

Systemes productifs, intégration internationale et marché unique européen ¹

par Jill Rubery

A partir d'une critique de l'approche universaliste d'une part et de l'analyse sociétale d'autre part, le recours à la théorie des systèmes productifs se trouve fondé pour comprendre le processus d'intégration économique engagé en Europe. Les effets principaux de ce processus ne résulteront pas tant du jeu spontané et mécanique du marché que d'un impact sur les institutions économiques et sociales.

L'intégration internationale s'est développée progressivement tout au long du vingtième siècle et s'est accélérée après la seconde guerre mondiale. Les pas faits en direction de l'intégration dans les années 80 et 90 représentent le prolongement de tendances antérieures et non un fait nouveau. Néanmoins, dans la perspective des théoriciens du marché du travail, les événements actuels constituent de nouvelles gageures et de nouvelles questions qui n'ont encore été ni traitées ni explorées comme il convient.

Dans les années 70 et 80, les nouvelles orientations de l'analyse des marchés du travail, qu'elles s'associent à la théorie de la segmentation du marché du travail, aux écoles d'inspiration française de la « régulation » et de « l'effet sociétal », ou à la théorie des « systèmes productifs », défiaient toutes explicitement les points de vue prédominants de l'orthodoxie néo-classique qui mettent l'accent sur la convergence et l'harmonisation des formes d'organisation du marché

du travail dans le temps et l'espace (Wilkinson, 1981, 1983 ; Osterman, 1984 ; Tarling, 1987 ; Rosenberg, 1989 ; Boyer, 1986 ; Maurice et alii, 1986). La preuve empirique écrasante de divergences dans les formes et l'organisation de l'emploi a conduit même les chercheurs qui se réclamaient de la tradition néo-classique à établir un cadre pour expliquer les « spécificités » de l'organisation de l'emploi, allant de la notion de spécificité des atouts (qualifications spécifiques à une entreprise) à l'utilisation de formes d'emploi (niveaux de salaire, contrats de travail) pour minimiser les coûts de surveillance et de contrôle des relations entre employeurs et employés (Williamson, 1975 ; Lindbeck et Snower, 1985). La conséquence de ce type de parcours intellectuel des vingt dernières années est que les théoriciens du marché du travail se sont habitués à s'opposer à la notion de convergence, qui était commune dans les théories économiques et sociologiques des années 60 sur la croissance et le développement (Kerr et alii, 1960), mais sont mal préparés pour répondre aux questions que posent les décideurs quant aux effets probables sur les systèmes d'organisation du travail de l'intégration internationale et de la constitution d'entités politiques transnationales, en passant, par exemple, par le

1. Cet article est extrait de « *International Integration and Labour Market Organisation* » (1992), edited by Alberto Castro, Philippe Mehaut, Jill Rubery, que nous remercions pour leur aimable autorisation à publier ; Academic Press, London.

traité communautaire pour le marché unique. Ainsi, tandis que la recherche s'est principalement orientée vers l'explication du manque de mécanismes de convergence, les conséquences de l'intégration internationale croissante sur le plan économique, social et politique n'ont en général pas été envisagées.

Ces problèmes s'appliquent à la fois à l'école néo-institutionnelle à l'intérieur de la tradition néo-classique et aux théoriciens de la segmentation. La première de ces approches a été critiquée pour le motif qu'elle tend à rationaliser, ex-post, tout système d'organisation d'emploi comme étant compatible avec la maximisation du profit (Osterman, 1984), bien que l'analyse historique révèle des signes de résistance considérable de la part des employeurs à la constitution de ces systèmes apparemment parfaitement rationnels et efficaces (Rubery, 1978 ; Osterman, 1984). L'extrême souplesse de l'approche néo-institutionnelle des marchés du travail, tout en épargnant à la tradition néo-classique l'accusation d'être empiriquement inapplicable (Maurice et alii, 1986 : annexe), tend en même temps à priver cette approche de l'élément de prédiction qui a été son signe distinctif. Dans le cadre d'une approche institutionnelle, il est aussi nécessaire d'analyser la dynamique du changement des institutions, ce qui représente un territoire relativement vierge pour toutes les écoles de pensée économique. Cependant, comme nous essayerons de le montrer dans cet article, des progrès ont été faits dans l'approche des marchés du travail basée sur la segmentation pour développer une analyse intégrée du changement économique, social et institutionnel, qui évite les pièges d'une approche néo-classique traditionnelle dans laquelle les institutions, lorsqu'elles sont incompatibles avec les nouvelles conditions économiques, sont censées laisser opérer les forces du marché, et ne sont reconstituées que pour convenir aux nouvelles conditions économiques et sociales (voir Marshall, 1920, et Marsden, 1986, pour une critique de ce point).

Pour aller plus loin dans cette idée, il nous faut d'abord préciser ce qui constitue une approche de l'analyse du marché du travail en termes de « segmentation » ou de systèmes productifs. Nous utiliserons alors cette approche pour établir les façons possibles dont les institutions et l'organisation économiques et sociales seront affectées par l'intégration internationale, et même pour montrer que c'est dans ces effets, et non dans les réactions prétendument prévisibles et automatiques aux changements de barrières douanières et d'encouragements aux prix, qu'apparaîtra le véritable impact de l'intégration internationale.

UNE APPROCHE DE L'ANALYSE DES MARCHÉS DU TRAVAIL BASÉE SUR LA « SEGMENTATION » OU « LES SYSTÈMES PRODUCTIFS »

L'approche des marchés du travail basée sur la « segmentation » est allée bien au-delà des modèles spécifiques associés soit avec les institutionnalistes américains (Doeringer et Piore, 1971), soit avec les radicaux américains (Edwards et alii, 1975 ; Gordon et alii, 1982). En effet, et ce qui est peut-être de première importance, la théorie de la segmentation a échappé aux entraves de l'hégémonie intellectuelle anglo-américaine, et a été reprise et développée dans le cadre de diverses riches traditions culturelles et intellectuelles d'Europe et d'ailleurs. En conséquence, il n'y a pas maintenant de « modèle » unique de segmentation mais plutôt un ensemble de modèles ou d'approches théoriques qui proviennent de divers enchaînements de recherche sur les marchés du travail dans les années 70 et 80. Des traditions culturelles et des soucis de politique différents ont influencé le développement de ces enchaînements multiples : par exemple, les modèles anglo-américains de la littérature sur la segmentation se concentrent davantage sur la segmentation des salaires, et les modèles français sur l'instabilité de l'emploi (Michon, 1990). Ces soucis reflètent à la fois l'organisation institutionnelle du marché du travail dans ces pays et différentes traditions culturelles.

La théorie de la segmentation en Europe a aussi souvent été intégrée à d'autres approches institutionnelles et historiques de l'organisation du travail qui se sont développées en même temps que la littérature américaine sur la segmentation. L'école française de la régulation (Boyer, 1979) a intégré l'analyse des institutions du marché du travail dans la structure et le fonctionnement de la macro-économie à différentes périodes, tandis que l'école de « l'effet sociétal » associée aux travaux du LEST (Maurice et alii, 1986) a démontré la possibilité de différents systèmes d'organisation économique et sociale au niveau d'un état nation, même quand ils sont engagés dans des formes similaires de production et dans le commerce international (voir Michon, 1993).

