

L'EMPLOI, LE DEVELOPPEMENT ET LA MONDIALISATION AVANT LE COVID

Claude ALBAGLI

Président de l'Institut CEDIMES

calbagli@club-internet.fr

Résumé :

La mondialisation est depuis un quart de siècle considérée comme l'élément majeur de notre environnement économique, mais n'a pas inspiré une classification de l'emploi pour infléchir la conjoncture et bâtir des politiques de formation génératrice d'employabilité. La mondialisation s'est développée à la faveur d'un renversement du paradigme et de trois faits concomitants : l'abondance des capitaux, la révolution des transports et l'émergence des nouvelles technologies de communication. Il en découlera un système entrepreneurial qui substituera le clonage industriel pour contourner les obstacles douaniers à un puzzle mondialisé découpant les chaînes de production en segments autonomes géographiquement éclatés. Une lecture de l'emploi sous le biais de la mondialisation distingue les activités sous-contrôle de celles qui ne le sont pas et fournit implicitement les clefs des stimulations correspondantes ou des impuissances. Elle induit les politiques de formations professionnelles les plus opérationnelles pour déboucher sur l'employabilité.

Mots-clés : Mondialisation, emploi, développement.

Abstract:

Globalization has been considered for a quarter of a century as the major element of our economic environment, but has not inspired a job classification to influence the economic situation and build employability generating training policies. Globalization has developed through a paradigm shift and three concomitant developments: the abundance of capital, the transport revolution and the emergence of new communication technologies. The result will be an entrepreneurial system that substitutes industrial cloning to bypass customs barriers for a globalized puzzle that splits production chains into autonomous geographically fragmented segments. An understanding of employment through globalization distinguishes between under-controlled and uncontrolled activities and implicitly provides the keys to the corresponding stimuli or impotencies. It leads to the most operational vocational training policies to lead to employability.

Keywords: Globalization, employment, development.

Classification JEL: A 10.

Introduction

Les liens de la formation universitaire avec l'accès à l'emploi se présentent de façon paradoxale. On a vu, ces années récentes en France, que les emplois non qualifiés se développaient plus rapidement que ceux dotés de qualifications : les services à la personne, les

emplois de confort, les aides au troisième âge, les appuis à la petite scolarité ou les recours à la garderie des enfants en bas-âge ont constitué des postes plus accessibles tandis que la qualification requise relevait davantage de son ouverture aux autres, de sa convivialité et de sa disponibilité que de compétences acquises par une formation professionnelle. Mais il reste de bon ton d'engager nos étudiants vers davantage d'études pour obtenir des emplois de demain. La réalité est que le chômage des diplômés s'étend et que le système économique n'offre pas les emplois correspondants aux formations engagées.

L'autocréation d'emploi devient un sésame pour ces diplômés qui ne trouvent ni auprès de l'Etat les postes convoités de fonctionnaires, ni auprès du marché les emplois correspondants à leurs qualifications scientifiques. Pourtant, les études n'ont préparé, pour la plupart de ces jeunes diplômés, ni à l'entrepreneuriat, ni à l'innovation et pas davantage à la gestion d'une entreprise.

L'université ne conçoit plus son rôle comme un simple dispensateur de savoir, même si cet objectif par la double appartenance du corps académique d'enseignants et de chercheurs, n'en élude pas l'importance. Mais encore pour qu'elle engage des formations adaptées à une employabilité quelques années plus tard, il convient qu'elle puisse discerner les profils d'emplois dont le marché aura besoin. Comprendre l'articulation des évolutions de l'emploi avec la mondialisation et saisir les variables maîtrisables de celles qui seront subies peut éclairer les prises de décision.

Les inventaires disponibles des évolutions catégorielles d'emplois ne fournissent pas d'éclairages très pertinents. La configuration de l'emploi reste dans les présentations statistiques accolée à une répartition tripolaire : le primaire, le secondaire et le tertiaire. Le primaire regroupait les activités essentiellement tournées vers l'agriculture, le secondaire s'attachait aux emplois issus de l'industrialisation et le tertiaire réunissait les activités de services. Cette nomenclature s'accompagnait d'une loi de développement historique qui consacrait des prééminences successives, d'abord agricoles, puis industrielles et, enfin, la primauté des activités de services. Cette présentation s'était imposée au lendemain de la seconde guerre mondiale, suite aux interprétations de CLARK et FOURASTIE (1992).

Cela était conforme à ce qu'avaient connu les pays industrialisés dans leur évolution structurelle. Mais il apparut bientôt que les pays en développement n'offraient pas le même déroulement de l'employabilité. Les pays sautaient de la dominante du primaire à celle du tertiaire sans passer par la phase de prééminence du secondaire. La loi devenait contextuelle en ne s'appliquant qu'aux seuls pays qui avaient défriché les chemins du développement. Elle contenait finalement peu d'éléments éclairants pour conduire une politique opérationnelle de l'emploi et ne soufflait mot sur les implications majeures de la mondialisation.

Les plans de développement visaient, voici un demi-siècle, à élaborer une matrice industrielle la plus complète possible en lui concédant une protection douanière provisoire, le temps que la structure atteigne la taille critique pour une compétitivité internationale (Friedrich, 1998). Ce schéma s'est effondré avec la libéralisation des échanges et le « Consensus de Washington » pour faire émerger un nouveau paradigme. Notre propos consistera à intégrer les mutations de l'emploi induites par la mondialisation pour faire émerger une nouvelle grille de répartition

intégrant ce phénomène majeur pour asseoir une meilleure compréhension des dépendances locales, nationales ou internationales de l'employabilité.

I. Les effets de la mondialisation sur la structuration de l'emploi

L'économie s'est transformée à l'orée des années quatre-vingt-dix avec la remise en cause du paradigme portant sur les échanges internationaux et la concomitance de progrès révolutionnaires dans les transports et les communications, assortis d'une grande disponibilité des capitaux. Il en résultera une mutation totale dans la logique entrepreneuriale.

1.1. Remise en cause de l'ordre international

La mondialisation remet en cause plusieurs fondements : le premier d'entre eux fut d'ordre théorique et portait sur le sens apporté aux échanges internationaux. Ceux-ci avaient été perçus par une large partie des opinions comme porteurs d'inégalité et d'appauvrissement. Le commerce international était marqué par le déséquilibre des termes de l'échange entre pays industrialisés et pays émergents. Ces analyses, tirées des travaux de PREBISCH (1965) et de SINGER (1984), eurent valeur de dogme jusqu'à ce que les succès des « quatre Dragons » interpellent tant leurs succès restaient enkystés dans l'internationalisation¹. Cela déboucha sur un renversement du postulat en présentant l'échange comme mutuellement profitable aux coéchangistes.

Désormais, faisait consensus une analyse vertueuse du commerce international. Il permettait à chacun des partenaires de gagner, mais il favorisait également la diffusion du progrès technique et des savoirs². Il en résulta une mise en place généralisée des politiques d'ouverture avec un abaissement, voire une éradication, des barrières douanières et réglementaires. Les thèses emblématiques du commerce international de David RICARDO (1777) refaisaient surface avec une argumentation plus sophistiquée. La littérature s'est enrichie en reprenant les travaux précurseurs de HECKSCHER (1919), OLHIN (1933) et SAMUELSON (1948).

