

Vue d'ensemble et repères pour l'action

La pénurie d'emplois décents est aussi intolérable que fréquente dans notre monde d'interdépendance économique, et cela montre combien il est nécessaire de faire de la création de travail décent le but central du développement. Pour l'OIT, cela signifie que la communauté mondiale doit se coaliser autour de deux objectifs fondamentaux. Premièrement, comme le recommande la Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation dans son rapport¹, l'emploi doit être considéré comme une priorité des politiques macroéconomiques et sociales et non pas simplement comme l'un des résultats escomptés de mesures qui, le plus souvent, ne s'attaquent pas directement au problème. Cette recommandation de la Commission se fonde sur le constat que l'interdépendance économique n'a été ni intégratrice ni uniformément bénéfique.

Deuxièmement, il faut réduire la pauvreté en tenant compte du rôle fondamental que joue l'emploi à cet égard. Pour différentes raisons, parmi lesquelles les vicissitudes de la croissance économique mondiale, la réduction de la pauvreté a marqué le pas pendant la majeure partie des années quatre-vingt-dix. Cela aussi confirme la nécessité de prendre des mesures pour aider les indigents à «s'affranchir de la pauvreté par le travail», thème largement débattu lors de la session de 2003 de la Conférence internationale du Travail.

L'OIT a depuis longtemps fait de la création d'emplois et de la réduction de la pauvreté ses chevaux de bataille, que ce soit dans ses travaux de recherche, dans les politiques qu'elle préconise ou dans son programme de coopération technique. Aujourd'hui, les déséquilibres, asymétries et inégalités qui coïncident avec l'interdépendance économique mondiale ne peuvent que la conforter dans cette voie. Moins courante est l'association des questions de l'emploi et de la réduction de la pauvreté à celle de la productivité, troisième thème du présent rapport.

Pourquoi s'intéresser à la productivité?

Fondamentalement, l'étude conjointe des trois questions trouve sa justification dans une simple constatation: comme une grande partie des pauvres de la planète travaillent, ce n'est pas parce qu'ils n'ont pas d'activité économique qu'ils sont pauvres mais parce que cette activité est insuffisamment productive. Il suffit d'observer la réalité pour que le lien entre la faible productivité du travail et la pauvreté saute aux yeux. A l'évidence, si ceux qui travaillent – en particulier les 550 millions de travailleurs pauvres – pouvaient gagner plus, la pauvreté reculerait. Ce n'est donc pas n'importe quel travail qui peut faire sortir les gens de la pauvreté, mais du travail productif. La convention (n° 122) de l'OIT sur la politique de l'emploi, 1964, promeut l'emploi «productif» et

¹ Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation, 2004. *Une mondialisation juste: créer des opportunités pour tous* (Genève, BIT).

librement choisi. Et au nombre des Objectifs de développement pour le Millénaire figure la création d'emplois décents et «productifs» pour les jeunes.

De l'absence de protection sociale au non-respect des droits fondamentaux des travailleurs, les signes du déficit de travail décent sur le marché du travail mondial sont nombreux. Sur le plan *économique*, le principal indicateur de ce déficit est le revenu d'activité: hommes et femmes tirent-ils de leur travail un revenu suffisant pour pouvoir se libérer, eux-mêmes et leur famille, de la pauvreté? C'est ici qu'intervient avec la plus grande force la notion de productivité puisque c'est elle qui permet de différencier concrètement un emploi quelconque d'un emploi décent. Il s'ensuit que, pour la plupart des pays du monde, il est très insuffisant de juger l'état du marché du travail à l'aide des seuls critères du «chômage» et de l'«emploi».

Après une brève analyse du rôle de la productivité dans la création d'emplois et la lutte contre la pauvreté, la présente vue d'ensemble récapitulera les repères pour l'action proposés dans le *Rapport sur l'emploi dans le monde 2004-05*.

Avantages des gains de productivité

La recherche de la productivité est indispensable pour relever le niveau de vie car c'est ainsi que se crée la richesse. Les effets bénéfiques des gains de productivité peuvent être évalués au niveau du travailleur, de l'entreprise ou de l'économie dans son ensemble. Pour le travailleur, un accroissement de la productivité entraîne idéalement une augmentation de salaire qui vient s'ajouter à son revenu et/ou lui permet de réduire son temps de travail. Pour l'entreprise, une hausse de productivité se traduit par un prix de revient unitaire plus bas et donc un bénéfice plus élevé qui peut être réinvesti mais aussi redistribué aux travailleurs, sous forme d'augmentation de salaire ou de création d'emplois, et aux actionnaires, sous forme de majoration des dividendes. En outre, sur un marché concurrentiel, produire plus avec moins lui permet de baisser son prix de vente et donc d'être plus compétitive (parfois, il est vrai, au détriment de la compétitivité d'autres entreprises).

Les gains de productivité présentent aussi de nombreux avantages au niveau macroéconomique. La demande globale dope la productivité et la productivité dope la demande globale, à la fois directement et indirectement. Dans le deuxième cas, la consommation est stimulée directement parce que les travailleurs, qui sont aussi des consommateurs, disposent d'un revenu plus élevé à dépenser en raison de l'augmentation des salaires obtenue grâce à l'amélioration de leur productivité. Et elle est stimulée indirectement parce que la baisse des prix résultant de l'accroissement de la productivité équivaut à une augmentation du revenu réel des consommateurs. La productivité influe sur le niveau de vie d'un pays en ce sens que les revenus d'activité sont le baromètre des niveaux de vie et qu'ils dépendent de la productivité des travailleurs.

Simplicité de la théorie, complexité de la réalité

Les avantages des gains de productivité semblent évidents mais une explication approfondie remplirait (et a déjà rempli) des volumes entiers car, malheureuse-

ment, presque «tout» compte. En effet, pour étudier la question sous tous ses aspects, il faudrait décortiquer tous les déterminants de la croissance et du développement. Par exemple, la principale source d'accroissement de la productivité est l'évolution des techniques. Or l'évolution des techniques dépend de l'innovation qui dépend elle-même de toute une série d'institutions, de la qualité de l'offre de capital humain, de la dynamique du marché concurrentiel, des dépenses de recherche-développement et de l'investissement en général. Ces différents aspects dépendent quant à eux de la vigueur et de la stabilité de la demande globale et donc du contexte macroéconomique. L'investissement dynamise l'innovation mais l'inverse est tout aussi vrai: l'innovation stimule l'investissement. Il est impossible de sonder les déterminants de la croissance de la productivité sans tenir compte de la composition non seulement de l'offre mais aussi de la demande.

Qui plus est, l'augmentation de la productivité est conditionnée par le contexte macroéconomique, institutionnel et réglementaire. Les répercussions de la transformation de l'organisation du travail et de la production sur la productivité sont connues depuis longtemps – depuis la description par Adam Smith, il y a deux cent cinquante ans, de la naissance du travail à la chaîne et de la fragmentation toujours plus poussée du travail. Elles sont aujourd'hui au cœur du débat sur l'«économie du savoir» et les «systèmes de haute performance», qui tous deux mettent en évidence le rôle déterminant du capital humain et de son organisation dans l'optimisation de la productivité et de l'avantage concurrentiel.