Le terme « théorie de la segmentation » est donc gardé ici pour refléter le regain d'intérêt pour les approches institutionnelles non néo-classiques, et historiques de l'analyse des marchés du travail dans les années 70 et 80. Son utilisation n'implique pas l'émergence d'une conception théorique particulière et spécifique qui se prêterait facilement à des travaux empiriques et théoriques spécifiques que l'on puisse retenir et « tester » en opposition à la théorie néo-classique. Néanmoins, malgré la diversité des

travaux théoriques et empiriques qui relèvent de la rubrique « littérature de la segmentation », on peut donner ici certaines caractéristiques essentielles de cette approche.

On peut dire que la théorie de la segmentation met l'accent sur trois phénomènes intimement liés.

— La première importance est accordée à la demande de travail, espace où se modèlent les structures d'emploi et se détermine le niveau et la forme de la demande. Ceci s'oppose aux approches néo-classiques où le comportement individualisé de l'offre de main-d'œuvre en termes d'acquisition de capital humain ou en termes de recherche d'emploi et de demandes de salaire affecte la forme et le niveau de la demande.

— Les institutions et les forces sociales sont considérées comme déterminants essentiels de la structure et de l'organisation de l'emploi. Il n'y a pas de division entre l'économique et l'institutionnel puisque les « marchés » sont constitués et modelés par les institutions. Bien que la demande de main-d'œuvre ait la première importance, cette demande a nécessairement une forme institutionnelle et sociale.

— Il n'y a pas de tendances à la convergence qui soient inhérentes à l'organisation de l'emploi, ni à l'intérieur des sociétés, ni entre elles. Une segmentation, au sens des inégalités dans la forme du travail et l'accès à l'emploi, est susceptible d'être trouvée à l'intérieur des sociétés et entre elles ; et cette segmentation est tout autant créée par les conditions du marché ou de l'économie que par l'organisation sociale.

La position centrale accordée aux institutions et à l'organisation sociale dans le cadre de la segmentation conduit nécessairement à un rejet de l'approche « universaliste » de l'organisation économique. Étant donné la diversité de l'organisation institutionnelle et sociale, et le fait que les institutions ont un caractère historique et sont profondément enracinées, on ne peut présumer, comme dans l'orthodoxie néo-classique, qu'il y a une méthode meilleure que les autres d'organiser la production. L'hétérogénéité de l'organisation économique n'est pas la preuve des imperfections du marché mais des différentes manières dont les sociétés, industries et régions ont développé leurs systèmes intégrés d'organisation sociale et économique.

Selon l'école du LEST, il est en fait crucial de comprendre l'articulation de l'organisation sociale et économique à l'intérieur d'une société donnée et de ne pas chercher à trouver des modèles universels entre les sociétés par une analyse transversale. Des formes apparemment similaires d'organisation économique ou sociale remplissent peut-être en fait

des fonctions différentes au sein de sociétés différentes. Pour prendre comme exemple l'emploi à temps partiel, avant de pouvoir déterminer le rôle que joue le travail à temps partiel pour absorber le surplus de main-d'œuvre dans les périodes de récession (Michon, 1990), il est nécessaire d'entreprendre une analyse détaillée, entre autres facteurs, de la part de l'économie informelle, des taux d'activité globaux, du niveau mesuré de chômage, de la division du travail au sein de la famille et du nombre d'heures de travail pour ceux qui travaillent à plein temps, ainsi que du rôle du travail à temps partiel dans le système productif. En bref, l'importance relative du rôle que joue le travail à temps partiel pour dissimuler le chômage ne peut pas être simplement déduite d'une comparaison entre les proportions de travail à temps partiel dans les sociétés (Rubery, 1989). De même on a constaté que les signes de croissance des petites entreprises dans tous les états européens n'impliquaient pas nécessairement une tendance générale soit à la décentralisation de la production et à la sous-traitance, soit à la spécialisation flexible (Sengenberger et Loveman, 1987).

L'approche selon l'effet sociétal donne un point de départ au développement d'une analyse critique des théories de l'intégration internationale qui prédisent un chemin convergent vers une meilleure organisation et de meilleures performances. La preuve qu'il y a une diversité de formes d'organisation comme une diversité des fonctions de formes similaires d'organisation dans différentes sociétés élargit l'éventail des formes viables d'organisation économique. En outre, des mesures de politique similaires à l'intérieur de diverses sociétés peuvent selon cette analyse conduire à des effets très différents : par exemple, les mesures établies au niveau de la Communauté européenne pour aider les chômeurs de longue durée en leur donnant une formation seront moins efficaces dans les sociétés où les systèmes de recrutement et de promotion sont basés sur des marchés du travail internes que dans celles où les qualifications ou la certification régulent l'accès à l'emploi.

Bien que la théorie de l'effet sociétal donne une critique utile des théories de la convergence, ou des écoles universalistes, elle comporte certains défauts dans ses grandes lignes qui apparaissent quand on l'utilise pour expliquer les processus de changement et l'impact de l'intégration internationale. Ces défauts sont de trois ordres.

D'abord, on peut dire que l'analyse est trop descriptive et fonctionnelle et qu'elle met l'accent sur l'interaction harmonieuse entre les divers domaines d'organisation économique et sociale. La consé-

quence de cette approche est qu'elle ne permet pas de mettre au point une analyse dynamique du changement de l'organisation sociétale, le changement naissant habituellement des conflits et de la tension, et non de l'harmonie et de la complémentarité. Les chercheurs de l'école du LEST ont reconnu ce défaut et ont commencé à mettre au point une analyse basée davantage sur l'histoire pour comprendre la dynamique du développement à l'intérieur d'un système sociétal (Maurice, 1990), mais ils insistent encore davantage sur les notions de cohérence et de reproduction des relations sociales que sur les tensions internes et externes et les incompatibilités. La seconde critique de cette approche est l'accent mis sur l'état nation. Cette critique a en fait un rapport avec l'observation déjà faite : les nouvelles idées théoriques reflètent les spécificités culturelles des sociétés qui les produisent. Dans d'autres pays européens, on ne peut pas s'attendre à ce que l'état nation et les règlements et les traditions culturelles qui lui sont associés aient la même force qu'en France. La conséquence logique de cette observation n'est pas de présumer un retour à l'approche universaliste désocialisée, mais de reconnaître que les systèmes de cohérence économique, sociale et institutionnelle peuvent s'établir à d'autres niveaux que celui de l'état nation, y compris ceux des régions, des industries et même d'organisations. Encore une fois les chercheurs du LEST sont conscients du besoin de s'orienter vers des niveaux autres que ceux de l'état nation dans leur étude du processus de l'intégration européenne, mais l'accent est encore mis sur les identités nationales au sein de la nouvelle entité européenne supranationale. Les tendances récentes dans le sens d'une fragmentation des états nations, qui sont manifestes en Europe de l'Est et ailleurs, pourraient de même se manifester au sein des états membres de la Communauté européenne, réduisant de ce fait la signification des identités nationales actuelles².