L'argumentation en faveur de la libéralisation du commerce se fonde sur deux théorèmes : le premier postule que l'interdépendance toujours plus poussée des marchés internationaux force l'égalisation du prix des facteurs. Le second, forgé par Wolfgang F. STOLPER et Paul A. SAMUELSON (1941), bien que formulé très tôt, n'avait pas attiré l'attention des pays du Sud.

1 Il s'agit de la Corée du Sud, de Hong-Kong, de Singapour et de Taiwan. La Corée du Sud dont le niveau de vie s'ajustait à celui du Sénégal en 1960, entra dans le club fermé des pays industrialisés dans les années quatre-vingts en adhérant à l'OCDE. Il convient d'observer qu'une partie du succès provient du refus des autres pays de partir à la conquête des marchés des pays riches et de la faible composition démographique de ces pays, environ 70 millions d'habitants durant cette période.

2 On dénombre quatre principaux canaux de diffusion du progrès technique : 1) Le commerce international de la technologie (ventes de licences, de marques...) ; 2) Le commerce des biens et service incorporant de la technologie ; 3) Les déplacements de personnes et le partage du savoir ; 4) Les investissements directs étrangers et leurs externalités technologiques.

Que disait-il ? Les pays riches où le travail qualifié est abondant, commercent avec les pays pauvres où les travailleurs qualifiés sont rares et les non qualifiés abondants. Or, les pays riches importent des produits incorporant beaucoup de travail peu qualifié et exportent des produits incorporant beaucoup de travail qualifié.

Le secteur des biens qualifiés va donc se développer et celui des biens, avec du travail peu qualifié, va décroître. Cela infléchira la demande de ces deux catégories de travail. Les salaires des travailleurs qualifiés augmenteront et celui des peu qualifiés se réduira. Dans le pays pauvre, cela sera l'inverse. Ce renversement de perspective suscite un grand attrait. Les analyses théoriques portant sur l'impact positif du commerce international suscitent un bouillonnement théorique, voir les travaux de Gene GROSSMAN (1984) et Elbanan HELPMAN (1985). Il sera couronné par la remise du Prix Nobel à Paul R. KRUGMAN (2008). Les avantages proclamés sont vulgarisés avec la puissance des médias. Il en sera l'un des hérauts pour dégager de nouvelles espérances (KRUGMAN, 1998).

Francis FUKUYAMA (1992) en synthétise l'impact : « Leurs performances semblaient indiquer en effet que des pays pauvres sans autres ressources que le travail acharné de leurs populations pouvaient tirer profit de l'ouverture du système économique international et créer des accumulations inouïes de richesses nouvelles, comblant ainsi rapidement le fossé qui les séparait des puissances capitalistes mieux établies d'Europe et d'Amérique du Nord ».

La mise en application de ces analyses conduit à une démultiplication des désarmements douaniers et réglementaires de grande envergure¹ : naissance de l'APEC (Coopération Economique pour l'Asie Pacifique) en 1989, création du Mercosur en Amérique latine (1991), mutation de l'ASEAN en zone de libre-échange en 1991², marché unique de l'Union Européenne (1992), fondation de l'Organisation Mondiale du Commerce à Marrakech (1994)³, création la même année du Traité de Libre Echange Nord-Américain ALENA. Le capitalisme semble ainsi réaliser dans sa propre version deux vieux rêves socialistes : l'internationalisation et le dépérissement des Etats nationaux, souligne Marc AUGÉ (2008) ...

1 Des auteurs ont fait remarquer très tôt que les zones économiques, outre le fait qu'elles développaient la question du détournement de trafic, avaient deux interprétations : l'une comme protection de la mondialisation, l'autre comme étape et accélérateur.

2 L'Asean fut créée, en 1967, comme une alliance politique dans le contexte de la guerre du Vietnam. Elle englobe aujourd'hui les anciens adversaires.

3 L'ambition d'une organisation internationale du commerce était apparue dès 1947 avec la Charte de La Havane, mais sa non-ratification par les Etats-Unis a laissé le GATT organiser la baisse des droits de douane. 8 cycles de négociations ont été mis en œuvre avec 26 participants pour le Dillon Round (1960-1961) jusqu'à 123 pour l'Uruguay round (1986-1994). L'Organisation Mondiale du Commerce compte aujourd'hui 153 membres qui composent plus de 95 % du commerce mondial. Les droits de douane sont passés de 40 % en 1947 à 6,6 % en 1994, ils ont poursuivi cette baisse pour atteindre près de 4 % en 2008. Au cours des 25 années postérieures à la guerre, la croissance moyenne du PIB fut de 5 %, mais les ouvertures successives ont permis au commerce international de progresser au rythme annuel de 8 %. (Sources OMC).

I.2. *Emergence concomitante de trois données décisives*

Ce bouleversement idéologique s'accompagne de trois faits majeurs : disponibilité des capitaux, révolution des transports, mutation du système de communication.

- *La disponibilité des capitaux et leur fluidité internationale.*

L'abondance des liquidités financières va être un point essentiel qui se traduit par un accès à très bon marché des crédits. Alan GREENSPAN, Président de la FED de 1987 à 2005, ajoutait à cet argument la surabondance de l'épargne des pays émergents et leur quête de placement. Cela permettra aux Américains de creuser leur déficit commercial et d'accroître leur endettement à 116 % du PIB en 2006, soit une créance de 56.000 \$ par Américain. Or, cette abondance de crédit a pu se poursuivre sans déboucher sur l'inflation. La concurrence internationale généralisée a joué un rôle de laminage des prix¹. Aucun opérateur n'ose répercuter des hausses de prix de crainte qu'un distributeur plus perspicace trouve dans un pays tiers, un fournisseur meilleur marché. Faute de signal inflationniste, l'abondance de capitaux pourra se poursuivre². Mais comment ce mécanisme s'est-il enclenché ?

Patrick ARTHUIS et Marie-Paule VIRARD (2009) expliquent que, depuis 1990, l'ensemble des acteurs financiers de la planète inonde le monde de liquidités. Nous avons d'un côté des pays avancés dotés d'une croissance structurellement faible parce que leurs gains de productivité restent médiocres. Le développement de services peu sophistiqués et la mollesse des investissements plombés par le déclin de la part industrielle en expliquent la teneur. De l'autre côté, nous avons des pays émergents dont la croissance est structurellement forte pour des raisons exactement symétriques.

Les gains de productivité sont importants (6 %) grâce au rattrapage technologique, aux migrations des campagnes et à l'accroissement de la population en âge de travailler. Globalement les premiers ont un potentiel de croissance spontanée d'à peine 2 % tandis que les seconds caracolent aux environs de 7,5 %.

