

2. La productivité est-elle préjudiciable ou favorable à l'emploi?

2.1. Introduction

L'un des éléments clés de l'Agenda global pour l'emploi de l'Organisation internationale du Travail porte sur les questions jumelles de la recherche de la productivité et de la création d'emplois comme moyens d'élever le niveau de vie et de parvenir à une croissance durable¹. C'est dire que, pour l'OIT, il ne suffit pas de créer des emplois, encore faut-il que ces emplois soient productifs, de qualité décente.

Dans leurs programmes nationaux, pays développés et pays en développement mettent l'accent sur l'amélioration de la productivité du travail. Mais les travailleurs craignent que cette amélioration ne soit obtenue à l'aide de méthodes de production à forte intensité de capital qui, en remplaçant la main-d'œuvre, provoquent des suppressions massives d'emplois. Comment sortir de ce dilemme?

Il est indéniable que les gains de productivité peuvent entraîner la destruction d'emplois puisque le progrès technique permet de rationaliser le processus de production et de produire plus avec moins de personnel. D'un autre côté, ils entraînent aussi des créations d'emplois car la technologie donne naissance à de nouveaux produits et procédés grâce auxquels les marchés se développent, ce qui crée de nouveaux débouchés pour les travailleurs. Par le jeu de cette «destruction créatrice» d'emplois, les entreprises les moins productives disparaissent du marché et d'autres, plus productives, prennent leur place, parfois dans des branches, des secteurs et même des lieux différents. C'est pourquoi l'analyse de ce qui est perdu d'un côté et gagné de l'autre est déterminante et doit être à la base de toute politique de l'emploi qui se respecte.

A ce propos, le potentiel de croissance de la redistribution des emplois entre secteurs est tout aussi important que l'expansion de l'emploi à l'intérieur d'un même secteur². Dans toutes les régions du monde, l'emploi s'est déplacé – de l'agriculture vers les secteurs non agricoles. Parmi ceux-ci, le secteur tertiaire a connu un véritable essor: il représente aujourd'hui plus de 75 pour cent de l'emploi total des économies développées et de 10 à 80 pour cent (en augmentation) de celui des économies en développement. Certes, les emplois du tertiaire ne sont pas tous de qualité, loin s'en faut, mais l'amélioration rapide de la

¹ L'élément clé n°2 de l'Agenda global pour l'emploi est formulé comme suit: «Favoriser l'évolution technologique et, à travers elle, l'accroissement de la productivité, la création d'emplois et l'amélioration du niveau de vie» (BIT, 2003c).

² Voir par exemple, Baily et coll. (1992); Pieper (2001); Piacentini et Pini (2000).

productivité et de l'emploi enregistrée dans certaines branches de ce secteur a été profitable à l'économie tout entière.

Pour bénéficier du potentiel de croissance des mutations structurelles, les économies en développement, surtout, doivent adopter une double stratégie consistant à améliorer la productivité des travailleurs dans les branches dynamiques et porteuses tout en renforçant les secteurs dans lesquels se trouve la majorité de la main-d'œuvre. C'est de cette façon qu'elles créeront les conditions nécessaires pour s'orienter vers des activités plus productives. En effet, accroître la productivité dans des secteurs émergents tels que celui des technologies de l'information et de la communication (TIC) est utile pour la croissance économique mais délaisser les segments dans lesquels la main-d'œuvre est concentrée risque d'aggraver les inégalités. En ce sens, l'économie informelle, où l'emploi déguisé dans des activités tertiaires est très répandu, ne devrait pas être négligée.

Le présent chapitre traite des effets de la croissance de la productivité sur l'emploi. Il propose un cadre d'analyse axé sur la dimension temporelle de la croissance de la productivité dans des économies dynamiques. L'hypothèse est que, dans un premier temps, l'accroissement de la productivité provoque des changements structurels et frictionnels qui entraînent des licenciements au niveau sectoriel, mais que sur la durée – et dans la globalité – le marché compense généralement ces changements de telle sorte qu'une plus forte croissance de la productivité s'accompagne d'une plus forte croissance de l'emploi. Aussi est-il essentiel, dans la phase intermédiaire, d'appliquer à la fois des mesures qui stimulent progressivement la croissance aux niveaux micro et macro – pour que celle-ci s'installe durablement – et une stratégie d'adaptation (aide financière et reconversion professionnelle) à l'intention des travailleurs licenciés.

La section 2.2 définit la relation productivité-emploi et les concepts sous-jacents ainsi que les conditions nécessaires pour que se produise l'effet de compensation, en fonction d'horizons temporels précis (court, moyen et long terme). La section 2.3 examine cette relation dans le contexte de l'excédent de main-d'œuvre des pays en développement et évalue le rôle de l'économie informelle. La section 2.4 met en évidence l'interaction emploi-productivité à l'aide d'une analyse sectorielle. La section 2.5 évalue la contribution du secteur tertiaire à la croissance globale de la productivité et de l'emploi. Enfin, la section 2.6 tire les conclusions du chapitre.

2.2. Quels sont les effets de la croissance de la productivité sur l'emploi?

Economistes et profanes débattent de cette question depuis des siècles. Il est indéniable que c'est à une croissance rapide et soutenue de la productivité que les nations industrielles avancées doivent leur niveau de vie actuel et qu'elles ont pu, pour la première fois dans l'histoire, éradiquer la pauvreté de masse. Pourtant, les innovations techniques et les investissements capitalistiques qui sont les ressorts de cette croissance de la productivité sont constamment accusés – à juste titre, bien souvent – de détruire l'emploi. Aujourd'hui encore, croissance écono-

mique et transformation structurelle vont de pair, ce qui entraîne souvent une certaine dose de «destruction créatrice»³, les emplois obsolètes disparaissant dans les branches d'activité en perte de vitesse et d'autres étant créés dans les secteurs en expansion. L'histoire montre que l'économie s'adapte à ce type de changement mais à un coût, pour les travailleurs, qui ne peut ni ne devrait être sous-estimé. Des mesures visant à réduire ce coût au minimum sont nécessaires pour aider les travailleurs à franchir le cap.

Autrefois, les travailleurs craignaient d'être remplacés par des machines; aujourd'hui, ils se sentent menacés par l'informatique. Dans les années 1800, tout au début de la révolution industrielle, un groupe de travailleurs anglais (les luddites) voulaient détruire les machines, auxquelles ils reprochaient de mettre leurs emplois en péril et de dégrader leurs conditions d'existence. Leur résistance n'a pas ralenti l'industrialisation mais attira l'attention sur le sort très noir de la classe ouvrière. Les manifestations contre la révolution industrielle ne s'opposaient pas seulement à la mécanisation mais aussi à la détérioration des droits des travailleurs – baisse du salaire minimum, répression des syndicats et recul général des conditions de travail. Au plan politique, le combat mené par les luddites en 1812 a eu le mérite de provoquer un débat sur les aspects négatifs et les aspects positifs de la révolution industrielle. De même, aujourd'hui, les militants «anti-mondialisation» ont réussi à déclencher un vaste débat sur la dimension «gagnants-perdants» du progrès technique et de la croissance de la productivité⁴.

Dans notre société mondialisée, qui se caractérise par tant d'asymétries, nous ne pouvons nier que les gains de productivité sont une arme à double tranchant ni passer sous silence le fait que ceux-ci se traduisent souvent par des suppressions d'emplois. Depuis 1995, le secteur manufacturier perd *chaque année* 3 millions d'emplois à l'échelle mondiale – en grande partie pour cause d'augmentation de la productivité⁵. Pour que les travailleurs acceptent mieux le changement, ces gains doivent être équitablement répartis, de sorte que toute la société – et pas seulement une poignée de privilégiés – en bénéficie.

Le présent rapport reconnaît que le monde ne peut ni ne doit stopper l'évolution technologique et l'accroissement de la productivité qui en découle. Néanmoins, ce que la société peut faire, c'est veiller à ce que la transition se fasse sans heurt pour les travailleurs et les protéger en leur garantissant la sécurité, des débouchés, le respect de leurs droits fondamentaux et le droit d'être représentés, qui sont les quatre principales composantes du travail décent.

³ Joseph Schumpeter a inventé l'expression «destruction créatrice», dans son ouvrage fondamental *Capitalisme, socialisme et démocratie*, pour désigner un «processus de mutation industrielle qui révolutionne incessamment de l'intérieur la structure économique, en détruisant continuellement ses éléments vieillissants et en créant continuellement des éléments neufs».

⁴ Pour une analyse approfondie des conséquences de la mondialisation, voir Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation (2004).

⁵ Alliance Bernstein, 2003.

Le lien entre l'emploi et la productivité

L'emploi, la productivité et la production globale sont interdépendants:

$$Production = Emploi \times Productivité$$

Cette formule signifie qu'un niveau donné de production peut être obtenu soit par une forte productivité et peu d'emplois (dans ce cas, on dit que l'intensité de la croissance en emplois est faible), soit, à l'inverse, par une faible productivité et beaucoup d'emplois (croissance à forte intensité d'emplois).

Il n'y a donc pas de réponse directe à la question de savoir si l'amélioration de la productivité réduit les besoins en personnel et conduit les entreprises à licencier, mais quatre remarques générales peuvent être faites. Premièrement, la productivité peut être augmentée par divers moyens qui n'ont pas forcément d'effets directs ou indirects sur le volume de l'emploi: l'amélioration de la qualité du produit, une meilleure utilisation de la capacité, une utilisation plus rationnelle des ressources ainsi que l'amélioration de l'organisation, de la formation et du traitement des travailleurs sont des changements qui peuvent accroître la productivité sans porter atteinte à l'emploi. Deuxièmement, un accroissement de la productivité qui permet d'obtenir une plus grande part de marché et donc de créer des emplois à l'échelle de l'entreprise ou du pays peut entraîner un recul de l'emploi dans des entreprises ou des pays concurrents. C'est l'*effet de déplacement*; il devrait être pris en compte dans toute analyse des effets nets de la productivité sur l'emploi. Pour un pays, une perte de compétitivité et un rétrécissement des parts de marché sont toujours inquiétants en raison de leurs effets sur l'emploi et la production.

Troisièmement, lorsque l'accroissement de la productivité résulte de la mécanisation et de la robotisation, il peut réduire la demande de main-d'œuvre. Au niveau de l'entreprise, l'effet net sur l'emploi dépendra de la demande du marché. Plus précisément, il faudra déterminer *si la diminution de la demande de main-d'œuvre par unité produite est compensée par une augmentation de cette demande, induite par un accroissement de la production*. Enfin, un recul de la demande de main-d'œuvre dû à l'accroissement de la productivité peut être compensé par une augmentation de la demande de main-d'œuvre dans le même secteur ou dans des secteurs différents en raison de la création de nouveaux produits ou de l'élargissement des marchés. Dans les pays développés, par exemple, le déclin de l'emploi rural, provoqué par la motoculture et d'autres améliorations, a été compensé par une augmentation de la demande de travailleurs dans l'industrie manufacturière et le secteur tertiaire des villes.

Ainsi, bien que les gains de productivité puissent se traduire dans l'immédiat par des suppressions d'emplois dans un secteur donné, celles-ci peuvent être compensées dans le long terme par des créations dans un autre secteur, selon l'évolution de la demande et de la production. Toutefois, l'adaptation du marché du travail aux mutations structurelles peut prendre du temps. C'est pourquoi bien des réserves exprimées à propos de la relation entre la croissance de l'emploi et la croissance de la productivité s'appuient sur des généralisations concer-

Tableau 2.1. Avantages théoriques de la croissance de la productivité: mécanismes compensatoires

Baisse des prix des produits	Une hausse de productivité peut permettre de produire à un coût inférieur et donc entraîner une baisse des prix. Cette baisse des prix peut ensuite stimuler la demande (et aussi entraîner une augmentation des revenus réels des consommateurs). Ce scénario optimiste suppose toutefois que les prix réagissent aux gains de productivité et que les consommateurs réagissent à la baisse des prix en augmentant la demande. Exemple: si les prix baissent sans que la demande n'augmente suffisamment pour compenser l'économie de main-d'œuvre résultant de l'accroissement de la productivité, l'emploi diminuera.
Augmentation des salaires	Le producteur peut répercuter sur les salaires une partie des profits supplémentaires qu'il a réalisés grâce aux gains de productivité. Cela peut doper le pouvoir d'achat et faire augmenter la demande de biens et services non seulement dans les secteurs qui ont enregistré des gains de productivité mais aussi dans d'autres secteurs de l'économie où, par conséquent, la croissance de l'emploi serait stimulée. Toutefois, cela suppose que les producteurs ne s'approprient pas la totalité des gains de productivité sous forme de profits supplémentaires.
Accroissement des investissements	Il est peu probable que la totalité des gains de productivité soient redistribués par le biais d'une baisse des prix ou d'une augmentation des salaires. Une partie de ces gains seront convertis en profits qui, s'ils sont réinvestis, créeront des emplois. Toutefois, dans le contexte de la mondialisation, la question est de savoir où les profits ont été réalisés et où ils sont réinvestis.
Augmentation du volume global de l'emploi	Même lorsque l'accroissement de la productivité provoque des suppressions d'emplois dans certaines branches, la hausse des revenus réels peut déplacer la demande et entraîner des créations d'emplois. Toutefois, il se peut que la demande se déplace uniquement dans le marché national.
Nouveaux produits	L'amélioration de la productivité résulte d'innovations qui s'appliquent non seulement aux produits mais aussi aux procédés de fabrication. Dans le premier cas, la conception de produits nouveaux et de meilleure qualité se traduit par un accroissement de la production et des créations d'emplois. Dans le deuxième cas, en revanche, la rationalisation de la production risque d'aboutir à des suppressions d'emplois.

nant l'effet de compensation qui se produit, souvent mais pas toujours, à court terme entre ces deux variables dans un secteur donné⁶. Pour une analyse plus solide de cette relation, il faut tenir compte non seulement de la durée mais aussi de la manière dont les marchés, les acteurs et les institutions réagissent à la croissance de la productivité. L'étude de ces «mécanismes compensatoires» et de leur interaction est essentielle pour déterminer les effets d'un accroissement de la productivité dans tel ou tel secteur de l'économie sur la croissance globale de l'emploi et de la production.

Le tableau 2.1 présente une description très schématisée de ces mécanismes compensatoires⁷. Nous verrons dans la suite de ce chapitre que la réalité est parfois éloignée de l'analyse purement théorique ou mécaniste.

⁶ Les notions de court, moyen et long terme varient considérablement selon les branches d'activité mais désignent généralement une période durant laquelle certains facteurs sont fixes (par exemple, la taille de l'usine). Pour la plupart des économistes, le court terme est une durée de 3 à 5 ans, le moyen à long terme de 5 à 20 ans et le très long terme de plus de 20 ans.

⁷ Pour une analyse plus fouillée des mécanismes compensatoires, voir Pianta (2000); Spiezia et Vivarelli (2002), ainsi que Vivarelli (1995).

L'emploi et la productivité dans le cycle conjoncturel

Dans l'ensemble, la productivité et l'emploi évoluent en fonction du cycle conjoncturel: leur croissance s'accélère en période de haute conjoncture et ralentit en période de récession. Cependant, compte tenu du coût de l'adaptation de leurs effectifs, les entreprises ne réagissent pas toujours immédiatement à l'évolution conjoncturelle, ce qui en retarde les effets sur l'emploi (licenciements économiques et nouveaux recrutements, par exemple). Comme les entreprises cherchent à alléger ce coût, les fluctuations de l'emploi sont moins grandes que celles de la production.

Du fait de ce décalage, la productivité réagit en quelque sorte à l'inverse de l'emploi: elle a tendance à reculer plus que l'emploi en début de récession et à progresser plus rapidement lorsque l'activité économique reprend. Cela s'explique en partie par le fait que les employeurs hésitent souvent à réembaucher avant d'être sûrs que la reprise durera et pressurent autant que possible les effectifs en place. En pareil cas, la productivité augmente et l'emploi stagne, voire régresse. C'est ainsi que s'explique la stagnation du marché du travail des Etats-Unis lors de la récente reprise de l'économie. Bien que le ralentissement ait été de courte durée (mars à novembre 2001), l'emploi n'a guère progressé pendant le premier semestre 2004 parce que les employeurs, incertains de l'avenir, n'ont pas embauché de personnel permanent. En réduisant leurs dépenses par différents moyens, les entreprises ont pu augmenter la production avec le même nombre ou un nombre inférieur de travailleurs, ce qui a provoqué une montée en flèche de la productivité pendant cette période.

Quelquefois, les périodes de ralentissement économique donnent lieu à un phénomène de sélection qui évince les entreprises les moins productives et ne laisse survivre que les plus performantes, c'est-à-dire celles qui réussissent à produire plus avec un volume de ressources égal ou inférieur. Pour renforcer leur position concurrentielle et consolider leurs parts de marché, les entreprises réduisent leurs effectifs et les redéploient. Les restructurations de ce type peuvent stimuler la croissance de la productivité globale alors même que la production et l'emploi reculent, ce qui crée un effet anticyclique. Par exemple, une étude réalisée au Royaume-Uni démontre que, pendant la récession du début des années 1980, la productivité des entreprises en fin de vie progressait moins rapidement que celle des entreprises qui ont résisté (et des nouvelles arrivées), confirmant ainsi l'idée qu'un processus de restructuration peut renforcer la croissance de la productivité globale⁸.

Une autre question, plus discutable, est celle des répercussions de certains facteurs structurels mais aussi conjoncturels (krach boursier ou bouleversement politique, par exemple) sur le cycle conjoncturel. Les variations conjoncturelles, en perturbant temporairement l'économie, altèrent parfois la demande et cela peut entraîner des licenciements temporaires, les travailleurs retrouvant leur

⁸ Disney et coll., 2003.

poste dès que l'activité reprend. En revanche, les facteurs structurels, tels que l'évolution des techniques et de la composition de la demande, ont des effets durables. Les suppressions d'emplois provoquées par un changement structurel sont définitives et les travailleurs concernés doivent chercher du travail dans d'autres branches ou secteurs.

Il est souvent difficile de déterminer si les créations ou les suppressions d'emplois sont de nature structurelle ou conjoncturelle: parfois, des fluctuations de l'emploi qui s'annoncent au départ de courte durée (3 à 5 ans) font en réalité partie d'un ajustement à long terme de l'économie. Selon une récente étude de la Réserve fédérale de New York, la stagnation de la croissance de l'emploi observée aux Etats-Unis lors de la dernière récession aurait été causée autant par des changements structurels que par des variations conjoncturelles (voir encadré 2.1)⁹. Le recul général de l'emploi, observé dans l'industrie manufacturière depuis 2001, semble corroborer cette hypothèse. Il ressort en effet de la figure 2.1 que l'emploi dans le secteur manufacturier a diminué de 17,1 pour cent entre le premier trimestre de 2000 et le premier trimestre de 2004, soit une perte de près de 3 millions d'emplois dans ce secteur. Dans le secteur tertiaire au contraire, l'emploi a augmenté de 2,2 pour cent au cours de la même période, soit un gain de 2,3 millions d'emplois. Les chiffres de l'industrie manufacturière reflètent le déclin mondial de l'emploi dans ce secteur.

Encadré 2.1. Croissance sans emploi aux Etats-Unis

La reprise «sans emploi» observée aux Etats-Unis après le récent ralentissement économique a été beaucoup commentée. Alors que la récession a eu un impact de courte durée et relativement bénin sur la croissance du PIB¹, ses répercussions sur l'emploi ont été beaucoup plus prononcées et beaucoup plus graves. Le PIB réel du pays a regagné plus de 7 pour cent par rapport à son niveau d'avant la crise qui s'est déclarée en mars 2001, mais l'emploi commence seulement à remonter. Selon les analystes, les causes de cette apathie de l'emploi sont à la fois conjoncturelles et structurelles.

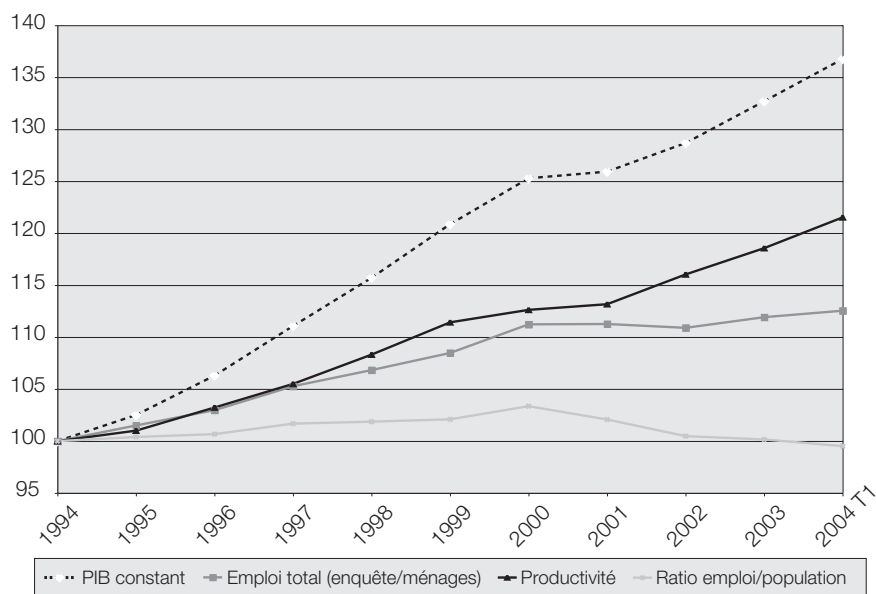
Dans la situation actuelle, il est évident que plusieurs facteurs conjoncturels influent sur le marché du travail des Etats-Unis. En particulier, la récente récession a été marquée par une baisse sensible des stocks et des investissements des entreprises, une forte correction boursière et l'effondrement du marché des capitaux à risque et d'autres sources de financement des entreprises. Durant la première phase de reprise, en 2001-02, la productivité du travail a augmenté rapidement malgré une faible croissance de la production, en raison principalement du ralentissement de la croissance de l'emploi (voir le graphique ci-après). Et, même après 2002, lorsque la production a augmenté, la croissance de l'emploi est restée atone jusqu'au début de 2004, ce qui indique que les entreprises épuisaient leurs stocks et augmentaient leur production avec les effectifs existants plutôt qu'en embauchant du personnel.