Le troisième problème de cette approche est qu'elle ne s'est pas suffisamment intéressée aux critères d'organisation « efficace » imposés par le besoin qu'ont les pays de faire du commerce. Ceci soulève la question de savoir s'il y a des contraintes sur la variété des systèmes sociétaux qui sont compatibles avec les conditions de marché actuelles et si le processus d'intégration internationale rendra certains

systèmes sociétaux existants relativement plus « efficaces » que d'autres³.

A l'aide d'un type d'analyse similaire à celui de l'école de l'effet sociétal, mais qui intègre de plus près le système d'organisation de la production dans une étude de l'organisation des échanges économiques, Wilkinson (1983) a suggéré que bien qu'il y ait un large éventail de « systèmes productifs », certains de ces systèmes sont vraiment plus efficaces que d'autres. En outre, le succès relatif des systèmes productifs varie au cours du temps selon le changement des conditions de technologie et du marché. Néanmoins, le passage d'un système moins productif à un système plus productif n'implique pas simplement une sélection à partir d'un assortiment de projets de systèmes efficaces d'organisation économique et sociale. Chaque système productif est « le résultat unique de sa propre histoire. Les questions intéressantes ne portent donc pas sur les choix entre les technologies ou la réalisation d'un équilibre, mais sur les conditions qui conduisent à l'émergence de divers systèmes productifs et les termes selon lesquels les systèmes co-existent » (Wilkinson, 1983 : 421). Les tentatives d'améliorer l'efficacité dans une direction peuvent ne pas avoir les effets désirés à cause de l'incompatibilité du changement (par exemple, en augmentant la production de haute qualité) avec les autres aspects du système productif (où la norme demeure une main-d'œuvre peu qualifiée et un bas niveau de confiance dans les relations entre le patronat et les employés). Cette perspective peut aider à expliquer pourquoi certains pays, certaines régions ou certaines industries semblent être entraînés dans un déclin irréversible et ne pas réagir à de nouvelles conditions économiques. Des contraintes sont exercées par le système d'intégration internationale sur la gamme de systèmes productifs économiquement faisables ou viables, mais l'effet de ces contraintes n'est pas nécessairement de déclencher des réactions qui permettront au système de s'engager sur la voie de l'adaptation à de nouvelles conditions. Contrairement aux entreprises, cependant, les pays dont les systèmes productifs sont obsolètes ne disparaîtront pas (Persky, 1993) mais devront encore commercer sur les marchés internationaux.

2 L'Écosse voit son principal espoir d'indépendance vis à vis de la Grande-Bretagne dans le développement de l'union politique en Europe. D'autres régions des états nations européens peuvent chercher à devenir indépendantes au sein d'une Europe fédérale.

3 Par exemple, l'ensemble de systèmes sociétaux que l'on peut trouver au sein de la Communauté européenne peut-être divisé en sous-ensembles distincts, la division la plus évidente étant entre les économies du Nord et du Sud. Cette hypothèse a été développée et rejetée ultérieurement par Michon (1990) dans une analyse des formes d'organisation du travail que l'on trouve au sein de la Communauté européenne. On s'est aperçu que les effets sociétaux étaient prédominants et divers. Ces constatations ne répondent pas à la question de savoir s'il existe des contraintes sur les diverses possibilités réalistes de systèmes de société.

Le modèle des systèmes productifs triomphe aussi de la tendance à mettre improprement l'accent sur l'harmonie qui provient d'une approche de la théorie des systèmes, que ce soit le produit de l'école de l'effet sociétal ou celui, par exemple, de l'approche en termes de systèmes que fait Dunlop des relations industrielles (Dunlop, 1958). La thèse centrale de Wilkinson est « *que les forces économiques, sociales et politiques se combinent pour déterminer comment les économies se développent, et que le résultat est un processus dynamique de non-équilibre* » (p. 413, italiques rajoutées). En outre, chaque système productif doit s'engager dans l'échange, ce qui fournit une base au conflit comme au changement. Le ralentissement de la croissance économique qu'impliquent de telles contraintes peut par exemple augmenter les tensions à l'intérieur du système existant en ce qui concerne la répartition des richesses. Ces tensions ne sont pas nécessairement résolues par l'installation d'institutions et de structures plus appropriées aux nouvelles conditions externes, comme le prédiraient les théoriciens de la convergence, mais peuvent tout aussi bien engendrer des forces qui conduisent à une plus grande rigidité.

Le ralentissement de la création de richesses... intensifiera les luttes au niveau de la répartition, et ceci sera exacerbé par la dégradation du contrôle au niveau de la production, l'échec du marché et par l'impossibilité du système socio-politique de résoudre les difficultés... il est peu probable que la crise qui en résultera résoudra le problème d'obsolescence. Au contraire, la lutte en ce qui concerne la répartition et le contrôle tendra à augmenter l'inflexibilité du système et à hâter son déclin relatif. Actuellement, la Grande-Bretagne est un bon exemple de système obsolète (Wilkinson, 1983 : 426).

Adopter l'approche en termes de systèmes productifs donne donc la base d'une forme d'analyse dynamique de la façon dont les systèmes se développent et changent, aspect qui est absent de l'approche de l'effet sociétal. Selon l'approche en termes de systèmes productifs, les influences externes sont toujours arbitrées par les systèmes historiques d'organisation sociale et institutionnelle. Néanmoins, l'analyse ne met plus l'accent sur la cohérence et la complémentarité internes, qui sont inhérentes aux travaux s'inspirant de l'école de l'effet sociétal, mais sur la tension continue entre, d'une part, les contraintes externes exercées sur l'organisation économique et sociale, et, d'autre part, les contraintes internes visant à l'adaptation à un système d'organisation efficace en fonction du « bagage historique » que toute société industrielle doit porter. L'approche en

termes de systèmes productifs a aussi été mise au point à un niveau d'analyse plus souple que celui de l'école de l'effet sociétal qui met l'accent sur l'état nation. On peut concevoir l'existence de systèmes productifs au niveau de l'entreprise, de l'industrie, de la région, de la nation et au niveau supranational. L'avantage d'une approche plus souple quant au niveau d'analyse approprié peut devenir plus apparente sous l'influence de l'intégration européenne, parce que le processus de fragmentation régionale peut se poursuivre et aussi à cause du développement croissant d'organisations et institutions supranationales, au nombre desquelles sont les multinationales ainsi que les institutions de la Communauté européenne.

Ce panorama de la littérature se réclamant de la théorie de la segmentation suggère que des progrès considérables ont été faits pour mettre au point un cadre d'analyse dynamique des systèmes économiques qui accorde un rôle central à la dynamique du développement institutionnel et social pour déterminer l'émergence de systèmes économiques ou productifs. Comme cette approche est explicitement historique, non-déterministe et n'est pas basée sur l'équilibre, on peut dire que la souplesse même du cadre d'analyse est à la fois sa force et sa faiblesse.