Les deux groupes procèdent donc au développement de leurs échanges, mais ils vont afficher des comportements d'épargne contraires aux attentes théoriques : les pays de l'OCDE épargneront aux environs de 18 % de leurs revenus contre 38 % pour les seconds ! Cet élément va jouer un rôle clef dans le financement et l'entretien d'un déficit commercial qui va dépasser les 1.100 milliards de dollars pour les pays nantis. Nécessairement, des flux financiers de même ampleur sont appelés à compenser ce déficit. Ils proviendront des pays émergents, constitués pour l'essentiel, non pas de fonds privés (entreprise et investissements), mais de capitaux publics (banques centrales) issus de l'accumulation des réserves de change.

1 Cf. « George Bush contempteur de l'argent facile », Le Figaro-Economie, 29 septembre 2008 ; « Le FMI salue la fin de l'argent facile », Le Figaro-Economie, 12 avril 2006.

2 A partir de 2006, la réussite des pays émergents accroît les coûts de production, leurs besoins de matières premières exercent des pressions à la hausse des cours. La crainte d'un retour à l'inflation revient à l'actualité. La crise de 2008 stoppe l'envolée sur les prix. Mais la quantité de crédits distribués pour le sauvetage des banques accroît l'endettement des Etats.

En effet, les excédents commerciaux des pays émergents ont permis d'engranger quelque 3.000 milliards de dollars de réserves. Les banques centrales ont acheté les devises aux exportateurs. Si elles ne l'avaient pas fait, les détenteurs de devises (les exportateurs) auraient vendu leurs avoirs sur le marché des changes. L'ampleur de ces ventes aurait fait baisser la valeur du dollar et déprécié les réserves déjà accumulées. Les banques centrales vont utiliser ces devises pour acquérir les titres émis par les pays débiteurs pour financer leur déficit. Le mécanisme pouvait se poursuivre sans alertes inflationniste, car la concurrence tous azimuts laminait les prix. Ces excédents ont permis de procurer aux Etats-Unis et à l'Europe des ressources entretenant leur déficit, mais aussi leurs achats dans les pays émergents. Ainsi se sont enchaînés facilités de crédits et taux d'intérêt à long terme faibles, créant cette vaste disponibilité de liquidités.

Jean-Claude TRICHET, Président de la BCE, en décrit les résultats à Davos en 2007 : le trésor de réserves de change détenus par les pays émergents, pays pétroliers compris, la solidité des comptes des multinationales ayant absorbé la bulle technologique de 2000 et disposant d'énormes montants de trésorerie, une épargne chinoise gigantesque. « L'ensemble de l'économie mondiale nage dans un océan de liquidité » commentera Jean-Pierre ROBIN (2007). La Bourse explose entre le début des années quatre-vingt-dix et 2006. L'indice Dow Jones qui rend compte de l'évolution des cours de 30 grandes entreprises cotées au New York Stock Exchange, passe de 3.000 points à plus de 14.000¹. Les produits dérivés² connaissent une explosion encore plus fulgurante. Entre 1992 et 2007, la taille du marché a été multipliée par près de 150, passant de 4.000 à 596.000 milliards de dollars. Le laxisme réglementaire a permis la création de dérivés de plus en plus compliqués (Warde Ibrahim, 2009).

Les banques s'intéressent davantage au taux de change, à la trésorerie, aux produits dérivés et à la gestion d'actifs qui génèrent des commissions et des revenus plus confortables sur fond de baisse des taux d'intérêts. Ces mesures couplées avec les activités des hedge funds, qui ne sont pas redevables de la même transparence et de l'opacité des mouvements financiers dans les paradis fiscaux, favorisent une bulle financière qui finira par devenir incontrôlable. Elle débouchera, en 2007, sur une crise qui, de financière, deviendra économique l'année suivante. Les banques en titrisant les créances qu'elles détenaient, les vendaient aux hedge funds. Elles avaient remplacé le risque de crédits par celui des contreparties (Moati Sandra, 2007).

On retrouve cette même fébrilité avec le décollage des investissements directs étrangers (IDE) portés par la déréglementation, l'ouverture des frontières, mais aussi les faibles taux d'intérêts et le dynamisme des marchés boursiers (Bayard Bertille, 2006). Bien qu'ils n'échappent pas à

1 « Des crises à répétition », Manière de Voir, Le Monde Diplomatique, Bimestriel, N° 102, Décembre 2008-Janvier 2009, pp. 50-51.

2 Le principe de base des produits dérivés est de réduire le risque en mettant en relations différents intervenants sur le marché. Il s'agit par exemple, d'acheter ou de vendre plus tard, mais au prix d'aujourd'hui, pour se prémunir de la fluctuation des cours. En contrepartie, les spéculateurs prennent à leur compte le risque et misent sur une hausse ou une baisse des cours. Cela constitue les marchés à terme.

des controverses théoriques¹, leur encours progresse de façon spectaculaire. Les IDE représentaient encore 8 % du PIB mondial en 1990. Ils atteindront 26 % du PIB en 2006² avec, selon « The World Investment Report » de la CNUCED, 1.400 milliards de dollars en 2000 et une pointe à 1.833 Mds \$ en 2007...

- *La marginalisation des coûts de transports.*

La mutation du système des transports repose sur une invention peu spectaculaire : le container. Il s'agit d'une simple boîte métallique avec des normes unifiées dans lesquelles on pourra introduire tous les types de marchandises³. Elle simplifie la manutention qui n'a plus à traiter des colis avec un conditionnement extrêmement hétérogène en volume et en fragilité. Son usage prend son essor à la fin des années quatre-vingts et se répercute dans l'organisation de toute la chaîne du transport, provoquant un effondrement des coûts⁴.

L'utilisation des containers aura des incidences sur les temps de déchargement puisqu'ils nécessitent une simple manipulation de cubes à l'aide de portiques au lieu de la mobilisation d'une armée de dockers. Le temps d'escale se réduit, la rotation des navires s'accélère et la rentabilité du transport maritime s'améliore de facto, entraînant de nouvelles baisses de coûts. Les transbordements entre navires, camions et trains s'en trouvent grandement facilités, on sait que ces points de rupture de charge, constituent des nœuds critiques de coûts et de temps. Enfin, la taille des navires porte-containers explose : les derniers modèles sortant des chantiers offrent une capacité de charge supérieure à dix mille unités, capacité inimaginable encore, voici quelques années⁵.

« L'abaissement continu des coûts de transport et de communication a entraîné la réalisation d'économies beaucoup plus importantes que cela n'aurait été possible dans les plus grands des marchés nationaux. (...) Il en est résulté une autre de ces révolutions non prévues et graduelle : l'unification d'une bonne partie du monde dans un seul marché » (Fukuyama, 1992). Les coûts de transport, en se réduisant de façon si drastique, laissent les entrepreneurs se focaliser sur les seuls coûts de fabrication. De longues distances ne constituent plus une protection

1 En effet, Mundell avait expliqué la mobilité des facteurs par les écarts de rémunérations, mais il parvenait à des conclusions paradoxales. En permettant aux pays peu dotés en capital de produire davantage et d'acheter moins, une parfaite fluidité du capital devrait entraîner la disparition du commerce international. Mais Samuelson faisait remarquer que la différence des salaires continuerait à rendre attractif les mouvements de capitaux et donc les échanges commerciaux.