La réglementation commerciale, et notamment les dispositions qui régissent la création d'entreprise, peuvent faciliter ou entraver la création d'activités nouvelles à plus forte valeur ajoutée. Et celles qui régissent les droits de propriété et l'exécution des marchés ont une influence encore plus prononcée sur la dynamique de la productivité:

Le renforcement des droits fonciers semble être un élément important. Par exemple, la réforme agraire engagée par la Chine en 1978, qui a marqué l'abandon de l'exploitation collective au profit de l'exploitation familiale, serait à l'origine de l'accroissement de la productivité agricole et de la formidable expansion de l'industrie urbaine et villageoise, qui ont été le moteur de la croissance chinoise jusque vers le milieu des années quatre-vingt-dix. Dans le même ordre d'idées, au Bengale-Occidental, un programme gouvernemental qui a consolidé la propriété foncière a eu des effets très positifs sur la productivité agricole. Au Pérou, la délivrance de titres de propriété aux ménages urbains a entraîné une augmentation du nombre d'heures ouvrées et déplacé la main-d'œuvre du travail à domicile vers le marché extérieur. En Inde, environ 10 pour cent de la réduction globale de la pauvreté enregistrée entre 1958 et 1992 sont imputables aux lois de réforme foncière, promulguées par les Etats².

L'infrastructure de base a aussi son importance. Par exemple, un bon système de transport fait baisser les coûts et facilite l'accès au marché. Même chose pour les télécommunications. S'ils sont suffisamment développés, les systèmes

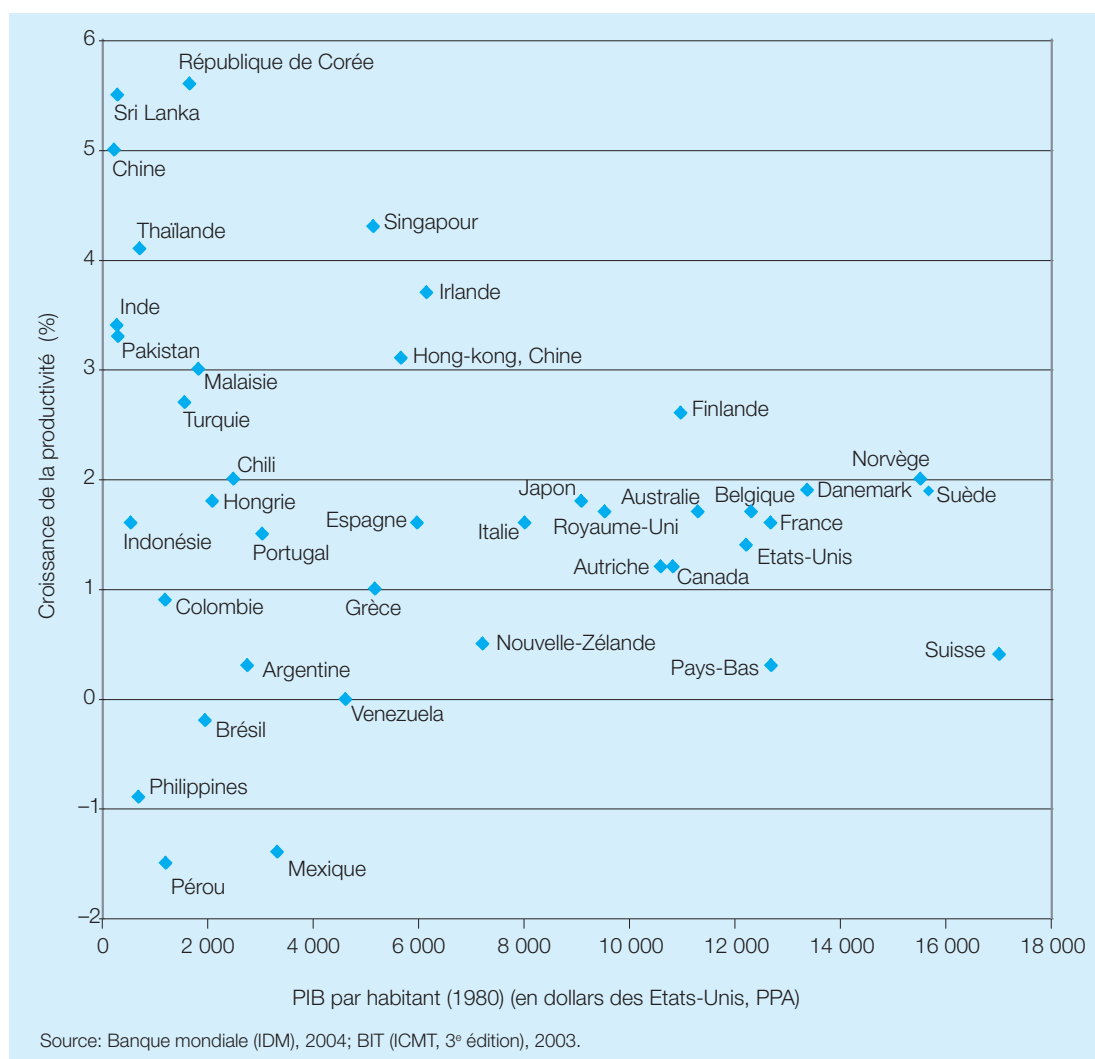
² Robin Burgess et Anthony Venables: *Towards a microeconomics of growth*, Policy Research Working Paper 3257, Banque mondiale, avril 2004, p. 13.

de santé et d'enseignement sont des éléments de l'infrastructure sociale qui, outre leurs autres avantages, dynamisent la productivité car une personne en bonne santé et instruite est plus productive.

Le sujet est tellement vaste que le présent rapport ne prétend évidemment pas analyser l'influence de la productivité sur la croissance et le développement dans une perspective historique. Son but est plus circonscrit, le constat qui lui sert de point de départ étant que de nos jours, dans un monde caractérisé par des inégalités croissantes, les écarts de productivité sont un facteur auquel les pouvoirs publics doivent prêter attention, notamment pour créer les conditions nécessaires au travail décent et à la réduction de la pauvreté.

L'enjeu est visualisé dans la figure ci-dessous, qui compare la croissance annuelle moyenne de la productivité de plusieurs pays sur une période de vingt

Figure 1. Croissance annuelle de la productivité du travail entre 1980 et 2000 par rapport au PIB par habitant de 1980 (en dollars des Etats-Unis, PPA)



ans (1980-2000) à leur revenu national par habitant de 1980. On s'aperçoit que certains pays relativement pauvres en 1980 se sont enrichis parce qu'ils ont réussi à conserver durablement une forte croissance de la productivité, alors que d'autres, comparativement aussi pauvres en 1980, le sont encore aujourd'hui parce que la croissance de la productivité y a été anémique.

On notera en particulier que beaucoup de pays en développement qui se trouvent dans le quart supérieur gauche de la figure (comme Singapour et la République de Corée) ont maintenu une forte croissance de la productivité du travail et ont donc pu rejoindre le niveau de revenu des pays riches, c'est-à-dire qu'ils se seraient déplacés vers la droite de la figure si on avait pris leur revenu par habitant de 2000 au lieu de celui de 1980. Le fait que de nombreux pays très développés, comme la Suisse, aient de faibles taux de croissance annuelle de la productivité ne signifie pas que celle-ci perd de son importance à un stade avancé de développement. Ces taux de croissance relativement bas indiquent simplement que, à ce stade, la productivité a atteint un niveau si élevé qu'elle augmente plus lentement.

En revanche, les pays en développement qui se trouvent dans le quart inférieur gauche de la figure ont pris du retard pendant les vingt années à l'étude, ce qui a créé un énorme écart de richesse par habitant entre eux et ceux qui ont une forte productivité. Le travail décent se compose de nombreux éléments dont celui qui est fondamental sur le plan économique est l'accès à un revenu suffisant pour échapper à la pauvreté, ce qui nécessite, en dernière analyse, la croissance – croissance de la production, croissance de la productivité et croissance de l'emploi.

La controverse sur la productivité : une explication simple

Si l'amélioration de la productivité comporte autant d'avantages à la fois dans la théorie et dans la pratique, pourquoi suscite-t-elle une telle diversité d'opinions: des inconditionnels pour qui elle est la seule voie possible vers la croissance économique aux plus circonspects? La réponse est que la progression de la productivité et la croissance de l'emploi peuvent être – et le sont souvent – inversement proportionnelles, la première risquant d'entraîner des suppressions d'emplois. Pour comprendre ce mécanisme, il faut savoir comment la productivité s'améliore. Et, pour cela, une simple définition de la productivité suffit.