(suite au verso)

⁹ Groshen et Potter, 2003.

Les changements structurels jouent également un rôle important dans la stagnation actuelle de l'emploi aux Etats-Unis. Une étude récente de la Réserve fédérale² montre que les licenciements économiques survenus au cours des deux précédentes récessions ont eu tendance à se pérenniser, prouvant par là que de nombreuses branches d'activité sont touchées par des changements structurels tels que le recul permanent de la demande, les délocalisations d'emplois à l'étranger, l'évolution des techniques et la réorganisation de la production. Etant donné que les phases d'accélération du changement structurel se caractérisent par des réductions d'effectifs permanentes, qui obligent les chômeurs à chercher un nouvel emploi (exigeant souvent de nouvelles qualifications), la durée moyenne de la période consacrée à la recherche d'emploi s'allonge et la croissance de l'emploi ralentit. Ce sont les travailleurs du secteur manufacturier qui ont été le plus durement touchés. Ces travailleurs, dont les postes ont été définitivement supprimés, ont besoin d'une aide sous forme de prestations de chômage mais aussi de programmes d'enseignement et de formation qui leur permettent d'acquérir le niveau d'instruction et de formation requis dans les branches qui créent des emplois.

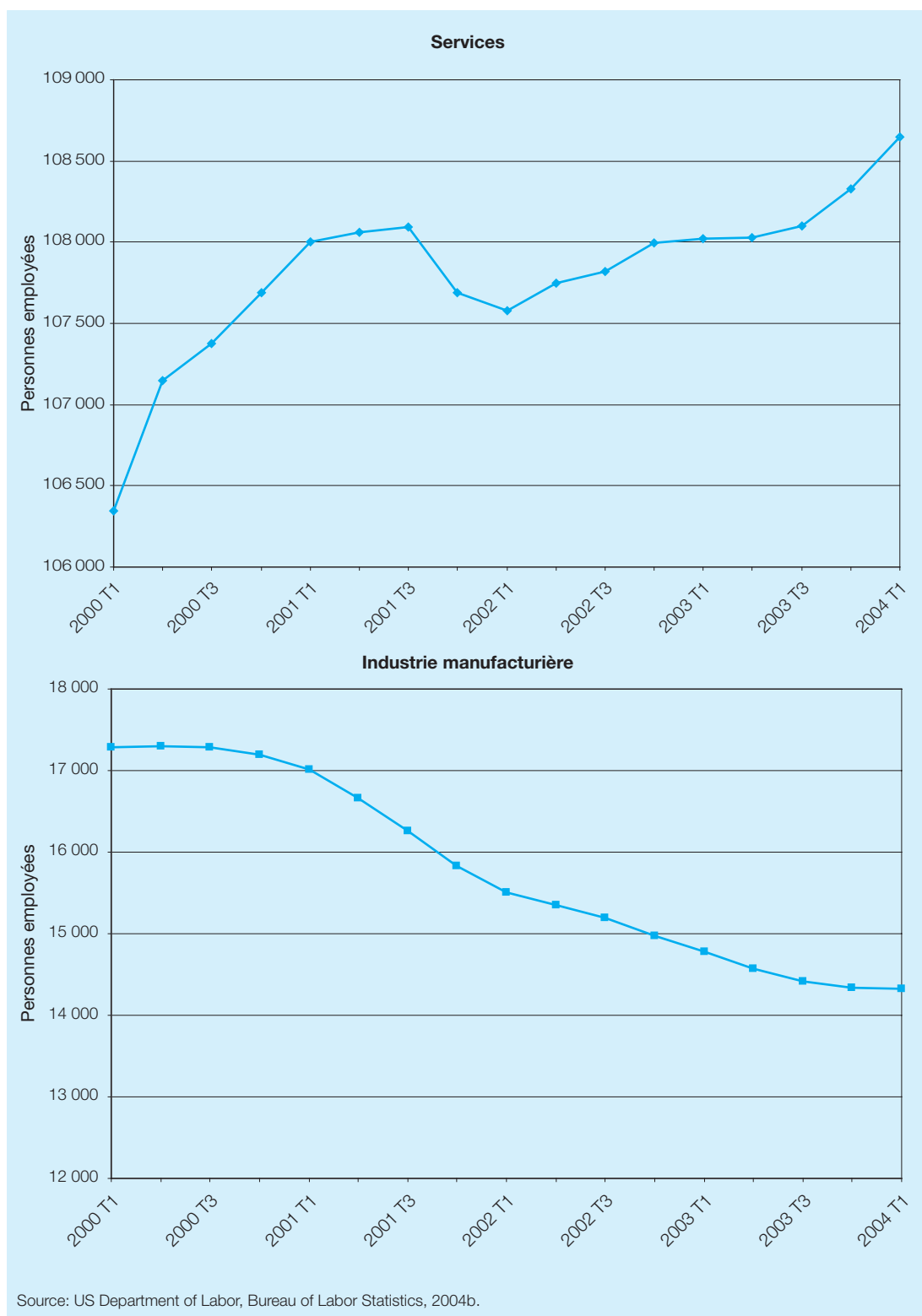
Croissance de l'emploi et croissance du PIB aux Etats-Unis, 1994-2004 (1994=100)



¹ Le National Bureau of Economic Research estime que la récession a duré 8 mois (de mars à novembre 2001). Alors que l'impact de cette baisse d'activité sur le PIB ressort clairement des chiffres trimestriels, il n'apparaît pas dans les chiffres annuels. ² Groshen et Potter, 2003.

Graphique établi sur la base de: US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, 2004a, US Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, 2004 et Division de la population de l'ONU, 2001.

Figure 2.1. L'emploi dans les services et le secteur manufacturier (en milliers), Etats-Unis, 2000-2004



Perspective à long terme: adaptation aux changements structurels et frictionnels

La comparaison de la progression de l'emploi et de celle de la productivité ne peut se limiter au court terme; elle doit porter sur une durée suffisamment longue pour laisser aux entreprises le temps de s'adapter aux exigences de la demande. Dans le court terme, les perturbations du marché du travail sont généralement déterminées par le cycle conjoncturel. A moyen et à long terme, les mesures qui régissent le fonctionnement des institutions du marché du travail, l'évolution des techniques et la demande globale influent davantage sur l'offre et la demande de travail. La corrélation entre la croissance de l'emploi et la croissance de la productivité est très souvent négative dans le court terme, sous l'effet du cycle conjoncturel, et aussi, jusqu'à un certain point, dans le moyen terme tant que dure l'adaptation de la main-d'œuvre aux changements structurels. Mais, avec le temps, cette corrélation devient positive dans la plupart des pays. Il y a à cela plusieurs raisons dont la principale est que la production d'un pays n'est pas fixe. En se fiant exclusivement à l'offre pour relancer l'emploi, on ne tient pas compte du fait que la demande évolue dans le temps et, en augmentant, stimule la production et donc l'emploi. Et cela parce qu'en dernière analyse le progrès technique élargit le marché et crée des débouchés commerciaux. Par exemple, des produits qui n'existaient pas il y a quinze ans sont demandés aujourd'hui – et le marché du travail s'adapte toujours à ce type de changement. Ainsi, bien qu'ils ne soient pas traités dans le présent chapitre, les facteurs qui influent sur la demande, tels que la situation macroéconomique et la politique correspondante ou encore l'existence d'un climat favorable à l'innovation et à l'investissement (et la relation entre les deux), sont indispensables pour mieux comprendre le lien entre croissance de la productivité du travail et croissance durable.

Le revenu des consommateurs est l'un des principaux déterminants de la structure de la demande sur le marché des produits. Lorsque le revenu par habitant augmente, les goûts des consommateurs s'orientent vers des biens et services de luxe. C'est ici qu'intervient la loi de Engel: lorsque le revenu des individus augmente, la part de celui-ci qui est consacrée à l'achat de produits de consommation courante diminue, ce qui crée une demande de biens industriels et de services. Le déplacement de la consommation vers les services a été particulièrement marqué dans les pays développés¹⁰.

Le comportement de la demande a une très grande influence sur l'évolution structurelle et la dynamique de l'emploi puisque les emplois supprimés dans un secteur donné peuvent être absorbés dans d'autres. Bien entendu, le processus n'est pas instantané; en raison des frictions qui existent sur le marché (inadaptation des qualifications, salaires, réglementation différente du marché du travail et du marché des produits), les travailleurs ont besoin d'un temps d'adaptation. C'est l'une des raisons pour lesquelles il n'est pas surprenant que, en période de

¹⁰ Schettkat et Russo, 2001.

changement structurel rapide, l'emploi atteint difficilement un niveau maximal. En outre, cela prouve que les institutions du marché du travail doivent s'attacher à améliorer le fonctionnement du marché du travail et à garantir un bon niveau de sécurité aux travailleurs.

L'impact des délocalisations sur l'emploi

Le phénomène de la délocalisation ou externalisation (sous-traitance à une entreprise tierce de travaux habituellement effectués sur place) a accentué les craintes des travailleurs quant à la sécurité de l'emploi. Plus particulièrement, la tendance de plus en plus fréquente à sous-traiter à des sociétés étrangères plutôt qu'à des sociétés nationales a fait dire qu'une telle pratique revenait à déplacer les emplois des pays développés vers les pays en développement. Les journaux de certains pays industrialisés mettent en garde les travailleurs et citent des statistiques alarmantes sur l'exode des emplois vers des pays étrangers¹¹. Selon une étude, 3,3 millions d'emplois TIC quitteront l'Amérique pour des destinations étrangères d'ici à 2015¹².

Ces mises en garde sont-elles justifiées? La réponse dépend de nombreux facteurs, mais deux faits qui ont transformé le mode de fonctionnement des marchés du travail permettent de mieux comprendre la situation¹³. Premièrement, l'évolution des techniques et plus précisément l'arrivée des TIC ont élargi l'éventail des emplois qui peuvent être délocalisés à l'étranger, c'est-à-dire que le phénomène n'est plus limité à l'industrie manufacturière mais touche aussi des emplois très qualifiés du secteur tertiaire. Deuxièmement, l'ouverture des marchés du travail de la Chine et de l'Inde a fait entrer dans le système de production mondiale une très nombreuse main-d'œuvre spécialisée et bon marché.

Ces deux faits ont renforcé le sentiment que la mondialisation progressive des marchés du travail plaçait les salariés en situation de concurrence. Cela a accru l'inquiétude des travailleurs et en particulier de ceux qui ne peuvent changer facilement de lieu de travail (les travailleurs d'âge mûr et les personnes seules qui ont des enfants, par exemple). Parallèlement, en raison de la concurrence des économies à bas salaires, la mondialisation de la production a contribué à faire baisser les salaires de certains secteurs des économies développées.

Il ne fait aucun doute que de nombreuses multinationales ont déplacé leurs installations de production dans des pays en développement pour profiter du faible coût de la main-d'œuvre mais il serait exagéré d'affirmer qu'une grande partie des emplois des économies développées sont partis à l'étranger. Des statistiques récentes sur les suppressions d'emplois dues à la délocalisation le prouvent:

- Aux Etats-Unis, pays qui, de tous les pays industrialisés, est de loin celui qui externalise le plus, les emplois délocalisés ne représentent qu'une faible proportion des emplois qui disparaissent au cours d'une période donnée.

¹¹ Voir, par exemple, un article paru dans le *New York Times*, du 15 février 2004.

¹² Forrester Research, 2002.

¹³ Pour une analyse plus détaillée, voir Polaski (2004).

- Par exemple, durant le premier trimestre de 2004, moins de 2 pour cent des licenciements collectifs sont imputables à l'externalisation (cette estimation englobe les délocalisations à l'intérieur du pays)¹⁴.
- En Europe, le phénomène n'est pas encore aussi répandu qu'aux Etats-Unis. L'Allemagne est de loin le pays qui délocalise le plus, peut-être à cause de la proximité de l'Europe orientale. Dans ce pays, environ 8 000 emplois ont été délocalisés chaque année entre 1990 et 2001, principalement en Europe orientale. Ce chiffre équivaut à 0,2 pour cent seulement des 40 millions d'actifs que compte l'Allemagne et ne représente qu'une faible proportion du total des emplois perdus.
 - En outre, les flux d'externalisation sont à double sens: les économies perdent les emplois *externalisés* mais en acquièrent de nouveaux grâce à l'*internalisation*. Une autre étude montre qu'aux Etats-Unis le volume des activités *internalisées* est beaucoup plus important que celui des activités *externalisées*: en 2003, les contrats d'externalisation de «services aux entreprises, spécialisés et techniques divers» se sont élevés à 77 milliards de dollars contre 130 milliards pour les opérations d'internalisation¹⁵.

Cependant, les statistiques ne donnent qu'une vue partielle de la réalité. Si, au lieu de se concentrer sur les chiffres actuels, on examine la tendance de fond de l'externalisation, on obtient une vision différente du phénomène car on s'aperçoit que cette tendance suit une courbe ascendante. Par exemple, la moitié des grandes entreprises des Etats-Unis pratiquent aujourd'hui une forme ou une autre d'externalisation et d'autres prévoient de le faire dans les années à venir¹⁶. En outre, le développement de l'externalisation dans toutes les catégories professionnelles, y compris dans les emplois hautement qualifiés du secteur tertiaire, donne à penser que toutes les phases du processus de production peuvent être «mondialisées». Une étude fait observer que, même si une grande partie des emplois délocalisés sont des postes peu qualifiés de centres d'appel, l'externalisation de postes de concepteurs de logiciels et d'analystes fait craindre à des millions de travailleurs que des études supérieures et une spécialisation professionnelle ne suffisent plus¹⁷.

Autre source d'inquiétude: la qualité des emplois créés dans les économies développées aurait décliné ces dernières années – principalement à cause de l'externalisation. Certains craignent en effet que les conditions de travail (rémunération et sécurité de l'emploi) de ces nouveaux emplois soient moins bonnes que celles des emplois délocalisés. Les indications disponibles à ce sujet sont mitigées. L'OCDE note que, depuis dix ans, l'emploi à temps partiel constitue

¹⁴ Voir l'encadré 1.10 au chapitre 1.

¹⁵ Voir Parry (2004). Par «services aux entreprises, spécialisés et techniques divers», on entend le développement logiciel, les télécommunications, les services juridiques, les services bancaires, l'ingénierie, le conseil en gestion, les centres d'appel, la saisie de données et autres services privés.

¹⁶ Sperling, 2004.

¹⁷ *Ibid.*

50 pour cent de l'emploi total de ses pays membres¹⁸. De plus, l'emploi temporaire a beaucoup augmenté. La montée de l'emploi à temps partiel et de l'emploi temporaire a été particulièrement marquée chez les femmes et les jeunes, dont elle explique la progression du taux d'activité. Quant à savoir si elle entraîne une dégradation des conditions de travail, la situation est différente selon que le travail temporaire ou à temps partiel est librement choisi ou qu'il est subi faute d'autre solution.

En outre, toujours selon l'OCDE, «... les craintes parfois exprimées que les récentes hausses de l'emploi soient principalement dues à une prolifération d'emplois à bas salaires... ne semblent guère se justifier.» Depuis 1993, au sein de l'Union européenne et aux Etats-Unis, l'emploi a davantage progressé dans les branches et les professions où le niveau des salaires est supérieur à la moyenne que dans celles où il est inférieur à la moyenne. Cependant, l'inégalité des revenus est restée faible et relativement stable dans de nombreux pays de l'Union européenne et au Japon mais elle s'est accentuée au Royaume-Uni et aux Etats-Unis.

Reste à voir quel sera, à la longue, l'impact réel des délocalisations sur la croissance et l'emploi des économies développées et des économies en développement. L'opinion qui prévaut dans le monde des affaires est que, même si les chiffres prouvent qu'à l'heure actuelle l'ampleur du phénomène est restreinte, on pourrait bien assister dans l'avenir à une transformation radicale des modes de production des biens et des services¹⁹. L'enjeu pour les pays sera alors de s'intégrer dans le processus de production mondial afin de créer des emplois décents à l'intention de ceux qui cherchent du travail. Pour ce faire, les économies en développement devront sans aucun doute accroître les capacités d'assimilation de leur population active et de leurs institutions, c'est-à-dire l'aptitude à utiliser des techniques importées des économies développées. Quant à ces dernières, elles devront se concentrer davantage sur l'innovation et la conquête de nouveaux marchés.

Les avantages de l'externalisation découlent de plusieurs sources, l'internationalisation de la chaîne d'approvisionnement ayant créé des possibilités d'accroître les revenus dans les économies en développement, ce qui a fait augmenter la demande de produits intensifs en travail qualifié dans les économies développées. Mais, tant pour les économies développées que pour les économies en développement, la difficulté consiste à s'adapter à l'évolution rapide des techniques, qui accélère les gains de productivité et le rythme de création et de destruction des emplois, ainsi qu'à prévoir des filets de sécurité sociale pour les travailleurs qui perdent leur emploi dans la foulée.

Nous l'avons vu plus haut, il est certain que, dans les économies industrialisées, des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre ont perdu leur avantage

¹⁸ OCDE, 2003.

¹⁹ McKinsey et Cie, 2004.

Encadré 2.2. Travail décent et *maquiladoras* au Mexique

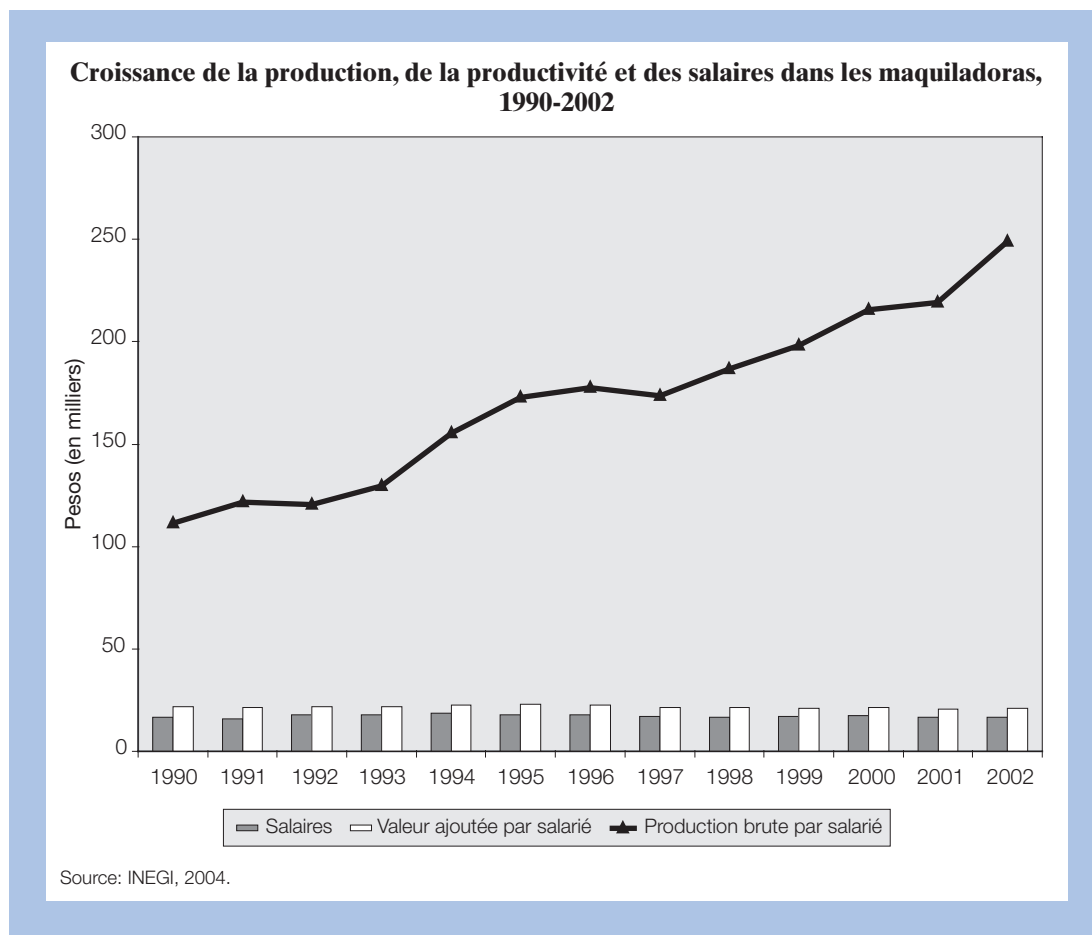
Ce qui se passe sur le marché du travail mexicain met clairement en évidence l'opposition entre les aspects quantitatifs et qualitatifs de la création d'emplois, telle qu'établie dans l'Agenda global de l'OIT pour l'emploi. Sur le plan purement quantitatif, le marché mexicain de l'emploi a dans une large mesure réussi à absorber l'offre croissante de main-d'œuvre. Pourtant, malgré la restructuration de l'économie et des réformes d'ordre politique, ce marché souffre toujours d'un déficit de travail décent. En effet, bien que le taux d'activité soit à peu près le même que celui d'autres pays latino-américains, la majorité des travailleurs mexicains (du secteur structuré comme du secteur informel) ont des emplois mal rémunérés qui se caractérisent par des salaires qui stagnent ou diminuent, une très faible sécurité de l'emploi, une protection sociale insuffisante et l'absence de formation.

