des pertes d'emplois industriels entre 1979 et 1992 (Hine et Wright, 1998).

(8) Voir Cardebat et Teïletche (1997), Jean et Bontout (1999).

(9) A l'échelle de l'industrie française que les innovations organisationnelles justifient en moyenne une hausse de 10 % des effectifs cadres dans les entreprises au détriment des travailleurs peu qualifiés (cf. Greenan, 1996).

offre de celle des autres firmes. Cela revient à se créer un pouvoir de monopole sur un créneau bien précis. Deux types de différenciation sont habituellement distingués : lorsque les firmes jouent sur la qualité des biens, leur contenu technologique, on parle de différenciation verticale; lorsqu'elles jouent sur leur présentation, la déclinaison de la gamme, la diversification de l'offre (à niveau de qualité globalement similaire), on parle de différenciation horizontale. Face à une offre de produits du Sud souvent basiques, dont le principal argument réside dans la faiblesse du prix et non dans les caractéristiques techniques ou esthétiques, les stratégies de différenciation menées par les firmes du Nord sont donc souvent des stratégies efficaces (Cardebat, Hainault et Orio, 1999). Cependant, dans le cadre d'un commerce Nord-Nord, se démarquer de la concurrence apparaît également comme une nécessité. La théorie des jeux illustre parfaitement l'intérêt que peuvent avoir les firmes à adopter ce type de stratégie.

Les restructurations imposées par les stratégies de différenciation peuvent revêtir plusieurs formes. Mais les conséquences sociales sont régulièrement inégalitaires. La différenciation verticale, que l'on peut assimiler à une montée en gamme, voire à une fuite par le haut, correspond en fait à un mécanisme de spécialisation des secteurs et plus précisément des firmes elles-mêmes sur les segments haut de gamme du marché. Or, des travaux théoriques originaux ont montré l'existence d'une relation positive entre la qualité des biens et le niveau de qualification des travailleurs. En d'autres termes, lorsque les firmes choisissent de fabriquer des biens plus haut de gamme, à plus fort contenu technologique, elles réclament plus de travailleurs qualifiés. Car les biens haut de gamme sont généralement (mais pas systématiquement non plus) des biens aux processus de production complexes dont la maîtrise requiert un niveau de qualification élevé. Ce raisonnement est en partie justifié par les travaux empiriques. Même si ces travaux restent peu nombreux, ils s'appuient sur un nombre assez diversifié de méthode et convergent vers l'existence d'un lien positif plus ou moins prononcé entre la stratégie de montée en gamme et la dégradation de l'emploi peu qualifié (10).

En revanche, concernant la différenciation horizontale, très peu d'études existent à ce jour. Pourtant, certains travaux théoriques révèlent l'existence d'un lien potentiel entre les stratégies de différenciation horizontale et l'accroissement de la demande de travail qualifié. Les auteurs insistent sur les nouvelles relations qui doivent s'instaurer au sein des firmes. L'idée de base est très simple. Le système *tayloriste* conduit à fabriquer des biens standardisés à partir d'*inputs* standardisés et cloisonnés, la liaison entre les différents types d'*inputs* ou les différents départements s'opérant via la hiérar-

(10) En France, le commerce différencié verticalement (importations de biens bas de gamme et exportations de biens haut de gamme) expliquerait presque 10 % des pertes d'emplois manufacturiers entre 1978 et 1990.