2 Cet élément rend encore davantage pertinent le choix de 1991 comme date de césure.

3 Le container a été inventé par Malcolm Mac Lean pour le transbordement routier aux Etats-Unis en 1956. Le premier transport maritime se fait en 1966 avec le Fairland doté d'une capacité de 228 containers. Le container de base sera ensuite défini en termes d'EVP représentant une capacité de 33 m³.

4 Le commerce maritime mondial a triplé de 1970 à 2003 en passant de 2,5 milliards de tonnes transportées à 6,1. La flotte des porte-containers est passée en 5 ans, de 2.600 à 3.500 unités. Lauer Stéphane, « Réinventer la mondialisation », Le Monde, 12 juin 2006.

5 En 2006, Maersk Lines, premier armateur mondial pour la containerisation lance un porte-containers de 14.000 unités. Les 20 premiers armateurs mondiaux contrôlent 81 % de la capacité de transport en EVP au lieu de 47 % en 1997.

naturelle lorsque les barrières douanières sont levées. Symptomatiques, les pavés de Paris reviennent moins chers en les important de Chine qu'en les faisant venir des Alpes... Frémont, 2007).

- *L'instantanéité des techniques de communication.*

Les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) permettent de relier toute la planète, en temps réel. Certes, depuis près de cinq siècles, la planète était connectée, mais ce n'est que depuis la fin de la présidence CLINTON (1993-2001) que les communications instantanées ont réellement pris une ampleur significative avec une démultiplication et une densification de connexions immédiates à faibles coûts. Cela se répercute aux deux extrémités de la chaîne, des producteurs aux consommateurs.

Pour les premiers, elles donnent la capacité de s'organiser en coordonnant en temps réel les sites de production mondialisés, et pour les seconds, les voici perméables à la propagation immédiate de modes consuméristes planétaires. « La formidable puissance des médias va diffuser la manière de se comporter, de consommer ou de se distraire, et répandre un même imaginaire, celui de la world culture » (RAMONET, 1997). Deux outils sont décisifs : les téléphones portables et les ordinateurs. Le nombre de téléphones portables atteint 6,8 milliards d'abonnés pour 2014 selon l'International Telecommunication Union, soit l'équivalence de la population mondiale. L'Observatoire International du Numérique estime le nombre d'ordinateurs personnels dans le monde à 2 milliards à l'horizon 2016 contre 180 millions en 1995.

Le nombre d'internautes (Le Gendre, 2008) atteindra 3 milliards fin 2014 selon l'Union Internationale des Télécommunications. Et Facebook créé en 2004, compte, quatre ans plus tard 100 millions d'utilisateurs, 1,23 milliard en 2014 ! Aujourd'hui plus de 500 millions d'utilisateurs se connectent chaque jour¹...

Les NTIC font entrer, avec la révolution du numérique, dans une nouvelle ère, avec la prolifération des liaisons et des réseaux électroniques et le transport instantané de données immatérielles. Internet constitue le cœur, le carrefour et la synthèse de la grande mutation en cours. Les autoroutes de la communication sont à l'heure actuelle ce que les chemins de fer furent à l'ère industrielle : de vigoureux facteurs d'impulsion et d'intensification des échanges. Les industries américaines liées à ces technologies représentent, à la fin du millénaire, 8 % du PIB et contribuent, pour plus d'un tiers, à la croissance globale. Cette « Nouvelle Economie » bouleverse l'organisation des entreprises et entraîne une accélération durable du progrès technique, grâce aux externalités de réseau qu'elle provoque. Elle rend possible, par leur portée planétaire, permanente, immédiate et immatérielle, la coordination entre les opérateurs quel que soit leur positionnement géographique (RAMONET, 1997).

Cette intrusion facilite l'émergence d'organisations transversales, la limitation des niveaux hiérarchiques, la décentralisation jusqu'à la base, la délégation même d'un droit de décision et

¹ Challenges, Les dix ans de Facebook en dix chiffres, 4 février 2014. Mark Zuckerberg créa à Harvard à 19 ans Facebook.

la mise en place de procédures de contrôle et de compte rendu a posteriori. La mondialisation ne fait pas partie du contexte ou des facteurs extérieurs : elle est endogène au processus, explique Michel VILLE (2000). Mais elle est facteur de risques : comment, par exemple, protéger ses investissements par une veille technologique si les concurrents potentiels peuvent surgir de tous les points de la planète ?

I.3. Remise en cause de la structure industrielle et de la logique entrepreneuriale

Les barrières douanières entravaient les échanges internationaux et suscitaient en réaction des stratégies d'implantation des chaînes de production au sein même des marchés convoités. Les mutations précédemment décrites provoquent l'émergence d'une autre logique organisationnelle où la notion de réseau planétaire tient une place essentielle. Désormais, les opérateurs abandonnent le clonage industriel et segmentent leur chaîne de production pour un puzzle international.

I.3.1. Du système de clonage...

Avant que ne s'impose la mondialisation, une entreprise cherchant à étendre son marché à l'extérieur disposait de deux solutions : la première était, bien sûr, d'exporter sa production. Mais cette option se heurtait aux protections douanières et réglementaires dont s'étaient dotés les marchés convoités sans parler du taux de change. Une solution de substitution consistait à négocier avec les autorités du pays, l'implantation d'une unité de production. Dans cette hypothèse, la production bénéficierait d'un marché captif à l'abri d'éventuels concurrents par les barrières douanières. Mais le pays devait être doté d'un marché potentiel de taille suffisante pour justifier un tel investissement (MARKUNSEN, 1995), le montant des frais de transports, le niveau des barrières douanières et les coûts locaux des facteurs fixaient les paramètres de la prise de décision. Ainsi les firmes japonaises d'automobiles ont multiplié leurs investissements aux Etats-Unis pour contourner les initiatives protectionnistes (COHEN, 2004). La théorie désigne ce déploiement, sous le nom d'intégration horizontale. L'enjeu consistait donc à s'assurer la conquête du marché, soit en intensifiant la production de l'unité principale en vue de l'exporter, soit en favorisant une implantation secondaire sur le marché convoité¹. Tout se passait comme si l'entreprise mère clonait sa chaîne de production en la dupliquant dans un pays tiers. Les analyses empiriques ont validé et donné une validation de cette stratégie (HANSON & al., 2001).

I.3.2. ... à la cohérence du puzzle...