L'essor de l'industrie maquiladora a façonné le marché du travail mexicain. Pendant les années quatre-vingt-dix, la part des maquilas (usines d'assemblage sous douane) dans le secteur manufacturier du Mexique a augmenté de façon vertigineuse tant sur le plan de la production que sur celui de l'emploi. La production a progressé de près de 40 pour cent par an entre 1990 et 1999. En 2000, la valeur des exportations de cette industrie s'élevait à 80 milliards de dollars des Etats-Unis, plus que le volume total des exportations du Brésil (Palma, 2003). Le nombre d'emplois a presque triplé, passant de 446 436 en 1990 à près de 1,3 million en 2000.

Pourtant, malgré l'énorme accroissement de sa production, l'industrie maquiladora demeure à l'écart du reste de l'économie mexicaine. A l'origine, les ateliers des maquilas ont été installés là afin de permettre aux entreprises américaines de bénéficier de la main-d'œuvre bon marché pour assembler des produits destinés à être réexportés sur le marché des Etats-Unis. Ces entreprises n'étant imposées que sur la valeur ajoutée aux composants importés des produits assemblés, elles n'avaient aucun intérêt à établir des liens avec des entreprises mexicaines. Par exemple, les constructeurs automobiles des Etats-Unis envoyaient des pièces détachées dans leurs usines de montage du Mexique et, la voiture une fois montée, la réexportaient aux Etats-Unis pour être vendue sur place ou à l'étranger. L'entreprise américaine n'était imposée que sur la valeur ajoutée aux pièces pendant l'assemblage, c'est-à-dire très peu. Comme la plupart des composants sont importés, la valeur ajoutée aux biens produits dans les maquilas est réduite au minimum. Ainsi, la production brute par travailleur augmente mais non la productivité (valeur ajoutée par travailleur) et donc les salaires stagnent (voir graphique dans cet encadré).

Pour l'économie mexicaine, le principal avantage de l'industrie maquiladora tient au fait que c'est une industrie qui emploie surtout une main-d'œuvre non qualifiée et relativement bon marché. Toutefois, en raison de la concurrence d'autres pays à bas salaires et du ralentissement de la croissance économique aux Etats-Unis, l'emploi dans les maquilas a reculé de plus de 15 pour cent entre 2001 et 2003 car de nombreuses usines ont été délocalisées en Chine. D'après des indications préliminaires, 545 usines auraient quitté le Mexique, soit 1 sur 7, de juin 2001 à juin 2002 (Palma, 2003).

La survie de l'économie maquiladora dépendra de son aptitude à rester compétitive sans pour cela s'appuyer sur des méthodes indignes. C'est pourquoi les deuxième et troisième générations de maquilas ont délaissé les activités d'assemblage proprement dit pour s'orienter vers la production industrielle de pointe. Cette réorientation a permis d'élever le niveau de qualification de la main-d'œuvre des maquilas, certaines usines recrutant désormais des travailleurs qualifiés et formant le personnel existant (Carillo, 2003). Une telle stratégie, qui fonde la recherche de la compétitivité sur la qualité du travail, offre la possibilité de désarmer la concurrence à bas prix et de nouer des liens plus étroits avec l'économie nationale.



concurrentiel à cause de la mondialisation et ont dû de ce fait supprimer des emplois²⁰. Mais il n'y a pas eu de transfert net d'emplois vers les économies en développement; d'ailleurs des études ont démontré que le déclin de l'emploi dans l'industrie, toutes économies confondues, s'expliquait plutôt par la rationalisation de la production que par la délocalisation des emplois vers les économies en développement, et que c'était là une tendance observée dans le monde entier²¹. La modernisation des procédés de production a amélioré le rendement des branches traditionnelles de l'industrie des économies développées et des économies en développement, qui produisent désormais des quantités de plus en plus grandes avec moins de personnel. Selon une étude, environ 22 millions d'emplois ont été supprimés dans le monde entre 1995 et 2002, soit une diminution de 11 pour cent. Cela étant, la production industrielle mondiale a augmenté de plus de 30 pour cent au cours de la même période, ce qui représente un formidable gain de productivité²².

²⁰ Voir, par exemple, Kucera et Milberg (2003).

²¹ Voir, par exemple, Ghose (2003).

²² Alliance Bernstein, 2003.

Outre une protection sociale pour les travailleurs, des normes internationales du travail sont nécessaires pour que main-d'œuvre bon marché ne soit pas synonyme d'exploitation – et que les principes du travail décent soit respectés. Certaines économies en développement sont entrées dans la chaîne d'approvisionnement mondiale par la mauvaise porte, en s'appuyant, pour être compétitives, sur une main-d'œuvre peu coûteuse et peu qualifiée. Une telle stratégie de développement n'est pas viable parce qu'elle conduit rarement à un travail productif. Au Mexique, par exemple, bien que l'essor des *maquiladoras* ait fait augmenter le volume de travail dans le secteur manufacturier, la qualité de l'emploi n'a pas été améliorée, ce qui a engendré un «déficit de travail décent» (voir encadré 2.2).

Données empiriques sur la croissance de l'emploi et de la productivité

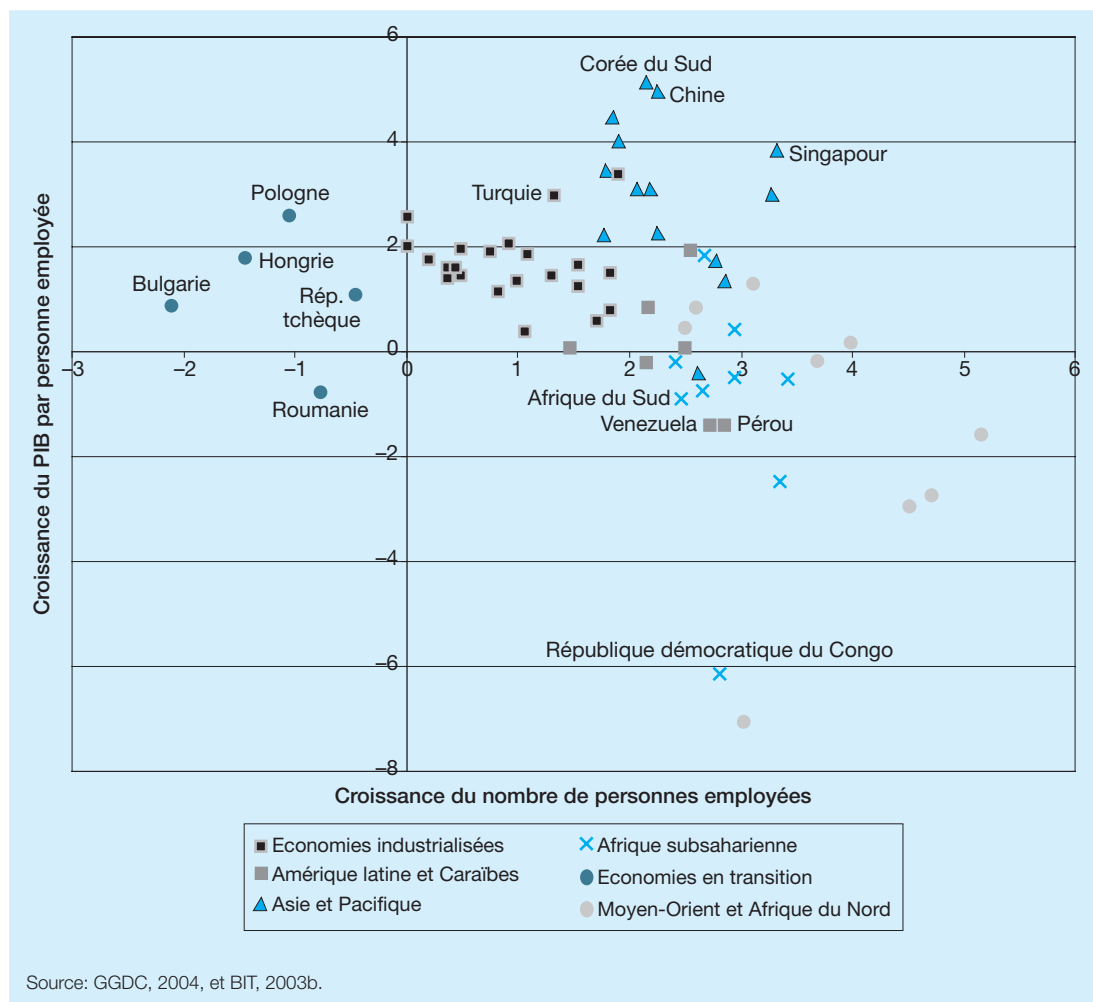
La figure 2.2 illustre l'interaction entre croissance de l'emploi et accroissement de la productivité entre 1980 et 2000²³. Bien qu'une faible corrélation négative se dessine, la situation globale est très diversifiée. Plus des deux tiers des pays se trouvent dans le quadrant nord-est, présentant à la fois une croissance de l'emploi et un accroissement de la productivité. Dans ce groupe, il n'y a pas de relation positive ou négative entre les deux variables.

En examinant cette figure de près, on distingue des regroupements par «clubs de pays». Par exemple, les quatre pays du quadrant nord-ouest (Bulgarie, République tchèque, Pologne et Hongrie) et celui du quadrant sud-ouest (Roumanie) sont des pays en transition qui ont enregistré un fort recul de l'emploi dans les années 1990, après le démantèlement de l'Union soviétique. La grave crise de la phase de transition et les profondes réformes structurelles auxquelles ont ensuite procédé ces économies ont eu d'immenses répercussions sur les marchés du travail de la région. Des entreprises ont fermé, énormément d'emplois ont été supprimés et seules les entreprises les plus productives ont survécu. Dans l'ensemble, les taux de croissance de la production et de la productivité sont devenus négatifs ou, au mieux, sont restés légèrement positifs. Le recul de l'emploi enregistré durant la décennie précédente n'a donc pas été causé par l'accroissement de la productivité mais par la stagnation de la productivité à l'époque communiste (voir l'étude de cas sur la Hongrie, encadré 2.3).

Le quadrant sud-est contient un assez grand nombre de pays qui ont enregistré des taux très élevés de croissance de l'emploi mais une croissance négative de la productivité. Ce sont principalement des pays d'Afrique subsaharienne, d'Amérique latine (Brésil, Venezuela et Pérou) et de la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord. La forte croissance de l'emploi dans ces pays s'explique surtout par une forte croissance démographique et l'expansion de l'économie informelle. Certains pays riches en ressources comme l'Afrique du Sud et le Venezuela appartiennent aussi à ce groupe car, malgré l'abondance de leurs res-

²³ Ces données proviennent du Groningen Growth and Development Centre (GGDC), Total Economy Data Base (2004). Elles portent sur un échantillon de 66 pays représentant toutes les régions du monde. Voir également BIT, 2003b, chapitre 18.

Figure 2.2. Comparaison des taux moyens de croissance de l'emploi et de la productivité du travail dans certaines économies, 1980-2000



sources, ils n'ont pas créé suffisamment d'emplois productifs pour faire augmenter le revenu moyen. En raison de facteurs tels que l'instabilité politique et les disparités économiques, les emplois ont surtout été créés dans l'économie informelle, moins productive.

La partie supérieure du quadrant nord-est est dominée par les économies en pleine expansion de l'Asie et du bassin Pacifique (Chine, République de Corée et Singapour, par exemple). La forte croissance de la productivité et de l'emploi de ces pays est le résultat d'une stratégie de croissance par les exportations, fondée sur l'utilisation d'une main-d'œuvre abondante et de plus en plus qualifiée qui a su mettre à profit un coût du travail relativement faible pour accroître sa compétitivité et conquérir de nouveaux marchés.

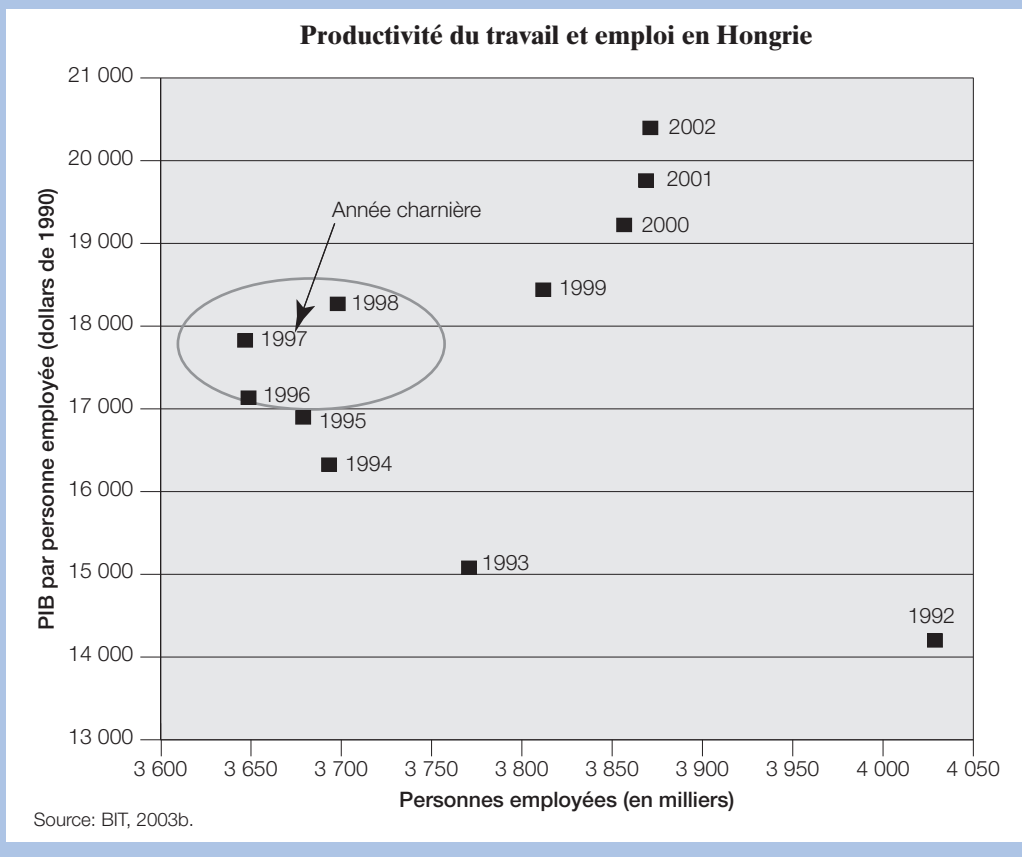
Dans la partie inférieure du quadrant nord-est, on trouve un grand groupe d'économies industrialisées dans lesquelles la croissance de l'emploi et l'accroissement de la productivité ne suivent aucune tendance discernable. Dans cette

Encadré 2.3. Etude de cas: Productivité du travail et emploi en Hongrie

L'économie hongroise offre un exemple intéressant de l'interaction emploi-productivité résultant de la transformation structurelle exigée par le passage de l'économie planifiée à l'économie de marché. Comme dans tous les pays à économie planifiée, le plein emploi était maintenu au prix d'un énorme chômage déguisé. Entre 1972, début de la phase de transition, et 1997, près de 2 millions d'emplois ont été supprimés. La production a diminué mais dans une proportion qui était sans commune mesure avec le recul de l'emploi, ce qui s'est traduit par un accroissement considérable de la productivité du travail. La reprise de l'activité économique enregistrée après 1997 a ouvert une période de création d'emplois qui s'est également accompagnée d'un accroissement continu de la productivité.

Cette période de l'histoire de la Hongrie se divise grosso modo en deux phases: de 1992 à 1997 et de 1998 à 2002 (voir le graphique ci-dessous). Au cours de la première phase, l'emploi a diminué en raison principalement de la réduction des effectifs des entreprises publiques, due à la nécessité de rendre ces entreprises rentables. Le chômage a continué à augmenter pendant la baisse d'activité du début des années quatre-vingt-dix et la reprise qui a suivi n'a pas permis de créer des emplois.

Le gouvernement adopta en 1995 un programme d'austérité fort contesté dans le but d'accélérer le processus de privatisation et de réduire la dette publique afin de maîtriser les taux d'intérêt et l'inflation. Ces réformes encouragèrent l'investissement étranger direct et stimulèrent les exportations, un des principaux moteurs de la



croissance, qui firent un bond considérable à partir de 1997 grâce à la dévaluation du forint. Bien que le chômage ait continué à s'aggraver au départ, un examen de la composition sectorielle de l'emploi à cette époque révèle que celui-ci a progressé dans le bâtiment, les services financiers, le commerce de détail, l'hôtellerie et restauration et les transports et communications.

En s'insérant dans le réseau de production européen par le biais de l'investissement étranger direct, la Hongrie a réussi à obtenir des taux de croissance élevés à partir du milieu des années 1990, ce qui lui a permis de créer des emplois. Parallèlement, grâce à un mode de gestion plus rationnel, les entreprises ont réalisé des gains de productivité.

Malgré une productivité du travail spectaculaire sur la décennie, le taux d'emploi est resté relativement bas. En 1992, le ratio entre l'emploi et la population en âge de travailler était de 50 pour cent. En outre, l'augmentation du coût du travail signifie que la Hongrie est en train de perdre son avantage concurrentiel dans les branches peu qualifiées. Certaines multinationales de branches à forte valeur ajoutée commencent déjà à se déplacer plus à l'est, en Ukraine, voire en Asie (surtout en Chine). Pour conserver sa croissance, la Hongrie doit élever le niveau de qualification de sa main-d'œuvre et actualiser son stock de connaissances en investissant davantage dans la recherche-développement de façon à être plus compétitive dans les branches hautement qualifiées.

Source: Román, 2003.

région, le niveau de productivité est le plus élevé du monde, ce qui explique sa croissance plus lente que celui des économies de l'Asie de l'Est, en phase de «rattrapage». Cette région présente néanmoins une immense diversité car elle se compose d'économies européennes et non européennes. Au fond, rien n'a plus fait pour maintenir en vie l'idée d'une corrélation négative entre emploi et productivité que l'évolution divergente de ces deux variables clés dans l'Union européenne et aux Etats-Unis. Ce phénomène, parfois qualifié de «fracture atlantique» est expliqué plus en détail ci-dessous²⁴.

Emploi et productivité aux Etats-Unis et dans l'Union européenne: la fracture atlantique

Le tableau 2.2 compare la contribution de l'emploi et de la productivité à la croissance de la production globale dans l'Union européenne et aux Etats-Unis. De 1970 à 1990, les taux de croissance annuels de la production de l'Union européenne (2,8 pour cent) et des Etats-Unis (3,2 pour cent) étaient approuvés.

Cependant, alors qu'en Europe la croissance de la production résulte presque exclusivement de l'accroissement de la productivité, aux Etats-Unis, elle a été beaucoup plus intensive en travail, puisque les deux tiers résultent de la croissance de l'emploi. Au cours de cette période, la productivité a beaucoup plus progressé en Europe qu'aux Etats-Unis, ce qui s'explique essentiellement par le processus

²⁴ Le différentiel emploi et productivité entre l'Europe et les Etats-Unis a fait couler beaucoup d'encre. On en trouvera une analyse particulièrement perspicace dans Gordon (1997). Différentes éditions des *Perspectives de l'économie mondiale* (1995, 1999) du Fonds monétaire international ont également traité la question.

Tableau 2.2. Emploi et productivité aux Etats-Unis et dans l'Union européenne, 1970-2000 (en pourcentage)

Zone économique	1970-1990	1990-2000
Etats-Unis		
Emploi	2,1	1,3
Productivité	1,1	1,9
Production	3,2	3,2
Europe (UE-11)		
Emploi	0,4	0,6 ¹
Productivité	2,4	1,5 ¹
Production	2,8	2,1 ¹

Notes: Taux de croissance annuels.

¹ 1991-2000. Pour l'Union européenne, ces taux de croissance sont ceux de 1991 à 2000 et non de 1990 à 2000 pour éliminer la seule hausse importante, mais artificielle et exceptionnelle, des séries de l'emploi: l'inclusion d'une dizaine de millions d'Allemands de l'Est dans les statistiques de l'emploi.

Source: OCDE, différentes éditions.

de «rattrapage». En effet, les pays en phase de rattrapage ont généralement des taux de croissance très élevés qui diminuent ensuite, lorsqu'ils se rapprochent de ceux du peloton de tête. La forte croissance de la productivité observée en Europe à cette époque est certainement en partie imputable aux efforts que celle-ci a déployés pour atteindre un niveau de productivité équivalent à celui des Etats-Unis. En revanche, pour ce qui est de la croissance de l'emploi, l'Europe a moins bien réussi (0,4 pour cent seulement) que les Etats-Unis alors que sa population active augmentait beaucoup plus lentement. Cela semble indiquer l'existence d'une corrélation négative entre croissance de l'emploi et croissance de la productivité dans les deux régions²⁵.

Les chiffres des années 1990, qui traduisent un changement fondamental de la productivité relative de l'Europe et des Etats-Unis, remettent en question l'hypothèse de cette corrélation négative. La hausse accélérée de la productivité qu'ont enregistrée les Etats-Unis, pendant la deuxième moitié de cette décennie surtout, est en général imputée à l'essor de la «nouvelle économie», dû aux technologies de l'information et de la communication. C'était la première fois depuis la guerre que la productivité des Etats-Unis dépassait celle de l'Europe. Ce «miracle de la productivité» n'a en rien mis fin au «miracle de l'emploi» des décennies précédentes. La croissance de l'emploi s'est quelque peu ralentie, mais c'était clairement en raison du ralentissement de la croissance de la population active puisque le taux de chômage a diminué constamment ou presque pendant toute la décennie, passant de 5,6 pour cent en 1990 à un peu plus de 4 pour cent en 2000. En Europe, comme on pouvait s'y attendre, la productivité a progressé moins rapidement (puisqu'elle rejoignait le niveau des Etats-Unis). Ce ralentis-

²⁵ La comparaison de la croissance de la productivité du travail et de l'évolution du *chômage* n'est pas étudiée ici. Or cette comparaison démentirait facilement l'hypothèse d'une corrélation négative. En effet, le taux de chômage de nombreux pays européens, et celui de l'Allemagne notamment, a continué à augmenter malgré le ralentissement de la croissance de la productivité et une intensité en travail un peu plus forte (Landmann, 2004, figure 2).