chie. La volonté de produire des biens différenciés nécessiterait alors une remise en cause totale du système productif afin d'accroître la réactivité de la firme aux évolutions de la demande. Or, la firme qui veut accroître sa réactivité, pour « coller » aux évolutions du marché, s'adapter en permanence aux évolutions du goût des consommateurs, afin de se créer un avantage concurrentiel vis-à-vis des biens standardisés du Sud notamment, doit nécessairement restructurer son processus productif pour le rendre plus flexible. La flexibilité de l'appareil productif permet de produire des séries plus courtes et plus nombreuses. Elle permet donc de répondre aux exigences de la firme. La recherche de la flexibilité nécessite une évolution de l'organisation du travail vers des structures en équipes d'employés polyvalents. Dans cette optique, la qualification est repérée par la capacité d'un travailleur à assumer plusieurs tâches. Dès lors, une politique de différenciation horizontale se traduit par un accroissement de la demande de qualification de la part de la firme qui l'entreprend. Néanmoins, si le raisonnement est séduisant, aucune étude empirique ne permet d'en vérifier le bien-fondé. Notons, cependant, que pour accroître leur réactivité et élargir leurs gammes, les firmes peuvent également recourir à la sous-traitance et principalement à la sous-traitance étrangère des pays à bas salaires afin, en plus, d'abaisser leurs coûts.

De façon plus large, la délocalisation d'une partie voire de l'ensemble de la production dans les zones à faibles coûts de main-d'œuvre représente une stratégie très usitée par les entreprises soumises à la concurrence internationale et contraintes à la réduction des coûts. Néanmoins, cette stratégie n'est possible que pour des productions à contenu technologique assez faible ou, disons, banalisé. Les délocalisations totales d'activités sont finalement assez rares, bien que largement médiatisées. En général, les firmes délocalisent seulement certaines tâches, les plus basiques, dans les zones en développement et réimportent des biens intermédiaires. *A contrario*, les biens intermédiaires, s'ils nécessitent un certain niveau de qualification peuvent être fabriqués en interne et l'assemblage du produit final se faire dans les zones à faibles coûts salariaux. L'ouverture des économies permet ce mouvement international de produits et favorise donc la fragmentation des processus productifs à travers le monde. Il serait erroné de croire que ce phénomène ne concerne que les firmes multinationales. Les entreprises de toutes tailles ont recours aux diverses formes de délocalisations, dans une acception large du terme : accord de sous-traitance, négoce, importations de biens intermédiaires, implantation directe à l'étranger.

L'impact social des délocalisations est difficile à mesurer compte tenu des différentes formes du phénomène et de son aspect presque passionnel. Une synthèse des travaux empiriques existants sur ce point permet cependant de dégager quelques conclusions. Les délocalisations entre les pays du Nord seraient relativement neutres pour l'emploi et sa structure par catégories de

travailleurs, en partie parce que les flux s'équilibrent entre les pays mais aussi parce que le but est surtout dans ce cas de se rapprocher des marchés de consommation plutôt que d'abaisser les coûts en économisant du travail peu qualifié. En revanche, les délocalisations du Nord vers le Sud pénalisent cette catégorie d'emploi. L'objectif même de ces délocalisations étant justement d'économiser de la masse salariale. Les firmes restructurent alors leurs activités en se concentrant sur les tâches en amont du processus productif (création, conception) et celles en aval (communication, commercialisation) (11). La fabrication, lorsqu'elle ne requiert pas trop de qualification est souvent délocalisée. La généralisation de ce type d'organisation pénalise donc les emplois à faible qualification, notamment dans l'industrie.

Plusieurs constats révèlent ces évolutions dans les pays occidentaux. En France, on remarque que les secteurs qui ont perdu des emplois entre 1988 et 1992 ont relativement plus investi dans les pays en développement que les autres secteurs. En revanche, les secteurs ayant gagné des emplois ont relativement plus investi dans les pays développés que les autres secteurs (Messerlin, 1995). Les investissements directs à l'étranger sont donc coûteux en emploi uniquement lorsqu'ils sont orientés vers les pays à bas salaires, car ils correspondent alors à une substitution d'emplois étrangers aux emplois nationaux. Aux Etats-Unis, un constat similaire s'impose. L'emploi dans les maisons mères des multinationales américaines a chuté de 14 % durant la décennie 1980, il a chuté de près de 23 % dans leurs filiales européennes, tandis qu'il augmentait de 6 % dans les filiales situées dans les pays à bas salaires, ce mouvement de transferts d'emplois se poursuivant dans les années 1990 (Slaughter, 1995). En outre, aux Etats-Unis, comme en France et au Royaume-Uni, plusieurs études économétriques révèlent une substitution nette entre les importations de biens intermédiaires, provenant en grande partie des pays à bas salaires, et les emplois à faible qualification. Globalement, ces travaux estiment qu'environ 40 % des pertes d'emplois peu qualifiés dans les secteurs manufacturiers pourraient s'expliquer par cette forme de délocalisation que représentent les importations de biens intermédiaires (cf. Feenstra et Hanson, 1996; Cardebat, 2000).