La mondialisation rend possible une autre organisation. Les échanges ne sont plus freinés ni par les procédures douanières, ni par les coûts de transport : aucun producteur ne peut plus compter sur des protections issues de barrières fiscales ou de l'éloignement géographique. Le management va s'intéresser à l'organisation de la chaîne de production en portant un examen minutieux sur chacune des séquences pour envisager leur éclatement là où les conditions seront les meilleures, l'activité de l'entreprise « mère » se resserrant sur un positionnement

1 Cette thèse a pris le nom de « proximity-concentration approach ».

stratégique. Alain BIENAYME (2006) parlera d'un repositionnement entrepreneurial sur les métiers. FEENSTRA (1998) caractérisera le processus de « désintégration de la production » et KRUGMAN (1996) le désignera par la « segmentation de la chaîne des valeurs ». De fait, ce n'est plus le cadre national qui aiguise la stratégie entrepreneuriale, la planète devient le champ de références et l'entreprise positionne chaque segment au meilleur endroit. La théorie économique retiendra cette stratégie sous le terme de logique verticale de diffusion (HELPMAN, 1984). La mise en œuvre industrielle de la production d'un bien devient alors l'organisation et la coordination d'un vaste puzzle à l'échelle planétaire. Les surcoûts provoqués par les transports de chaque élément pour rejoindre l'unité d'assemblage restent négligeables vis-à-vis des avantages tirés de l'implantation du module : coût de la main d'œuvre, accessibilité du capital, connaissances scientifiques... La disponibilité des capitaux facilite un vaste mouvement de fusions et acquisitions à travers le globe pour donner une taille conforme à un marché devenu planétaire¹. La possibilité de coordonner, par les nouvelles technologies de communication, l'ensemble des unités de productions réparties sur le globe, rend l'éclatement opérationnel et concourt à transformer la logique économique de l'entreprise : dispersion géographique du processus productif, coordination efficiente au niveau mondial et mobilité potentielle en fonction des données concurrentielles². Michael J. SANDEL (1999) observe que finalement et paradoxalement, Karl MARX a été celui qui a prévu le mieux la situation. Dans « Le Manifeste communiste » publié en 1848, il décrivait le capitalisme comme une force qui dissout les identités féodale, nationale et religieuse au bénéfice d'une civilisation universelle sous l'emprise des marchés (FRIEDMAN).

1.3.3. ... pour une mutation du commerce international –

Cette organisation modifie le fonctionnement des échanges internationaux au moins sur trois points :

1. Elle accentue l'écart de progression entre les échanges internationaux et la production mondiale. Des segments de production, précédemment réalisés sur le site de la chaîne, doivent désormais être importés pour rejoindre l'unité d'assemblage. La croissance du commerce marque une dynamique supérieure à celle du PIB. La relance des échanges caractérise la période ouverte en 1991 et les Investissements Directs Etrangers contribuent à cette reprise³. Le commerce mondial des marchandises atteint le quart du Produit Mondial Brut en 2006 avec 12 mille milliards de dollars pour 48 mille milliards de PIB (BANQUE MONDIALE, 2008). Celui-ci n'avait atteint que 9 % en 1913 à la fin de la première période de libre-

1 C'est à la même période que se constitue le marché unique européen (1992).

2 EADS en fournit une illustration : pour remporter aux Emirats Arabes Unis, un marché de 55 Airbus d'une valeur de 11 milliards de dollars, (face à son concurrent Boeing), EADS joue la carte de l'industrialisation par l'implantation d'une usine d'aérostructures de pièces métalliques et composites qui, une fois assemblées, forment le fuselage. Pour éviter les aléas du change dollar, EADS espère réaliser 40 % de ses achats de fournitures hors d'Europe d'ici 2020, contre 22 % aujourd'hui. Le Figaro-Economie, 15 juillet 2008.

3 10 % d'augmentation des IDE entraîne une croissance de 5 % des exportations. Cf. CROZET Matthieu et KOENIG Pamina, (2005), « Mondialisation et commerce international », Cahiers Français, N° 325, p. 17.

échange moderne. Ce taux est sans doute sous-estimé, fait valoir BIENAYME (2006), « car les prix des biens internationalement échangeables diminuent par rapport aux biens non échangeables comme les immeubles et la part des biens échangeables internationalement diminue au profit des services marchands et non marchands non échangeables tels que les services rendus aux personnes ».

2. Elle provoque la délocalisation des segments de production aux dépens du pays qui en assurait la production. Mais l'externalisation de certaines fonctions, la délocalisation de certaines unités ou le déplacement des ordres d'achats des grandes centrales sont les variantes d'un même processus qui entraînent un double effet : amélioration des conditions de vie au Sud avec distribution d'emplois et de pouvoir d'achat ; impact contrasté au Nord avec répercussion attendue de baisse des prix des produits incriminés, mais pertes des emplois correspondants. C'est en cela que la mondialisation n'apparaît pas comme une marée homogène, mais comme des métastases de richesse et de pauvreté au Nord comme au Sud. Cette imbrication géographique d'effets contraires rend contradictoire les analyses. Elle valorise la mobilité des facteurs, contrariant les hypothèses de dotation des premiers auteurs Classiques. Elle engage les pays à bâtir les conditions d'attractivité pour des investisseurs extérieurs. Elle soumet les gouvernements à des logiques entrepreneuriales qui débordent du cadre territorial alors qu'ils avaient cru contribuer à l'affirmation de leurs champions nationaux.
3. Il induit paradoxalement des usages hors des règles du marché. Certes, les stratégies « d'internalisation » des entreprises avaient été signalées par R. COASE dès 1937. Mais les études de Ashok BARDHAM et Dwight JAFFEE (2007) relèvent qu'avant 1992, au niveau international, la part des importations intra firmes était insignifiante. Le rôle de cette internalisation du marché a explosé avec la mondialisation. En effet, les seules ventes entre filiales des multinationales représentent plus de 40 % du commerce international selon la CNUCED. La démultiplication des groupes de taille internationale est fulgurante. Dans les années soixante-dix, leur nombre n'excédait pas quelques centaines, aujourd'hui, l'ONU l'estime à 60.000 avec 500.000 filiales contribuant au quart du PIB mondial et à plus du tiers du commerce international, mais employant moins de 19 millions de salariés, 0,75 % de la main d'œuvre planétaire (RAMONET). Mais lorsque le commerce se fait entre partenaires relevant d'entreprises appartenant au même groupe, les prix pratiqués dans leurs échanges ne sont plus ceux du marché. Ils deviennent des prix de cession qui répondent, le plus souvent, à la stratégie fiscale du groupe. Le prix déterminé tendra à faire apparaître le maximum de valeur ajoutée dans le pays doté de la fiscalité la plus favorable. Quelques 40 % des échanges internationaux ne répondent donc pas, en matière de prix, aux lois du marché !

La fragmentation accrue de la production bouleverse les échanges internationaux et les stratégies de firme (RAVIX J& al., 2007). Une bonne part des entreprises a ses intérêts déterritorialisés. Faute de logique entrepreneuriale nationale, les gouvernements sont privés de certains leviers. Ils craignent aussi qu'en réaction à des décisions de contrôle ou des contraintes spécifiques, l'opérateur ne déplace ses activités lui faisant perdre ressources et emplois.

II. La division sectorielle de l'emploi vue par la mondialisation.

Les analyses de CORDEN (1982) sur la maladie hollandaise à l'occasion de la brusque évolution du prix du pétrole lors du choc de 1973 avaient conduit à une présentation renouvelée de la théorie de la sectorisation de l'économie. La tentation des économistes pour classer l'économie en secteurs a toujours été grande. Les Physiocrates s'étaient lancés dans une telle approche en distinguant la classe productive agricole, la classe des propriétaires et la classe stérile (industriels et commerçants, gens de maison, etc.) ... en prenant appui sur le caractère pivot des agriculteurs (QUESNAY, 1969). Plus tard, David RICARDO distinguait trois classes sous l'angle de la répartition des revenus entre propriétaires terriens (la rente), capitalistes (les profits) et ouvriers (les salaires) (RICARDO, 1977).

