

## **Face à la nouvelle concurrence internationale, des pistes d'action syndicales**

Thomas I. Palley,  
directeur, Economics for Democratic and Open Societies  
courriel : [thomaspalley@starpower.net](mailto:thomaspalley@starpower.net), site web : [www.thomaspalley.com](http://www.thomaspalley.com)

Texte présenté dans le cadre des Journées de réflexion sur l'emploi,  
Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec (FTQ),  
Montréal (Québec), 14 et 15 novembre 2006

Traduction : Philippe Duhamel, 514-376-6986, [traduction@mac.com](mailto:traduction@mac.com)

## Résumé

La mondialisation et les changements à la structure des économies nationales sont largement le résultat des politiques économiques. Pour les syndicats, la politique économique est donc d'une importance vitale.

Le train actuel de mesures néo-libérales met en boîte les syndicats et les travailleurs et les travailleuses, rendant presque impossible la tâche des syndicats. Le marché du travail exerce des pressions concurrentielles permanentes sur les travailleurs et les travailleuses. Aussitôt que les syndicats parviennent à organiser un groupe de travailleurs, les entreprises peuvent déménager les emplois à l'étranger. Pour réussir, les syndicats doivent donc changer le modèle dominant en matière de politique économique.

L'impartition est un phénomène de premier plan dans la mondialisation des économies et constitue une nouvelle forme de concurrence internationale. Le phénomène de l'impartition révèle toute l'importance des politiques économiques. Pour répondre à l'impartition, il faut mettre en place des politiques qui régiront les formes de concurrence acceptables.

Examiner le phénomène de l'impartition sous l'angle de la concurrence nous ramène aux débuts de l'institutionnalisme américain, une école de pensée économique née à l'aube du 20<sup>e</sup> siècle. La politique économique a pour défi de créer des institutions capables d'assurer une évolution stable et dynamique de la demande et des revenus, et remédier ainsi au problème keynésien tout en continuant de stimuler l'activité économique. C'était l'approche incarnée par le New Deal, ce programme qui avait trouvé des solutions aux problèmes de la crise des années 1930. Le problème de l'impartition à l'échelle mondiale pose aujourd'hui un tout nouveau défi : celui de trouver des mesures institutionnelles novatrices visant à réaménager la nature même de la concurrence.

Le défi de définir de nouvelles orientations économiques est encore plus difficile en raison des changements politiques associés à la mondialisation. La mondialisation accroît le pouvoir des entreprises par rapport aux travailleurs et aux travailleuses et par rapport aux gouvernements. À l'intérieur d'un même pays et d'un pays à l'autre, la mondialisation accentue les clivages au sein de la population. D'où l'importance d'une bonne compréhension de l'économie, une compréhension commune étant la base de la solidarité.

## **Face à la nouvelle concurrence internationale, des pistes d'action syndicales**

### **L'importance de la politique économique pour les syndicats**

Au cours des vingt-cinq dernières années, on a vu s'opérer des changements spectaculaires dans la structure de l'économie mondiale. Ces changements ont eu un impact profond sur les syndicats et sur les familles travailleuses. Très souvent, ces changements ont été favorisés par les politiques économiques. D'où l'importance de la politique économique pour les syndicats.

Traditionnellement, les syndicats ont adopté le modèle du « service » : service de représentation des membres en milieu de travail et service de négociation des salaires et avantages sociaux. Dans la mesure où on se préoccupait des politiques économiques, on se préoccupait d'abord de questions concrètes touchant les budgets et les mesures législatives, notamment les soins de santé, la retraite, la sécurité sociale, la sécurité au travail et le droit du travail.

Cette façon d'intervenir en matière de politiques gouvernementales a bien fonctionné dans les trois décennies qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale. Durant cette période, le souvenir de la grande dépression avait laissé au sein de la population une conception de l'économie largement favorable aux syndicats. Depuis, cependant, le modèle économique dominant a changé. L'ancienne façon d'intervenir ne suffit plus. Si l'opinion publique favorisait autrefois les syndicats, aujourd'hui les conceptions se sont recentrées sur le libre marché et l'héroïsme de l'individualisme. Ces nouvelles conceptions dépeignent la réglementation des marchés et le syndicalisme comme des distorsions économiques. Ces idées alimentent un nouveau modèle de politiques « néo-libérales », un modèle qui préconise une structure économique où les travailleurs et les travailleuses sont coincés dans une boîte et soumis à des pressions constantes.

Cette nouvelle structure complique la tâche des syndicats. Dans certains pays, comme aux États-Unis, il devient pratiquement impossible aux syndicats de réussir. Les organisations syndicales se voient contraintes de courir... simplement pour ne pas reculer. Aussitôt que les syndicats réussissent à organiser un groupe de travailleurs et de travailleuses, les entreprises peuvent déménager les emplois nouvellement syndiqués à l'étranger. Le secteur manufacturier a été le premier à être frappé, mais l'émergence de l'impartition à l'échelle mondiale touchera bientôt plusieurs industries dans le secteur des services. Le problème est systémique. C'est donc dire que le défi consiste à changer le système, non à s'y adapter. Sans un changement de cap, le travail d'organisation syndicale ne peut qu'échouer, puisque c'est la structure même du système économique qui sape aujourd'hui les syndicats.

Changer le système implique une nouvelle argumentation économique capable de changer les politiques d'une part, et la politique d'autre part. Aborder les politiques économiques est donc une tâche carrément incontournable. Une partie de notre tâche consiste à prendre acte de l'échec de l'économie mondiale d'aujourd'hui, puis à discréditer le modèle économique de la mondialisation marchande. Ce faisant, les syndicats doivent toutefois offrir une alternative solide au discours et à l'idéologie du libre marché.

Pour les syndicats, les implications sont majeures. Étant donné le caractère incontournable des politiques économiques, les syndicats doivent se donner un nouveau modèle économique qui leur permettra des interventions mieux ciblées sur le concept même de la politique économique. Ce type d'intervention ne peut se limiter à l'élite des décideurs. Les membres à la base et le grand public doivent également pouvoir intervenir. L'objectif est de transformer la conception même de la politique économique. À l'heure actuelle, le mouvement syndical nage à contre-courant des conceptions dominantes. Le débat sur les politiques économiques se bute à des prémisses et à des idées préconçues qui lui sont défavorables. Une part importante de la politique économique, dont les taux d'intérêt et la politique de taux de change, échappe aux pouvoirs législatifs. Pour arriver à implanter des politiques économiques saines et durables, il faudra tenter d'amener les décideurs à développer les bons réflexes, plutôt que de tenter de les empêcher de faire fausse route, comme c'est souvent le cas actuellement. Il faut pour cela que les décideurs adoptent les bons concepts et qu'un public bien informé exige qu'on lui rende des comptes.

Pour créer un cadre comme celui-là, les syndicats devront faire de la politique économique une priorité absolue. Il y a trente ans, les syndicats n'avaient pas à prendre ce genre d'initiative, puisque le modèle dominant les avantageait. Maintenant, ce n'est plus le cas. Aujourd'hui, le mouvement syndical fait face à une guerre d'idées, à savoir quelles seront les règles applicables aux économies nationales et mondiale, et quelles attentes les familles travailleuses pourront nourrir envers l'économie.

## **La logique économique de l'impartition**

La concurrence internationale est une donnée centrale de la nouvelle économie et l'impartition illustre à la fois les défis énormes que doivent relever les syndicats et l'importance de la politique économique.