La théorie traditionnelle du commerce international néglige les développements précédents pour la bonne raison qu'ils n'entrent pas dans son cadre d'analyse. C'est pourtant vraisemblablement surtout par ces canaux, par les réactions des firmes soumises à la concurrence internationale, que l'ouverture commerciale crée des inégalités entre les travailleurs. En fait, si l'on regroupe les effets de la spécialisation sectorielle et les effets des restructurations des firmes c'est vraisemblablement plus de la moitié des inégalités entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés qui est alors justifiée.

(11) C'est ce que d'aucuns appellent le syndrome *Nike*. Cette firme emploie environ 2 500 salariés aux Etats-Unis, essentiellement pour le marketing, et 75 000 en Asie du Sud-Est pour la production.

Or, cette situation bouleverse sensiblement les relations sur le marché du travail.

III. — OUVERTURE ET FONCTIONNEMENT DU MARCHÉ DU TRAVAIL : VERS DE NOUVELLES RÈGLES DU JEU ?

Parallèlement à l'ouverture des économies, le fonctionnement des marchés du travail des pays industrialisés a évolué assez sensiblement. En fait, trois grandes tendances se dessinent : le renforcement de la dualité de ces marchés ; la sensibilité accrue de l'emploi au coût du travail ; et, paradoxalement, les limites de la flexibilité des salaires pour sauver les emplois industriels.

Les conséquences de la spécialisation sectorielle des économies, ainsi que de la spécialisation des firmes, avec les restructurations qui en résultent, conduisent inévitablement, bien que l'impact reste difficile à mesurer, à une dégradation de la situation des travailleurs non qualifiés. Cette situation renforce la dualité du marché du travail. Schématiquement, ce concept renvoie à la coexistence de « bons et de mauvais boulots » (12) au sein d'une même économie et souvent à l'intérieur même des firmes (Saint-Paul, 1996). Ce phénomène n'est certes pas nouveau, mais l'ouverture tend manifestement à creuser le fossé entre ceux qui détiennent une qualification, les manipulateurs de symboles selon la terminologie de Reich (1993) ou les tenants de l'immatériel pourrait-on dire aussi, et ceux qui n'en n'ont pas, à savoir les exécutants, les opérateurs, aux statuts de plus en plus précaires.

Dès lors, compte tenu de l'évolution qualitative de la demande de travail, orientée très largement vers le travail qualifié, la notion de marché du travail unique explose. Et c'est bien d'un marché à deux vitesses, d'un marché dual qu'il faut parler. Un compartiment est marqué par un excès d'offre de main-d'œuvre (non qualifiée), tandis que l'autre connaît une véritable pénurie de travailleurs (qualifiés). Or, l'inertie de l'offre globale de travail, qui empêche de rapides transferts de main-d'œuvre entre ces compartiments, ne peut éviter la dualité de plus en plus nette du marché du travail ; dualité synonyme d'inégalités croissantes et de tensions sociales. Car, sur les deux compartiments du marché du travail, les rapports de force entre les firmes et les salariés sont inverses. Les travailleurs qualifiés ont la possibilité de négocier leurs salaires. D'ailleurs, le système de *stock option* se généralise à nombre de cadres et plus seulement aux cadres dirigeants. Pour les travailleurs non qualifiés, la situation est bien différente. Leur possibilité de négociation semble bien plus réduite, tandis que la précarisation de leurs emplois est parfois patente. A ce titre, même s'il faut éviter de sombrer dans la caricature, les Etats-Unis illustrent tout de même bien cette évolution. D'une