En pratique, donc, son utilité dépend de la possibilité de l'appliquer à l'analyse du processus de changement dans des situations spécifiques. Pour que ce cadre puisse servir à analyser le processus d'intégration internationale en Europe après 1992, on doit d'abord démontrer que les sociétés ont effectivement, et continueront à avoir dans le processus d'intégration économique, des « systèmes productifs » très différents dotés de leur propre logique et cohérence interne ; et ensuite que l'intégration économique se produira tout autant par les processus sociaux et institutionnels que par des changements dans les conditions d'échange. Ces changements sont influencés, mais ne sont ni mus ni déterminés, par des facteurs de marché, et ce sera par ce processus de changement non-déterministe que de nouvelles relations de marché seront constituées. A ce stade, on ne peut qu'émettre des conjectures sur la forme spécifique que prendra l'intégration, étant donné, en particulier, la méthodologie non-déterministe de cette approche. On peut néanmoins étudier diverses tendances et possibilités, et plusieurs scénarios, pour démontrer l'utilité potentielle de cette méthodologie en vue de comprendre la voie ou les voies de développement dans lesquelles l'Europe peut s'engager.

INFLUENCES DE 1992 SUR L'ORGANISATION SOCIALE ET ÉCONOMIQUE À L'INTÉRIEUR DES ÉTATS MEMBRES ET INTÉGRATION INTERNATIONALE

La littérature s'est principalement penchée sur l'impact économique direct de 1992 sur le commerce et les économies d'échelle (Cecchini, 1988). Elle s'est relativement moins intéressée à l'impact sur l'organisation sociale et institutionnelle, qui comprend les effets directs et les influences plus intangibles sur les idées et les valeurs, ainsi que leurs effets ultérieurs sur le nouvel ordre économique. Nous explorerons donc d'abord ces influences avant de revenir à l'impact économique spécifique de 1992.

EFFETS SOCIAUX ET INSTITUTIONNELS

Pour simplifier, nous diviserons en trois les influences qui peuvent s'exercer sur l'organisation sociale et institutionnelle : les influences sur la réglementation, les influences sur l'organisation économique, et les influences sur les valeurs et les attentes culturelles et sociales.

Réglementation

L'intégration européenne, on le voit maintenant, impliquera au moins certains changements aux systèmes de réglementation, outre ceux qui sont directement liés à l'intégration économique et au commerce. On peut maintenant considérer que la Charte sociale est moins puissante qu'on ne l'avait prévu à l'origine, mais le nombre de directives déjà lancées et encore à l'état de projet sont susceptibles d'avoir un certain effet sur les structures chargées de la réglementation dans les états membres, même dans le cas de la Grande-Bretagne qui est demeurée en opposition presque totale à la Charte sociale. Les manières dont ces directives seront mises en œuvre resteront cependant spécifiques aux pays, de telle sorte que leur influence sera modérée par les valeurs et les institutions existantes. Néanmoins, les effets potentiels sur les états membres peuvent être quand même sous-estimés du fait du rôle catalyseur de l'intégration européenne pour le développement de nouvelles idées et approches sur l'organisation des marchés du travail. On peut dire que cette influence indirecte est particulièrement apparente en Grande-Bretagne, où le vote de la Charte sociale a donné au parti travailliste une raison de changer ses politiques à l'égard des relations industrielles, lui permettant d'obtenir l'accord du mouvement syndical

pour un programme de droits positifs au lieu de s'engager à revenir au système volontariste qui existait avant le système de réformes législatives du gouvernement Thatcher. Il se peut que même un futur gouvernement conservateur en Grande-Bretagne doive accepter d'accorder plus de droits positifs sous l'influence de la Charte sociale. De même en Espagne, le fait que le mouvement syndical ait accepté le système de modération des salaires est forcément lié à l'intégration de l'Espagne dans la Communauté européenne et à son appartenance au mécanisme de taux de change du SME.

Si l'on étudie l'impact de 1992 du point de vue des divers pays européens, le résultat final sera probablement un accroissement du contrôle du marché du travail par la réglementation pour les pays les plus déréglementés comme la Grande-Bretagne, mais dans les économies où la réglementation est plus forte, la Charte sociale sera peut-être utilisée pour justifier des réductions dans les niveaux de contrôle, jusqu'à un plancher de droits élémentaires. Pour beaucoup de commentateurs ces changements seront décrits comme un processus de convergence des systèmes des marchés du travail lorsque seront retirées les « barrières institutionnelles » aux forces du marché. Ce qui reste absent de cette analyse sont les nombreuses autres couches d'institutions sociales et économiques qui structurent le marché du travail et prennent des formes diverses selon les sociétés. La suppression des systèmes de réglementation du marché du travail, qui tendent à établir des normes ou des planchers pour les salaires et les conditions contractuelles, peut en fait augmenter le choix potentiel de formes d'emploi à l'intérieur des sociétés et entre elles. Ce sont en fait les sociétés les plus réglementées qui tendent à avoir des niveaux plus bas de dispersion des salaires, et des termes et conditions plus uniformes pour des niveaux similaires de qualification. Ainsi les disparités qui proviennent, d'une part des désavantages sociaux propre à certains niveaux et formes, et d'autre part de différents systèmes de formation et d'organisation du travail sont-elles minimisées. Il est vraisemblable que la suppression de la réglementation dans ces contextes augmente les disparités entre les structures de salaire des entreprises et les disparités entre les individus lorsqu'on substitue des systèmes de paiement individualisés et privatisés à des systèmes de rémunération réglementés et publics.

De même la suppression des réglementations institutionnelles de la formation peut avoir pour résultat de ne plus avoir qu'une formation partielle et spécifique aux entreprises (Marsden, 1986 : chapitre 9, et 1993). Cela réduirait ainsi les possibilités de mobilité de la main-d'œuvre et limiterait la capacité des entre-

prises à réagir aux changements des conditions technologiques et du marché à cause de l'absence d'une réserve de main-d'œuvre déjà qualifiée, à moins que la responsabilité d'une formation de ce type ne soit prise en charge par d'autres institutions, telles que les établissements d'enseignement ou de formation professionnelle. Le besoin d'institutions comme conditions préalables à la flexibilité des marchés du travail a déjà été reconnu par la Communauté européenne dans le domaine de la main-d'œuvre qualifiée. Des institutions destinées à harmoniser, intégrer et contrôler les qualifications professionnelles sont nécessaires pour faciliter la circulation de main-d'œuvre qualifiée sur le marché unique européen. Toutefois ces institutions sont avant tout établies pour se charger des qualifications de niveau supérieur et des professions libérales (voir par exemple Grey et Phillips, 1992), mais des organisations pan-européennes similaires seraient nécessaires pour d'autres types de qualifications si la constitution du marché unique conduisait à saper à

la base les institutions à l'échelle des pays pour développer une main-d'œuvre qualifiée et flexible.

Il se pourrait que toutes les sociétés aillent dans la direction d'organisation spécifique aux entreprises si on affaiblissait la réglementation des marchés du travail. Mais la « convergence » se ferait dans le sens d'un chaos désorganisé des systèmes et des institutions du marché du travail, et non dans le sens de marchés du travail harmonisés, concurrentiels, mais équitables, que l'on trouve dans les manuels d'économie du travail. Pour que la déréglementation ait pour conséquence une forme quelconque de convergence des marchés du travail, il faudrait qu'il y ait d'abord convergence du système de reproduction sociale, y compris des systèmes gouvernementaux et familiaux de maintien des revenus, et des systèmes de formation. Une telle harmonisation va au-delà de tout ce qu'on a pu imaginer jusqu'à maintenant comme conséquence de l'Acte unique européen (voir Toft ; Méhaut ; Bosch et Villeval, 1993).