L'impartition constitue une nouvelle forme de concurrence, résultat des plus récentes tendances de la mondialisation marchande. Dans les années 1950 et 1960, la production des entreprises multinationales a pris un essor fulgurant. Au départ, les multinationales destinaient avant tout leur production aux marchés locaux. Par exemple, Ford Europe et General Motors Europe consacraient leurs activités de fabrication au marché européen, et non au marché des États-Unis. Dans les années 1980 et 1990 cependant, le modèle s'est considérablement

transformé. La production des multinationales était de plus en plus destinée à l'exportation, vers les États-Unis cette fois. Ce changement est évident quand on regarde le Mexique et la Chine, deux pays devenus d'importantes plates-formes d'exportation pour les multinationales.

Cette révolution dans le rôle des multinationales a fourni à l'entreprise un gigantesque laboratoire pour savoir comment rendre mobiles à l'échelle de la planète les technologies de pointe et les méthodes de production. En outre, le développement des pays plates-formes à l'exportation a donné pour la première fois aux entreprises la possibilité de mettre les travailleurs et les travailleuses en concurrence au plan international. Les effets de cette concurrence sur l'économie sont nettement visibles aux États-Unis, où on voit des pressions considérables s'exercer sur les salaires, l'emploi et les taux de syndicalisation dans le secteur manufacturier (Bronfenbrenner, 2000; Bronfenbrenner et Luce, 2004).

La révolution des multinationales a fait l'objet d'une attention considérable. Une révolution moins remarquée, mais tout aussi importante, s'est également produite dans le secteur de la vente au détail. Le bouleversement dans ce secteur s'est concentré autour d'un nouveau modèle d'approvisionnement créé par les grandes surfaces de vente au rabais.<sup>1</sup> Le premier stade de cette révolution de la vente au détail a commencé il y a 40 ans, par l'apparition des premiers magasins de vente au rabais à grand volume, comme Wal-Mart, créé en 1962. Au départ, ce modèle d'entreprise s'approvisionnait à l'échelle nationale. Les grandes surfaces achetaient des fabricants nationaux les produits les moins chers. Les fabricants s'affrontaient l'un l'autre à l'échelle nationale. Des entreprises de New York étaient ainsi contraintes de concurrencer des entreprises de Californie. Cette nouvelle rivalité nationale permettait de faire baisser les prix, avec des effets plutôt bénéfiques, puisque tous les fournisseurs se trouvaient aux États-Unis et étaient tous soumis à peu près aux mêmes lois. Par contre, des effets négatifs se sont également fait sentir sur le marché de l'emploi aux États-Unis, puisque cette nouvelle concurrence encourageait les fabricants à se déplacer vers les états non syndiqués du Sud (right to work states), où les lois dites du « droit au travail » rendent plus difficile la syndicalisation, et où les coûts de main-d'œuvre sont plus faibles.

Le second stade de la révolution de la vente au détail a commencé dans les années 1980, lorsque les grandes surfaces ont commencé à étendre à l'échelle mondiale leur modèle d'approvisionnement. Ainsi, les fournisseurs établis aux États-Unis ont-ils commencé à subir la concurrence internationale. Les fournisseurs de New York n'avaient plus seulement à concurrencer ceux de la Californie. Ils devaient désormais se mesurer aux fabricants de pays comme le Mexique, l'Indonésie et la Chine. La logique économique de ce modèle

---

<sup>1</sup> L'article de référence sur l'émergence de ce modèle d'approvisionnement est Gereffi (1994). L'utilisation de ce modèle d'approvisionnement dans le secteur de la vente au détail est analysée par Hamilton (2005).

d'approvisionnement mondial est simple : parcourir le monde à la recherche du fournisseur au prix le plus bas, autrement dit celui qui vendra au « prix chinois ». Ensuite, de retour aux États-Unis, on exige des fabricants et de leur main-d'œuvre le même prix, s'ils veulent obtenir le contrat.

Le nouveau modèle d'approvisionnement du secteur de la vente au détail a eu des effets considérables. Dès qu'un commerce adopte ce modèle, son succès commercial force les autres à l'adopter aussi, s'ils veulent demeurer concurrentiels. Par conséquent, les grandes surfaces se sont implantées dans tous les domaines de la vente au détail. L'ensemble du secteur de la fabrication des biens de consommation se retrouve ainsi soumis à la concurrence internationale. Le modèle exerce par ailleurs de fortes pressions sur les entreprises de fabrication nationales pour qu'elles délocalisent leur production (c'est-à-dire, pour qu'elles deviennent des multinationales), de manière à pouvoir concurrencer les fournisseurs étrangers. Ces dynamiques, bien qu'issues du secteur de la vente au détail, ont donc entraîné l'érosion des emplois et des salaires dans le secteur de la fabrication.

On peut voir l'impartition comme l'application, à l'échelle mondiale et dans le secteur manufacturier, du modèle d'approvisionnement implanté dans le secteur de la vente au détail. De fait, les fabricants cherchent aujourd'hui à s'approvisionner aux quatre coins du globe. Eux aussi exigent maintenant de leurs fournisseurs le « prix chinois ». Les fabricants de pièces automobiles Visteon et Delphi nous offrent deux bons exemples de cet approvisionnement qui s'étend maintenant au monde entier. Les deux équipementiers ont d'abord été créés comme entreprises dérivées à partir de leur compagnie mère, Ford et General Motors. Elles ont ensuite été mises en concurrence à l'échelle nationale. En 2005, Ford et General Motors ont toutes deux annoncé qu'elles allaient passer à l'approvisionnement mondial et que leurs entreprises dérivées devraient offrir le prix chinois, si elles souhaitaient rester en affaires. Comme Visteon et Delphi offrent des salaires plus élevés en raison de leur main-d'œuvre syndiquée, les deux entreprises ont éliminé des emplois et exporté leur production vers des pays étrangers, dont la Chine. Malgré cela, les deux entreprises ont de plus en plus de mal à rester dans la course. En octobre 2005, Delphi s'est placée sous la protection du chapitre 11 de la loi sur les faillites aux États-Unis.

Le modèle de l'impartition est désormais en voie d'être appliqué dans l'ensemble du secteur manufacturier, y compris dans les secteurs où l'on produit des biens à investissements de pointe, comme l'aérospatiale. Ainsi, le nouvel appareil Dreamliner 787 de Boeing comptera une part importante de composantes produites en impartition, fabriquées à l'étranger puis expédiées vers Seattle pour assemblage final.

Il devient par ailleurs évident que le modèle de l'approvisionnement mondial peut aussi s'appliquer au secteur des services. Par le truchement d'innovations dans les communications électroniques et l'Internet, bon nombre de services autrefois non commercialisables le deviennent aujourd'hui. On pense notamment à

l'entretien des systèmes informatiques et à la programmation logicielle, à la préparation des déclarations de revenus et à la comptabilité, aux plans d'architecture et aux centres d'appel. Même la vente au détail pourrait être ainsi déplacée et commercialisée, comme en témoigne le succès du modèle commercial d'Amazon.com. On peut donc penser que les services seront le prochain secteur où s'appliquera le modèle de l'approvisionnement mondial. On devine les effets sur la rémunération et la sécurité d'emploi.