(12) Les fameux *good jobs* et *bad jobs* si célèbres aux Etats-Unis.

part, il est évident que les emplois créés dans les services, souvent qualifiés de *bad jobs* compte tenu de leur niveau de rémunération et de leur précarité, ne compense en rien, en termes qualitatifs et de rémunération, les emplois d'ouvriers perdus dans l'industrie. Cette précarisation de l'emploi des travailleurs non qualifiés américains apparaît d'ailleurs dramatiquement avec la nette remontée des statistiques d'accidents du travail ces dernières années (cf. Askenazy, 1999).

Plus précisément, même dans l'industrie, les négociations salariales deviennent de plus en plus délicates pour les travailleurs non qualifiés. A cela deux raisons. La première vient de l'évolution dans les secteurs préalablement marqués par des situations de monopole. En effet, les monopoles créent ce que l'on appelle des rentes de situation ou super-profit, que se partagent actionnaires et salariés après négociations. Or, le renforcement de la concurrence suite à l'ouverture réduit la puissance de ces monopoles et leurs profits. Cela diminue d'autant la rémunération des salariés, que le pouvoir de négociation des salariés soit fort ou non, car la rente elle-même baisse. Des études dans le cas américain montrent la pertinence de ce raisonnement et la diminution des rentes (Geroski *et al.*). Les secteurs touchés sont essentiellement des secteurs industriels employant surtout de la main-d'œuvre faiblement qualifiée. Par ce biais, l'ouverture frappe donc essentiellement les travailleurs non qualifiés. Une étude sur onze secteurs américains entre 1976 et 1990 montre que 10 % des inégalités entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés pourraient ainsi s'expliquer à l'échelle de l'économie entière (Borjas et Ramey, 1995).

Par ailleurs, l'ouverture crée des opportunités nouvelles de localisation ou d'approvisionnement à l'étranger, et notamment dans les pays à bas salaires, pour les firmes occidentales. Ce qui met en concurrence les travailleurs au niveau mondial. Cette situation confère aux directions un pouvoir de négociation très important au détriment des travailleurs non qualifiés. En revanche, les travailleurs qualifiés ne subissent pas cette concurrence des zones en développement et conservent leur pouvoir de négociation. Les rapports sociaux évoluent donc de façon inégalitaire avec l'ouverture des économies.

Par conséquent, il n'est pas étonnant de constater qu'avec l'ouverture commerciale l'emploi est devenu plus sensible qu'avant au coût du travail. Encore une fois, ce constat ne vaut cependant que pour les travailleurs non qualifiés. Car pour les travailleurs qualifiés la demande de travail est globalement peu élastique à leur coût. L'impact du commerce international sur les élasticités de la demande de travail a été peu étudié jusqu'ici. Néanmoins, des travaux concernant les Etats-Unis et la France existent. Ils confirment bien que l'ouverture accroît la sensibilité de la demande de travail non qualifié à son coût, en particulier dans le cas français (Jean, 2000). Ainsi, lorsque le coût du travail non qualifié augmente l'emploi diminue de

façon d'autant plus marquée que l'ouverture commerciale des secteurs est forte.