Karl MARX simplifiait le schéma au détriment du secteur agricole et stigmatisait l'antagonisme des intérêts entre prolétaires et capitalistes (MARX Karl, 1967). La plus prégnante, nous l'avons vu, restait au lendemain de la Seconde Guerre Mondiale la partition entre primaire, secondaire, tertiaire. Mais le caractère explicatif dans le contexte de la mondialisation restait totalement inopérant. Comment celle-ci pouvait-elle donner des clefs de lecture sur l'employabilité ?

A la faveur de la crise pétrolière des années soixante-dix, CORDEN avait stigmatisé la situation des Pays-Bas, en identifiant trois secteurs dont la définition n'est plus en connexion avec la dominante d'activité de la main d'œuvre, mais en relation avec son positionnement international. Le « booming sector » constitue celui qui est affecté par une brutale variation de son prix, en l'occurrence le secteur pétrolier. Le secteur « concurrentiel » délimite le champ des activités dont la production peut être substituée par une transaction internationale.

Enfin, le secteur « non transférable » constitue celui qui reste structurellement à l'abri du négoce international. L'auteur montre alors qu'une brusque variation de la valorisation du pétrole va conduire - sous l'impact d'une subite restriction de l'offre - à un double phénomène : une croissance des importations pour le secteur concurrentiel et une hausse des prix pour les biens non transférables. Faute de pouvoir mobiliser d'autres facteurs de production indisponibles, l'accroissement de la demande était soit satisfait par des productions étrangères, soit neutralisé par la hausse des prix. La crise provoquait simultanément un déséquilibre de la balance commerciale et une poussée inflationniste. Cette analyse connut une grande notoriété, même si quelques fois son interprétation analogique s'avérait quelque peu discutable.

Le rôle central acquis par la mondialisation contemporaine et donc de l'échange international, incite à examiner de plus près cette partition sectorielle. En reprenant l'analyse de CORDEN, nous conserverons deux des trois secteurs qu'il a identifiés, le « concurrentiel » et le « non transférable » et les approfondirons en les subdivisant en sous-secteurs pour mieux couvrir les réalités économiques (ALBAGLI, 2002). Nous reviendrons cependant sur le « booming sector » dont l'identification est trop attachée à un événement conjoncturel pour y substituer un tiers secteur récurrent.

1. Le secteur « concurrentiel » reprend les activités économiques qui peuvent s'insérer dans les échanges internationaux, mais il convient de le scinder en deux catégories pour tenir compte des évolutions structurelles que nous avons notées

précédemment noté avec la mondialisation. Il sera donc réparti en deux catégories. L'une correspond à ce que Robert REICH (1993) nomme les « manipulateurs de symboles » représentant la pointe avancée de la mondialisation. L'autre concerne la « production de masse » dont l'automobile et l'électroménager sont les plus emblématiques. Le premier sous-secteur illustre les innovations du système productif contemporain, le second reprend les secteurs emblématiques de la période précédente pour satisfaire l'émergence de la consommation de masse.

2. Le second secteur « non-transférable » se réfère aux activités qui ne sont pas susceptibles d'être concurrencées par les importations. Autrement dit, elles ne s'insèrent pas dans les bouleversements de la mondialisation. Elles doivent se décomposer en trois volets correspondants chacun à un bassin d'emplois spécifiques. Il y a d'abord les « administrations publiques ou parapublique ». Les évolutions d'effectifs des fonctionnaires et assimilés ne sont pas soumises directement aux résultats de la concurrence internationale. Ce secteur s'est même présenté comme une variable d'ajustement lors la montée du chômage. Cette hypothèse s'est évanouie aujourd'hui, avec l'endettement grandissant des Etats. Le second volet regroupe les « activités concurrentielles de voisinage ». Elles s'illustrent avec le boulanger, l'épicier ou le charpentier dont les activités de quartier sont bien soumises à la concurrence de proximité, mais restent hors-champs pour la mondialisation. Le troisième volet touche les « services de confort » appelés aussi services à la personne. Ces activités pouvaient être assurées autrefois par la structure familiale. Sa nucléarisation a entraîné l'émergence de grands besoins et leur marchandisation. Dans les pays industrialisés, ils connaissent, ces récentes années, un développement très important¹ et forment un gisement d'emplois qui nécessitent une qualification limitée, mais un grand sens des relations sociales.

1 Un rapport de 2008 mentionne que les pays développés ont retrouvé le plein emploi dans 75 % des cas avec des emplois du secteur de services à la personne (garde des enfants, surveillance du travail scolaire, assistance au retour d'hospitalisation, compenser la perte d'autonomie, assistance maternelle...). En France, selon le Ministère du travail, 90 % des services demandés concernent la garde d'enfants, du ménage et de l'aide à domicile. Cf. Cahiers de la compétitivité : services à la personne, Le Monde, 26 avril 2007. Le marché pourrait doubler en sept ans et atteindre 12 milliards d'euros, voire 15, selon l'observatoire des Caisses d'Epargne. En 2002, on comptait 2.482 associations d'aide à domicile employant 168.000 personnes. En 2005, on compte 8.200 entreprises prestataires, 13.800 en 2006 et 27.500 en 2007. Pendant cette période, on est passé de 1,67 à 1,9 millions emplois. En 2002, on dénombrait 1,5 millions d'employeurs familiaux (763.000 emplois). En 2006, 6 millions de foyers dont la moitié au noir, ont recours aux services à la personne avec une extension potentielle à 4 millions de nouveaux foyers. BODESCOT Anne, « Emplois de proximité : profitez-en ! », Le Figaro-Economie, 18-19 juin 2005 ; Observatoire des Caisses d'Epargne, « Rapport sur les services à la personne », 2006 ; DEBONNEUIL Michèle, « Bilan du dispositif d'aide aux services à la personne », Ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi, 2008.

