

332.60971
I627
1988

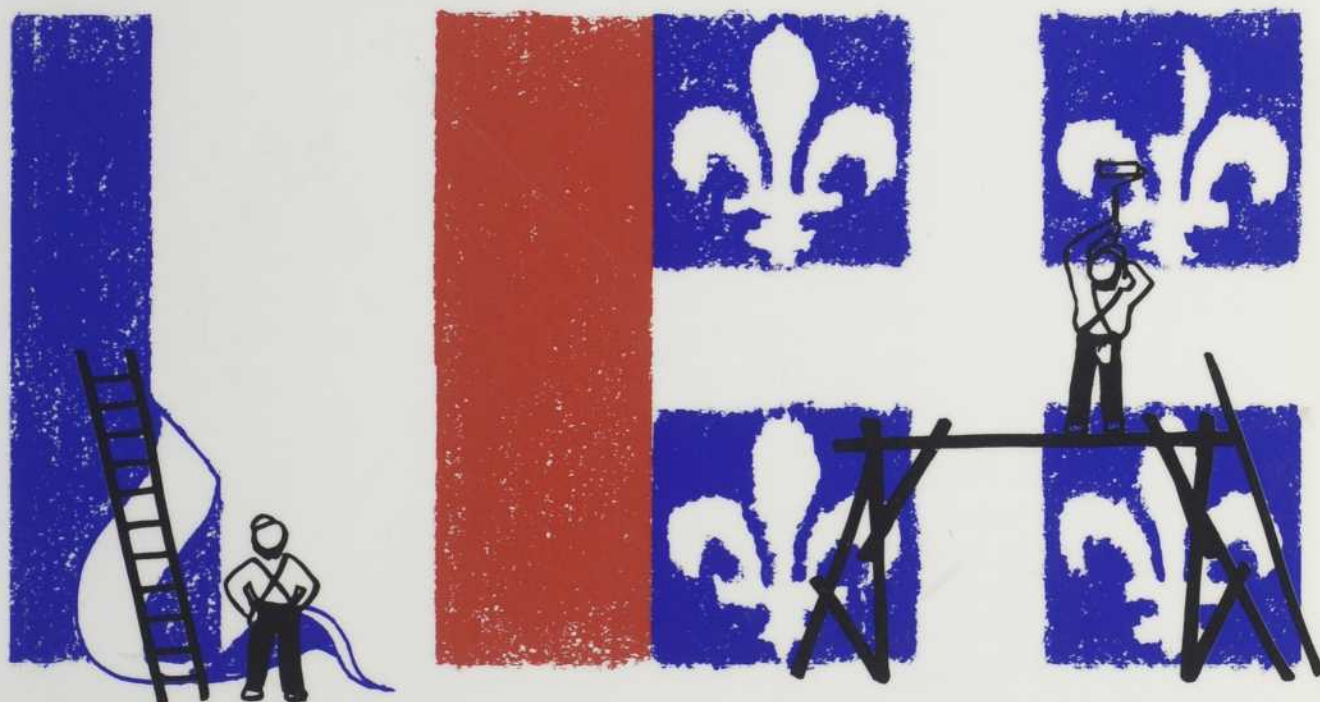
1988

1988

INVESTISSEMENT, EMPLOI ET ÉCHANGES INTERNATIONAUX

Textes présentés dans le cadre du projet
de coopération France-Québec
«Mutations industrielles,
déstructuration-restructuration de l'emploi
et stratégies économiques»

Sous la responsabilité de
Michel Beaud et Gilles Dostaler




acfas

collection
dirigée par
le GRÉTSÉ

politique et économie

N° 10
**Investissement,
emploi et échanges
internationaux**

**Collection
dirigée par
le GRÉTSÉ**

Gérard Boismenu,
directeur

Lizette Jalbert,
directrice-adjointe

Édition

Association canadienne-
française pour l'avancement
des sciences
2730 Chemin de la
Côte-Sainte-Catherine
Montréal, H3T 1B7

Distribution

Diffusion Prologue
(514) 332-5860

**Graphisme
de couverture**

Michel Lepage
(514) 678-0010

ISBN 2-89245-083-7

Cet ouvrage est publié
grâce à des subventions
accordées par le Fonds
F.C.A.R. pour l'aide et le
soutien à la recherche
(administré par l'Université
de Montréal et l'Université
du Québec à Montréal).

La collection **POLITIQUE ET ÉCONOMIE** est dirigée par le Groupe de recherche et d'étude sur les transformations sociales et économiques (**GRÉTSÉ**) qui réunit des professeurs de l'Université de Montréal et de l'Université du Québec à Montréal. Cette collection accueille les études et recherches des membres du Groupe et, plus largement, des chercheurs de la communauté universitaire.

INVEST



Bibliothèque Nationale du Québec

INVESTISSEMENT, EMPLOI ET
ÉCHANGES INTERNATIONAUX

INVESTISSEMENT, EMPLOI ET ÉCHANGES
INTERNATIONAUX

sous la responsabilité de

Michel BEAUD et Gilles DOSTALER

*Éditions et financements
sous la direction du GRESE*

JACRAS

INVESTIGATION OF THE
CAUSES OF THE
FLOODING OF THE
RIVER IN THE
WINTER OF 1912

INTRODUCTION

INVESTISSEMENT, EMPLOI ET ÉCHANGES INTERNATIONAUX

sous la responsabilité de

Michel BEAUD et Gilles DOSTALER

*Politique et Économie
sous la direction du GRÉTSÉ*

ACFAS

INVESTISSEMENT, EMPLOI ET
ÉCHANGES INTERNATIONAUX

sous la responsabilité de

Michel DEARD et GENE DOSTALE

HG

5152

I49

(988)

INTRODUCTION

*Gilles Dostaler
et Michel Beaud*

Cet ouvrage constitue la première publication issue d'un projet de coopération France-Québec, mis en place en 1987, sur le thème *Mutations industrielles, déstructuration-restructuration de l'emploi et stratégies économiques*. Ce projet est mené par deux équipes de recherche. Pour la France, il s'agit de la formation doctorale "Structures productives et système mondial", regroupant des enseignants et chercheurs des Universités de Paris VII et Paris VIII. Pour le Québec, il s'agit du Groupe de recherche et d'étude sur les transformations sociales et économiques (GRÉTSÉ), dont les membres sont rattachés à l'Université de Montréal et à l'Université du Québec à Montréal. Ce sont donc deux équipes, non seulement interuniversitaires, mais aussi multidisciplinaires. Elles regroupent des économistes, des politologues et des sociologues.

Cette recherche vise à repérer les principales dimensions de la réorganisation actuelle du mode d'industrialisation, à cerner la redéfinition des modalités, du type et du rôle de l'intervention publique et de celle des acteurs socio-économiques sur la structure industrielle, l'emploi et l'organisation de la production. Il s'agit de produire des études sur diverses questions, parmi les suivantes: les modifications structurelles de la matrice industrielle, l'automatisation de la production et le contrôle automatique, la modification structurelle de l'emploi et du chômage, les impacts des nouvelles structures financières sur la réorganisation industrielle, l'amplification de la contrainte extérieure et des déséquilibres régionaux. Ces études permettront de mieux apprécier les marges de manoeuvre des gouvernements central et régionaux ainsi que la place nouvelle des négociations au niveau des branches et des entreprises. Elles permettront enfin d'établir des diagnostics sur les politiques industrielles et conjoncturelles menées en France et au Québec.

Le projet a été élaboré dans la perspective d'allier la recherche fondamentale à l'apport pratique de ses résultats. Dans la foulée de ce travail,

nous entendons avoir un apport dans la formulation d'un jugement normatif. En ce sens, à la fois par sa dimension "étude appliquée" et par son éclairage comparatif, notre recherche devrait permettre de dégager des conséquences pratiques pour l'élaboration de perspectives touchant l'intervention publique concernant l'emploi, l'adaptation à l'automatisation et les stratégies industrielles.

Quatre missions ont été effectuées durant l'année 1987, par Michel Beaud (novembre) et Henri Nadel (juin), au Québec, et Christian Deblock (décembre) et Bernard Élie (octobre) en France. Ces séjours ont donné lieu à des séminaires, conférences et séances de travail, dont les textes présentés ici sont l'un des résultats. Il s'agit de documents de travail dans le cadre d'une recherche en cours. Nous avons tout de même choisi de les diffuser dès maintenant, compte tenu de l'actualité des problèmes soulevés: libre-échange, investissements, contraintes financières, emploi et chômage. Le lecteur pourra constater que notre réflexion est déjà avancée, sur plusieurs des aspects de notre programme de travail, et que cette réflexion peut dès maintenant éclairer la discussion publique et la prise de décision.

Le Canada: libre-échange et investissements

Dans le premier texte, Bernard Élie, professeur au département de Sciences économiques de l'UQAM, se penche sur une question qui est actuellement l'objet de vives discussions au Canada, comme elle le fut à diverses reprises dans le passé: le libre-échange avec les États-Unis. Les États-Unis sont, de loin, le plus important partenaire économique du Canada. Ils exercent une influence déterminante sur l'économie canadienne, aussi bien d'ailleurs que sur la politique, la culture, et toutes les facettes de la société canadienne.

Une nouvelle étape vient d'être franchie avec la signature toute récente d'un accord de principe de libre-échange entre les deux pays. Bernard Élie éclaire le contexte dans lequel cette décision a été prise, et les raisons qui ont amené cette volte-face du gouvernement, des grandes entreprises et du milieu bancaire et financier. En effet, les années soixante et soixante-dix furent caractérisées, sur ce plan, par une certaine tentative d'autonomisation par rapport aux États-Unis. Cette volte-face coïncide avec la publication, en 1985, d'un important rapport de la *Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada* (Commission MacDonald, du nom de son président). Bernard Élie montre que la tendance actuelle à la continentalisation de l'espace économique nord-américain est liée à la détérioration de la position commerciale du Canada et à la dégradation de son bilan financier extérieur.

L'auteur propose d'abord un rappel historique sur la question du libre-échange Canada-États-Unis, en évoquant en premier lieu le traité de réciprocité signé en 1854, et qui a géré les échanges entre les deux pays jusqu'en 1866. Un nouvel accord fut signé en 1911, qui n'entra toutefois jamais en vigueur.

C'est après la seconde guerre mondiale que le Canada s'orienta vers une stratégie nationale de développement, de type keynésien.

La volonté actuelle de libéralisation des échanges avec les États-Unis reflète l'échec de ces politiques keynésiennes, désormais remplacées par un alignement sur les forces du marché. Bernard Élie procède à une présentation systématique des différents éléments du bilan financier du Canada. Le Canada connaît depuis quelques années une détérioration importante de sa balance courante, avec tous les pays du monde, sauf les États-Unis. Par ailleurs sa dette extérieure est de plus en plus contraignante, et comporte en particulier une proportion croissante d'engagements fixes, sous forme d'intérêts, que le surplus courant ne couvre plus. Telle est la toile de fond qui explique la hâte à signer, avec les États-Unis, un accord qui permettrait de préserver le moyen de financer la dette extérieure.

En conclusion, Bernard Élie exprime son scepticisme sur les chances réelles de succès de cette politique, dans un contexte où les États-Unis sont eux-mêmes aux prises avec de gigantesques problèmes financiers. C'est d'ailleurs tout l'avenir des relations économiques et financières internationales qui est en jeu actuellement. En ce sens l'accord canado-américain s'inscrit dans un contexte plus large qui concerne beaucoup d'autres espaces économiques, dont celui de l'Europe. Il n'est d'ailleurs pas exclu de penser qu'une diversification de nos relations économiques internationales, en particulier vers l'Europe et la France, puisse constituer une alternative à la seule ouverture de nos frontières avec un voisin qui domine déjà de larges pans de l'économie canadienne.

Christian Deblock, professeur au département de Science politique de l'UQAM, examine la question des investissements au Canada. Alors que la formation brute de capital fixe proportionnellement au P.I.B. y était supérieure à ce qu'on constatait aux États-Unis et dans la plupart des autres pays développés, dans les années soixante et soixante-dix, la situation s'est récemment détériorée.

Christian Deblock analyse les diverses caractéristiques de ce retournement de tendance et cherche à en cerner les causes. Certaines sont conjoncturelles, et tiennent en particulier aux récessions successives de 1980 et 1982, qui ont durement heurté le Canada, ainsi qu'à une canalisation vers la spéculation immobilière ou vers l'étranger d'importants capitaux accumulés depuis les années soixante-dix. A cela s'ajoutent des facteurs structurels, tenant en particulier au contrôle étranger et à la dépendance commerciale à l'égard des États-Unis. De timides tentatives pour se libérer de cette dépendance ont vu le jour dans les années soixante et soixante-dix, mais on a désormais opté, sur le plan gouvernemental, pour le renforcement de ces liens et la continentalisation. On assiste en effet à la constitution d'un bloc continental de plus en plus intégré et dominé par les États-Unis.

L'auteur examine en détail les mouvements de capitaux entre les deux pays, qui confirment que les leviers de développement du Canada restent entre

les mains de l'étranger. Cela en dépit du fait que le Canada est désormais moins dépendant des investissements étrangers pour le financement de son développement, et qu'il se lance lui-même à l'assaut du marché américain. Ce qui est une tendance d'ailleurs antérieure aux négociations sur le libre-échange.

L'auteur conclut en exprimant un certain pessimisme quant à la possibilité pour le Canada, pris au piège du continentalisme et d'une restructuration mal contrôlée, de s'affirmer comme puissance économique mondiale.

La France: structure de l'emploi et chômage

Henri Nadel, maître de conférences au département de Sciences économiques de l'Université de Paris VII, examine les effets de la crise économique sur les transformations de la nature de l'emploi. Les données portent sur la situation française, mais les grandes tendances peuvent être observées, à des degrés divers, dans la plupart des pays capitalistes. L'auteur estime en effet que, derrière les données agrégées sur l'emploi et le chômage, se cache une réalité très diversifiée, et en mutation profonde.

Henri Nadel distingue d'abord la crise du travail, souvent appelée crise du taylorisme, qui a commencé à se développer dans les années soixante, de l'actuelle crise de l'emploi. La première continue de se développer, mais la seconde a désormais pris le devant de la scène. L'auteur s'interroge sur le concept de "flexibilité" mis de l'avant pour rendre compte de certains aspects de ces nouveaux développements. Cette nouvelle tendance, alliée à la dérégulation, risque de provoquer des catastrophes sociales.

Depuis quelques années, on assiste en France, comme ailleurs dans le monde, à de profondes transformations de la structure de l'emploi et des métiers. Non seulement la proportion des travailleurs agricoles, mais celle des ouvriers traditionnels diminue sensiblement, alors que se développe de manière accélérée la salarisation de la société. Depuis le milieu des années soixante-dix, seul l'emploi tertiaire augmente, alors que la création d'emploi est surtout le fait de petites firmes, ce qui en accentue la précarité. Mais cette création d'emploi dans le tertiaire, comme l'émergence de nouveaux types d'emploi et la réduction de la durée du travail, ne suffisent pas à compenser les pertes d'emploi dans l'industrie.

L'auteur note par ailleurs qu'on assiste à un développement de la féminisation du salariat, ainsi qu'à la prolifération de professions dites "intermédiaires", de formes "particulières" d'emploi, statuts qui ne sont pas à plein temps, contrats de travail à durée déterminée. Ces formes particulières se concentrent surtout dans ce qu'on appelle le "tertiaire mobile". La norme demeure néanmoins l'emploi à durée indéterminée et à plein temps.

Le contenu même de l'emploi et du travail subit des mutations importantes. Henri Nadel examine successivement la tertiarisation des emplois, tendance générale de toutes les économies capitalistes développées, et

l'évolution des qualifications dans l'industrie. Les phénomènes auxquels renvoient ces expressions sont complexes et variés. Ce qu'on appelle par exemple les emplois de service comprend un ensemble hétérogène de métiers et de formes salariales diverses. Le développement de ces formes, plutôt que de constituer une issue à la crise, manifeste une déstructuration du salariat. Henri Nadel prévoit d'ailleurs que les services devraient perdre leur efficacité en termes de création d'emploi.

En ce qui concerne la qualification, c'est l'automatisation et la diffusion de l'électronique qui exercent des influences particulièrement importantes. On assiste à une baisse de la part des professions non qualifiées, à une augmentation des cadres et ingénieurs dans les services marchands et une diminution des employés; une légère croissance des cadres supérieurs et des employés qualifiés dans les services non marchands; un taux de croissance des effectifs qualifiés nettement plus élevé dans les services marchands.

En conclusion, l'auteur souligne que la crise n'a pas encore dégagé de modèle cohérent, malgré les signes de remise en cause profonde du paysage productif et salarial. Il n'y a pas encore de nouveau "paradigme", de nouveau contrat social de travail. Les transformations évoquées perpétuent la tradition des oppositions de la division du travail.

La contribution de Michel Beaud, professeur au département d'Économie politique de l'Université de Paris VIII, est consacrée à la politique de plein emploi dans la France des années 1980. L'auteur propose d'abord un bilan de la politique d'emploi menée par la gauche au pouvoir en France de 1981 à 1986. On constate un écart important entre les propositions initiales du "Projet socialiste" de 1979-1980 et les réalisations effectives. Au départ, un important dispositif a été mis en place pour lutter contre le chômage, en s'y attaquant par divers fronts. Les résultats obtenus ont été décevants, la population active continuant à s'accroître et l'emploi à diminuer, en particulier dans le secteur industriel.

Pour Michel Beaud, le gouvernement français est tombé dans le même travers que les autres: la mise en oeuvre d'une politique dualiste. Cette politique associe les moyens traditionnels de "relance" passant par la compétitivité, le "dégraissage", la restructuration de l'emploi, à une politique d'emploi qui se révèle être finalement une politique de partage du chômage. Cela est devenu particulièrement net au moment du virage de la politique économique de 1982-1983 et au passage à l'austérité.

Dans la deuxième partie de son texte, Michel Beaud nous propose une réflexion sur une stratégie économique et sociale intégrant l'objectif du plein emploi. Cette stratégie n'est pas simple. Elle implique des actions à plusieurs niveaux, et une transformation dans les valeurs sociales actuellement dominantes. La croissance des années cinquante et soixante est bel et bien terminée. Même des taux de croissance annuel de 6 à 7 % ne suffiraient pas à ramener au plein emploi d'ici le début des années 2000. Par ailleurs, l'internationalisation croissante et la mondialisation de l'économie posent de

nouveaux problèmes, pour lesquels l'autarcie et le protectionnisme ne sont pas la solution.

La réduction de la durée du travail constitue l'une des composantes essentielles d'une stratégie d'emploi. Elle se heurte toutefois à de nombreuses contraintes, et doit s'inscrire dans une perspective de partage du travail et de partage des revenus. Or de multiples "pesanteurs" s'opposent à ce partage. Les jeunes sont les principales victimes de la résistance au changement des salariés employés.

La structure de l'emploi connaîtra elle-même d'importantes transformations, avec l'implantation de nouvelles technologies dans le tertiaire. C'est dans le secteur des services que se jouera le sort du chômage à l'aube du prochain millénaire. Se pose dès lors la question de la nature des nouveaux besoins à satisfaire.

Plus globalement, c'est la nature de la croissance, celle des besoins, et les valeurs mêmes de la société qui sont en question. Le chômage massif, désormais bien installé en France et ailleurs dans le monde, est une maladie grave, qui risque de mener à la destruction de la société. La solution ne peut passer uniquement par la reprise d'une croissance fondée sur l'accumulation des marchandises, la consommation effrénée et la destruction de l'environnement. De nouvelles valeurs doivent être mises de l'avant, fondées sur la solidarité, la remise en cause des structures traditionnelles de consommation et la réorganisation du rapport entre le travail et le temps libre.

*

* *

En terminant, nous tenons à remercier Gérard Boismenu, directeur du GRÉTSÉ, qui a été activement présent à toutes les étapes de la réalisation de cet ouvrage. Nos remerciements s'adressent aussi à Colette Désilets, qui a assuré avec diligence et professionnalisme la mise en forme de cette publication.

Mars 1988

LE NOUVEAU BILAN EXTÉRIEUR DU CANADA ET LA CONTINENTALISATION DE L'ESPACE NORD-AMÉRICAIN

Bernard Élie

Dans la nuit du 2 au 3 octobre dernier, les négociateurs canadiens et américains, in extremis, conclurent un accord de principe de libre-échange. Ce projet de traité devra être ratifié au début de 1988 par le Congrès américain et le Parlement canadien après entente entre les onze premiers ministres canadiens. Cet accord, qu'il soit mené à terme ou non, reflète un processus d'ouverture des économies nationales et un nouveau déploiement à l'intérieur de l'économie nord-américaine. De plus ce nouveau continentalisme, cette continentalisation, constitue un revirement historique fondamental pour le Canada.

Le dépôt, en août 1985, du rapport de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, dit le rapport Macdonald, fonda la légitimité de la continentalisation en présentant une nouvelle stratégie de développement pour le Canada basée sur le libre-échange, abandonnant du même coup toute politique économique nationale.

Notre but ici est de montrer que les causes fondamentales de la continentalisation actuelle doivent être recherchées dans le déclin relatif de l'espace nord-américain et, plus particulièrement, pour le Canada, dans la détérioration de sa position commerciale et dans la dégradation de son bilan financier extérieur, phénomènes aussi présents aux États-Unis. Mais, dans un premier temps, nous nous devons de présenter le contexte particulier des liens canado-américains et les raisons externes qui expliquent ce renversement actuel de la stratégie canadienne.

Le lien américain du Canada: quelques rappels historiques

Si l'accord de libre-échange actuellement en discussion indique la volonté des autorités canadiennes de mener une politique d'ouverture de l'économie canadienne, il n'en a pas toujours été ainsi. Bien que très lié à son voisin du Sud, le Canada a toujours voulu se différencier de lui, tout au moins jusqu'à aujourd'hui. La continentalisation de l'espace économique nord-américain est un sujet de perpétuels débats au Canada qui, au-delà du simple calcul économique, soulève la question de l'existence même du pays. La question québécoise étant maintenant *réglée* (la victoire du *non*, en mai 1980, au référendum portant sur la "souveraineté-association" du Québec) que reste-t-il aux canadiens pour se distinguer des américains?

Avec le relâchement de ses liens d'avec la mère-patrie, avec l'industrialisation et l'urbanisation, nous avons assisté à une véritable homogénéisation de l'espace nord-américain et, par voie de conséquence, à une uniformisation des comportements et des mentalités, de telle sorte qu'à l'heure actuelle il n'y a plus qu'une chose qui départage le Canadien de l'Américain, c'est que le premier passe le plus clair de son temps à répertorier ce qui le distingue du second. (Brunelle, 1987, 2)

L'affirmation nationale: le refus de la continentalisation

Le Canada est lié triplement aux États-Unis d'Amérique: géographiquement bien sûr, politiquement cela ne fait aucun doute et surtout économiquement. De plus, historiquement, les deux pays ont été le produit du colonialisme britannique. Les États-Unis, pour leur part, s'en détachèrent, contestant ainsi l'hégémonie de la Grande-Bretagne et lui ravirent le titre de première puissance dominante. Le Canada, à la fois britannique et nord-américain, a donc eu et a encore, dans ce contexte, une situation bien particulière.

Le Canada n'a jamais été représenté par une structure nationale achevée et homogène. De plus, il a toujours participé à un ensemble plus large, que ce soit l'Empire britannique ou l'Amérique du Nord, dominé chaque fois par la première puissance mondiale.

L'imbrication étroite du Canada à ses deux "métropoles" fait d'abord de lui une région, un arrière-pays, de ces formations plus vastes. D'autre part, cette intégration explique le développement tardif et la spécialisation de l'économie canadienne. Enfin les investissements étrangers au Canada, surtout britanniques et américains, ne constituaient pour ces derniers que de simples prolongements de leurs activités nationales.

Malgré cette situation très imbriquée, les canadiens ont toujours hésité face à une intégration plus formelle avec les États-Unis, comme pourrait l'être un accord de libre-échange, afin de garder un minimum d'identité nationale et de pouvoir de décision économique. Aujourd'hui encore, le gouvernement

Mulroney se doit de rassurer les canadiens en proclamant que "leur identité nationale" n'est pas négociable, même s'il se fait l'ardent propagandiste du libre-échange avec les États-Unis.

Les rapports commerciaux canado-américains ont été, depuis toujours, particuliers et tourmentés. Après avoir connu la quiétude du protectionnisme impérial, le Canada dut faire face aux conséquences de la conversion de la Grande-Bretagne au libre-échange dans les années 1840. La puissance suzeraine l'abandonnait. Encouragé par la Grande-Bretagne, le Canada se tourna vers les États-Unis et accepta en 1854, en désespoir de cause, *le Traité de réciprocité* négocié par les autorités britanniques avec les États-Unis. Par cette "déréglementation" le Canada devenait fournisseur des américains en matières premières et importateur de leurs produits manufacturés et ouvrait ses eaux aux pêcheurs et aux marchands américains. De 1853 à 1860 le commerce Nord-Sud doubla (Ryerson, 1972, 299). L'influence des États-Unis, déjà grande à cette époque, n'allait pas seulement à l'avenir se faire sentir dans le commerce, mais aussi par l'implantation des firmes multinationales au Canada et par la domination politico-militaire. Pour les américains ce traité signifiait un accès plus grand et moins coûteux au vaste marché de l'Empire britannique tout en s'assurant un plus grand espace vital au Nord, au Sud cela était déjà fait depuis 1848¹.

En 1866, les États-Unis dénoncèrent *le Traité de réciprocité* et établirent des barrières contre les produits canadiens. Pour le siècle à venir les deux pays établirent des politiques commerciales en fonction de leurs intérêts nationaux. Le Canada se constitua en un État structuré en 1867, essentiellement pour faire contrepoids aux États-Unis², et adopta une politique douanière protectionniste qui, à partir de 1879, s'articula dans le cadre de ce qu'il est convenu d'appeler la "*politique nationale*" du gouvernement Macdonald.

Il y eut bien, en 1911 un nouvel accord de réciprocité conclu par le gouvernement canadien, mais il n'entra jamais en vigueur. En effet, le gouvernement fut battu lors des élections de la même année, entre autres sur cette question, par une coalition du milieu des affaires et du Parti conservateur de Robert Borden. Les années 1920 à 1934 virent s'accroître le protectionnisme américain avec *l'Emergency Tariff Act* (1921) et les mesures douanières *Smoot-Hawley* (1930). En 1934 le *US Reciprocal Trade Agreement Act* amena une timide ouverture en permettant une réduction au maximum de moitié des tarifs. Cette loi américaine permit d'accorder au Canada un "statut

1. Le traité de Guadalupe Hidalgo, qui mettait fin à la guerre des États-Unis avec le Mexique, confirmait l'annexion du Nouveau-Mexique, du Texas et de la Californie.
2. La réalisation de la fédération canadienne était d'autant plus urgente que les visées américaines sur l'Ouest canadien ne cessaient de croître: projet de loi au Congrès américain prévoyant l'entrée dans l'Union des colonies britanniques d'Amérique du Nord (juillet 1866) et l'achat de l'Alaska aux Russes (avril 1863).

préférentiel" (le 15 novembre 1935) qui se concrétisa par un accès plus facile au marché américain pour un grand total de 129 produits canadiens (le 17 novembre 1938)!

L'après-guerre vit le Canada se doter de programmes et d'institutions propres à permettre une stratégie nationale de développement économique de type keynésien. Mise sur pied de politiques de sécurité sociale pan-canadiennes et d'une structure fiscale plus homogène et plus redistributive, création du Ministère de l'expansion économique régionale, établissement d'un contrôle des investissements étrangers destiné à préserver l'autonomie nationale et à assurer un impact maximal sur l'emploi surtout dans les régions retardataires.

Le *Pacte canado-américain de l'automobile*, signé en 1965, représente à première vue un anachronisme puisqu'il aboutissait à l'intégration en un seul marché de vente et de production pour le secteur de l'automobile. Ce traité a donc permis, pour la première fois depuis 1866, d'établir sectoriellement un libre-échange, mais dans le cadre d'une politique qui voulait assurer aux canadiens un nombre d'emplois équitable dans ce secteur. D'abord favorable aux États-Unis, le pacte est maintenant de plus en plus dénoncé par les autorités américaines. En effet, depuis cinq ans le solde commercial étant nettement plus avantageux pour le Canada (37.4 milliards de \$CDN³ d'exportations canadiennes contre 33.6 milliards \$CDN d'importations pour l'année 1986).

Ainsi, que ce soit la "*politique nationale*" de 1879 ou le refus du traité de 1911, ou encore les mesures du gouvernement conservateur de John G. Diefenbaker (1957-1963) et des gouvernements libéraux de Lester B. Pearson et de Pierre Elliott Trudeau dans les années soixante et soixante-dix, le Canada a toujours hésité face à une libéralisation inconditionnelle des échanges avec son voisin du Sud. En effet, dans tous les cas, les canadiens s'aperçurent que plus la présence étrangère était facilitée, plus, d'une part, l'économie du pays s'orientait vers la production et l'exportation des produits de base. D'autre part, plus augmentait ainsi la dépendance du Canada face aux biens et services produits à l'étranger tout en limitant la création d'emploi. Ce détournement du pouvoir d'achat des canadiens, de la production domestique vers la production étrangère, contribuait donc au maintien d'un haut taux de chômage et d'une importante proportion de main-d'œuvre peu qualifiée.

(...) dans l'intérêt du Canada, nous devons adopter une politique nationale qui, par un remaniement judicieux du tarif, favorisera et encouragera les intérêts agricoles, miniers, manufacturiers et autres du Canada; (...) qui empêchera le Canada d'être un marché à sacrifice. (Canada, 1878, 854)

3. Dans ce texte les \$ sont des dollars canadiens, sauf indication contraire. En 1975 1\$CDN = 1\$US; en décembre 1986 1\$CDN = 0.7247\$US, actuellement, au 9 octobre 1987, 1\$CDN = 0.7652\$US.

Il semble évident que le chômage élevé, observé récemment au Canada, ne résulte pas d'une insuffisance de la dépense totale des canadiens ni des dépenses en établissements de capitaux. Une très forte proportion de notre dépense nationale brute (...) a toutefois été consacrée, (...) à l'importation de biens et services et, conséquemment, n'a pas réussi à créer de l'emploi au Canada. (Banque du Canada, 1960,15)

La stratégie économique des gouvernements était plutôt d'attirer les firmes étrangères au Canada, par différentes mesures tarifaires ou par des mesures non tarifaires, comme la loi sur les brevets de 1872 ou les programmes de subventions au développement régional depuis les années soixante. L'arme de la dévaluation fut également souvent utilisée (1939, 1949, 1960 et depuis 1975). L'engouement actuel pour le libre-échange chez certains canadiens est donc un renversement complet. La stratégie de développement ne doit plus reposer sur un interventionnisme de type keynésien mais sur les bienfaits d'un marché libre et continental. Cette nouvelle politique industrielle se veut une réponse à l'échec des politiques nationales, à la crise de l'économie canadienne et à son déclin relatif sur la scène internationale. L'objectif de libéralisation des échanges avec les États-Unis révèle beaucoup plus l'impuissance à réagir devant une situation difficile et doit être vu comme une mesure strictement défensive: à court terme accroître la sécurité d'accès et améliorer l'accès au marché américain, à long terme augmenter la productivité et la compétitivité du secteur manufacturier au Canada, si possible.

Il est impératif que le Canada réduise à la fois l'insécurité de son accès sur les marchés américains et les effets défavorables qui pourraient provenir de toute mesure commerciale restrictive. (Canada 1985, I, 353)

Les bases de la continentalisation actuelle.

La volonté actuelle d'établir un traité de libre-échange avec les États-Unis, en plus d'encadrer la satellisation de l'économie canadienne, reflète l'échec des politiques nationales de type keynésien adoptées au Canada depuis quarante ans et vise à les remplacer par les forces du marché continental.

Le libre-échange représente le principal instrument de la Commission en ce qui concerne la politique industrielle. Il repose sur la même démarche intellectuelle que celle qu'ont suivie les commissaires à l'égard de la politique économique intérieure: à savoir que le rôle des gouvernements ne consiste pas à freiner les forces concurrentielles du marché, mais à leur fournir un complément grâce à des mesures d'adaptation positives. (Canada 1985, I, 66)

La continentalisation, effet du libre-échange, comme nouvelle stratégie de développement économique, n'est pas uniquement la réponse à l'échec d'une politique nationale et ne reflète pas seulement la participation du Canada à la mondialisation de l'économie capitaliste qui dicte une ouverture des économies nationales. Cette ouverture ne se fait qu'avec les États-Unis. Le protectionnisme de ces derniers deviendra aussi canadien, ou en d'autres termes le Canada adoptera le protectionnisme américain face au reste du monde. D'autres causes expliquent la nécessité pour le Canada de s'intégrer à la première puissance économique mondiale.

Nous pouvons distinguer deux types de forces qui poussent à la continentalisation. Les premières sont externes au Canada, les deuxièmes sont liées à l'état de l'économie canadienne proprement dit et se sont développées beaucoup plus récemment que les précédentes.

Au niveau externe (Brunelle, 1987), d'une part, l'effritement du "Triangle de l'Atlantique-Nord" avec le déclin de l'Empire britannique et la montée de la puissance américaine, puis sa quasi-disparition avec l'entrée de la Grande-Bretagne dans le Marché commun européen (1973), poussa la croissance des échanges canado-américains. D'autre part, soulignons la volonté des États-Unis d'assurer l'approvisionnement de leurs industries en matières premières et d'accroître leur capacité industrielle. Le *Rapport Paley* (1952), "Resources for Freedom", commandé par le président Truman en pleine guerre de Corée, identifia le Canada comme source majeure d'approvisionnement pour 12 des 29 produits-clés répertoriés par le rapport. De plus un approvisionnement par l'intérieur du continent apparaissait beaucoup plus sécuritaire (Brunelle 1987). Le Canada devenait un partenaire à courtiser, à intégrer: participation des États-Unis à la construction de la *canalisation du Saint-Laurent* (1959), les richesses naturelles du Québec auraient un accès direct aux usines des Grands-Lacs; dans les années soixante, le Canada fut exempté des restrictions à l'accès, imposées aux étrangers, sur le marché américain des capitaux; le *Pacte canado-américain de l'automobile*, signé en 1965, devait assurer la croissance et la concentration de cette industrie; au niveau militaire l'intégration des commandements dans le cadre de *NORAD* et les accords sur le partage de la production de matériel de défense. Plus récemment, nous pouvons noter que lors de la campagne électorale de 1980 et lors de la conférence annuelle canado-américaine du printemps 1985, la volonté exprimée par le président Reagan de réaliser un accord de libre-échange avec le Canada (au Nord) et avec le Mexique (au Sud). Cette ouverture du président, en opposition au Congrès démocrate, ne se veut que partielle, c'est-à-dire continentale. En effet, elle vise à permettre un redéploiement industriel des États-Unis grâce aux richesses naturelles de leurs voisins, à la réserve mexicaine de main-d'œuvre bon marché (les *maquiladores*) et aux marchés réels ou potentiels de ces derniers.

Les forces proprement canadiennes qui poussent à la continentalisation sont relativement jeunes. Aujourd'hui les plus fervents propagandistes du

libre-échange canado-américain, les grandes entreprises transnationales et le secteur bancaire et financier, étaient hier (jusqu'à la fin des années 1970) les plus ardents défenseurs du "nationalisme canadien". La situation du Canada a effectivement changé depuis dix ans. La structure de nos échanges extérieurs s'est totalement renversée depuis la fin des années 1970. Ce bouleversement a poussé les autorités canadiennes et les entreprises à revoir leur position en faveur d'un Canada uni, fort et autonome face au États-Unis. Le nouveau mot d'ordre est maintenant l'intégration continentale la plus complète. D'une certaine façon elles n'ont pas tort. Comme nous le verrons au paragraphe suivant, le changement dans les flux commerciaux et le fardeau de la dette extérieure du pays semble justifier à première vue l'espoir fondé sur un accord de libéralisation des échanges avec les États-Unis.

Les relations commerciales du Canada: vers la continentalisation

La balance courante du Canada a connu depuis le début des années 1980 des changements très significatifs. Depuis quarante ans, le Canada avait un solde de ses opérations courantes négatif, sauf en 1952, 1970, 1971 et 1973, qui était comblé par un flux de capitaux important, particulièrement de capitaux à long terme. Divisons la balance courante d'une part avec les États-Unis et d'autre part avec le reste du monde. Les canadiens avaient en permanence une position débitrice avec les États-Unis et généralement une position créditrice avec le reste du monde, le compte des invisibles étant toujours durablement déficitaire et le solde commercial positif (tableau 1)*.

À compter du troisième trimestre de 1982 la situation se renversa. La balance courante devint fortement positive, grâce surtout à un surplus commercial énorme. Ce dernier passa de 7.3 milliards \$ en 1981 à près de 18 milliards \$ en 1982 et 1983, puis à 20.2 milliards \$ en 1984. Ces surplus exceptionnels pour une rare fois permettaient au Canada d'avoir une balance courante positive en couvrant les gigantesques sorties au compte des paiements de placements extérieurs qui eux aussi avaient fait un bond exceptionnel.

Mais, dès 1985 et encore de façon plus marquée en 1986, le surplus commercial s'écroula: il tomba à 16.9 milliards \$ en 1985 (-17%), puis à 10.4 milliards \$ en 1986 (-39%). Ce surplus commercial encore imposant n'arrivait plus à combler le solde des recettes et des paiements de placements (-14.3 milliards \$ et -16.9 milliards \$ respectivement). Retenons que si le solde du compte courant est globalement négatif, il reste positif envers les États-Unis (8.6 milliards \$ en 1985 et 5.8 milliards \$ en 1986).