Pourtant et paradoxalement, la baisse des salaires, lorsque ceux-ci sont flexibles, ne permet pas vraiment de sauvegarder les emplois détruits par la concurrence internationale. Il est pourtant habituel d'entendre que le commerce international détruit des emplois en Europe continentale du fait de la rigidité des salaires et réduit les rémunérations dans les pays anglo-saxons sans détruire d'emplois car les salaires y sont flexibles (Krugman, 1995). Or, les faits ne corroborent absolument pas cette vision manichéenne du monde. La plupart des études internationales (cf. notamment OCDE, 1997; Freeman et Revenga, 1999) montrent que l'ouverture a favorisé les inégalités en termes de salaires comme d'emplois, quel que soit le mode de régulation des marchés du travail, c'est-à-dire quels que soient les pays considérés : des pays anglo-saxons aux marchés du travail réputés flexibles, aux pays d'Europe continentale aux marchés du travail dits rigides. Par exemple en France, l'ouverture commerciale aurait affecté l'emploi des travailleurs non qualifiés entre 1985 et 1989 puis leur salaire entre 1989 et 1992 (Bazen et Cardebat, 2000).

En fait, ce qui est à l'œuvre c'est un processus de désindustrialisation des économies occidentales avec l'étiollement des secteurs industriels traditionnels et la disparition de certains métiers (Rowthorn et Ramaswamy, 1999) (13). Les résultats précédents tendent à prouver que l'impact du commerce international s'affranchit, au moins en partie, des mécanismes classiques de régulation des marchés du travail. En fait, la concurrence internationale marginalise des travailleurs en les rendant non rentables même à des salaires très faibles pour les standards de vie occidentaux. Ce sont ces travailleurs ayant une faible qualification que l'on retrouve dans les statistiques des « *bad jobs* » américains ou bien au chômage aux États-Unis et ailleurs. Le reclassement de cette main-d'œuvre apparaît comme une tâche bien délicate et les solutions ne sont guère légions. Le débat sur le protectionnisme se trouve par suite on ne peut plus d'actualité.

IV. — LA TENTATION PROTECTIONNISTE, SEULE ÉCHAPPATOIRE ?

Des appels à une maîtrise du libre-échange sont de plus en plus fréquents dans la plupart des pays occidentaux. D'ailleurs, des groupes de pression se structurent et prennent de l'ampleur. Cette réaction protectionniste paraît logique, pleine de bon sens en première analyse, compte tenu des coûts sociaux du libre-échange. Pourtant, il s'agit plutôt d'une « fausse bonne solution ». Pour quelles raisons ? D'abord parce qu'entraver les flux commerciaux conduit indéniablement à renoncer à un accroissement du bien-être,

(13) Ces deux auteurs parlent d'une réduction de la base industrielle de plus de 20 %.

de la richesse nationale. Notamment, cela induirait une hausse générale des prix pénalisant les consommateurs. Or, il est préférable de réfléchir à une répartition plus égalitaire de cette richesse supplémentaire que d'y renoncer carrément. Ensuite, parce que de telles mesures ralentiraient l'expansion et le développement du Sud. Sans porter de jugement moral, il est évident que cela réduirait d'autant les débouchés des industries exportatrices du Nord. En outre, la réglementation des échanges pose toujours le problème des représailles. Les solutions négociées, basées sur un principe de *donnant-donnant*, paraissent délicates à mettre en place. Elles débouchent régulièrement sur une gestion de conflits commerciaux à répétition dont l'issue est incertaine. Or, s'enfermer dans un processus protectionniste, avec les pays à bas salaires notamment, revient à renoncer à un marché potentiel de plusieurs milliards d'individus.