Le stade actuel de la mondialisation en est à un moment charnière. On voit ces différents phénomènes converger pour former un système à grande synergie, lequel comporte trois éléments :

- Le premier élément est ce modèle d'approvisionnement mondial que nous avons vu, d'abord mis au point dans le secteur de la vente au détail et appliqué maintenant dans d'autres secteurs.
- Le second élément est la mobilité des investissements, de la technologie et des méthodes de production. Cette mobilité tire parti de l'expérience acquise par les multinationales dans les pays servant de plates-formes de production et, d'autre part, des politiques servant à démanteler les barrières commerciales et à pousser l'intégration économique internationale. Si, au départ, le premier stade de la mondialisation était celui du libre-échange classique où on permettait aux biens de franchir les frontières internationales, le nouveau stade de la mondialisation inclut cette fois la mobilité des investissements et de la technologie. Par conséquent, à partir du moment où tous les pays ont accès à des méthodes de production similaires, le critère des coûts (et surtout, le critère des salaires) devient un moteur essentiel du système.
- Le troisième élément est l'ajout de deux milliards de travailleurs et de travailleuses sur le marché du travail mondial depuis la fin de l'isolationnisme économique en Inde, en Chine et dans les anciens pays du bloc soviétique.<sup>2</sup>

La force conjuguée de ces trois éléments — la nouvelle concurrence (le modèle Wal-Mart), les nouvelles conditions technologiques et politiques économiques (la mondialisation de la production), et ces deux nouveaux milliards de travailleurs et de travailleuses (la fin de l'isolationnisme économique) — crée inévitablement des pressions à la baisse sur les salaires et avantages sociaux et accentue l'inégalité des revenus. La logique économique est simple. Quand on relie deux piscines, les niveaux d'eau s'égalisent.

Les théoriciens du libre-échange (Stolper et Samuelson, 1941) ont reconnu il y a longtemps que lorsqu'un pays riche disposant de capitaux abondants s'engage sur la voie du libre-échange avec un pays pauvre disposant d'une main-d'œuvre

---

<sup>2</sup> Freeman (2004) a souligné l'importance de l'entrée de deux milliards de personnes sur le marché du travail mondial. Il croit toutefois que la mondialisation est déterminée par l'avantage comparatif classique, de sorte que les incidences salariales d'une augmentation de l'offre de main-d'œuvre à l'échelle mondiale seraient compensées par les gains de productivité issus de la réaffectation de cette production mondiale en fonction du principe de l'avantage comparatif.

abondante, les salaires dans le pays riche subissent une baisse. En associant approvisionnement mondial, mondialisation de la production et explosion de la main-d'œuvre mondiale, le nouveau système fait passer l'effet qu'on a appelé l'effet Stolper-Samuelson à la vitesse grand V.

## **Les conséquences économiques de la nouvelle concurrence internationale**

Les changements apportés par la mondialisation sur le plan de la concurrence ont entraîné des effets économiques importants. Bien que la nouvelle structure de la concurrence internationale ait contribué à réduire les prix à la consommation — ce qui profite aux consommateurs des pays du Nord —, elle a nuï à la structure de distribution des revenus et aux modalités de création de la demande globale.

Un premier effet négatif concerne l'inégalité de revenus. Aux États-Unis, on assiste à l'érosion graduelle de la classe moyenne et à l'élargissement des écarts de revenus.<sup>3</sup> Milanovic (2005) constate que l'inégalité de revenu s'est également accentuée dans pratiquement tous les pays.

Un autre effet pervers concerne la structure de la demande mondiale. Le nouveau modèle d'approvisionnement mondial incite les entreprises à déplacer leur production vers l'étranger, pour ensuite réimporter les produits dans leur pays d'origine. Ce modèle incite les pays en développement à garder de faibles salaires pour rester concurrentiels au plan international, et ce, malgré la croissance de la productivité. On le constate au Mexique, où les salaires réels stagnent depuis vingt ans. Par conséquent, les pays en développement sont contraints de s'en remettre à une croissance tirée des exportations vendues aux pays industrialisés, plutôt que de développer leur propre marché national.

Pareille architecture pose d'importants risques économiques. Dans les pays du Nord, l'érosion de la classe moyenne risque de saper la demande globale. Dans les pays du Sud, le surplus de main-d'œuvre et la concurrence Sud-Sud pour obtenir les marchés d'exportations entravent la croissance des salaires qui auraient pu alimenter la croissance de la demande globale à l'échelle internationale. Comme l'offre internationale continue d'augmenter avec la croissance des capacités manufacturières du Sud, pareil aménagement nous fait courir le risque d'une déflation mondiale.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> L'écart grandissant entre les revenus dans le monde, à l'intérieur des pays et d'un pays à l'autre, est documenté par Milanovic (2005). L'inégalité croissante dans le revenu des ménages aux États-Unis est documentée par Mishel et al. (2005). Krugman (1995) attribue aux échanges commerciaux 10 % de l'élargissement de l'inégalité salariale au cours des années 1970 et 1980. Cline (1997) attribue 37 % de cet accroissement aux échanges commerciaux. Palley (1999a) a étudié l'inégalité de revenu à partir du coefficient de Gini et rapporte que 24 % de l'élargissement de l'écart entre 1980 et 1997 est directement attribuable à l'ouverture des marchés, un pourcentage qui passe à 34 % quand on tient compte de l'impact négatif sur le taux de syndicalisation. Kletzer (2001) a documenté les pertes salariales directes des personnes qui ont effectivement perdu leur emploi en raison de l'ouverture des marchés.

<sup>4</sup> Les risques d'une crise déflationniste au plan mondial sont étudiées dans Palley (2003), ainsi que Blecker et Razmi (2005).

Les indices de ce phénomène sont visibles à l'échelle internationale, où le fait de s'en remettre aux exportations comme moteur de la croissance crée un déséquilibre économique mondial où les pays en développement s'en remettent essentiellement au marché des États-Unis. Ce déséquilibre se traduit par l'énorme déficit commercial des États-Unis. Le danger est que toute l'économie mondiale ralentisse si l'économie des États-Unis s'essouffle.

Jusqu'à maintenant, on a pu éviter les pressions déflationnistes grâce à une série de bulles dans les valeurs boursières et dans l'industrie du logement, ainsi que par l'accroissement du recours au crédit chez les consommateurs. C'est ce qui permet aux ménages (notamment aux États-Unis) de maintenir leurs dépenses de consommation, et de maintenir ainsi la demande globale à l'échelle mondiale. Par contre, l'augmentation du ratio d'endettement par rapport au revenu et l'inflation du prix des actifs (qui dépasse largement l'indice d'inflation général) ne sont pas viables à long terme. On voit donc venir le temps où ces tendances devront fléchir, voire s'inverser, ce qui risque de causer une grave récession mondiale, résultat de l'accumulation des déséquilibres financiers d'une part, et d'une demande globale devenue insuffisante d'autre part.