Ainsi, depuis quelques années, nous assistons à une transformation structurelle des rapports commerciaux du Canada. Le solde commercial

* Les tableaux et graphiques sont regroupés dans une annexe statistique à la fin du chaque texte. (note des éditeurs)

habituellement positif est demeuré ainsi, mais ce surplus ne provient plus que d'un seul partenaire: les États-Unis. La position du Canada envers le reste du monde, à l'exemple des États-Unis, est devenue durablement déficitaire. Plus globalement, la balance courante est fortement en surplus face aux États-Unis et largement négative envers le reste du monde. Ce repli semble continental. Les États-Unis apparaissent donc, de plus en plus, comme le seul marché où le Canada peut et pourra espérer dégager un surplus nécessaire à un équilibre convenable de sa balance des paiements internationaux. Cette réalité est d'autant plus criante que les États-Unis deviennent peu à peu le seul partenaire du Canada (tableau 2).

Cette situation de surplus exclusive avec les États-Unis reste très fragile. Les américains nous ont montré dans le passé qu'ils n'hésitaient pas à prendre des mesures protectionnistes pour des raisons de politique interne et/ou pour équilibrer leur balance des paiements. Ce danger, joint à la plus grande dépendance et à l'intégration du Canada à l'économie américaine, justifie pour certains, le choix du libre-échange. Dans cette perspective, le libre-échange, semblerait en effet permettre de maintenir l'accès, à court terme, au seul marché extérieur du Canada. À plus long terme il est difficile d'évaluer l'impact d'un tel accord. Pour les tenants du libre-échange, la nécessité de ce dernier pour tenter de maintenir notre dernier surplus commercial, est d'autant plus nécessaire que la dette extérieure du Canada réclame de plus en plus de paiements qui ne sont possibles que par notre surplus commercial avec les États-Unis.

Mais notre surplus commercial avec les États-Unis, si indispensable, est-il garanti dans le cadre d'un éventuel accord de libre-échange? En effet, il est frappant de constater que l'évolution de ce surplus est essentiellement liée aux variations du taux de change du dollar canadien par rapport à celui du dollar américain et de ce dernier avec ceux des principaux pays industrialisés. Ainsi le renversement de 1982 qui amena des surplus records jusqu'en 1985 correspond à la chute rapide du cours de notre monnaie face au dollar américain et des deux monnaies nord-américaines envers celles d'Europe et du Japon. Au contraire, la remontée du dollar canadien en 1986 et surtout en 1987, s'accompagna d'une réduction de notre surplus commercial qui devenait incapable de combler notre solde, très négatif, des recettes et des paiements de placements. Il est certain que cette tendance vers une plus grande parité entre les deux monnaies, sera accentuée une fois un accord de libre-échange conclu, elle pourra se fixer au niveau de 0.80 à 0.82\$US pour un \$CDN.

Deux forces vont se combiner pour pousser le dollar canadien vers une plus grande parité avec celui des États-Unis. Dans "l'esprit" du libre-échange nous assisterons d'une part à des pressions américaines pour que les autorités monétaires canadiennes adoptent des mesures à cet effet et d'autre part les marchés monétaire et financier, en jumelant encore plus les deux monnaies, contribueront à ce mouvement. Il est certain, si ce scénario se réalisait, que le surplus commercial canadien se réduirait grandement et que les espoirs, pour

certains, du libre-échange s'évanouiraient. Le Canada serait alors de plus en plus contraint d'être en quête de capitaux pour solder sa balance des paiements, comme les États-Unis actuellement, ou de prendre des mesures radicales pour diminuer son déficit commercial.

Le bilan financier extérieur du Canada: une dette extérieure de plus en plus contraignante

Le surplus de capitaux à recycler par les grandes banques internationalisées et l'inflation des années 1970 amenèrent les banques à jouer un rôle de plus en plus important dans les mouvements des capitaux. Le capital porteur d'intérêts se substituait au capital porteur de dividendes. L'inflation et l'instabilité économique encourageaient cette transformation puisqu'elle permettait de reporter le risque du créateur au débiteur. Les banques canadiennes et le Canada ne furent pas à l'écart de ce mouvement mondial, tout au contraire. Les banques à charte canadiennes connurent en 1975 un "second début" dans leurs activités internationales, le taux de croissance de ces activités fut un des plus élevés au monde. La croissance globale des banques canadiennes fut propre à déséquilibrer leur économie d'origine.

Ainsi dans la deuxième moitié de la dernière décennie, l'utilisation par les canadiens de l'épargne étrangère, et donc la structure de la dette extérieure du Canada, connurent des modifications significatives. Les anciennes thèses sur les causes de la dépendance extérieure du Canada, basées sur l'importance des firmes multinationales au Canada, furent totalement infirmées par la nouvelle réalité canadienne et mondiale.

Le bilan financier extérieur du Canada.

Le bilan financier extérieur du Canada répertorie l'ensemble des avoirs des canadiens sur les non-résidents (prêts, achats de titres et investissements directs à l'étranger) et l'ensemble des engagements des canadiens envers les non-résidents, c'est-à-dire la dette du Canada. Le bilan financier extérieur nous montre donc l'état d'un stock.

La dette extérieure, c'est-à-dire l'ensemble des avoirs canadiens détenus par des non-résidents ou la somme des engagements des canadiens envers les non-résidents, peut se ventiler selon "la nature de l'emprunteur". Nous distinguons habituellement la dette du secteur public, la dette du secteur bancaire et celle du secteur privé non-bancaire. Mais il est aussi intéressant de diviser cette dette selon le type de paiement, de remboursement, qu'elle entraîne pour les débiteurs: soit des paiements sous forme de dividendes ou soit des paiements sous forme d'intérêts et de principal. Cette distinction est plus significative puisque les premiers, les dividendes, sont des paiements variables qui s'ajustent en fonction des cycles économiques. Si l'économie va bien les dividendes payés seront en proportion des profits réalisés. Au contraire

si l'économie est en récession les paiements faits aux non-résidents seront alors réduits ou même ils seront nuls. Les paiements sous forme d'intérêts, au contraire, sont constants ou fixés par le taux du marché quel que soit le résultat de l'activité économique en cause, ou quelle que soit la "performance" générale de l'économie. Ce dernier type de paiement peut donc devenir en période de crise plus lourd, plus contraignant.

Au 31 décembre 1985, la dette des canadiens envers les non-résidents atteignait 305.6 milliards équivalents \$CDN (tableau 3). À ce passif extérieur, il faut opposer les avoirs, l'actif des canadiens sur les non-résidents qui était égal à 132.5 milliards \$CDN. Soit un bilan net de -173.1 milliards \$CDN. Le secteur public était responsable directement d'environ 30% de ce passif (dont la moitié pour les entreprises publiques). Le secteur privé non-bancaire était garant de plus ou moins 60% de la dette totale, alors que le secteur bancaire avait près de 10% des engagements extérieurs du Canada⁴.

La part des deux premiers emprunteurs dans la dette est restée sensiblement la même depuis la fin des années 1970. Seul le secteur bancaire a changé sa situation; de créiteur net il est devenu débiteur net.

Aujourd'hui les banques importent des devises étrangères au lieu d'exporter des capitaux d'origine canadienne. Ce qui révèle le rôle de bailleur de fonds qu'elles exercent pour les canadiens. Ces fonds ont différentes destinations. Premièrement ils peuvent être utilisés par les canadiens pour investir à l'étranger; deuxièmement ils peuvent permettre l'achat de biens d'équipement à l'étranger; enfin, plus simplement, être convertis en dollars canadiens. Cette dernière utilisation le fut dans la majorité des cas, ce qui permettait de contrer les politiques restrictives de la Banque du Canada sur la disponibilité des liquidités. Ici les canadiens, par l'intermédiaire des banques, sont devenus utilisateurs nets d'emprunts en devises étrangères, alors qu'avant 1977 ils étaient exportateurs nets de ce type de capitaux.

Un changement important, en ce qui concerne la dette canadienne depuis la dernière décennie, est la part considérable des engagements nouveaux qui entraînent maintenant une charge d'intérêt, au lieu des paiements de dividendes traditionnels. En effet, les engagements porteurs d'intérêts représentent 58.1% du stock total de la dette extérieure en 1985 contre seulement 35.5% en 1975 (tableau 4). Les engagements porteurs de dividendes pour leur part ont suivi un mouvement inverse (nous y reviendrons à la section suivante). Au contraire, si l'on regarde les avoirs, l'actif du Canada, cette transformation ne s'est pas produite. Le partage, entre les avoirs porteurs d'intérêts et de dividendes, est

4. Notez que pour les banques nous ne considérons que les engagements nets, ou passif net, c'est-à-dire les engagements en devises envers les non-résidents moins les avoirs en devises sur les non-résidents. Les données du tableau C12 de la *Revue de la Banque du Canada*, d'autre part, sont légèrement différentes que celles de Statistique Canada 67-202, tableau 1, publiées en mai 1986.

resté sensiblement le même en 1985 qu'en 1975 environ 55% contre 45% respectivement.

Comme premières conclusions nous pouvons dire que les canadiens doivent faire des paiements pour leur dette de plus en plus fixes, sous forme d'intérêts, donc à des charges qui ne tiennent pas compte des résultats des investissements réalisés. Alors que leurs recettes demeurent aléatoires, c'est-à-dire sous forme de dividendes, et dans les mêmes proportions qu'il y a dix ans. D'autre part, nous pouvons constater que le bilan financier net⁵ est relativement moins négatif pour 1985, puisque les avoirs couvrent maintenant 43.4% des engagements, contre 36.2% en 1979: les canadiens investissent de plus en plus à l'étranger, surtout sous forme d'investissements directs, essentiellement sources de dividendes.

L'évolution des flux financiers internationaux

Jusqu'ici nous avons regardé le passif global et l'actif global, c'est-à-dire le stock des avoirs et des engagements du Canada depuis l'origine. Dans le cadre d'une analyse plus fine nous nous devons d'examiner les flux de capitaux depuis la dernière décennie, pour que se révèle vraiment *la nouvelle dépendance extérieure du Canada*.

De 1975 au 31 décembre 1985, le passif du Canada a augmenté de 142.1 milliards \$CDN (+270%) (tableau 6): la dette porteuse de dividendes s'est réduite de 400 millions, alors que celle porteuse d'intérêts s'est haussée de 142.5 milliards (tableau 8). De leur côté les avoirs des canadiens ont augmenté de 69.2 milliards \$CDN (+305%) (tableau 7), dont 32.4 milliards porteurs de dividendes. Cette différence est remarquable au niveau des investissements directs et des obligations: ainsi les canadiens ont accru leurs investissements directs à l'étranger de 29.7 milliards, les étrangers eux ont désinvesti pour un total de -3.8 milliards; d'autre part les emprunts des canadiens auprès des non-résidents sous forme d'obligations ont augmenté de 78.4 milliards, de 1975 à 1985, alors que les canadiens n'ont acheté aux étrangers que pour 2.9 milliards de nouvelles obligations. *Les canadiens sont donc devenus des exportateurs nets de capitaux destinés aux investissements directs*, contrairement à leur habitude séculaire. De plus, les anciens investissements étrangers, sous forme d'investissements directs, se sont mutés en investissements de portefeuille, surtout des obligations.

Les engagements du Canada porteurs d'intérêts ont représenté 100.3% (tableau 8) de l'ensemble des nouveaux engagements; à l'opposé les avoirs porteurs d'intérêts comptent pour seulement 53.2% des nouveaux avoirs depuis 1975. Le Canada est donc de plus en plus tributaire de paiements fixes sur sa dette.

5 Le bilan financier net est la différence entre les avoirs des canadiens sur les non-résidents et les engagements des canadiens envers les non-résidents.

Que conclure à cette étape de l'analyse? D'abord, la dette privée non-bancaire vis-à-vis les non-résidents accusa un renversement historique. Les canadiens sont devenus des exportateurs nets de capital porteur de dividendes. Par contre la dette porteuse d'intérêts augmenta brutalement, mais globalement la dette privée non-bancaire se réduisit. Par ailleurs, le secteur bancaire et le secteur public compensèrent la chute de la dette privée non-bancaire par une croissance énorme de leur passif étranger. Enfin la structure de la dette se transforma: de long terme qu'ils étaient, les engagements sur l'extérieur furent de plus en plus à court terme. Les avoirs au contraire se mutèrent de plus en plus au long terme.

La dette et son service.

Nous avons vu que les capitaux porteurs d'intérêts ont pris une place dominante dans la dette extérieure du Canada; près de 60% en 1985 contre un peu plus du tiers en 1975. Nous savons aussi que les paiements de ce type de dette, les intérêts, sont peu sensibles à la conjoncture économique. Cette situation se reflète au niveau des paiements de placements dans la balance canadienne des paiements. Ainsi, les intérêts versés aux non-résidents ont atteint 18.2 milliards \$CDN en 1986, soit plus de huit fois plus que les 2.3 milliards de 1975. Par contre les paiements de dividendes eux n'ont que triplé, de 1.8 milliards à 5.9 milliards \$CDN, et ne représentent plus que 24.6% des paiements aux non-résidents contre 43.8% en 1975.

Les énormes paiements, de plus de 24.0 milliards \$CDN en 1986, contre seulement 7.2 milliards \$CDN de recettes, ne pouvaient plus être financés à l'aide du surplus commercial, de 10.4 milliards \$CDN. En 1986 les paiements représentaient 232% du solde commercial (tableau 9).

Un surplus commercial des plus importants, pour le Canada, devient impérieux pour supporter la charge de la dette. L'espoir de maintenir un surplus explique les négociations avec les États-Unis sur le libre-échange. Mais contrer les réflexes protectionnistes de nos voisins n'est peut-être pas aussi simple. Déjà 1986 a été une année à surplus commercial réduit par rapport aux quatre années précédentes; 1987 sera sans doute encore plus faible. Cette insuffisance, toute relative, d'entrées de recettes d'exportations exigera plus d'emprunts, du Fonds des changes du Canada et des banques privées, pour solder la balance des paiements. À moins qu'il y ait une forte reprise des investissements directs étrangers et/ou un maintien des emprunts obligataires par les sociétés canadiennes, aussi bien privées que publiques. C'est plutôt cette dernière éventualité qui est à prévoir, puisque les nouveaux investissements directs se feront relativement faibles en comparaison du passé et des besoins généraux de financement. Les charges de la dette devront donc continuer à progresser de façon absolue et relative.

Ces réalités de la balance canadienne des paiements nous amènent à regarder le service de la dette du Canada⁶ et son évolution depuis le début des années 1970. Depuis quelque temps il est habituel d'utiliser ce terme dans le cas des pays du Tiers-monde, mais le Canada possède un service de la dette extrêmement considérable que l'on n'a pas coutume de mettre en évidence, comme d'ailleurs ceux des autres pays industrialisés et tout particulièrement les États-Unis.

D'un total de 34.3 milliards \$CDN, en 1984, le service de la dette représentait 30.6% de la valeur de nos exportations, pourcentage comparable à ceux des pays du Tiers-monde. Alors qu'en 1970, comme encore en 1975, ce pourcentage était négatif, c'est-à-dire que le Canada n'avait pas de paiement net à faire au titre du service de la dette extérieure, au contraire, il n'avait que des recettes nettes à ce chapitre.

Enfin, notons que toute augmentation de un point de pourcentage des taux d'intérêt, sur les marchés internationaux, représenterait pour le Canada une augmentation de son service de la dette de 1.5 milliards \$CDN. De plus, toute modification du taux de change amène des ajustements considérables des paiements de la dette puisque 87.5% de cette dette est libellée en devises étrangères, surtout en \$ des États-Unis.

L'objectif des négociations sur le libre-échange

L'objectif avoué des négociations sur le libre-échange est de maintenir l'accès et d'assurer la sécurité de cet accès au marché américain, pour les produits canadiens. Cet objectif est mû par la crainte, justifiée, de fermeture de ce dernier marché. Le protectionnisme des États-Unis qui s'est manifesté depuis quelques années est là pour nous le rappeler. La structure commerciale actuelle du Canada et l'importance de sa dette extérieure et de son service sont de puissants amplificateurs pour la poursuite de ce but. Mais ce mouvement de continentalisation, par ses effets sur les cours des changes, conduira au contraire à la diminution de la pénétration commerciale du Canada aux États-Unis.

La transformation structurelle des rapports commerciaux, fort surplus face aux États-Unis, pour l'instant, et large déficit envers le reste du monde, nous indique la perte de la position concurrentielle du Canada. Ce repli n'est pas proprement canadien, mais il est continental. Un accord de libre-échange Canada-États-Unis est beaucoup plus un aveu d'impuissance qu'une véritable stratégie nord-américaine pour rétablir sa position au niveau international. En effet, cet accord n'est pas un traité visant la mise sur pied d'un marché commun qui permettrait une politique commerciale articulée et cohérente avec

6. Le service de la dette comprend: le total des paiements nets d'intérêts et de revenus divers, les remboursements d'obligations à long terme et de dettes à court terme.

une politique de restructuration industrielle. L'accord actuellement en discussion ne constitue qu'une soumission du Canada aux États-Unis.

L'augmentation de la dette extérieure est plus significative encore. Nouvelle forme de la dépendance extérieure du Canada, elle est axée sur un capital de portefeuille, porteur d'intérêts, et non plus sur des investissements directs étrangers, porteur de dividendes, comme dans le passé. Cette contrainte extérieure entraîne d'abord une perte d'autonomie des politiques monétaire et financière du Canada. En effet ce type de capitaux, en étant beaucoup plus mobile et plus sensible aux taux d'intérêt, exige un alignement plus strict des rendements sur ceux du "marché mondial", c'est-à-dire des États-Unis. Toute velléité d'indépendance du gouvernement canadien, dans le contexte libéral que nous connaissons, est vouée à l'échec. D'autre part, la dette a instauré un fardeau jadis inconnu des canadiens: le service de la dette qui mobilisait, pour son paiement, plus du tiers de la valeur de nos exportations en 1986. Un accord de libre-échange ne fera qu'accentuer ces états de fait.

Le changement de structure de la dette canadienne n'est pas un cas isolé, il est général. Les conséquences sont évidentes pour les pays du Tiers monde, mais de cette situation il faut surtout retenir les effets sur la stabilité des marchés financiers. En reportant le fardeau et le risque de la dette sur les peuples des pays débiteurs, les créanciers rentiers, en période de crise, augmentent la lourdeur et le coût du service de la dette et par le fait même les risques d'insolvabilité généralisée. Les États-Unis d'Amérique doivent aussi faire face à cet ordre nouveau dans des dimensions gigantesques, d'autant plus que leur passif extérieur est, depuis mars 1985, supérieur à leur actif extérieur. Jusqu'à quand cette généralisation et ce gonflement de la dette mondiale porteuse d'intérêts se poursuivront-ils? Actuellement les plus faibles des débiteurs sont contraints de payer et de rétablir l'équilibre de leur bilan financier extérieur, mais qu'en sera-t-il lorsque le tour des plus puissants, des plus endettés, arrivera!

Annexe statistique

Tableaux

Tableau 1
La balance courante du Canada 1950-1986*

É-U: États-Unis RM: reste du monde	1950 - II 1982		III 1982-1984		1985 - 1986	
	É-U	RM	É-U	RM	É-U	RM
B. commerciale	+	+	+++	+	++	--
B. des invisibles	-	-	--	-	--	--
B. courante régionale	-	+	+	+	+	-
B. courante globale	-		+		-	

sources: Revue de la Banque du Canada, avril 1979 tab.68-70-72-73,
 et mars 1987 tab.J1 et J4.

- * Un signe "+" signifie un compte légèrement positif, un double signe "++" indique un surplus important, alors qu'un triple signe "+++" révèle un surplus considérable. Pour les signes "-" l'échelle est la même mais dans le cadre d'un compte déficitaire.

Tableau 2
Proportion en % des exportations et des
importations du Canada avec les États-Unis.

	EXP.	IMP.
1975	65.62	67.90
1978	70.86	71.04
1980	63.87	69.72
1982	68.68	70.53
1984	75.77	72.02
1986	77.57	69.52
1986 Md\$	120.59	110.20

source: Statistique Canada,
cat.n° 67-001, I-87.

Tableau 3
Bilan canadien des investissements internationaux,
(en milliards de \$CDN)

	1979	1985
ACTIF		
Investissements directs.....	20.0	50.4
Valeurs de portefeuille.....	8.1	16.5
Réserves officielles de change.....	4.5	4.6
Prêts et souscriptions du gouvernement du Canada.....	9.1	19.4
Dépôts non-bancaires.....	3.0	16.2
Autres actifs.....	11.9	25.4
Total	56.6	132.5
PASSIF		
Investissements directs.....	54.3	84.0
Valeurs de portefeuille.....	63.7	138.6
Part des non-résidents dans les avoirs canadiens à l'étranger.....	7.2	15.0
Engagements nets en devises des banques canadiennes.....	5.6	28.4
Valeurs du marché monétaire.....	3.3	5.5
Autres passifs.....	22.1	34.1
Total	156.2	305.6
Bilan net	-99.6	-173.1
Actif/Passif en %	36.2	43.4

Source: Statistique Canada, cat.n° 67-202P, décembre 1986.

Tableau 4
Répartition de la dette
selon le type d'engagement
(en milliards de \$CDN et en %)

	1985		1975	
	\$	%	\$	%
Dette avec intérêt:	177.5	58.1	27.9	35.5
Dette avec dividendes:	128.1	41.9	50.7	64.5
TOTAL DU PASSIF:	305.6	100.0	78.6	100.0

Sources: Stat.Can. 67-202 ; la Revue de la B. du Canada

Tableau 5
Paiements d'intérêt et engagements
de portefeuille correspondants
(en milliards de \$ CDN)

	1982		1985	
Obligations canadiennes.....	7.8	(78.4)	11.5	(112.8)
Emprunts canadiens de banques étrangères.....	0.9	(9.8)	0.8	(11.1)
Engagement net en devises des banques canadiennes.....	1.8	(22.8)	1.0	(28.4)
Effets du marché monétaire canadien.....	0.6	(2.6)	0.7	(5.5)
Autres engagements.....	1.7	(16.7)	1.9	(19.7)
TOTAL	12.3	(130.3)	15.9	(177.5)

source: Statistique Canada cat. n. 67-202P, décembre 1986, tableau 11.

Tableau 6
Passif extérieur du Canada:
flux de capitaux par période
(en milliards de \$CDN)

	75-79	80-84	1985	TOTAUX
Inv. directs	1.8	-2.7	-2.9	-3.8
Actions	0.2	1.6	1.5	3.4
Obligations	27.1	39.9	11.4	78.4
Eng. des banques.	6.9	17.1	0.3	24.3
Placements sur le marché monétaire	2.3	4.6	-0.6	6.3
Autres passifs C.T.	14.1	14.5	4.2	32.8
Allocations D.T.S.	0.2	0.4	0.0	0.6
TOTAUX	52.6	75.6	13.9	142.1

Sources: Stat.Can.67-001; Revue de la Banque du Canada.

Tableau 7
Actif extérieur du Canada:
flux de capitaux par période
(en milliards de \$CDN)

	75-79	80-84	1985	TOTAUX
Inv. directs	7.1	17.5	5.1	29.7
Actions	0.2	1.9	0.5	2.6
Obligations	0.1	2.1	0.7	2.9
Réserves off.	-2.3	-1.4	-0.1	-3.8
Prêts du gouv.féd.	4.9	8.1	0.9	13.8
Av. N.B. à C.T.	1.8	5.6	-2.2	5.2
Av. bancaires	-0.9	0.0	0.0	-0.9
Autres av. C.T.	6.0	12.3	1.3	19.6
TOTAUX	16.8	46.2	6.2	69.2

Sources: Stat.Can.67-001; Revue de la Banque du Canada.

Tableau 8
Croissance des créances de 1975 à 1985
 (en milliards de \$CDN et en %)

	PASSIF		ACTIF	
	\$	%	\$	%
Avec intérêts	142.4	100.3	36.8	53.2
Avec dividendes	-0.4	-0.3	32.4	46.8
TOTAL	142.1	100.0	69.2	100.0

source: les tableaux 6 et 7

Tableau 9
Recettes et paiements de placements et
solde commercial du Canada
 (en millions de \$ CDN)

	RECETTES			PAIEMENTS			SOLDE	SOLDE COM- MERCIAL
	Intérêts	Dividendes	Total	Intérêts	Dividendes	Total		
1975	1083	650	1733	2285	1785	4070	-2337	-345
1980	2319	1320	3640	8368	3098	11465	-7826	8778
1984	4200	2163	6362	16010	3865	19875	-13513	20237
1986	4319	2875	7195	18159	5921	24080	-16886	10388

Sources: Stat.Can. 67-001, 1-87; la Revue de la Banque du Canada.

NB. Nous avons inclut aux "Intérêts" le poste "revenus divers" de la balance des paiements.

En effet ce poste est essentiellement composé de recettes et de paiements d'intérêts.

Tableau 10
Le service de la dette du Canada
(en milliards de \$ CDN)

	1970	1975	1980	1984
Total (milliards de \$CDN)	-4.3	-0.4	16.8	34.3
En % du PNB	-5.0	-0.3	5.7	8.2
En % des exportations de biens et services	-20.1	-6.8	18.6	26.2
En % des exportations de biens	-25.6	-1.2	21.9	30.6

Source: Revue de la Banque du Canada, novembre 1985, p.15 et tableau J2.

Références bibliographiques

BANQUE DU CANADA (1960), *Rapport annuel du gouverneur au Ministre des Finances*, Ottawa, Banque du Canada.

BANQUE DU CANADA, *Revue de la Banque du Canada*, mensuel.

BOOTHE, P., CLINTON, K., COTÉ, A. et LONGWORTH, D. (1985), *Substituabilité internationale des actifs: théorie et vérification empirique au Canada*, Ottawa, Banque du Canada, février.

BRUNELLE, D. (1987), "Le Canada, le Québec et le Mexique face à la continentalisation", *Problemas des desarrollo*, Mexico, IIEC/UNAM.

CANADA (1878), "Allocution de Sir John A. Macdonald", *Débats de la Chambre des communes*, vol.1, 7 mars.

CANADA (1985), *Rapport de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada*, Ottawa, trois volumes.

ÉLIE, B. (1985), "L'Internationalisation du secteur bancaire au Canada et autonomie nationale", in *Canada-Mexique: développements différents, problèmes communs*, Montréal, ACFAS, coll. "Politique et économie", dirigée par le GRÉTSÉ, n°1.

ÉLIE, B. (1986), *L'Internationalisation des banques et autonomie nationale au Canada*, thèse pour le doctorat d'État ès sciences économiques, Université de Paris I (Panthéon-Sorbonne), Paris, mai.

ÉLIE, B. (1987a), "La "Nécessité" du libre-échange Canada-États-Unis: conséquence d'une dette extérieure de plus en plus contraignante", *Problemas des desarrollo*, Mexico, IIEC/UNAM.

ÉLIE, B. (1987b), "Dettes semblables, traitement inégal", *Haïti perspectives*, Montréal, juin.

ÉLIE, B. (1988), "La nouvelle dépendance extérieure du Canada: une dette de plus en plus contraignante", in: C. Deblock et R. Arteau (dir.) *La politique économique canadienne à l'épreuve du continentalisme*, Montréal, ACFAS, coll. "Politique et économie", dirigée par le GRÉTSÉ, n°8.

O.C.D.E. (1986), "Financement et dette extérieure des pays en développement", *Étude 1985*, Paris, O.C.D.E..

RYERSON, S.-B. (1972), *Le capitalisme et la confédération*, Montréal, Parti-Pris.

STATISTIQUE CANADA, *Estimations trimestrielles de la balance canadienne des paiements internationaux*, trimestriel, cat. n° 67-001.

STATISTIQUE CANADA, *Opérations avec des non-résidents sur des valeurs mobilières*, mensuel, cat. n° 67-002.

STATISTIQUE CANADA, *Bilan canadien des investissements internationaux*, annuel, cat. n° 67-202.

STATISTIQUE CANADA, *Bilan canadien des investissements internationaux*, mensuel, cat. n° 67-202P.

TRIFFIN, R. (1985) "The International Accounts of the United States and their Impact upon the Rest of the World", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, n°152.

O.C.P.E. (1980), *Théorie et pratique de l'économie*, Paris, O.C.P.E.

RYAN, S. L. (1977), *La croissance économique*, Montréal, P.U.M.

STATISTIQUE CANADA, *Statistiques économiques de la province*, Québec, 1980.

STATISTIQUE CANADA, *Statistiques économiques de la province*, Québec, 1981.

STATISTIQUE CANADA, *Statistiques économiques de la province*, Québec, 1982.

STATISTIQUE CANADA, *Statistiques économiques de la province*, Québec, 1983.

TEPPER, R. (1987), *The international economy of the United States and the rest of the world*, Boston, Little, Brown.

TOULON, H. (1985), *La croissance économique*, Québec, P.U.M.

TOULON, H. (1986), *La croissance économique*, Québec, P.U.M.

TOULON, H. (1987), *La croissance économique*, Québec, P.U.M.

TOULON, H. (1988), *La croissance économique*, Québec, P.U.M.

TOULON, H. (1989), *La croissance économique*, Québec, P.U.M.

TOULON, H. (1990), *La croissance économique*, Québec, P.U.M.

TOULON, H. (1991), *La croissance économique*, Québec, P.U.M.

TENDANCES RÉCENTES DE L'INVESTISSEMENT AU CANADA*

Christian Deblock

En matière d'investissement le Canada est traditionnellement caractérisé par des niveaux élevés de formation brute de capital fixe et une dépendance relativement grande à l'égard des capitaux extérieurs. Les deux phénomènes sont en partie liés comme le rappelait, il y a plus de trente ans déjà, en 1957, la Commission Gordon dans son rapport final:

Le Canada n'a jamais pu suffire pleinement au financement de son expansion et de la mise en valeur de ses ressources. La croissance du Canada à toute époque de son histoire aurait été beaucoup plus lente sans les capitaux considérables qui lui sont venus de l'extérieur, surtout du Royaume-Uni et des États-Unis¹.

Or si les besoins en capitaux restent grands au Canada, force est cependant de constater que, depuis le début de la présente décennie, deux tendances nouvelles sont apparues : premièrement la formation brute de capital fixe a considérablement ralenti et deuxièmement la balance des investissements étrangers est aussi devenue fortement négative.

Proche des milieux d'affaires, le gouvernement du Parti conservateur a multiplié, depuis son accession au pouvoir en automne 1984, les mesures pour recréer un climat propice aux investissements et stimuler ces derniers. Pour ne mentionner que quelques-unes des mesures qui ont pu être prises, rappelons les modifications qui ont été apportées au statut et au mandat de

* L'auteur tient à remercier Michel Beaud, Dorval Brunelle, Gilles Dostaler, Henri Nadel, François Plourde, Renaud Le Tertre et Kostas Vergopoulos pour les commentaires apportés à ce texte. La version finale n'engage toutefois que son auteur.

1. Canada, Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada, *Rapport final*, Ottawa, novembre 1957.

l'Agence d'examen des investissements étrangers (FIRA) pour en faire désormais une agence de promotion des investissements, Investissement Canada; la réduction des taux d'imposition des revenus des sociétés et les avantages fiscaux que ces dernières se sont vu accorder, notamment au chapitre de l'imposition des plus-values; ou encore les efforts entrepris depuis 1984 pour réduire le déficit budgétaire et stabiliser la croissance de la dette publique fédérale. Chaleureusement accueillies par les milieux d'affaire, tant canadiens qu'américains d'ailleurs, ces mesures ne semblent manifestement avoir guère eu l'effet attendu que ce soit sur les investissements ou sur les entrées de capitaux au Canada.

La signature d'une entente commerciale bilatérale avec les États-Unis constitue un autre volet important du programme de renouveau économique du gouvernement actuel². Pour ce dernier, une telle entente a surtout pour objet de garantir et d'élargir l'accès du marché américain aux produits canadiens. Toutefois, il convient aussi de souligner que le gouvernement fonde beaucoup d'espoir sur les avantages en termes de spécialisation et d'économies d'échelle que pourrait tirer l'économie canadienne de la constitution d'un vaste espace économique continental ainsi que sur l'attrait que pourrait représenter pour les investisseurs étrangers l'accès au marché américain. L'Accord commercial signé le 4 octobre 1987 entre les États-Unis et le Canada devrait donc, dans ces conditions, donner plus de profondeur et plus de transparence aux relations commerciales déjà fort étroites qu'entretient le Canada avec les États-Unis et constituer, dans l'esprit du gouvernement, la voie et le moyen d'une stratégie industrielle dont l'objectif n'est autre que de permettre à l'économie canadienne de tirer mieux parti de l'intégration des marchés et de la position privilégiée qu'elle occupe sur le continent nord-américain.

Bien que la plupart des études économiques concèdent au Canada des gains nets importants, les effets de l'Accord restent encore pour le moment très difficiles à évaluer. Le problème vient du fait que l'Accord va profondément modifier la dynamique longue de l'intégration économique continentale dans lequel il s'inscrit. Comme celui-ci institutionnalise une intégration qui, jusque là, n'était que de fait et qu'il pave, par sa portée et son contenu, la voie à la constitution d'un véritable marché commun nord-américain, c'est la dynamique même de l'accumulation du capital qui se trouve modifiée, tant au Canada qu'aux États-Unis. La faiblesse des investissements au Canada laisse présager une croissance économique plus lente dans l'avenir mais n'y aurait-il pas lieu aussi de s'inquiéter des tendances récentes prises ces dernières années par les mouvements de capitaux entre les États-Unis et le Canada dans le contexte d'une dynamique renouvelée de l'intégration continentale ?

C'est cette question que nous voudrions faire ressortir, dans les pages

2. La réduction du déficit budgétaire et la signature d'un accord de libre-échange avec les États-Unis constituent les deux pièces maîtresse du programme de renouveau économique du gouvernement du Parti conservateur.

qui suivent, de l'étude des tendances prises par les investissements au Canada par les investissements directs entre le Canada et les États-Unis.

Le texte se compose de deux parties. Dans la première partie, nous porterons surtout notre attention sur le ralentissement marqué de la formation brute de capital fixe au Canada depuis le début de la décennie actuelle et sur certains facteurs, notamment conjoncturels et structurels, qui ont pu contribuer à ce ralentissement. Dans la deuxième partie, nous aborderons la question des investissements canadiens aux États-Unis et des investissements étrangers au Canada.

Le ralentissement de la formation brute de capital fixe au Canada

Le retournement des tendances

L'économie canadienne a connu durant toute la période qui va de l'après-guerre jusqu'au milieu des années soixante-dix des niveaux relativement élevés de croissance de la production et des investissements. En comparaison des autres grands pays de l'OCDE la formation brute de capital fixe ramenée en pourcentage au PIB se situe au-dessus de la moyenne et son taux de variation annuelle reste encore, malgré les problèmes actuels, supérieur à la plupart des autres pays. Même durant les années soixante-dix, alors que la plupart des économies occidentales étaient affectées par la crise économique, l'économie canadienne, stimulée par la forte conjoncture sur les marchés des matières premières et des produits énergétiques, a continué d'afficher une performance économique plus qu'honorable, au titre de la croissance de la production et des investissements, du moins comme le montrent les données des tableaux 1 et 2.*

Les hauts niveaux d'investissement et le rythme soutenu de la formation brute de capital fixe peuvent s'expliquer par les besoins particulièrement élevés en capitaux nécessaires à la mise en valeur et au transport des ressources naturelles dont le pays est loti. Cette explication demeure toutefois partielle. Sans doute y-a-t-il lieu de tenir compte des particularités de la structure de production de l'économie canadienne, comme le montre le tableau 3, comme il y a lieu de tenir compte des besoins élevés en capital des ouvrages de construction et d'infrastructure que nécessite l'exploitation des ressources naturelles. Toutefois, le développement industriel rapide et la forte croissance qu'a connus l'économie canadienne, développement et croissance stimulés d'ailleurs par une politique économique agissante animée par ce néo-nationalisme qui marquera si profondément le Canada des années soixante et soixante-dix, ont aussi largement contribué à soutenir l'investissement et permis que l'économie canadienne acquière une assise

* On trouvera les tableaux et les graphiques dans l'annexe statistique à la fin de ce chapitre.

industrielle plus diversifiée et mieux équilibrée. Le secteur des ressources est demeuré tout au long de ces années l'épine dorsale de l'économie canadienne mais la dynamique de la croissance s'est néanmoins déplacée des secteurs de base vers le secteur de la fabrication, plus précisément vers l'industrie manufacturière.

Le développement du secteur manufacturier a été, sans l'ombre d'un doute, l'un des principaux facteurs de la forte croissance économique et du rythme de croissance particulièrement élevé des investissements qu'a connu le Canada tout au long des années soixante et durant une bonne partie des années soixante-dix³. Un autre phénomène qu'il convient de souligner pour donner plus de relief encore aux retournements de tendance survenus depuis le début des années quatre-vingt, c'est que, contrairement à ce qui s'est produit dans les autres pays industrialisés, la croissance de l'investissement s'est poursuivie au Canada durant la décennie soixante-dix à un rythme très élevé en dépit de l'ampleur de la crise économique qui a affecté les économies industrialisées.

Les récessions de 1970 et 1975 ont profondément touché l'économie canadienne comme en témoigne l'évolution de l'emploi. Cependant, il faut constater que, sur la longue période, le rythme de l'accumulation du capital est resté soutenu durant toute la décennie soixante-dix.

Le graphique 1 nous donne l'évolution, en pourcentage et en moyennes mobiles de cinq ans, des taux de variation du produit intérieur brut et de la formation brute de capital fixe non-résidentielle. Il nous permet de voir que, si on peut observer un ralentissement du rythme de croissance du produit intérieur brut à partir de la deuxième moitié de la décennie soixante, les investissements amorcent au contraire un nouveau cycle long au tournant des années soixante-dix. La durée de ce cycle long est d'environ dix ans. Les données reportées aux graphiques 2 et 3 montrent clairement de leur côté que, si le rythme d'accumulation du capital dans les secteurs de la fabrication manufacturière a été des années cinquante aux années soixante-dix à peu près identique à celui observé dans le secteur des ressources, la progression des investissements a été, à partir de 1974, beaucoup plus forte dans ce dernier secteur que dans celui de la fabrication. La conjoncture particulière qui a prévalu durant ces années sur les marchés des produits de base aura donc permis au Canada de maintenir, pendant un certain temps du moins, un rythme de croissance économique, toutes choses étant égales par ailleurs, supérieur à celui que l'on pouvait observer dans la plupart des autres pays industrialisés. Cette croissance économique a cependant été, notons-le, intensive en capital et peu créatrice d'emplois puisqu'elle est venue non pas, comme précédemment, du secteur manufacturier mais des secteurs associés à l'exploitation et à la mise en valeur des ressources naturelles. Ces secteurs n'ont pas compensé les emplois perdus par un secteur manufacturier de plus en plus ébranlé à partir de

3. Voir à ce sujet C. Deblock, «Crise d'un modèle de développement et impasses de la politique économique», *Interventions économiques*, n° 14-15, printemps 1985, 157-192.