Tableau 1 : La répartition sectorielle

Concurrentiel		Non-transférable			Hors système			
					Activités hors réglementation		Hors contribution à la production	
Manipulateurs de symboles	Producteurs de masse	Fonction publique et assimilée	Activités concurrentielles de voisinage	Services de confort	Secteur informel	Economie criminelle	Chômeurs	Retraités
Développement t réticulaire mondial	Variations négatives au Nord, favorables au Sud	Variation dépressive au Nord et au Sud	Variation liée à la conjoncture nationale	Haussée forte et récente au Nord	Fraction majeure de l'emploi au Sud	Contrefaçon, piratage maritime, trafic armes et stupéfiants	Dominante : sureffectif de jeunes au Sud ; effet de délocalisation au Nord	Dominante : population vieillissante au Nord
Mondialisation	Nation			Local		Mondialisation		Nation

3. Mais l'inventaire des emplois ne peut intégrer dans sa totalité tout l'éventail des activités dans une société. Nous obtenons donc un cœur d'activités déterminés par le jeu de la mondialisation, puis un second cercle animé par l'Etat et le marché où l'échange international reste à l'écart. Il reste un troisième cercle de situations que nous pourrions appeler « hors système » qui concerne des fractions très significatives de la population. Il englobe les populations dont les activités s'inscrivent en dehors de toute réglementation, mais aussi celles qui doivent leur survie au transfert des ressources sans participation à la production (chômeurs, retraités).

a) Le « hors système actif » regroupe lui-même deux situations distinctes bien que toutes deux ne s'inscrivent pas dans la réglementation. On distinguera les activités non réglementaires, mais légitimes, dans lesquelles se glisse tout le secteur « informel » caractérisé par les micro-activités. Il est, pour bon nombre des pays du Sud, le premier fournisseur d'emplois, il s'apparente souvent au « travail au noir » dans les pays du Nord¹. La seconde catégorie regroupera les activités illégales et illégitimes, c'est-à-dire l'économie « criminelle » avec la contrefaçon, le trafic des stupéfiants, la prostitution, le commerce clandestin des armes... Cette fraction de l'activité économique est ignorée de la nomenclature officielle des comptes, mais elle est évaluée à quelque 15 % du commerce international et 8 % du PIB mondial, ce qui en fait une part très significative de la dynamique. La contrefaçon est évaluée, à

¹ On a vu récemment en France, une variation très forte des services de proximités comme contre-effets des mesures fiscales engagées par l'Etat. Les activités glissent alors des services de proximité à l'emploi informel non déclaré.

elle seule, de 7 à 10 % et représente un marché de 500 milliards de dollars dont 350 pour le seul marché des Etats-Unis).

b) Reste le « hors système inactif ». Leurs membres ne sont pas impliqués dans le système de production, leur survie est dépendante des transferts d'une fraction des revenus des actifs. On distinguera les individus qui n'ont pas réussi leur insertion sur le marché de l'emploi tant dans le système réglementé que dans l'organisation informelle. Ce sont les « chômeurs ». Ils vivent par les transferts de revenu qu'ils obtiennent au nom de la solidarité de l'Etat ou de leur famille. Leurs effectifs sont étroitement liés à la conjoncture. Les délocalisations, la concurrence étrangère ou l'effondrement de la demande extérieure sont de nature à peser sur le niveau des effectifs. Après la crise économique et financière engagées à partir de 2007, beaucoup de pays industrialisés restent avec une fraction élevée et prégnante du taux de chômage¹. Dans une seconde catégorie, on regroupe les « retraités » dont les effectifs sont liés à la pyramide des âges du pays. Leur charge dépendra de la dynamique démographique. Des populations vieillissantes deviendront une lourde charge pour les actifs si la fécondité ne parvient pas à renouveler les générations comme actuellement déjà en Europe.

Ce tableau permet d'apprécier les différentes activités selon le prisme de leur insertion dans l'international et leur sensibilité à son évolution. Ainsi, au cœur de la mondialisation, trônent les manipulateurs de symboles. Cette catégorie se retrouve sous toutes les latitudes à plus ou moins grande densité. Robert REICH les évaluait, au début des années quatre-vingt-dix, à déjà quelque 15 % des actifs américains. Leur implantation représente les métastases de la modernisation avec des individus affichant au-delà de leur implantation géographique, les mêmes codes comportementaux pour produire et consommer. Plus nombreux dans les pays industriels, mais leurs effectifs se développent à grande vitesse dans certains pays, voir l'Inde ou la Chine. Leur développement accompagne la mondialisation réticulaire en fixant des agents relais partout où elle s'impose. Viennent ensuite les producteurs de masse. Ils composent les activités reposant sur les productions en série qui structuraient le monde du travail au cours du XX^{ème} siècle. Réalisées dans un cadre national protégé, elles sont aujourd'hui en grand danger dans les pays industriels du fait de l'ouverture des frontières et de la concurrence de la main d'œuvre peu coûteuse des pays émergents. Ces activités sont soumises à l'externalisation et à la délocalisation. Cet emploi est croissant dans les pays émergents, mais en régression brutale dans les pays industrialisés dès que les gouvernements ne les protègent plus.

Les activités économiques du secteur non-transférable ne sont pas soumises directement aux effets de la mondialisation. La fonction publique et assimilée et les activités concurrentielles de voisinage sont dans une logique nationale. Les services de confort s'inscrivent dans des nécessités territoriales de proximité. Leur fort développement au Nord est à mettre en relation avec d'une part, le mouvement associationniste lié à l'implication de la société civile dans des causes de plus en plus variées (sociales, environnementales, internationales...) et d'autre part,

1 Le taux de chômage atteint en 2012, 48 millions de personnes dans les pays de l'OCDE, soit un taux de 8 % avec une augmentation de 15 millions des effectifs depuis 2008. Le Figaro, 10/07/2012.

les pesanteurs d'une pyramide démographique vieillissante appelant des aides personnalisées. On observe dans ce secteur un gisement d'emplois doté de l'une des plus fortes croissances, malgré la faible spécialisation qu'il nécessite le plus souvent. Dans les pays pauvres, le secteur public a longtemps constitué une échappatoire lorsque l'activité entrepreneuriale était insuffisante. L'endettement et les restrictions budgétaires sous la contrainte des « ajustements structurels » ont considérablement réduit la portée de cette alternative. Cette situation a rejeté hors du formel un grand nombre d'actifs.

Les activités « hors système » n'apparaissent généralement pas en l'état dans les classifications sectorielles. Leur impact social et économique est toutefois prépondérant. Le secteur informel légitime est un matelas sécuritaire essentiel dans les pays du Sud où il assure des ressources élémentaires, mais reste sans grande liaison avec l'extérieur à la différence des activités criminelles qui sont, pour l'essentiel, en connexion avec l'international. Elles tirent de la libre circulation davantage d'opportunités de trafic pour les produits illicites (drogues, armes, ...) ou les productions de contrefaçon et trouvent leur compte dans la déréglementation internationale. Le blanchiment d'argent et les paradis fiscaux seront la contrepartie. Ils seront un facteur de perturbation important. Ainsi, les revenus des activités illicites dérogeront aux logiques courantes, car leurs titulaires ne rechercheront pas tant à maximiser le profit qu'à préserver la plus grande part de leurs capitaux dans une opération de blanchiment. Ce décalage de logique est cause de distorsions subites et inexpliquées dans les marchés boursiers. Ces perturbations ont été particulièrement dénoncées lors de la réunion du G20 d'avril 2009 pour tenter de conjurer les effets de la récession. L'évaluation de la part « criminelle » dans la production mondiale et le commerce international illustre sa capacité incisive de perturbation dans l'économie mondiale.