Enfin, la nouvelle structure économique façonnée par la mondialisation et le phénomène de l'impartition entraîne également des effets pervers sur l'État, en minant sa capacité de définir ses politiques. En facilitant le commerce international et les investissements transnationaux, la mondialisation a permis aux capitaux de devenir mobiles. Elle a ainsi ouvert aux investissements de multiples portes de sortie. La menace crédible d'une fuite vers d'autres pays a renforcé le pouvoir économique et la capacité d'intervention politique des investisseurs. La menace de déménager les emplois, de délocaliser la production et de transférer les investissements fait hésiter les gouvernements qui seraient tentés d'imposer des politiques pour encadrer le capital. Les entreprises, qui gèrent les capitaux, se sont donc servies du pouvoir accru que leur confère cette menace pour remanier la distribution des revenus et hausser leurs profits, pour faire reculer les taux d'imposition et pour entraver les politiques favorisant les protections sociales et l'inclusion. Dans les faits, la mondialisation entame la volonté politique et la marge d'intervention des États en matière d'orientations progressistes. De plus, le processus se caractérise par des mécanismes de « verrouillage » économique et politique qui font en sorte que plus longtemps le processus est engagé, plus il devient difficile et coûteux de faire marche arrière.

## **Le rôle de la Chine**

La Chine joue un rôle systémique central au sein du nouvel ordre économique. Sa population d'un milliard et demi de personnes vient gonfler considérablement l'offre de main-d'œuvre mondiale. Les sociétés multinationales ont établi un grand nombre d'unités de production en Chine. Près de 60 % des exportations de la Chine sont produites par des sociétés multinationales étrangères. Le

secteur de la vente au détail aux États-Unis s'approvisionne enfin massivement en Chine. En 2003, la société Wal-Mart a acheté à elle seule pour 15 milliards \$US de biens produits en Chine, soit un huitième de toutes les exportations chinoises vers les États-Unis. Ces biens sont produits dans l'une ou l'autre des 3 000 usines que comptent ses fournisseurs là-bas.

L'impact de la Chine est amplifié par les politiques économiques chinoises. La Chine s'est notamment engagée sur la voie d'une stratégie de croissance fondée sur l'exportation, les exportations servant de locomotive à sa croissance. Comme la Chine ne dispose pas d'un marché intérieur bien développé, elle a besoin des exportations pour faire rouler ses usines. Le succès de ses exportations sert ensuite à attirer massivement d'autres investissements étrangers qui créent les emplois, augmentent les capacités de fabrication et opèrent les transferts technologiques. Les investisseurs étrangers financent aussi les dépenses d'équipement. La Chine acquiert de cette façon des emplois et un secteur manufacturier moderne et concurrentiel au plan international. Cette réussite se fait toutefois trop souvent aux dépens du secteur manufacturier d'autres pays en développement, puisque la Chine, qui s'appuie sur les ventes aux marchés étrangers, maintient par ailleurs un contrôle serré sur sa propre consommation intérieure. La Chine adopte aussi des pratiques commerciales déloyales qui avantagent les producteurs chinois et défavorisent les producteurs étrangers.

La pratique commerciale déloyale la plus frappante de la Chine est l'insistance qu'elle met à entretenir la sous-évaluation de son taux de change, ce qui lui permet de maintenir à un prix relativement bas ses exportations, tout en haussant le prix des biens importés en Chine. Ainsi, les biens produits en Chine conservent-ils un avantage concurrentiel par rapport aux biens produits ailleurs. Cette sous-estimation du taux de change incite par ailleurs les multinationales à implanter leurs usines de production en Chine, ce qui a pour effet de réduire les investissements manufacturiers ailleurs dans le monde. Enfin, la sous-estimation du taux de change chinois engendre des coûts externes néfastes, parce qu'elle force d'autres pays de l'Asie orientale à sous-évaluer leur propre monnaie, pour demeurer compétitifs relativement aux biens produits en Chine. Résultat : les taux de change sous-évalués prolifèrent, ce qui accentue le problème de décalage des taux de change.

Les subventions constituent une autre pratique commerciale déloyale. Ces subventions comprennent les subventions aux coûts de l'énergie et des prêts « de faveur ». Ces prêts ne seraient pas accordés s'ils se fondaient sur des critères strictement commerciaux. Souvent, ces prêts ne comportent pas d'intérêts ou ne sont jamais remboursés, ce qui revient à offrir des subventions.

Une autre pratique commerciale déloyale touche les prescriptions relatives au contenu national et les obligations de compensation (offsets). Les prescriptions relatives au contenu national forcent les entreprises à utiliser des éléments de fabrication produits dans le pays même, plutôt que des éléments importés. D'autre part, les obligations de compensation exigent des entreprises qui veulent obtenir un contrat qu'elles transfèrent une partie de leur procédé de fabrication

en Chine. Cette pratique est particulièrement fréquente dans l'industrie aérospatiale. La Chine a utilisé les obligations de compensation pour inciter Boeing et Airbus à y transférer la production des avions de ligne civils, dans le but de bâtir sa propre industrie aérospatiale civile. Pour les entreprises, la décision n'est pas nécessairement mauvaise, puisqu'elles obtiennent des commandes de la Chine et tirent des profits de la production là-bas. Toutefois, la pratique est dévastatrice pour les travailleurs et les travailleuses de l'aérospatiale dans les autres pays et nuit aux intérêts économiques nationaux du pays d'origine. Les dirigeants chinois ont habilement exploité cette disparité. Les dirigeants du monde industrialisé refusent toujours, semble-t-il, d'admettre l'existence du problème.

Enfin, la Chine pratique explicitement la compression des salaires et la violation des droits syndicaux. La compression des salaires réduit de façon déloyale les coûts de production en Chine, ce qui confère aux produits chinois un avantage indu sur le prix. La compression des salaires a également des impacts à travers le monde. Les faibles salaires chinois sont ainsi exportés et exercent une pression à la baisse sur les salaires dans les autres pays. Le problème se fait ressentir de façon particulièrement aiguë dans les pays du Sud. Les autres pays en développement n'osent pas augmenter leurs salaires, de peur que les entreprises ne transfèrent les emplois en Chine. C'est une des raisons pour lesquelles les salaires réels ont stagné, malgré les hausses de productivité, dans des pays comme le Mexique, qui sont en concurrence avec la Chine pour obtenir les investissements étrangers directs.

## **Quelles pistes d'action pour les syndicats?**

L'impartition fait partie de la mondialisation. La mondialisation fait à son tour partie d'un ensemble de politiques plus large qu'on appelle le « néo-libéralisme ». Ce constat nous conduit à l'intuition fondamentale que les syndicats devraient développer une alternative au discours néo-libéral. Comme les politiques néo-libérales englobent plus largement la mondialisation, lutter contre la mondialisation ne représente donc qu'une partie de la solution.