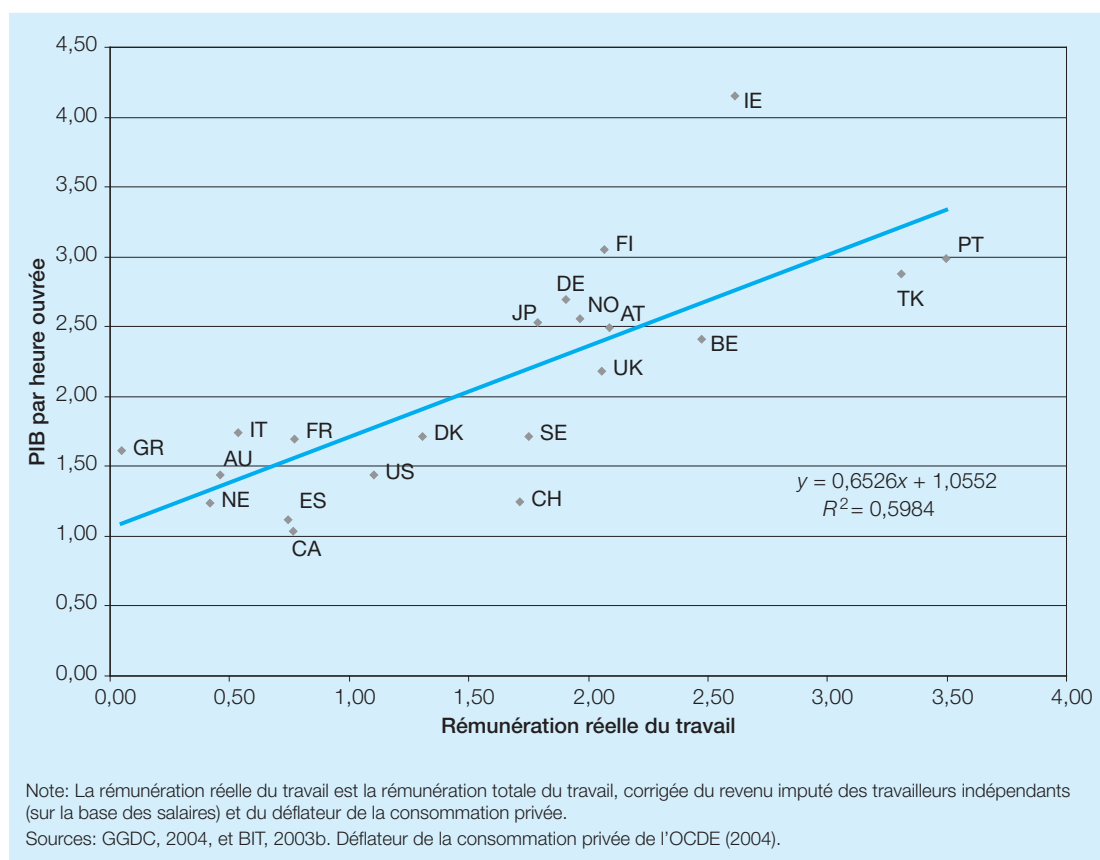
sement n'a eu aucune conséquence notable sur la croissance de l'emploi; il a eu quasiment pour seul effet de freiner la croissance de la production.

Croissance de la productivité et qualité de l'emploi

Un autre aspect de la relation productivité-emploi concerne la qualité des emplois créés. Si la croissance de la productivité s'accompagne de la création d'emplois et si ces emplois ne sont pas de bonne qualité – parce qu'ils requièrent peu de qualifications, par exemple – elle risque d'entraîner un ralentissement de la croissance des revenus.

La qualité du travail peut être mesurée de différentes manières. L'une d'elles consiste à évaluer le niveau de qualification de la main-d'œuvre en fonction de l'aptitude à lire et écrire et du niveau d'instruction des travailleurs. D'après les mesures effectuées selon cette méthode, la qualité des emplois s'est grandement améliorée au fil du temps, mais l'impact direct de cette amélioration sur la productivité est difficile à démontrer²⁶. La qualité du travail peut aussi être mesurée directement à partir de la rémunération.

Figure 2.3. Relation entre croissance de la productivité du travail et rémunération réelle du travail, 1985-2000 (en dollars de 1990)



²⁶ Voir par exemple Van Ark et coll. (2004).

Malheureusement, la totalité des chiffres permettant de mesurer les salaires réels (pour l'économie tout entière, toutes les professions et incluant tous les éléments qui composent la rémunération du travail) n'existe que pour un nombre restreint de pays dont la plupart appartiennent à la région de l'OCDE. La figure 2.3 met en évidence le lien entre croissance de la productivité du travail et rémunération horaire réelle pour la période comprise entre 1985 et 2000. Une relation positive entre les deux variables se dégage clairement, démontrant que, à long terme, une productivité plus élevée s'accompagne d'une rémunération plus élevée du travail.

2.3. Productivité et emploi dans les économies en développement

Dans la démonstration qui précède, nous avons présenté, à l'aide d'arguments théoriques et de données concrètes, les conditions dans lesquelles emploi et productivité pouvaient augmenter ensemble. Souvent, lorsque les économistes évoquent le redéploiement de travailleurs dans d'autres secteurs après des suppressions d'emplois, ils présupposent que certains mécanismes nécessaires à la réussite de ce redéploiement sont en place. Ce n'est malheureusement pas toujours le cas. Par exemple, l'ouvrière qui perd son emploi dans la confection pourrait peut-être retrouver des conditions égales ou meilleures dans le secteur tertiaire, à condition, bien sûr, que la demande existe, qu'elle ait les qualifications requises ou qu'elle puisse les acquérir rapidement, qu'elle ait accès à l'information sur le marché du travail, qu'il n'y ait pas de discrimination sur le marché du travail et qu'il n'y ait pas d'obstacle à la mobilité. En résumé, les «mécanismes compensatoires» examinés plus haut à la section 2.2 et au tableau 2.1 restent souvent théoriques. Pour comprendre le fonctionnement de ces mécanismes dans un pays en développement doté d'une certaine capacité de recherche agricole et industrielle, Karaömerlioglu et Ansal (2000) ont réalisé une étude de cas fondée sur l'expérience de la Turquie. Les résultats de cette étude sont résumés au tableau 2.3.

En général, la création d'emplois dépend de la situation sociale et économique du pays. Les conditions macroéconomiques, la structure industrielle et les caractéristiques des entreprises sont autant de facteurs qui déterminent l'impact des gains de productivité sur la création d'emplois. Les pays en développement ont souvent des taux très élevés de chômage, de sous-emploi et de pauvreté, et la «transformation structurelle» qui leur permettrait de passer d'activités peu rentables à des activités à plus forte valeur ajoutée est bloquée. Les causes de cette situation sont innombrables et devraient être recherchées dans la longue histoire de l'économie du développement, ce qui dépasse largement l'objet du présent chapitre. En revanche, la question qui nous intéresse ici est de savoir si l'analyse de la section 2.2 est applicable à des pays en développement qui souffrent d'un excédent de main-d'œuvre et de différentes carences institutionnelles. Etant donné que dans le court terme, lorsque la production est fixe, la recherche de gains de productivité peut nuire à la création d'emplois, il convient de se de-

Tableau 2.3. Croissance de la productivité et «mécanismes compensatoires» dans les pays en développement

La croissance de la productivité entraîne-t-elle:	Scénario dans les économies en développement	Résultats de l'étude sur la Turquie
Une baisse des prix des produits?	Les gains de productivité peuvent entraîner une baisse des prix mais celle-ci ne se traduit pas forcément par une augmentation de la demande des particuliers et des entreprises. Premièrement, parce qu'il n'y a pas toujours, dans les pays en développement, d'entreprises qui utilisent et achètent ces produits, ce qui restreint les possibilités d'augmentation de la demande des entreprises de la chaîne d'approvisionnement. Deuxièmement, du fait de la lenteur de la croissance de nombreuses économies en développement, la demande des particuliers réagit faiblement à l'évolution des prix, et dans ce cas, il n'y a pas de croissance de l'emploi.	Les gains de productivité ont souvent entraîné une augmentation et non une baisse des prix – en raison de la nouveauté et de la meilleure qualité des produits. Lorsque la demande a augmenté, comme dans l'industrie manufacturière où elle a fait un bond de 211 pour cent entre 1981 et 1995, la croissance de l'emploi a été minimale.
Une augmentation des salaires?	Au départ, l'éventuelle augmentation des salaires sera très inférieure aux gains de productivité. En outre, elle risque de ne bénéficier qu'aux travailleurs dotés de qualifications particulières. L'augmentation de la demande risque donc d'être insuffisante pour stimuler la création d'emplois.	L'industrie manufacturière a réalisé des gains de productivité entre 1980 et 1989 mais cela ne s'est pas traduit par une augmentation des salaires. En fait, les salaires réels du secteur manufacturier ont diminué pendant cette période.
Des créations d'emplois grâce à des investissements accrus?	Les gains de productivité ne sont pas toujours réinvestis dans l'entreprise. Les profits peuvent être consommés ou réinvestis dans d'autres opérations, souvent en dehors de l'économie locale. En outre, lorsqu'ils sont réinvestis dans l'entreprise, c'est en général pour doter celle-ci de technologies à forte intensité de capital destinées à économiser la main-d'œuvre afin de la rendre plus compétitive.	Les investissements ont généralement servi à acquérir des technologies à forte intensité de capital permettant d'économiser la main-d'œuvre, et n'ont donc abouti à aucune création d'emplois.
Des créations d'emplois grâce à la conception de nouveaux produits?	Etant donné que la technologie moderne utilisée dans les pays en développement est en majeure partie importée, ces pays ne bénéficient pas des créations d'emplois généralement associées à l'innovation – les économies en développement imitent la technologie, elles ne la créent pas. En outre, comme celle-ci arrive dans les pays en développement après avoir mûri dans les économies développées, ces pays ne connaissent que les conséquences négatives des nouvelles technologies sur l'emploi.	La technologie ayant été en majeure partie importée, le pays n'en a connu que les effets négatifs sur l'emploi. En général, les licences d'exploitation concédées par les multinationales leur interdisaient d'innover. Dans les rares cas où de nouveaux produits ont été conçus, peu d'emplois ont été créés.

Source: Karaömerlioglu et Ansal, 2000.

mander si productivité et emploi peuvent aussi aller de pair dans des pays en développement dont la main-d'œuvre est sous-employée ou au chômage.

La réponse est forcément affirmative et ce pour au moins quatre raisons.

1. La première, d'ordre général, est qu'aucun pays ne peut se permettre de négliger la productivité de ses travailleurs parce que c'est elle qui fait augmenter

- les salaires et donc améliore le niveau de vie de la population. En outre, plus le taux de croissance économique augmente, plus il dépend de l'amélioration de la productivité²⁷. Dans certains cas, la croissance de la productivité entraîne des licenciements qui sont inévitables mais indispensables car ils font partie de la transformation structurelle nécessaire pour que le pays s'enrichisse.
2. La deuxième raison est qu'aucune entreprise opérant sur le marché mondial, où qu'elle soit implantée, ne peut se permettre de renoncer à accroître sa productivité, quelles que soient les répercussions de cet accroissement sur l'emploi. Compte tenu de la concurrence qu'elles doivent affronter du fait de l'intégration croissante du marché mondial, les entreprises sont moins libres de choisir leurs techniques de production.
 3. La troisième raison repose sur des données empiriques qui prouvent que croissance de la productivité et croissance de l'emploi peuvent coexister. Il suffit pour s'en convaincre de penser au «miracle» accompli par les économies d'Asie de l'Est grâce à leur stratégie de développement fondé sur l'exportation. Cet exemple appelle trois observations. Nous avons vu à la figure 2.3 qu'il existait généralement une relation positive entre gains de productivité et hausse des salaires. Or un examen plus approfondi montre que cette relation n'est pas parfaitement égale. En effet, depuis quelques décennies, la part du travail dans le revenu national a diminué dans beaucoup de pays. En Asie de l'Est, le secret du miracle de la croissance tirée par les exportations est que les salaires ont augmenté mais avec un temps de retard ou dans une moindre proportion que la productivité. En limitant la hausse des salaires, les industries d'exportation ont assuré leur compétitivité et ont donc pu élargir leurs parts de marché, ce qui a ensuite engendré une croissance durable de l'emploi et des salaires. L'encadré 2.4 décrit la façon dont les choses se sont passées en République de Corée. L'efficacité de la stratégie adoptée réside dans le fait qu'elle a favorisé une croissance de la production qui non seulement était riche en emplois mais qui a aussi permis d'augmenter les salaires et de générer des profits à réinvestir. La deuxième observation est simplement que la transformation structurelle ne se fait pas du jour au lendemain. Le modèle asiatique a ceci de particulier que l'Etat et des institutions performantes ont joué un rôle très important dans la promotion de branches d'activité clés et même d'entreprises clés au sein de ces branches. La croissance rapide a néanmoins coexisté avec le sous-emploi et la pauvreté, tout comme aujourd'hui en Chine et en Inde. Et même dans un pays aussi avancé que le Japon, on trouve à côté du secteur très productif des exportations industrielles un secteur tertiaire relativement peu productif et orienté vers le marché national. La troisième observation est que, au départ, les économies asiatiques aujourd'hui florissantes se sont industrialisées en tirant parti du facteur qu'elles avaient en abondance: leur main-d'œuvre

²⁷ En raison du moindre rendement du capital et du travail.

Encadré 2.4. Salaires et productivité en République de Corée: le rôle du dialogue social

En République de Corée, l'histoire du militantisme syndical remonte aux années quarante. L'un des aspects intéressants de l'expérience de ce pays a trait aux relations que les syndicats ont entretenues dans le passé avec un gouvernement qui exerçait une domination considérable sur les salaires, dont il liait l'augmentation à l'accroissement de la productivité.

L'intervention de l'Etat

Pour préserver la paix sociale et pour inciter les travailleurs à être plus productifs, la République de Corée cherchait à museler l'antagonisme capital-travail. A la fin des années 1970, le gouvernement décida de promulguer des directives sur les salaires, qui empiétaient largement sur le pouvoir de décision des entreprises. Le but principal de ces directives était d'empêcher que les salaires n'augmentent plus rapidement que la productivité. Elles n'étaient assorties d'aucune mesure de contrôle mais, comme l'Etat régénait l'affectation des crédits bon marché et des rares devises étrangères du pays, beaucoup de grandes entreprises durent les appliquer. L'intervention directe du gouvernement fit chuter le coût du travail (ce qui n'aurait pu se produire sur un marché concurrentiel). A partir de 1987, les institutions politiques commencèrent à se libéraliser et l'envol des salaires qui s'ensuivit prouve à quel point le marché du travail était auparavant soumis à la politique de modération salariale.

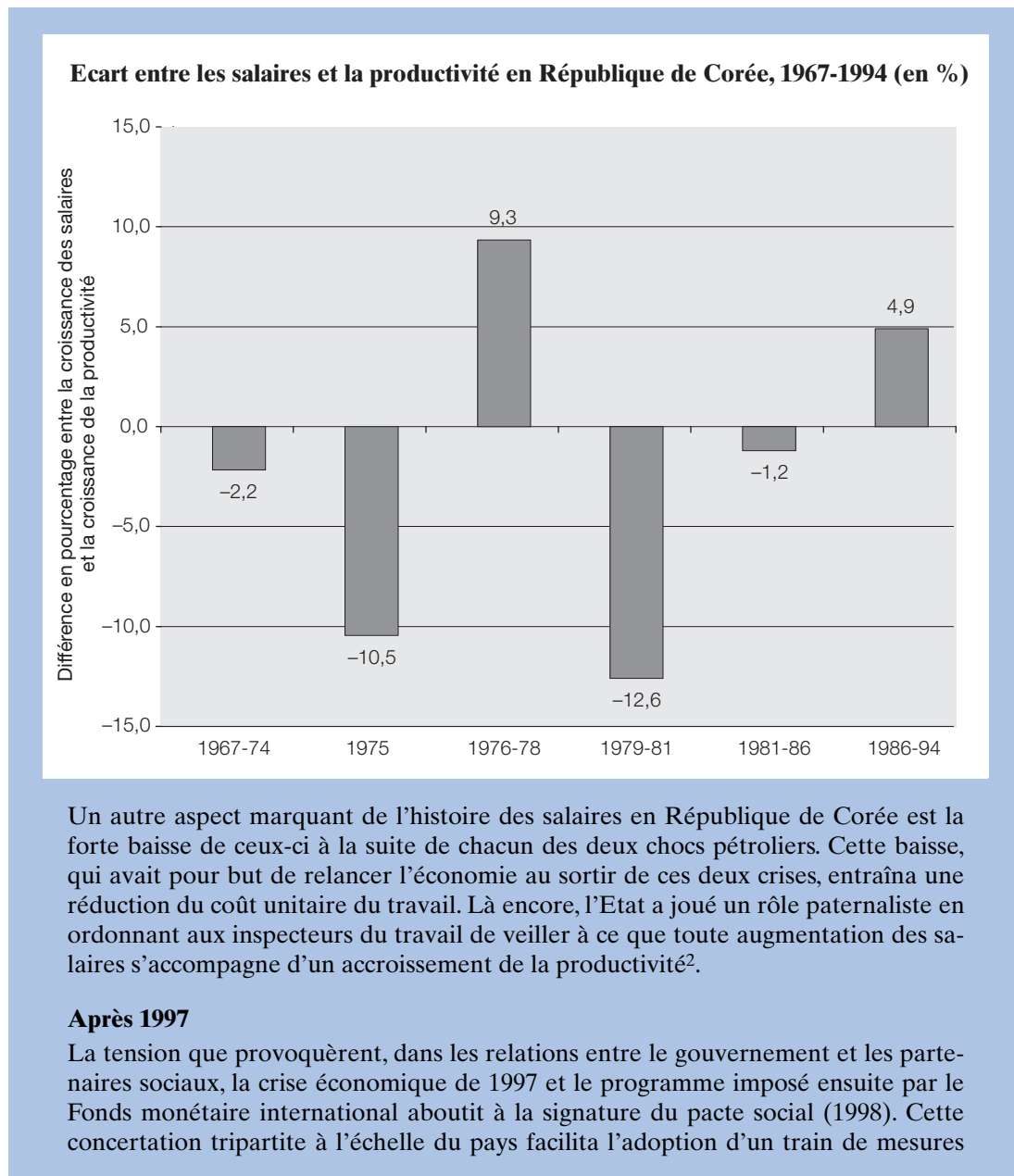
L'importance de la croissance de la production

Pays exportateur, la République de Corée devait être compétitive sur les marchés internationaux, en particulier pour ce qui était du coût unitaire de sa main-d'œuvre. Et, comme un tel avantage concurrentiel lui permettait d'avoir un taux de croissance de la production très élevé, elle pouvait absorber la main-d'œuvre excédentaire d'autres secteurs tels que l'agriculture. Les salaires étaient réglés sur la productivité du travail et le gouvernement prônait la redistribution des profits aux travailleurs sous forme de majoration des salaires. Il encourageait aussi les entreprises à accroître les avantages sociaux. Les salaires réels ont augmenté de 5,7 pour cent par an de 1981 à 1986. Ce taux est monté en flèche entre 1989 et 1992 (à la suite de la libéralisation) et a continué à augmenter jusqu'en 1996. Les salaires augmentèrent énormément et les créations d'emplois se multiplièrent dans le secteur manufacturier en raison des gains de productivité réalisés dans ce secteur et de la demande accrue de biens manufacturés.

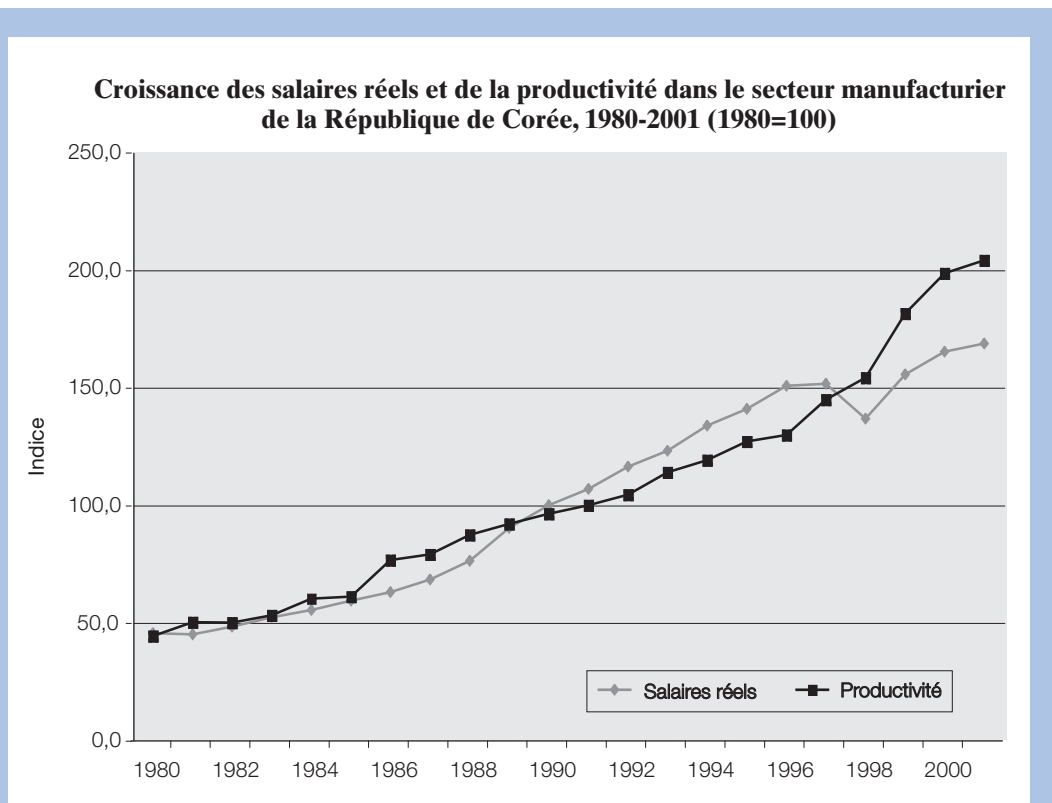
L'écart entre les salaires et la productivité dans l'industrie manufacturière coréenne

Le graphique ci-après montre l'écart entre les salaires et la productivité (différence entre le taux de croissance du salaire réel et la valeur ajoutée réelle par travailleur du secteur manufacturier). Pendant les deux décennies étudiées, l'augmentation des salaires a été légèrement inférieure à celle de la productivité et n'a jamais produit d'inflation salariale, sauf durant la phase d'industrialisation poussée de la fin des années 1970. Cette phase a en effet été marquée par la mise en place d'un ambitieux programme d'industrialisation et une grande tension du marché du travail, due à une forte émigration vers le Moyen-Orient. Le nombre de travailleurs coréens au Moyen-Orient est passé de 395 en 1974 à 162 000 en 1981¹.