La productivité exprime le rapport entre la quantité produite et la quantité de facteurs utilisés pour obtenir cette production. Elle augmente lorsque la production augmente plus que les facteurs ou lorsque la même production est obtenue avec moins de facteurs. Par exemple, la productivité d'une ouvrière de la confection pourrait être mesurée à partir du nombre de chemises qu'elle peut coudre en une heure. Supposons qu'elle puisse en produire deux. Si un investissement en capital – par exemple l'achat d'une nouvelle machine à coudre – lui permet d'en confectionner trois à l'heure, nous dirons que sa productivité a augmenté de 50 pour cent – peut-être en partie grâce à son nouveau savoir-faire et en partie grâce à la «nouvelle technologie».

La productivité peut se mesurer en *volume* et en *valeur*. Si, pour une raison quelconque, la valeur du produit final augmente (augmentation de son prix sans investissement supplémentaire), il s'agit d'une augmentation de la productivité monétaire. Il peut même arriver que la productivité augmente en *volume* (par exemple, augmentation de la quantité de grains de café récoltés avec le même nombre de travailleurs), mais diminue en *valeur* si les cours s'effondrent, comme cela s'est effectivement produit dans le cas du café. Ainsi, un surcroît de productivité physique peut faire baisser, et non augmenter, les salaires et les revenus.

Lorsque la croissance de la productivité résulte d'une augmentation de la production obtenue avec une quantité égale ou supérieure de facteurs – le travail, par exemple –, le résultat est bénéfique pour tout le monde. À l'inverse, un simple raisonnement arithmétique permet de comprendre que, si la production augmente plus lentement que la productivité, il faut moins de facteurs – tels que le travail – pour obtenir un volume donné de production. Cet aspect négatif de la productivité n'est pas nouveau. La modernisation des techniques permet souvent aux entreprises de produire la même quantité ou une quantité supérieure avec moins de main-d'œuvre. D'ailleurs, au moins depuis la révolte des luddites, il y a deux siècles en Angleterre³, les travailleurs redoutent que les gains de productivité réalisés grâce à l'acquisition de nouvelles machines ne fassent disparaître leurs emplois. Certes la crainte des luddites était-elle justifiée sur le moment mais, avec le recul, force est de constater que, globalement, la révolution industrielle s'est accompagnée d'une forte croissance de l'emploi⁴.

Les suppressions d'emplois sont une chose. Mais les gains de productivité peuvent avoir d'autres conséquences néfastes. Par exemple, que se passe-t-il s'ils font augmenter les profits et non les salaires, ce qui peut arriver lorsque les travailleurs ont un faible pouvoir de négociation? Ou encore s'ils se traduisent par une plus grande pénibilité (intensité) du travail ou des horaires plus longs, sans hausse des salaires? La productivité a augmenté (grâce à ce qui équivaut à une réduction du coût du travail) sans récompense directe pour les travailleurs qui, par leurs efforts, ont contribué à cette augmentation. La deuxième question est d'actualité en Europe où, depuis quelque temps, certaines entreprises cherchent à allonger la durée du travail sans relever la rémunération.

En résumé, la crainte qu'inspirent les conséquences potentielles des gains de productivité est amplement justifiée et, de nos jours, la montée de l'interdépendance économique mondiale l'avive encore. Par exemple, la recherche d'une

³ En 1811, un groupe d'artisans anglais formèrent une organisation secrète pour lutter contre ce qui, à leurs yeux, était le résultat de la révolution industrielle. Ils se révoltèrent contre l'acquisition de machines à tricoter, responsables, selon eux, de la baisse des prix et de la montée du chômage dans les Midlands. Ils envoyèrent aux patrons des lettres exigeant la suppression des nouvelles machines et firent irruption dans les usines pour les détruire et empêcher les employeurs de les utiliser.

⁴ À noter cependant que, à l'époque, la croissance de l'emploi a été caractérisée par la disparition du maître artisan, possédant toute la gamme de qualifications nécessaires à la fabrication d'un produit fini, qui a été remplacé par un plus grand nombre d'ouvriers moins qualifiés.

plus grande productivité ne s'arrête plus aux frontières nationales. Les trois années de reprise que viennent de connaître les Etats-Unis ont été marquées par une forte hausse de la productivité mais constituent en même temps la plus longue période de «croissance sans emploi» de l'après-guerre. Les observateurs qui critiquent la médiocrité des chiffres de l'emploi aux Etats-Unis attribuent – de manière exagérée, nous le verrons au chapitre 2 – ces mauvais résultats à la délocalisation de postes à l'étranger, qui détruit des emplois dans un pays pour en créer dans un autre, au gré de la concurrence mondiale.

Effets à long terme de la croissance de la productivité

Sur le long terme, il n'y a pas forcément contradiction entre croissance de la productivité et croissance de l'emploi. Les faits corroborent largement cette affirmation. L'histoire économique montre que, sur la durée, la croissance de la production, l'emploi et la productivité suivent une même courbe ascendante. Toutefois, cela ne veut pas dire que l'évolution de chaque variable est linéaire ou homogène dans tous les pays. Dans certains pays, en effet, la productivité stagne ou recule bien au-delà du court terme.

Bien entendu, pour le travailleur qui perd son emploi parce que les gains de productivité ne s'accompagnent pas d'un accroissement de la production, savoir qu'il s'agit là d'un «coût d'adaptation de brève durée» est une piètre consolation. Le fait que des suppressions d'emplois auront lieu plaide en faveur d'une préparation, sur les plans institutionnel et politique, de façon à stimuler à la fois l'offre et la demande de main-d'œuvre. L'offre pourrait être stimulée par le biais de dispositifs d'intermédiation mis en place par les services publics et privés de l'emploi. Il faudrait aussi des mécanismes de formation et de perfectionnement professionnel pour le cas où un nouvel emploi exigerait des qualifications différentes de celles qui étaient nécessaires pour celui qu'il remplace. Il est également essentiel de stimuler la demande et c'est pourquoi de nombreux pays engagent des dépenses contracycliques ou adaptent leur politique monétaire au cours du cycle conjoncturel pour ralentir le déclin de la demande globale et encourager l'investissement. Plus simplement, les coûts de transition peuvent être atténués par des mesures sociales et macroéconomiques d'ordre politique et institutionnel.