1975 par le ralentissement de la demande, les politiques anti-inflationnistes poursuivies par le gouvernement fédéral et la concurrence extérieure.

1980 va constituer un point tournant pour l'économie canadienne

Depuis le début des années quatre-vingt, en effet, les choses se présentent au Canada sous un angle différent. Sans doute les hauts taux d'investissement qui se sont maintenus jusqu'au tournant de la décennie demandaient-ils des ajustements et des corrections majeures. Les écarts entre le niveau de production potentielle et la production effective, d'une part, entre le taux de croissance du stock de capital et le taux de croissance de la production, d'autre part, étaient sans doute devenus beaucoup trop grands dans un contexte de taux d'intérêt élevés pour ne pas placer les entreprises dans une position financière délicate et amener ces dernières à céder au pessimisme après des années d'illusion et d'optimisme exagérés. Il n'en demeure pas moins qu'après avoir connu une forte chute à partir de 1980, les investissements restent, en dépit de la reprise économique amorcée en 1983, très anémiques, particulièrement les investissements en matériel et outillage et les investissements dans le secteur de la fabrication. C'est ce que nous montre le graphique 4. En fait, si la formation brute de capital fixe affiche depuis 1985 une modeste reprise, celle-ci est en grande partie attribuable à la vigueur de la construction résidentielle et non au redressement des investissements productifs.

La reprise économique actuelle présente, en effet, un certain nombre de particularités par rapport aux reprises antérieures.

Premièrement, et c'est ce que montre le tableau 4, la reprise économique n'a pas fait autant sentir ses effets sur la formation brute de capital fixe que sur les autres composantes de la demande. Même si les investissements n'apparaissent traditionnellement qu'en fin de cycle, ceux-ci sont restés tout au long du cycle actuel qui s'épuise, limités. Dans plusieurs secteurs de l'économie, la formation nette de capital fixe a même été négative.

Deuxièmement, en dépit de la croissance soutenue qu'affiche l'économie canadienne depuis 1984, l'industrie demeure, sauf pour quelques secteurs, bien en deçà de sa pleine capacité de production; bien en deçà en tout cas des niveaux qu'elle devrait atteindre au même moment dans les mois qui suivent une reprise économique. L'existence de marges de capacité de production excédentaires n'a pas manqué d'avoir une incidence sur les investissements des entreprises qui montrent un profil temporel cyclique tout à fait différent de celui qu'on pouvait observer lors des reprises économiques précédentes (voir le graphique 7).

Troisièmement, il faut aussi noter une évolution très contrastée des investissements selon les secteurs économiques. Les secteurs les plus touchés ont été, comme le montrent les données des tableaux 5 et 6, le secteur énergétique, les secteurs liés à l'extraction et à la semi-transformation des ressources, le secteur agricole et les secteurs traditionnels fortement exposés à

la concurrence internationale. Par contre, il est possible de noter un certain redressement des investissements dans plusieurs industries du secteur manufacturier. C'est le cas de l'industrie automobile, de l'industrie des pâtes et papiers, de l'industrie des métaux de base et de celle de la machinerie. Dans la plupart des cas cependant, il s'agit moins d'élargir les capacités de production que de procéder à la modernisation et à la rationalisation des activités. Un secteur suit cependant un profil très incertain, celui des aliments et boissons.

Quatrièmement, une comparaison avec les autres grands pays de l'OCDE, avec les États-Unis notamment, nous permet de constater que, non seulement, les investissements sont plus vigoureux ailleurs qu'au Canada (voir graphique 8), mais aussi, comme le fait remarquer le ministère des Finances, que la répartition de la hausse de la demande a été depuis 1983 beaucoup mieux équilibrée aux États Unis qu'au Canada⁴.

Les facteurs conjoncturels

Plusieurs facteurs permettent d'expliquer la chute brutale en 1982 des investissements des entreprises et, depuis lors, leur atonie.

Comme premier facteur explicatif du profil inhabituel de l'investissement depuis le début de la décennie, il faut évidemment invoquer la profondeur des deux récessions successives qu'a connues l'économie canadienne, la première en 1980 et la seconde en 1982.

Ces deux récessions ont pris de fouet l'économie canadienne, provoquant une chute brutale de la production intérieure brute dans tous les secteurs de l'économie. Les secteurs les plus touchés ont toutefois été le secteur industriel et le secteur primaire. Tandis que le produit intérieur brut chutait en 1982 de 2.6 pour cent, en termes réels la production chutait de 2.8 pour cent dans les secteurs minier et pétrolier et de 12.9 pour cent dans l'industrie manufacturière. Il s'est alors créé une situation de sous-emploi qui n'a pas été encore entièrement résorbée mais qui a eu aussi pour effet de provoquer un véritable état de choc. Brutalement, non seulement l'économie canadienne entrainait-elle dans la crise mais, de surcroît, voyait-elle s'envoler, en même temps que s'effondraient les marchés des produits de base, toutes les illusions qui avaient pu être entretenues jusque là sur les possibilités immenses qui s'ouvraient à un Canada bien loti en richesses naturelles dans ce contexte de crise énergétique et de rareté des ressources naturelles qui avait été celui des années soixante-dix. L'effet a peut-être été d'autant plus vivement ressenti que contrairement à ce qui se produisait dans un passé encore récent, les investissements publics n'ont ni joué un rôle de tampon ni compensé la faiblesse de la demande d'investissement. La part des investissements publics dans l'investissement total continue de baisser régulièrement et, sauf lors du budget de 1983 lorsque le ministre des Finances a présenté son programme

4 Canada, Ministère des Finances, *Revue économique trimestrielle*, septembre 1987.

spécial de relance axé sur les investissements, l'investissement public n'a plus vraiment été utilisé au Canada comme instrument de stabilisation.

Un second facteur explicatif peut être invoqué: la situation de suraccumulation qui prévaut dans les secteurs lourds de l'économie depuis le début de la décennie.

La forte poussée des investissements de la fin des années soixante-dix au début des années quatre-vingt, a été en grande partie attribuable, rappelons-le, à la conjoncture tout à fait particulière qui prévalait alors sur les marchés des produits de base mais aussi aux politiques gouvernementales qui avaient fait du secteur des ressources naturelles le pivot de la stratégie de redéploiement de l'industrie canadienne. La conjugaison de ces deux facteurs a eu pour effet d'inciter les entreprises à accroître considérablement leur stock de capital au détriment de la productivité du travail et de son efficacité apparente comme le montre le graphique 6. Il en a résulté un accroissement considérable du potentiel de production et un alourdissement capitalistique de la production dont le coût financier s'est fait durement sentir lorsque l'économie canadienne est entrée en récession en 1982. La chute de la demande sur les marchés internationaux, la détérioration des termes de l'échange et des prix relatifs dans le domaine des produits de base, et la hausse brutale des taux d'intérêt ont eu pour double conséquence de placer les entreprises, qui avaient lourdement investi, dans une situation financière délicate et de repousser nombre de projets d'investissement.

A toutes fins pratiques, la récession de 1982 viendra consacrer l'échec du Programme énergétique national et de la stratégie de développement exposée dans le Livre blanc, *Le développement du Canada dans les années quatre-vingt*⁵. Bien des mégaprojets allaient rester sans lendemain et le pactole qui avait accompagné le boom pétrolier allait s'envoler aussi rapidement qu'il était venu, laissant derrière lui faillites et chômage. Le constat était d'autant plus douloureux à faire qu'en fondant beaucoup d'espoir sur le secteur des ressources naturelles, le gouvernement canadien avait mis en veilleuse toute idée de «politique industrielle orientée»⁶ et fait de l'«adaptation positive» la ligne de conduite à suivre à l'égard du secteur manufacturier⁷.

La forte poussée des investissements dans les secteurs d'amont à la fin des années soixante-dix a donc eu pour effet d'engendrer une situation de suraccumulation et créé d'énormes capacités de production excédentaires. C'est

5 Canada, Ministère des Finances, *Le développement du Canada dans les années quatre-vingt*, Ottawa, novembre 1981.

6 Les concepts de politique industrielle orientée et de politique industrielle concurrentielle sont tirés du rapport final de la Commission royale d'enquête sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada (Ottawa, Approvisionnements et Services Canada, 1985).

7. A ce sujet, voir C. Deblock et J.-J. Gislain, «La politique économique canadienne : quelle maîtrise du développement en économie ouverte ?», in: L. Jalbert et L. Lepage, *Néo-conservatisme et restructuration de l'État*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 1986.

ce que nous permet d'illustrer le graphique 6. Le taux d'utilisation de la capacité de production plafonne pour l'ensemble du secteur manufacturier aux alentours de 80 pour cent, un taux qui reste bien en deçà des taux antérieurs. Dans le cas des industries des biens durables, les taux restent hésitants aux alentours de 75 pour cent tandis que pour les industries de biens non-durables le redressement se poursuit, encore que ce soit à un rythme fort modeste, l'industrie fonctionnant au second trimestre de l'année présente à un peu plus de 85 pour cent de sa pleine capacité.

Nous avons classé dans le tableau 6 les industries selon le degré d'utilisation des capacités de production au second trimestre de 1987. Le tableau nous donne aussi les taux d'utilisation de la capacité de production pour 1986 et 1982 ainsi que les indices de la production industrielle et de la production potentielle au second trimestre de 1987. D'une façon générale, il est possible de voir d'après ce tableau que rares sont les industries qui ont récupéré le terrain perdu lors de la récession de 1982. En fait, seules dans les industries du premier groupe, les industries du textile et de l'habillement et les industries des produits électriques et électroniques affichent des taux supérieurs à ceux qu'ils affichaient avant la récession. Dans le cas des industries du textile, les résultats sont surtout attribuables aux mesures de rationalisation qui ont été prises et à la réduction du stock de capital investi. Dans les industries du cuir, du textile, de la bonneterie et de l'habillement la formation nette de capital fixe est depuis plusieurs années négative! Le tableau nous permet de faire d'autres constats.

Tout d'abord, la vigueur des exportations en direction des États-Unis a eu pour conséquence de relâcher quelque peu les contraintes qui pesaient sur les industries liées à l'exploitation et à la transformation des ressources. Ensuite, une industrie particulièrement importante pour l'économie canadienne, en raison notamment de la part qu'elle représente dans l'emploi, l'industrie des aliments et boissons, semble connaître des difficultés structurelles majeures comme le montre le degré de sous-utilisation de l'appareil productif. Enfin, deux autres industries connaissent aussi des niveaux particulièrement bas d'utilisation de leurs capacités, soit les industries de la machinerie et du matériel de transport. D'importants investissements ont été réalisés ces dernières années dans ces deux industries, mais l'une et l'autre se ressentent de la faiblesse générale des investissements dans l'économie, particulièrement au chapitre du matériel et de l'outillage.

La crise économique a donc frappé l'économie canadienne de manière particulière. Ses effets se sont fait sentir plus tardivement que dans les autres pays industrialisés, mais plus aussi plus brutalement comme le montre la chute de la production et des investissements en 1982. Un troisième facteur peut être invoqué pour expliquer l'anémie des investissements au Canada depuis lors : il se trouve dans les nombreuses possibilités de plus-value et de rendement élevés offertes par le climat d'insécurité financière et de spéculation qui prévaut depuis plusieurs années.

Les politiques de contrôle des revenus et les mesures restrictives prises depuis 1975 dans le cadre du programme de lutte contre l'inflation auront surtout permis, au prix d'un coût économique et social très élevé, de modifier considérablement le rapport salarial à la faveur des entreprises et de comprimer ainsi la progression des coûts unitaires de production dans les entreprises. Les marges bénéficiaires ont ainsi pu être relevées au détriment des salariés qui eux ont vu leur pouvoir d'achat s'éroder au fil des ans. Les mesures fiscales prises en faveur des investissements et des entreprises et la reconstitution des marges bénéficiaires à la faveur de la reprise économique auront finalement permis aux entreprises de récolter le fruit des années d'austérité et d'accumuler ainsi d'importantes liquidités. Les bilans ont ainsi pu être rééquilibrés (voir graphique 10) mais, dans l'attente d'investissements futurs, il s'est constitué un capital en jachère qui, naturellement pourrait-on dire, s'est orienté soit vers les États Unis, comme nous le verrons plus loin, soit vers les placements financiers ou spéculatifs à court terme beaucoup plus lucratifs mais aussi paradoxalement peut-être beaucoup moins risqués que ne le sont les investissements productifs dans une conjoncture incertaine. Les énormes besoins financiers engendrés par l'accumulation des déficits du gouvernement fédéral et des provinces et les nombreuses possibilités d'acquisition offertes par des compagnies aux prises avec des problèmes de financement sont venus encore accentuer davantage le phénomène. Tant et si bien que loin d'être canalisée vers l'investissement productif, c'est plutôt vers les marchés financiers, vers la bourse, vers les titres gouvernementaux, vers la spéculation immobilière ou tout simplement vers l'étranger qu'aura été canalisée cette masse de capitaux en jachère. Les graphiques 11 et 12 sont à cet égard significatifs.

Le graphique 11 nous permet de visualiser les transferts de revenu qui, sans discontinuer, se font depuis une quinzaine d'années en faveur des détenteurs de titres tandis que le graphique 12 nous montre quant à lui les rendements réels très élevés offerts par les placements financiers à long terme. Cette situation hautement spéculative d'instabilité financière a produit trois effets sur l'investissement productif. Premièrement, il s'est créé un effet d'éviction sur les marchés financiers au détriment du secteur productif de l'économie; deuxièmement, l'horizon des investisseurs et le terme des investissements ont été considérablement raccourcis; troisièmement enfin, les hauts taux d'intérêt ont modifié les perspectives de rendement des projets d'investissement. Le phénomène a été particulièrement visible dans le secteur énergétique où les projets d'investissement, lourds et coûteux, se sont trouvés dans une position extrêmement vulnérables face aux marchés financiers.

Les facteurs structurels

Les trois facteurs que nous venons d'invoquer expliquent en grande partie la situation particulière qui prévaut au Canada dans le domaine des

investissements à l'heure actuelle. La question est cependant de savoir si cette situation est temporaire, voire exceptionnelle, ou non.

Il est difficile de répondre de manière tranchée à la question. Dans une certaine mesure, comme nous l'avons mentionné plus haut, le Canada subit avec un certain retard le contre-coup d'une crise de surinvestissement. La récession de 1982 est venue forcer les ajustements, et tant et aussi longtemps que les excédents de capacité de production ne seront pas résorbés, les investissements ne viendront pas stimuler la croissance économique. Cela explique sans doute pourquoi, en dépit d'une croissance économique assez forte (en 1986, et pour une seconde année consécutive, le Canada se place au premier rang du groupe des sept principaux pays de l'OCDE pour la croissance de la production et de l'emploi), la demande de biens d'investissement reste encore, au Canada, très modérée. Contrairement à ce qui s'est passé aux États-Unis, où les bénéfices ont pourtant eu tendance à croître moins vite qu'au Canada, il n'y a pas eu de reprise marquée des investissements. Peut-être ne s'agit-il là que d'un phénomène passager, mais combiné aux tendances récentes prises par les investissements directs et aux difficultés croissantes rencontrées par l'économie canadienne devant la concurrence internationale, tant sur les marchés internationaux que sur ses propres marchés, on est en droit de se demander si la faiblesse des investissements ne serait tout simplement pas le reflet des problèmes d'adaptation structurelle que traverse l'économie canadienne.

En effet, malgré un développement industriel indéniable, l'économie canadienne souffre d'un certain nombre de faiblesses structurelles qui pèsent sur la production. A commencer par le contrôle étranger et la dépendance commerciale à l'égard des États-Unis, qui restent élevés en dépit des progrès notables réalisés et des politiques mises en oeuvre depuis les années soixante. Autre faiblesse: l'économie canadienne continue de reposer sur deux axes porteurs, le secteur des ressources naturelles et le secteur des services. L'industrie manufacturière canadienne n'a pas encore atteint la maturité même si, là aussi, les progrès ont été notables. L'économie canadienne est devenue avec le temps plus diversifiée. Les entreprises canadiennes sont aussi plus présentes dans le secteur de la transformation des ressources et dans celui de la production d'équipements. Le secteur des services commerciaux et industriels a également fait ces dernières années des percées majeures comme en témoignent la croissance des emplois et la vitalité des investissements dans ce domaine. Cependant, ces progrès demeurent à la fois fort modestes et fort fragiles. Le Canada reste peu présent sur les marchés à forte croissance comme ceux des produits électriques et électroniques, de la machinerie ou encore des services industriels où il affiche une balance commerciale très déficitaire. Troisième faiblesse: l'économie canadienne reste encore, pour des raisons à la fois d'ordre géographique et historique, très fragmentée sur le plan régional et peu intégrée. Le marché canadien reste étroit et trop diversifié pour pouvoir profiter des économies d'échelle et des effets de synergie que l'on retrouve à l'heure actuelle

dans la plupart des grandes économies industrielles.

La croissance et les politiques industrielles ont, en partie, réduit ces faiblesses structurelles et corrigé un développement économique fort déséquilibré. Dans une certaine mesure également, les investissements américains ont aussi permis au Canada de sortir de l'ornière d'un développement polarisé sur l'exploitation et le commerce des ressources naturelles. Un capitalisme de filiale s'est développé à l'ombre des barrières tarifaires à côté d'un capitalisme autochtone lui-même protégé sur son marché par les politiques de promotion du capital national et de substitution aux importations mises de l'avant par les gouvernements successifs depuis les tous premiers temps de la Politique nationale. Cette coexistence de deux formes de capitalisme a donné au développement du Canada une forme tout à fait originale: à l'intérieur d'un espace, somme toute très restreint, les «filiales-relais», dans le secteur manufacturier, et les «filiales-ateliers», dans le secteur des ressources naturelles, pour reprendre les expressions utilisées par Michalet⁸ rivalisent avec les entreprises canadiennes pour le contrôle de la production et des marchés. Cette coexistence fragile n'a pu durer que dans la mesure où, premièrement, la protection tarifaire (et non-tarifaire) a été efficace et, deuxièmement, l'industrie canadienne a elle-même été capable de s'affirmer sur les marchés extérieurs pour y trouver les débouchés qui lui assurent une «taille minimale d'efficacité» souvent définie par l'industrie américaine, sa grande concurrente.

Le problème à l'heure actuelle est double. D'une part, confronté aux contraintes de la restructuration et de la continentalisation de son économie le Canada ne dispose pas vraiment des moyens pour réorienter avec succès cette dernière vers les nouveaux secteurs porteurs et afficher des prétentions de grande puissance économique sur la scène internationale. La protection de l'industrie nationale et celle du marché intérieur sont devenues avec la libéralisation graduelle des échanges beaucoup moins efficaces. L'industrie canadienne est devenue davantage soumise aux contraintes de la concurrence internationale sans que pour autant le gouvernement canadien ait cherché, comme il avait pu le faire durant les années soixante, à compenser par des politiques industrielles actives les effets de la réduction des barrières tarifaires et de l'ouverture accrue de l'économie sur l'extérieur. Comme nous l'avons d'ailleurs souligné plus haut, le gouvernement canadien n'a jamais manqué de rappeler sa prédilection pour les «politiques industrielles concurrentielles» plutôt que pour les «politiques industrielles orientées». Dans ces conditions, l'avantage que pouvait tirer l'industrie canadienne de la bienveillance de l'État à son égard s'est érodé avec le temps tandis que l'incitation à investir que pouvait représenter pour les firmes étrangères la protection tarifaire est devenue moins vive. D'un autre côté, et c'est l'autre partie du problème, la dépendance à l'égard

8. C.-A. Michalet, «De l'échange international à l'économie mondiale : une nouvelle problématique», in: Jean-Louis Reiffers, *Economie et finances internationales*, Paris, Dunod, 1983.

des États-Unis, la polarisation de sa structure de production et le morcellement du marché intérieur sont tout autant d'obstacles et de contraintes qui réduisent la marge de manoeuvre des gouvernements et empêchent les entreprises canadiennes de regarder l'avenir autrement qu'en cherchant, soit à se trouver de nouveaux créneaux, au demeurant fort peu nombreux, soit à se tourner davantage vers le marché voisin des États-Unis. Faute d'être vraiment parvenue à pouvoir s'imposer sur les marchés mondiaux, c'est vers le marché américain que regarde désormais l'industrie canadienne⁹.

Contrairement à ce qui s'est passé vers la fin des années cinquante, c'est fort tardivement, fort mollement et finalement sans grande imagination que le gouvernement fédéral s'est attaqué aux problèmes de compétitivité dont souffre l'économie canadienne. Davantage préoccupé par l'inflation et par les questions constitutionnelles, le gouvernement fédéral ne s'est pas vraiment penché sur les problèmes d'adaptation de l'économie canadienne avant le tournant des années quatre-vingt. Il faudra attendre 1981 pour voir se dessiner une stratégie nouvelle de développement presque mort-née devant l'indifférence des milieux d'affaires à son égard. Au demeurant ce ne sera qu'une coquille vide faute d'une réelle volonté politique de la part du gouvernement, faute aussi de sa part d'avoir fait les bons choix en matière d'orientation du développement.

En somme, si la conjoncture particulière qui prévaut depuis le début de la décennie a certainement contribué au fléchissement et au profil temporel incertain des investissements, on peut se demander, et c'est l'hypothèse que nous voudrions avancer ici, *si une telle situation n'est pas à la fois le reflet des doutes et des incertitudes qui entourent les perspectives et les possibilités de développement de l'économie canadienne dans l'avenir et la conséquence des hésitations gouvernementales à s'engager sur la voie d'une nouvelle stratégie industrielle et des erreurs qui ont entouré les choix qui ont été faits une fois la décision prise*. Les difficultés éprouvées par le secteur manufacturier et la faiblesse des investissements dans ce secteur pourraient peut-être laisser présager un effritement de l'assise industrielle et une restructuration difficile dans le contexte actuel si le Canada ne trouvait pas dans l'accès au marché américain le moyen de contourner les effets de la concurrence et du désinvestissement sur ses propres marchés.

Évolution récente des mouvements de capitaux entre le Canada et les États-Unis

Tendances nouvelles des investissements internationaux

Le Canada est depuis fort longtemps un emprunteur net important de capitaux. Une grande partie de ses énormes besoins pour mettre en valeur son territoire

9. Voir à ce sujet, D. Brunelle et C. Deblock, *Le Canada face à son destin continental*, Montréal, V.L.B., 1988, (à paraître).

et développer son industrie a traditionnellement été comblée par les capitaux étrangers. La Grande-Bretagne joua tout d'abord le rôle de prêteur puis ce furent les États-Unis; notamment dans leur cas, par implantation de filiales.

En comparaison des autres grands pays industrialisés, c'est le Canada qui a, en pourcentage du PNB, le passif extérieur net le plus élevé. Cette situation de dépendance à l'égard des capitaux étrangers entraîne certaines conséquences qu'il ne nous appartient pas de juger ici mais qu'il convient cependant de rappeler. En premier lieu, sur la nature de son développement.

La présence d'un important capitalisme de filiale est une réalité à côté de laquelle il est difficile de passer. La majeure partie des capitaux étrangers provient des États-Unis. Comme l'indiquent les données du tableau 7, le Canada concentre encore aujourd'hui un peu moins de vingt pour cent des investissements américains directs à l'étranger. Les américains détiennent près de soixante pour cent des créances détenues par les non-résidents, suivis en cela par le Japon avec douze pour cent et par la Grande-Bretagne avec cinq pour cent. Ils contrôlent environ soixante-seize pour cent des investissements directs et cinquante cinq pour cent des placements de portefeuille. Neuf des vingt-cinq plus grandes corporations canadiennes non financières et quarante-quatre des cent plus grandes étaient, en 1983, sous contrôle étranger. Ces neuf plus grandes corporations non financières contrôlaient 9,5 pour cent des ventes totales des entreprises répertoriées, 5,7 pour cent de l'actif total et 14,9 pour cent des bénéfices totaux.

L'investissement étranger se concentre en majeure partie dans trois secteurs: le secteur manufacturier, le secteur commercial et le secteur financier. En 1984, 39,5 pour cent des investissements directs se trouvaient dans le secteur manufacturier, 25,6 pour cent dans le secteur commercial et 16,7 pour cent dans le secteur financier (voir tableau 10). Le degré de contrôle étranger sur le capital investi est très élevé: en 1984, 26 pour cent du capital investi était sous contrôle étranger. Il varie considérablement d'un secteur d'activité à un autre. Les données du tableau 11 indiquent en effet que c'est surtout dans le secteur manufacturier, le secteur pétrolier et gazier et le secteur des mines et fonderies que le contrôle étranger sur le capital investi est le plus élevé. En 1984, 49 pour cent du capital investi dans le secteur manufacturier était sous propriété étrangère. Les entreprises américaines contrôlaient 38 pour cent du capital investi dans ce secteur. Dans le secteur pétrolier et gazier, 44 pour cent du capital investi était sous propriété étrangère tandis que dans le secteur minier le pourcentage était de 38 pour cent.

En second lieu, sur la charge financière à supporter par les Canadiens.

En 1986, la valeur du passif du Canada représentait 2.4 fois la valeur de l'actif. La dette nette, soit la différence entre la valeur du passif et celle de l'actif, s'élevait à 197.3 milliards de dollars canadiens, soit environ 40 pour cent du PNB et 150 pour cent de la valeur des exportations de biens et services. Les paiements nets d'intérêt et dividendes ont représenté en 1986 environ 3.5 pour cent du PNB et 11.5 pour cent des exportations.

En troisième lieu, enfin, sur le degré d'autonomie et la marge de manoeuvre dont dispose le gouvernement canadien dans l'élaboration et la mise en oeuvre de ses politiques économiques.

Terre d'accueil pour les capitaux étrangers, le Canada l'est. Il le serait sans doute encore davantage s'il n'en tenait qu'au gouvernement. Il importe pourtant de revenir sur certaines tendances qui sont apparues ces dernières années dans les mouvements de capitaux entre le Canada et l'étranger, particulièrement entre le Canada et les États-Unis.

Le Canada ne représente plus autant d'attrait que par le passé pour les capitaux étrangers, alors que de leur côté les canadiens ont eu tendance à se tourner davantage vers l'extérieur. C'est du moins la conclusion qui se dégage des statistiques de la balance des paiements canadienne.

Ainsi, de 1975 à 1979, et de 1980 à 1984, le flux net des investissements directs au Canada s'est élevé respectivement pour chacune des deux périodes, à 1,66 milliard de dollars à -1,92 milliard de dollars (voir tableau 12). Durant ces deux périodes, le flux net des investissements directs canadiens à l'étranger a été respectivement de -6,77 milliards et -17,72 milliards de dollars. Les chiffres pour 1985 sont, respectivement, de -2,45 milliards de dollars et de -4,9 milliards de dollars. Le solde net des investissements américains au Canada a été, cette année-là, de -2,66 milliards de dollars et celui de l'investissement canadien aux États-Unis, de -3,2 milliards de dollars. Le graphique 13 montre, de son côté, que c'est à partir de 1975 que cette tendance nouvelle a commencé à s'exprimer.

Le solde net de la balance des capitaux reste encore, au Canada, largement excédentaire. Mais cet excédent est attribuable aux opérations sur titres et valeurs mobilières et aux opérations financières à court terme.

En 1985, les achats de titres privés canadiens par des non résidents se sont élevés à 15,5 milliards, un niveau très élevé mais légèrement inférieur au chiffre record de 16,5 milliards atteint en 1982. L'augmentation est particulièrement sensible depuis 1981: pour les quatre années allant de 1977 à 1980 le montant des achats de nouveaux titres s'est élevé à 23,4 milliards; pour les quatre années subséquentes, 1981 à 1984, le montant des achats a plus que doublé pour atteindre 50,7 milliards de dollars. En outre, il faut noter que les achats de titres ont surtout été le fait de résidents de pays autres que les États-Unis, notamment le Japon. De 1977 à 1980, les achats de titres par des résidents américains ont représenté 54,8 pour cent des souscriptions totales alors que de 1981 à 1984 le pourcentage est tombé à 32,1 pour cent. En 1985, le pourcentage s'est élevé à 25 pour cent.

En somme, l'investissement de portefeuille se fait au détriment de l'investissement direct tandis que, parallèlement, les sommes confiées par les non résidents à des institutions financières canadiennes augmentent très rapidement. Ainsi, en 1961, les créances d'entreprises privées (investissements directs au Canada) représentaient 58,1 pour cent des actifs nets. En 1971, le pourcentage tombait à 46 pour cent puis de 1976 à 1981 à 37 pour cent.

Depuis lors il s'est stabilisé à ce niveau. Les actifs liquides et les dépôts bancaires, par contre, sont passées de 1.9 pour cent des actifs à 12 pour cent de 1961 à 1971, à 22.5 pour cent entre 1971 et 1981 pour plafonner depuis lors et se situer à 19.2 pour cent en 1984

Le capitalisme continental

A quoi sont attribuables ces retournements de tendance ? A trois facteurs selon nous.

Premièrement, comme le montre le graphique 14, le Canada est beaucoup moins dépendant que par le passé des investissements étrangers pour le financement de son développement. A l'inverse cependant une part grandissante de l'épargne nette s'oriente vers les marchés extérieurs plutôt que vers les marchés des capitaux canadiens. En outre, les canadiens ont aussi accru leur part de contrôle sur le capital employé dans l'activité économique. Ainsi, entre 1975 et 1984, la part du capital employé dans l'industrie manufacturière est passée de 43 à 51 pour cent (tableau 11). Dans les secteurs pétrolier et minier les parts sont passées, respectivement, de 26 à 56 pour cent et de 40 à 62 pour cent. L'image que nous connaissons du Canada, soit celle d'un pays dont les leviers du développement industriel sont en grande partie sous contrôle de l'extérieur reste juste. Par contre, le capital canadien s'est lui-même renforcé et dans le mouvement généralisé de multinationalisation de capitaux qui s'est développé dans l'après-guerre, le Canada n'a pas joué qu'un rôle à sens unique de «récepteur» de capitaux. Les entreprises canadiennes ont aussi été partie prenante à la multinationalisation des capitaux en exportant elles-mêmes des capitaux importants.

Deuxièmement, la crise structurelle qui ébranle l'économie canadienne a eu aussi une incidence sur les mouvements de capitaux. Le solde négatif affiché au titre des investissements directs étrangers au Canada n'est pas le simple résultat d'opérations de fusion et de prise de contrôle par des capitaux canadiens. 1975 marque le point de départ des retournements de tendance; 1980, leur accentuation. Dans une certaine mesure, les mouvements importants de capitaux canadiens vers les États-Unis témoignent du fait que le capital canadien cherche à dépasser le cadre restrictif des frontières nationales et à contourner les effets de la crise en s'expatriant vers l'extérieur, vers les États-Unis notamment. Il semble aussi qu'elles-mêmes aux prises avec des problèmes de compétitivité, les entreprises américaines aient cherché à rationaliser leurs opérations et à recentrer leurs activités sur les États-Unis.

L'accès sécuritaire aux ressources naturelles et la pénétration du marché domestique ont été les deux grands facteurs qui ont motivé l'implantation de firmes multinationales au Canada. Dans le domaine des ressources naturelles, la sécurité d'approvisionnement et la faiblesse relative du dollar canadien par rapport au dollar américain procurent encore au Canada un avantage comparatif important comme en témoigne la taille de l'excédent commercial que réalise

celui-ci dans les produits de base et les produits semi-finis. Par contre, la réduction des barrières tarifaires et l'adoption de politiques plus concurrentielles ne justifie plus comme auparavant la localisation sur place des activités ou la micro-reproduction au Canada des activités de la société-mère américaine. A l'inverse, les menaces que font peser sur l'avenir des relations commerciales bilatérales l'ampleur du déficit commercial américain et la politique commerciale plus agressive que poursuivent les États-Unis constituent un puissant incitatif à la pénétration directe du marché américain par les firmes canadiennes.

La continentalisation du capitalisme canadien constitue le troisième facteur explicatif des tendances nouvelles prises par les investissements internationaux. Les capitaux canadiens n'ont, en effet, pas attendu le gouvernement fédéral et la signature d'un accord de libre-échange pour se lancer à l'assaut du marché américain. Pour des raisons de sécurité d'accès, tout d'abord; pour des raisons d'expansion, ensuite. A l'étroit sur un marché de moins en moins protégé de la concurrence internationale et en position de repli sur la plupart des grands marchés internationaux, les entreprises canadiennes ont, en effet, eu tendance ces dernières années à se rapprocher du marché américain. Les tendances à la diversification géographique se sont épuisées ces dernières années; majoritairement les capitaux canadiens se dirigent vers les États-Unis.

Les tableaux 7, 8 et 9 nous fournissent les renseignements sur les investissements étrangers aux États-Unis pour ces dernières années. De ces trois tableaux il est possible de tirer plusieurs constatations: tout d'abord, les investissements directs canadiens aux États-Unis représentaient en 1986 8.7 pour cent du stock total de capitaux investis, soit à peu près le tiers du total des investissements directs américains au Canada (36.6 pour cent); ensuite, entre 1979 et 1986, les investissements directs canadiens ont représenté environ quinze pour cent du total des investissements directs étrangers aux États-Unis (tableau 9); enfin, les chiffres montrent que si les États-Unis contrôlent environ 75 pour cent des investissements directs étrangers au Canada, les entreprises canadiennes contrôlent de leur côté environ neuf pour cent des investissements aux États-Unis, ce qui les place immédiatement derrière les entreprises britanniques et, depuis peu, derrière les entreprises japonaises. Les chiffres fournis par le tableau 10 nous indiquent, de leur côté, que les capitaux canadiens sont bien implantés dans trois secteurs aux États-Unis: le secteur manufacturier où nous trouvons 48.1 pour cent des capitaux canadiens, le secteur pétrolier et gazier avec 19.2 pour cent des capitaux, et le secteur financier avec 16.9 pour cent des capitaux.

Une conclusion se dégage donc de ces données: la réalité du continentalisme est beaucoup plus complexe qu'elle ne peut le sembler au premier abord. Si la vocation continentale du capitalisme canadien se trouve confirmée, il est par contre plus difficile d'admettre que celui-ci soit dans une position subalterne vis-à-vis du capitalisme américain comme certains

théoriciens de la dépendance l'ont souvent prétendu. Les tendances actuelles indiquent une indéniable progression des capitaux canadiens aux États-Unis qui fait contraste avec la stagnation de la présence américaine au Canada. Nous avons parlé plus haut de la coexistence de deux formes de capitalisme au Canada: un capitalisme domestique et un capitalisme de filiale. *Les tendances prises par les mouvements de capitaux entre le Canada et les États-Unis semblent indiquer que certaines fractions du capital canadien sont à la recherche d'une place bien à elles au sein de l'espace continental nord-américain. Cette tendance ferait pendant aux tendances au recentrage prises par les entreprises multinationales américaines.* Dans la perspective d'une intégration croissante des économies canadiennes et américaines, nous pouvons donc penser que, désormais, ce n'est plus deux mais trois formes de capitalisme qui vont coexister au Canada: un capitalisme domestique, cantonné aux secteurs traditionnels de l'économie; un capitalisme de filiale, surtout de type filiales-ateliers, cantonné dans les secteurs d'amont; et un capitalisme continental, où nous retrouverons des entreprises canadiennes et américaines en concurrence pour le contrôle du marché continental nord-américain. La faiblesse observée des investissements dans le secteur manufacturier au Canada semblerait aller dans le sens de cette hypothèse.

Conclusion

Les récessions successives de 1980 et 1982 et le surinvestissement dans les secteurs liés à l'exploitation des ressources naturelles ont profondément affecté le profit temporel de la formation brute de capital fixe durant le cycle économique actuel. Aux prises avec des capacités de production excédentaire, les entreprises se sont efforcées dans un contexte de ralentissement à long terme de la croissance économique de rationaliser leurs activités de production et de rééquilibrer leurs bilans avant de procéder à de nouveaux investissements. D'autres facteurs, notamment les facteurs financiers, peuvent expliquer le profil des investissements. Les entreprises ont pu profiter de la reprise économique pour reconstituer leurs marges bébéfiaires et disposer ainsi de liquidités qui, en partie du moins, ont été canalisées à des fins non-productives au détriment des investissements. Toutefois plusieurs indices nous permettent de penser que la faiblesse des investissements est le symptôme de problèmes plus profonds que connaîtrait l'économie canadienne.

Les caractéristiques particulières de son modèle de développement font que celle-ci souffre de problèmes d'adaptation qui se répercutent sur le comportement hésitant de la formation brute de capital fixe des entreprises. Les secteurs liés aux ressources naturelles et le principal secteur manufacturier, le secteur des aliments et boissons, éprouvent des difficultés à retrouver un second souffle tandis que les secteurs porteurs comme les secteurs des services industriels et commerciaux occupent une place trop peu importante dans l'économie pour les voir prendre le relai des secteurs traditionnels en déclin

comme ceux du textile et du vêtement, et venir se substituer comme secteurs moteurs aux secteurs de base traditionnels. Jusqu'à présent la vigueur du commerce extérieur avec les États-Unis et la reprise de la demande de biens de consommation durables et de logement en particulier, font que l'économie canadienne a pu connaître un rythme d'expansion soutenu et éviter de se retrouver trop ouvertement confrontée au problème de la restructuration. A plus long terme, si les tendances en matière d'investissement se maintiennent et que nos hypothèses de travail se trouvent vérifiées, il y a là matière à inquiétude, particulièrement dans un contexte de continentalisation de l'économie canadienne.