(suite au verso)



bon marché. Certes, à première vue, une production peu coûteuse, à forte intensité de travail, semble être l'antithèse d'une stratégie de croissance fondée sur la productivité, mais c'est une fausse impression. Pourquoi? Parce que même l'emploi industriel relativement peu qualifié du début de la stratégie de développement des exportations *était plus productif que celui de la phase préindustrielle*. Ce qu'il faut retenir ici, c'est que, pour accroître la productivité, il ne faut pas nécessairement passer outre le facteur que les pays en développement possèdent en abondance, à savoir le travail. Néanmoins, comme indiqué dans l'encadré 2.1, une stratégie de développement



économiques et sociales qui permirent de surmonter la crise et de maintenir la stabilité sociale en période de grave récession. Cependant, une fois la crise passée, le dialogue tripartite fut abandonné, ce qui entraîna de nouveaux conflits sociaux. La période d'euphorie économique qui s'installa après 1999 fit reculer le chômage, sans toutefois faire renaître la confiance entre le gouvernement et les partenaires sociaux. Le graphique ci-dessus montre que, depuis la forte baisse des salaires réels, survenue après la crise économique de 1997, ceux-ci n'ont pas rattrapé la croissance de la productivité.

¹ Migration News, <http://migration.ucdavis.edu/mn>. ² En 1974 et 1975, la loi concernant les mesures spéciales de protection de la sécurité nationale, promulguée en 1972, a rendu l'arbitrage obligatoire dans toutes les branches d'activité.

Sources: BIT, 2003b; Mazumdar, 2004.

(suite et fin de l'encadré 2.4)

qui s'appuie uniquement sur une main-d'œuvre peu qualifiée et des bas salaires *n'est pas viable*: elle ne devrait être utilisée que pour déclencher la *transition vers des activités à plus forte valeur ajoutée* (en créant des liens entre les différents secteurs de l'économie et en mettant à niveau les qualifications des travailleurs), et telle est bien la voie empruntée par les économies du miracle asiatique.

4. La quatrième observation est encore plus péremptoire. L'ampleur du sous-emploi et de la pauvreté dans le monde en développement reflète, non pas l'absence d'activités économiques, mais le caractère non productif de ces

activités. Il va de soi qu'améliorer la productivité des travailleurs pauvres (ceux qui travaillent pour moins de 1 dollar par jour) est le plus court chemin vers la réduction de la pauvreté, les chiffres du tableau 2.4 le prouvent. Le lien entre productivité et réduction de la pauvreté est étudié plus en détail au chapitre 3.

Le tableau 2.4 présente les résultats d'un exercice empirique réalisé aux fins du présent chapitre pour déterminer l'éventuelle existence d'un lien entre productivité et réduction de la pauvreté²⁸. Cet exercice porte également sur le lien entre inégalité et réduction de la pauvreté et la période étudiée est celle de 1970 à 1998. Une forte corrélation négative se dégage entre, d'une part, le niveau et la croissance de la productivité et, d'autre part, l'évolution du taux de pauvreté. L'impact de la productivité sur la réduction de la pauvreté semble être un peu plus prononcé dans le cas du seuil de 2 dollars par jour que dans celui du seuil de 1 dollar par jour. Le coefficient d'inégalité des revenus a le signe escompté mais n'est statistiquement significatif dans aucun des deux cas.

Si, toutes choses étant égales par ailleurs, la productivité du travail augmente de 1000 dollars par travailleur en 28 ans, le taux de pauvreté au seuil de 1 dollar par jour diminuera de 1,5 point de pourcentage, et celui de 2 dollars par jour, de 2,6 points de pourcentage.

L'analyse de l'impact de la *croissance de la productivité* sur la pauvreté pour la même période donne des résultats équivalents. Les estimations indiquent que, toutes choses égales, chaque fois que le taux de croissance de la productivité augmente de 1 pour cent, le taux de pauvreté au seuil de 1 dollar par jour diminue de 1,75 pour cent. Les résultats sont légèrement plus robustes dans le cas du seuil de 2 dollars par jour, où l'accroissement de la productivité du travail entraîne une réduction de 2,8 pour cent du taux de pauvreté.

En général, l'impact de la croissance de la productivité sur la pauvreté s'explique principalement par le fait que la productivité est le principal déterminant de la croissance des revenus. En effet, les gains de productivité majorent le revenu réel qui peut être redistribué aux travailleurs sous forme d'augmentation des salaires. Une telle analyse démontre que, pour réduire la pauvreté, les pays en développement n'ont pas seulement besoin d'emplois, ils ont besoin d'*emplois productifs*, c'est-à-dire qui entraînent une augmentation des salaires de façon à permettre aux travailleurs de décoller du seuil de pauvreté.

A noter également qu'il existe une relation de réciprocité, ou un *cercle vertueux*, entre la croissance de la productivité et la réduction de la pauvreté²⁹. La croissance de la productivité fait augmenter les revenus et régresser la pauvreté. Mais la réduction de la pauvreté peut en retour stimuler la productivité dans la mesure où ceux dont la situation s'améliore sont en meilleure santé et peuvent s'instruire, ce qui est favorable à la croissance de la productivité.

²⁸ Pour la méthodologie, voir annexe 2.1 et Sharpe (2004).

²⁹ Voir à ce propos Sharpe et coll. (2002).

Tableau 2.4. Quelques déterminants de l'évolution des taux de pauvreté aux seuils de 1 et de 2 dollars par jour, 1970-1988

	Variable	Evolution pour le seuil de pauvreté de 1 dollar par jour	Evolution pour le seuil de pauvreté de 2 dollars par jour
Niveau			
(1)	Niveau de la productivité du travail	-0,0015 (0,000)**	-0,0026 (0,000)**
(2)	Coefficient de Gini	0,0676 (0,318)	-0,0623 (0,376)
	Constante	24,857 (0,044)*	58,389 (0,000)**
	R ²	0,41	0,61
Taux de croissance			
(1)	Croissance de la productivité du travail	-1,754 (0,686)*	-3,471 (1,043)**
(2)	Coefficient de Gini	3,299 (2,166)	2,763 (3,294)
	Constante	-4,910 (2,284)*	-8,191 (3,474)*
	R ²	0,26	0,32

Notes: Erreurs-types entre parenthèses. * Significatif à 5 pour cent. ** Significatif à 1 pour cent.

Source: Voir annexe 2.1 pour des précisions concernant les sources des données et la méthode d'estimation.

Les résultats de cette analyse confirment que la croissance de la productivité est essentielle pour réduire la pauvreté et devrait donc être une priorité pour les pays en développement. Par conséquent, la tâche à laquelle sont confrontés ces pays consiste à œuvrer en faveur d'une plus forte croissance de la productivité afin d'obtenir une croissance durable tout en recherchant, pour le court et le moyen terme, des moyens de procurer des emplois décents à leur abondante main-d'œuvre. Théoriquement, les pouvoirs publics pourraient venir en aide à ceux qui pâtiront de cette politique de croissance par le biais de compléments de ressources et de programmes de reconversion professionnelle. Mais, dans beaucoup de pays en développement, la mise en place de telles mesures est difficile en raison de leur coût et de l'inefficacité des structures gouvernementales. Dans ces conditions, procurer des emplois décents aux pauvres est absolument nécessaire pour qu'ils puissent «s'affranchir de la pauvreté par le travail».

L'exposé qui précède reflète les pratiques observées dans les pays en développement et correspond parfaitement aux mesures préconisées par l'OIT dans le cadre des projets d'infrastructure à forte intensité de main-d'œuvre. Ces projets de lutte contre la pauvreté par l'intervention directe des populations cibles font appel à une main-d'œuvre abondante plutôt qu'à des machines. Certes, cette méthode n'est pas toujours applicable mais elle est utile lorsque certaines conditions sont réunies, par exemple dans le cas d'activités économiques inscrites dans un contexte peu concurrentiel, lorsque le coût des équipements est démesuré par rapport à la rentabilité du projet et, bien entendu, lorsqu'une population démunie a besoin d'un travail rémunérateur. On trouvera des explications complémentaires dans l'encadré 2.5.

Peut-on dire que les projets d'infrastructure à forte intensité de travail privilégient l'«emploi» au détriment de la «productivité»? Là encore, une telle conclusion serait erronée. Premièrement, les emplois proposés dans le cadre de ces

Encadré 2.5. Impact macroéconomique des programmes à forte intensité de main-d'œuvre

Le rôle crucial de l'infrastructure comme catalyseur du développement est bien connu. En désenclavant des zones rurales isolées, les routes et un bon réseau de transports peuvent faciliter le développement d'activités non agricoles qui sont de nature à faire reculer la pauvreté. Dans l'optique de la lutte contre la pauvreté, l'investissement dans le secteur du bâtiment et de l'infrastructure se justifie pour au moins deux raisons: l'importance de ce secteur dans les pays en développement et le choix des techniques de construction.

Les avantages de l'utilisation de la main-d'œuvre plutôt que de machines pour l'économie de ces pays ont été maintes fois démontrés: coûts unitaires plus faibles, création d'emplois plus nombreux, contribution plus élevée au PIB, effets multiplicateurs accrus, plus forte augmentation des revenus et de la consommation des ménages, besoins en devises moins importants et, par conséquent, dépendance réduite envers les importations. Ces observations s'appliquent aux pays qui se caractérisent par un excédent de main-d'œuvre, des bas salaires et une faible capacité industrielle locale (dans la production d'outils et d'équipements). C'est pourquoi le recours à des méthodes qui exigent une main-d'œuvre abondante ne devrait être envisagé que dans le court et le moyen terme. En effet, une fois que le pays a atteint un certain niveau de développement et que son excédent de main-d'œuvre s'épuise, ces méthodes ne devraient plus être nécessaires.

Certes, une étude approfondie, portant sur une longue période, de l'impact de ce type de stratégie sur la pauvreté serait nécessaire. Néanmoins, les analyses qui comparent les retombées macroéconomiques des méthodes à fort coefficient de main-d'œuvre et des méthodes à forte intensité de capital montrent clairement que, à investissement égal, les premières augmentent au moins deux fois plus les revenus et la consommation des ménages. Autres avantages d'une telle stratégie:

- Elle crée des emplois pour les groupes à faible revenu en procurant au moins trois fois plus d'emplois à la main-d'œuvre non qualifiée.
- Elle dépense environ 50 pour cent de plus en ressources locales et au moins deux fois plus en salaires locaux.
- Elle crée environ deux fois plus d'emplois indirects, essentiellement grâce à une meilleure exploitation des ressources locales et donc au renforcement des liens intersectoriels.
- Elle permet d'économiser des devises, ce qui améliore la balance des opérations courantes.

Par conséquent, une stratégie fondée sur l'association «investissement – emploi – pauvreté» a, sur l'ensemble de l'économie et en particulier sur les pauvres et sur les groupes à bas salaires, un effet multiplicateur beaucoup plus important qu'une stratégie qui n'établit pas de liens directs entre ces trois éléments.

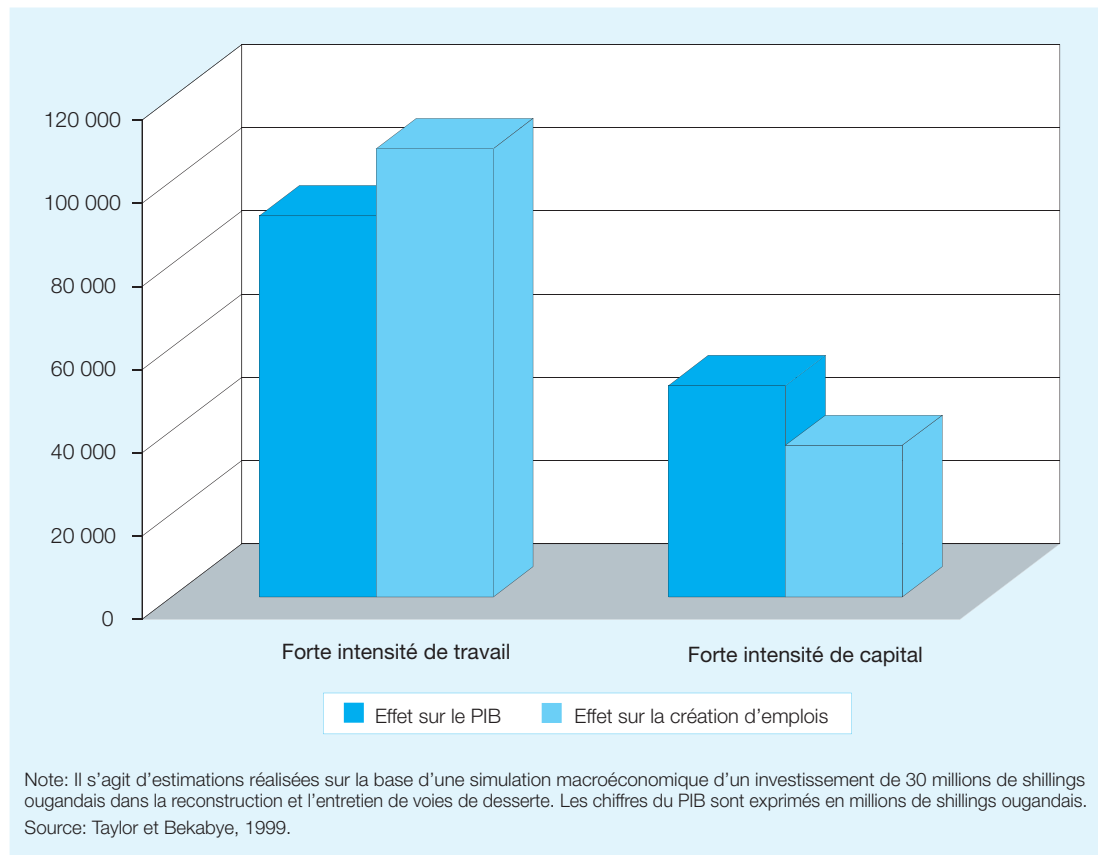
Les méthodes à forte intensité de main-d'œuvre ne sont pas réservées aux seules régions rurales. Elles pourraient également être appliquées en milieu urbain où elles contribueraient à améliorer la situation des pauvres mais aussi l'environnement, par le biais d'activités telles que l'assainissement des quartiers insalubres (nettoyage et pavage des rues, construction d'égouts) et la gestion des déchets solides.

projets sont plus rémunérateurs que les autres activités économiques auxquelles les participants ont accès. Le fait que ceux-ci se portent spontanément candidats suffit à le prouver. Deuxièmement, comme on l'a vu dans l'encadré 2.5, par leur effet multiplicateur, ces projets ont des retombées plus directes et plus positives sur les populations démunies. De ce fait, ils peuvent faire office de courroie de transmission entre les secteurs dans lesquels la productivité augmente et ceux dans lesquels les pauvres vivent et travaillent. En outre, leurs effets sont quantifiables, comme le montre la figure 2.4 en comparant les résultats obtenus en Ouganda avec la méthode à forte intensité d'emplois et avec la méthode à forte intensité de capital. Les effets de la méthode à forte intensité de travail sur la création d'emplois sont multipliés par trois et ses effets sur la croissance du PIB sont multipliés par deux. Le nombre d'emplois créés directement et indirectement grâce à cette méthode est estimé à 107 657 contre 36 418 pour la méthode à forte intensité d'équipements. Le plus fort impact de la première méthode sur le PIB s'explique par le fait qu'une plus grande proportion des revenus et de la consommation reste dans l'économie locale.

Même les économies en développement dont la main-d'œuvre est sous-employée ou au chômage ne devraient pas chercher à créer des emplois à n'importe quel prix, sans se préoccuper de la productivité. Cela équivaldrait à creuser l'inégalité entre ces pays et les pays aisés qui doivent principalement leur croissance économique et leur niveau de vie à leurs gains de productivité. Les efforts doivent donc porter à la fois sur la création d'emplois et sur l'accroissement de la productivité. Cela étant, il convient de garder deux principes à l'esprit. Premièrement, comme les économies performantes de l'Asie l'ont démontré, la première phase de l'industrialisation suppose que le pays tire parti du facteur qu'il possède en abondance – une main-d'œuvre bon marché, non qualifiée. Il est logique, tant sur le plan économique que sur le plan social, d'asseoir le développement économique sur les facteurs qui offrent un avantage comparatif. Cependant, l'expérience montre qu'une telle stratégie est transitoire et que l'accroissement de la richesse et des revenus passe par l'augmentation de la productivité des travailleurs.

Le deuxième principe est que pas plus l'intensité en travail de la première phase de l'industrialisation que la préférence donnée à l'emploi dans les projets d'infrastructure à forte intensité de travail ne prouvent qu'il faille favoriser la croissance de l'emploi au détriment de la croissance de la productivité. Un tel choix ne tiendrait pas compte de la faible productivité de certaines activités économiques. Et, comme les secteurs dans lesquels la productivité augmente très rapidement ne sont généralement pas ceux dans lesquels cette augmentation se traduirait par une réduction sensible de la pauvreté, il semble logique de faire porter les efforts de création d'emplois et d'accroissement de la productivité dans les secteurs et les zones où ces efforts auront l'impact le plus fort sur la pauvreté. C'est une idée que nous développerons dans les pages qui suivent en prenant le cas de l'économie informelle où le sous-emploi est un phénomène très répandu. La question qui se pose ici est de savoir s'il est possible d'améliorer la productivité dans l'économie informelle et, le cas échéant, si cela contribuerait à la transformation structurelle.

Figure 2.4. Comparaison entre investissements à forte intensité de travail et à forte intensité de capital, Ouganda, 1999



Economie informelle et changement structurel

Nous l'avons vu plus haut, la transformation structurelle demande du temps et elle se produit de façon inégale dans les pays en développement. Le retard avec lequel le changement structurel se fait sentir sur la croissance, associé aux effets de la transition démographique, a provoqué l'explosion anarchique de villes telles que Mexico, Jakarta, Calcutta et Lagos. Le résultat est que les économies concernées sont submergées par un énorme excédent de main-d'œuvre sous-employée qui s'oriente vers l'emploi informel, surtout dans les services. Les pays en développement n'ont qu'en partie absorbé cette main-d'œuvre excédentaire en créant des emplois.

Cette section du rapport traite du rôle particulier de l'économie informelle dans le processus de changement structurel. La question fondamentale qui se pose à ce propos est la suivante: l'économie informelle peut-elle contribuer à la dynamique du changement structurel et dans quelles conditions cela peut-il être possible?

*L'expansion de l'économie informelle*³⁰

Pour ce qui est de la relation emploi-productivité, l'économie informelle est généralement orientée vers la croissance de l'emploi et non vers la croissance de la productivité. Elle crée donc beaucoup d'activité économique et beaucoup de sous-emploi. En outre, elle est en majeure partie constituée de main-d'œuvre non qualifiée. Pourtant, malgré ces handicaps, les petites entreprises de l'économie informelle ont un important potentiel de croissance. Elles sont en effet de grandes pourvoyeuses d'emplois et de revenus car elles sont faciles à monter et emploient essentiellement des travailleurs non qualifiés. Qui plus est, elles favorisent la formation de capital chez les petits patrons. On peut considérer que faciliter la création de petites entreprises en réduisant les frais de premier établissement pour les travailleurs de l'économie informelle est l'équivalent d'une stratégie de développement à forte intensité de main-d'œuvre, qui permet de compenser les effets pervers (sous-emploi) d'une évolution technologique à fort contenu capitalistique³¹.

Les statisticiens du travail n'ont commencé que depuis peu à analyser l'économie informelle sur un plan quantitatif. Cependant, la définition de l'emploi dans l'économie informelle pose un certain nombre de problèmes et bien souvent les statistiques ne sont pas comparables³². Néanmoins, le BIT a publié une série de résultats et d'estimations préliminaires concernant, entre autres, la part de l'emploi de l'économie informelle urbaine dans l'emploi urbain total (voir tableau 2.5).

La majorité des travailleurs de l'économie informelle sont des travailleurs indépendants: dans beaucoup de pays en développement, le nombre des travailleurs indépendants du secteur non agricole a augmenté parce que les travailleurs sont séduits par les débouchés qu'offrent les zones urbaines. C'est pourquoi une importante proportion des activités informelles urbaines sont des activités tertiaires, sujet qui sera examiné dans la suite du présent chapitre.

Dans les années 1990, les travailleurs familiaux et les travailleurs autonomes³³ représentaient près des deux tiers de la main-d'œuvre non agricole en Afrique, la moitié en Asie du Sud, un tiers au Moyen-Orient et un quart en Asie

³⁰ Cette section s'inspire des travaux du BIT sur le développement des compétences dans l'économie informelle. Voir <http://www.ilo.org/public/french/employment/skills/informal/who.htm>.