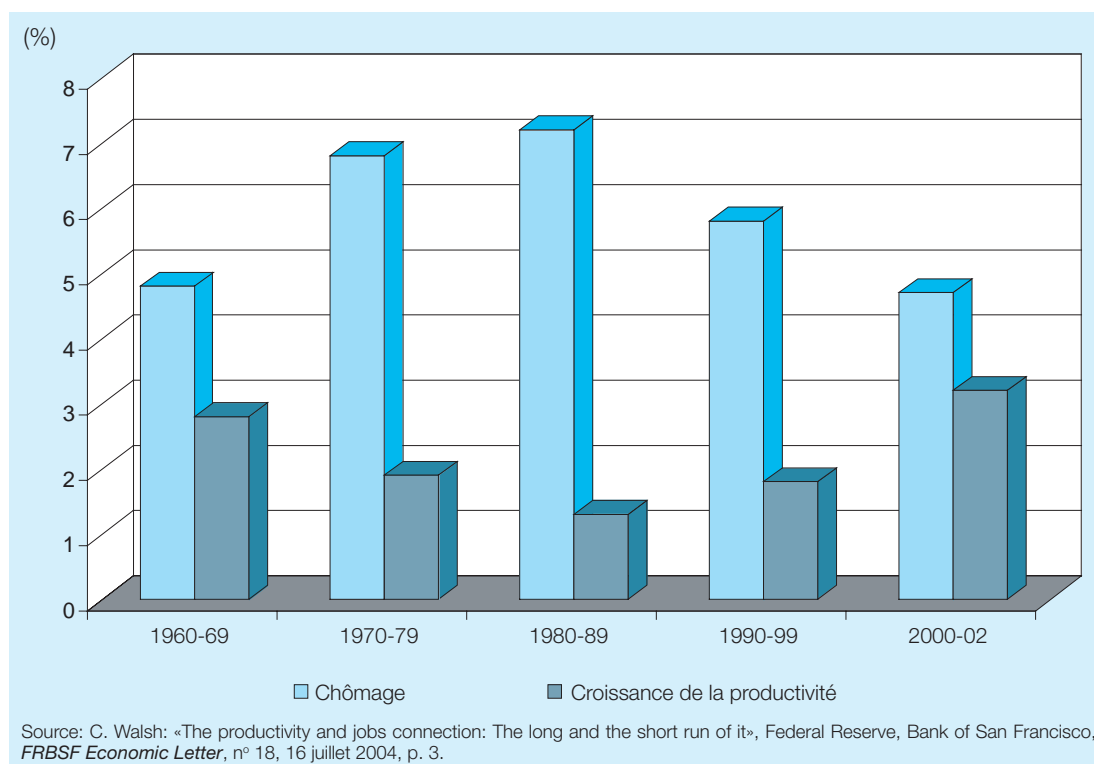
Le fait d'accorder de l'importance aux suppressions d'emplois qui résultent de la croissance de la productivité est caractéristique de la vision microéconomique, c'est-à-dire d'une vision partielle, limitée à une entreprise ou à une branche d'activité donnée, à un lieu précis et à une période particulière. Par conséquent, une telle perception des choses passe outre à la capacité d'adaptation de l'économie dans son ensemble aux variations de la productivité dans les divers secteurs.

Les gains de productivité se répercutent dans l'ensemble de l'économie

La population en général bénéficie de la baisse des coûts due à des gains de productivité réalisés dans un secteur donné de l'économie même si ces gains

provoquent des suppressions d'emplois dans le secteur d'origine. L'impact de la croissance de la productivité dans tel ou tel secteur de l'économie dépend de l'existence de «mécanismes compensatoires». En ce sens, les variations de la productivité au niveau microéconomique ont d'importantes répercussions macroéconomiques – dans deux cas en particulier. Premièrement, lorsque l'innovation technologique dans un secteur donné trouve des applications qui réduisent les coûts et améliorent la rentabilité d'autres secteurs. Par exemple, l'application généralisée des technologies de l'information et de la communication (TIC) a dopé la productivité dans le monde entier, aussi bien dans les branches traditionnelles comme la confection que dans les secteurs de pointe comme celui de la biotechnologie. La deuxième répercussion se manifeste par l'évolution des prix relatifs. Sur des marchés concurrentiels, l'augmentation de la productivité se traduit par une baisse du prix du produit pour lequel des gains de productivité ont été réalisés. Cela peut résulter ou non d'une augmentation «nette» de la demande de ce produit. Mais ce n'est pas tout: une baisse des prix relatifs équivaut à une augmentation du revenu réel des consommateurs qui, avec ce revenu supérieur, peuvent ensuite stimuler la demande d'autres produits ou services dans d'autres secteurs de l'économie. En d'autres termes, l'augmentation de la productivité dans un secteur peut modifier la composition de la demande des consommateurs dans l'économie tout entière. Il en résulte, entre

Figure 2. Taux de croissance de la productivité et taux de chômage aux Etats-Unis, périodes sélectionnées



autres, une croissance globale de l'emploi même si celle-ci ne se produit pas nécessairement dans le secteur dans lequel la productivité a augmenté. Ce phénomène est décrit dans la figure 2, qui montre la relation inverse entre croissance de la productivité et chômage aux Etats-Unis.

Corrélation entre croissance de la productivité et croissance de l'emploi dans le contexte du développement

Une vision axée uniquement sur la relation inverse de l'emploi et de la productivité est trop étroite. C'est là une évidence, une question de bon sens, confirmée d'ailleurs par bien des travaux de recherche et la simple observation de la réalité. Le recul de l'emploi qui accompagne la croissance de la productivité est une «étape normale» du processus de développement. La théorie du développement postule depuis longtemps que les pays passent graduellement d'une économie agricole à relativement faible valeur ajoutée à une économie industrielle à plus forte valeur ajoutée. Une telle transformation structurelle stimule la productivité globale puisque celle de l'industrie est plus élevée et que, si l'emploi diminue dans l'agriculture, c'est aussi à cause d'une augmentation de la productivité dans ce secteur.

A tous les stades de développement, la croissance de la productivité favorise la transformation structurelle des pays. Elle peut aussi favoriser la réduction de la pauvreté. Le présent rapport démontre, données à l'appui, que les effets de l'augmentation de la productivité et de l'emploi sur la réduction de la pauvreté se font le plus sentir lorsque les deux augmentent là où la pauvreté est le plus répandue.

Principaux repères pour l'action du *Rapport sur l'emploi dans le monde 2004-05*

Quelles sont les questions stratégiques clés qui se posent à propos de la relation entre création d'emplois, croissance de la productivité et réduction de la pauvreté? Le rapport en relève quatre qui présentent un intérêt particulier si le but ultime n'est pas simplement l'emploi mais le travail décent et la réduction de la pauvreté. L'énoncé de ces questions est simple; on le trouvera ci-dessous. Quant aux réponses, plus complexes, elles seront développées au fil du rapport.

- Quelles conditions doivent être réunies pour que l'emploi et la productivité progressent simultanément, permettant ainsi la création en chaîne d'emplois décents et productifs?
- Les théoriciens du développement ont longtemps considéré que celui-ci passait par la transformation structurelle de l'économie, à savoir le recul de l'agriculture au profit de l'industrie et des services. Cependant, étant donné que la majorité des pauvres de la planète continuent à dépendre de la terre, ne devrait-on pas considérer que la productivité agricole est la clé d'une croissance favorable aux pauvres? L'agriculture a-t-elle encore un rôle à jouer dans le développement?

- Manifestement, un certain degré de mobilité du travail et du capital favorise la croissance de la productivité – c'est en réalité l'essence même de toute transformation structurelle – mais un certain degré de stabilité de l'emploi n'est-il pas également nécessaire?
- Si les petites entreprises et les activités artisanales ont en général un niveau de productivité inférieur à celui des grandes entreprises, que peut-on faire pour éviter que ne se produise une «fracture de productivité» entre petites et grandes entreprises?

Les principaux messages contenus dans le *Rapport* traitent de ces questions.

1. Productivité et emploi : contradictions et complémentarité

Nous avons expliqué plus haut que la relation inverse parfois constatée entre l'emploi et la productivité est le fait d'une vision tronquée, basée sur des considérations propres à une entreprise donnée et à une période donnée. Elle se manifeste surtout au fil du cycle conjoncturel mais elle peut aussi se prolonger dans le temps. Par exemple, dans l'agriculture – et aussi dans l'industrie de certains pays –, l'augmentation constante de la productivité associée au recul de l'emploi est une tendance séculaire.

Nous avons vu que, quelle que soit l'origine des gains de productivité, ceux-ci donnent lieu, au niveau macroéconomique, à des ajustements qui finissent bel et bien par stimuler l'emploi. Néanmoins, cette issue favorable peut être compromise dans deux cas. Premièrement, si le rapport entre croissance de la productivité et croissance de l'emploi s'est détérioré à cause de l'interdépendance économique croissante et de la mobilité accrue des facteurs de production que la technologie favorise. Par exemple, le débat qui agite actuellement les Etats-Unis porte essentiellement sur la vague de délocalisations induite par les TIC au cours de la récente reprise économique. Le phénomène s'est traduit par des gains de productivité non négligeables et, jusqu'à une date récente, par une croissance anémique de l'emploi dans le pays. Or il est bien possible que les TIC aient déclenché une nouvelle division internationale du travail en vertu de laquelle les tâches du secteur tertiaire qui relèvent de l'informatique – la saisie de données ou la conception de logiciels par exemple – peuvent être installées dans des zones qui jouissent d'avantages comparatifs sur le plan des coûts.