« L'affaire Hoover »



Ce qu'on appelle désormais « l'affaire Hoover » a fourni une démonstration concrète des effets dommageables possibles de la concurrence interne au sein de la Communauté européenne dans le cadre du marché unique. Cette affaire a en même temps réactivé le débat sur la convergence économique et sociale des économies européennes. Le système productif britannique est apparu comme suscepti-

ble d'exercer une influence déstabilisante, un exemple type d'utilisation des avantages concurrentiels fondés sur des conditions d'emploi largement défavorables aux salariés et une législation fermement hostile aux syndicats. La décision prise par la firme Hoover de fermer son usine en France et de délocaliser sa production en Ecosse a déclenché une controverse particulière compte tenu du refus de la Grande-Bretagne de signer la Charte sociale. L'absence de condamnation par la Communauté européenne de cette attitude a pu être interprétée comme un accord tacite des positions radicales de John Major déclarant : « *L'Europe peut avoir la Charte Sociale, nous aurons les emplois* ». Cette forme de compétitivité « par le bas » constitue une étape supplémentaire dans la stratégie du gouvernement britannique qui a déjà fait paraître dans la presse allemande des publicités vantant la faiblesse des coûts salariaux dans le but d'attirer les capitaux étrangers.

Une analyse plus modérée du cas Hoover conduit à conforter la thèse centrale de cet article. La question essentielle n'est pas la façon dont le libre jeu des prétendues forces du marché induit une forme de dumping social forçant ainsi la convergence au niveau de plus petit dénominateur commun en Europe. Le problème réside plutôt dans la façon dont la firme a utilisé l'idéologie du marché unique pour modifier les relations professionnelles et les conditions de travail au sein de l'entreprise. Comme nous l'avons souligné par ailleurs, il n'y a aucune raison d'affirmer que les mouvements de

capitaux s'effectuent de façon privilégiée de la France vers le Royaume-Uni. Les transferts de capitaux sont en fait multilatéraux et auraient même tendance à se recentrer sur le noyau de la Communauté compte tenu des doutes émis quant à l'appartenance du Royaume-Uni à l'union monétaire européenne. Il n'est par ailleurs pas clairement établi que la faiblesse relative des coûts salariaux britanniques induise de moindres coûts de production unitaires, la productivité du travail restant déterminante.

Dans le cas particulier de Hoover, la perspective de réalisation d'économies d'échelle par regroupement de sites d'une part, et la volonté de profiter d'une forte dévaluation de la livre sterling d'autre part, ont été les principales motivations de la délocalisation, la signature de l'accord avec les syndicats du site écossais n'intervenant qu'additionnellement (F. Lefresne, 1993). Ce qui est donc intéressant ici est la manière dont la direction de Hoover a fait jouer la notion même de concurrence intra-européenne pour contraindre les syndicats britanniques à la signature d'un accord présenté comme indispensable pour garantir l'avenir de l'usine écossaise, alors que la décision de délocaliser était prise quelle qu'ait été l'attitude des syndicats. Ce qui démontre que le résultat du processus d'intégration économique dépendra de l'interprétation que feront les différents acteurs de la notion même de concurrence. Si le marché interne est utilisé par les multinationales comme instrument d'affaiblissement des syndicats ou de dérégulation des marchés nationaux, l'impact sur les systèmes sociaux peut s'avérer beaucoup plus fort que s'il s'agissait de simples transferts de capitaux motivés par des différentiels de coûts unitaires.

Toutefois, cette perspective incite à prendre au sérieux toute tendance à l'accroissement de la concurrence fondée sur les conditions d'emploi.

Ceux qui pensent que les forces du marché entraînent la convergence des économies nationales, s'attendent à ce qu'une telle concurrence engendre à long terme une pression à la déréglementation du marché du travail là où ce dernier est le plus réglementé. L'affaire Hoover vient illustrer une perspective quelque peu différente : les pays qui connaissent les systèmes de réglementation les plus faibles pourraient chercher à prendre l'avantage en affaiblissant encore plus ces systèmes. Le résultat pourrait être un processus, déjà en cours aux États-Unis où les différents États se livrent une âpre concurrence sur la base de la faiblesse des taux d'imposition ou de la réglementation du travail. La question n'est donc pas de savoir comment dégager une convergence à partir de l'éventail des situations existantes mais d'éviter l'approfondissement des divergences au nom du prétendu effet égalisateur des forces du marché dans une économie libérale.

Organisation économique

L'impact économique de 1992 se limitera peut-être à une augmentation du volume ou de l'étendue du commerce entre les états membres. Il peut aussi entraîner des processus d'intégration internationale qui modifient en profondeur le système d'organisation économique de chaque pays. Ce deuxième effet implique des changements directs dans les institutions de production à cause, par exemple, de la propagation des multinationales venant d'Europe ou d'ailleurs, dans le domaine de la production comme dans celui de la distribution. L'introduction potentielle de nouveaux systèmes de production, par le changement de la structuration de la propriété et de la gestion associée

aux multinationales, augmente clairement la possibilité de changements dans la nature des « systèmes productifs », contrairement à un scénario selon lequel 1992 ne faisait qu'augmenter la concurrence entre les états nations. Un scénario intermédiaire est celui où les institutions économiques nationales demeurent en grande partie intactes, mais où l'effet de 1992 et d'autres forces poussant dans le sens de l'internationalisation est de changer les goûts des consommateurs et de créer pour les marchandises et les services un marché plus harmonisé et unifié auquel les organisations intérieures au pays doivent réagir. Une variante de ce scénario semble apparaître en Espagne (Recio, 1992) et dans d'autres états membres, tels que la Grande-Bretagne, où les multi-

nationales achètent des unités de production internes au pays pour acquérir leurs réseaux de distribution établis. Une fois qu'elles se sont ainsi assurées la pénétration du marché, les activités de production sont fermées et les réseaux de distribution sont alimentés par des produits importés. Ce qui est significatif dans ce scénario, est l'importance des institutions de distribution pour l'intégration internationale.

L'impact de 1992 sur les systèmes socio-économiques de production dépend donc du scénario qui l'emportera et dans quelle mesure la propagation des multinationales, ou le développement de modèles de demande plus homogènes, implique nécessairement le développement de modèles convergents d'organisation de la main-d'œuvre.

Il y a plusieurs raisons d'invoquer l'argument que la croissance des multinationales à l'intérieur du système d'organisation économique puisse ne pas nécessairement conduire à une telle convergence. D'abord la localisation des multinationales peut avoir pour but de maximiser les avantages de main-d'œuvre offerts par différents états membres, la production de haute qualité étant, par exemple, située, en Allemagne, et la production bon marché exigeant beaucoup de main-d'œuvre dans les états du sud. Dans ces conditions, ce ne serait pas tant la richesse de systèmes spécifiques aux pays qui serait maintenue, que l'exploitation par un capital mobile des inégalités existant au sein des sociétés et entre ces sociétés. Toutefois, les considérations de coût de main-d'œuvre ne sont d'aucune manière le facteur dominant qui explique la localisation et, à long terme, l'Europe ne peut s'attendre à être concurrentielle dans des domaines où de telles considérations sont prépondérantes.