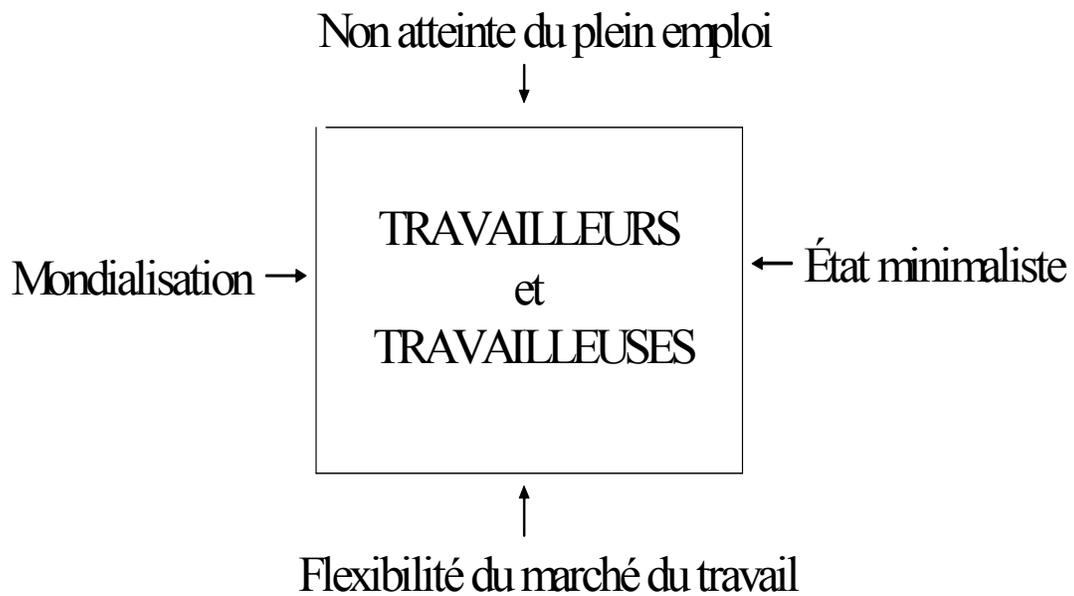
Les partisans de la mondialisation marchande emploient une métaphore pour décrire l'économie mondiale : la « terre est plate » et le soleil brille. Cette métaphore voudrait nous faire croire que dans le beau monde de la concurrence, tous compétitionnent sur le même pied d'égalité. Or, avec la mondialisation, rien n'est moins vrai. Les travailleurs et les travailleuses entrent effectivement en concurrence les uns avec les autres, sauf que cette concurrence a été organisée et pensée par les multinationales, non par une main invisible.

Le discours qui nous dit « la terre est plate » est important, parce qu'il nourrit une illusion fort répandue sur le fonctionnement de l'économie. En contrepartie, les militantes et militants syndicaux doivent trouver une autre métaphore, aussi facile à comprendre que la leur, pour résumer le modèle économique actuel. Pensons

à l'idée d'une « boîte ». Les travailleurs et les travailleuses, les syndicats se font mettre en boîte, coincés de toutes parts par l'ordre économique actuel, d'obédience néo-libérale. La boîte (voir figure 1) possède quatre côtés : la mondialisation, la non atteinte du plein emploi, l'État minimaliste et la flexibilité du marché du travail. Ces quatre côtés représentent le modèle offert par le discours néo-libéral. Les travailleurs et les travailleuses sont soumis à des pressions économiques constantes et personne ne peut leur échapper.

Les travailleurs et les travailleuses du secteur privé sont soumis à la pression de la mondialisation, qui permet aux entreprises de les soumettre à la concurrence internationale, contre la main-d'œuvre opprimée et exploitée des économies moins développées. Les travailleurs et les travailleuses du secteur public sont soumis à la pression du discours de l'État minimaliste, qui pousse à la privatisation et les place en concurrence avec les travailleurs et les travailleuses du secteur privé. Dans les deux secteurs, privé et public, les travailleuses et les travailleurs sont contraints par des politiques qui acceptent la non atteinte du plein emploi et préconisent la flexibilité de la main-d'œuvre. C'est dans la non atteinte du plein emploi que les banques centrales ont un rôle à jouer. Ce sont elles qui maintiennent les taux d'intérêt élevés au nom de la stabilité des prix, ce qui fait obstacle au plein emploi. La flexibilité du marché du travail élimine des emplois et des protections sociales, abaisse le salaire minimum et rend presque impossible la syndicalisation.

# Figure 1. La Boîte



L'image de la boîte peut offrir au monde syndical un cadre utile pour entamer un dialogue sur l'économie mondiale. Elle présente surtout une alternative plus convaincante que la métaphore d'une terre plate. En second lieu, elle montre clairement le lien entre économie et orientations politiques. Elle déboulonne le mythe d'une économie naturelle et rappelle l'importance des décisions politiques. En troisième lieu, la boîte illustre bien le défi auquel font face les travailleurs et les travailleuses et leurs syndicats : celui de renverser la situation et de mettre plutôt les PDG et les entreprises dans la boîte.

La boîte dépeint clairement le problème et ouvre la voie à un dialogue plus fécond en vue de proposer des alternatives cohérentes en matière de politique économique pour remplacer le train actuel de mesures néolibérales. La boîte comporte un autre avantage politique. En se servant de la boîte pour décrire le nouvel ordre économique mondial, on fait ressortir le soutien qu'accordent à des politiques antisyndicales les principaux partis politiques dans la plupart des pays. Cette situation politique est révélatrice de la domination totale qu'exerce l'analyse économique néo-libérale et souligne encore une fois la nécessité que les syndicats s'engagent de façon résolue dans le débat sur l'économie et les politiques économiques. Aux États-Unis, les républicains comme les « nouveaux » démocrates poussent le programme de la boîte néo-libérale. En Allemagne, les sociodémocrates aussi ont été entraînés dans cette direction, comme on l'a vu avec les déchirements autour du débat sur l'« Agenda 2010 » et la flexibilité de la main-d'œuvre. Pour reprendre l'image du secrétaire général de l'AFL-CIO, Rich Trumka, aujourd'hui la politique économique ressemble à un restaurant où travaille un seul chef et plusieurs serveurs : peu importe qui nous sert, ça goûte toujours mauvais.

## **Un modèle alternatif de politique économique**

La métaphore de la boîte met bien en lumière les problèmes découlant du modèle actuel néo-libéral en matière de politique économique. D'autre part, on ouvre ainsi la voie à la création d'un modèle alternatif de politique économique. Cette alternative existe déjà sous la forme des pensées économiques que sont l'institutionnalisme et le keynésianisme, deux écoles qui ont inspiré les politiques qui nous ont donné cette ère de grande prospérité qui a duré trente-cinq ans après la fin de la Deuxième Guerre mondiale.

La grande dépression des années 1930 est une époque où des débats tumultueux sur l'économie ont fait rage. Si ces débats sont aujourd'hui confinés aux livres d'histoire, ils n'en conservent pas moins toute leur pertinence face aux enjeux de la mondialisation. L'économie de ces années-là était marquée par la dureté, des écarts de richesse indécents et des cycles infernaux d'expansion et de récession. Ces problèmes ont par la suite été réglés en conjuguant les réformes institutionnelles issues du New Deal et les politiques de stabilisations

économiques inspirées du Keynésianisme. Bien que les réformes de cette époque aient pu mal vieillir, les principes économiques qui les sous-tendaient sont restés valides.

L'ironie est cruelle : les idées qui pourraient nous aider à soulager nos maux actuels ont été oubliées par ceux-là mêmes qui jadis en étaient les partisans. Les politiques adoptées après la grande crise ont ancré les fondations de la prospérité qui a suivi la Seconde Guerre mondiale. Malheureusement, l'habitude et le succès engendrent parfois l'oubli. Les idées forgées à l'enclume des années dures ont graduellement été escamotées pour être remplacées par un concept de libre-échange ressuscité de la période précédente. Portés par cette vague intellectuelle, les technocrates nous ont dépoussiéré une version moderne de l'économie victorienne sous couvert de mondialisation.

Pour repousser la vague, il faudra se réapproprier une pensée économique qui a été reléguée (par l'économisme dominant) aux livres d'histoire. L'un des apports durables de l'époque de la grande dépression nous vient de l'économiste britannique John Maynard Keynes, qui avait cerné l'importance de la demande totale comme déterminant de l'emploi. La demande totale se définit comme la somme des dépenses des ménages, des entreprises et des administrations publiques au sein de l'économie. Le chômage risque de survenir quand il y a réduction des dépenses des entreprises et des ménages. Dans le meilleur des cas, les marchés se montrent d'une lenteur exaspérante à corriger pareil ralentissement. Au pire, ils peuvent s'enfermer dans le piège du chômage chronique.