Restent alors ceux qui sont en dehors du système productif. Il y a ceux qui n'ont pu trouver une insertion dans les offres d'emplois formels ou non : les « chômeurs ». Les pays industrialisés, notamment européens, ont conservé, avec les effets de la mondialisation, une part notable de leur population active dans cette catégorie affichant des pointes de 10 % ces dernières années. Depuis les chocs pétroliers, la plupart des économies industrialisées ont failli à renouer avec le plein emploi. Les effets des délocalisations et de concurrence des pays émergents n'ont pu être maîtrisés. Si les économies anglo-saxonnes font exception en retenant une définition keynésienne tolérant un chômage de 3 à 4 % de la population active, la récession de 2009 en a bouleversé la donne. Dans les pays du Sud, les données sont structurelles avec l'arrivée annuelle sur le marché de l'emploi de cohortes sans corrélation avec le potentiel économique.

La seconde catégorie concerne ceux qui ont achevé leur vie « active ». Leur importance est liée à la pyramide des âges, elle ne dépend pas de la conjoncture économique internationale. Elle se gonfle de façon alarmiste, dans les pays riches. En contrepoint, la population active qui devra supporter leur prise en charge, ne cesse de se réduire. Cette structure démographique dessine, dans un avenir proche, des enjeux difficiles pour le partage intergénération des revenus. Et des populations du Sud, comme celle de la Chine, ne vont pas tarder à connaître les mêmes difficultés. La répartition est alors assurée soit par l'Etat, un système assurance ou une simple redistribution familiale.

En intégrant l'influence de la mondialisation sur les structures sociales et économiques, on dresse un tableau de bord des menaces, des promesses ou des protections dont elle est porteuse. Les acteurs de la mondialisation seront bien évidemment favorables à toutes les mesures de libéralisation et d'intégrations internationales, les producteurs de masse, les fonctionnaires et les opérateurs de proximité attendront davantage de l'Etat, le règlement de leurs difficultés et la protection de leurs intérêts catégorielles. Les prestataires de services de confort et les parties prenantes du secteur informel seront en prise avec le territoire et les préoccupations locales. Ils seront des acteurs plus déterminés dans la dynamisation du terroir, le tissu associatif et la société civile. Quant aux chômeurs et aux retraités, c'est de l'Etat qu'ils attendront les transferts et les protections, mais le plus souvent la survie ne dépend que des solidarités familiales. En filigrane, dans cette répartition sectorielle, nous obtenons une carte de connotations des engagements : les mondialistes, partisans du libre-échange ; les agents des activités « non transférables » davantage sensibles à un souverainisme protecteur ; et les acteurs de proximité, impliqués plus volontiers dans un « engagement citoyen » pour une vigilance territoriale. Par contre, le cas des hors système est plus complexe : le secteur informel et les services de confort sont davantage liés au terroir et à la proximité et nous avons vu le glissement réversible de l'une à l'autre des catégories sous le simple effet d'un dispositif fiscal.

Le fait d'appartenir à une même catégorie dans un pays industrialisé ou un pays émergent ne donne pas nécessairement naissance à des logiques similaires. Dans certains cas, elles fonctionnent même à front renversé. On l'a vu pour les délocalisations de production de masse et les effets dépressifs sur l'emploi dans les pays industrialisés, mais au contraire dynamiques dans les pays émergents. Paradoxe, les avant-postes de la mondialisation, reconnus dans les manipulateurs de symboles, trouvent des intérêts convergents avec les acteurs de l'économie criminelle en faveur d'une économie déréglementée et libéralisée. Reste la catégorie des retraités dont l'évolution n'est dépendante que de la structure démographique du pays et de son système de santé.

Conclusion

Cette répartition catégorielle qui place les emplois en fonction de leur appartenance ou non au courant de la mondialisation, permet d'identifier les types d'emplois que les politiques gouvernementales peuvent directement stimuler et d'autres où il est nécessaire que l'Etat établisse les conditions structurelles d'une compétitivité internationale. Quel type d'emplois le gouvernement veut-il privilégier ? Ce type de questions amène des politiques publiques qui ne sont pas de même nature. En identifiant l'appartenance des activités à tel ou tel secteur ainsi décrit, en affichant les arbitrages que l'Etat entend prendre, on peut alors déterminer une politique de formation plus liée avec l'employabilité. Elle détermine un cap et une perspective. L'expérience de Singapour est à cet égard assez intéressante avec ces glissements continuels entre les résultats obtenus, les nouveaux objectifs et les implications induites. La répartition sectorielle ainsi produite fournit un tableau de bord opérationnel intégrant la mondialisation comme processus majeur dans la structuration économique et sociale.

Ces appartenances ouvrent aussi un nouveau champ d'investigation sur les affinités politiques issues de ces identités professionnelles. Là où l'emploi est déterminé par la globalisation, on attendra libéralisme affirmé et ouverture internationale, là où le contexte est d'ordre national, on se référera davantage à un interventionnisme de l'Etat plus protecteur, enfin là où l'emploi s'inscrit davantage dans le terroir et la proximité, c'est un engagement citoyen, une sensibilisation aux mouvements associatifs et une orientation vers les questions de l'environnement qui prédomineront... L'insertion dans une segmentation d'activités dépendantes ou non de la mondialisation éclaire non seulement sur les types d'emplois sur lesquels on peut peser et comment on peut le faire, mais aussi sur une sensibilisation politique au sens le plus noble qui en fera des thuriféraires de la mondialisation, du souverainisme ou du terroir...

Bibliographie

- BHAGWATI Jagdish (1969), « International trade Selected Readings » Harmondworth, England, Penguin ; Voir plus récemment MUCCHIELLI J.-L., (1998), « Multinationales et mondialisation », Seuil, Coll. Points, Economie.
- FOURASTIE Jean (1992), « Productivité et richesse des nations », Gallimard, Coll. Tel Essai et CLARK Colin, (1960), « Les conditions du progrès économique », PUF.
- FUKUYAMA Francis (1992), « La fin de l'histoire et le dernier homme », Flammarion, p. 66.
- GROSSMAN Gene M. « The Gains from International Factor Movements », JIE 17, 1984, pp. 73-83.
- GROSSMAN Gene and HELPMAN Elbana (1993), « Innovation and growth in the global Economy », Cambridge, MIT, Press.
- GROSSMAN Gene and KRUEGER A. B. (1995), « Economic growth and the environment », quaterly Journal of Economics, Vol. CX, N° 2, Février.
- HELPMAN Elbanan & Krugman Paul R. (1985), « Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy », Cambridge, Mass. MIT Press.
- HOEKMAN B., MASKUS K. and SAGGI K. (2005), « Transfer of Technology to Developing Countries: Unilateral and Multilateral Policy Options », World Development, Vol. 33, (10).
- KRUGMAN Paul R. (1998), « La mondialisation n'est pas coupable, vertus et limites du libre-échange », La Découverte Poche, Essais.
- LIST Friedrich, (1998), « Système national d'économie politique », Traduit par RICHELOT Henri, Gallimard, Coll. Tel.
- PREBISCH Raúl (1965), « Transformaciòn y desarrollo », Fondo de Cultura Econòmica, Mexico.
- RICARDO David (1977), « Principes de l'économie politique et de l'impôt (1817) », Flammarion, Coll. Champs, voir le second chapitre.
- SINGER Hans W., « Industrialisation: Where Do We Stand? Where Are We Going ? » Industry and Development, N°12, 1984.