L'intensité des relations commerciales bilatérales et des échanges intra-firmes confère au bloc économique régional nord-américain une puissance et une solidité que nous ne retrouvons nulle part ailleurs dans le monde, hormis peut-être au sein de la communauté européenne. A la fois cause et effet de cette réalité l'importance des investissements directs dans cette partie du monde vient renforcer encore davantage cette image d'un espace économique continental de plus en plus intégré mais largement dominé par les États-Unis. Certains indices laissent cependant penser que le capital canadien ne livre plus seulement la concurrence au capital américain au Canada mais aux États-Unis mêmes. Sans introduire de changements majeurs dans l'économie dans l'immédiat, l'Accord commercial signé avec les États-Unis pourrait cependant, dans un avenir rapproché, accélérer le processus d'intégration des deux économies nord-américaines et renforcer les tendances en matière d'investissement direct dans deux directions. *Tout d'abord, le recentrage des activités des firmes multinationales pourrait entraîner un phénomène de substitution des exportations aux investissements au détriment de l'investissement direct au Canada. Ensuite, les entreprises canadiennes pourraient préférer, comme c'est le cas actuellement, contourner les risques du protectionnisme américain en s'implantant directement sur le marché américain.* A court terme, les tendances prises par les investissements directs internationaux témoignent du degré d'autonomie plus grand acquis par l'économie canadienne à l'égard des capitaux extérieurs et dans une certaine mesure, du dynamisme du capital canadien. Sur la longue période, c'est-à-dire dans le contexte d'un marché continental de plus en plus intégré, mais marqué malgré tout par l'asymétrie des relations entre les deux voisins, il n'est pas sûr que le Canada sorte gagnant d'une situation où les emplois ne sont pas créés au Canada même, mais aux États-Unis.

Annexe statistique

1. Tableaux

Tableau 1
Principaux indicateurs macroéconomiques,
Canada, 7 principaux pays de l'OCDE, 1960-1980

	1960-66	1967-73	1974-80	1960-80
Chômage en pourcentage de la population active totale				
Canada	+4.9	+5.1	+7.2	+5.8
7 principaux pays de l'OCDE (7, OCDE)	+3.0	+3.1	+5.1	+3.7
Produit intérieur brut réel (PIB) taux de variation				
Canada	+3.6	+4.2	+1.6	+3.1
7, OCDE	+3.9	+3.9	+1.8	+3.6
PIB réel par habitant (taux de variation)				
Canada	+3.6	+4.2	+1.6	+3.1
7, OCDE	+3.9	+3.9	+1.8	+3.6
PIB réel par personne employée, industrie (taux de variation)				
Canada	+3.4	+4.0	-0.2	+2.3
7, OCDE	+4.1	+4.3	+2.1	+3.5
Valeur ajoutée réelle, industrie (taux de variation)				
Canada	+6.3	+5.9	+1.6	+4.5
7, OCDE	+5.7	+5.4	+2.1	+4.3
Indice des prix à la consommation, (taux de variation)				
Canada	+2.1	+4.5	+9.3	+5.3
7, OCDE	+2.5	+5.3	+9.8	+5.8
Solde des opérations courantes, en pourcentage du PIB				
Canada	-1.8	-0.3	-2.0	-1.4
7, OCDE	+0.4	+0.4	-0.1	+0.2

Sources: OCDE, 1987, Statistiques rétrospectives, 1960-1980, Paris, OCDE.

Tableau 2
Taux de variation de la FBCF et part de la
FBCF en pourcentage du PIB,
Canada, États-Unis et 7 principaux de l'OCDE, 1960-1985
(en pourcentage)

	1960-67	1968-73	1974-79	1980-85	1980-85
Taux de variation de la formation brute réelle de capital fixe					
Canada	5.3	5.4	5.0	2.4	4.5
États-Unis	5.0	3.7	1.9	2.4	3.4
7, OCDE	6.3	5.8	1.4	1.7	3.9
Taux de variation de la construction non-résidentielle					
Canada	4.6	2.5	4.2	0.3	3.0
États-Unis	5.0	-0.7	0.1	1.5	1.8
7, OCDE	6.3	3.5	0.5	0.4	2.9
Taux de variation de la FBCF réelle, équipement et outillage					
Canada	6.9	8.4	7.2	4.3	6.6
États-Unis	7.3	5.9	4.4	4.2	5.6
7, OCDE	7.4	7.5	3.2	4.3	5.6
Formation brute de capital fixe en pourcentage du PIB					
Canada	22.6	22.1	23.5	21.5	22.4
États-Unis	18.0	18.4	18.7	18.1	18.3
7, OCDE	20.3	21.7	21.8	20.6	21.0
Construction non-résidentielle, équipement et outillage en pourcentage du PIB					
Canada	19.5	16.3	16.8	15.9	16.8
États-Unis	13.3	13.9	13.8	13.8	13.6
7, OCDE	15.2	16.1	16.0	15.7	15.8

Sources: OCDE, Statistiques rétrospectives 1960-1985, Paris, OCDE, 1987.

Tableau 3
Stock brut de capital fixe et coefficients de capital
Canada, années données

	Stock brut de capital fixe de mi-année 1986 (millions de \$ courants)	Coefficient de capital		
		1977	1980	1986
Ensemble des industries	1,540,315.1			
Industries manufacturières	256,679.4			
Industries non-manufacturières	1,283,635.7			
Industries manufacturières	256,679.4			
•aliments		1.70	1.90	2.04
•et boissons	27,933.7	2.00	2.50	3.00
•tabac	989.8	1.30	1.32	1.80
•caoutchouc		2.50	2.50	2.35
•et produits en matière plastique	5,389.0	2.28	1.63	1.34
•cuir	640.7	0.88	0.88	0.82
•textile	6,715.9	3.75	3.15	2.90
•bonneterie	670.4	2.17	1.65	1.50
•habillement	840.1	0.47	0.40	0.38
•bois	11,497.5	1.75	2.20	2.10
•meuble et articles d'ameublement	1,385.6	0.68	0.78	0.69
•papier et activités connexes	41,173.3	33.39	3.55	3.77
•imprimerie, édition et activités connexes	6,388.6	1.36	1.09	1.09
•première transformation des métaux	34,716.8	3.30	4.40	4.20
•fabrication des produits en métal	11,088.9	1.23	1.28	1.46
•fabrication de machines	6,299.8	0.86	0.77	1.14
•fabrication d'équipement de transport	21,800.9	1.69	1.86	1.67
•fabrication de produits électriques	8,584.3	1.48	1.15	0.86
•fabrication de produits non-métalliques	11,267.1	2.90	3.63	3.30
•fabrication de produits du pétrole/charbon	20,495.3	12.82	15.07	13.10
•industrie chimique	36,536.3	3.81	5.16	4.85
•industries diverses	2,264.8	0.77	0.77	0.81

Source: Statistique Canada, 13-211, Flux et stocks de capital fixe, 1987, septembre 1987.

(1) aliments; (2) boissons; (3) caoutchouc; (4) plastique.

Tableau 4
Variation du PIB, en termes de dépenses,
Canada, 1980-1986

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
PIB	12.2	14.9	5.2	8.4	9.8	7.6	6.4
Dépenses personnelles	12.4	13.8	7.3	9.9	8.9	9.4	8.3
Dépenses publiques	13.3	16.1	14.3	7.5	6.4	7.1	5.0
Exportations	16.7	10.6	-0.2	7.0	22.1	7.1	2.1
Importations	11.8	13.5	-11.2	8.8	22.6	11.6	7.4
Formation brute de capital fixe	14.0	19.1	-5.6	-0.1	4.3	11.6	7.9
FBCF, non résidentielle	19.3	20.2	-5.1	-7.0	3.1	9.7	2.4
Logement	2.5	18.2	-14.5	21.2	4.6	15.4	2.4
Secteur public	12.0	14.9	11.3	-1.2	8.9	12.6	-0.3

Source: Statistique Canada, 13,001 et ministère des Finances,

Revue économique trimestrielle, tableaux annuels de référence, juin 1982.

Tableau 5
Stock brut et stock net de capital fixe,
grands secteurs d'activité économique
1983 et 1986

(millions de \$ constants 1971)	Stock brut de capital fixe			Stock net de capital fixe		Acier
	1983	1986	1986/88	1983	1986	1986/88
Ensemble des industries	456 928	519 765	113.75	298 523	323 095	110.07
Ensemble des industries manufacturières	73 771	81 306	110.21	43 823	46 327	105.71
Aliments et boissons	8 560	9 451	110.41	5 055	5 429	107.40
Tabac	305	311	101.97	161	164	101.86
Caoutchouc et matières plastiques	1 533	1 600	104.37	850	890	104.71
Cuir	221	205	92.76	100	94	94.00
Textiles	2 109	2 242	106.31	1 139	1 142	100.26
Bonneterie	250	250	100.00	124	112	90.32
Habillement	310	315	101.61	167	162	97.01
Bois	3 565	3 862	108.33	2 188	2 169	99.13
Meuble	437	474	108.47	236	247	104.66
Papier	11 126	12 102	108.77	6 382	6 646	104.14
Imprimerie	1 965	2 220	112.98	1 152	1 292	112.15
Première transformation des métaux	9 658	10 333	106.99	5 344	5 520	103.29
Fabrication de produits en métal	3 209	3 448	107.45	1 669	1 815	108.75
Fabrication de machines	1 974	2 251	114.03	1 218	1 344	110.34
Fabrication d'équipements de transport	6 137	7 894	128.63	3 874	5 164	133.30
Fabrication de produits électriques	2 422	2 978	122.96	1 380	1 696	122.90
Fabrication de minéraux non métalliques	3 356	33 563	100.01	1 832	1 653	90.23
Fabrication de produits du pétrole	5 540	5 963	107.64	3 520	3 432	97.50
Industrie chimique	10 395	11 185	107.60	7 056	6 860	97.22
Industries manufacturières diverses	702	868	123.65	379	499	131.66
Ensemble des industries non-manuf.	382 959	438 459	114.49	249 701	276 768	110.84
Agriculture	26 899	27 048	100.55	14 814	13 202	89.12
Mines, carrières et puits de pétrole	42 369	50 568	119.35	27 501	31 311	113.85
Industrie de la construction	5 217	5 456	104.58	2 852	2 872	100.70
Oléoducs et gazoducs	8 123	8 823	108.62	5 556	5 587	100.56
Finances, assurances et immeubles	23 548	32 084	136.25	18 209	24 405	134.03
Services commerciaux	25 828	36 209	140.19	16 873	22 865	135.51

Source: Statistique Canada, 13-211, Flux et stocks de capital fixe, 1987.

Tableau 6
Taux d'utilisation de la capacité de production dans les
industries manufacturières au Canada, 1982, 1986, 1987

Industries dont le taux d'utilisation de la capacité est en 1987:	Taux d'utilisation des capacités de production			Indice de la prod. ind. (1981=100)	Indice de la prod. poten. acier
	1987(2)	1986	1987	1987 (2)	1987 (2)
Supérieur à 90 %					
— industries des produits et matières plastiques	96.3	93.9	73.8	143.2	143.2
— industries du cuir	90.9	96.7	82.9	93.2	102.6
— industries textiles de 1ère transformation	100.0	91.0	66.1	117.5	117.5
— industries des produits textiles	98.8	96.1	72.7	109.6	110.9
— industries de l'habillement	96.9	95.0	81.4	102.1	105.4
— industries du papier et produits connexes	92.5	90.0	74.4	112.6	150.6
— imprimerie, édition et industries connexes	97.2	98.0	86.9	116.3	119.7
— industries des produits électriques et électroniques	100.0	87.4	62.8	182.5	182.5
Comprise entre 80 et 50 %					
— industries des produits en caoutchouc	82.0	85.0	62.8	122.3	149.2
— industries du bois	86.9	82.9	56.7	130.7	150.6
— industries des produits minéraux non-métalliques	79.5	73.7	48.8	119.0	149.6
— industries des produits raffinés du pétrole et du charbon	79.5	75.5	63.8	100.8	126.9
Comprise entre 70 et 80 %					
— industries des aliments	79.3	80.6	81.8	108.3	136.6
— industries du meuble et de l'ameublement	73.8	74.6	54.2	110.0	149.1
— industries de 1ère transformation des métaux	72.3	70.0	5.0	114.1	157.8
— industries de la fabrication des produits métalliques	74.6	73.0	67.3	101.7	136.4
— industries chimiques	73.5	70.4	57.0	127.3	173.1
— autres industries manufacturières	72.6	78.9	78.8	105.8	145.7
Inférieur à 70 %					
— industries des boissons	61.4	62.2	63.6	98.4	160.2
— industries du tabac	60.4	62.0	82.5	76.4	126.6
— industries de la machinerie	58.1	60.0	58.0	87.8	151.2
— industries du matériel de transport	62.1	72.9	53.5	140.1	224.9
Total					
Ensemble du secteur manufacturier	80.0	79.2	65.8		
Industries manufacturières de biens non durables	85.3	84.1	74.1		
Industries manufacturières de biens durables	75.2	74.6	58.4		

Source: Statistique Canada, 31-003, Taux d'utilisation de la capacité dans les industries manufacturières au Canada, deuxième trimestre 1987, novembre 1982.

Tableau 7
Bilan des investissements directs, États-Unis
1986

	Stock d'investissements directs des États-Unis à l'étranger					
	(millions de \$)			(%)		
	1984	1985	1986	1984	1985	1986
Tous pays	211 490	229 748	259 890	100.0	100.0	100.0
Canada	26 730	47 106	50 778	20.0	20.5	19.4
Europe	91 589	105 377	123 183	45.9	45.9	47.4
Japon	7 936	9 246	11 333	3.8	4.2	4.4
Mexique	4 597	5 070	4 826	2.2	2.2	1.9
Stocks d'investissements directs étrangers aux États-Unis						
	(millions de \$)			(%)		
Tous pays	132 951	184 615	209 329	100.0	100.0	100.0
Canada	16 678	17 131	18 312	9.1	9.3	8.7
Europe	120 906	121 413	141 669	66.6	65.8	67.7
Japon		19 313	23 433		10.5	11.2

Sources: Russel B. Scholl (1986), «The International Investment Position of the United States in 1985», *Survey of Current Business*, vol. 66, n° 6, 26-35;
 Russel B. Scholl (1987), «The International Investment Position of The United States in 1986», dans *Survey of Current Business*, vol. 67, n° 7, 38-65

Tableau 8
Bilan américain des investissements internationaux
1970-1986
(fin d'année) (millions \$)

	1970	1975	1980	1986
Actif des États-Unis à l'étranger	165 385	295 100	607 090	1 067 888
Actif étranger aux États-Unis	106 912	220 860	500 830	1 331 452
Solde	58 473	74 240	106 260	-263 564
Dont:				
Investissements directs à l'étranger	75 480	124 050	215 375	259 890
Investissements directs aux États-Unis	13 270	27 662	83 046	209 329
Solde	62 210	96 388	132 329	50 561

Source: B. Scholl (1987), "The International Investment Position of United States en 1986", *Survey of Current Business*, vol. 67, n°6, 38-45.

Tableau 9
Investissements directs étrangers aux États-Unis
1979-1986
(millions \$)

	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Investissements totaux	15 317	12 172	23 219	10 817	8 091	15 197	23 106	31 472
Dont:								
Acquisitions d'entreprises	13 159	8 974	18 151	6 563	4 848	11 836	20 083	25 467
Établissement	2 158	3 198	5 067	4 254	3 244	3 361	3 023	6 003
Dont:								
Investissements manufacturiers	4 170	3 269	8 074	2 379	3 113	3 106	12 140	13 712
Investissements immobiliers	3 259	3 483	3 732	3 289	2 659	2 227	1 921	3 993
Canada	1 414	1 956	6 084	1 196	1 072	2 587	2 914	5 175
(%)	9.2	16.1	26.2	11.1	13.2	17	12.6	16.4
Europe	11 706	7 660	10 589	6 418	4 908	6 463	15 392	17 086
Royaume Uni	2 511	3 066	6 178	3 128	2 366	3 714	6 732	6 527
Japon			616	587	392	1 806	1 152	4 724

Source: M. A. Shea (1986), «US Business Enterprises Acquired or Established by Foreign Direct Investors in 1985» *Survey of Current Business*, vol. 66, n°5, mai, 47-54

Ellen M. Herr (1987), «US Business Enterprises Acquired or Established by Foreign Direct Investors in 1986» *Survey Current Business*, vol. 67, n°5, mai, 17-35

Tableau 10
Bilan des investissements directs canadiens à l'étranger
et des investissements directs étrangers au Canada,
classification par groupe d'activités économiques
1984 (en milliards de dollars et en %)

	Investissements directs canadiens				Investissements directs étrangers			
	Tous pays		États-Unis		Tous pays		États-Unis	
	(\$)	(%)	(\$)	(%)	(\$)	(%)	(\$)	(%)
Industries manufacturières	19 247	46.1	14 536	48.1	32 301	39.5	27 307	43.1
Commerce	1 845	4.4	1 385	4.6	20 947	25.6	16 466	2.6
Mines	3 058	7.3	1 303	4.3	4 946	6.1	3 055	4.8
Pétrole et gaz	7 387	7.7	5 774	19.2	710	0.9	668	1.1
Services publics	1 557	3.7	664	2.2	6 388	7.8	4 715	7.4
Finances	7 053	16.9	5 057	16.9	13 225	16.7	7 608	12
Autres	1 578	3.8	1 213	4.1	3 259	4	2 540	4
Total	41 725	100	29 932	100	81 776	100	62 359	100

Source: Statistique Canada, Bilan canadien des investissements, 672-02, mai 1986.

Tableau 11
Capital employé dans les activités économiques
non financières selon le pays de contrôle
1975, 1984

	1975			1984		
	Canada	États-Unis	Autres	Canada	États-Unis	Autres
Industries manufacturières	43	42	13	51	38	11
Pétrole et gaz naturel	26	50	15	56	35	9
Mines et fonderies	40	46	14	62	27	11
Chemins de fer	99	1	0	99	1	0
Services publics	96	4	0	97	3	0
Commerces et construction	68	26	7	74	20	6
Total	69	24	7	74	20	6

Source: Statistiques Canada, Bilan canadien des investissements internationaux, 67-202, juillet 1984, mai 1986.

Tableau 12
Investissements directs, Canada
1960-1984
 (en millions de dollars)

	1960-64	1965-69	1970-74	1975-79	1980-84
Investissements directs au Canada	2 285	3 326	4 125	1 660	-1 920
Investissements directs du Canada à l'étranger	-465	-850	-2 523	-6 745	-17 725
Solde net des investissements directs	1 820	2 476	1 602	-5 085	-19 645

Source: Statistique Canada, Estimations trimestrielles de la balance des paiements canadienne.

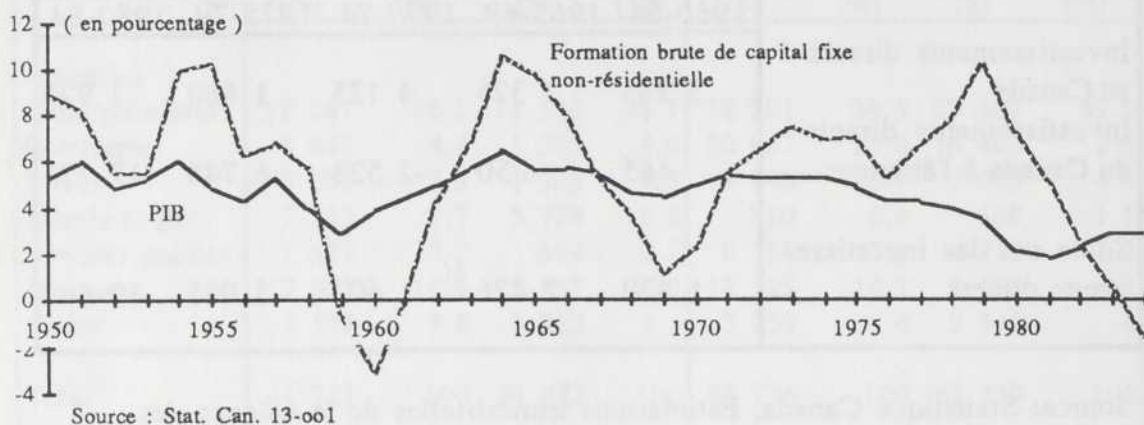
Tableau 13
Bilan des investissements internationaux, investissements directs,
États-Unis et Canada, 1970-1986, années choisies
 (stocks en fin d'année)

	États-Unis (milliards de dollars, E.-U.)			Canada (milliards de dollars, Can.)					
	Invest. dir. amér. à l'étranger	Invest. dir. étran. aux États-Unis		Invest. dir. canad. à l'étranger	Invest. dir. étran. au Canada		Invest. dir. canad. aux États-Unis	Invest. dir. amér. au Canada	
	1	2	3 = 1 / 2	4	5	6 = 4 / 5	7	8	9 = 7 / 8
1970	75.5	13.3	5.7	6.2	26.4	0.23	-3.3	21.4	0.15
1975	124.1	27.7	4.5	10.5	37.4	0.28	5.6	29.7	0.19
1980	215.4	83.0	9.6	235.8	61.6	0.41	16.4	48.7	0.34
1985	229.7	184.6	1.24	54.4	8.4	0.65	35.5	63.4	0.56
1986	259.9	209.3	1.24	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

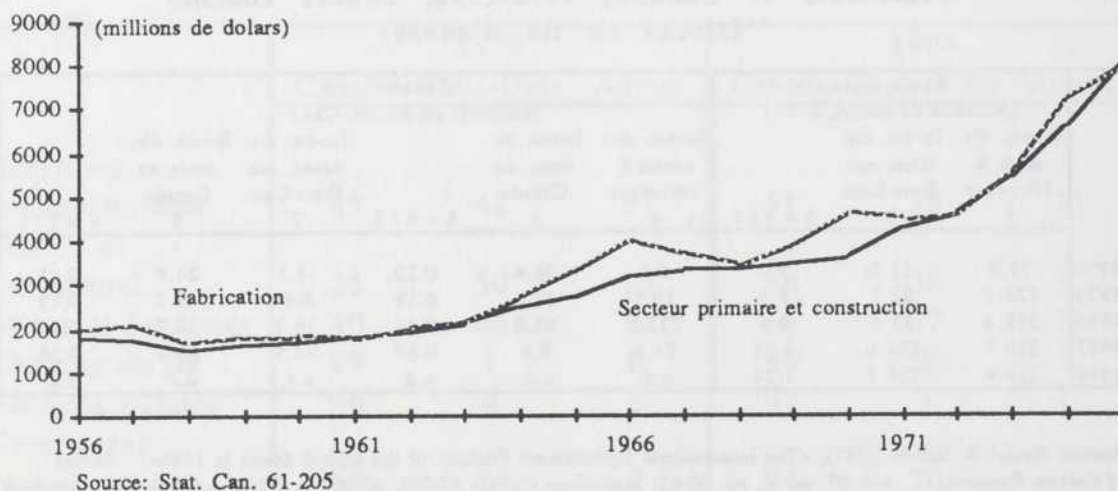
Source: Russel B. Scholl (1987), «The International Investment Position of the United States in 1986», *Survey of Current Business*, vol. 67, no. 7, pp. 30-65; Statistique Canada 67-202, 67-202-P, Bilan canadien des investissements internationaux, 1985, 1986, 1987.

2. Graphiques

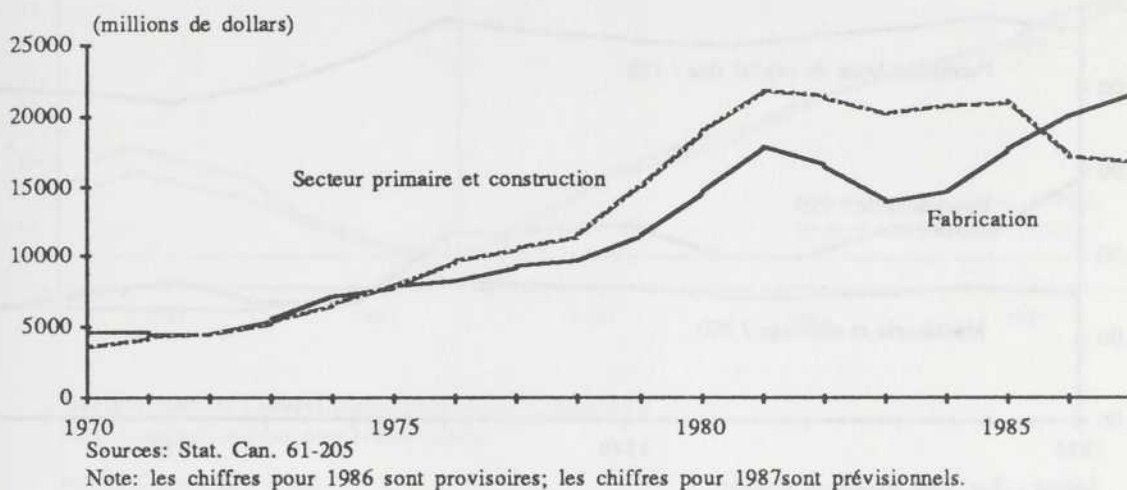
Graphique 1
Variation du PIB et de la FBCF non résidentielle
aux prix de 1971, Canada, 1950-84
moyennes mobiles 5 ans



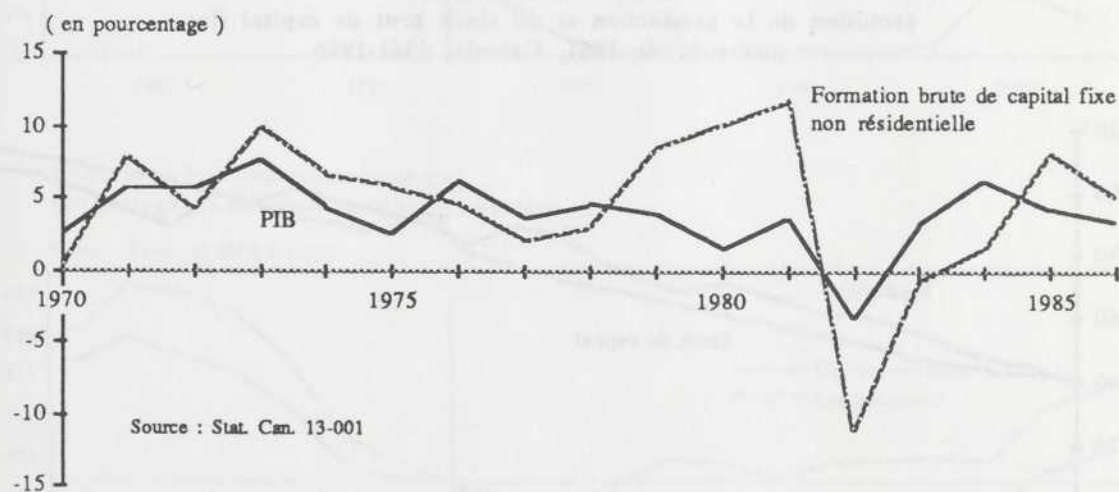
Graphique 2
Investissements privés et publics,
fabrication et secteur primaire et construction,
Canada, 1970-87



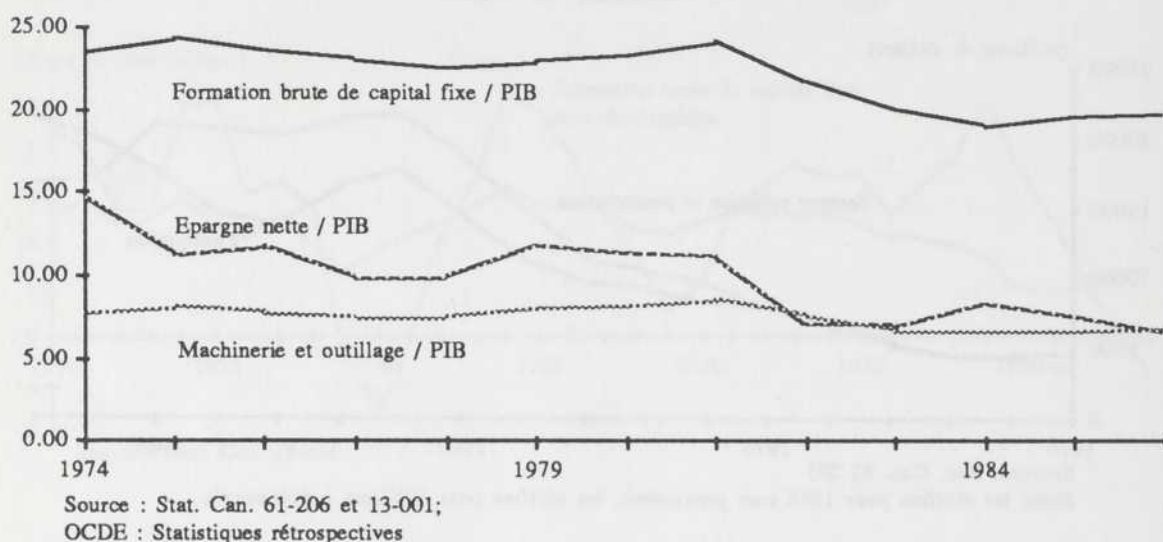
Graphique 3
Investissements privés et publics,
Fabrication, secteur primaire et construction,
Canada, 1970-1987



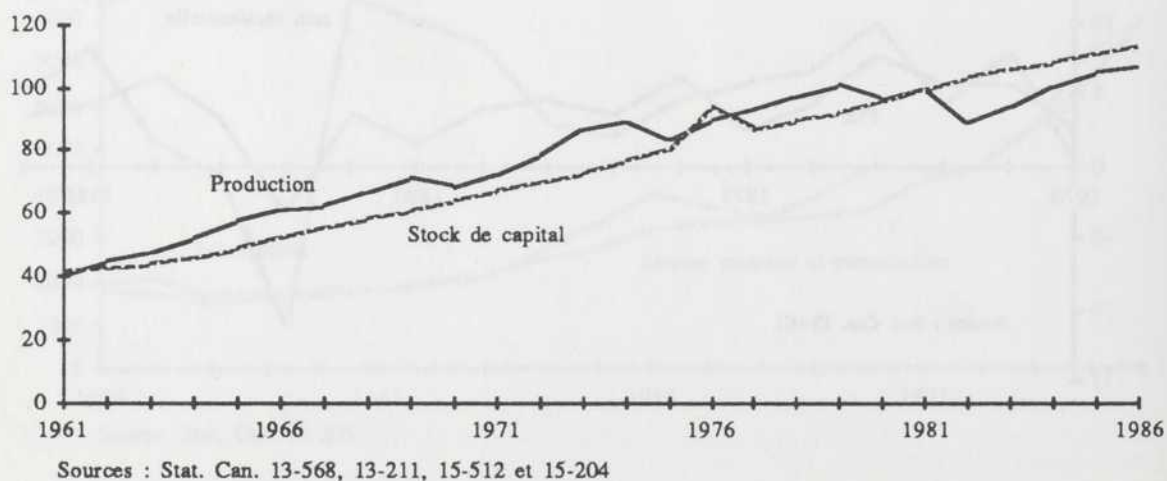
Graphique 4
Taux de variation du PIB et de la FBCF non résidentielle,
aux prix de 1981, Canada, 1970-1986.



Graphique 5
Epargne, Formation brute de capital fixe
et machinerie et outillage,
en pourcentage du PIB, Canada, 1974-86

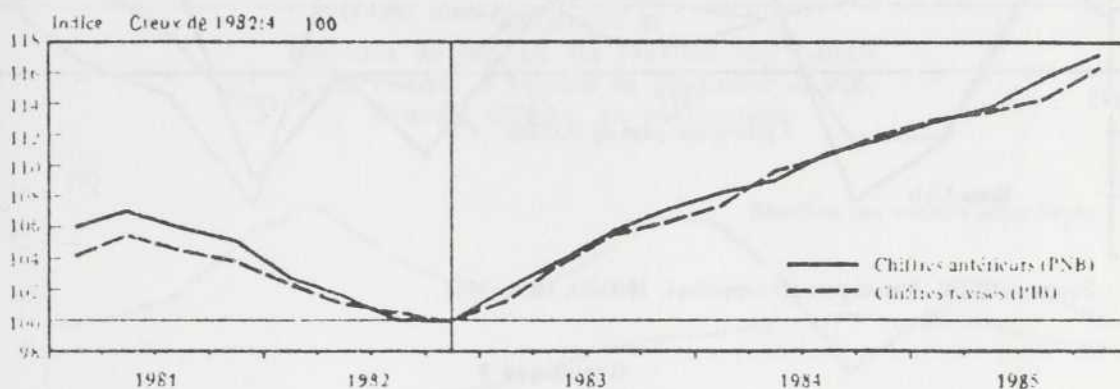


Graphique 6
Secteur manufacturier:
évolution de la production et du stock brut de capital fixe,
aux prix de 1981, Canada, 1961-1986

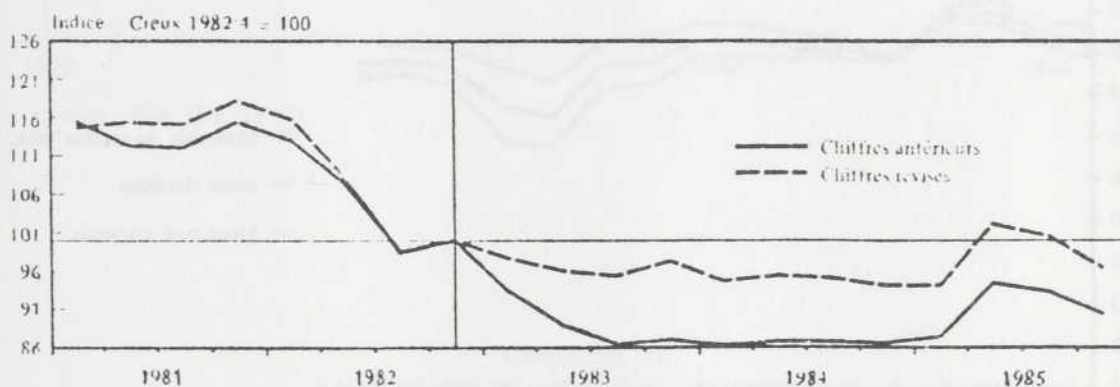


Graphique 7
Cycles actuels du PNB et de
l'investissement réel dans les entreprises,
Canada, 1981-1986

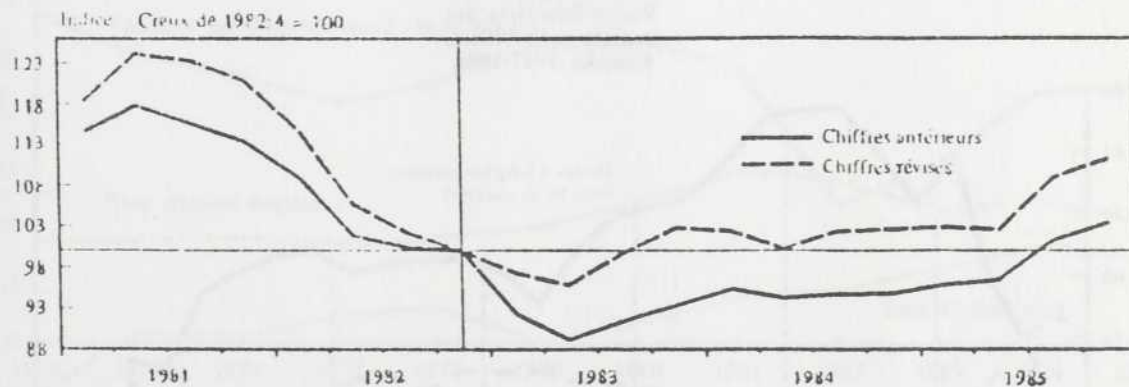
Cycle actuel du PNB et du PIB réels



Cycle actuel de l'investissement réel des entreprises
dans la construction non résidentielle

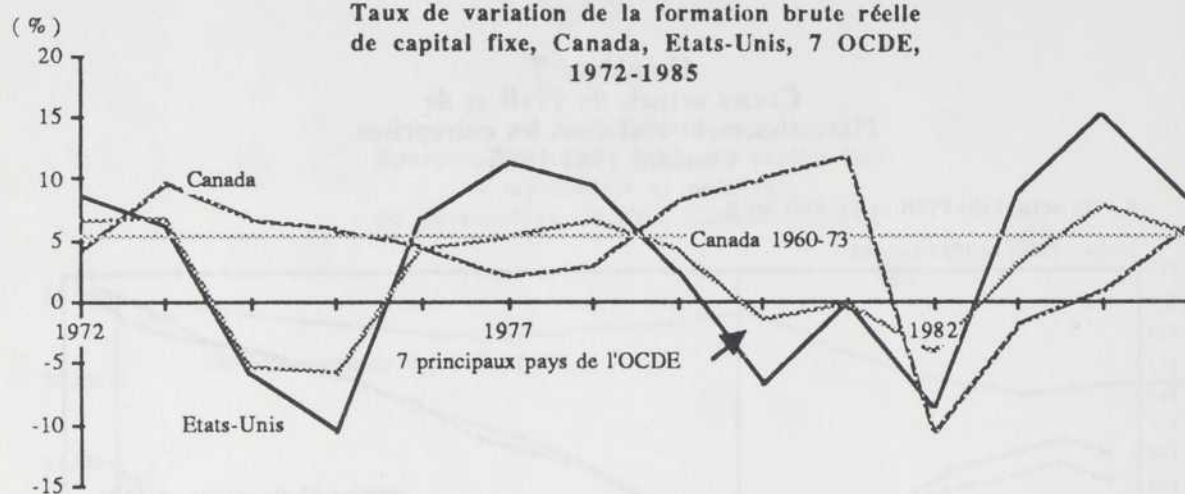


Cycle actuel de l'investissement réel
des entreprises en machinerie et équipement



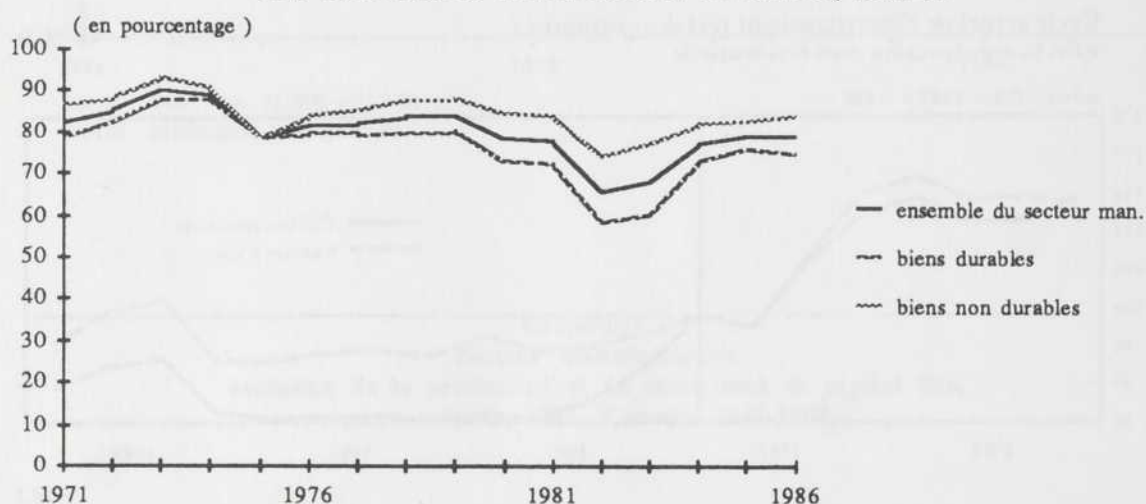
Source: Ministère des Finances, Revue économique trimestrielle, octobre 1987

Graphique 8
Taux de variation de la formation brute réelle
de capital fixe, Canada, Etats-Unis, 7 OCDE,
1972-1985



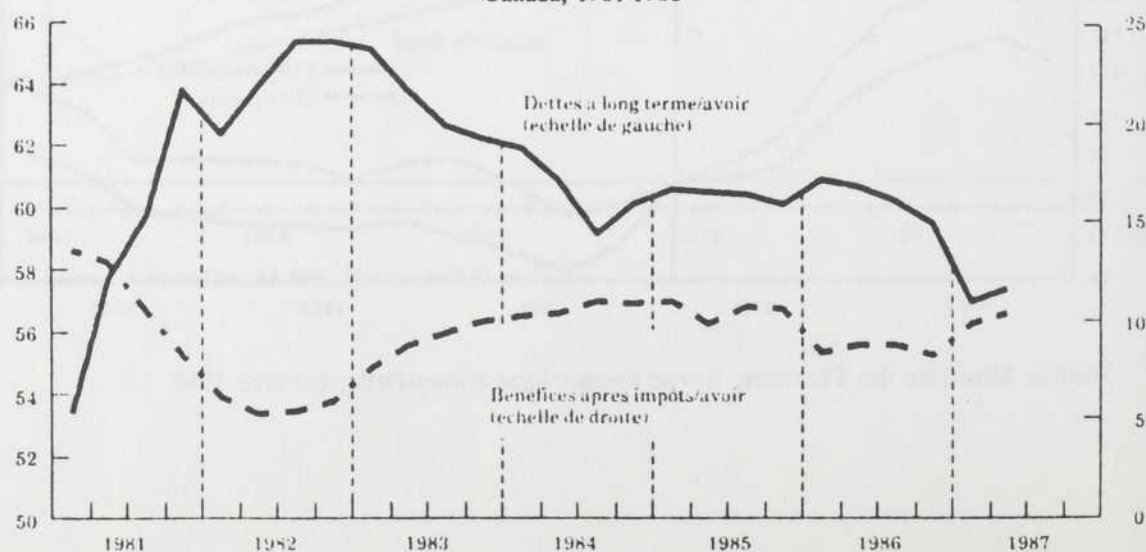
Source : OCDE, Statistiques rétrospectives, 1960-85, Paris, 1987.