Keynes constatait que le système de formation des prix dans l'économie de marché ne veillait pas automatiquement à maintenir un niveau adéquat de demande totale. Ce qui fonctionne pour le marché d'un produit donné ne fonctionne pas nécessairement pour l'économie dans son ensemble. Sur un seul marché, une diminution des prix rend les produits relativement plus abordables, ce qui incite les ménages et les entreprises à transférer des dépenses consacrées à d'autres produits pour l'acheter. Toutefois, dans l'ensemble de l'économie, ce mécanisme ne fonctionne pas, parce que tous les prix (y compris les salaires) peuvent dégringoler, de sorte qu'il n'existe ni capacité, ni incitatifs pour dépenser davantage. Pire encore, le mécanisme peut fonctionner à l'inverse, puisque la baisse des prix accroît le fardeau de la dette et les versements d'intérêts, ce qui réduit encore la demande et peut même mener à la faillite du système bancaire.

Dès lors, il convient que l'administration publique intervienne (par le biais des politiques monétaires et fiscales) pour stabiliser la demande et éviter le pire. C'est l'essence de la politique keynésienne classique, qu'on appelle également « dépenses anticycliques ». Lorsque la demande des ménages et des

entreprises est en chute libre, l'État doit intervenir et, par les dépenses fédérales et en baissant les taux d'intérêt, mettre un terme à la descente en spirale et renflouer l'économie.<sup>5</sup>

Un second apport salubre aujourd'hui oublié est venu de ces économistes issus de l'« institutionnalisme américain », qui soulignaient l'importance du caractère de la concurrence et le problème des rivalités destructrices. Tandis que l'analyse de Keynes donnait naissance au champ d'étude moderne qu'est la macroéconomie, les institutionnalistes américains se penchaient sur les failles microéconomiques du système. Ces failles étaient définies en termes de « menaces compétitives » (Commons, 1909, 68-69), un concept qui trouve écho aujourd'hui dans cette idée de « course vers l'abîme », dont Wal-Mart est le symbole.<sup>6</sup>

Les institutionnalistes n'ont pas remis en question l'intérêt égoïste et le profit comme motivateurs importants de l'action économique. Ils reconnaissaient cependant que cette quête pouvait donner des résultats moins qu'optimaux. Ce qui semble maximiser les bienfaits du point de vue de l'individu est parfois moins bénéfique quand la totalité des interactions compétitives est prise en compte. Ainsi, quand Wal-Mart refuse de payer l'assurance médicale, les autres détaillants sont contraints de faire de même pour demeurer concurrentiels et survivre. De la même façon, quand Wal-Mart s'approvisionne partout dans le monde, les autres détaillants doivent faire de même. Résultat : érosion des

emplois et des salaires dans les pays industrialisés. Les salaires n'augmentent pas non plus dans les pays en développement, parce que Wal-Mart les met en concurrence avec la Chine.

Cette perspective nous mène à l'idée des « régimes de concurrence ». La politique économique doit créer un environnement concurrentiel où les familles travailleuses peuvent prospérer. Le défi consiste à créer des organismes de réglementation (régimes) pour concilier la nécessité keynésienne de stabiliser les mouvements de la demande et des revenus, avec l'exigence capitaliste de conserver des incitatifs économiques. Réglementer ainsi les marchés permet d'éviter des fluctuations de prix excessives, tout en parant aux types de monopoles et d'exploitation qui avaient cours avant la grande crise et qui avaient tant affaibli les revenus et le pouvoir de dépenser en Amérique.

Le New Deal avait incorporé plusieurs politiques institutionnalistes sous forme de lois établissant un salaire minimum, la semaine de quarante heures, le droit aux heures supplémentaires et le droit de se syndiquer. Ces lois du travail venaient s'ajouter à des lois assurant la sécurité des produits à la consommation. Le New Deal avait également prévu une loi pour réglementer les marchés financiers,

---

<sup>5</sup> Tobin (1975, 1980) et Palley (1999b) ont étudié les raisons pour lesquelles la déflation générale des prix pouvait être source d'instabilité.

<sup>6</sup> Voir Atkinson (1997).

laquelle s'arrimait à une loi antérieure établissant le rôle de la Réserve fédérale à titre d'autorité réglementaire pour le système bancaire. Ensemble, ces règles encadraient un régime économique d'où serait exclue la concurrence destructrice, où la distribution des revenus à la Henry Ford permettrait aux travailleurs et aux travailleuses d'acheter les biens qu'ils produisent et où les tendances déflationnistes du marché seraient endiguées.

Vu sous cet angle, l'institutionnalisme américain offrait une nouvelle pensée microéconomique qui s'harmonisait en toute logique avec l'analyse macroéconomique de Keynes. Les politiques monétaires et fiscales keynésiennes stabilisaient les cycles économiques, tandis que la réglementation institutionnaliste des marchés élargissait la classe moyenne. Les deux pensées se sont unies pour garantir la grande prospérité des années qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale.

Malheureusement, au moment même où ces politiques étaient mises en pratique, elles étaient évacuées des salles de classe et des manuels de science économique. Si le keynésianisme a acquis une certaine reconnaissance publique, on ne peut en dire autant de sa contrepartie microéconomique. Ceci s'explique entre autres par l'intérêt que portait l'institutionnalisme aux failles cruelles du capitalisme, une critique inacceptable à cette époque de concurrence géopolitique qu'a été la guerre froide. C'est ainsi que l'institutionnalisme a été évincé des salles de cours avant la fin des années 1950, si bien qu'il a complètement disparu des groupes responsables de l'élaboration des politiques et des assemblées législatives dès la fin des années 1970.

La mondialisation a ranimé le spectre de la concurrence destructrice, appelant en contrepartie la résurgence de la pensée institutionnaliste. Il n'en reste pas moins qu'après la fin de la guerre froide, cette pensée est restée interdite et invisible sous le triomphalisme du tout-au-marché. D'énormes conséquences pratiques et politiques en découlent. En l'absence des bienfaits conjugués du keynésianisme et de l'institutionnalisme, les familles travailleuses continuent de se trouver au mauvais bout du bâton économique et à en payer le prix. Et si, de chance, les familles travailleuses arrivaient à faire élire un bon gouvernement, les représentants politiques resteraient incapables de leur assurer la prospérité, parce que la politique économique resterait soumise à l'idéologie du laissez-faire qui domine le milieu universitaire.

Le New Deal intégrait un ensemble de politiques audacieuses qui a façonné un régime de concurrence acceptable. Le défi consiste aujourd'hui à forger un ensemble de mesures tout aussi novateur. Comme à l'époque du New Deal, il n'y aura pas de solution miracle. Quant aux règles devant régir la concurrence internationale, les normes internationales du travail sont essentielles à l'établissement d'un seuil minimal sur le marché du travail mondial et à l'interdiction des formes de concurrence rétrogrades. D'ailleurs, ces normes sont bonnes pour l'efficacité économique et le développement (Palley, 2004, 2005). En ce qui concerne la vie nationale, les syndicats sont essentiels à une juste

répartition des gains de productivité, pour que les revenus soient distribués dans le sens du plein emploi. Il faut donc une réforme du droit du travail qui donne tout son sens au droit juridique de se syndiquer.