Ce qui est peut-être le plus inquiétant pour la préservation des systèmes d'organisation spécifiques aux nations est le manque de similitude entre les intérêts des multinationales et les intérêts de l'industrie du pays où elles opèrent. Ainsi les multinationales sont susceptibles d'adhérer ou de donner leur soutien aux organisations patronales et aux systèmes de négociation collective au niveau de l'industrie ou au niveau national. C'est donc par l'internationalisation de la base industrielle que peut se perdre l'engagement dans les structures actuelles d'organisation du marché du travail. Des études récentes en Grande-Bretagne ont montré que, selon les entreprises, 1992 ferait peu de différence pour leurs politiques de l'emploi en ce qui concerne la majorité de leurs effectifs. (Atkinson, 1991). Cependant, l'engagement des multinationales nouvellement arrivées à l'égard d'institutions nationales spécifiques donne déjà des signes de faiblesse, ce qui réduit le degré d'organisation du capital à l'intérieur de l'état et

crée des conditions selon lesquelles même les capitaux d'origine interne au pays se retirent d'institutions à l'échelle nationale. L'impact cumulé de l'intégration internationale sur l'organisation des institutions pourrait être considérable, ce qui suggérerait le besoin d'une coordination pan-européenne des associations patronales et des syndicats si l'on veut garder la réglementation des marchés du travail dans les états membres. Sans une telle organisation, les entreprises sont susceptibles d'établir leurs propres politiques spécifiques de l'emploi. Ainsi, l'internationalisation de la structure industrielle ne conduira vraisemblablement à la « convergence » de l'organisation des marchés du travail, que si la destruction ou l'affaiblissement des institutions existantes au niveau de l'industrie et de la nation est compensé par le développement de nouvelles institutions au niveau européen. Dans la mesure où l'intégration ne conduit qu'à la déréglementation et non à la re-réglementation, il est plus vraisemblable qu'un glissement s'opérera vers un système d'emploi désorganisé et fragmenté.

Les multinationales peuvent en fait avoir un effet plus faible sur les formes d'emploi existantes si leur approche de l'intégration internationale de la propriété et de la production vise à garder une certaine possibilité de souplesse dans l'organisation locale pour satisfaire les exigences et les pratiques du lieu où elles sont implantées. Une telle flexibilité est facilitée si des équipes locales de gestion sont nommées, ou si les entreprises mettent sur pied des systèmes souples d'intégration, qui peuvent aller de sociétés de holding jusqu'à des arrangements de franchise. Ces derniers sont particulièrement susceptibles d'apparaître dans les industries de services où la connaissance des marchés et des coutumes de l'endroit peuvent avoir plus d'importance pour l'emporter sur les concurrents. Les multinationales ont peut-être la possibilité de prendre des parts de marché sur la base de noms de marque, mais il se peut qu'il faille tout de même adapter les services aux attentes locales. La gestion locale ou décentralisée peut être le meilleur moyen de produire une fusion entre les intérêts du développement et de la commercialisation de produits transnationaux et les modes de demande locaux.

Un des problèmes essentiels du débat sur 1992 est de savoir dans quelle mesure on assistera à une homogénéisation progressive des goûts et des préférences dans la communauté, ce qui à son tour donnerait un modèle homogène de demandes pour des systèmes de production similaires. On peut dire qu'on a trop insisté sur l'homogénéité existante des modèles de demande ; dans le débat sur la sou-

plasse de la spécialisation concernant la croissance de la demande pour la qualité et la variété, on a été enclin à confondre les tendances avec des modèles existants. Il est relativement évident que la plupart des sociétés avancées ont connu un relèvement des exigences de qualité et de variété, mais son effet peut être d'augmenter plutôt que de diminuer les différences entre les sociétés qui sont plus ou moins prêtes à payer pour obtenir ces avantages. Par exemple, en Grande-Bretagne, la prédominance des grands détaillants de bas de gamme a eu pour conséquence que la qualité et la variété sont fournies par un système de grande distribution de détail, entraînant peu d'augmentation dans les dépenses de consommation de produits. (Rubery et Wilkinson, 1989 ; Courault, 1993). Dans les pays où le détail est encore organisé par magasins indépendants, la variété implique nécessairement des achats par petits lots et la qualité se traduit par des prix élevés qui ont été intégrés aux modes de consommation sur une assez longue période de temps.

Si l'on ne reconnaît pas à la fois l'influence des attentes des consommateurs et l'importance du réseau de détail, on peut être conduit à émettre des prédictions fausses sur l'effet de 1992. Par exemple, on a dit que libérer les quotas sur les importations de vêtements dans la Communauté européenne aurait le plus grand effet sur des pays aux prix élevés comme l'Allemagne et l'Italie, et un moindre effet sur l'Angleterre où les prix sont bas et les importations déjà élevées (Steedman et Wagner, 1989). Mais cette prédiction ne tient pas compte de l'influence de l'importante demande de marchandises bon marché en Grande-Bretagne, et de la concentration de commerce de détail qui engendre des économies d'échelle dans les importations (Rubery et alii, 1992). Il s'agit de savoir si ce système de concentration du détail et d'autres services est susceptible d'être transféré à d'autres parties de la Communauté européenne ou si les coutumes, et l'infrastructure locales d'un secteur des services constitué de petites entreprises opposeront une barrière efficace à ce type d'intégration internationale. Le facteur le plus important pour déterminer si oui ou non il y aura convergence dans les systèmes d'emploi est peut-être de savoir si les coutumes et les goûts locaux seront conservés, ou s'ils peuvent être supprimés et « internationalisés ». L'internationalisation est produite à la fois par le pouvoir qu'ont les organisations de détail de façonner les goûts et préférences, et par le changement autonome des attentes des consommateurs dû aux voyages internationaux. Les changements d'attentes et de valeurs culturelles peuvent donc être une cause aussi bien qu'une conséquence de l'intégration internationale des systèmes de production.

Valeurs et attentes sociales et culturelles

L'internationalisation et l'intégration des valeurs sociales et culturelles de la Communauté européenne représenteraient une étape ultérieure de l'unification par rapport à celle envisagée actuellement dans les projets courants d'intégration économique et politique. Une des questions fondamentales, qui ne peut pas être explorée en détail ici, est de savoir si ces deuxièmes objectifs sont possibles sans les premiers. La persistance de la diversité régionale et l'augmentation de la diversité ethnique à l'intérieur d'états nations stables suggère effectivement que l'unification de la culture à un niveau national ou pan-européen n'est pas une condition préalable à l'intégration économique et politique, dans la mesure où celle-ci est déjà réalisée à l'intérieur des états nations européens. Ce qui apparaît également, à partir des exemples des Etats-Unis (voir Persky, 1992) et des expériences courantes à l'intérieur de l'Europe, est que les tendances apparentes à la convergence entre les pays et les régions sur les valeurs et les comportements ainsi que sur les niveaux de revenus ne représenteraient pas forcément une évolution vers un système social et culturel unifié. Ces tendances peuvent au contraire refléter une diversité croissante à l'intérieur des pays et des régions qui réduirait les différences entre les états nations. L'intégration des valeurs européennes pourrait alors survenir par le biais des migrations, mais le résultat serait probablement d'établir d'autres couches de diversités culturelles à l'intérieur des régions et non pas d'effacer ou de détruire ces différences de valeurs, de culture ou même de langue.