Graphique 9
taux d'utilisation de la capacité
dans les industries manufacturières au Canada, 1971-86



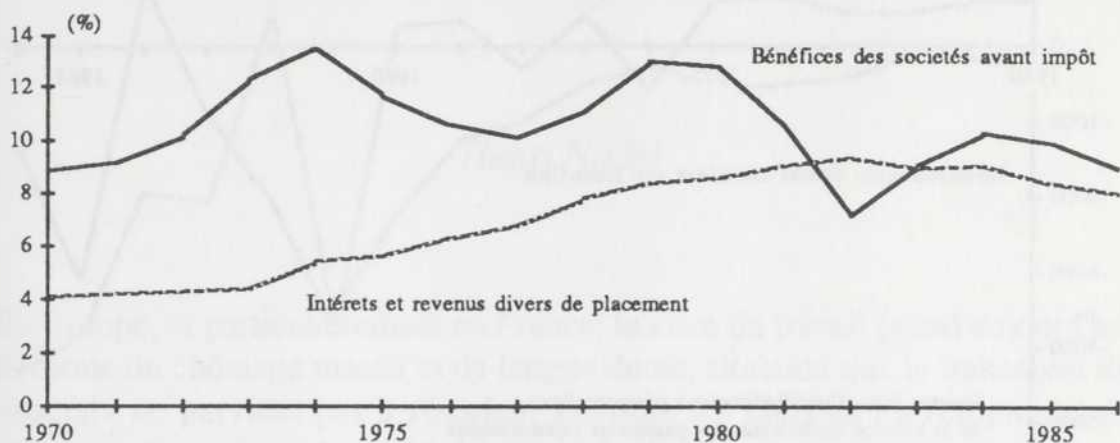
Source: Stat. Can. 31-003

Graphique 10
Ratios financiers des
sociétés industrielles,
Canada, 1981-1986



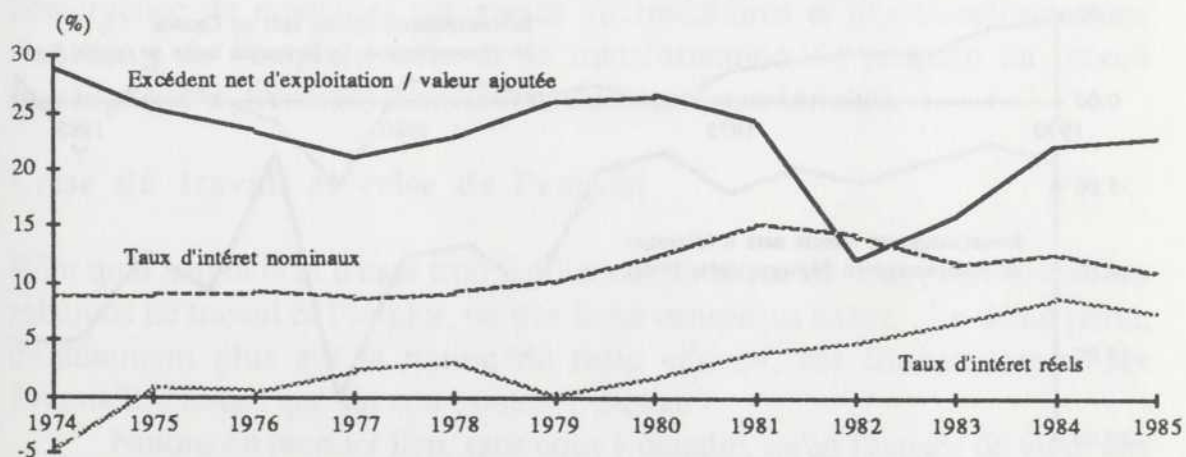
Source: Stat. Can. 61-003

Graphique 11
Evolution du rapport des bénéfices des sociétés
et des intérêts et revenus de placement au PIB,
Canada, 1970-86, en pourcentage.



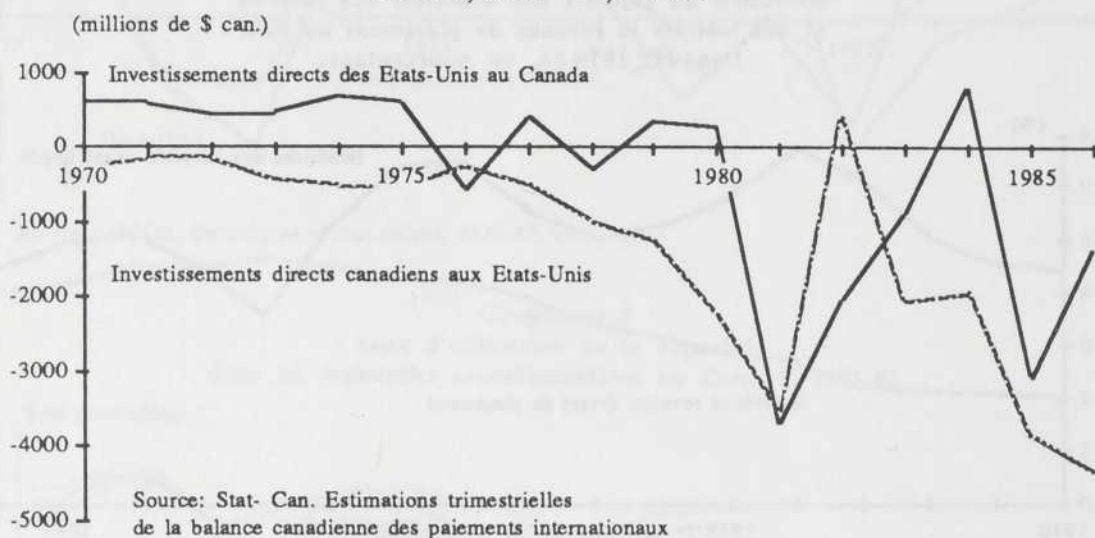
Source : Stat. Can. 13-001

Graphique 12
Evolution des taux d'intérêt à long terme et
de l'excédent net d'exploitation dans l'industrie
manufacturière, Canada, 1974-1985

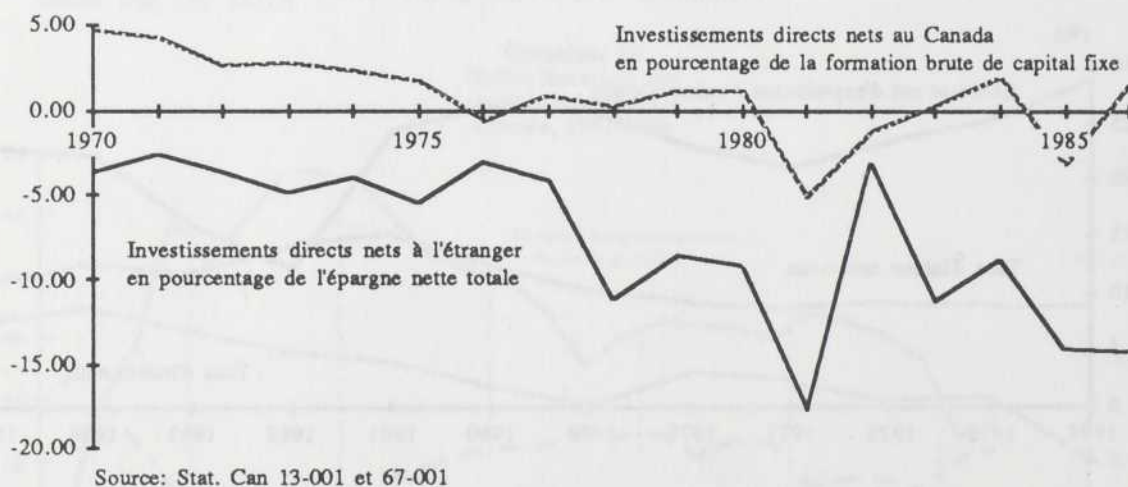


Sources : OCDE, Statistiques rétrospectives, 1960-85

Graphique 13
Investissements directs,
Canada, Etats-Unis, 1970-86



Graphique 14
Entrées et sorties d'investissements directs
en pourcentage de la FBCF et de l'épargne totale,
Canada, 1970-86



LA CRISE ET LES TRANSFORMATIONS DE LA NATURE DE L'EMPLOI

Henri Nadel

En Europe, et particulièrement en France, la crise du travail prend aujourd'hui la forme du chômage massif et de longue durée, situation que le traitement dit «social» ne parvient pas à résorber. Derrière les chiffres de l'emploi et du chômage se cachent de multiples variétés de situations significatives d'une mutation encore incertaine mais indubitable des relations salariales et professionnelles.

Le texte que l'on va lire porte sur ces transformations de l'emploi; mais il ne peut s'agir ici que de quelques «coups de projecteur», de nombreux aspects de cette transformation seront à peine indiqués: dans le cadre de cette publication, il ne pouvait en être autrement.

Je me propose de traiter successivement les thèmes de la crise du travail et de l'emploi, des transformations structurelles de la population active, de l'émergence de nouvelles catégories intermédiaires et des transformations statutaires de l'emploi, enfin de la transformation du contenu du travail (qualification et fonction) à travers ses différences sectorielles.

Crise du travail et crise de l'emploi

Bien qu'il soit délicat d'user trop facilement du terme de crise, concernant les relations de travail et l'emploi, un très large consensus existe¹. Le débat porte, évidemment plus sur la nature de cette «crise», ses fondements et ses éventuelles issues que sur son existence même.

Notons en premier lieu, sans nous y étendre, qu'en l'espace de vingt ans

1. A la relecture, j'hésite: peut-on en même temps parler de crise et considérer que le chômage peut durer longtemps, massif, en échappant à toutes les mesures mises en oeuvre par les pouvoirs publics? C'est pourtant une telle attitude qui commence à prévaloir, y compris au sein des responsables des politiques de l'emploi.

l'on est passé de la conscience de la crise du *travail* à celle de *l'emploi*. Par crise du travail, il faut entendre ce que l'on a résumé trop rapidement sous le terme de crise du taylorisme.

La critique de la division du travail, le refus du travail parcellisé, leurs différentes manifestations sociales et politiques, ont précédé la crise de l'emploi, crise qui s'est elle-même développée par la rupture de la croissance et de l'accumulation. La première phase n'a pas été supprimée ou dépassée par la seconde, elles se sont superposées. Seulement les manifestations de la nature aliénée des relations de travail capitalistes sous leur forme taylorienne, se sont déplacées. Les ouvriers spécialisés (OS), figures emblématiques de l'Organisation scientifique du travail (OST), tendent à s'effacer. Ils laissent la place aux «opérateurs» déqualifiés.

Les formes obsolètes de l'OST ne font plus aujourd'hui l'objet de luttes ouvrières, elles sont critiquées pratiquement par les cadres de l'industrie et les spécialistes du management. En effet, la recherche de la meilleure compétitivité passe par le dépassement du taylorisme, l'initiative de l'opérateur, son «savoir pratique», sa créativité sont recherchés comme autant de «gisements» de productivité².

Mais vu sous l'angle des travailleurs, les témoignages rendent plutôt compte d'une grande inquiétude devant les formes nouvelles du déploiement technologique: la question se pose d'une rupture encore plus profonde entre la machine et l'homme et le contrôle du procès global de production s'éloigne toujours de ce que l'on hésite encore à nommer les «producteurs directs». Surveiller un robot, tel est l'un des horizons optimistes qui s'offre aux ouvriers parmi les plus qualifiés de l'époque qui prend fin.

Dans cet ordre d'idées, la crise du travail n'a cessé de s'approfondir, les intuitions des années soixante-dix se sont confirmées. Mais le travail est plus rare, même s'il prend plus rarement la figure du travail parcellisé, divisé, découpé. On est donc passé du «travail en miettes» de G. Friedman aux «miettes de travail» et au chômage massif.

Derrière les chiffres, derrière les variations relatives des catégories socio-professionnelles, derrière la recherche multi-forme de la «flexibilité», de la productivité par la gestion «offensive» de l'emploi, la sous-traitance et les formes particulières de travail et de contrats de travail, un monde change, souvent dans la douleur: derrière les chiffres et les concepts des spécialistes, des hommes et des femmes voient leur travail, leur emploi, disparaître, trop souvent inutile, sans signification. Et la science économique n'a rien à dire des conséquences sur leur vie et sur le sens qu'il leur reste à donner à celle-ci.

Notion un peu magique, la «flexibilité» est agitée telle un fétiche! La crise de l'emploi serait jugulée par la restauration de la flexibilité. Un tel

2. Mais comment réaliser un tel prodige avec le «stock» d'OS épuisés, souvent illettrés dont on a fait largement usage jusqu'ici? Tel est un des problèmes posés aux industries de grande série et, en particulier, à l'industrie automobile française.

raisonnement sous-entend que des rigidités «anormales», institutionnelles ou non, irrationnelles, interdisent que les tendances équilibrant l'offre et la demande agissent sur le marché du travail. Il suffit, dans un deuxième temps, de glisser du marché abstrait à toutes sortes de marché interne, de glisser d'une flexibilité en terme de prix à des flexibilités techniques et l'on prétend posséder là un paradigme efficient.

Un tel point de vue suppose plus ou moins explicitement que l'on s'accorde sur un modèle qui prétend ramener le travail à une unité homogène dont le prix s'égale à la productivité marginale sur un marché concurrentiel. Non seulement un tel marché n'a jamais existé mais le paradigme néo-classique qui pourrait le rendre abstraitement valide a été plusieurs fois profondément critiqué. Il n'en demeure pas moins largement dominant.

Les sophistications récentes sauvent les apparences en formant des représentations «concrètes» de comportements micro-économiques qui sont, au fond, autant de viols logiques du paradigme walrasien. Il en va ainsi des théories du «job search», de la «discrimination salariale», du «capital humain», etc. ainsi que les approches plus récentes en termes de contrat implicite de travail.

Les analyses en terme de déséquilibre dynamisent très certainement cette orthodoxie en représentant des situations d'équilibres pénuriques. Cependant la théorie du déséquilibre ne parvient pas à dégager une analyse véritablement novatrice et unifiée du chômage (celui-ci reste «classique» et/ou «keynésien»). Mais, si les déséquilibres à prix fixe sont concevables à moyen terme, et rationnels, l'ajustement par la flexibilité ne s'impose plus.

Est-ce à dire que la «flexibilisation» protéiforme à laquelle on assiste est elle-même phantasmatique? Nullement. Personne ne peut nier, au contraire, que l'enjeu d'une dérégulation des relations sociales et techniques du travail est à l'ordre du jour. Concrètement, dans les entreprises et de façon diversifiée selon leur taille et leur secteur, dans les administrations, dans les activités de service, en France comme ailleurs, la nature de l'emploi change et ceux-là mêmes qui ont en charge la gestion locale ou globale de la force de travail tentent, et parviennent souvent, à soumettre les règles, codes et droits sociaux du travail à plus de «souplesse»; c'est-à-dire à faire correspondre les comportements du travail à ce qu'ils estiment être l'impératif de leur action productive. Flexibilité aujourd'hui, grossièrement, cela va de pair, en France, avec l'idée malheureusement très largement dominante, que le travail est supposé s'ajuster aux combinaisons de la technique productive; elle-même souveraine et autonome dans son développement incontrôlable. Reposant sur cette «idéologie» du travail «passif», Michel Beaud a raison de désigner le caractère dualiste de la politique de l'emploi en France, soulignant qu'une démarche de plein-emploi n'est pratiquement plus admise comme étant plausible³.

Il y aurait grand danger à ce que la flexibilité en terme de dérégulation

3. Voir le texte de Michel Beaud dans cette publication.

laisse la force de travail exsangue, et provoque de véritables catastrophes sociales. D'autant qu'il n'est absolument pas prouvé qu'à moyen et long terme ces emplois «flexibles-précaires» puissent se multiplier; les nouvelles formes précaires auraient plutôt tendance à substituer à la marge. De plus ces «précaires» sont faiblement productifs; de par leur statut même on peut difficilement exiger d'eux participation et responsabilité et l'on ne peut leur réclamer d'être impliqués et responsables, ce qui contredit l'autre impératif de la gestion interne de l'emploi. Rappelons enfin que ces emplois précaires sont mal payés et que cela réduit encore la demande solvable.

Mais notre propos, on l'aura compris, n'est pas de traiter de la «flexibilité» de l'emploi (à notre sens il ne s'agit pas d'un concept), ni de dresser ici une critique de son paysage théorique⁴. Nous nous proposons plus modestement de repérer et d'essayer de comprendre comment se transforme l'emploi, quelles mutations semblent affecter les relations macro-économiques qui lient le travail et l'emploi dans le cadre des dynamiques contradictoires déployées depuis la crise des années 70⁵.

Transformations de la structure de l'emploi et des métiers

Les remarques que l'on va lire rendent compte de l'observation, forcément synthétique des tendances qui affectent l'emploi en France, ses transformations probables et ses conséquences éventuelles⁶. L'interprétation de ces tendances et l'appréciation de ces transformations ne sont pas acquises: on sait que l'économie a toujours un temps de retard sur la réalité, cela lui autorise d'user du droit à l'erreur (et souvent d'en abuser). N'oublions pas non plus que ces tendances ne sont pas naturelles ou inévitables, il ne s'agit pas de phénomènes telluriques hors de portée de l'action sociale.

Avant d'entrer dans le détail des transformations de l'emploi il est nécessaire de rappeler les grandes évolutions qui se sont dégagées ces dernières années en France.

La population active globale s'est structurellement transformée.

4. Sur ce point voir R. Boyer, «Flexibilité des marchés du travail... et/ou recherche d'un nouveau rapport salarial?», CEPREMAP, septembre 1985. Je note au passage la facilité avec laquelle de faux concepts ou des notions approximatives, une fois lancés sur le «marché», s'installent comme des acquis. Ainsi en va-t-il du titre de l'excellent ouvrage publié sous la direction de R. Boyer, *La Flexibilité du travail en Europe*, Paris, La Découverte, 1986, qui contient précisément la critique de la notion de la flexibilité.
5. Il est évidemment impossible ici de traiter des revenus salariaux directs et indirects, composante essentielle du rapport capital/travail.
6. Il s'inspire principalement des résultats d'une recherche menée pour le compte de la Commission des communautés européennes (Direction générale V). Voir H. Nadel et L. Schwab, «New Forms, New Areas of Employment Growth. Final Report of the French Study», Étude no. 85397, octobre 1986.

La proportion des travailleurs agricoles et des salariés agricoles a fortement diminuée, tombant de 14.2% à en 1968 à 8% en 1981. L'emploi non salarié non agricole a diminué jusqu'en 1982. La part des ouvriers, qui était restée constante entre 1968 et 1975 (36.6% de la population active), est tombée à 34.8 en 1981. Cette tendance continue à s'aggraver, accompagnant la désindustrialisation et de très grandes transformations dans les relations industrielles, professionnelles, syndicales et sociales

La salarisation s'est développée de manière décisive et son ralentissement n'est perceptible que depuis quelques mois; encore s'explique-t-il souvent par le développement assez artificiel d'emplois «indépendants» à l'initiative des firmes qui souhaitent alléger leurs charges salariales et extériorisent certaines fonctions, saisonnières ou peu productives (c'est la cas par exemple du transport dans les industries agro-alimentaire)⁷.

Une des grandes composantes de la polarisation actuelle du salariat est celle qui s'instaure entre les salariés selon que ceux-ci peuvent être considérés ou non comme «propriétaires de leur emploi»⁸.

Avant d'être salarié, encore faut-il pouvoir pénétrer le marché du travail. Or on entre souvent «en chômage» avant que d'avoir été salarié. Alors que dans les années trente⁹ le chômage socialisait et regroupait le salariat industriel, aujourd'hui le chômage socialise «ex ante» des flux de demandeurs issus de la population inactive non salariée, et des flux issus du système productif.

Pour les jeunes et pour les femmes, «catégories» particulièrement touchées, le chômage est plus souvent une phase *initiatique* et une situation récurrente qu'un accident dans une carrière salariée.

Derrière la diversification des situations de non travail se manifestent les différentes facettes de l'éclatement de la régulation salariale. La mise au chômage reflète les segmentations, les hiérarchies, les différenciations du salariat actif lui-même, exacerbées par la crise du travail et de l'emploi.

Une pénurie relative d'emplois

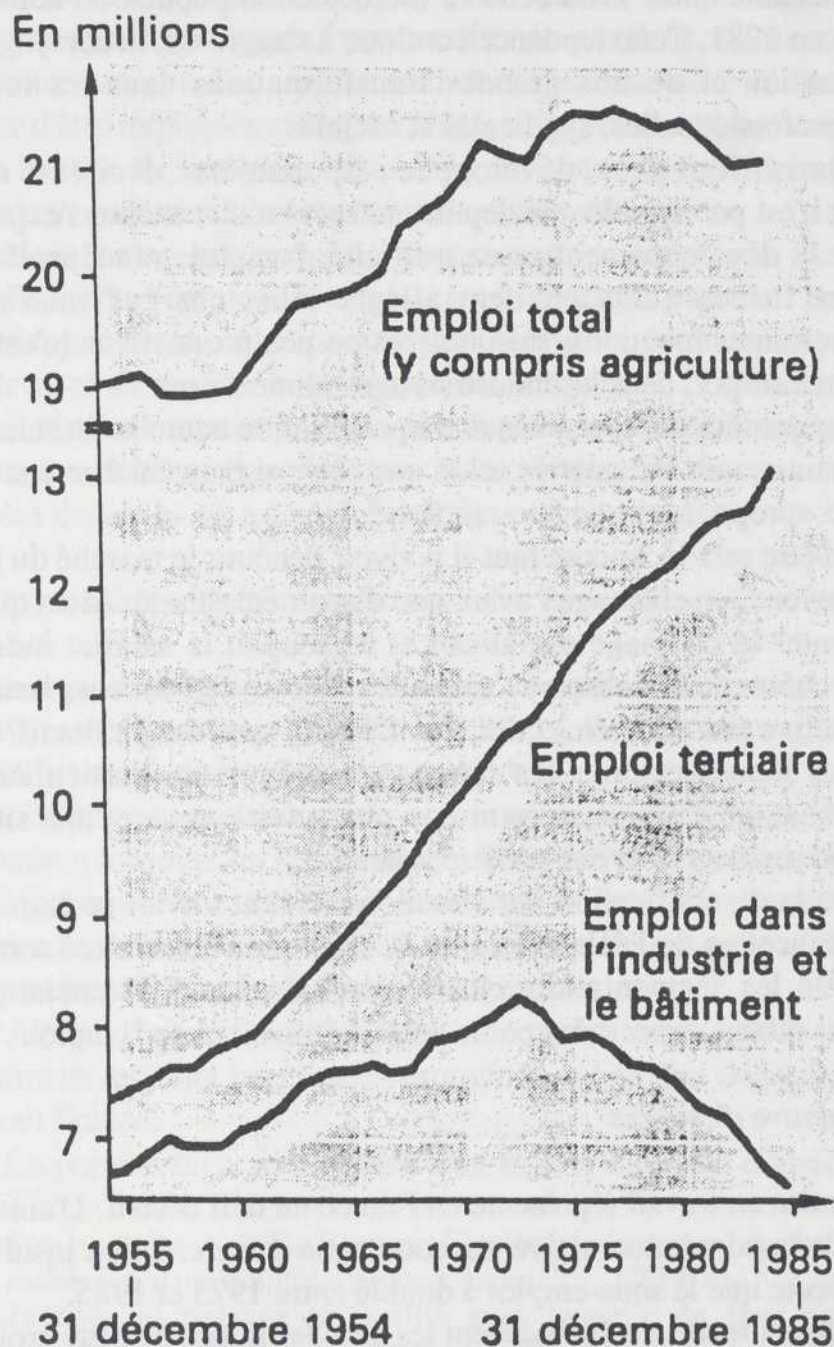
La crise de la mise au travail représente en France un défi décisif. D'autant que la croissance de la population active s'accompagne d'une création insuffisante d'emplois: en sorte que le sous-emploi a doublé entre 1975 et 1985.

Les tableaux mentionnés résument les grandes lignes de cette croissance

-
7. Les emplois non-salariés non agricoles forment un ensemble très hétérogène dont l'importance relative se développe. Cf. «Colloque européen sur l'emploi non salarié», organisé par la Commission des Communautés européennes et le Commissariat général du Plan, Paris, décembre 1987.
 8. Selon l'expression de F. Stankiewicz, «La propriété de l'emploi. Son évolution dans la crise» contribution au colloque du GERTID, Université Paris VII, avril 1986, «Perspectives de sortie de crise».
 9. R. Salais a engagé des travaux essentiels sur la formation du chômage qu'il dit «moderne». Voir *L'invention du chômage*, Paris, PUF, 1986.

des évolutions globales de la population active employée et au chômage¹⁰.

Figure 1, L'emploi de 1954 à 1958



Éco et Stat. N° 187/1986

Source : INSEE, Division Emploi.

La population active française ne cessera de croître qu'après l'an 2005 et encore faut-il noter que les évolutions sont différentes selon les catégories et

10. On trouvera des données de calage dans le texte de M. Beaud en particulier les tableaux 2 et 3.

l'âge, (tableau 1)*.

L'offre d'emploi diminue globalement depuis 1980, une légère flexion se faisant sentir depuis 1986, probablement due à des effets institutionnels (et peut-être discutable en terme de nomenclature).

On observera que depuis 1974, seul l'emploi tertiaire augmente et parvient à compenser la chute de l'offre d'emploi agricole et industriel. Cette compensation, comme on le verra plus loin, est aujourd'hui plus que douteuse (figure 1 et tableau 2).

La création d'emploi sur le long terme a été surtout le fait des petites firmes

Si l'on observe l'évolution de l'emploi selon la taille des firmes et sur le long terme, on voit apparaître une flexion caractéristique. Les firmes de grande taille (plus de 200 salariés) perdent leur propension à créer des emplois ainsi que les firmes de taille moyenne (moins de 200 salariés): seuls les établissements de moins de 19 salariés continuent à créer des emplois (tableau 3).

L'interprétation de ces données n'est pas sans ambiguïté. D'abord, la part des petites firmes dans le secteur de l'emploi salarié s'est élevé pendant que celle des grands établissements a diminué. On peut expliquer cette double évolution en considérant que les petites entreprises sont plus facilement capables de s'adapter à l'environnement économique que les grandes. Le phénomène peut aussi refléter le mouvement de restructuration industrielle et le développement de certaines activités de service. Or la réalité n'est pas celle-là si on l'observe au point de vue de la gestion de l'emploi dans les firmes. Pour les grands établissements, les pertes d'emplois prennent la forme de démissions, retraite, gestion interne de l'emploi par dérives naturelles, plus que par licenciements «secs». Dans les firmes de taille moyenne, la moitié des pertes d'emploi est due à des faillites et des fermetures pures et simples. En ce sens les caractéristiques dynamiques de l'emploi des firmes petites et moyennes sont complexes: une plus grande fragilité. A titre d'exemple, en 1983, 80% des licenciements furent le fait de firmes moyennes et petites alors que leur part de l'emploi salarié était de 70%.

On tient probablement ici un des éléments décisifs de la recomposition du paysage salarial encore qu'il soit difficile de prévoir avec certitude l'avenir. L'opinion est toutefois majoritaire qui considère que la taille moyenne des firmes diminue tendanciellement.

La mobilité de la main-d'oeuvre a diminué avec la crise

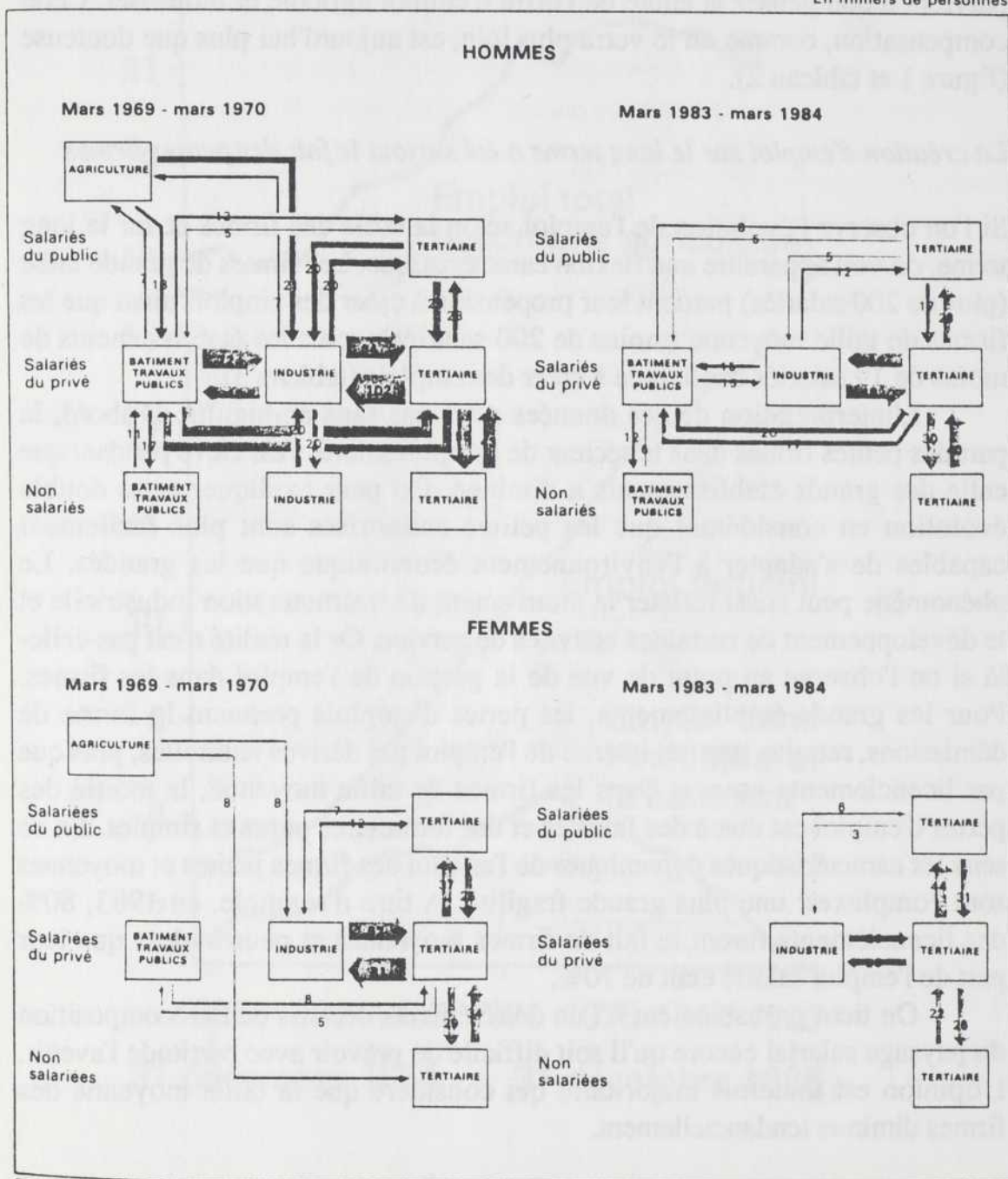
On ne peut que constater un très fort ralentissement des mouvements inter-sectoriels de main-d'oeuvre comme l'illustre parfaitement le schéma de l'INSEE. Cet immobilisme sectoriel et donc professionnel s'explique par les ralentissements d'embauche et par la baisse de l'activité.

* On trouvera les tableaux dans l'annexe statistique à la fin de ce texte.

Figure 2

Principaux flux de mobilité sur un an entre secteurs, pour les hommes et pour les femmes, en 1969 et en 1983

En milliers de personnes



Les entreprises qui embauchent le plus utilisent les différentes formes de contrat de travail à durée déterminée ou non; on ne peut donc opposer une mobilité «précaire» à une mobilité statutaire. Mais ce sont les petites entreprises, surtout celles du tertiaire marchand, qui connaissent un taux d'entrée et de sortie rapide: licenciements et démissions y sont plus nombreux. Les grands établissements des secteurs concentrés et industriels gèrent préférentiellement l'emploi interne; la mobilité professionnelle externe y est relativement réduite.

Un secteur secondaire qui perd des emplois

De 1969 à 1974 l'emploi manufacturier industriel augmentait au rythme de 1.2% par an. Depuis les pertes sont continues: plus de 500 000 emplois industriels ont disparus entre 1979 et 1984, la tendance n'est pas enrayée et de loin.

On trouve ici, à mon sens, une caractéristique tout à fait originale de la crise actuelle, en quoi elle se distingue de façon décisive des crises précédentes: elle s'accompagne d'une décroissance absolue du salariat industriel.

Le mouvement observé entre 1975 et 1982 est, à ce titre, tout à fait significatif (tableau 4).

Des emplois qui ne sont plus compensés par les créations du tertiaire

Jusqu'en 1979 les pertes des secteurs agricole et manufacturier étaient compensées par la croissance des emplois des activités de service, public et privé; depuis le taux de croissance de l'emploi de ces secteurs s'est ralenti pour tomber à 1% l'an entre 1979 et 1984. Cette évolution explique largement les pertes d'emploi et le chômage, en flux, depuis cette année.

Ni par l'émergence de nouveaux types d'emplois

En se remodelant, la structure économique a vu apparaître de nouveaux métiers salariés et se développer certaines professions. Dans les domaines de la communication, y compris audiovisuelle, dans les métiers de la presse, de l'édition et de l'impression, des télécommunications, les métiers de l'informatique et de la bureautique, on a pu observer un taux de croissance positif et rapide de l'emploi (de l'ordre de 2.6% en rythme annuel entre 1976 et 1984). Toutefois le nombre de personnes employées dans ces secteurs reste modeste (environ 7% de la population active). Les prévisions sont, de plus, relativement pessimistes si l'on tient compte des développements technologiques propres aux activités de l'information.

Outre la communication et l'informatique au sens large, de nouvelles activités se sont développées entraînant des créations d'emplois aujourd'hui

pratiquement épuisées: les nouvelles énergies, le nucléaire, l'espace, les nouveaux matériels. On estimait en 1984 les emplois concernées par ces activités à 584 000 soit moins de 3% de la population active totale. La croissance future de ces emplois est peu probable si l'on tient compte des incertitudes qui affectent leur développement futur ainsi que les forts taux de productivité qu'ils impliquent.

Au mieux, par delà les effets positifs indirects de ces activités sur l'activité en général, leur influence à court et moyen terme sur l'emploi global est limité.

Ni par la réduction de la durée du travail

La réduction de la durée du travail, hebdomadaire, annuelle et globale, a été très importante et très effective depuis les années 1970. Le mouvement touchait tous les secteurs d'activités et surtout les services.