En outre, bien que l'externalisation d'emplois peu qualifiés et peu rémunérés ne soit pas un phénomène nouveau, l'amélioration du niveau d'instruction et de formation professionnelle dans les pays en développement qui ont une main-d'œuvre bon marché, au premier rang desquels se situent l'Inde et la Chine, est de nature à attirer des emplois autrefois considérés comme étant relativement à l'abri de la délocalisation. Certes, l'idée d'une évolution «qualitative» de la division internationale du travail est séduisante mais les données disponibles à ce jour, incomplètes, ne permettent pas de tirer des conclusions. Par exemple, en valeur, les Etats-Unis «internalisent» plus d'emplois qu'ils n'en externalisent. De plus, les prévisions concernant l'externalisation, depuis les Etats-Unis, de

travail lié à l'informatique donnent à penser que le phénomène n'aura qu'une faible influence sur l'ensemble des créations et des suppressions d'emplois qui ont lieu dans ce pays.

D'un autre côté, on peut affirmer que la délocalisation à l'étranger (ou *offshoring*) présente des avantages nets engendrés par les divers mécanismes compensatoires décrits plus haut, à savoir l'allègement des coûts, le rapatriement des profits et la création de marchés pour les biens et services du pays d'origine. Selon une étude, chaque dollar consacré à l'externalisation rapporte de 1,12 à 1,14 dollar à l'économie des Etats-Unis, contre 0,33 dollar au pays hôte étranger⁵.

Les institutions contribuent d'une manière déterminante à l'apparition du cercle vertueux de la croissance de la productivité et de l'emploi.

Toutefois, pour le travailleur qui perd son emploi ou qui est depuis longtemps au chômage, ces gains potentiels n'ont pas beaucoup de sens. En outre, il est encore trop tôt pour déterminer si les marchés du travail des pays développés sont en train de s'orienter vers une transformation radicale et permanente.

Sur le plan de l'action à mener, il est plus sûr de préconiser la modernisation des institutions du marché du travail de telle sorte que celles-ci soient équipées pour suivre le rythme de l'évolution structurelle – de plus en plus rapide – d'une économie qui se caractérise parfois par un taux exceptionnellement élevé de mises à pied définitives et la disparition de très nombreux emplois à salaire élevé. D'où la nécessité de mettre en place des mesures de stimulation de l'offre et, en particulier, de proposer une formation professionnelle adaptée à la future demande de main-d'œuvre.

Autre question: le stade de développement auquel se trouve une économie donnée modifie-t-il le résultat de l'analyse des avantages macroéconomiques de la croissance de la productivité? A ce propos, deux remarques s'imposent. La première est inspirée par le constat que certaines régions du monde n'ont pas bénéficié des avantages complémentaires de la croissance de la productivité, de l'emploi et de la production. Or les obstacles qui empêchent le déclenchement d'un cercle vertueux ne peuvent pas être considérés comme transitoires. Les raisons qui expliquent le blocage sont multiples et exigeraient une étude au cas par cas des marchés, de l'action des pouvoirs publics, de la gouvernance et des institutions.

Ici, le point important est que l'absence d'avantages macroéconomiques découlant de la croissance de la productivité et de l'emploi est imputable à l'imperfection du marché, des mécanismes de gouvernance, des institutions et du contexte général par le biais desquels ces avantages devraient se matérialiser.

⁵ McKinsey Global Institute. *Offshoring: Is it a win-win game?*, août 2003, www.mckinsey.com/knowledge/mgi/offshore.

La croissance simultanée de la productivité et de l'emploi est possible pour tous les pays, quel que soit leur niveau de développement.

La deuxième remarque, d'ordre plus général, concerne la question de savoir si, dans le contexte de chômage ou de sous-emploi généralisé qui les caractérise, les pays en développement peuvent mettre en œuvre une politique vouée à la promotion de la productivité. En d'autres termes, les pouvoirs publics ont-ils le choix entre favoriser l'emploi ou favoriser la croissance de la productivité?

La réponse est que l'action doit porter sur les deux à la fois: il faut stimuler en même temps la croissance de l'emploi et la croissance de la productivité, et cela pour plusieurs raisons. Comme nous l'avons indiqué dès le départ, le problème est rarement le manque de travail mais le manque de travail suffisamment productif pour offrir un revenu décent. L'amélioration de la productivité de l'économie informelle devrait être une priorité.

De plus, dans toutes les régions du monde, l'amélioration de la productivité est vitale pour les entreprises qui affrontent la concurrence mondiale, indépendamment de ses répercussions sur l'emploi. Par conséquent, dire à ces entreprises de renoncer à la productivité au profit de l'emploi serait contraire à leur intérêt.

L'affirmation selon laquelle, lorsque la main-d'œuvre n'est pas utilisée ou est sous-utilisée, l'emploi doit être privilégié à n'importe quel prix au détriment des efforts de productivité est dangereuse. En effet, elle contient implicitement l'hypothèse d'une aggravation des inégalités puisque, à un stade avancé de croissance économique, c'est la productivité qui joue le rôle principal.

A ce propos, il est utile de noter qu'une stratégie de développement fondée sur une utilisation intensive de la main-d'œuvre n'est pas nécessairement incompatible avec la recherche de la productivité. Les résultats des études théoriques et empiriques – concernant en particulier des économies asiatiques performantes – indiquent que les pays ont intérêt à privilégier le «facteur» pour lequel ils ont un avantage comparatif; or, pour les pays en développement, ce facteur est souvent l'abondance d'une main-d'œuvre bon marché.

L'emploi salarié dans le secteur moderne à forte intensité de main-d'œuvre est plus productif que les activités auxquelles il se substitue. Une stratégie garantissant une utilisation optimale du facteur qui existe en abondance – le travail – peut donc être créatrice d'emplois et génératrice de productivité.

Enfin, et c'est là encore un signe distinctif du modèle de développement de plusieurs pays asiatiques, la démarche qui consiste à asseoir la modernisation de l'industrie sur un accroissement constant de la productivité est une démarche qui tient compte de la nature transitoire de l'avantage concurrentiel et qui per-

met par conséquent aux entreprises de consolider leur position sur le marché mondial.

Dans le but prioritaire de procurer un travail rémunérateur à leurs citoyens, beaucoup de pays en développement optent pour des projets de construction et d'entretien des infrastructures qui font appel à une main-d'œuvre nombreuse plutôt qu'à des méthodes intensives en capital. Là aussi, il pourrait sembler à première vue que ces pays ont fait le choix délibéré de favoriser au maximum l'emploi au détriment de la productivité. Tel n'est pourtant pas le cas et cela pour deux raisons. La première est la même que celle énoncée plus haut, à savoir que les travailleurs engagés pour des projets à forte intensité de main-d'œuvre sont probablement mieux rémunérés qu'ils ne l'étaient auparavant. La deuxième raison est la suivante:

Les données prouvent que les projets à fort coefficient de main-d'œuvre sont souvent plus bénéfiques, directement et indirectement, pour l'emploi et l'économie que les projets à forte intensité de capital. Les avantages pour l'emploi sont évidents et ils sont indirectement multipliés par le fait que, disposant d'un revenu garanti, les travailleurs ont plus d'argent à dépenser dans l'économie locale.

Il est aussi important de faire porter les efforts sur les secteurs dans lesquels les gens travaillent que de conquérir des secteurs dynamiques de pointe.