³¹ Pour une analyse complémentaire, voir Little, Mazumdar et Page (1987), et Vandenberg (2004).

³² La résolution concernant les statistiques de l'emploi dans le secteur informel, adoptée par la quinzième Conférence internationale des statisticiens du travail, définit le secteur informel comme «un ensemble d'unités de production qui font partie du secteur institutionnel des ménages en tant qu'entreprises individuelles ou, ce qui revient au même, en tant qu'entreprises individuelles appartenant à des ménages...» Dans le secteur institutionnel des ménages le secteur informel comprend: 1) «les entreprises informelles de personnes travaillant pour leur propre compte», appartenant à des personnes travaillant pour leur propre compte et gérées par elles, seules ou en association avec des membres du même ménage ou de ménages différents, qui peuvent employer des travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale et des salariés de manière occasionnelle, mais qui n'emploient pas de salariés de manière continue; et 2) «les entreprises d'employeurs informels» appartenant à des employeurs et gérées par eux, seuls ou en association avec des membres du même ménage ou de ménages différents, qui emploient un ou plusieurs salariés de façon continue.

³³ Les travailleurs indépendants sont les employeurs, les travailleurs autonomes et les travailleurs familiaux non rémunérés.

Tableau 2.5. Part de l'économie informelle urbaine dans l'emploi total de certains pays, années sélectionnées (en pourcentage)

Pays	Année	Total	Hommes	Femmes
Afrique du Sud	1999**	21,3	16,1	28,4
Bénin	1999**	46,0	50,0	41,0
Brésil	1997**	27,3	27,4	27,1
Ethiopie	1999*	49,2	37,1	64,0
Géorgie	1999**	14,2	20,7	7,4
Inde	2000**	51,3	53,7	40,6
Lituanie	2000**	41,3	49,6	26,5
Mexique	2000**	19,4	17,8	22,2
Népal	1999**	64,8	64,1	60,7
Pakistan	2000**	63,8	64,1	60,7
Pérou	1999*	53,8	48,9	60,6
Philippines	1995**	17,3	15,8	19,4
Fédération de Russie	1999*	4,5	4,4	4,7
République-Unie de Tanzanie	1995**	67,0	59,7	85,3
Turquie	2000*	10,2	10,4	9,4
Ukraine	1997**	4,9	4,5	5,3

* Selon la définition du BIT. ** Selon la définition du pays.

Source: BIT, 2003b.

de l'Est et en Amérique latine. La phase de restructuration des anciennes économies planifiées d'Europe a également donné lieu à un véritable essor de l'emploi indépendant. Ainsi, dans les années 1990, les travailleurs autonomes constituaient un quart de l'emploi total en Pologne, un cinquième en Roumanie et un dixième en République tchèque, en Hongrie et en Slovénie.

Durant la même période, le secteur informel des villes était le principal gisement d'emplois de l'Amérique latine, l'emploi y ayant progressé de 3,9 pour cent par an contre 2,1 pour cent dans le secteur formel. En moyenne, 60 pour cent des nouveaux emplois ont été créés par des microentreprises et des travailleurs autonomes ainsi que dans les services domestiques. En Afrique, le secteur informel des villes aurait absorbé environ 60 pour cent de la main-d'œuvre urbaine et généré plus de 93 pour cent des nouveaux emplois de la région. En Asie, l'économie informelle aurait absorbé entre 40 et 50 pour cent de la main-d'œuvre urbaine avant la crise financière de 1997 mais les chiffres varient considérablement d'un pays à l'autre de la région. Ainsi, dans les économies récemment industrialisées d'Asie, l'économie informelle absorbait moins de 10 pour cent de la main-d'œuvre tandis que, dans des pays comme le Bangladesh, le Népal et le Pakistan, le taux d'absorption du secteur informel a augmenté de plus de 60 pour cent.

Une forte proportion de femmes dans l'emploi informel

On retrouve aussi dans le secteur informel la problématique hommes-femmes en ce sens que les femmes constituent une forte proportion des travailleurs de ce secteur: entre 60 et 80 pour cent de l'emploi total. La majorité d'entre elles exercent

une gamme étroite d'activités peu qualifiées et peu rémunérées (industrie alimentaire, confection et services domestiques). De plus, outre les difficultés communes à tous les travailleurs et producteurs du secteur informel, concernant l'accès au capital, aux marchés, aux services et aux conditions réglementaires, les femmes se heurtent à des obstacles qui leur sont propres, tels que les entraves à la passation de marchés, des droits de propriété et des droits fonciers précaires ainsi que les responsabilités familiales et domestiques. La pratique, désormais courante dans l'économie formelle de pays avancés ou en développement, qui consiste à soustraire à des entreprises familiales a contribué à intégrer le travail à domicile des femmes dans le système de production formel, avec des conditions d'emploi non réglementaires.

Le secteur informel peut-il contribuer à la création d'emplois de qualité?

L'essor de l'emploi informel dans de nombreux pays en développement est directement lié à des déséquilibres du processus de changement structurel. Par conséquent, le pari consiste maintenant à développer la productivité de cet immense potentiel humain, grâce à quoi les revenus augmenteront et, partant, les conditions de travail et d'existence s'amélioreront.

A ce propos, il convient d'établir une distinction entre les activités informelles qui sont complémentaires (celles qui s'insèrent dans la filière verticale de la production formelle) et celles qui se substituent aux activités du secteur structuré et donc entrent en concurrence avec celles-ci. Font partie de la deuxième catégorie les stands de nourriture, le commerce de rue, la confection de vêtements et chaussures bas de gamme ou les petits travaux mécaniques, qui sont parfois perçus comme des menaces pour leurs pendants dans l'économie formelle. En revanche, les activités considérées comme complémentaires du système de production du secteur structuré jouent un rôle différent dans l'économie. Ce sont, par exemple, les services de transport parallèles, la fabrication de biens intermédiaires ou des formes d'instruction et d'apprentissage qui n'existent pas dans le secteur formel et qui sont utiles au bon fonctionnement de la filière verticale. Abaisser les frais d'établissement de ces petites entreprises, dans l'économie formelle ou informelle, pourrait avoir des retombées bénéfiques dans l'économie formelle.

Pour se développer, les petites entreprises ont besoin d'accéder à des moyens tels que des crédits d'investissement, l'information sur le marché, une technologie simple et une protection adéquate des droits de propriété. En disposant de ces moyens, l'économie informelle urbaine pourrait même réaliser de modestes bénéfices qui lui permettront de jeter des ponts vers l'économie formelle. En dernière analyse, une telle revalorisation du secteur informel réduira l'inégalité et donnera naissance à une classe moyenne qui sera un facteur de stabilité sociale et politique et stimulera la demande globale à l'échelle nationale.

Il est évident qu'un secteur informel très développé n'est pas une bonne chose mais plutôt le signe d'une économie à deux vitesses. Néanmoins, puisque l'économie informelle existe et compte tenu de l'inadéquation de la demande et de l'offre de travail dans l'économie formelle, la seule solution est de miser sur

le potentiel de croissance de l'économie informelle en voyant là un moyen supplémentaire de lutter contre la pauvreté. Et, pour cela, il faut améliorer la productivité des petites unités informelles et les aider, notamment en réduisant les frais liés à leur constitution en entreprise et en mettant en place des institutions commerciales et financières qui faciliteront leur insertion dans l'économie (voir encadré 2.6)³⁴.

Encadré 2.6. Passage de l'économie informelle à l'économie formelle: l'exemple de l'Afrique du Sud

La principale entrave à la conversion d'activités commerciales informelles en activités formelles tient au coût de l'opération, qu'une réglementation excessive peut rendre dissuasive. Le chef d'entreprise doit en général se soumettre à la législation qui régit, par exemple, l'organisation de la production, l'embauche et le licenciement du personnel, le salaire minimum et aussi la gestion, l'assurance et la responsabilité légale de l'entreprise. L'application de ces lois peut être coûteuse, voire prohibitive.

En outre, le chef d'entreprise n'a pas souvent les compétences administratives requises par la loi pour s'immatriculer (comme cuisinier, coiffeur ou menuisier, par exemple) dans l'économie formelle. De plus, dans bien des pays, disposer d'un réseau fiable et étendu est au moins aussi important pour accéder au secteur structuré que les aptitudes personnelles et les compétences de gestionnaire (de Soto, 2000).

C'est pour remédier à ces problèmes que le National Productivity Institute (NPI) de l'Afrique du Sud a élaboré un programme visant à créer une capacité productive en aidant des entreprises informelles – et surtout des très petites, petites et moyennes entreprises (TPPME) – à entrer dans le secteur formel. La mission principale du NPI est de renforcer la capacité productive du pays en prenant en considération les intérêts de ses trois partenaires sociaux: le gouvernement, les syndicats et le monde des affaires.

Dans le cadre de son programme d'éducation et de formation intitulé Productive Behaviour and Competencies Programme (PBCP), le NPI montre aux patrons de TPPME comment améliorer leur productivité en réduisant le gaspillage, en rentabilisant leurs ressources et en améliorant la qualité de leurs produits ou services. Ce programme est ciblé sur quatre secteurs de l'économie, qui gagneraient beaucoup à accroître leur productivité: la production industrielle, le tourisme, l'hôtellerie et la restauration, l'agriculture et les services.

L'un des exemples les plus remarquables de ce travail est celui de la confiserie-chocolaterie de Atteridgeville (district de Pretoria), née d'un projet local destiné à approvisionner les écoles et les habitants de la ville. Le PBCP a aidé les dirigeants de l'usine à mieux rentabiliser leurs ressources en tenant des livres de compte et en corrigeant leurs méthodes de production. Ces petites améliorations, qui ont permis de réduire le gaspillage et amené les administrateurs à surveiller de plus près la production, ont presque quadruplé la production quotidienne de l'usine.

Source: National Productivity Institute, 2003.

³⁴ Lire également sur ce sujet: de Soto, 2000.

La question des petites entreprises est étudiée plus avant au chapitre 5.

Dans la section 2.4, nous examinerons les stratégies susceptibles de concilier croissance de la productivité et emploi pour créer un potentiel de croissance à long terme.

2.4. Renforcer les secteurs dans lesquels se trouvent les emplois

Pour accroître la productivité et l'emploi afin d'obtenir une croissance durable, il faut adopter une double stratégie consistant à investir dans les secteurs dynamiques tout en renforçant les capacités dans les secteurs où la main-d'œuvre est concentrée. Se contenter d'investir dans les secteurs à croissance rapide en essayant de «brûler les étapes» risque de ne pas être suffisant pour réduire la pauvreté. En effet, ces secteurs ne sont pas forcément ceux qui emploient la majorité des pauvres et ils exigent en général des compétences et un niveau de formation que ceux-ci n'ont pas. C'est le cas du secteur indien des TIC (décrit plus loin, dans l'encadré 2.8), en pleine expansion, qui emploie à l'heure actuelle 800 000 personnes et devrait en employer 2 millions d'ici à 2008³⁵. Mais le reste de l'économie ne crée pas suffisamment d'emplois pour une population active de plus de 400 millions de personnes, dont les deux tiers sont dans le secteur rural et n'ont pas le niveau d'instruction et de qualification nécessaire pour travailler dans les TIC. Il s'agit donc *d'élargir les secteurs dynamiques, tels que celui des TIC, et de les relier davantage à ceux qui emploient la majorité de la main-d'œuvre*. Parallèlement, il est indispensable de veiller ce que les travailleurs acquièrent les qualifications requises pour que les secteurs en expansion puissent les embaucher, ce qui suppose un accroissement de la productivité du travail dans les branches qui ont une main-d'œuvre abondante.

Une telle stratégie transformera l'existence des travailleurs non seulement à court et à moyen terme mais aussi à long terme. A court et à moyen terme, elle créera des possibilités de travail décent, c'est-à-dire garantissant aux travailleurs la sécurité, des débouchés, le respect de leurs droits fondamentaux et le droit d'être représentés. Et, pour le long terme, les travailleurs auront acquis les compétences et qualifications qui leur permettront de saisir les occasions offertes par une économie dynamique.

Une économie dynamique se caractérise par une forte mobilité de l'emploi, c'est-à-dire que créations et suppressions de postes se succèdent, aussi bien au sein d'un même secteur qu'entre secteurs différents. Il est utile de comprendre la dynamique de l'emploi au niveau sectoriel pour savoir si croissance de l'emploi et accroissement de la productivité peuvent ou non être solidaires au niveau global.

Le tableau 2.6 indique la tendance de la croissance sectorielle de l'emploi dans les grandes régions du monde pour la période allant de 1950 à 1990. Dans toutes les régions, l'emploi s'est déplacé de l'agriculture vers les secteurs non agricoles, c'est-à-dire vers l'industrie et les services. Dans l'ensemble, le secteur

³⁵ *The Economist*, 2004.

des services est celui qui a absorbé la plus grande part de la réserve croissante de main-d'œuvre alors que, pour l'industrie, les régions avancées et les régions en développement affichent des tendances divergentes.

Le déplacement de l'emploi dans le tertiaire est un aspect schématisé du développement économique de l'après-guerre. Il ressort du tableau 2.7 que, plus un pays est développé (c'est-à-dire plus son revenu est élevé), plus grande est la part du secteur tertiaire dans son PIB. Pourtant, dans la plupart des pays ce secteur affiche un retard de productivité par rapport à l'industrie. Apparemment, les champions de la productivité n'agissent pas comme un aimant, quoi qu'en disent la plupart des théories sur le changement structurel. Malgré une moindre croissance de la productivité, le secteur tertiaire est celui qui a le plus contribué à la création nette d'emplois. Comment cela s'explique-t-il?

L'attraction du tertiaire a plusieurs explications. Premièrement, la croissance économique se traduit généralement par une hausse de la demande de services tels que le commerce, les transports, les communications et les services sociaux. La croissance de l'emploi tertiaire qui s'ensuit peut être en partie considérée comme une forme classique de développement économique, fondé sur l'intégration des marchés, une spécialisation poussée qui engendre des économies d'échelle et la division du travail. De ce fait, beaucoup d'activités tertiaires provenant de l'agriculture et surtout du secteur industriel dans lequel elles étaient auparavant ancrées sont devenues des activités indépendantes.

Deuxièmement, la croissance de l'emploi dans le secteur des services peut résulter de la stagnation de la productivité dans le reste de l'économie. En particulier, la pression démographique que connaissent les régions rurales, où les emplois sont insuffisants, a provoqué un vaste exode rural. La plupart des personnes qui arrivent ainsi dans les villes travaillent dans le secteur des services informel. Le secteur tertiaire absorbe mieux le chômage déguisé que le secteur industriel car il offre la possibilité de produire à petite échelle et de travailler avec peu de capital.

Les activités du tertiaire sont généralement des activités de main-d'œuvre et, nous l'avons vu plus haut, leur productivité n'est pas extensible à l'infini. Toute la question est de savoir quel est leur degré d'extensibilité. Bien que le secteur des services soit celui qui crée le plus d'emplois et qui produise le plus dans les économies développées, il a toujours été considéré comme étant *rétif* à la technologie et sans grandes possibilités d'accroître sa productivité ni d'augmenter les salaires et les prix³⁶. Plus pessimiste encore était l'opinion de Baumol dans son célèbre article de 1967 sur la croissance déséquilibrée, qui assimilait l'expansion du service tertiaire à une crise urbaine³⁷.

³⁶ Adam Smith, dans *La richesse des nations* (1776), et Karl Marx, dans *Le capital* (1873), adoptent les notions physiocratiques de travail productif et de travail improductif mais ni l'un ni l'autre ne traitent explicitement le secteur tertiaire comme un secteur économique à part entière. Le secteur des services est implicitement considéré comme immatériel et improductif, car, n'ajoutant pas de valeur à des matières premières (contrairement à l'agriculture et à la production industrielle), il ne peut contribuer à la reproduction du système économique ni à la création de richesse.

³⁷ Baumol, 1967.

Tableau 2.6. Répartition sectorielle de l'emploi par région, 1950-1990

	Emploi total (en milliers)				Répartition en pourcentage		
	Agriculture	Industrie	Services	Total	Agriculture	Industrie	Services
Monde							
1950	809 864	179 203	217 457	1 206 524	67	15	18
1970	930 196	317 957	408 001	1 656 154	56	19	25
1990	1 225 709	500 702	779 448	2 505 859	49	20	31
Europe							
1950	100 360	81 015	72 072	253 447	40	32	28
1970	64 120	123 563	116 581	304 264	21	41	38
1990	42 496	126 345	179 878	348 719	12	36	52
Amérique du Nord							
1950	9 389	26 711	36 767	72 867	13	37	50
1970	4 518	31 731	61 922	98 171	5	32	63
1990	4 128	37 003	101 348	142 479	3	26	71
Océanie							
1950	1 737	1 678	1 975	5 390	32	31	37
1970	1 964	2 499	3 865	8 328	24	30	46
1990	2 563	2 857	7 419	12 839	20	22	58
Asie de l'Est et du Sud, hormis la Chine							
1950	95 191	15 007	24 729	134 927	71	11	18
1970	104 620	34 240	54 793	193 653	54	18	28
1990	135 283	62 191	108 063	305 537	44	20	35
Asie							
1950	578 785	51 688	79 082	709 555	82	7	11
1970	699 140	124 841	167 168	991 149	71	13	17
1990	964 963	263 750	331 787	1 560 500	62	17	21
Amérique latine et Caraïbes							
1950	32 573	11 559	16 015	60 147	54	19	27
1970	40 107	21 145	34 140	95 392	42	22	36
1990	44 515	41 364	89 326	175 205	25	24	51
Afrique							
1950	87 020	6 553	11 547	105 120	83	6	11
1970	120 347	14 178	24 324	158 849	76	9	15
1990	167 043	29 384	69 391	265 818	63	11	26

Source: BIT, 2003a.

Tableau 2.7. Part du secteur tertiaire dans l'économie selon le revenu, 1980-2000

Revenu	Part des services (en % du PIB)	
	1980	2002
Pays à faible revenu (≤ 735 dollars)	38	46
Pays à revenu intermédiaire (tranche inférieure) (736-2 935 dollars)	39	56
Pays à revenu intermédiaire (tranche supérieure) (2 936-9 075 dollars)	48	60
Pays à revenu élevé ($\geq 9 076$ dollars)	58	71 ¹

¹ Valeur de 2001.

Source: Banque mondiale, 2004.

Encadré 2.7. Mesure de la productivité dans le secteur des services

L'un des débats les plus intéressants concernant la mesure de la productivité a trait à l'apparent *paradoxe de la productivité*, évoqué par Robert Solow en 1987 dans cette phrase célèbre: «l'ordinateur est partout, sauf dans les statistiques de productivité». Il faisait allusion au fait que les branches d'activité qui utilisent le plus les nouvelles technologies sont celles qui, dans les chiffres, ont la plus faible productivité. Plusieurs raisons ont été avancées pour expliquer ce paradoxe, l'une d'elles étant que, dans ces branches, les statistiques de la productivité étaient (et la plupart du temps, le sont encore) établies sur la base de données incorrectes. C'est ce qui se passe dans les branches du tertiaire qui utilisent les TIC.

Comme les statistiques de la productivité dérivent de celles de la production, toute erreur dans les chiffres de la production se répercute automatiquement sur ceux de la productivité. Or la production du secteur tertiaire n'est pas calculée selon les critères standards, établis en fonction de concepts élaborés pour le secteur industriel. Lorsque l'on mesure la production et la productivité du secteur des services, on se heurte à trois types de difficulté: les définitions, la constitution d'agrégats et la notion de qualité.

Définition du service et de sa production

Souvent, la production du secteur tertiaire ne peut être décrite aussi concrètement que, par exemple, celle d'un secteur qui produit des biens, comme l'industrie manufacturière. En raison de la nature immatérielle de certains services, il est difficile d'évaluer en chiffres (et parfois même de désigner) la production correspondante. Quelle est, par exemple, la production d'une banque? Le service principal est-il la gestion des comptes courants, des prêts ou des portefeuilles? Selon le service retenu comme service principal, les calculs porteront sur un ensemble de résultats (et de facteurs de production) différents et les statistiques de la productivité s'en trouveront modifiées.

Il y a aussi la question du rôle du client. Les entreprises qui produisent des «biens» vendent ceux-ci sur le marché et, même si personne ne les achète, ils n'en ont pas moins été produits et ils font partie des stocks. Mais que se passe-t-il dans le cas d'un service dont la production dépend implicitement de la participation du client? Prenons l'exemple d'un instituteur qui enseigne devant une classe vide: il n'y a pas de production puisqu'il n'y a de client. Mais qu'un seul élève s'assoie dans la classe et il y aura production. Pourtant, le service – l'enseignement – est le même.

Constitution des agrégats

Une autre difficulté tient à l'hétérogénéité des unités qui fournissent un même type de service. Les marchés des services ne sont généralement pas aussi homogènes que ceux des produits manufacturés en raison de la personnalisation inhérente au secteur des services, qu'il s'agisse des services bancaires et financiers ou de services aux particuliers (médecine, nettoyage et informatique, par exemple). Le problème se pose surtout pour l'agrégation des transactions effectuées. Les agrégats de services hétérogènes sont désignés par l'expression de «services groupés». La difficulté consiste d'abord à répertorier les différentes unités, puis à trouver un moyen de les agréger. Pour revenir à l'exemple de la banque, un compte bancaire peut fournir des services tels que la banque en ligne, l'utilisation de distributeurs automatiques et de cartes bancaires ou la protection de fonds. Tous ces services doivent être agrégés d'une façon qui tienne compte de leur hétérogénéité.