Le mouvement est légalement et règlementairement interrompu depuis 1982, mais globalement la durée hebdomadaire moyenne continue à décroître par le biais du développement du travail à temps partiel et des formes précaires de contrat de travail.

Notons cependant que le volume global travaillé a très fortement chuté. Sur la période 1978-1984 on peut estimer que le nombre d'heures travaillées est tombé de 40.2 à 36.4 milliards! Soit une chute de l'ordre de 10 pour cent¹¹.

On imagine les conséquences d'un tel mouvement sur l'ensemble des comportements et des modes de vie.

L'augmentation de la féminisation du salariat

Si pendant ce temps la part du salariat dans la population active n'a pas diminué c'est parce que le taux de féminisation de ce salariat n'a pas cessé de croître. Ce phénomène est à rapprocher, d'ailleurs, de l'élévation de la tertiarisation, puisque c'est surtout dans les activités de services que les femmes ont pénétré le salariat. En 1968 5.3 millions de femmes occupaient un emploi salarié, en 1984 elles étaient 7.5 millions (tableau 5).

Des transformations catégorielles et des emplois «particuliers»

Si les agriculteurs et les ouvriers de l'industrie ont vu leur part régresser, d'autres catégories socio-professionnelles ont connu une croissance absolue et relative: d'abord les employés, qui comptent maintenant pour 26.5% de la population active, mais également certains métiers et catégories socio-

11. Un tel calcul s'obtient, grossièrement, en tenant compte d'une diminution des emplois (1.6%), une baisse de l'activité de la classe d'âge des 50-60 ans ainsi qu'une augmentation des congés payés (2.3%), enfin de la réduction de la durée du travail (5.8%).

professionnelles ont connu de profondes transformations. L'INSEE a dû créer une nouvelle catégorie afin de les représenter: les «professions intermédiaires» (tableau 6).

Ces nouvelles professions intermédiaires sont significatives de la féminisation du salariat. Les femmes sont minoritaires dans les professions secondaires de contremaître et agent de maîtrise ou technicien, largement majoritaires dans les services aux personnes (74 pour cent pour les services de santé) et dans l'enseignement primaire (63 pour cent). On notera, une fois de plus, qu'à travail et poste égal, elles sont largement moins bien payées que les hommes et l'on sait, qu'en moyenne, elles sont souvent plus diplômées que ceux-ci.

Globalement, cet ensemble «intermédiaire» reflète bien les transformations dans le contenu fonctionnel des prestations du collectif productif. Le commandement, exercice d'autorité plus ou moins despotique propre à la fabrique, régresse, au détriment de la communication, la responsabilisation, l'individualisation, etc. Il ne faut cependant pas peindre les relations salariales en rose, de très larges secteurs d'activités n'ont été qu'effleurés par ces impératifs d'une gestion de l'emploi modernisée.

L'opposition capital—travail, si elle prend moins la forme du despotisme direct de fabrique au sein du procès de production, s'est déplacée à l'extérieur sur le marché de l'emploi. La polarisation en secteurs protégé et périphérique (bien décrite par l'approche institutionnaliste de la segmentation) est une manifestation des contradictions qui se développent au sein même du salariat.

Le développement des formes «a-typiques», «particulières», «intermédiaires», «flexibles»

Observons en premier lieu que leurs dénominations (incertaines encore mais nous adopterons la forme «particulière» avec C. Thelot) connotent bien leur aspect négatif. Elles ne sont pas considérées a priori comme normales. Ce ne sont pas non plus des formes nouvelles, si l'on excepte les formes institutionnelles récentes telles les «TUC» et différents stages d'insertion. On trouve donc dans ces formes particulières des formes statutaires précaires créées par le marché du travail et réglementées ex-post, et des formes institutionnelles produites par les pouvoirs publics à travers les différents programmes spécifiques de gestion de l'emploi et du chômage. Seront dits particuliers tous les statuts d'emplois qui ne sont pas à plein temps et à contrat de travail à durée indéterminée.

L'évolution de l'emploi «particulier» a permis une stabilisation du salariat¹² (tableau 7).

12. Les données que j'utilise ici sont fournies par la division emploi de l'INSEE et en particulier extrait des travaux de C. Thelot; voir «Les formes particulières d'emploi en France». Conférence internationale, *Les*

Les formes particulières se sont surtout développées dans le «tertiaire mobile»: commerces, services rendus aux entreprises et aux particuliers (sauf la santé), hôtels, restaurants (tableau 8).

Si en stock les emplois particuliers sont minoritaires encore que de plus en plus nombreux et dans les secteurs créateurs d'emploi, en flux leur importance est décisive. En 1986 dans les entreprises de plus de 50 salariés, 70 pour cent des embauches et des sorties ont été faites par le biais de contrats à durée déterminée.

La norme reste donc cependant l'emploi à durée indéterminée et à plein temps, puisque neuf salariés actifs sur dix sont dans ce cas. Mais C. Thélot note que, à l'exclusion des formes institutionnelles, 9% du total des emplois sont à temps partiel volontaire. Tel n'est pas le cas des emplois précaires (intérim, contrat à durée déterminée, TUC, stages etc.)¹³.

Les formes institutionnelles s'adressant à des catégories de jeunes ont pour objectif de limiter les entrées au chômage et les «emplois» qui sont fournis sont donc des formes intermédiaires entre le chômage et l'emploi. L'enjeu strictement politique est évident: faire baisser les chiffres; mais l'enjeu social ne peut être négligé, ces stages forment un sas entre l'inactivité et l'emploi «normal»: une des conditions d'efficience de ce principe est sa stabilité dans le temps.

D'abord la stabilité des programmes est un fondement de leur crédibilité; qu'ils ne soient pas à la merci des fluctuations électorales, que leurs dénominations ne changent pas, afin que les statisticiens mais surtout les intéressés eux-mêmes s'y retrouvent. Une telle stabilité serait garante de la protection sociale des individus, mais également des familles qui sont souvent très fortement impliquées par la mise au travail des jeunes. Mais une telle stabilité va peut-être contredire une politique du marché du travail qui se voudrait pleinement «flexible» et libérale. Elle s'harmoniserait bien plus à un engagement global d'une société vis-à-vis de ses membres, assurant solidairement à tous le droit à la formation à l'emploi, la protection sociale. Il serait très étonnant que l'on s'engage franchement dans l'une ou l'autre de ces voies.

transformations de la nature de l'emploi, Paris, juin 1987. *Économie et statistique*, no. 184, janvier 1986 a publié un gros numéro «Emploi et chômage, l'éclatement», tout à fait essentiel.

13. La place ne nous est pas donnée de traiter les formes précaires en tant que telles, elles se développent et évoluent évidemment avec la crise bien qu'elles ne soient pas nées de cette crise. Voir par exemple G. Caire, «Le travail intérimaire en temps de crise», contribution au colloque de juin 1987. L'auteur montre que le travail intérimaire est plus souvent subi que volontaire, qu'il concerne plus souvent les hommes, qu'il est utilisé par les entreprises industrielles de grande taille (et pour des travaux plutôt qualifiés) que par les activités de service.

Transformations du contenu de l'emploi et du travail

Nous étudierons successivement la tertiarisation des emplois et l'évolution de la qualification dans l'industrie et les services. Deux tendances ambiguës qui affectent le contenu de l'emploi et du travail.

La tertiarisation de l'emploi est une tendance générale des sociétés capitalistes développées qui recouvre des phénomènes variés et souvent hétérogènes.

Quantitativement les services représentaient en France 62.3% des emplois à la fin de l'années 1986, soit près de deux emplois sur trois! Un tel gonflement mérite d'être étudié avec soin dans son contenu et dans ses formes (tableau 9).

Ce tableau, croisant les données d'emploi par activité et par métier, met en lumière la seule croissance du salariat des services, une tertiarisation notable des métiers de services de fabrication, l'industrialisation des activités de service; puisque l'on y observe la montée des métiers de fabrication et le recul de la part des non-salariés. Enfin le salariat ne concerne pratiquement plus le monde agricole français¹⁴.

Les emplois de service représentent un énorme fatras, un ensemble hétérogène de métiers et de formes salariées divers, difficile à cerner. La théorie économique, ancrée dans le capitalisme marchand industriel de ses origines, a du mal à appréhender le sens de la dynamique des services. La «tertiarisation» de la société française, malaisée à saisir, donne naissance à de nouvelles diversifications du salariat et de l'emploi.

La première vague de la tertiarisation de l'emploi, dans les années soixante et soixante-dix s'était accompagnée d'une prolétarianisation d'un certain nombre de fonctions dans les grandes organisations bureaucratiques, banques, assurances, etc. Ce mouvement allait de pair avec la mise à l'oeuvre des principes de l'OST au travail de bureau.

La vague récente, particulièrement forte aux États-Unis, si elle ne peut se réduire aux seuls services «ancillaires» («fast food», gardiens d'immeubles, etc.), est fort différente. Les nouveaux emplois tertiaires sont souvent créés sous des formes précaires, dans des petites unités; la durée du travail y est inférieure à la moyenne, les périodes de chômage y sont fréquentes. L'opposition entre les emplois tertiaires de haut de gamme et les emplois de type ancillaire est frappante.

Plutôt que de présenter une issue à la crise de l'emploi, les formes actuelles du développement des services manifestent la déstructuration du salariat. Par delà sa fonction traditionnelle, et de plus en plus douteuse, d'«éponge à chômage», la tertiarisation ne fait pas apparaître de modèle salarial alternatif bien défini¹⁵.

14. Voir le schéma n° 3 du texte de M. Beaud.

15. Je renvoie aux travaux de P. Petit, *Slow Growth and the Service Economy*, Londres, Francis Pinter, 1985. La version française est sous

En termes de capacité à créer des emplois, les services devraient probablement perdre leur efficacité dans les années à venir. En effet la productivité, plus faible tendanciuellement, et en quelque sorte «structurellement», risque fortement d'augmenter dans les services incorporant les technologies informatisées.

N'oublions pas, cependant, que l'essentiel des emplois de service sont ceux qui s'adressent aux particuliers, tant les services marchands que non-marchands. Le problème du financement de ces derniers limite sévèrement leur dérèglementation et les possibilités affectées utopiquement aux «petits boulots» (tableau 10).

Nous reviendrons sur le contenu de cette tertiarisation en évoquant les problèmes de qualification dans les activités de services. En effet si la tertiarisation est ambiguë dans sa signification, elle est formellement indiscutable. Il n'en va pas de même pour ce qui est de l'évolution de la qualification de l'emploi.

Notre propos n'est pas de revenir sur la difficile question de la définition et de la mesure de la qualification; on sait que cette notion se prête très mal à une conceptualisation indiscutable. Il faut cependant porter un jugement sur les tendances concernant l'évolution de la qualification de l'emploi.

Si l'on distingue, classiquement, les qualifications en terme de poste de travail, de la qualification individuelle et enfin la qualification salariale, les évolutions globales vont représenter un mélange de ces trois dimensions, sans qu'il soit vraiment possible de faire la part de ce qui est d'ordre subjectif et d'ordre objectif. Glissements de classifications, promotions internes aux firmes, écarts de classifications entre les flux d'embauches de jeunes et les flux de sorties de «vieux», tout ce qui fait la véritable matière de l'ajustement des qualités de la force de travail à la dynamique des procès productifs, sera forcément aplati par les statistiques, voire tout simplement masqué ou manqué¹⁶.

Ainsi il n'est pas sûr que la qualification ouvrière dans les secteurs manufacturiers s'améliore, comme les chiffres semblent l'indiquer, ni que le développement des services soit simplement déqualifiant.

Sous l'effet de la crise économique et de la désindustrialisation, d'une part et de l'émergence des techniques et technologies nouvelles, d'autre part, la structure globale des qualifications du travail sont touchées dans l'industrie et dans les services.

Le principe des qualifications dans l'industrie se modifie sous l'influence

presse. Également J.C. Delaunay et J. Gadrey, *L'Enjeu de la société de services*, Paris, Fondation nationale de sciences politiques, 1987.

16. Selon le type d'enquête utilisé les résultats seront évidemment différents. Paradoxalement les individus évaluent mieux ou sous-estiment leur qualification et les entreprises auraient tendance à exagérer la qualification de leurs personnels. Voir J.Y. Collet, *Un Facteur de production: le travail*, C119, INSEE.

particulière de l'automatisation et de la diffusion de l'électronique; produits et modes de produire changent.

Il ne s'agit pas d'une évolution spécifique à la France, on en connaît les grandes lignes: apparition de nouveaux produits, modification des modes de production des anciens produits, intégration croissante des systèmes de production et développement des besoins en qualifications et compétences transversales liées au système de commande, de conception et de gestion utilisant l'électronique programmable.

Cette évolution nécessite une adaptation des savoirs pratiques et productifs plus que leur rejet complet. Il s'agit de gérer des ensembles mécaniques plus complexes d'automatisation, mise à point, réglage. L'entretien et la maintenance des équipements entraînent des besoins en qualifications liées à ces nouvelles technologies.

L'intégration poussée des modes de production fait diminuer la part spécifique des métiers traditionnels et augmente en les valorisant les compétences transversales.

C'est en ce sens que le principe des qualifications se transforme; les besoins concernant la force de travail s'expriment de plus en plus en termes de fonction, parallèlement, les approches strictement en terme de branches, perdent de leur pertinence.

L'essor des fonctions transversales s'est accompagné de la croissance continue des fonctions d'étude et de recherche. L'amélioration des produits, leur conception, l'efficacité des procédés productifs, les matériels et logiciels de commande, la maintenance, tout cela entraîne des besoins en personnel hautement qualifié, capable de progresser et de remettre en cause leur savoir: spécialisation et transversalité. Une telle tendance explique le développement des services d'ingénierie de 1975 à 1982. Les effectifs y ont augmenté de 158 700 à 210 500 personnes, malgré la faiblesse de l'investissement.

Le développement de ces transversalités fonctionnelles, s'il ne créera pas des emplois en masse, entraînera des modifications profondes dans le marché du travail des ingénieurs et des concepteurs, revalorisant les emplois de cadres de production diplômés. Les cadres de production étant aujourd'hui le plus souvent «sortis du rang», il s'agit là d'une tendance qui modifiera également la gestion interne des firmes.

Les emplois non qualifiés diminuent dans l'industrie et augmentent dans les services.

Entre 1962 et 1975 les effectifs d'OS et de manoeuvres qui rassemblaient les catégories ouvrières sans qualification, avaient augmenté de 20%. Cette tendance s'est complètement inversée entre 1975 et 1982 en même temps que furent mis en cause les procédés de l'OST, la réduction de l'activité industrielle et l'introduction de nouveaux procédés productifs. Cependant, et dans une mesure difficile à évaluer, cette réduction s'explique aussi par des glissements de classification.

Alors que les ONQ (ouvriers non-qualifiés) représentaient en 1975 un

salarié sur quatre et deux ouvriers sur trois, ils ne constituaient plus, en 1982, que 17% des salariés et un ouvrier sur trois. Une régression au rythme de 110 000 par an qui les fait passer de 4.5 millions à 3.5 (tableau 11).

Les secteurs les plus touchés sont les gros utilisateurs de main-d'oeuvre (mécanique, construction, électrique, automobile, textile-habillement, bois, BTP).

Les travaux du CEREQ¹⁷ font ressortir trois figures types au sein de cette catégorie hétérogène des ONQ: — un premier sous-ensemble en «transition», jeunes ouvriers en attente d'insertion, occupant souvent des postes déqualifiés au regard de leur formation; — un sous-ensemble de «permanents», regrouperait des femmes et des hommes relativement âgés, sans diplôme dans les grandes industries de série touchées par la crise; — un dernier groupe «transversal», rassemblerait des ONQ relativement éloignés des tâches de fabrication: manutention, tri, emballage, nettoyage, gardiennage. Si les individus restent des ONQ ils sont, par contre, mobiles au sein des firmes, et, surtout, entre l'industrie et les services.

Le secteur des services continue à créer des emplois d'ONQ.

Comme l'illustre le tableau précédent cette création est surtout le fait des secteurs du commerce, de la réparation, de la restauration, des services marchands aux entreprises et des services non-marchands. Ici le statut des employés n'est pas sans poser des problèmes. Leur importance résulte-t-elle d'effets de classification, de phénomènes d'extériorisation, de sous-traitance, est-elle due au développement du travail intérimaire?

L'opposition n'est pas schématique entre l'industrie et les services en matière de qualification. Dans l'industrie, la part manuelle du travail, la prestation productive directe, décline, tandis qu'elle semble avoir tendance à se développer dans certaines catégories de service (tableau 12).

Il ressort des travaux de I. Peaucelle¹⁸ que l'ensemble des services non-marchands rassemblent les personnels les plus formés¹⁹ (tableau 13, 14 et 15).

Ces données font apparaître — une baisse de la part des professions non-qualifiées; — une augmentation des cadres et ingénieurs dans les services marchands et une diminution des employés; — une légère croissance des cadres supérieurs et des employés qualifiés dans les services non-marchands; — un taux de croissance des effectifs qualifiés nettement plus élevé dans les services marchands.

En somme la plus grande prudence continue à s'imposer pour ce qui est d'interpréter les tendances de la qualification de l'emploi, y compris dans les services.

17. Cf. «Les catégories ouvrières sans qualification: diversité et transformations», *Les Cahiers du CEREQ*, n° 11, 1985.

18. *Consommation*, no. 4, 1984.

19. Voir également O. Buttner et M.F. Mouriaux, «Le Développement des services marchands aux entreprises», *Cahiers du Centre d'étude de l'emploi*, n° 27, 1984.

Conclusion

Quelles impressions évoquer, en guise de conclusion, après ce rapide survol de quelques-uns des indices de la transformation de l'emploi?

D'abord, il faut noter que la crise n'a pas encore dégagé de modèle cohérent: de multiples signes s'accumulent qui manifestent la remise en cause profonde du paysage productif et salarial. Aucun des acteurs concernés n'est parvenu à dresser un projet sérieux, prospectif et articulé: les discours sont largement hésitants, «bricolés». On ne voit poindre ni un nouveau paradigme productif ni un nouveau «contrat» social de travail: les transformations se déploient dans l'incontrôle et dans l'inconscience.

Les transformations que nous avons évoquées perpétuent la tradition des oppositions de la division du travail: polarisation, salariat à multiples vitesses, accélération des tendances à la déqualification (qui élève le problème de la formation initiale et continue au rang d'impératif catégorique), tertiarisation protéiforme (qui rend de plus en plus abstrait le rapport à la richesse et de la richesse à la production), élévation globale de la productivité du travail exécutée et vécue comme une exclusion du travail vivant et un risque continu d'appauvrissement des individus, etc.

Une mention spéciale doit être faite aussi des emplois de «formes particulières»: il est indispensable de distinguer ce qui doit être socialisé, institutionnalisé et les formes précaires, «flexibles», qui doivent être à notre sens limitées et progressivement éliminées. Un tel impératif nécessiterait un véritable débat social aujourd'hui inexistant ou presque.

Annexe statistique

Tableaux

Tableau 1
Variation de la population active française
de 1975 à 2010 (en %)

Age atteint au cours de l'année	Variations annuelles observées(1)		Variations annuelles estimées				
	1975-80	1980-85	1985-90	1990-95	1995-00	2000-2005	2005-10
Hommes							
moins de 25 ans	-0.7	-1.5	-1.3	-1.7	-2.1	-0.3	-1.1
25 à 39 ans	1.8	1.5	-0.5	-0.2	-0.2	-0.9	-0.6
40 à 54 ans	-0.8	-0.7	2.5	2.2	1.6	-0.4	-0.2
55 ans et plus	0.4	-2.3	-2.2	-1.6	-0.9	6.4	-1.1
Total	0.4	-0.1	0.1	0.2	0.1	0.0	-0.6
Femmes							
moins de 25 ans	-0.2	-1.4	-1.3	-1.6	-2.3	-0.3	-1.1
25 à 39 ans	4.8	4.0	1.5	0.6	0.0	-0.9	-0.6
40 à 54 ans	0.8	1.4	5.0	4.2	2.7	0.3	-0.1
55 ans et plus	1.7	-1.8	-1.6	-2.3	-0.8	7.4	0.1
Total	2.2	1.6	1.7	1.2	0.6	0.2	-0.4
Ensemble							
moins de 25 ans	-0.5	-1.4	-1.3	-1.6	-2.2	-0.3	-1.1
25 à 39 ans	3.0	2.5	0.4	0.1	-0.1	-0.9	-0.6
40 à 54 ans	-0.2	0.0	3.5	3.0	2.1	-0.1	-0.1
55 ans et plus	0.9	-2.1	-1.9	-1.9	-0.9	6.8	-0.6
Total	1.1	0.6	0.8	0.6	0.4	0.1	-0.5

1. Les variations annuelles de la population active observée sont déduites des taux d'activité de l'enquête Emploi recalés sur ceux des recensements de population. Pour le 1er janvier 1985, la population active observée diffère quelque peu de la population active disponible estimée: c'est la première qui intervient dans la variation 1980-1985, la seconde dans la variation 1985-1990.

Source: INSEE, Division Emploi.

Tableau 2
Évolution de l'emploi par secteur d'activité
de 1980 à 1985

	Effectifs occupés (en milliers)			Taux d'évolution annuel (en %)						
	31 déc. 1979	31 déc. 1984	31 déc. 1985	1980	1981	1982	1983	1984	Moyenne 1980-84	1985
SALARIÉS	18 024	17 767	17 869	-0.1	-0.3	+0.8	-0.6	-1.1	-0.3	+0.6
Agriculture	335	279	272	-5.2	-4.4	-1.5	-3.6	-3.2	-3.6	-2.4
Industrie	5 592	4 890	4 830	-2.0	-3.0	-0.7	-2.6	-3.2	-2.3	-3.0
Industries agricoles et alimentaires	538	539	529	+0.0	+0.3	+0.5	+0.3	-1.0	+0.0	-1.9
Énergie	291	302	294	+0.2	+0.9	+3.7	+0.6	-1.8	+0.7	-2.5
Industries manufacturières dont:	4 763	4 139	4 007	-2.4	-3.6	-1.1	-3.2	-3.6	-2.8	-3.2
— biens intermédiaires	1 507	1 280	1 239	-2.0	-4.1	-1.9	-4.2	-3.9	-3.2	-3.2
— biens d'équipement	1 840	1 639	1 584	-1.8	-2.8	-0.6	-2.5	-3.8	-2.3	-3.4
— biens de consomma- tion courante	1 416	1 220	1 184	-3.5	-4.1	-0.9	-3.0	-3.1	-2.9	-2.9
Bâtiment	1 500	1 200	1 173	-1.5	-2.8	-3.9	-6.7	-6.8	-4.4	-2.2
Tertiaire marchand	6 962	7 332	7 402	+1.2	+1.4	+1.7	+0.8	+0.2	+1.0	+0.9
Commerces	1 954	1 981	1 972	+1.0	+0.8	+1.1	-0.4	-1.3	+0.3	-0.4
Transports, télécommu- nications	1 269	1 315	1 310	+0.0	+0.7	+2.7	+0.4	-0.3	+0.7	-0.4
Services marchands	3 121	3 373	3 459	+1.7	+1.9	+1.6	+1.5	+1.1	+1.6	+2.5
Banques, assurances	618	663	661	+1.2	+1.4	+2.0	+1.4	+0.9	+1.4	-0.3
Tertiaire non marchand(1)	3 635	3 976	4 192	+1.2	+1.8	+3.0	+1.9	+1.1	+1.8	+5.4
NON SALARIÉS	3 598	3 355	3 340	-0.9	-1.4	-1.5	-1.8	-1.3	-1.4	-0.5
Emploi total(1)	21 622	21 122	21 209	-0.3	-0.5	+0.4	-0.8	-1.2	-0.5	+0.4
Salariés des secteurs mar- chands non agricoles	14 054	13 512	13 405	-0.4	-0.8	+0.2	-1.3	-1.7	-0.8	-0.8

(1) Y compris travaux d'utilité collective au 31 décembre 1985.
Source: INSEE.

Tableau 3
Évolution de l'emploi selon la taille
des firmes, 1968-1984

	(en milliers)					Taux de croissance annuel moyen en %		
	1968	1973	1980	1982	1984	68-80	80-84	82-84
Établissements de moins de 19 salariés	3 294	3 460	4 015	4 132	4 192	1.7	1.1	0.7
Établissements moyens (moins de 200)	4 274	4 986	5 136	5 109	4 941	1.5	-1.0	-1.7
Grands établissements (plus de 200)	3 848	4 711	4 154	3 938	3 632	0.6	-3.3	-4.0
TOTAL	11 416	13 157	13 305	13 179	12 765	1.3	-1.0	-1.6

Ensemble des activités industrielles et commerciales (Champ de l'Unedic). 31 décembre de l'année.
 Source: UNEDIC.

Tableau 4
Variation des effectifs ouvriers
de 1975 à 1982 (en milliers)

	Ouvriers	Ouvriers qualifiés	Ouvriers non qualifiés
Industrie	-660	-30	-630
B.T.P.	-200	-4	-196
Tertiaire	143	82	61
Ensemble	-717	48	-765

Source: INSEE R.P. 1975 et 1982

Tableau 5
Proportion de femmes dans
les différents secteurs
1969-1984

	au 31-12-69 %	au 31-12-84 %
Ensemble des secteurs	35	41.9
Agriculture	12.5	17.9
Industrie	23.6	25.5
BTP	4.2	7.3
Tertiaire	46.7	51.5
— dont marchand	42.5	49.6
— non marchand	54.1	55

Source: INSEE

Tableau 6
Les «professions intermédiaires»

	En milliers	En pourcentage du total	Taux de fé- minisation % des femmes dans la catég.	Indice du salaire moyen égal 100 (1)	
				Hommes	Femmes
Contremaîtres, agents de maîtrise	550	14.4	6	128	101
Techniciens	656	17.2	9	125	108
Professions intermédiaires administratives et com- merciales des entreprises	923	24.2	39	131	111
Idem... de la fonction publique	277	7.2	47	126	102
P. int. de la santé et du travail social	590	15.4	74	112	104
Instituteurs et assimilés	759	20.0	63	119	110
Clergé	59	1.5	44	125	107
Total	3 814	100.0	40	125	107

1. Salariés à temps complet, hors apprentis.

Source: INSEE, Recensement et Enquête emploi.

Tableau 7
Évolution récente de quelques statuts salariés

	Avril-mai 1982	Mars 1983	Mars 1984	Mars 1985	Mars 1986
Ensemble des salariés	17 977	17 912	17 643	17 746	17 965
Salariés à plein temps	16 441	16 303	15 936	15 878	15 890
Salariés à temps partiel	1 536	1 609	1 706	1 867	2 075
dont: — hommes	215	219	240	286	330
— femmes	1 321	1 390	1 437	1 582	1 745
soit: 30 hres et +	274	293	309	367	392
— de 15 à 29 hres	963	1 006	1 058	1 175	1 351
— moins de 15 heures	299	310	340	326	332
Salariés sous CDD (a)	306	263	256	315	389
Apprentis	184	189	172	178	175
Stagiaires en entreprise(b)	59	57	48	57	103
Stagiaires de l'État et des collectivités territoriales (TUC) (b)	15	14	20	95	195
Intérimaires	127	113	103	113	128

(a) Contrat à durée déterminée

(b) Ces deux catégories représentent ensemble 73% du total des stagiaires.

Les autres stagiaires sont classés en inactifs en formation (22% en 1986, 40% en 1982) et chômeurs(5%).

Source: INSEE.

Tableau 8
Formes particulières d'emploi par groupe de secteurs
sexe et tranche d'âge (salariés)

	Apprentis	Stagiaires	Intérim ou CDD	Sous-emploi ou recherche d'un autre emploi	Temps partiel «choisi»	Temps complet sans recherche d'un autre emploi	Ensemble
«Industries lourdes»							
Jeunes hommes	(3.3)	(2.7)	16.3	8.2	(0.6)	68.9	
Jeunes femmes	(0.5)	(2.8)	14.9	9.9	(0.7)	67.2	
Hommes adultes	0.0	(0.3)	1.4	4.6	0.5	93.2	
Femmes adultes	0.0	(0.3)	2.4	4.2	8.7	84.7	100
Hommes âgés	0.0	(0.1)	(0.6)	(0.9)	(1.2)	97.2	100
Femmes âgées	0.0	(0.0)	(0.8)	(0.3)	13.7	85.2	100
Ensemble	(0.3)	0.5	2.8	4.2	2.3	89.8	100
«Industries légères»							
Jeunes hommes	15.2	(2.1)	10.6	7.6	(1.5)	62.9	100
Jeunes femmes	5.0	(2.4)	12.4	11.5	(6.3)	62.4	100
Hommes adultes	0.0	(0.1)	2.7	6.8	0.8	89.6	100
Femmes adultes	0.0	(0.1)	4.0	4.6	11.2	80.1	100
Hommes âgés	0.0	(0.1)	(2.3)	(1.0)	2.8	93.8	100
Femmes âgées	0.0	(0.0)	(2.1)	(2.7)	21.6	73.6	100
Ensemble	2.0	0.5	4.2	5.8	4.4	83.1	100
«Tertiaire mobile»							
Jeunes hommes	15.2	3.3	12.8	12.6	3.0	53.0	100
Jeunes femmes	9.6	3.1	11.0	16.5	13.6	46.2	100
Hommes adultes	0.0	(0.4)	3.6	10.0	1.8	84.3	100
Femmes adultes	0.0	(0.3)	3.9	10.2	24.4	61.6	100
Hommes âgés	0.0	(0.1)	1.6	(2.7)	3.9	91.6	100
Femmes âgées	0.0	(0.2)	(1.3)	4.9	35.0	58.6	100
Ensemble	2.3	0.8	4.9	9.9	13.6	68.5	100
«Tertiaire à statut»							
Jeunes hommes	(0.4)	27.4	(2.8)	7.9	9.3	52.2	100
Jeunes femmes	(0.4)	23.1	4.0	10.4	8.3	53.8	100
Hommes adultes	0.0	1.5	(0.4)	3.1	1.7	93.2	100
Femmes adultes	0.0	0.9	1.0	3.8	17.2	77.1	100
Hommes âgés	0.0	(0.2)	(0.3)	(0.5)	5.0	94.0	100
Femmes âgées	0.0	(0.2)	(0.3)	(1.6)	22.5	75.5	100
Ensemble	0.0	3.5	1.0	3.7	11.2	80.6	100
Tous secteurs (y.c. non déclaré)							
Jeunes hommes	9.9	7.4	10.9	9.2	3.2	59.4	100
Jeunes femmes	4.4	10.9	8.7	12.8	9.7	53.4	100
Hommes adultes	0.0	0.6	1.8	5.7	1.1	90.7	100
Femmes adultes	0.0	0.6	2.2	5.6	17.4	74.1	100
Hommes âgés	0.0	(0.1)	1.1	1.1	3.1	94.5	100
Femmes âgées	0.0	(0.1)	0.9	2.6	25.3	71.1	100
Ensemble	1.0	1.7	2.9	5.7	8.6	80.2	100

Source: Enquête emploi de mars 1986. Ce tableau est limité aux salariés. Les «jeunes» ont moins de 25 ans, les «adultes» ont de 25 à 49 ans, les «agés» ont 50 ans ou plus. Les proportions fondées sur des effectifs inférieurs à 10 000 figurent avec parenthèses.

Cf. C. Thelot art. cité.

Tableau 9
Déformation de l'emploi par activité et par métier

Métiers	1954	1982	AAGR	Dont en 1982 et en %		
				Agricult.	Industrie	Service
Salariés de la fabrication	39.4	34.8	0.0	3.7	65.5	30.7
Salariés des services	26.4	48.8	2.7		17.4	83.6
Non-salariés	34.2	16.4	-2.1	37.8	22.0	40.2
Total	100	100				

Source: INSEE, BIPE

Tableau 10
Évolution de l'emploi dans les services
entre 1975 et 1982

	Nombre d'emplois en milliers			Croissance annuelle (%)
	1975	1982	Variations	
Ensemble des services	10 762	12 345	+1 583	+2.0
Services aux entreprises	792	1 062	270	+4.3
Services hors «services aux entreprises» dont:	9 970	11 283	1 313	+1.8
— logistique (commerce, transports, télécom., finan- ces, location immobilière	4 188	4 547	359	+1.2
— services personnels (réparation automobiles; hôtels; cafés, restaurants; santé; services domestiques; services personnels)	2 740	3 173	433	+2.1
— services non marchands (n.c. services domestiques)	3 042	3 563	521	+2.3

Source: INSEE et BIPE.

Tableau 11
Évolution sectorielle des effectifs d'OS et
manoeuvres (NAP 40)

Secteurs	Effectifs 1975	Effectifs 1982	Taux d'évolution 1975/1982 en pourcentage	Taux d'évolution des effect. salariés 1975/1980 en pourcentage
Agriculture	39 620	20 940	+47.0	+33.0
Viande et lait	81 800	87 700	7.2	16.0
Autres IAA	152 300	125 240	+17.8	+0.7
Combustible, minéraux	9 300	6 820	+26.7	+31.7
Pétrole, gaz naturel	6 240	4 240	+32.1	+6.0
Électricité, gaz et eau	22 620	20 880	+7.7	15.6
Minerais et métaux ferreux	95 180	52 400	+44.0	+29.0
Minerais et métaux non ferreux	27 120	24 020	+11.0	15.4
Matériaux de construction	119 060	83 540	+29.8	+19.0
Verre	36 360	29 620	+18.5	+13.9
Chimie base	64 660	39 400	+39.1	+22.8
Parachimie, pharmacie	51 640	45 640	+11.6	11.0
Fonderie, travail des métaux	232 400	164 920	+29.0	+15.6
Construction mécanique	176 700	117 920	+33.3	+14.8
Construction électrique, électronique	219 080	156 520	+28.6	+5.0
Auto matériel de transport	237 040	183 980	+22.4	+6.0
Naval, aéronautique, armement	40 080	29 940	+25.3	+5.0
Textile, habillement	341 960	223 960	+34.5	+26.0
Cuir, chaussure	86 800	57 200	34.1	27.0
Bois, ameublement	185 340	152 300	+27.8	+0.1
Papier, carton	70 180	48 020	+31.6	+21.0
Imprimerie, presse, édition	41 820	41 640	+0.4	0.3
Caoutchouc, plastique	118 440	107 500	+9.2	+2.0
BTP	588 560	389 320	+34.0	+13.4
Commerce gros alimentaire	96 040	99 160	3.0	10.4
Commerce gros non alimentaire	98 220	105 860	7.8	17.4
Commerce détail alimentaire	39 800	38 880	+2.3	30.0
Commerce détail non alimentaire	79 220	68 060	+14.0	+6.0
Réparation et commerce automobile	57 360	51 760	+9.8	12.4
Hôtels, cafés, restaurants	55 760	59 040	5.9	16.0
Transport	306 000	308 980	1.0	1.5
Télécommunications, postes	17 120	14 960	+12.6	16.8
Services marchands aux entreprises	60 640	81 620	34.6	37.3
Services marchands aux particuliers	161 700	190 380	17.7	37.4
Location, crédit bail	9 880	11 220	13.6	27.9
Assurances	1 760	2 500	42.0	15.8
Organismes financiers	7 560	9 100	20.0	14.0
Services non marchands	278 100	275 860	+0.8	14.0
Ensemble	4 313 460	3 530 040	+18.2	3.5

Source: Recensements 1975 et 1982 (INSEE)

Tableau 12
Évolution de la population active employée
1954/1982

	Non salariés	Cadres supérieurs	Cadres moyens	Employés	Personnels	Ouvriers	Total
Services	-0.7	+4.4	+3.7	+2.6	+0.6	+2.6	+2.1
Industries	-0.1	+4.9	+2.8	+1.4	+0.7	-0.2	+0.3

Source: BIPE

Tableau 13
Structure (moyenne sur la période
1978-1981) de la population active
selon le niveau de formation (%)

Niveaux de formation	Services marchands	Services non marchands	Population active
VI	38	36	49
V	32	25	31
IV	10	18	10
III	12	8	5
II + I	8	13	5

Source: Peaucelle in , *Consommation*, no.4, 1984.

Tableau 14
Structure de la population occupée aux services marchands
et non-marchands par profession et métier en 1975 et 1981

Groupes de métiers	Profession	1975			1981		
		Services marchands	Services non marchands	Ensemble de la population active	Services marchands	Services non marchands	Ensemble de la population active
Primaires	Agriculteur	0.7	1.4	10.2	0.4	1.3	8.6
Secondaires	Ingénieur	1.6	1.7	1.5	2.1	1.7	1.7
	Technicien	2.9	3.0	4.2	2.9	2.6	4.2
	Ouvrier qualifié	13.4	6.2	22.2	12.7	6.2	22.4
	Ouvrier non qualifié	6.0	3.3	15.6	5.5	3.5	13.6
	TOTAL	23.9	14.2	43.5	23.2	14.0	41.9
Tertiaires	Cadre supérieur	8.0	15.0	6.0	9.9	16.6	7.5
	Cadre tertiaire moyen	18.3	25.0	11.6	21.2	24.2	12.9
	Employé tertiaire qualifié	32.7	17.0	17.4	30.8	18.0	18.2
	Employé non qualifié	16.2	27.0	11.3	14.5	25.8	10.9
	TOTAL	75.2	84.0	46.3	76.4	84.7	49.5

Source: Peauc
no. 4, 1984.

Consommation,

Tableau 15
Taux annuel d'accroissement
des effectifs par profession
dans les services
entre 1975 et 1981 (%)

	Services marchands	Services non marchands
Agriculteur	-6.5	0.2
Ingénieur	7.6	0.7
Technicien	3.0	0.7
Ouvrier qualifié	1.9	1.7
Ouvrier non qualifié	1.3	2.6
Cadre supérieur	6.8	3.3
Cadre tertiaire moyen	5.5	1.0
Employé tertiaire qualifié	1.9	2.6
Employé non qualifié	1.1	0.7

Source: Peaucelle in
no. 4, 1984.