C'est pourquoi la voie protectionniste paraît néfaste à terme. En revanche, la conduite d'une véritable politique industrielle semble plus appropriée. Le but n'est pas alors de contrarier le processus de spécialisation issu des avantages comparatifs des différentes zones, mais plutôt de l'accompagner et de l'orienter suivant les instruments de la politique industrielle. En particulier, il semble souhaitable de favoriser la spécialisation intrasectorielle plutôt que la spécialisation intersectorielle. Trois raisons justifient cette position. En premier lieu, le processus de spécialisation intrasectorielle, qui repose sur une évolution du métier des firmes, est moins brutal que celui de spécialisation intersectorielle, basée sur la destruction des firmes. En deuxième lieu, la spécialisation intrasectorielle permet de conserver dans le pays une véritable base industrielle, un savoir-faire, qui sinon disparaît avec l'abandon des productions aux autres pays et notamment aux seuls pays à bas salaires. En troisième lieu, de façon purement pragmatique, favoriser la spécialisation intrasectorielle et intrafirme impose un transfert de ressources entre les différentes activités beaucoup moins contraignant que dans le cadre de la spécialisation intersectorielle. Il est en effet nettement plus facile et donc réaliste de former de la main-d'œuvre à l'intérieur d'un secteur, et plus encore au sein des firmes, qu'entre les secteurs importateurs et exportateurs. Par exemple, s'il est possible de former un ouvrier qualifié à un travail de technicien au sein d'une même entreprise avec des coûts et des délais raisonnables, un tel passage s'avère bien plus difficile lorsque l'ouvrier travaille dans le textile et que l'objectif est d'en faire un technicien dans l'aéronautique. Bien sûr, une telle assertion est schématique voire caricaturale, mais elle résume pourtant assez bien l'enjeu qui se pose aujourd'hui dans les économies développées. Au final, la spécialisation intrasectorielle semble moins coûteuse, à la fois économiquement et socialement (cf. Paul, 1999), que la spécialisation intersectorielle.

En termes pratiques, cela suppose une politique industrielle dite de créneaux (cf. Rainelli, 1998b). C'est-à-dire que les autorités doivent avant tout

contribuer au développement de certaines activités ou de certains produits, plus qu'à accorder une aide globale à l'ensemble des secteurs ou filières en déclin. L'objet est de créer une incitation (via des subventions, une redéfinition de la fiscalité, ...) à l'évolution du métier des firmes, à la conduite de certains choix stratégiques. En priorité, la montée en gamme, liée aux innovations notamment, est souvent payante dans les secteurs concurrencés par les pays à bas salaires. Rainelli (1998b) souligne qu'une telle politique accompagne le mouvement de spécialisation internationale, alors que le soutien généralisé aux secteurs en déclin marque un refus, à notre sens aussi vain que coûteux, face à ce mouvement.

Néanmoins, pour réussir, cette politique doit impérativement s'assortir d'une aide à la formation. L'objet est de permettre aux firmes de faire évoluer leur métier en conservant leur main-d'œuvre devenue plus qualifiée. Encore une fois, les coûts de formation sont inférieurs lorsque les travailleurs concernés restent au sein de la même entreprise. Plus généralement, la formation est la clef du problème de l'évolution récente des inégalités salariales. Intuitivement, il suffirait qu'une politique de formation efficace permette un accroissement relatif de l'offre de travail qualifié tel qu'il vienne compenser l'actuelle hausse de la demande relative de travail qualifié. Les quelques simulations qui permettent d'apprécier l'impact d'une hausse du niveau global de qualification dans les économies du Nord confirment très largement cette intuition (cf. par exemple Cardebat et Teïletche, 1997). Elles montrent en effet que l'élasticité des inégalités à la dotation relative en travail qualifié est très élevée. Dès lors, tout ce qui tend à accroître le niveau de qualification des travailleurs est forcément une bonne mesure pour réduire les inégalités. Toutefois, l'enjeu de la formation, s'il est essentiel, n'en est pas moins un enjeu de long terme. Seule sa composante intrasectorielle et même intrafirme pourrait *a priori* conduire à court ou moyen terme à des résultats tangibles.