La notion de qualité

Enfin, le mode de calcul classique de la production et de la productivité ne rend pas compte des fluctuations de la qualité d'un bien ou d'un service, à moins que celles-ci ne se répercutent sur le prix. Or l'évolution des prix est calculée à l'aide d'indices (indice des prix à la consommation, indice des prix à la production) qui ne reflètent pas ces fluctuations. L'exemple classique est celui de l'ordinateur individuel dont le prix diminue constamment mais dont la qualité ne cesse de s'améliorer.

D'où le concept de prix *hédonistes*, qui reflètent l'évolution de la qualité. L'estimation hédoniste des prix est une méthode statistique qui permet de mettre en relation le prix et les caractéristiques d'un produit. On l'utilise pour ajuster l'indice des prix de manière à éliminer les effets de la variation de la qualité dans le temps sans quoi la valeur de la production, basée sur le volume de biens et services produits, est sous-estimée si la qualité de ceux-ci s'est améliorée. Cette méthode est particulièrement utile dans les cas de la branche santé et de la branche informatique, par exemple, dont la qualité s'est améliorée et qui toutes deux ont été sous-évaluées.

L'estimation hédoniste des prix est très utilisée aux Etats-Unis pour déflater la production dans des branches (telles que les services de santé et les télécommunications) où les techniques ont évolué rapidement. Lorsque l'on évalue ainsi la productivité de ces branches, l'évolution de la production est mieux prise en compte, ce qui se traduit par des chiffres de la productivité qui sont plus élevés. Cette méthode a aussi pour effet de relever le taux moyen de croissance de la productivité du pays. Or beaucoup de pays ne l'utilisent pas systématiquement, ce qui pourrait expliquer en partie qu'ils affichent une croissance de la productivité plus lente que celle des Etats-Unis. Par exemple, en recalculant la croissance de la productivité du secteur de l'informatique à l'aide de la méthode des prix hédonistes, le bureau des statistiques nationales du Royaume-Uni (British Office for National Statistics – ONS) a obtenu des taux de croissance trois fois plus élevés.

Source: Andersen et Corley, 2003.

Il convient de noter que la productivité de certaines branches du tertiaire, et en particulier de beaucoup de branches modernes de services aux entreprises, est déjà relativement élevée. La productivité de ce secteur étant difficile à mesurer, celle de nombreuses branches est sous-estimée (voir encadré 2.7). Néanmoins, les données de plus en plus nombreuses dont on dispose indiquent que certaines branches «traditionnelles» du secteur tertiaire (la distribution, le commerce de détail et les transports et communications, par exemple) mettent à profit les innovations techniques et les modes d'organisation modernes et voient elles aussi leur productivité progresser dans des proportions non négligeables. Contrairement à l'opinion de Baumol, des études plus récentes³⁸ ont montré que l'évolution rapide des TIC avait permis à beaucoup de branches du tertiaire, qui sont l'employeur principal d'une vaste proportion de la main-d'œuvre, d'améliorer leur productivité et leur position sur le marché. Certaines d'entre elles sont non seulement les plus productives de toute l'économie mais elles sont

³⁸ Miles et Kastrinos, 1995; Triplett et Bosworth, 2003; Andersen et Corley, 2003.

aussi à la pointe du progrès, car elles sont les plus grandes utilisatrices de TIC et ont énormément élargi leur marché et leur potentiel commercial grâce au commerce électronique.

Néanmoins, la prudence s'impose ici car tel n'est pas le cas dans tout le secteur tertiaire où la qualité des emplois est très inégale, ceux-ci allant des plus qualifiés à salaires élevés aux moins qualifiés à très bas salaires. La contribution de ce secteur à la croissance de la productivité globale est une question intéressante qui sera examinée dans la section 2.5.

2.5. L'impact de la croissance du secteur tertiaire sur la croissance de la productivité

Le secteur tertiaire est important sur le plan de la politique parce que, dans la plupart des pays développés, c'est lui qui produit le plus et emploie le plus grand nombre de travailleurs. Et, dans les pays en développement, la production, l'emploi et aussi, dans certains cas, la productivité s'y développent rapidement. Par conséquent, comme c'est un secteur qui peut à la fois créer des emplois et générer des gains de productivité, les effets de son expansion sur l'économie tout entière méritent d'être étudiés plus avant.

Nous l'avons vu, la qualité des emplois du secteur tertiaire se situe aux deux extrémités de l'éventail du travail décent. Dans certains pays, la croissance des services s'explique par le manque d'emplois dans l'agriculture et l'industrie, qui pousse la main-d'œuvre dans le secteur tertiaire peu productif des villes, et notamment dans le petit commerce et les services aux particuliers.

Dans d'autres pays, ce sont les services à forte productivité qui attirent la main-d'œuvre. La croissance spectaculaire du secteur tertiaire de l'Inde en est un exemple (voir encadré 2.8). En résumé, la croissance de l'emploi dans le secteur des services dénote soit une transition réussie vers des niveaux de productivité plus élevés soit une montée du chômage déguisé dans des services peu productifs.

Pour approfondir les choses, il faut déterminer l'apport de la productivité et de l'emploi du secteur tertiaire à l'économie dans son ensemble, en calculant la productivité et l'emploi de chaque secteur et en examinant les différences. On commence par calculer la différence entre la croissance de la productivité du secteur tertiaire et du reste de l'économie pour savoir si la croissance sectorielle a des effets positifs ou négatifs sur l'économie dans son ensemble. Ensuite, on effectue les mêmes calculs pour l'emploi afin de savoir si les secteurs qui ont enregistré des gains de productivité supérieurs à la moyenne ont aussi créé des emplois. Les pays choisis aux fins de cet exercice sont ceux dont les chiffres de la productivité des services figuraient dans la base de données KILM. Ce sont aussi bien des pays en développement que des pays développés.

Les figures 2.5a et 2.5b contiennent les résultats obtenus pour deux branches du tertiaire (transports et communications et commerce de gros et de détail) et le secteur manufacturier pour deux périodes: 1980-2001 (figure 2.5a) et 1995-2001 (figure 2.5b). Certes, tous les secteurs de l'économie ne sont pas couverts mais les transports et le commerce de détail représentent approximativement 25 pour cent

Encadré 2.8. La croissance de l'industrie indienne de l'informatique

Ces dernières années, le secteur tertiaire de l'Inde a été marqué par le développement de la branche des technologies de l'information et de la communication (TIC). Beaucoup d'entreprises américaines et européennes transfèrent désormais leurs services TIC (gestion et comptabilité, centres d'appel, vente à distance, saisie de données pour les assurances et transcriptions médicales) en Inde, soit en créant des filiales dans le pays soit en sous-traitant certaines activités à des prestataires indiens. La branche des TIC va de succès en succès et a placé le pays sur la carte des géants mondiaux de cette industrie.

Le secteur des services est le secteur le plus dynamique de l'économie de l'Inde, essentiellement grâce à l'expansion de la branche des TIC, qui représente 20 pour cent des exportations de marchandises et plus de 3 pour cent du PIB du pays.

La croissance de l'industrie indienne de l'informatique a été d'environ 50 pour cent au cours de ces six dernières années. Certes, cela ne représente qu'une petite proportion de l'emploi total mais le nombre d'emplois dans l'édition de logiciels et les branches connexes est tout de même passé d'à peine plus de 500 000 en 1999 à 700 000 en 2004.

C'est principalement à ses capacités nationales et à ses chefs d'entreprise que l'Inde doit cette réussite. La première explication avancée est habituellement celle de l'avantage comparatif. En effet, l'industrie des TIC utilise les ressources (ressources humaines hautement qualifiées et bon marché) pour lesquelles l'Inde dispose d'un avantage comparatif sur la scène internationale (et elle nécessite peu d'infrastructure physique et d'investissements en capital, pour lesquels l'Inde est moins bien placée). Par exemple, dans ce pays, le salaire annuel moyen d'un informaticien représente 10 à 20 pour cent de celui payé aux Etats-Unis. Le facteur salaire est d'ailleurs l'une des principales raisons de l'essor des TIC en Inde où, à qualifications égales, les salaires sont inférieurs à ceux des Etats-Unis et de l'Europe. De plus, l'Inde est l'un des pays du monde qui comptent le plus de scientifiques et d'ingénieurs anglophones.

Pour ce qui est de l'offre, l'Inde est le premier producteur de capital humain pour l'industrie informatique: à la fin des années 1990, elle formait plus de 100 000 spécialistes des TIC et plus de 65 000 ingénieurs par an. En outre, plus de 200 000 expatriés indiens travaillent dans l'informatique aux Etats-Unis, avec des visas H-1B. Il ne fait aucun doute que cela a favorisé la création de réseaux entre entreprises américaines et indiennes. Comme dans toutes les réussites, la chance a également joué un rôle; ce fut dans ce cas le très opportun essor de l'industrie des TIC et la libéralisation de l'économie indienne au début des années 1990. Autre avantage: la différence de fuseaux horaires, grâce à laquelle les horaires indiens sont complémentaires de ceux des Etats-Unis, ce qui permet aux entreprises de fonctionner 24 heures sur 24.

Enfin, la diaspora indienne aux Etats-Unis, en particulier dans la Silicon Valley, a contribué au développement de ce secteur. Premièrement, elle a créé des réseaux qui facilitent les échanges économiques et le transfert de connaissances entre les deux pays. Deuxièmement, l'«exode des cerveaux» est devenu l'un des rouages du secteur indien des TIC, dont les concepteurs de logiciels sont formés aux Etats-Unis.

Figure 2.5a. Croissance annuelle moyenne de la productivité et de l'emploi par secteur et dans l'ensemble de l'économie, 1980-2001

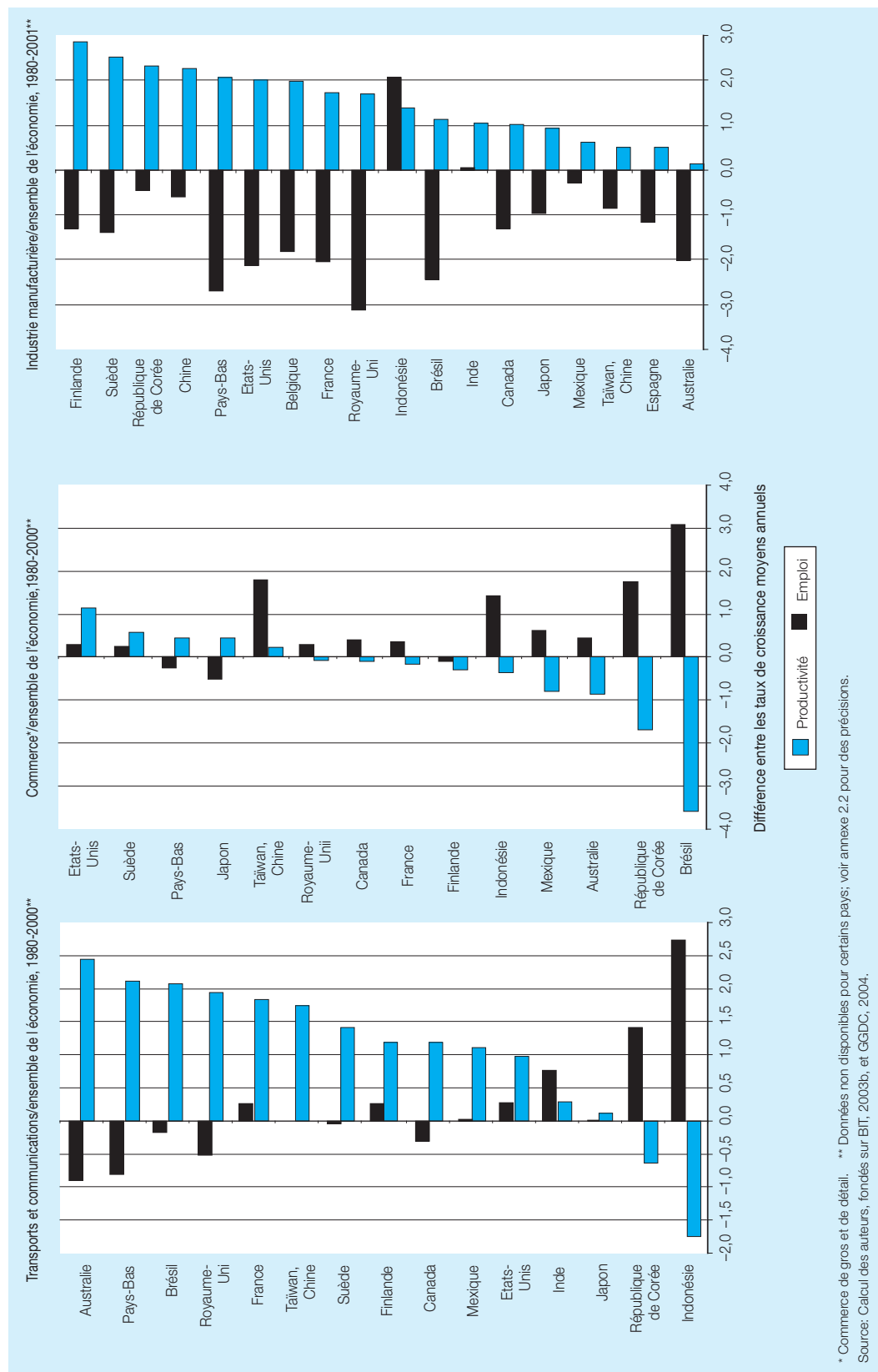
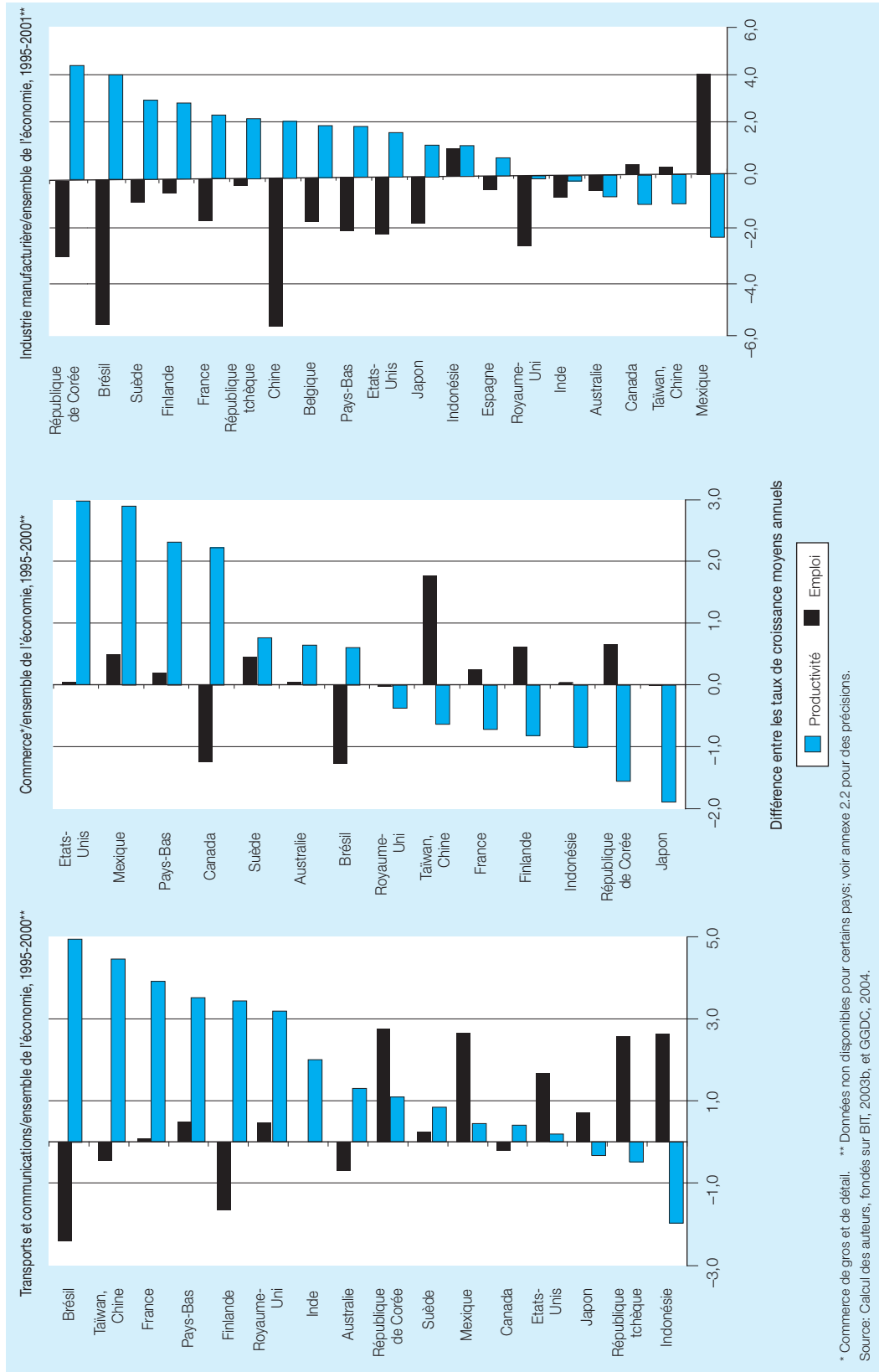


Figure 2.5b. Croissance annuelle moyenne de la productivité et dans l'ensemble de l'économie, 1995-2001



* Commerce de gros et de détail. ** Données non disponibles pour certains pays; voir annexe 2.2 pour des précisions. Source: Calcul des auteurs, fondés sur BIT, 2003b, et GGDC, 2004.

de l'emploi des pays analysés³⁹. Les figures 2.5a et 2.5b indiquent 1) la contribution du secteur tertiaire à la croissance de la productivité de toute l'économie et 2) l'existence ou l'absence d'interaction entre la productivité et l'emploi.

Dans les transports et les communications, les 15 pays, à l'exception de l'Indonésie et de la République de Corée, affichent une croissance de la productivité supérieure à la moyenne, c'est-à-dire que les gains de productivité réalisés dans cette branche ont eu une influence positive sur la croissance de l'économie dans son ensemble. En outre, dans plus des deux tiers des pays qui ont réalisé des gains de productivité, ceux-ci se sont accompagnés d'une croissance de l'emploi. Dans ces cas, l'emploi s'est donc déplacé vers des activités très productives du secteur des services. On le voit en Inde, où l'emploi a considérablement augmenté dans la branche des transports et communications. Dans ce pays, où la production industrielle s'est ralentie, la forte croissance de l'emploi et de la productivité de cette branche indique que le secteur tertiaire peut être une source essentielle de création d'emplois. A l'opposé, en Indonésie, où il n'a pas regagné depuis la crise asiatique de 1997, l'emploi se déplace vers les services à faible productivité (voir le chapitre 1 pour une analyse plus approfondie de la situation de l'Asie du Sud-Est).

Le scénario est différent dans le commerce de gros et de détail. Plus de la moitié des pays ont enregistré dans cette branche une croissance de la productivité inférieure celle de l'économie dans son ensemble. Dans certaines économies comme le Brésil et le Mexique, la croissance négative de la productivité du travail s'est accompagnée d'une croissance de l'emploi, c'est-à-dire que l'emploi et la productivité ont évolué en sens inverse. Pour tous les pays de l'échantillon, cela s'explique par le fait que la main-d'œuvre s'est orientée vers les services urbains peu productifs à cause de la pression démographique et de l'absence de débouchés dans l'agriculture (zones rurales) et l'industrie (zones urbaines). En d'autres termes, l'emploi n'est pas «tiré» par la forte croissance de la productivité du secteur des services mais «poussé» en raison de l'inertie d'autres secteurs. Les Etats-Unis, la Suède et Taïwan, Chine, sont les seules économies qui aient enregistré à la fois des gains de productivité supérieurs à la moyenne et une croissance de l'emploi dans cette branche.

En procédant à la même analyse pour le secteur manufacturier, on obtient des points de repère utiles pour une comparaison intersectorielle. Comme on pouvait s'y attendre, la croissance de la productivité dans ce secteur a eu des effets positifs sur la croissance de la productivité de l'économie de tous les pays de l'échantillon. En outre, les gains de productivité se sont traduits par un recul de l'emploi dans toutes les économies, sauf celles de l'Inde et de l'Indonésie.

³⁹ A noter que les services collectifs et les services aux particuliers, sur lesquels portait principalement l'analyse de Baumol, sont exclus de ces calculs. Cependant, Triplett et Bosworth (2003) et le Bureau des statistiques du travail des Etats-Unis ont calculé la productivité du travail dans la branche des services aux particuliers et ont obtenu respectivement 1,8 et 1,7 pour cent pour la période 1995-2000, soit des chiffres supérieurs à la croissance de l'économie dans son ensemble pendant cette période (1,2 pour cent).

Il est intéressant de noter que la croissance de la productivité dans les transports et communications est aussi forte que dans le secteur manufacturier, ce qui donne à penser que la croissance des services à forte intensité d'emplois peut compenser les suppressions d'emplois dans le secteur manufacturier – sans effets néfastes dans le long terme sur les salaires et la croissance.

Comment les choses ont-elles évolué dans le temps? La même analyse a été effectuée pour la période 1995-2001 afin de voir si les tendances observées se sont maintenues sur la durée. Les résultats sont présentés à la figure 2.5b.

Dans les transports et communications, les gains de productivité ont beaucoup augmenté, restant dans la plupart des pays supérieurs à la moyenne de l'économie. Quant à l'emploi, sa croissance a été supérieure à la moyenne dans les deux tiers des pays. Le Japon, la République tchèque et l'Indonésie sont les trois seuls pays qui affichent des gains de productivité inférieurs à la moyenne de l'économie. Pendant les années 1990, l'Inde a également connu un ralentissement de la croissance de l'emploi dans cette branche, peut-être en raison de l'accroissement des gains de productivité. Dans l'ensemble toutefois, la croissance de l'emploi est restée supérieure à la moyenne pour la majorité des pays de l'échantillon.