Consommation,

Tableau 11
Structure de la population occupée aux services marchands
et non-marchands par profession et secteur en 1955 et 1961

Profession	1955	1961	1955	1961	1955	1961
Industrie	1.2	1.5	1.2	1.5	1.2	1.5
Commerce	1.2	1.5	1.2	1.5	1.2	1.5
Services	1.2	1.5	1.2	1.5	1.2	1.5
Administration	1.2	1.5	1.2	1.5	1.2	1.5
Enseignement	1.2	1.5	1.2	1.5	1.2	1.5
Santé	1.2	1.5	1.2	1.5	1.2	1.5
Justice	1.2	1.5	1.2	1.5	1.2	1.5
Forces armées	1.2	1.5	1.2	1.5	1.2	1.5
Police	1.2	1.5	1.2	1.5	1.2	1.5
Services sociaux	1.2	1.5	1.2	1.5	1.2	1.5
Services culturels	1.2	1.5	1.2	1.5	1.2	1.5
Services religieux	1.2	1.5	1.2	1.5	1.2	1.5
Services autres	1.2	1.5	1.2	1.5	1.2	1.5
Total	1.2	1.5	1.2	1.5	1.2	1.5

Tableau 12
Taux annuel d'émigration
des résidents nés au Canada
dans les services
de 1955 à 1961 (en %)

Profession	1955	1961	1955	1961
Industrie	1.2	1.5	1.2	1.5
Commerce	1.2	1.5	1.2	1.5
Services	1.2	1.5	1.2	1.5
Administration	1.2	1.5	1.2	1.5
Enseignement	1.2	1.5	1.2	1.5
Santé	1.2	1.5	1.2	1.5
Justice	1.2	1.5	1.2	1.5
Forces armées	1.2	1.5	1.2	1.5
Police	1.2	1.5	1.2	1.5
Services sociaux	1.2	1.5	1.2	1.5
Services culturels	1.2	1.5	1.2	1.5
Services religieux	1.2	1.5	1.2	1.5
Services autres	1.2	1.5	1.2	1.5
Total	1.2	1.5	1.2	1.5

LES DIFFICULTÉS D'UNE POLITIQUE DE PLEIN EMPLOI DANS LES ANNÉES 1980

Michel Beaud

Certitudes du Projet socialiste de 1979-80:

Le plein emploi est pour les socialistes le premier objectif de la croissance sociale. Il procède nécessairement de l'ensemble des moyens prévus pour réorienter et maîtriser l'économie.

La lutte contre le chômage sera engagée par certaines mesures ayant des effets à court terme: la relance de la croissance, la réduction de la durée du travail, la création d'emplois dans les services publics et les collectivités locales. Les deux dernières de ces mesures sont celles qui peuvent avoir l'impact le plus rapide sur le chômage. L'une et l'autre appellent une croissance soutenue.

Plus fondamentalement la croissance sociale mettra la transformation des conditions et de l'organisation du travail au coeur de la nouvelle logique de développement.

Prudence de la motion d'orientation du congrès du Parti socialiste d'avril 1987:

Comme nous ne pouvons compter sur la seule croissance pour réduire à court terme le nombre de chômeurs, toutes les autres politiques doivent être parallèlement mises en oeuvre. Les initiatives locales devront être encouragées, notamment en milieu rural où l'agriculture ne peut plus, à elle seule, relever le défi de l'emploi, de la gestion de l'espace et de la vie sociale et culturelle. En effet, aux côtés de l'agriculture, il y a place pour une diversification des activités rurales. L'ensemble des ressources économiques et humaines locales doit être valorisé dans le cadre d'un partenariat entre l'État, les collectivités locales et les acteurs économiques et sociaux. Les modalités de l'aménagement et de la réduction du temps de travail qui favorisent les

gains de productivité, notamment en permettant l'allongement de la durée d'utilisation des équipements, seront aidées. Des contrats de modernisation passés entre l'État et les entreprises favoriseront cette évolution. Ils concerneront non seulement les salaires mais aussi la gestion et les investissements liés à l'aménagement et la réduction du temps de travail.

Entre les deux, cinq années d'exercice du pouvoir; une confrontation éprouvante avec la réalité; et dans ce domaine de l'emploi et du chômage — particulièrement sensible pour le peuple de gauche — un échec.

C'est à partir d'une réflexion sur cet échec, sur les difficultés d'une politique qui visait le plein emploi en France dans la première moitié des années 1980, que nous voudrions dégager des propositions pour une stratégie économique et sociale intégrant l'objectif de plein emploi.

Bilan de la politique d'emploi de la gauche (1981-1986)

Ce bilan peut être présenté en 4 points:

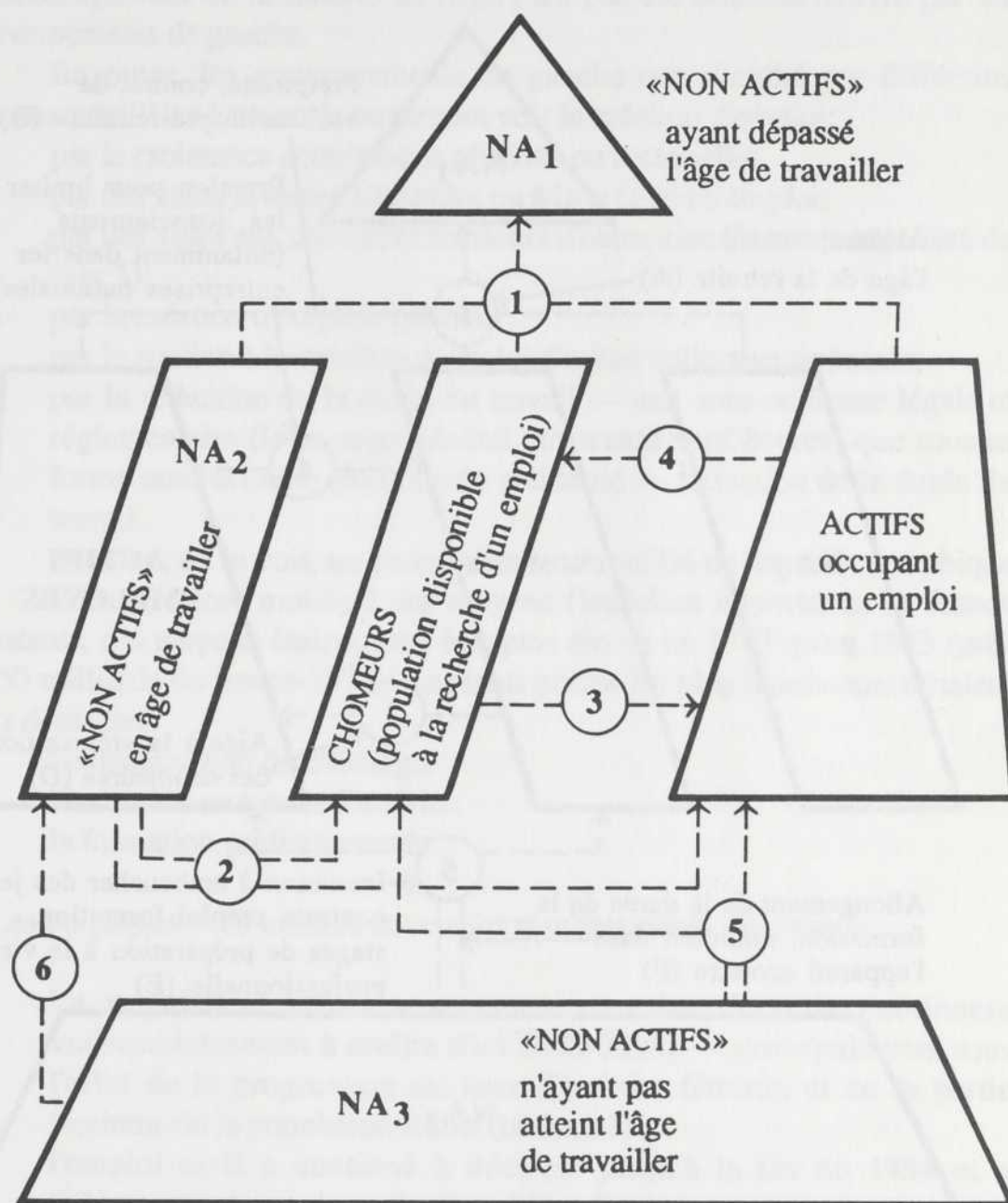
- l'importance du dispositif de soutien à l'emploi et de lutte contre le chômage mis en oeuvre;
- le caractère décevant des résultats obtenus;
- la nature dualiste de la politique menée;
- les effets partiels ou temporaires de la politique anti-chômage.

1. D'abord avec les gouvernements Mauroy, puis avec le gouvernement Fabius, a été mis en place un dispositif important et diversifié de soutien à l'emploi et de lutte contre le chômage. Ce dispositif était constitué d'un ensemble de mesures qui, si l'on peut dire, attaquait le problème «par tous les bouts».

Le schéma 1 résume les grandes composantes de la population et les principaux flux entre elle:

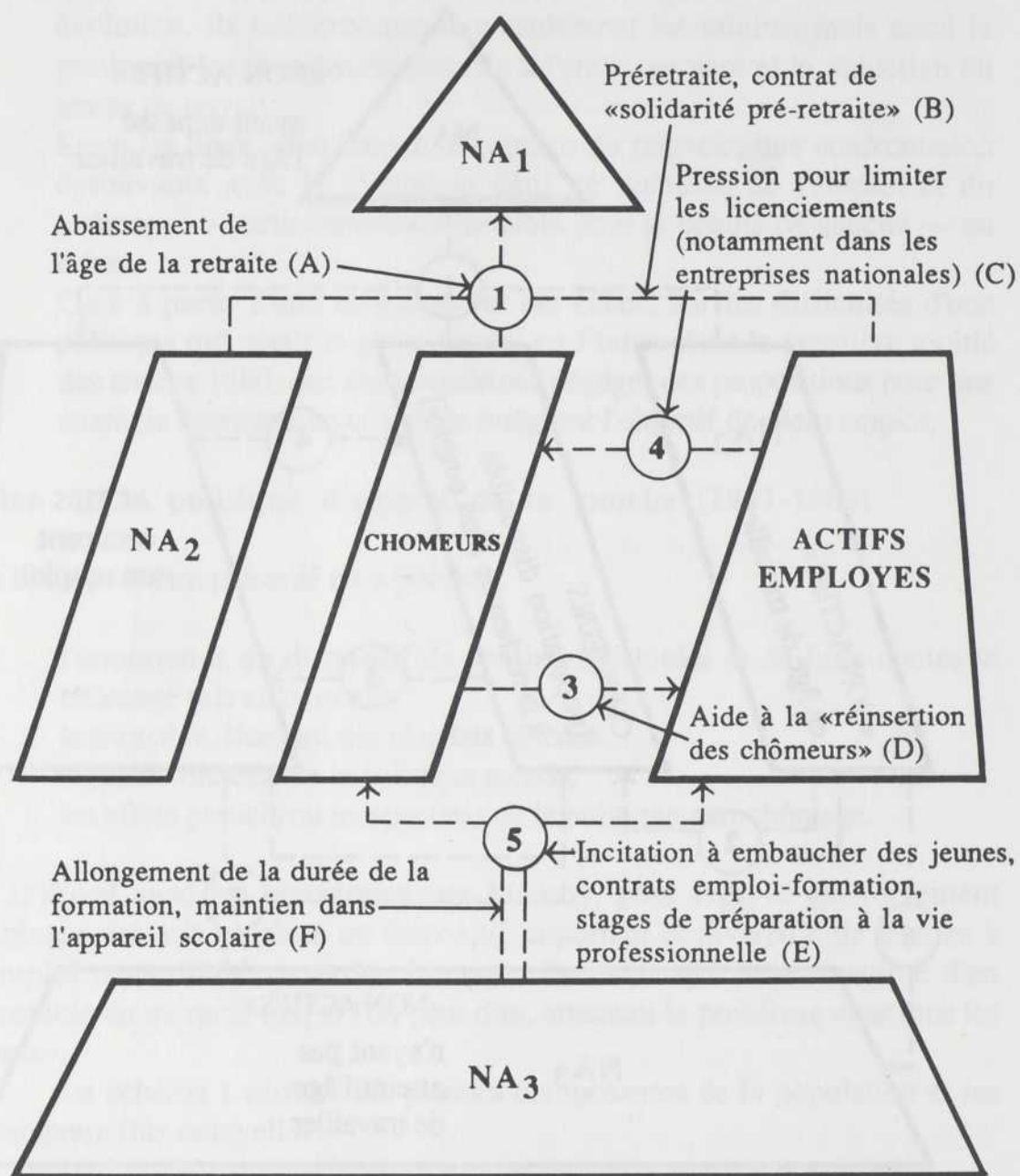
- 1: passage de l'âge d'activité à l'âge de «l'après-activité»;
- 2: passage de l'état «non actif» à l'état d'actif (occupant un emploi ou chômeur) — un flux inverse existant;
- 3: passage d'un actif du chômage à l'occupation d'un emploi;
- 4: passage d'un actif au chômage par perte d'emploi;
- 5: entrée de jeunes en activité (emploi ou chômage);
- 6: entrée de jeunes en «âge d'activité» ne se traduisant pas par l'occupation ou la recherche d'un emploi.

Schéma 1



Les mesures prises ont porté sur plusieurs de ces flux, comme l'indique le schéma 2.

Schéma 2



- A et B visent à réduire la population active (actifs employés + chômeurs) en gonflant NA₁;
- C vise à réduire les passages de situation d'emploi à des situations de chômage;
- D vise à favoriser le retour à l'emploi des chômeurs;
- E vise à augmenter les chances des jeunes de trouver un emploi;
- F permet (même quand ce n'est pas l'objectif avoué ou réel) de limiter la croissance de la population active en gonflant NA₃.

On peut remarquer à ce stade que la politique qui viserait à gonfler NA_2 pour réduire la population active (notamment par une politique d'encouragement de la femme au foyer) n'a pas été mise en oeuvre par les gouvernements de gauche.

En outre, les gouvernements de gauche ont cherché par différents moyens parallèles à soutenir ou promouvoir la création d'emploi:

- par la croissance économique générale ou sectorielle;
- par des aides diverses à l'emploi ou à la création d'emploi;
- par des aides aux chômeurs créateurs d'entreprise (forme particulière du flux 3);
- par la création d'emplois publics;
- par le soutien à la création d'emploi d'utilité collective ou locale;
- par la réduction de la durée du travail — tant sous sa forme légale et réglementaire (le passage général aux trente-neuf heures) que sous sa forme contractuelle (contrats de solidarité — réduction de la durée du travail).

Au total, on le voit, un ensemble très diversifié de mesures (graphique 1)*. Ces mesures ont mobilisé des moyens financiers importants: en francs constants, ces moyens étaient cinq fois plus élevés en 1983 qu'en 1973 (près de 50 milliards de francs-1973). Les trois postes les plus lourds concernaient trois domaines:

- l'indemnisation du chômage;
- l'incitation au retrait d'activité;
- la formation professionnelle.

2. Les politiques ainsi menées ont eu des résultats plutôt décevants:

- La population active a continué à croître (et elle continuera vraisemblablement à croître d'ici 2000-2005) — principalement sous l'effet de la progression du taux d'activité féminin et de la partie féminine de la population active (tableau 1)*;
- l'emploi civil a continué à décliner jusqu'à la fin de 1984 et a faiblement progressé ensuite (graphique 2).

En effet l'emploi dans l'agriculture a continué à s'amenuiser, l'emploi dans l'industrie a diminué, et l'emploi dans le tertiaire a cessé d'augmenter (tableau 2).

Ainsi peut-être repérée, arithmétiquement, la croissance du chômage (graphique 3).

On ne peut pour autant conclure à l'échec total de la politique menée. On doit d'abord remarquer qu'un ralentissement de la croissance du chômage a été obtenu une première fois en 1981-82 et une deuxième fois en 1984-85. On peut ensuite observer que la croissance du chômage, pendant la période 1980-

* On trouvera les graphiques et les tableaux dans l'annexe statistique à la fin de ce texte.

86, a été au total assez semblable à celle de l'ensemble de la CEE (graphique 4).

Et finalement, il est permis de penser que si cette politique n'avait pas été menée, les choses auraient été pires. Mais les évolutions observées aux États-Unis, en Grande Bretagne et en RFA permettent aussi de défendre des position contraires.

3. Finalement, si l'on va au fond des choses, les gouvernements de cette période sont retombés dans les travers que les hommes de gauche avaient dénoncés auparavant; la mise en oeuvre d'une politique dualiste:

- avec d'un côté la politique économique générale placée sous le sceau de la pensée traditionnelle (relation «normale» entre compétitivité /productivité/«dégraissage» des entreprises, donc diminution d'emplois; ou séquence «profit — investissements — emploi»).
- et de l'autre côté une politique d'emploi, où le traitement social du chômage est associé à une «politique active de l'emploi», qui se révèle par de nombreux aspects une politique de partage du chômage.

Or, cette «politique dualiste», le *Document d'orientation du IX^e Plan* l'avait vigoureusement critiquée et rejetée; sous le titre «un objectif prioritaire, l'emploi», il développait l'analyse suivante:

La lutte contre le chômage est au coeur des défis du IX^e Plan. Les premières explorations quantitatives pour le moyen terme montrent que les risques d'une montée du chômage sont non négligeables. La persistance d'un environnement international déprimé, la recherche de gains de productivité par la mise en place rapide de nouvelles technologies constituent en effet autant de facteurs qui, au cours des prochaines années, vont affecter le niveau et la structure des emplois.

Simultanément, le modèle dominant de division et d'organisation du travail est largement remis en cause. Par trop hiérarchisé et déresponsabilisateur, ce modèle ne répond pas aux attentes des travailleurs et beaucoup désormais s'interrogent sur son efficacité économique.

Relever le défi du chômage, reconstruire un emploi responsable, tels devront être les principaux fils directeurs du IX^e plan en ce domaine. Cela implique qu'une stratégie globale soit définie et engagée, cela signifie qu'il faut maintenant rompre définitivement avec les politiques antérieures caractérisées par leur dualisme.

Dualisme entre d'une part une politique économique subordonnant, sinon sacrifiant, l'emploi à la recherche exclusive de la compétitivité à court terme et, d'autre part, des politiques spécifiques assurant, avec une efficacité discutable et un coût élevé, la gestion d'un chômage croissant.

Dualisme aussi celui qui oppose l'accélération des mutations de l'appareil productif en vue de renforcer la position internationale de la France, à la recherche de formes d'organisation de la production plus

conformes aux attentes des travailleurs.

L'emploi ne peut se définir comme un solde. A condition de refléter une volonté, la bataille pour l'emploi doit au contraire trouver sa propre cohérence. La politique industrielle doit créer les conditions favorables à l'équilibre extérieur, donc à la croissance. Mais, à croissance donnée, il n'y a pas de déterminisme sur l'emploi: la croissance peut être plus ou moins riche en emplois. La réduction des inégalités, notamment par la revalorisation des bas salaires et une meilleure qualification de la main-d'oeuvre ouvrière, doit contribuer à élargir le marché intérieur et à créer par conséquent de nouveaux emplois.

Cette bataille pour l'emploi n'est pas dissociable de l'impératif industriel. A condition de valoriser des solutions économiquement saines et de privilégier le moyen terme, l'amélioration de l'emploi est un des éléments d'une meilleure compétitivité. En effet, la compétitivité d'une économie se joue à la fois au travers de la modification des conditions de production que la politique d'emploi peut provoquer et accompagner, et dans la maîtrise des coûts indirects — le chômage notamment — que chaque entreprise externalise au prix d'un alourdissement des charges sociales.

Cette stratégie pour l'emploi est nécessaire; elle doit miser sur l'entreprise et sur une meilleure formation des salariés. La réduction de la durée de travail est l'un de ses fondements. Elle se traduira par la construction d'un service public de l'emploi et par une redéfinition des aides à l'emploi» (*Document d'orientation du IX^e Plan*, 16-17; c'est nous qui soulignons).

Dans cette perspective, le *Rapport de l'intergroupe Emploi du IX^e plan* avait prôné une «stratégie économique et sociale de l'emploi»:

Il ne faut plus qu'il y ait d'abord des décisions d'investissement ou de politique industrielle et technologique et ensuite des «retombées sur l'emploi» qu'il convient de gérer au mieux. L'emploi, comme la compétitivité et les perspectives de production, doit être présent dès le moment du choix. Et c'est dans un mouvement unique et cohérent qu'il faut penser à la fois l'investissement, la mise en oeuvre des technologies nouvelles, la compétitivité extérieure, l'emploi (c'est-à-dire notamment l'insertion des chômeurs et des travailleurs précaires), l'organisation du travail, les rapports de production, l'affectation du surplus dégagé.

Dès lors que ce choix est fait, il faut en tirer toutes les implications: les grands programmes industriels et technologiques, les plans et programmes régionaux de développement, les programmes d'investissement du secteur public et des entreprises nationales et nationalisées, les actions de conversion, d'adaptation, de restructuration, les procédures d'aide à des entreprises tant en difficulté

qu'en développement doivent intégrer dès leur conception la triple dimension formation/emploi/organisation du travail; les contrats de plan, mais aussi toutes les négociations comportant des aides ou des contributions publiques doivent, au même titre qu'un volet production/investissement et qu'un volet productivité/compétitivité, comporter un volet formation/emploi/organisation du travail.

De même, dans les branches industrielles, dans les entreprises il n'y a pas d'une part l'organisation du travail, les rémunérations et de l'autre l'emploi. Les négociations entre partenaires sociaux dans le grand bouleversement que constitue le déroulement de la crise, doivent porter sur tous ces aspects liés: organisation et durée du travail, emploi, embauche et politique de promotion/formation/qualification des travailleurs, amélioration de la productivité, rémunération et partage du surplus dégagé, politique d'investissement et de production.

Cette vision nous paraît aussi juste aujourd'hui qu'il y a cinq ans. Elle rejoint d'une certaine manière les thèses développées par Diane Bellemare et Lise Poulin-Simon sur le plein emploi. Mais elle n'a pas été suivie. Il serait intéressant d'analyser pourquoi.

On pourrait faire apparaître qu'elle a été sacrifiée au changement de politique économique de 1982-83, à la mise en oeuvre de l'austérité au cours des «trois printemps» (1982, 1983, 1984) et finalement à la politique de modernisation.

Mais la vérité est sans doute ailleurs. Je vais tenter de l'approcher par deux voies, qui d'ailleurs se rejoignent:

- d'une part les grandes logiques fondamentales, structurantes de nos sociétés n'ont pas toléré la greffe de cette démarche nouvelle: l'emploi public a très vite été limité par les contraintes des budgets publics; et l'emploi des entreprises (privées et publiques) est resté, ou est très vite redevenu, soumis aux critères d'efficacité et de rentabilité qui le plus souvent débouchent sur la préoccupation de «réduire», «dégraisser» l'emploi.
- d'autre part cette nouvelle vision d'une stratégie économique et sociale unifiée de l'emploi, de l'investissement, de l'efficacité et de la compétitivité n'est jamais vraiment entrée dans la tête des décideurs: ministres ou hauts fonctionnaires influents ou responsables, chefs d'entreprises (privées ou publiques), économistes; elle n'a pas non plus été assimilée en profondeur par les syndicalistes ou par quelques façonners d'opinion influents.

Certes l'argument intéresse selon lequel, dans d'autres pays, avec des pratiques de négociation, de concertation, de démocratie économique, on a pu avancer significativement dans cette voie, et obtenir des résultats appréciables que concrétisent des taux de chômage nationaux moyens relativement faibles. Mais il n'est jamais accepté et assumé jusqu'au bout: comme si cette démarche ne pouvait être valable en France.

Au total, la politique de l'emploi menée en France de 1981 à 1986 a été du type dualiste. Et comme la politique économique, après la brève tentative de relance, a été très vite orientée vers l'effort de compétitivité et de modernisation — et cela dans une période de croissance de la population active — on comprend que la croissance du chômage n'a pu être qu'endigée, mais non arrêtée.

4. Il est possible d'analyser ces résultats de plus près. La politique économique générale a sans doute eu des effets positifs sur l'emploi dans un tout premier temps, au lendemain de la relance de mai-juin 1981: on peut estimer à 40-50 000 l'ordre de grandeur des effectifs d'emplois créés dans ce cadre. Mais les effets négatifs des politiques de rigueur ont très vite joué en sens inverse et avec une force plus grande.

Quant à la politique spécifique «de l'emploi et du chômage», ses résultats les plus significatifs ont été obtenus par l'abaissement de l'âge de la retraite à 60 ans et les mesures de préretraite (plusieurs centaines de milliers d'emplois concernés).

Ensuite viennent les créations d'emplois publics, dans la fonction publique, les PTT, les hôpitaux (environ 140 000 emplois) et dans les grandes entreprises nationales (environ 20 000). Mais dès 1983 la croissance de ces emplois a été stoppée, puis un effort pour les réduire a été engagé.

Le soutien direct à l'emploi, au maintien dans l'emploi ou à la création d'emploi a aussi eu des effets significatifs, mais probablement très largement éphémères.

Inversement, la réduction de la durée du travail n'a eu que des effets ponctuels et limités.

Quant aux mesures de formation, elles n'apparaissent pas comme ayant eu des effets quantitatifs majeurs sur l'emploi et le chômage. Au contraire, les travaux d'utilité collective — TUC — auront une importance croissante pour concerner jusqu'à 200 000 jeunes en 1986 (tableau 3).

Au total, la politique spécifique du chômage et de l'emploi a contribué à créer peu d'emplois; elle a pour l'essentiel consisté à faire passer des anciens en non-activité (NA₁) et à maintenir des jeunes en non-activité (NA₃), de manière à dégonfler la population active et donc le chômage.

D'autre part on doit constater que, quelles qu'aient été les intentions et même les décisions de 1981-82 pour réduire le poids des «formes particulières» d'emploi, ceux-ci ont, dans l'ensemble, progressé entre 1981 et 1986 (tableau 4).

Certes le nombre des contrats à durée déterminée, comme celui des travailleurs intérimaires, a décru du printemps 1982 au printemps 1984; mais l'un et l'autre ont recommencé à croître à partir de cette date. D'autre part, le nombre des travailleurs à temps partiel a augmenté tout au long de la période, sa progression étant particulièrement forte pour les femmes.

Parmi l'ensemble des «entrées» en situation de demandeurs d'emploi, la part des fins de contrats à durée déterminée et des fins de mission d'intérim est

largement prépondérante; et elle a nettement progressé ces dernières années: 40% en 1984, 42% en 1985, 45% en 1986 (tableau 5).

Au total, malgré l'importance des efforts mis en oeuvre, le moins qu'on puisse dire est que les résultats de la politique «anti-chômage» menée de 1981 à 1986 ont été limités, ou partiels, ou temporaires; ils sont, en tous cas, loin de correspondre aux ambitions annoncées et aux intentions affichées en 1980-81.

Contribution à une réflexion sur une stratégie économique et sociale intégrant l'objectif du plein emploi

Disons-le d'emblée: l'échec des politiques menées en France en 1981-86 nous paraît résulter de la gravité des problèmes rencontrés (crise économique internationale avec ses chocs et ses contre-chocs, importance de la dépendance et de la contrainte extérieure, effets des mutations technologiques) et de la nature, de la conception des réponses qui ont été apportées.

D'autre part nous ne pensons pas qu'il existe une panacée, une solution simple; seule une stratégie complexe, plurielle, construite à plusieurs niveaux peut, selon nous, être mise en oeuvre. Nous en présenterons les éléments par touches successives à partir d'une réflexion sur les obstacles rencontrés, les mesures mises en oeuvre ou les alternatives proposées.

1. Une première observation s'impose: la croissance n'est plus (dans les années 1980) ce qu'elle a été (dans les années 1950-60). Chute des taux de croissance, déclin du modèle fordiste fondé sur le couple «production de masse/consommation de masse», ébranlement du compromis social-démocrate, négocié dans un contexte de croissance et de plein emploi et assurant au monde du travail à la fois une augmentation du pouvoir d'achat et l'obtention d'une large gamme d'amélioration dans la vie de travail et en dehors d'elle.

Concrètement, pour revenir en France, en 2000, à un niveau de chômage proche de celui de 1973, il faudrait créer près de 300 000 emplois (nets) par an; or les modèles qui représentent l'économie française font apparaître qu'avec un taux de croissance de 6 à 7% par an la création d'emploi nette serait de 150 000. Et chacun sait que ces taux de croissance sont, dans le contexte actuel, hors d'atteinte.

Cela ne signifie pas que la recherche de la croissance doive être abandonnée. Mais cela signifie nettement que:

- la croissance ne peut en aucun cas suffire à se rapprocher du plein emploi;
- la croissance ne peut être qu'une des composantes d'une stratégie de plein emploi;
- le contenu et les modalités de la croissance sont, dans cette perspective, au moins aussi importants que son rythme.

2. Deuxième observation: l'économie nationale n'est plus (dans les années 1980-90) ce qu'elle a été (dans les années 1930 et 1950). L'internationalisation des processus économiques, monétaires et financiers se traduit par un jeu de dépendance/interdépendance où est particulièrement prise une «économie moyenne/moderne» telle que l'économie française. Un seul chiffre concernant l'industrie: l'effort à l'exportation (1) et la pénétration étrangère du marché intérieur (2) sont passés de l'ordre de 10-15% au début des années soixante à plus de 30% au début des années quatre-vingt.

Face à cela une politique nationaliste/protectionniste/autarcique brutale serait, à notre avis, plus dévastatrice (en niveau de production, emploi, pouvoir d'achat) que créatrice. C'est dire que la marge de manoeuvre n'est pas large; elle implique:

- d'une part une meilleure coordination des politiques économiques et monétaires, d'abord au sein de la Communauté européenne, et ensuite entre celle-ci, les États-Unis et le Japon; chacun peut observer ce qu'il en est, en fait;
- d'autre part des choix en matière de relèvement du pouvoir d'achat, d'amélioration en niveau de vie et de dépenses (publiques notamment) qui tiennent compte des effets sur l'emploi et sur les échanges extérieurs. C'est ainsi que J.L. Beau (1987) distingue ce qu'il appelle les secteurs «offensifs» «à très forte productivité, dotés de travailleurs très qualifiés et (...) dont la vocation est de conquérir des parts de marché additionnelles du marché mondial par amélioration de ses positions concurrentielles» et les secteurs «défensifs», échappant au moins en partie à la compétition internationale et permettant donc mieux «d'utiliser la main-d'oeuvre et de contribuer à la préservation de l'équilibre social.»

3. Il est possible, compte tenu de la contrainte d'équilibre extérieur, de tester les différentes mesures susceptibles d'être prises en faveur de l'emploi et de rechercher ce que pourrait être une politique optimale de l'emploi. C'est ce qu'ont fait M. Feroldi et H. Sterdyniak (1986) (tableau 6).

Leur étude fait ressortir que, selon les modèles existants, les mesures les plus adéquates sont:

- la réduction de la durée de travail;
- l'embauche dans l'administration;
- une politique de relance en matière de logement;
- et des économies en matière d'énergie qui ont l'avantage de desserrer la contrainte extérieure.

Ces résultats ont un certain parfum «d'avant 1981». L'embauche dans l'administration implique soit d'alourdir la fiscalité, soit d'accepter de plus larges déficits. La politique d'économie d'énergie se heurte à la fois aux inerties des particuliers, des entreprises et des administrations et aux intérêts des sociétés énergétiques (pétrolières et électriques). Une relance en matière de

logement devrait bénéficier aux catégories les plus modestes et défavorisées, et donc impliquerait un effort public substantiel. Quant à la réduction de la durée du travail, il convient de s'y arrêter un peu plus.

4. La réduction de la durée du travail demeure assurément une composante essentielle d'une stratégie de l'emploi.

Notons d'abord que cette réduction a été massive de la fin du XIX^e siècle (semaine de 65 heures) à 1937 (semaine de 40 heures). Quant à la durée effective hebdomadaire, elle a chuté de 45-46 heures entre 1955 et 1965 à 39 heures en 1985.

Notons ensuite qu'il n'y a guère de limite à la perspective de réduction de la durée du travail dans la vision utopique d'une société idéale: où chacun aurait réussi à limiter ses besoins de consommation, où chacun accepterait de prendre en charge une part des tâches nécessaires (sans souci de prestige et de pouvoir), où le revenu, l'avoir, la dépense ne constitueraient plus des éléments essentiels à l'affirmation, voire à l'existence de chacun. Bref une société où non seulement les règles sociales mais les attitudes individuelles permettraient que s'applique la règle: «de chacun selon ses (généreuses) capacités; à chacun selon ses besoins (à condition qu'ils demeurent raisonnables)»... Il est clair qu'on en est loin.

C'est plutôt le processus inverse qui nous paraît à l'oeuvre: une croissance débridée des besoins, rendue possible par le vertige des hommes dans un monde de plus en plus privé de sens, excitée par les firmes productrices de biens et services et leurs publicités, exacerbée par les inégalités au sein de chaque société et à l'échelle du monde; à quoi s'ajoutent les besoins nés de l'évolution même de nos sociétés, de la concentration urbaine (déplacements, équipements collectifs...), de la coupure travail/loisirs (vacances, voyages, week-ends), de la destruction des conditions naturelles de vie (eau «potable», air «respirable» et peut-être demain milieu naturel «vivable»); sans parler de besoins potentiels aujourd'hui encore difficilement concevables: «besoin» de voyage dans la lune ou sur d'autres planètes; «besoin» de vie prolongée (jusqu'à 120, 150 ans). C'est dire qu'une nouvelle croissance exponentielle des besoins ne peut être exclue et qu'elle peut impliquer la mobilisation de plus de travail vivant.

Au total, à terme, la question de la réduction de la durée du travail ne dépend pas de considérations technico-économiques mais bien de choix éthiques et sociétaux: tout dépend des valeurs, des modes et des raisons d'existence, des hommes et des femmes de demain, et donc des types de sociétés.

5. A plus proches échéances, la réduction de la durée du travail se heurte à un certain nombre de contraintes et d'obstacles. G. Tahar (1985) en a dressé le tableau (tableau 7).

On ne sort que très difficilement de ce dilemme:

— ou bien la réduction de la durée du travail est réalisée avec maintien du

revenu: le salarié y trouve avantage, mais l'entreprise voit — toutes choses égales par ailleurs — ses coûts alourdis et sa compétitivité affaiblie;

- ou bien elle est réalisée avec réduction (ou moindre progression) du salaire: l'entreprise ne voit pas ses coûts alourdis, mais les salariés anciens résistent à la réduction de leurs revenus.

Le seul cas où la réduction de la durée du travail peut se mettre en oeuvre sans inconvénients pour les parties en présence, c'est quand elle est associée à une nouvelle organisation du travail permettant l'utilisation plus longue d'équipements coûteux (ce qui signifie croissance de la production et débouchés accrus). Dans ce cas-là, il peut y avoir à la fois réduction de la durée de travail, maintien du salaire et réduction des coûts unitaires de production. Un nombre non négligeable d'entreprises, qui bénéficiaient d'une telle situation, ont effectivement suivi cette démarche. Mais elle ne peut être suivie par toutes.

6. Fondamentalement, face à une situation de chômage massif, la réduction de la durée de travail devait s'inscrire dans une perspective de partage du travail *et* de partage des revenus. Difficilement envisageable pour les titulaires de bas revenus, cette perspective a été rejetée par l'ensemble des travailleurs «occupant» un emploi, par l'ensemble du monde du travail organisé.

Il y a eu, il y a encore, une espèce de «front» des générations «occupant» les emplois pour ne pas partager le travail et les revenus avec les générations montantes; et ce front a reçu le soutien des hommes politiques de gauche et de l'ensemble des organisations syndicales — exception faite de l'effort que la direction confédérale de la CFDT a fait pendant un temps pour aller contre ce courant.

Et puis, quand il a fallu «lâcher du lest» face à la poussée des jeunes générations, ce sont les anciens qui ont été sacrifiés, notamment à travers la procédure des préretraites (Stankiewicz, 1986).

Ce sont donc les jeunes qui sont, globalement, les premiers et les plus touchés:

- les plus touchés par le chômage — et parmi les jeunes le plus gravement les jeunes femmes (graphique 5).
- de plus en plus poussés, et tout particulièrement les jeunes femmes, à renoncer à chercher un emploi permanent à temps complet et à se rabattre sur des emplois non permanents ou à temps partiel (graphique 6).
- et finalement occupant une place croissante dans les emplois à temps partiel et précaires (tableau 8).

En proportion nettement plus faible que les autres tranches d'âges sur des emplois à temps complet stables, les jeunes sont en plus forte proportion sur les emplois précaires (intérim ou contrat à durée déterminée) ou sur des emplois d'où ils cherchent un emploi meilleur ou à temps complet.

Les femmes (âgées, adultes et jeunes) sont en proportion

particulièrement forte dans la catégorie du « temps partiel "choisi" ».

7. Toutes ces transformations s'opèrent dans un paysage technologique /social/économique en rapide mutation du fait de la mise en oeuvre des nouvelles technologies — de l'information et de la télécommunication notamment — qui à la fois modifie profondément la production industrielle, transforme les anciennes activités tertiaires et suscite le développement de nouvelles activités tertiaires.

La transformation de la structure des qualifications est déjà très largement engagée et va se poursuivre, même si ce n'est pas d'une manière simplement linéaire (graphique 7).