Il est généralement admis que la croissance économique résulte du déplacement des ressources consacrées à des activités en déclin vers des activités nouvelles à plus forte valeur ajoutée. A ce propos, la rapidité de la transformation structurelle de nombreux pays de l'Asie de l'Est, phénomène sans précédent dans l'histoire qui constitue un véritable «cas d'école», a fait couler beaucoup d'encre. Il y a certainement encore beaucoup à apprendre de ces pays, mais leur exemple n'est pas facile à imiter.

Pour s'attaquer au déficit de travail décent dans l'immédiat, il est judicieux d'orienter l'action vers les secteurs dans lesquels se trouve effectivement la main-d'œuvre. L'attention se porte alors en priorité sur le secteur informel d'une part et sur le secteur des services, en pleine expansion, d'autre part.

On peut dire en schématisant que l'après-guerre a été marqué par l'essor du secteur tertiaire aussi bien dans les pays industrialisés que dans les pays en développement. Cependant, l'expression «secteur tertiaire» masque l'immense hétérogénéité de l'emploi dans ce secteur. En effet, au regard des critères du travail décent, les emplois du tertiaire vont du meilleur au pire. L'expansion des services est étroitement liée à la richesse dans la mesure où la hausse des revenus disponibles permet d'acheter des services auparavant «non consommés» ou assurés hors circuit marchand par les activités domestiques – repas préparés et pris à la maison plutôt qu'au restaurant, par exemple. A l'autre extrémité, la croissance

souvent vigoureuse des activités tertiaires dans l'économie informelle des villes des pays en développement est le reflet du sous-emploi qui sévit dans les zones rurales ainsi que d'un taux insuffisant de création d'emplois dans d'autres branches de l'économie.

Le secteur tertiaire a été défini comme un secteur fermé au progrès technique et non générateur de productivité. Cette définition est incorrecte. En effet, ce secteur englobe aussi bien des activités peu productives de l'économie informelle que certaines des professions les plus productives, à la pointe de la technologie, de l'économie moderne.

La transformation du secteur des services bancaires et financiers, engendrée par la diffusion des technologies de l'information et de la communication, constitue à cet égard un exemple édifiant.

Pour qu'il y ait transformation structurelle, il faut des institutions du marché du travail – et d'autres marchés – qui fonctionnent bien.

L'observation des faits démontre à l'évidence que la corrélation positive entre croissance de la productivité et croissance de l'emploi dans le secteur des services n'est pas limitée aux activités de pointe des pays les plus riches. La preuve en est l'essor du secteur de l'informatique de l'Inde, qui est l'exemple le plus cité mais qui est loin d'être le seul.

L'analyse de 15 pays pour lesquels il existe des données démontre avec certitude que les transports et les télécommunications, qui représentent une large part de l'emploi du secteur tertiaire, réalisent des gains de productivité supérieurs à la moyenne, c'est-à-dire qu'ils contribuent plus que d'autres branches à l'accroissement de la productivité globale et, dans la plupart des cas, aussi à la croissance de l'emploi.

Enfin, le dernier point porte sur la nécessité de jeter un pont entre les branches dynamiques de l'économie et les branches dans lesquelles se trouvent encore la majorité des emplois.

Toute stratégie visant à augmenter la productivité et l'emploi sur 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. L'un des moyens d'y parvenir est d'établir des liens en amont.

2. Le rôle de l'agriculture dans le développement

La transformation structurelle est à nouveau le point de référence implicite du troisième chapitre du rapport. Nous avons vu plus haut que le développement économique passait généralement par le déclin de l'emploi agricole résultant de

l'augmentation de la productivité. En effet, on a longtemps considéré que le développement commençait lorsque l'emploi diminuait en valeur absolue.

Si le but recherché est la réduction de la pauvreté, l'agriculture ne doit pas être négligée.

Dans le secteur agricole, les principales caractéristiques de la relation productivité/emploi tiennent à la nature même de la production agricole. En effet, lorsque le niveau de vie augmente, la part de leur budget que les individus consacrent à la nourriture diminue. C'est la loi de Engel. Il s'ensuit que l'accroissement de la production obtenu grâce à l'amélioration de la productivité agricole n'entraîne pas une augmentation équivalente de la demande et que, par conséquent, l'emploi décline.

Pourtant, 75 pour cent des pauvres de la planète vivent dans des régions rurales dont l'économie repose sur l'agriculture. En effet, le secteur agricole emploie 40 pour cent de la main-d'œuvre des pays en développement et représente plus de 20 pour cent du PIB de ces pays. La famille des Nations Unies s'est fixé un objectif ambitieux : réduire de moitié le nombre de ceux qui vivent dans l'extrême pauvreté d'ici à 2015. Tout effort sérieux pour réaliser cet objectif doit prendre en compte à la fois la dimension géographique et la dimension sectorielle puisque, d'une part, la majeure partie des populations les plus défavorisées du monde vivent dans les zones rurales de l'Asie et de l'Afrique subsaharienne et que, d'autre part, ces populations tirent l'essentiel de leurs revenus de l'agriculture.

La littérature économique fourmille d'ouvrages sur l'emploi et la réduction de la pauvreté et aussi sur la productivité et l'emploi, mais la relation directe entre productivité et réduction de la pauvreté a été beaucoup moins étudiée. Dans la mesure où ce sont la faible productivité et donc le bas niveau des revenus qui sont à l'origine de la pauvreté rurale, il semble bien que la réduction de la pauvreté soit directement liée à l'accroissement de la productivité agricole.

Sur la durée, pour qu'il y ait développement économique et déplacement des secteurs peu productifs vers les secteurs très productifs, les pouvoirs publics ont une très importante fonction d'accompagnement à jouer – sur les plans de l'investissement, de l'enseignement, de la formation professionnelle et de l'infrastructure. Bien que cette fonction soit essentielle, il serait illusoire de s'attendre à une transformation structurelle rapide. Sans la convergence de nombreux facteurs – ou «causalité cumulative» –, une croissance soutenue de la productivité agricole risquerait de n'aboutir qu'à un déplacement de l'emploi, à l'exode rural et au remplacement de la pauvreté rurale par la pauvreté dans l'économie informelle urbaine.

Négliger le secteur agricole dans le processus d'industrialisation risque de freiner le développement. Bien que le développement économique s'appuie sur

l'industrialisation, dans bien des pays l'industrialisation s'appuie sur le développement du secteur agricole. La difficulté consiste à appliquer une stratégie équilibrée pour favoriser le développement des trois secteurs – agriculture, industrie et services – simultanément.

A ce propos, deux remarques s'imposent. Premièrement, dans bien des pays en développement, la productivité et l'emploi ont tous deux augmenté dans le secteur agricole.

Plutôt que de considérer l'agriculture comme une simple étape sur le parcours qui mène au développement économique, il faudrait l'intégrer de manière permanente dans ce parcours. Cela est d'autant plus vrai que les pays dans lesquels la productivité et l'emploi du secteur agricole ont tous deux progressé sont ceux dans lesquels l'extrême pauvreté a le plus régressé. Qui plus est, la croissance de la productivité agricole est l'indicateur le plus fiable de la réduction de l'extrême pauvreté.

L'exemple de la Chine est significatif: non seulement elle est en train de devenir la base industrielle de la planète mais c'est aussi un pays dans lequel la production et l'emploi agricoles ont considérablement augmenté et où la pauvreté a régressé dans des proportions non négligeables.

Redonner une place centrale à l'agriculture pour promouvoir le travail décent: un retard de l'agriculture est le symptôme d'un défaut de coordination et d'un désengagement des pouvoirs publics.