Dans la branche du commerce de gros et de détail, la croissance de la productivité a été plus rapide que lors de la période précédente. La moitié des économies affichent une croissance de la productivité supérieure à la moyenne et, parmi elles, environ les trois quarts affichent également une croissance de l'emploi supérieure à la moyenne. Le Mexique, dont la croissance de la productivité était négative entre 1980 et 2001, enregistre cette fois une progression non négligeable de la croissance de la productivité et de l'emploi. Parallèlement, le formidable accroissement de la productivité aux Etats-Unis (en partie imputable à l'effet «Wal-Mart», c'est-à-dire à l'arrivée, dans les années 1990, de géants de la distribution qui évincèrent beaucoup de petits commerces) n'a eu pratiquement aucun impact sur la création d'emplois dans cette branche. Cela est sans doute un phénomène conjoncturel, dû à la baisse d'activité de 2001, qui a provoqué un recul général de l'emploi. La tendance s'inverse également au Brésil pendant les années 1990, l'emploi délaissant un secteur tertiaire peu productif alors que l'activité reprend dans l'industrie. Néanmoins, toutes les économies qui ont une croissance de la productivité inférieure à la moyenne ont une croissance de l'emploi supérieure à la moyenne, ce qui témoigne d'un essor de l'emploi peu productif.

Là encore, les gains de productivité de l'industrie manufacturière varient grandement selon les régions mais la corrélation négative avec l'emploi reste très prononcée, et certains pays ont pris du retard sur le plan de la productivité. En ordre décroissant, le Canada, l'Australie, Taïwan, Chine, et le Mexique ont enregistré une croissance de la productivité inférieure à la moyenne de l'économie dans son ensemble pendant cette période et l'Inde a vu s'inverser ses gains de productivité supérieurs à la moyenne de la période précédente. Le Canada, Taïwan, Chine, et le Mexique ont enregistré une croissance de l'emploi supérieure à la moyenne. Au Mexique, la croissance époustouflante de l'emploi est

imputable à l'essor des maquiladoras, dont le nombre a doublé, passant de 1 703 en 1990 à 3 590 en 2000 (INEGI, 2002).

Ainsi, bien qu'il ait parfois été poussé vers des services peu productifs, *l'emploi a, dans la majorité des cas, été attiré par des branches du tertiaire qui sont très productives*. Pourquoi la productivité et l'emploi se sont-ils orientés en hausse dans ce secteur et pourquoi cette tendance se maintient-elle sur la durée? L'une des raisons tient à l'augmentation des revenus dans de nombreux pays. En effet, lorsque les revenus augmentent, les travailleurs dépensent davantage en loisirs et autres activités tertiaires tels que la santé, l'éducation et les services financiers, dont beaucoup ne peuvent être fournis que par des personnes, ce qui crée des emplois. De plus, en resserrant les connexions intrasectorielles, les TIC ont eu un profond impact sur la productivité des services, dont la capacité commerciale s'est renforcée et qui ont élargi leurs parts de marché grâce au commerce électronique. Par conséquent, l'expansion du secteur tertiaire peut favoriser la croissance de la productivité et de l'emploi dans toute l'économie.

2.6. Conclusions

Ce chapitre traite de l'interaction emploi-productivité dans les économies développées et en développement; il se fonde sur un cadre d'analyse qui met l'accent sur la relation à court, moyen et long terme, et attire en particulier l'attention sur la dynamique emploi-productivité qui résulte du changement structurel.

C'est le plus souvent dans le court et le moyen terme qu'apparaît une corrélation négative entre la croissance de la productivité et la croissance de l'emploi, en raison d'écart de courte durée ainsi que de changements structurels et frictionnels qui se produisent dans l'économie. Le changement structurel, au sens de déplacement de l'emploi d'un secteur à un autre, s'inscrit dans un processus de «destruction créatrice» et il est nécessaire pour obtenir une croissance durable.

A long terme, dans la plupart des économies, accroissement de la productivité et croissance de l'emploi vont de pair. Tel est notamment le cas dans les économies industrialisées d'Europe, d'Amérique du Nord et de nombreuses régions d'Asie. En revanche, dans les économies en développement de l'Afrique et de l'Amérique latine, la croissance de l'emploi et l'accroissement de la productivité ont suivi des trajectoires différentes, donnant à penser que la recherche de gains de productivité nuit à la croissance de l'emploi.

L'analyse présentée dans ce chapitre a montré que cette dernière observation était trompeuse. En effet, l'existence d'une corrélation négative sur le long terme entre productivité et emploi dans les économies en développement ne signifie pas que cette affirmation ne s'applique pas à ces économies mais plutôt que des imperfections des marchés, des conditions et des institutions nuisent à la coexistence de la productivité et de l'emploi. Aucun pays ne peut s'abstenir d'améliorer la productivité de ses travailleurs. C'est en effet grâce à la productivité que les salaires augmentent et que le niveau de vie des pays s'améliore. De même, vouloir créer un maximum d'emplois ne signifie pas qu'il faille sacrifier la

productivité, les résultats des programmes d'investissement à forte intensité d'emploi l'ont prouvé.

En conséquence, *toute stratégie visant à augmenter la productivité et l'emploi dans le long terme devrait comporter deux éléments: investissement dans les branches dynamiques de l'économie et renforcement des capacités dans les branches qui emploient la majorité des travailleurs*. Faire porter les efforts sur les secteurs qui emploient la majorité des travailleurs est un moyen de combler l'écart de croissance à moyen et à long terme. Cela est valable aussi bien pour les pays développés que pour les pays en développement. Il s'ensuit que, pour rattraper leur retard, ces derniers doivent investir dans les secteurs à forte croissance en acquérant et assimilant le savoir élaboré ailleurs tout en améliorant la productivité des travailleurs dans les secteurs habituellement peu productifs tels que le secteur informel. Il s'ensuit également qu'il faut établir des liens en amont et en aval de la chaîne d'approvisionnement entre les secteurs à croissance rapide et ceux dans lesquels le facteur dominant est le travail. Pour les économies développées, cela veut dire incorporer un maximum de connaissances et être à la pointe de l'innovation pour créer des nouvelles technologies qui ouvrent des débouchés aux travailleurs, tout en maintenant l'employabilité des travailleurs des marchés en déclin.

L'histoire montre que les économies s'adaptent au changement structurel. Cependant, pour une meilleure acceptation du changement, il faudrait que la transition soit plus douce pour les travailleurs et que les gains de productivité réalisés par les «gagnants» soient répartis de telle sorte que la société tout entière – et pas seulement une petite fraction de la population – voie sa situation s'améliorer. Une telle stratégie suppose que les travailleurs évincés pendant les périodes de déclin soient mieux indemnisés et qu'ils puissent se reconvertir et conserver leur employabilité grâce, par exemple, à des mesures permettant de mieux adapter les systèmes de formation à la demande et facilitant l'emploi autonome et la création d'entreprise par le biais de prêts sans intérêt pour ceux qui ont du mal à retrouver un emploi. Dans les économies en développement qui ne peuvent mettre en place ce type de mesures, il est indispensable de fournir une assistance technique aux chefs d'entreprises informelles, d'alléger les formalités à remplir pour entrer dans le secteur structuré et de procurer des emplois productifs (par le truchement de programmes à forte intensité de main-d'œuvre) pour que les pauvres puissent «s'affranchir de la pauvreté par le travail».

Références

- Alliance Bernstein. 2003: *US weekly economic update*. Divers numéros.
— . 2004: *US weekly economic update*. Divers numéros.
- Andersen, B. et M. Corley. 2003: *The theoretical, conceptual, and empirical impact of the service economy: A critical review*. UNU-WIDER Discussion Paper 2003/22.
- Arora, A. et coll. 2001: «The Indian software services industry», *Research Policy*, n° 30, pp. 1267-87.
- Baily, M.N. et coll. 1992: «Productivity dynamics in manufacturing plants», *Brookings Papers on Economic Activity*, pp. 187-249.

- Banque mondiale. 2004: *Indicateurs du développement dans le monde*, CD-ROM (en anglais) (Washington, DC).
- Baumol, W.J. 1967: «Macroeconomics of unbalanced growth: The anatomy of urban crisis», *The American Economic Review*, n° 3, pp. 415-26.
- Borensztein, E., De Gregorio, J. et Lee, J.W. 1998: «How does FDI affect economic growth», *Journal of International Economics*, vol. 45, pp. 115-35.
- Bureau international du Travail (BIT). 1997: *Le travail dans le monde 1997-98* (Genève).
- . 1999: *Key Indicators of the Labour Market 1999 (KILM)* (Genève).
- . 2003a: LABORSTA, LABPROJ, *Population économiquement active 1950-2010: Base de données du BIT. Estimations et projections de la population active (5^e édition)* (Genève) (<http://laborsta.ilo.org>).
- . 2003b: *Indicateurs clés du marché du travail*, 3^e édition. CD-ROM (Genève).
- . 2003c: *Agenda global pour l'emploi* (Genève) (<http://www.ilo.org/public/english/employment/empframe/practice/index.htm>).
- . 2004: «Créer des emplois productifs pour faire reculer la pauvreté et accélérer le développement», GB.289/ESP/2.
- Carillo, J. 2003: «Los retos de las maquiladoras ante la pérdida de competitividad», *Comercio Exterior*, vol. 53, n° 4, avril.
- Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation. 2004: *Une mondialisation juste: créer des opportunités pour tous* (BIT, Genève).
- Disney, R., Haskel J. et Heden, Y. 2003: «Restructuring and productivity growth in UK manufacturing», *The Economic Journal*, n° 113, pp. 666-94.
- Division de la population de l'ONU. 2001: *World Population Prospects: The 2000 Revision* (New York).
- Fonds monétaire international (FMI), 1995: *Perspectives de l'économie mondiale* (Washington, DC).
- . 1999: *Perspectives de l'économie mondiale* (Washington, DC).
- Forrester Research. 2002: *3.3 million US services jobs to go offshore*, Forrester Research Brief, 11 novembre.
- Ghose, A.K. 2003: *Jobs and incomes in a globalizing world* (BIT, Genève).
- Gordon, R.J. 1997: «Is there a trade-off between unemployment and productivity growth?», dans D. Snower et G. de la Dehesa (directeurs de publication), *Unemployment Policy* (Cambridge University Press), pp. 433-63.
- Groningen Growth and Development Centre (GGDC). 2004: *Total economy database*, <http://www.ggdc.net/homeggdc.html>.
- Groshen, E.L. et Potter, S. 2003: «Has structural change contributed to a jobless recovery?», *FRBNY Current Issues in Economics and Finance*, n° 8 (www.newyorkfed.org/rmaghome/curr_iss).
- Husmanns, R. et du Jeu, B. 2002: *ILO Compendium of official statistics on employment in the informal sector*, STAT Working Paper, BIT, pp. 16-28.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). 2004: *Industria Maquiladora de Exportación, Indicadores Anuales* (Mexico) (<http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/BDINE/J15/J1500601.htm>).
- Karaömerlioglu, D. et Ansal, H. 2000: «Innovation and employment in developing countries», dans M. Vivarelli et M. Pianta (directeurs de publication), *The employment impact of innovation: Evidence and policy* (Routledge, Londres).

- Kucera, D. et Milberg, W. 2003: «Deindustrialization and changes in the manufacturing trade: Factor content calculations for 1978-1995», *Review of World Economics*, n° 2, pp. 601-24.
- Landesmann, M. et Stehrer, R. 2001: «The European unemployment problem: A structural approach» dans P. Petit et L. Soete (directeurs de publication), *Technology and the future of European unemployment* (Edward Elgar, Cheltenham).
- Landmann, O. 2004: «Employment, productivity and output growth», document préparatoire pour le *Rapport sur l'emploi dans le monde 2004-05*, disponible sur la version CD-ROM.
- Little, I. et coll. 1987: *Small manufacturing enterprises: A comparative analysis of India and other economies* (Oxford University Press, New York).
- Mazumdar, M. 2004: «Employment elasticity in manufacturing», document préparatoire pour le *Rapport sur l'emploi dans le monde 2004-05*, disponible sur la version CD-ROM.
- McKinsey et Cie. 2004: «Offshoring roundtable – transcript» (<http://www.mckinsey.com/ideas/offshoring/roundtable/>).
- Miles, I. et Kastrinos, N. 1995: «Knowledge-intensive business services: Users, carriers and sources of innovation», Publication de l'Observatoire de l'innovation en Europe, n° 15, Programme Innovation, Direction générale des télécommunications, marché de l'information et valorisation de la recherche (Commission des communautés européennes, Luxembourg).
- National Productivity Institute. 2003: *Report on the productivity capacity building programme for SMMEs* (Afrique du Sud).
- OCDE. 1999: *Etude économique de la Hongrie* (Paris).
- . 2003. *Perspectives de l'emploi de l'OCDE: Vers des emplois plus nombreux et meilleurs* (Paris)
- . 2004. *Perspectives économiques* (Paris).
- Palma, G. 2003: *Trade liberalization in Mexico: Its impact on growth, employment and wages*, ILO Employment Paper n° 55 (Genève).
- Parry, R. 2004: «Globalization: Threat or opportunity for the US economy?», *FRBSF Economic Letter*, n° 12, 21 mai.
- Piacentini, P. et Pini, P. 2000: «Growth and employment», dans M. Vivarelli et M. Pianta (directeurs de publication), *The employment impact of innovation: Evidence and policy* (Routledge, London).
- Pianta, M. 2000. «The employment impact of product and process innovations», dans M. Vivarelli and M. Pianta (directeurs de publication), *The employment impact of innovation: Evidence and policy* (Routledge, London).
- Pieper, U. 2001: *Sectoral regularities of productivity growth in developing countries – A Kaldorian interpretation*, Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology.
- Polaski, S. 2004: *Job anxiety is real – and it's global*, Policy Brief, Carnegie Endowment for International Peace, mai.
- Román, Z. 2003: «Labour productivity and employment in the Hungarian economy», document préparatoire pour le *Rapport sur l'emploi dans le monde 2004-05*, non publié, s'adresser au Secteur de l'emploi, Unité des tendances de l'emploi, BIT, Genève.
- Sala-i-Martin, X. 2002: «The world distribution of income (estimated from individual country distributions)» Working Paper n° 8933, National Bureau of Economic Research, mai (www.nber.org/papers/w8933).
- Schettkat, R. et G. Russo. 2001: «Structural dynamics and employment in highly industrialized economies», dans P. Petit and L. Soete (directeurs de publication), *Technology and the future of European unemployment* (Edward Elgar, Cheltenham).

- Sharpe, A. 2004: *Productivity growth and poverty reduction in developing countries*», document préparatoire pour le *Rapport sur l'emploi dans le monde 2004-05*, disponible sur la version CD-ROM.
- Sharpe, A., St-Hilaire, F. et Banting, K. 2002: *The review of economic performance and social progress: Towards a social understanding of productivity*. Centre for the Study of Living Standards (Ottawa) and Institute for Research on Public Policy (Montreal), McGill-Queens University Press (www.csls.ca).
- Sherwood, M.K. 1994: «Difficulties in the measurement of services», *Monthly Labour Review*, 11-19 mars.
- de Soto, H. 2000: *The mystery of capital: Why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else* (Bantam Press, New York).
- Sperling, G. 2004: *The effects of offshoring*, *Progressive Politics*, vol. 3, n° 2, juin (<http://www.americanprogress.org/site/pp.asp?c=biJRJ8OVF&b=105690>).
- Spiezia, V. et Vivarelli, M. 2002: «Innovation and employment: A critical survey», dans Y. Greenan et coll. (directeur de publication), *Productivity, inequality and the digital economy* (MIT Press, Londres).
- Taylor, G. et Bekabye, M. 1999: *An opportunity for employment creation: Labour based technology roadworks – The macro-economic dimension*, Programme d'investissement à haute intensité de main-d'œuvre (BIT, Genève).
- The Economist*. 1997: «One lump or two?», 23 octobre.
- . 2004. «The remote future», 19 février.
- The New York Times*. 2004: «Jobs lost abroad: Host of new causes for an old problem», 15 février.
- Triplett, J.E. et Bosworth, B.P. 2003: «Productivity measurement issues in service industries: Baumol's disease has been cured», *FRBNY Economic Policy Review*, septembre, pp. 23-33.
- US Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis. 2004: National Income and Product Account (<http://www.bea.doc.gov/bea/dn/home/gdp.htm>).
- US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics. 2004a: Current Population Survey (<http://data.bls.gov/servlet/SurveyOutputServlet>).
- . 2004b. Current Employment Statistics (<http://data.bls.gov/servlet/SurveyOutputServlet>).
- Van Ark, B. Frankema, E. et Duteweerd, H. 2004: *Productivity and employment growth: An empirical review of long and medium run evidence*», document préparatoire pour le *Rapport sur l'emploi dans le monde 2004-05*, disponible sur la version CD-ROM.
- Vandenberg, P. 2004: *Productivity and SMEs: Conceptual and empirical issues related to employment impacts and poverty reduction*», document préparatoire pour le *Rapport sur l'emploi dans le monde 2004-05*, disponible sur la version CD-ROM.
- Vivarelli, M. 1995: *The economics of technology and employment: Theory and empirical evidence* (Edward Elgar, Aldershot).
- World Income Inequality Database (WIID). 2000: Version 1.0, 12 septembre (www.wider.unu.edu/wiid/wiid.htm).

Annexe 2.1

Méthodologie et sources pour la section 2.3

Le tableau 2.4 porte sur la relation entre productivité, pauvreté et répartition des revenus. Pour construire la base de données nécessaire à une analyse multivariée de la relation entre la pauvreté, la productivité du travail et l'inégalité des revenus, nous avons commencé par sélectionner, dans les bases de données Penn World Table et World Income Inequality, des pays comparables dont les taux de pauvreté sont calculés dans Sala-i-Martin (2002). Nous avons ensuite retenu les pays pour lesquels le coefficient de Gini avait été calculé sur une durée d'au moins dix ans. Après quoi il ne restait que 27 pays: 12 de l'Amérique latine (Brésil; Chili; Colombie; Costa Rica; El Salvador; République dominicaine; Équateur; Jamaïque; Mexique; Panama; Pérou; Venezuela), 13 de l'Asie (Bangladesh; Chine; République de Corée; Hong-kong, Chine; Inde; Indonésie; Malaisie; Pakistan; Philippines; Singapour; Sri Lanka; Thaïlande; Taïwan, Chine) et deux de l'Afrique (Ethiopie; République-Unie de Tanzanie).

Au départ, notre intention était de procéder à une analyse transversale pour les années 1970 et 1998 sur la base des niveaux de chacune des trois variables. Mais, comme les séries chronologiques du coefficient de Gini étaient incomplètes, nous avons réalisé cette analyse pour l'année la plus proche de 1970 pour laquelle le coefficient de Gini existait et une autre pour l'année la plus proche de 1998. Nous n'avons pas eu de mal à associer les niveaux de productivité du travail aux coefficients de Gini car les estimations de la productivité du travail existent pour chaque année de 1970 à 1998. Mais ce n'était pas le cas pour les taux de pauvreté qui ont donc dû être associés à des coefficients de Gini sur la base des années les plus proches pour lesquelles ces taux étaient connus. Par exemple, si la première année pour laquelle le coefficient de Gini existait était 1972, nous lui avons assigné le taux de pauvreté de 1970. Nous avons ensuite calculé les coefficients en utilisant la méthode des moindres carrés ordinaires et la forme fonctionnelle linéaire.

Pour ce qui est de la relation entre les variations de chaque variable dans le temps, nous avons pris l'année la plus proche de 1970 et l'année la plus proche de 1998 pour lesquelles il existait des données, et calculé les taux de croissance moyens annuels pour la productivité du travail ainsi que les coefficients de Gini et l'évolution en pourcentage pour les taux de pauvreté. C'est pourquoi les taux de croissance de certains pays portent sur des périodes plus courtes que d'autres. Nous avons ensuite appliqué la même procédure statistique que pour la comparaison des niveaux. Quelques régressions de ce type ont aussi été effectuées avec les données de la Banque mondiale tant pour les niveaux que pour les taux de croissance, avec des résultats qui corroborent grosso modo ceux qui sont examinés à la section 2.3.

Annexe 2.2

Méthodologie et sources pour la section 2.5

La différence entre les taux de croissance annuelle de la productivité et de l'emploi par branche et dans l'économie a été estimée de la façon suivante:

- 1) en calculant le taux de croissance composé annuel de l'emploi et de la productivité dans la branche étudiée et dans l'ensemble de l'économie pour la même période;
- 2) en déduisant le taux de croissance de l'économie totale de celui de la branche étudiée pour déterminer l'apport de celle-ci à l'économie totale.

L'apport sectoriel a donc été obtenu comme suit:

$$L\hat{Y}_{iC-TC} = (L\hat{Y}_{iC} - L\hat{Y}_{TC}); \text{ et } \hat{E}_{iC-TC} = (\hat{E}_{iC} - \hat{E}_{TC}),$$

où $L\hat{Y}$ = croissance de la productivité, \hat{E} = croissance de l'emploi, i = chaque branche (transports, commerce, industrie manufacturière), T = économie totale et C = le pays.

Les pays qui ont fait l'objet de ces calculs sont ceux pour lesquels il existait des données pour la période 1980-2001. Lorsque les données pour certaines années n'étaient pas disponibles, l'année la plus proche a été utilisée (voir tableau A2.1).

Tableau A2.1. Données sectorielles disponibles par pays

Secteur	Pays	Année la plus récente disponible
Transports et communications	Australie	1998
	Brésil	1996
	Canada	1998
	France	1998
	Royaume-Uni	1999
	République tchèque	1998
Commerce	Australie	1999
	Brésil	1996
	Canada	1998
	France	1999
	Japon	1998
	Royaume-Uni	1999
Production industrielle	Australie	2000
	Brésil	1998
	Chine	1999
	Espagne	2000
	Inde	2000
	Suède	2000
	République tchèque	2000