Il faut également de nouvelles mesures pour enrayer la concurrence fiscale que se livrent les pays entre eux, et les régions au sein de ces pays. Cette concurrence est le résultat d'entreprises qui magasinent les meilleurs allègements fiscaux et les plus faibles taux d'imposition comme condition d'investissement. Quand l'évitement fiscal prive le trésor public de revenus, il en résulte ou bien un transfert inéquitable du fardeau fiscal vers les revenus d'emploi, ou bien le sous-financement des investissements publics et des dépenses gouvernementales nécessaires.

Un autre domaine appelant de nouvelles mesures institutionnelles est celui des taux de change. Dans ce cas-ci, il s'agit d'empêcher certains pays de recourir à la sous-évaluation de leur monnaie comme moyen de faire concurrence. Se lancer dans la dévaluation concurrentielle, c'est faire du « chacun-pour-soi » économique, c'est-à-dire qu'un pays s'appuie sur la demande des marchés étrangers plutôt que de renforcer son marché intérieur. Les taux de change sous-évalués constituent des subventions déloyales qui faussent le jeu des échanges commerciaux. Cette pratique présente un risque de déflation mondiale, parce qu'elle stimule une offre croissante d'exportations, sans hausser pour autant la demande mondiale.

En ce qui concerne la compétitivité nationale, les pays doivent investir dans l'éducation et hausser la productivité des travailleurs et des travailleuses. Il faut également aider les travailleurs et les travailleuses licenciés par des mesures actives visant le marché du travail, compenser leurs pertes de revenus et leur offrir de la formation en vue d'obtenir un nouvel emploi productif. Aux États-Unis, nous faisons aussi face à l'urgence de nous attaquer au problème de l'assurance-maladie, puisque chez nous il s'agit d'une charge imputable au travail, les primes d'assurance étant liées à l'emploi. Pour mesurer l'ampleur de cette crise, regardons General Motors. Le prix de chacune des voitures GM fabriquées aux États-Unis compte 1 500 \$ de frais d'assurance médicale. L'assurance-maladie ne devrait pas être rattachée à l'emploi. Il nous faut établir un régime national d'assurance-maladie, financé à même les revenus fiscaux généraux.

Un autre domaine où des débats sont nécessaires est celui touchant le statut des entreprises. Les entreprises sont des entités juridiques auxquelles la société a donné le droit d'exister, parce qu'elles contribuent au mieux-être collectif. De nos jours malheureusement, les preuves s'accumulent que les entreprises sont de plus en plus dysfonctionnelles. Une source de dysfonctionnement vient du décalage entre les intérêts des entreprises par rapport aux intérêts nationaux, ce qui amène certaines entreprises à agir de manière contraire à l'intérêt national. Une deuxième source de dysfonctionnement se situe au plan de la gestion de l'entreprise, comme le démontre l'explosion de la rémunération des PDG. Ces

ruptures montrent combien un programme de réformes de toute la gestion des entreprises est devenu impératif pour que les entreprises reviennent à la mission sociale pour laquelle on leur a accordé leur statut juridique privilégié.

Reste enfin la question du plein emploi. La révolution keynésienne en science économique a démontré que les systèmes économiques pouvaient s'immobiliser avant que le plein emploi ne soit atteint. De nos jours, cette idée est supplantée par la théorie néo-libérale d'un taux de chômage naturel. La théorie du taux de chômage naturel prétend que l'économie possède un taux équilibré de chômage précis qu'elle tend rapidement à atteindre et que toute tentative de faire descendre le taux de chômage en deçà de ce seuil provoque la spirale de l'inflation. La théorie du chômage naturel sert donc à justifier l'inaction des banques centrales, qui doivent accepter des taux de chômage plus élevés, avec les conséquences néfastes que cela entraîne sur le pouvoir de négociation et la rémunération des travailleurs et des travailleuses. Les banques centrales peuvent ainsi prétendre à la neutralité dans la détermination des salaires, puisque selon la théorie du chômage naturel, les banques centrales n'ont d'incidence que sur l'inflation, sans effets durables sur l'emploi et les salaires réels. Les banques centrales n'ont donc qu'à se tourner les pouces pendant que les salaires stagnent et que l'écart des revenus se creuse. La clé est donc de débarrasser la table de cette théorie de taux de chômage naturel, de la sortir du discours officiel. En lieu et place, il faut réintégrer le discours économique keynésien qui s'intéresse vraiment au plein emploi et rejeter cette notion que les banques centrales n'ont aucun impact permanent sur les emplois et les salaires

## **Politique économique et difficultés politiques**

La mondialisation et les changements à la structure des économies nationales sont largement le résultat des politiques économiques. Pour les syndicats, la politique économique est donc d'importance vitale. Le train actuel de mesures néo-libérales met en boîte les syndicats et les travailleurs et les travailleuses, rendant presque impossible la tâche des syndicats. Il devient donc essentiel de changer le modèle dominant en matière de politique économique.

Le défi de définir de nouvelles orientations économiques est encore plus difficile en raison des changements politiques associés à la mondialisation. La mondialisation accroît le pouvoir des entreprises par rapport aux travailleurs et aux travailleuses et par rapport aux gouvernements. À l'intérieur d'un même pays et d'un pays à l'autre, la mondialisation accentue les clivages au sein de la population. Pour créer un climat politique capable d'engendrer les politiques dont nous avons besoin, il faut partager le plus largement possible notre analyse de la mondialisation, une compréhension commune étant la base de la solidarité. C'est pourquoi la science économique revêt une si grande importance politique.

Les économistes racontent ce qui se passe dans l'économie. Aujourd'hui, on souhaite entendre une autre histoire que celle rabâchée par les économistes néo-libéraux.

À l'époque, la science économique s'est construite autour du fossé qui séparait le capital et le monde ouvrier, alors qu'entreprises et masses travailleuses s'affrontaient sur la répartition du gâteau économique. Dans cette ligne de pensée, le monde syndical est souvent dépeint comme un intérêt monolithique. Or, la réalité est que le monde syndical a toujours souffert de divisions internes, que ce soit autour des questions raciales, des différences de statut lié au travail, et autres clivages. De multiples façons, la mondialisation néo-libérale a exacerbé ces clivages au détriment des syndicats et au profit du capital.

L'un de ces clivages atteint l'identité même des travailleurs et des travailleuses. Comme les travailleurs sont aussi des consommateurs, ils vivent un conflit intérieur entre leur désir d'obtenir un salaire plus élevé et leur désir d'acheter à meilleur prix. Traditionnellement, cette double personnalité a été exploitée pour diviser syndiqués et non-syndiqués, les antisindicalistes accusant les syndicats de faire monter les prix. La mondialisation accentue le fossé entre l'intérêt des gens comme travailleurs et leur intérêt comme consommateurs, en promettant des prix toujours plus bas. La baisse des prix présente effectivement certains avantages. Mais il faut également prendre en compte l'impact global de la mondialisation sur les salaires, les conditions de travail et l'équilibre des forces politiques.