Deuxièmement, il est largement admis que, dans les années quatre-vingt-dix, après la «révolution verte» des années soixante-dix et quatre-vingt, le développement rural et le secteur agricole de nombreux pays en développement sont tombés dans l'oubli, non seulement au niveau de l'action gouvernementale mais aussi au sein du système multilatéral. Bien qu'il ne soit pas possible de le démontrer clairement, le fait que la pauvreté ait beaucoup moins diminué dans le monde en développement au cours de cette décennie de négligence de la politique agricole n'est peut-être pas fortuit.

La plupart des pays en développement auraient intérêt à stimuler la croissance de la productivité et de l'emploi dans le secteur agricole. Cela suppose:

- Une surveillance de l'évolution des prix des produits alimentaires. Il est important que, dans les régions les plus défavorisées de la planète, les prix des produits alimentaires n'augmentent pas au point de porter préjudice aux indigents et de compromettre ainsi les efforts de lutte contre la pauvreté. Néanmoins, ces prix doivent être suffisamment élevés pour que les pays exportateurs de produits alimentaires puissent créer un climat favorable à l'investissement et engranger suffisamment de devises pour réaliser leurs objectifs de développement national.

- Une politique de répartition des revenus et en particulier une meilleure répartition de la propriété foncière agricole, à la fois pour faciliter l'augmentation de la production et pour accélérer la réduction de la pauvreté.
- Des investissements dans le secteur hydraulique, dans l'infrastructure, dans la santé, dans l'enseignement et dans la recherche-développement ainsi que des réformes institutionnelles, même si les investissements de ce type ne produisent leurs fruits qu'à long terme.
- Une stimulation d'activités non agricoles créatrices d'emplois pour appuyer la lutte contre la pauvreté dans le secteur agricole.

L'augmentation de la productivité agricole ne dépend pas uniquement de l'investissement privé mais surtout d'investissements à caractère social, c'est-à-dire dans la gestion de l'eau, les communications, la formation professionnelle, la réforme agraire, etc.

En dernier lieu, il convient de noter que l'intérêt pour un pays de stimuler la productivité et l'emploi agricoles est fonction du stade de développement auquel se trouve ce pays ainsi que de son potentiel agricole, ressources naturelles et ressources humaines comprises. De plus, l'action à l'échelon national ne suffit pas.

La vitalité du secteur agricole est conditionnée par les cours internationaux des produits de base, les créneaux de vente et l'accès au marché. Par conséquent, la réussite de l'action entreprise à l'échelon national dépend dans une très large mesure du comportement de la communauté mondiale et de l'aboutissement du cycle de négociations commerciales de Doha au sein de l'Organisation mondiale du commerce, sans lequel aucun pas vers une mondialisation plus juste – faisant moins d'exclus et réduisant la pauvreté – ne peut être effectué.

3. Mobilité des travailleurs et stabilité du monde du travail: liens avec la productivité

Si le développement économique passe par une transformation structurelle exigeant l'abandon de secteurs d'activité à faible valeur ajoutée au profit de secteurs à plus forte valeur ajoutée, un certain degré de mobilité du capital et du travail est forcément nécessaire. Pour qu'il y ait mobilité du capital, il faut que l'épargne, nationale ou étrangère, soit suffisante pour investir dans de nouveaux secteurs de croissance, que la situation macroéconomique soit stable et que la demande soit suffisante. Pour qu'il y ait mobilité du travail, il faut une main-d'œuvre qui possède les qualifications requises ou qui ait la capacité de les acquérir sans trop de difficultés.

«Stabilité» de l'emploi ne signifie pas «immobilité du travail»: une même personne peut occuper plusieurs emplois exigeant des qualifications différentes en restant dans la même entreprise.

Néanmoins, pour importante que soit la mobilité du capital et du travail, l'accroissement de la productivité exige aussi une certaine dose de stabilité. La stabilité se mesure d'après la durée moyenne de l'emploi ou le temps passé par un travailleur dans la même entreprise. Il est utile de souligner dès le départ que «stabilité» n'est pas synonyme d'«immobilité»; en effet, il ne faut pas confondre durée de l'emploi et durée d'occupation d'un poste. Un salarié peut travailler longtemps dans la même entreprise mais occuper plusieurs postes et fonctions au fil de sa carrière dans cette entreprise.

Pourquoi la stabilité de l'emploi est-elle importante pour augmenter la productivité? C'est la théorie du capital humain qui offre la réponse la plus satisfaisante.

Les travailleurs améliorent leurs compétences professionnelles par la formation, au contact de collègues plus expérimentés et par leur propre expérience pratique. Les employeurs ne sont pas tentés d'investir dans la formation de leurs salariés s'ils pensent que ceux-ci quitteront l'entreprise avant que cet investissement ne soit rentabilisé. Et, de leur côté, les salariés ne sont pas tentés d'acquérir un nouveau savoir-faire, censé améliorer leur productivité, si, n'ayant pas la sécurité de l'emploi, ils craignent de «creuser ainsi leur propre tombe».

Enfin, il se produit des réactions en chaîne: par exemple, la stabilité de l'emploi permet à l'entreprise d'accroître sa productivité, ce qui la rend plus compétitive et lui donne donc la possibilité de garantir une plus grande sécurité de l'emploi à son personnel.

La stabilité de l'emploi favorise l'accroissement de la productivité mais l'inverse est aussi vrai: l'accroissement de la productivité favorise la stabilité de l'emploi.

La durée moyenne de l'emploi varie énormément selon les pays, les branches d'activité et les professions. De nombreux facteurs expliquent ces variations. Sur un plan purement arithmétique, par exemple, plus la production d'un pays augmente rapidement, plus courte est la durée moyenne de l'emploi dans ce pays car les créations d'emplois font baisser la moyenne. Les pays qui ont une main-d'œuvre jeune, comme les pays en développement, ont aussi des durées moyennes de l'emploi plus courtes que ceux dont la main-d'œuvre est plus âgée, donc employée depuis plus longtemps et vraisemblablement moins mobile. De même, dans les pays ou les branches d'activité qui ont une forte proportion de petites entreprises, la durée moyenne de l'emploi sera probablement plus courte puisque les petites entreprises entrent et sortent du marché plus fréquemment que les grandes. Toutefois, malgré ces facteurs et d'autres qui expliquent les variations de la durée de l'emploi, les études montrent que ces variations sont relativement stables dans le temps. Par exemple, la durée moyenne de l'emploi est moins longue depuis vingt ans aux Etats-Unis que dans de nombreux pays européens et l'écart est resté pratiquement le même pendant toute la période.

L'économie des pays change. La législation du travail et les institutions doivent souvent changer elles aussi. Mais elles vont plutôt dans le sens, et non à contre-courant, de l'intérêt économique et du marché. En d'autres termes, il existe des lois mais la stabilité comporte de solides avantages sur le plan économique.

Les variations de la durée de l'emploi s'expliquent non seulement par le fonctionnement purement économique d'une branche d'activité ou la démographie d'un pays mais aussi en grande partie par des différences d'ordre institutionnel. Par exemple, la législation sur la protection de l'emploi peut limiter plus ou moins la liberté de procéder à des licenciements économiques. De fait, il existe incontestablement une étroite corrélation entre la durée de l'emploi et la rigueur des dispositions qui régissent les licenciements économiques. D'un côté, nombreux sont ceux qui réclament une réforme de la législation allant dans le sens d'une plus grande «flexibilité» au niveau microéconomique. Et cela est sans doute justifié dans certains cas. D'un autre côté cependant, il faut bien reconnaître que le fait d'imposer par la loi un certain degré de stabilité de l'emploi est conforme, et non contraire, à l'avantage purement économique que représente la stabilité de l'emploi non seulement pour les travailleurs mais aussi pour les employeurs. En résumé, la fidélisation de leur personnel est économiquement avantageuse pour les employeurs.