Toutefois, en cherchant à développer une analyse dynamique du développement des systèmes productifs, il est important de reconnaître l'influence potentielle d'idées et d'idéologies qui traversent les frontières nationales ou autres frontières culturelles, et qui peuvent agir en catalyseur pour opérer un changement dans des systèmes culturels apparemment profondément enracinés. Ainsi, lorsqu'on souligne les façons spécifiques selon lesquelles l'emploi des femmes ou les formes d'emploi flexibles se sont développés dans les états nations dans les années 80 (Rubery, 1988, 1989), il est important de se souvenir de l'influence, par exemple, de l'idéologie féministe ou de celle de l'économie libérale et de la déréglementation. Ces deux idéologies se sont propagées dans les états nations dans les années 80 et ont manifestement eu un impact international.

La signification de 1992 ne peut pas être prédite simplement en référence à l'impact économique ou législatif des nouvelles réglementations spécifiques

associées au marché unique. Bien plus cruciale sera la manière dont les individus, les organisations et les gouvernements percevront les changements, et l'effet consécutif que ces perceptions auront sur les comportements. Si les entreprises demeurent convaincues que les modes de consommation à l'intérieur de l'Europe vont demeurer variés et spécifiques sur le plan culturel, elles ne seront pas tentées de développer leurs entreprises au niveau européen. Plus les individus adoptent l'idée de l'Europe et se reconnaissent une identité en tant que membres d'une communauté élargie, plus l'influence d'autres cultures européennes se fera sentir sur leurs propres sociétés. Et plus les gouvernements, les partis politiques, les syndicats ou autres organisations et agents adopteront l'ordre du jour établi par la Communauté européenne et chercheront à le mettre en œuvre de façon active à l'intérieur de leurs propres sociétés, plus grand sera l'impact sur les valeurs et les droits des initiatives au niveau européen. La mise en œuvre active, par exemple, des principes de la Charte sociale dépendra de la façon dont on percevra l'importance que l'on doit attacher à la Charte, et dépendra également dans quelle mesure les agents à l'intérieur des sociétés distinctes trouveront pratique d'utiliser les initiatives au niveau européen pour justifier ou légitimer leurs propres propositions de changement. C'est sur ce modèle que s'est constitué le programme du parti travailliste pour les relations industrielles en Grande-Bretagne. En d'autres termes, l'enthousiasme avec lequel l'idée européenne est adoptée dépendra de sa complémentarité ou de son incompatibilité avec les programmes au niveau local. La mise en œuvre effective des politiques européennes est donc susceptible de refléter les cultures et les programmes politiques spécifiques, les pays mettant en œuvre de façon sélective des politiques qui conviennent à leurs besoins internes. Un tel scénario ne laisse pas entrevoir, néanmoins, une stagnation des systèmes sociaux et culturels, mais une évolution par l'interaction entre les influences transnationales, pan-européennes et nationales.

EFFETS ÉCONOMIQUES

Le fait d'étudier l'influence de 1992 sur l'organisation sociale et institutionnelle, avant de revenir aux questions plus fréquemment débattues de l'effet sur le commerce ou les économies d'échelle, a pour conséquence de souligner les défauts d'une approche qui considère que les effets de 1992 peuvent être prévus en fonction des changements apportés à la réglementation, entre autres douanière, en se basant sur des hypothèses de réactions prévisibles à des encouragements de prix. Même l'effet qu'aura

1992 pour encourager le commerce entre les pays et étendre la gamme de marchandises échangeables dépendra davantage de la réaction des entreprises vis à vis du « défi » européen, que des modifications particulières apportées aux droits de douane et à la réglementation, ou que de l'ouverture des procédures d'appels d'offres publics à la concurrence internationale. En fait, les tentatives d'évaluer les effets spécifiques de 1992 et leurs conséquences directes pour le commerce laissent entendre que celles-ci sont relativement limitées (Cecchini, 1988) et ne sont pas susceptibles d'exercer une pression quelconque sur les systèmes spécifiques d'organisation de la main-d'œuvre dans chaque pays. Leurs effets pourraient tout au plus exacerber les pressions sur les pays relativement fragiles. C'est vraisemblablement dans les effets de 1992 sur les actes et comportements des entreprises, des individus, et des gouvernements, qui ne peuvent pas seulement être expliqués en référence à la logique économique du marché unique, que l'on pourra voir l'impact sur l'organisation des marchés du travail.

VERS UNE ANALYSE DYNAMIQUE DE L'ORGANISATION DES MARCHÉS DU TRAVAIL

L'utilité d'établir un cadre d'analyse de l'intégration économique internationale centré sur les processus institutionnels et sociaux a été démontrée à deux niveaux. On a d'abord dit que le principal impact de 1992 ne se produira pas sous la forme d'effets « automatiques » ou « prévisibles » des changements de réglementation commerciale, mais par le biais de l'impact sur les institutions sociales et économiques. Deuxièmement, on a dit que, s'il doit se produire une évolution dans le sens d'une convergence économique dans les formes et les modes d'organisation, celle-ci sera davantage le fait du développement d'institutions au niveau européen que de la libération des forces de marché concurrentielles. Cette deuxième suggestion émane de la prise de conscience que l'on ne peut juxtaposer un marché du travail structuré par des institutions à un marché du travail déréglementé, régi par les forces du marché. Si l'on démantèle la réglementation explicite du marché du travail, celui-ci sera alors exposé, d'une part aux influences des politiques d'emploi spécifiques aux entreprises, et d'autre part aux institutions de reproduction sociale, sans systèmes ou normes de réglementation qui restreignent la portée des inégalités ou de la segmentation. La tâche n'est donc pas de mettre au point une analyse séparée des effets de 1992 sur les facteurs économiques et

sur les institutions qui établissent les règlements, mais de prendre conscience que le changement économique sera nécessairement arbitré par les actes des institutions.