En outre, il convient de rester réaliste. Toute la main-d'œuvre non qualifiée libérée par la concurrence du Sud ne peut, quelle que soit l'échéance, se transformer en travail qualifié à l'intérieur des secteurs concernés comme à l'extérieur. Il existe des barrières naturelles à la mobilité des travailleurs dans la structure des qualifications, sans même en appeler à l'immobilité intersectorielle. Dès lors, les orientations politiques proposées plus haut restent insuffisantes. En parallèle à la politique de créneaux et aux efforts de formation, il apparaît nécessaire de favoriser l'émergence ou le développement d'activités protégées (de la concurrence internationale) intensives en travail non qualifié. Dans cette optique, le débat sur l'émergence des services de proximité perd peu à peu son caractère anecdotique pour devenir un véritable enjeu économique (comme le prouve l'activité de certains réseaux de recherche européens d'importance). Dans les pays industrialisés ouverts à la mondialisation cette activité peut devenir une source impor-

tante, pour ne pas dire unique, de reclassement des travailleurs non qualifiés. Néanmoins, il convient également de maîtriser l'émergence de ces services. Autant que possible, il est souhaitable d'éviter la profusion de « petits boulots » précaires et peu rémunérés comme il en existe aux États-Unis (les fameux *bad jobs*). Sinon cela ne résout en aucun cas le problème des inégalités.

En définitive, quelques pistes politiques sont ouvertes. Sans doute un *mix* d'actions politiques peut-il contribuer à accompagner la libéralisation des échanges internationaux tout en ralentissant l'accroissement des inégalités. Quoi qu'il en soit il est vraiment urgent de réfléchir aujourd'hui à de véritables solutions politiques. Car la concurrence du Sud, notamment, est appelée à se renforcer dans le futur : l'ouverture croissante de la Chine et dans une moindre mesure de l'Inde, l'insertion des pays de l'Est dans l'UE, le maintien d'écarts de salaires conséquents entre les zones Nord et Sud, le rattrapage technologique des pays à bas salaires, etc., sont autant de facteurs qui risquent de renforcer les problèmes d'ajustements sur les marchés du travail des pays occidentaux.

Références bibliographiques

- P. ASKENAZY, « L'émergence d'un néo-stakhanovisme », *Les Echos*, mercredi 29 septembre 1999.
- S. BAZEN et J.-M. CARDEBAT, « Impact of Trade on the Relative Wages and Employment of Less Skill Workers in France », *Applied Economics*, vol. 32, 2000.
- G.J. BORJAS et V.A. RAMEY, « Foreign Competition, Market Power, and Wage Inequality », *Quarterly journal of economics*, vol. 110, n° 4, novembre 1995.
- J.-M. CARDEBAT, « Délocalisations et inégalités salariales : théorie et application au cas de la France », XVII^e journées de microéconomie appliquée, 8-9 juin 2000, Université Laval, Québec.
- J.-M. CARDEBAT, C. HAINAUT et G. ORIO, *Les stratégies des firmes françaises soumises à la concurrence des pays à bas salaires : enquête sur les industries de la chaussure et de l'électronique grand public*, Rapport pour le commissariat général du plan, 1999.
- J.-M. CARDEBAT et J. TEÏLETCHÉ, « Salaire relatif, commerce Nord-Sud et progrès technique : un modèle stylisé d'équilibre général », *Revue Economique*, Vol. 48, n° 5, 1997.
- O. CORTES et S. JEAN, « Quel est l'impact du commerce extérieur sur la productivité et l'emploi ? Une analyse comparée des cas de la France, de l'Allemagne et des États-Unis », *Document de Travail du CEPII*, n° 97-08, avril 1997.
- R.C. FEENSTRA et G.H. HANSON, « Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality », *American economic review*, vol. 86, n° 2, mai 1996.
- R. FREEMAN et A. REVENGA, « How Much LDC Trade Affected Western Job Markets », in M. DEWATRIPONT, A. SAPIR et K. SEKKAT (dir.), *Trade and jobs in Europe, much ado about nothing?*, Oxford, Oxford University Press, 1999.
- A. GALLAIS et B. GAUTIER, « Structure des qualifications et échanges extérieurs français », *Economie et statistique*, n°s 279-280, (9/10), 1994.
- P. GEROSKI, P. GREGG et J. VAN REENEN, « Imperfections des marchés et emploi », *Revue économique de l'OCDE*, n° 26, 1996/I, 1996.