Quel que soit l'environnement politique, la question qui se pose est de savoir comment tirer le plus grand bénéfice de la mobilité du capital et du travail – et de la mutation intersectorielle propice à l'augmentation de la productivité, qui en découle – tout en garantissant la stabilité de l'emploi requise au niveau microéconomique pour stimuler la productivité.

Il n'existe pas de solutions faciles pour réaliser cet équilibre politico-institutionnel. Compte tenu de l'intensification de la concurrence résultant de la mondialisation et de l'évolution rapide des techniques, il pourrait bien être nécessaire de modifier la réglementation de façon à permettre une adaptation plus rapide des marchés de produits au changement.

Il serait difficile de proposer le contenu d'une réforme complète de la réglementation du marché des produits mais il est possible de dégager certains aspects qui méritent généralement d'être corrigés. Par exemple, l'allègement de la réglementation et des frais qui pèsent souvent sur la création d'entreprise serait une bonne chose.

La plupart des pays gagneraient à introduire dans leur dispositif réglementaire et institutionnel une formule de «mobilité protégée» pour allier efficacité économique et efficacité sociale, c'est-à-dire flexibilité des entreprises et protection des travailleurs.

Une adaptation des institutions et des modes de régulation du marché du travail est peut-être nécessaire. Les analystes penchent maintenant en faveur de nouveaux modes de régulation ou d'une re-régulation et non plus de la dérégulation, contre laquelle a buté le débat sur la flexibilité du marché du travail pendant un quart de siècle. Ils avancent à ce propos deux arguments qui sont particulièrement convaincants.

Il existe une corrélation positive étroite entre le degré d'ouverture d'un pays au commerce international, qui mesure l'intégration de ce pays dans l'économie mondiale, et le pourcentage de son PIB que celui-ci consacre aux politiques actives du marché du travail.

Il existe une corrélation positive étroite entre les dépenses de politique active du marché du travail et la perception qu'ont les travailleurs de leur sécurité de l'emploi.

Certains pays semblent être parvenus à un équilibre acceptable entre le degré de flexibilité qu'accorde la réglementation au niveau microéconomique et la manière dont les travailleurs perçoivent leur propre sécurité de l'emploi.

L'important est que les travailleurs sentent que, s'ils perdent leur emploi, ils pourront aisément en retrouver un autre d'une qualité égale ou supérieure. Pour cela, il faut non seulement un moyen efficace (et productif) de gérer les changements engendrés par la mondialisation dans un contexte institutionnel qui offre un degré convenable de flexibilité au niveau microéconomique, mais aussi, au niveau macroéconomique, un marché du travail qui offre de solides garanties de sécurité.

Les méthodes d'ajustement ne seront pas les mêmes selon les pays. Faire appel à la notion de «mobilité protégée», c'est-à-dire allier flexibilité et sécurité, peut être une solution si l'emploi est suffisamment stable. Enfin, la stabilité de l'emploi est importante au niveau macroéconomique également; si les travailleurs sont convaincus d'avoir un emploi sûr ou de pouvoir au besoin en trouver un autre qui leur convienne, la demande globale augmente alors que, dans le cas contraire, elle se relâche.

4. Productivité à petite et à grande échelle

Une observation constante concernant la structure économique de la plupart des pays est que, proportionnellement, les petites entreprises sont beaucoup plus nombreuses que les grandes et représentent une proportion non négligeable de l'emploi total. Par définition, le secteur des petites et moyennes entreprises (PME) regroupe les entreprises de l'économie formelle. Cependant, dans les pays en développement, une très forte proportion d'activités de type artisanal – travail autonome, petite et très petite entreprise – sont exercées à la fois

dans l'économie formelle et l'économie informelle. Ces activités ont généralement un niveau de productivité inférieur à celui des grandes entreprises.

Pour élever le niveau de vie des pays en développement, il est donc indispensable d'améliorer la productivité des petites entreprises et des activités artisanales. Cette tâche est d'autant plus importante que l'inégalité résultant du différentiel de productivité entre petites et grandes entreprises risque de créer une «fracture» d'origine structurelle.

Les petites entreprises ont leurs propres stratégies de survie, basées sur la segmentation des marchés.

Ce handicap des petites entreprises sur le plan de la productivité pose la question de leur survie sur des marchés concurrentiels. De fait, les données font apparaître un degré d'instabilité plus élevé, les créations et les faillites étant plus nombreuses. Reste néanmoins la question de savoir comment, avec un niveau de productivité inférieur, la petite entreprise réussit à subsister.

La survie des petites entreprises semble tenir au fait que celles-ci n'opèrent pas sur les mêmes marchés que les grandes, même lorsqu'elles produisent ostensiblement les mêmes biens.

D'un côté, le refuge des marchés non concurrentiels (c'est-à-dire en partie protégés de la libéralisation des échanges ou qui multiplient les débouchés pour des produits parfaitement identiques) est utile car il offre au moins une certaine sécurité pour les emplois créés par les petites entreprises, encore que la recherche d'une plus grande productivité puisse nuire à la création d'emplois. D'un autre côté, les emplois sont souvent de moins bonne qualité et moins bien rémunérés que ceux du secteur moderne et plus concurrentiel. En d'autres termes, les activités informelles de type artisanal accusent un important déficit de travail décent.

Sans entraver le développement des grandes entreprises, il est possible d'aider les petites entreprises à surmonter leur handicap; en agissant ensemble, avec l'appui des autorités locales et d'autres acteurs, elles peuvent doper leur productivité et élargir leur accès aux marchés.

L'expérience de certains pays montre que le problème de productivité des petites entreprises n'est pas nécessairement insurmontable. Par exemple, malgré des salaires relativement élevés, de petites entreprises de l'Italie du Nord ont réussi à surmonter le handicap de leur taille en formant un réseau très serré qui joue à la fois sur la concurrence et sur la coopération. Là encore, les avantages de la productivité s'expliquent simplement.

Les petites entreprises peuvent réduire leurs coûts en coopérant entre elles, par exemple en groupant leurs achats de matières premières ou en assumant à plusieurs la formation professionnelle dans leur branche d'activité. Elles peuvent aussi agrandir leur part de marché en se partageant les commandes trop volumineuses pour une seule d'entre elles.

Certaines formes de coopération entre petites entreprises favorisent en même temps la croissance de la productivité et la croissance de l'emploi grâce à la réduction des coûts des facteurs et à l'amélioration du rendement. Les groupements ainsi constitués ne sont pas isolés mais pleinement intégrés dans l'économie mondiale. A l'échelon local, ils contribuent à la reproduction du «capital social» et entretiennent un climat de confiance. En effet, l'un des grands avantages de la coopération entre petites entreprises est de renforcer la cohésion sociale et de susciter une volonté de participation commune au développement local.

En aidant leurs petites entreprises à s'insérer dans l'économie globale, les pays en développement peuvent vaincre l'inégalité inhérente à la dualité structurelle d'une économie caractérisée par l'isolement des marchés, avec un secteur moderne rachitique et un secteur informel beaucoup plus développé. La consolidation des groupements de petites entreprises, la création de coopératives rentables, l'accès au crédit commercial et l'organisation collective des services aux entreprises sont autant de moyens par lesquels des pays comme le Brésil, l'Inde et l'Indonésie tentent d'ouvrir de nouveaux débouchés à leurs petites entreprises. Par voie de conséquence, une telle stratégie revient aussi à améliorer la productivité de l'économie informelle et à lancer des ponts entre celle-ci et l'économie formelle.

Bien entendu, les repères pour l'action contenus dans le présent rapport ne prétendent ni édicter des règles ni susciter des réformes identiques dans un monde aussi hétérogène. La réflexion proposée en réponse aux quatre grandes questions examinées dans les chapitres qui suivent peut néanmoins apporter une contribution essentielle à la promotion du travail décent qui, dans sa dimension économique, se traduit par l'emploi productif.