La mondialisation touche l'économie de façon inégale. Certains secteurs sont touchés plus tôt, d'autre plus tard. Le processus ressemble aux aiguilles d'une horloge. À une heure, l'industrie du vêtement est touchée. À deux heures, c'est au tour du textile. À trois heures, on passe à l'acier. À six heures, c'est l'automobile. Les travailleurs et les travailleuses de l'industrie du vêtement sont les premiers à voir leurs emplois déplacés vers les sphères à plus faible salaire. À ce moment-là, par contre, toutes les familles travailleuses achètent à prix réduit. Puis, à deux heures, c'est à l'industrie du textile d'y goûter. Les travailleurs et les travailleuses des autres secteurs obtiennent des réductions de prix, y compris ceux de l'industrie du vêtement, frappés à une heure. Chaque fois que les aiguilles bougent, les travailleurs et les travailleuses se retrouvent isolés au moment de passer au tordeur. Ainsi, les aiguilles de la mondialisation continuent d'avancer, pendant que le mouvement syndical reste perpétuellement divisé.

Le secteur de la fabrication a été le premier à vivre ce changement. Avec les innovations technologiques associées à Internet, ce sont maintenant les travailleurs et les travailleuses des secteurs des services et du savoir qui se retrouvent sur la ligne de feu. Le modèle des commerces en ligne met en danger même le personnel de vente au détail, comme le montre Amazon.com, qui a ouvert un centre de service à la clientèle et deux centres de développement technologique en Inde. Le problème est le suivant : chaque fois que les aiguilles

de la mondialisation avancent, les travailleurs et les travailleuses sont divisés. La majorité améliore légèrement son sort, pendant qu'un petit groupe écope durement.

En contrepartie, la mondialisation a également un impact sur le capital. Elle crée une nouvelle division entre les grandes sociétés passées à l'international et les entreprises de plus petite taille, restées dans leur pays. Les grandes multinationales dont l'envergure est mondiale profitent des importations bon marché produites dans leurs usines à l'étranger. À l'inverse, les entreprises de plus petite taille qui restent d'envergure nationale pour leurs ventes, leur production et leur approvisionnement sont menacées par les importations. Aux États-Unis, cette division retient énormément l'attention dans le cadre du débat sur le déficit de la balance commerciale du pays et la surévaluation de notre monnaie. Depuis des décennies, notre secteur manufacturier s'opposait en bloc aux déficits commerciaux et au maintien d'un dollar surévalué, parce qu'un volume important d'importations était jugé nuisible. Depuis peu cependant, les fabricants étatsuniens sont divisés. Les multinationales soutiennent une monnaie surévaluée, tandis que les fabricants nationaux de plus petite taille s'y opposent. Pareille division se fait probablement jour dans le milieu des affaires et de la haute finance en Europe.

Or, cette division ouvre la possibilité de nouvelles alliances entre le mouvement syndical et les fabricants et entreprises à implantation nationale. De telles alliances resteront toujours problématiques, cependant, en raison des tensions permanentes entre le milieu des affaires et le milieu syndical sur la question de la rémunération et des profits. En outre, le milieu des affaires pourrait tenter de pallier ses propres divisions internes par la promotion d'un programme national de « compétitivité » cherchant à affaiblir les réglementations, à diminuer les obligations juridiques des entreprises et à réduire les salaires et avantages sociaux des employés, comme les vacances payées. Le programme serait conçu de manière à séduire tout autant les entreprises d'envergure nationale qu'internationale, mais aux dépens des travailleurs et des travailleuses.

Finalement, la mondialisation crée des défis supplémentaires en matière de gouvernance. Les solutions politiques d'application nationale (comme le New Deal) qui ont fonctionné jadis ne suffiront pas à la tâche de discipliner la concurrence internationale. Il faut donc placer la barre de la solidarité plus haut encore. Il faut passer à la solidarité internationale pour soutenir de nouvelles règles économiques internationales, comme les normes du travail, les normes environnementales, le contrôle des mouvements de capitaux, la coordination des taux de change et l'harmonisation fiscale.



## Références

Atkinson, G. *Capital and Labor in the Emerging Global Economy*, Journal of Economic Issues, vol. 31, juin 1997, p. 385-91.

R.A., Blecker, et Razmi, A. *Moving up the Ladder to Escape the Adding-up Constraint: New Evidence on the fallacy of Composition*, article non publié, 2005.

Bronfenbrenner, K. *Uneasy Terrain: The Impact of Capital Mobility on Workers, Wages, and Union Organizing*, rapport présenté à la U.S. Trade Deficit Review Commission, Washington, septembre 2000.

Bronfenbrenner K., et S. Luce, *The Changing Nature of Corporate Global Restructuring: The Impact of Production Shifts on Jobs in the U.S., China, and Around the Globe*, rapport présenté à la U.S.- China Economic and Security Review Commission, Washington, octobre 2004.

Cline, W. *Trade and Income Distribution*, Washington, D.C. Institute for International Economics, 1997.

Commons, J. R. *American Shoemakers, 1648–1895: A Sketch of Industrial Evolution*, Quarterly Journal of Economics, vol. 24, novembre 1909, p. 39-84.

Freeman, R.B. *Doubling the Global Work Force: The Challenge of Integrating China, India and the Former Soviet Bloc into the World Economy*, présentation, University of Utah, Salt Lake City, octobre 2004.

Gereffi, G. *The Organization of Buyer-driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks*, in G. Gereffi et N. Korzeniewicz (direction de la publication), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, CT: Praeger, 1994.

Hamilton, G. R. *Remaking the U.S. Economy: U.S. Retailers and Asian Manufacturers*, allocution présentée à la U.S.-China Economic and Security Review Commission hearing on China and the Future of Globalization, New York, 19-20 mai 2005 (Washington: U.S. Government Printing Office, 2005).

Kletzer, L., *Job Loss from Imports: Measuring the Costs*, Washington: Institute for International Economics, 2001.

Krugman, P. *Growing World Trade: Causes and Consequences*, Brookings Papers on Economic Activity, Washington, D.C.: Brookings Institution, 1995.

Milanovic, B. *Worlds Apart: Managing International and Global Inequality*, Princeton: Princeton University Press, 2005.

Mishel, L., Bernstein, J., et Allegretto, S. *The State of Working America 2004-05*, LR Press (marque d'éditeur de Cornell University Press), 2005.

Palley, T.I. *Labor Standards, Democracy and Wages: Some Cross-country Evidence*, Journal of International Development, vol. 17, 2005, p. 1-16.

Palley, T.I. *The Economic Case for International Labor Standards*, Cambridge Journal of Economics, vol. 28, January 2004, p. 21-36.

Palley, T.I. *Export-led Growth: Is There Any Evidence of Crowding-Out?*, in Arestis et al. (direction de la publication), *Globalization, Regionalism, and Economic Activity*, Cheltenham: Edward Elgar, 2003.

Palley, T.I. *Manufacturing Matters: The Impact on Productivity Growth, Wages, and Income Distribution*, AFL-CIO Economic Policy Working Paper, E035, AFL-CIO, Washington DC, octobre, 1999.

Palley, T.I. *General Disequilibrium Analysis with Inside Debt*, Journal of Macroeconomics, 21 (automne), p. 785 – 804, 1999.

Stolper, W.F. et P.A. Samuelson, *Protection and Real Wages*, *Review of Economic Studies*, vol. 9, novembre 1941, p. 58-73.

Tobin, J. *Keynesian Models of Recession and Depression*, *American Economic Review*, 65 (Mai), p. 195-202, 1975.

Tobin, J. *Asset Accumulation and Economic Activity*, Chicago: Chicago University Press, 1980.