Divers scénarios sur les voies possibles de l'intégration économique ont été ébauchés. Que le principal impact de 1992 se fasse sur la part des échanges dans la production totale, ou qu'il implique une intégration plus étroite des formes d'organisation économique, entraînée par les pressions jumelles des goûts convergents et des investissements des multinationales, rien ne permet de dire qu'il y aura une convergence automatique ni des institutions, ni des résultats économiques. Le sort des systèmes sociétaux actuels qui sont en échec, est peut être de servir de complément aux systèmes sociétaux qui réussissent mieux, en leur donnant la flexibilité et la production bon marché qui leur font défaut. La convergence pourrait conduire à davantage de divergence dans les résultats économiques, dans la mesure où certains pays assisteront peut-être à la désintégration de leurs systèmes productifs sociétaux, régionaux, ou basés sur une industrie spécifique. Du point de vue de la réglementation institutionnelle comme de celle de l'organisation économique, le processus de destruction des systèmes de réglementation et des modes d'organisation actuels ne doit pas être assimilé à un processus de convergence et à la réaffirmation de marchés concurrentiels qui s'équilibrent. Il n'y a pas obligatoirement de transformation ou d'évolution d'un système inefficace à un système efficace. Les réactions aux forces externes peuvent conduire à des changements qui aggravent les problèmes au lieu de les améliorer ; par exemple, les réactions à la détérioration des balances commerciales peuvent avoir pour conséquence des surcharges fiscales qui empêchent d'améliorer la technologie et les qualifications nécessaires pour combattre le manque sous-jacent de compétitivité. Il n'est pas possible d'émettre facilement l'hypothèse que les forces de changement libérées par le modèle d'unification européenne engageront l'Europe dans la voie d'une croissance et d'une stabilité régulières. En effet, le processus d'unification peut en pratique déstabiliser les institutions sociales et économiques sans donner un cadre permettant d'établir de nouvelles institutions au niveau européen. Il est donc possible que le système productif qui émergera soit moins cohérent et moins capable de produire un système efficace de production et de reproduction que ceux que l'on trouve actuellement dans les états nations les plus stables et les plus intégrés. Si, par exemple, le processus d'intégration met fin à la logique inhérente au système allemand de formation, et au support institutionnel de ce système, il n'est pas évident

que d'autres institutions se développeront pour produire la main-d'œuvre qualifiée nécessaire à l'Allemagne pour qu'elle soit concurrentielle sur les produits haut de gamme. Les politiques spécifiques aux entreprises, en vertu de leurs objectifs à court terme et de leur but de minimiser la rotation de main-d'œuvre, seraient susceptibles de conduire à la diminution de l'offre de main-d'œuvre hautement qualifiée et mobile. De nouveaux systèmes d'organisation institutionnelle, qui pallient les manques résultant de la désintégration de systèmes nationaux établis depuis longtemps, n'émergeront pas du soi-disant libre jeu des forces du marché, mais devraient être créés par des initiatives à l'échelle européenne. A ce stade du processus d'unification, ceci semble improbable à court terme. Les gouvernements et les analystes politiques devraient ainsi se rendre compte que les systèmes existants d'organisation du marché du travail peuvent tout autant faciliter que bloquer une intégration européenne réussie. Une telle prise de conscience n'est susceptible d'apparaître qu'une fois que l'on aura finalement écarté l'habitude de séparer l'analyse de l'économique de celle du social et de l'institutionnel.

Jill Rubery
Manchester School of Management
UMIST

Traduction de l'anglais par Régine Michel

Bibliographie

- Atkinson J. (1991) Corporate employment policies, women and 1992. In Lindley, R. (ed.) *op. cit.* (1992).
- Boyer R. (1979) Wage formation in historical perspective : the French experience. *Cambridge Journal of Economics* 3 (2) : 99-118.
- Boyer R. (ed.) (1986) *La Flexibilité du Travail en Europe*. La Découverte : Paris.
- Cecchini P. (1988) *The European Challenge 1992 ; the Benefits of a Single Market*. Gower : Aldershot, Surrey.
- Doeringer P., Piore M. (1971) *Internal Labour Markets and Manpower Analysis*. D.C. Heath : Lexington, MA.
- Edwards R., Reich M., Gordon D. (eds) (1975) *Labour Market Segmentation*. D.C. Heath : Lexington, MA.
- Dunlop J.T. (1958) *Industrial Relations Systems*. Southern Illinois University Press : Carbondale, IL.
- Gordon D.M., Edwards R., Reich M. (1982) *Segmented Work : Divided Workers*. CUP : Cambridge.
- Grey A., Phillips V. (1992) Developments in specific UK labour markets : nursing. In Lindley, R. (ed.) *op. cit.* (1992).
- Kerr C., Dunlop J.T., Harbinson F., Myers C.A. (1960) *Industrialism and Industrial Man*. Heinemann : London.
- Lefresne F. (1993) « L'affaire Hoover » in *Chronique internationale de l'IREC* n° 21, mars 93 publié dans *Problèmes économiques* n° 2829, 9 juin 1993, pp. 10-14.

- Lindbeck A., Snower D.J. (1985) Explanations of unemployment. *Oxford Review of Economic Policy* 1 (2) : 34-59.
- Lindley R. (ed.) (1992) Women's Employment : Britain in the Single European Market Equal Opportunities Commission Research Series. HMSO : London.
- Marsden D. (1986) *The End of Economic Man ?* Wheatsheaf : Brighton.
- Marshall A. (1920) *Principles of Economics* (8th edn). Macmillan : London.
- Maurice M. (1990) Convergence and/or societal effect for the Europe of the future ? Paper presented to the Work, Employment and Society Conference. Work and Employment in European Society : towards a new convergence ? Bath, September 1990.
- Maurice M., Sellier F., Silvestre J.J. (1986) *The Social Foundations of Industrial Power*. MIT Press : Cambridge MA.
- Michon F. (1990) The « European Social Community » a common model and its national variations ? Segmentation effects, societal effects. *Labour and Society* 15 (2) : 215-237.
- Osterman P. (ed.) (1984) *Internal Labour Markets*. MIT Press : Cambridge, MA.
- Rosenberg S. (1989) From Segmentation to Flexibility. *Labour and Society* 14 (4) : 383-409.
- Rubery J. (1978) Structured labour markets, worker organisation and low pay. *Cambridge Journal of Economics* 2 (1) : 17-36.
- Rubery J. (ed.) (1988) *Women and Recession*. Routledge and Kegan Paul : London.
- Rubery J. (1989) Precarious forms of work in the UK. In G. and J. Rodgers (eds) *Precarious Jobs in Labour Market Regulation : the Growth of Atypical Employment in Western Europe*. International Institute for Labour Studies : Geneva.
- Rubery J., Wilkinson F. (1989) Distribution, flexibility of production and the British footwear industry. *Labour and Society* 14 (2) : 121-140.
- Rubery J., Humphries J., Horell S. (1992) Women's employment in textiles and clothing. In R. Lindley (ed.) *op. cit.* (1992).
- Sengenberger W., Loveman G. (1987) Smaller units of employment : a synthesis report on industrial reorganisation in industrialised countries. *International Institute for Labour Studies*. Discussion paper, Geneva.
- Steedman H., Wagner K. (1989) Productivity, machinery and skills : clothing manufacture in Britain and Germany. *National Institute Economic Review* May, 40-57.
- Tarling R. (ed.) (1987) *Flexibility in Labour Markets*. Academic Press : London.
- Wilkinson F. (ed.) (1981) *The Dynamics of Labour Market Segmentation*. Academic Press : London.
- Wilkinson F. (1983) Productive systems. *Cambridge Journal of Economics* 7 (314) : 413-430.
- Williamson O. (1975) *Markets and Hierarchies*. The Free Press, Macmillan : New York.