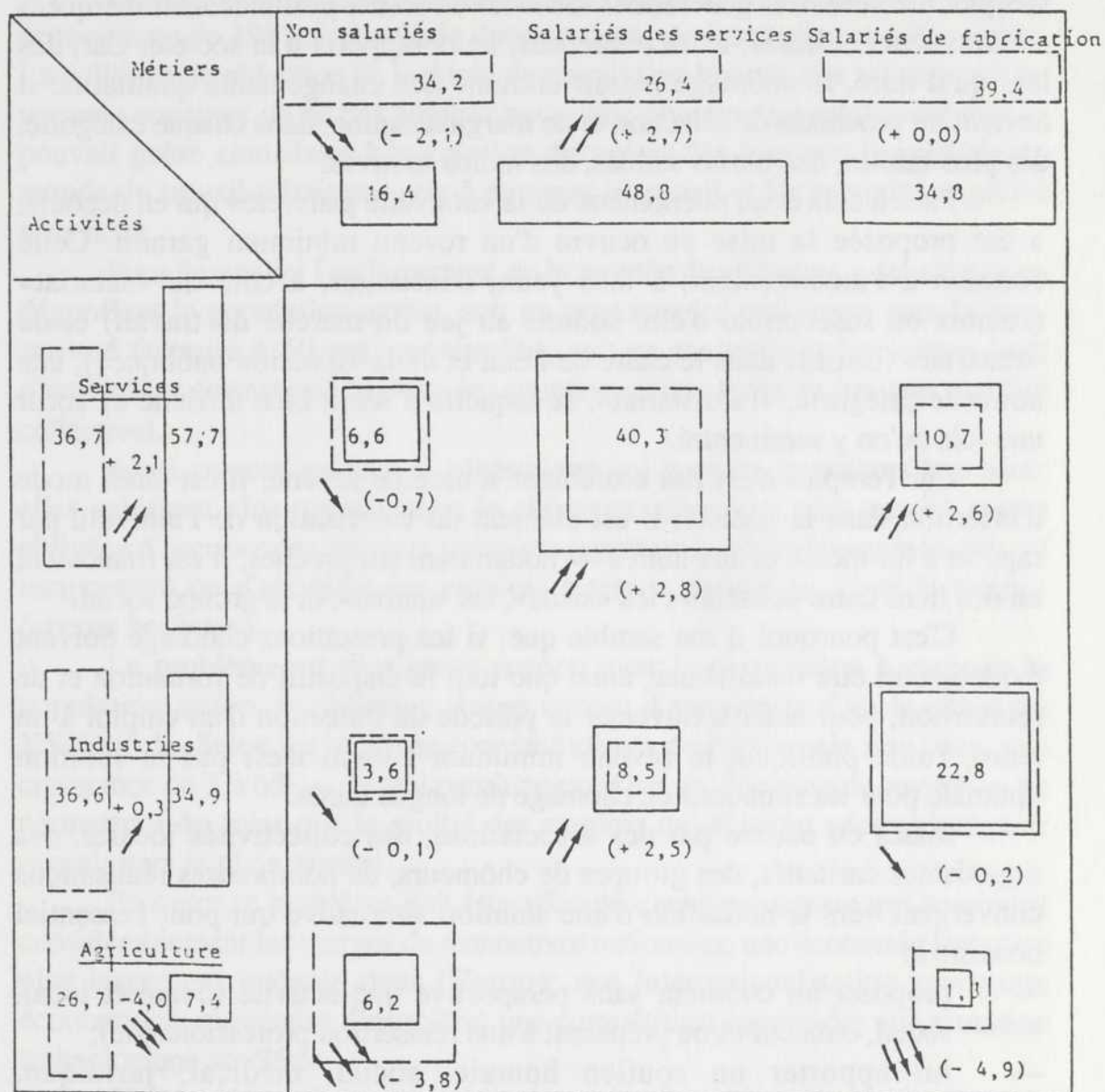
Dans une analyse plus approfondie des emplois dans l'industrie, B. Coriat (1987) distingue les catégories objet — ou sous menace — d'un processus d'exclusion pur et simple (OS — ouvrier spécialisés et catégories à faible niveau de scolarisation initiale, ouvriers de métiers), les catégories soumises à un processus de déstabilisation, leur savoir étant partiellement disqualifié (ouvriers professionnels, maîtrise), et les catégories promises à des filières promotionnelles et valorisantes (ouvriers-opérateurs de systèmes automatisés, techniciens de production).

Mais les mutations les plus marquantes, ou tout au moins les plus massives, vont probablement se passer dans les services — activités *et* métiers de service. C'est déjà là que l'on peut constater pour la période 1954-82 en France les croissances d'emploi les plus fortes: les salariés des services sont passés de 26.4% à 48.8% de l'emploi total; et les activités de service de 36.7% à 57.5%.

Et pour l'avenir, il n'est pas absurde de penser que c'est principalement de l'emploi dans les services que va dépendre, en cette fin de siècle, l'évolution du chômage en France. Telle est, en tous cas, la thèse de M. Gaspard (1987) (graphique 8).

Même si la tendance paraît inéluctable, la question reste ouverte du type de logique sociale sur la base de quoi se développeront ces activités de services. Et notamment quelles seront les parts respectives des emplois publics, des activités capitalistes, des activités marchandes — privées ou collectives — et des activités non marchandes — collectives ou domestiques? C'est une nouvelle fois le problème du mode de développement et du type de société que nous rencontrons, et d'une manière liée le problème de la nature des besoins qui seront satisfaits par ces services: besoins solvables — toujours susceptibles d'être élargis ou renouvelés — des classes riches et aisées (et de ceux qui prennent en modèles leurs modes de vie); ou besoins fondamentaux essentiels des hommes, des sociétés et de notre village-terre.

Schéma 3:
Les déformations de la structure des emplois de 1954 à 1982



Légende : Les traits pleins pour 1982
les traits pointillés pour 1954

Unités : en % et en croissance annuelle

Source : Bernard Prétel, BIPE.

8. Dans cette évolution complexe où nous sommes entraînés, il est une réalité qui va marquer durablement nos sociétés: le fait que s'est instaurée durablement une situation de chômage massif. Une génération a été, une ou deux autres vont être prises dans le double engrenage du chômage et de l'emploi précaire. Ces générations touchées en seront profondément marquées — dans leurs cultures, leurs références, leurs rapports à la société. Car, dès lors qu'il dure, le chômage massif entraîne des changements qualitatifs: il devient un processus de sélection et de marginalisation, dans chaque catégorie, des plus faibles, des moins stables, des moins motivés.

Face à cela et au phénomène de la «nouvelle pauvreté» qui en découle, a été proposée la mise en oeuvre d'un revenu minimum garanti. Cette solution a l'inconvénient, à mes yeux, d'instaurer, à côté du «salarariat» (soumis ou susceptible d'être soumis au jeu du marché du travail) et du «statariat» (institué dans le cadre de l'État et de la «fonction publique»), une nouvelle catégorie, «l'assistariat», de laquelle il serait bien difficile de sortir une fois qu'on y serait entré.

Car l'emploi n'est pas seulement source de revenu; il est aussi mode d'insertion dans la société; il est élément de valorisation de l'individu par rapport à lui-même et aux autres — notamment ses proches; il est finalement un des liens entre «chacun», les «siens», les «autres», et le groupe social.

C'est pourquoi il me semble que, si les prestations-chômage doivent évidemment être maintenues, ainsi que tout le dispositif de formation et de réinsertion, pour aider à traverser la période de transition d'un emploi à un autre, l'aide publique, le revenu minimum garanti n'est pas la solution optimale pour les situations de chômage de longue durée.

Mises en oeuvre par des associations, des collectivités locales, des organismes caritatifs, des groupes de chômeurs, de nombreuses réalisations convergent vers la définition d'une solution alternative qui pour l'essentiel consiste à:

- proposer au chômeur sans perspective une activité (d'intérêt local, social, collectif et/ou préparant à une réinsertion professionnelle);
- lui apporter un soutien humain, social, médical, juridique, administratif, psychologique;
- et bien sûr lui fournir un revenu minimal du type de celui évoqué plus haut¹.

Il est clair qu'une telle démarche ne peut pas être organisée d'une manière étatique et centralisée: elle passe nécessairement par des initiatives et des dynamiques locales, décentralisées.

Propos d'étape: chômage, emploi et temps libre

Le chômage massif est une maladie de la société. Il diffuse l'angoisse,

1. Voir par exemple les *Cahiers de l'actualité religieuse et sociale* du 1er juin 1987.

traumatise les générations concernées, fragilise les relations de solidarité; il peut engendrer la violence, la xénophobie, le racisme et conduire à la mise en place de régimes autoritaires.

Voici une dizaine d'années que la société française est atteinte.

Les espoirs nourris par la gauche ont été déçus. La tentative de relance économique de 1981 s'est enlisée dans un contexte international défavorable. La politique de réduction de la durée du travail s'est heurtée aux réticences d'un patronat soucieux de ne pas alourdir ses coûts; plus fondamentalement elle ne pouvait guère contribuer à la création d'emplois dès lors que l'ensemble du monde du travail n'était pas prêt à partager le travail et les ressources qui lui sont liées.

Pour l'essentiel l'endiguement de la montée du chômage a été obtenu en dégonflant la population active, soit en poussant les «anciens» vers la non-activité (retraite à 60 ans, préretraite), soit en maintenant les jeunes hors d'activité (en formation) ou dans des situations intermédiaires (travaux d'utilité collective).

Ainsi ce sont les jeunes générations qui sont les premières touchées: elles subissent plus massivement le chômage; elles sont plus que les autres obligées d'occuper des emplois précaires (contrats à durée déterminée, travail temporaire) ou d'accepter des emplois à temps partiel ou d'intérêt mineur («petits boulots»).

Le problème est plus grave encore: avec la progression à venir de la population active, le chômage risque encore d'augmenter d'ici le début du XXI^e siècle. Selon les modèles économétriques de l'économie française, une croissance de 5 à 6% — ce qui paraît aujourd'hui du domaine du mythe — ne permettrait de créer que la moitié des emplois qui seraient nécessaires pour revenir vers le plein emploi.

En outre ce problème doit être affronté dans un contexte qui amoindrit considérablement les marges de manoeuvre nationales: une économie française plus largement intégrée dans l'Europe; une internationalisation croissante économique, monétaire, financière; une compétition exacerbée; une mutation technologique accélérée.

Une voie paraît en tout état de cause fermée: celle du repliement national, du protectionnisme, de l'autarcie; elle conduirait certainement, dans un premier temps, à une baisse drastique du pouvoir d'achat et à de nombreuses destructions d'emplois. De même la voie de l'étatisation générale de l'emploi perd ses derniers partisans à un moment où la Chine, comme l'URSS, s'efforcent de désétatiser l'emploi et de réinventer le contrat de travail, le marché du travail et l'initiative privée.

Une autre voie paraît s'ouvrir: celle d'une forte réduction de la durée du travail associée à une atténuation de l'importance du travail dans la vie sociale et dans la structuration même de nos sociétés. A la limite, avec une pleine utilisation de nos capacités technologiques et une maîtrise quasi-ascétique des besoins de consommation, il serait possible d'échapper à la nécessité de consacrer au travail une partie importante de la vie. Mais ne serait-ce pas un

élément structurant essentiel des individus, des groupes sociaux, des sociétés qui disparaîtrait? Saurions-nous lui substituer une autre élément structurant? Les individus seraient-ils assez forts pour résister au vertige des interrogations sur l'être, le sens qui pourraient alors se déployer?

Il ne s'agit pas pour autant de faire demi-tour pour s'engager en sens inverse: multiplier les besoins de biens de consommation comme de services, de manière à relancer la vis sans fin de la production, du salaire, de la consommation, de la production. Or c'est dans ce sens que nous poussent toutes nos habitudes de pensée.

*

* *

Ainsi, face aux problèmes actuels de l'emploi et du chômage, il n'y a pas *une* solution simple, il n'y a pas de panacée. Il faudra mettre en oeuvre une stratégie complexe, plurielle (économique, sociale, culturelle, éthique), à plusieurs niveaux (local, national, plurinational, mondial) et qui combine du «bricolage social» à effet rapide, des actions à moyen terme, et des perspectives larges de mutations sociétales.

La *croissance* sera nécessairement une composante de cette stratégie: parce que longtemps encore les activités marchandes resteront essentielles pour la production, la distribution, la répartition des richesses. Mais cette croissance ne doit plus être pensée en termes principalement nationaux: cette croissance a aussi une dimension locale et régionale, et aussi une dimension plurinationale (la coordination des politiques économiques européennes) et mondiale (l'action concertée pour réduire les déséquilibres les plus destructurants de l'économie mondiale). C'est dans cette épaisseur que doit être conçue une dynamique nationale de croissance: avec des actions fortement enracinées dans le local (économie d'énergie, logement, équipements sociaux, services aux personnes âgées); avec des vecteurs portés par des composantes régionales (spécialisations industrielles, technologiques, pôles d'activité); avec aussi des stratégies de présence sur les marchés mondiaux clés et en expansion.

Cette dynamique nationale/régionale/locale de croissance doit dépasser la vision économiste traditionnelle du type «le profit suscite l'investissement qui créera l'emploi», laquelle conduit à rechercher la compétitivité en lui sacrifiant l'emploi, tout en espérant que l'emploi y gagnera plus tard. Les responsables économiques, dirigeants d'entreprises, cadres syndicaux, doivent, comme cela a été fait dans d'autres pays (en RFA avant 1978, en Autriche, en Suède), apprendre à concevoir et à négocier une stratégie économique et sociale qui intègre et les objectifs de compétitivité/efficacité et les objectifs d'emploi/organisation du travail et du temps, ce qui implique des procédures négociées de partage des résultats. Pour les emplois salariés à temps complet, qui constitueront longtemps encore la plus grande part de l'emploi, cette démarche est sans aucun doute la plus fructueuse.

Dans cette démarche, la réduction du temps de travail trouve toute sa place. Elle prendra deux formes:

- une prolongation de la tendance générale à la baisse de la durée du travail — mouvement qui frappe par son importance depuis la fin du XIX^e siècle, et pour la période récente depuis la fin des années 50; cette évolution s'inscrira de plus en plus dans un cadre européen;
- le développement d'emplois à durée réduite (30-33 heures ou 20-25 heures) correspondant à la fois à des formes d'organisation convenant à certaines productions et certaines activités et à des choix individuels de «travailler moins».

Parmi ces choix, certains seront «contraints» de fait de la situation économique locale; d'autres seront libres et correspondront à une nouvelle «gestion des temps de la vie», dont nous pensons qu'elle doit s'inventer progressivement à travers le renouvellement des générations.

Au total, la basculement de la crise a brutalement interrompu la tendance à l'«uniformisation salariale» qui a constitué le modèle des années 1960-75. Nous sommes entrés pour plusieurs décennies dans une phase de différenciation du monde du travail, avec:

- un noyau permanent du «statariat» (fonction publique et entreprises nationales à statut);
- un large ensemble du «salarial stable» des grandes et moyennes entreprises publiques et privées;
- une catégorie nouvelle de «saliés partiels» ayant choisi, sous une forme ou une autre, de consacrer une part plus limitée de leur vie au travail rémunéré;
- une catégorie fragile de «saliés précaires» qui, sans l'avoir choisi, sont ballottés entre le chômage, les emplois à temps partiel non voulus et les emplois précaires;
- les marginaux et «exclus du travail» qui, au fur et à mesure que s'allonge la période de chômage et d'exclusion, ont de plus en plus de difficultés à se réintégrer dans le monde du travail et, à travers lui, dans la vie sociale.

Vers ces deux dernières catégories, la solidarité nationale doit mieux s'organiser:

- en leur assurant l'ensemble des prestations (notamment en matière de santé) de la protection sociale et en leur apportant les appuis nécessaires en matière de formation et de conseils (administratifs, juridiques, d'orientation);
- en mettant en place, pour les «exclus du travail», un dispositif extrêmement décentralisé permettant la prise en charge de chacun par une équipe, à travers laquelle seraient assurés à la fois l'obtention d'un revenu minimum, l'insertion dans une activité d'utilité sociale, et le soutien à un effort de retour à la vie du travail.

Ce n'est pas à travers la résignation de ceux qui sont exclus du travail que l'on progressera vers une société du temps libre: car on verrait se développer l'«assistariat» et une société du type de celle que décrivait le film *Soleil vert*.

On progressera vers la société du temps libre à travers un long processus fait de tentatives individuelles, d'adaptations sociales, d'émergence de nouvelles valeurs, de développement de nouvelles formes d'activité valorisées socialement. Cette perspective est essentielle: mais c'est à travers les décennies, les générations qu'elle permettra de trouver les réponses aux problèmes de nos sociétés.

Annexe statistique

1. Tableaux

Tableau 1

Répartition de la population active par sexe
1975-2010 (en millions)

	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
Hommes	14.0	14.2	14.1	14.3	14.4	14.5	14.5	14.1
Femmes	8.2	9.2	10.1	10.9	11.6	11.9	12.0	11.8
Total	22.2	23.4	24.2	25.2	26.0	26.4	26.5	25.9

Source: INSEE - CGP

Tableau 2

Évolution de l'emploi par secteur d'activité de 1981 à 1986

	Effectifs occupés au: (en milliers)		
	31 déc. 1981	31 déc. 1985	31 déc. 1986
SALARIÉS	17 944	17 896	17 935
Agriculture	303	275	270
Industrie	5 317	4 853	4 758
Bâtiment Génie civil et Agricole	1 436	1 177	1 181
Tertiaire marchand	7 141	7 398	7 534
Tertiaire non marchand	3 747	4 193	4 192
NON SALARIÉS	3 514	3 330	3 294
EMPLOI TOTAL	21 458	21 226	21 229
Salariés des secteurs marchands non agricoles	13 894	13 428	13 473

Source: *Économie et statistique*, avril 1987

Tableau 3
Impact des politiques d'emploi (hors politique économique générale)
sur la variation du chômage
(en milliers de personnes)

Sources	Évaluations			Bilan de	Bilan de
	«OFCE — Délégation à l'emploi»(1)			l'emploi 1982(2)	l'emploi 1983(3)
	Moyenne annuelle			Glissement annuel	
Mesures	1981	1982	1983	1982	1983
Réduction de la durée du travail (y compris contrats de solidarité RDT)	0	-40	0	-50	-3
Créations d'emplois publics (y compris PTT et hôpitaux)	-26	-63	-46	-50	-22.5
Aides au maintien et à la promotion de l'emploi (contrats emploi investissement dans le textile, aides aux chômeurs créateurs d'entreprises, aides à l'embauche des jeunes)	-35	-41	-39	-35	-20
Préretraites et retraites à 60 ans	-51	-68	-125	-55	-143.5
Politique de formation des jeunes (Éducation nationale, etc)	-15	+5	0	+20	-39
Mesures ponctuelles*	-7	-10	-47	-20	-20 à -70
Total	-134	-217	-257	-190	-248 à 298

*Régularisations des travailleurs immigrés, actions en faveur des chômeurs de longue durée, chômage partiel, gestion plus stricte de la demande d'emploi, décret du 24 novembre 1982.

1. Colin J.-F., Elbaum M., Fonteneau A., «Chômage et politique de l'emploi 1981-1983», *Observations et diagnostics économiques, Revue de l'OFCE*, 7 avril 1984.

2. Frank D., Tregoat J.-J., «Une politique active en matière d'emploi et de lutte contre le chômage a marqué en 1982», *Bulletin mensuel des statistiques du travail*, Sup. 104, 1983.

3. Lacroix T., Guergoat J.-C., «Le succès des préretraites a permis de stabiliser le chômage», *Bilan de l'emploi. Dossiers statistiques du travail et de l'emploi*, 3-4 juin 1984.

Source: Fonteneau A. et Muet P.-A., *La gauche face à la crise*, 1985.

Tableau 4
Évolution récente de quelques catégories d'emploi salarié
(en milliers d'actifs occupés)

	avril-mai 1982	mars 1983	mars 1984	mars 1985	mars 1986
Ensemble des salariés	17 977	17 912	17 643	17 746	17 965
• à plein temps	16 441	16 303	15 936	15 878	15 890
• à temps partiel	1 536	1 609	1 706	1 867	2 075
hommes	215	219	240	286	330
femmes	1 321	1 390	1 437	1 582	1 745
soit: — 30hres et +	274	293	309	367	392
— de 15 à 29hres	963	1 006	1 058	1 175	1 351
— moins de 15hres	299	310	340	326	332
Salariés sous CDD ^a	306	263	256	315	389
Apprentis	184	189	172	178	175
Stagiaires en entreprise	59	57	48	57	103
Stagiaires de l'État et des coll. territoriales	15	14	20	95	195 ^b
Intérimaires	127	113	103	113	128

a) Contrat à durée déterminée. b) Soit 73% des stagiaires. Les autres stagiaires sont classés en inactifs en formation (22% en 1986, 40% en 1982), et chômeurs (5%).

Note: Ces données issues d'une enquête par sondage doivent être utilisées de façon structurée.

Source: Enquêtes d'emploi, in: INSEE, *Ecoflash*, avril 1987.

Tableau 5
Flux annuels de demandes d'emploi selon le motif

Motifs	Effectifs 1984 (en milliers)	Variation 1985/1984 (en %)	Effectifs 1985 (en milliers)	Variation 1986/1985 (en %)	Effectifs 1986 (en milliers)
Entrées:					
Licenciement économique	549.7	+2.7	564.3	+3.5	584.1
Autre licenciement	327.5	-2.2	320.4	+5.9	339.2
Démission	283.6	-11.1	252.1	-0.4	251.0
Fin de contrat à durée déterminée	1 307.1	+8.4	1 416.4	+14.2	1 617.3
Fin de mission d'intérim	182.6	+4.7	191.2	+7.8	206.1
Première entrée	606.0	-1.8	595.3	+4.3	620.8
Reprise d'activité	318.5	-2.7	309.8	+0.5	311.4
Autre cas	123.4	+11.9	138.1	+6.9	147.6
Ensemble	3 698.4	+2.4	3 787.6	+7.7	4 077.5
Sorties:					
Placement par l'Agence	395.1	-5.2	374.6	+14.0	427.1
Autre reprise de travail	1 182.1	+17.6	1 390.7	+2.4	1 424.6
Entrée en stage	137.6	+168.0	368.7	+25.8	464.0
Arrêt de recherche d'emploi	46.7	+124.0	104.6	-3.2	101.3
Absence au contrôle (1)	1 141.2	-13.7	985.1	-8.1	904.9
Autres cas (maladie, changement d'agence locale, annulation sur inventaire, etc.)	557.4	+10.1	635.8	+2.3	650.2
Ensemble	3 480.1	+10.9	3 859.5	+2.9	3 972.1

1. L'évolution du nombre d'absences au contrôle n'est pas vraiment significative: l'informatisation des fichiers de l'Agence accompagnée d'une meilleure connaissance des motifs réels de sortie ont permis progressivement d'enregistrer moins de sorties pour ce motif. En particulier la diminution des radiations à tort suivies de réinscriptions joue de façon identique sur les flux globaux d'entrée et de sortie, dont les évolutions se trouvent de ce fait, quelque peu sous-estimées.

Source: Agence nationale pour l'emploi, données trimestrielles, in: *Économie et Statistique*, avril 1987.

Tableau 6
Impact total des variantes sur l'emploi
(en milliers)

	METRIC OL	METRIC OO	DMS OL
Réduction de la durée du travail	426	433	194
Hausse du taux d'intérêt; taxe sur l'investissement	136	144	
Embauche dans les administrations	117	108	116
Économie d'énergie (1)	148	203	83
Baisse des cotisations employeurs	70	29	23
Baisse de la TVA (hors énergie)	53	37	26
Relance du logement	57	74	36
Transferts aux ménages (2)	59 ^h	15 ^h	3 ^b
			(variante margi.)
Transferts aux entreprises (3)	9 ^h	5 ^b	9 ^h
Salaires	0 ^h	0 ^b	13 ^b
	(variante margi.)	(variante margi.)	
Consommation administration	8 ^h	0 ^b	12 ^b
		(variante margi.)	
Hausse de la FBCT Administration	8	4	9
TOTAL	1 091	1 053	524

Pour les variantes dont le sens change selon les cas, h signifie hausse et b baisse.

(1) On inclut pour METRIC la hausse de la TVA sur l'énergie

(2) Prestations sociales, cotisations salariés, salaires des fonctionnaires, impôts sur le revenu.

(3) Subventions d'équipements, impôt sur les sociétés

Source: M. Feroldi et H. Sterdyniak, *Économie et sociétés*, janvier 1986.

Tableau 7
Les mesures possibles de réduction de la durée de travail

Modalité	Avantages	Inconvénients
Abaissment de la durée légale de travail (ou augmentation du taux de rémunération des heures supplémentaires)	Mesure incitant à la RDT mais n'y forçant pas.	Accroissement du coût de la main-d'oeuvre en l'absence de toute RDT.
Réduction du volume autorisé d'heures supplémentaires	Embauche de travailleurs temporaires	Mesure s'opposant à une certaine flexibilité de l'organisation du travail
RDT avec compensation salariale intégrale (sur la semaine ou sur l'année)	Maintien du pouvoir d'achat	Effet très limité sur l'emploi
Partage du travail RDT avec compensation salariale partielle	Accroissement du volume de l'emploi	Baisse du salaire ou moindre augmentation
Partage du travail Extension du travail à temps partiel	Pas de problème de compensation salariale	Succès dépendant des incitations mises en place ainsi que du nombre d'entreprises et de travailleurs volontaires

Source: G. Tahar (1985),

La réduction de la durée du travail.

Tableau 8
Formes particulières d'emploi* par sexe et tranche d'âges
(salariés)

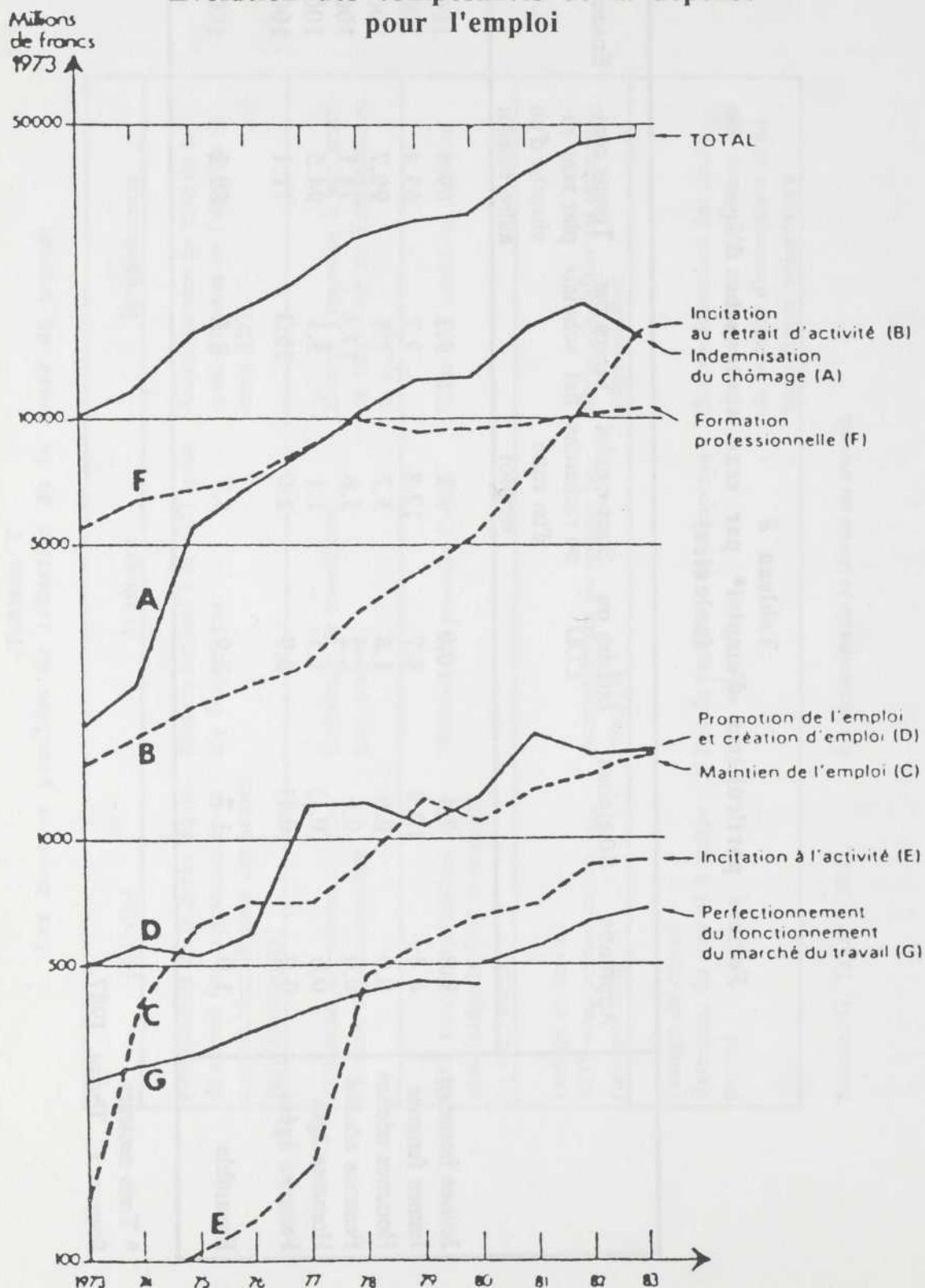
	Apprentis	Stagiaires	Intérim ou CDD	Sous-emploi ou recherche d'un autre emploi	Temps par- tiel «choisi»	Temps com- plet sans re- cherche d'un autre emploi	Ensemble
Jeunes hommes	9.9	7.4	10.9	9.2	3.2	59.4	100
Jeunes femmes	4.4	10.9	8.7	12.8	9.7	53.4	100
Hommes adultes	0.0	0.6	1.8	5.7	1.1	90.7	100
Femmes adultes	0.0	0.6	2.2	5.6	17.4	74.1	100
Hommes âgés	0.0	(0.1)	1.1	1.1	3.1	94.5	100
Femmes âgées	0.0	(0.1)	0.9	2.6	25.3	71.1	100
Ensemble	1.0	1.7	2.9	5.7	8.6	80.2	100

* Tous secteurs

Source: C. Thelot, 1987.

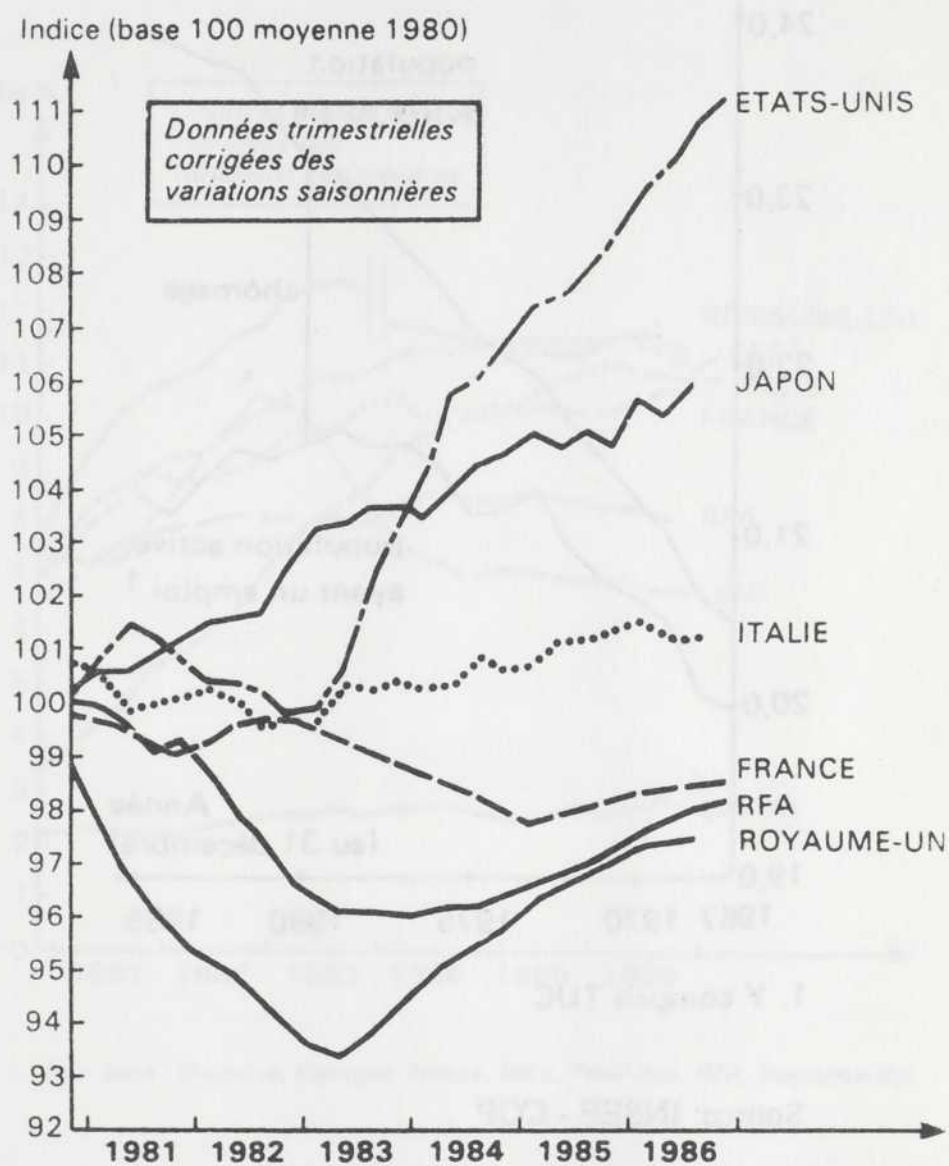
2. Graphiques

Graphique 1
Évolution des composantes de la dépense pour l'emploi



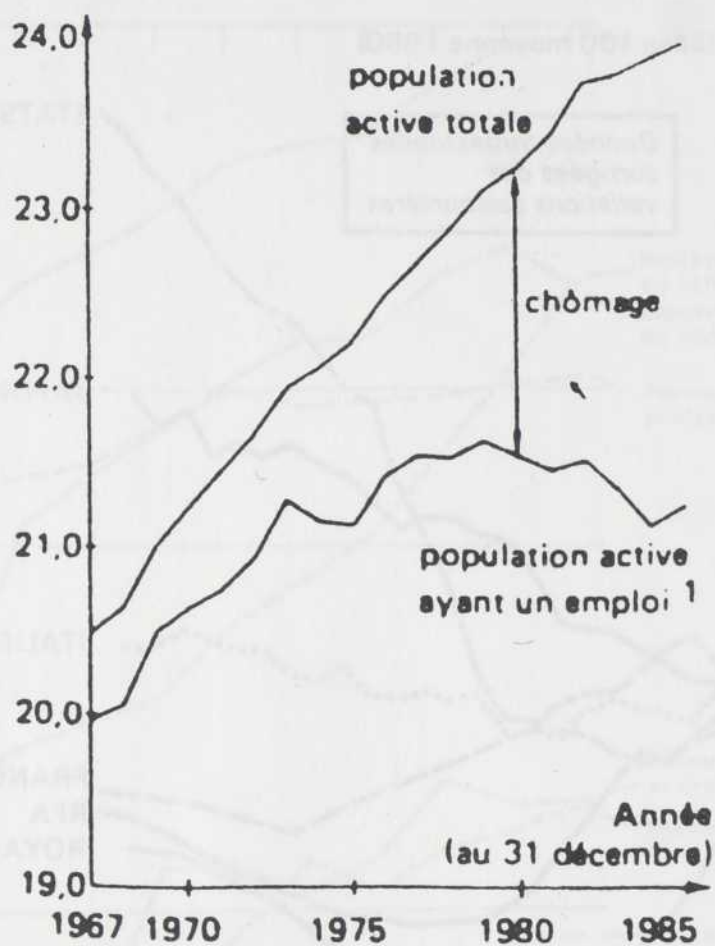
Source: Comptes de l'emploi et de la formation professionnelle, données physico-financières, 1982-1983, in Jacques Lesourne, *Quinze ans de politique de l'emploi*, ronéotypé.

Graphique 2
Évolution de l'emploi civil
dans les principaux pays développés
de 1980 à 1986



Source: OCDE - CGP.

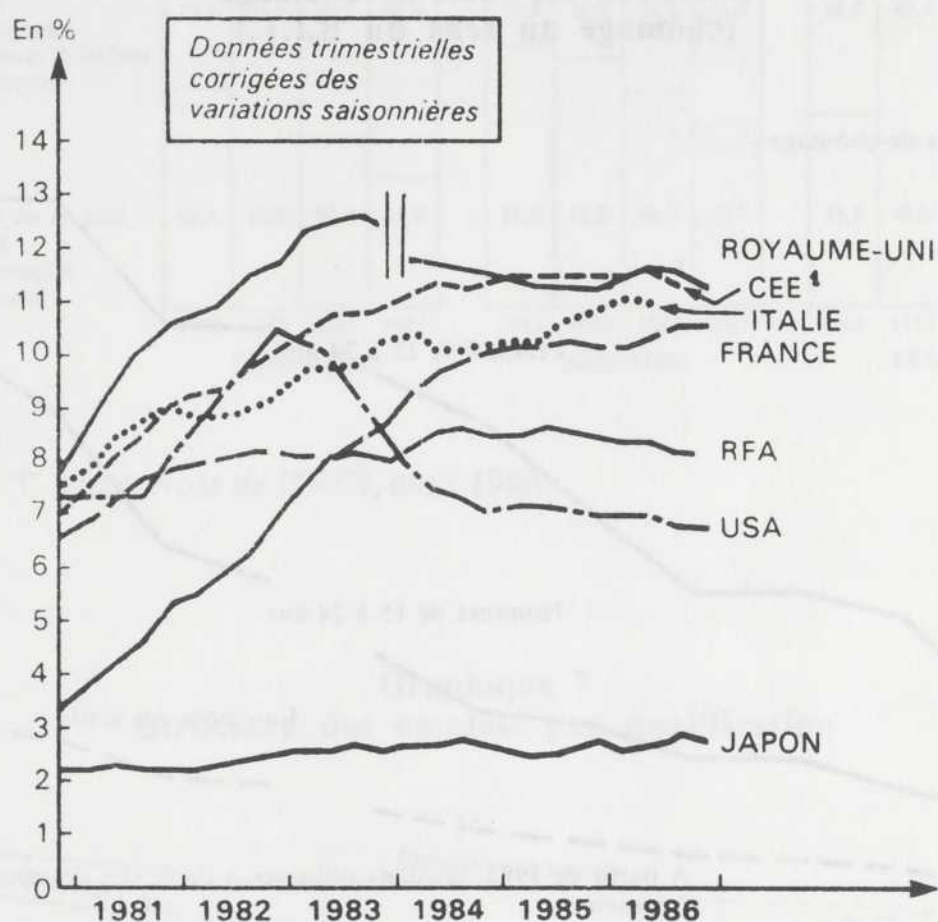
Graphique 3
Population active, emplois et chômage



1. Y compris TUC

Source: INSEE - CGP

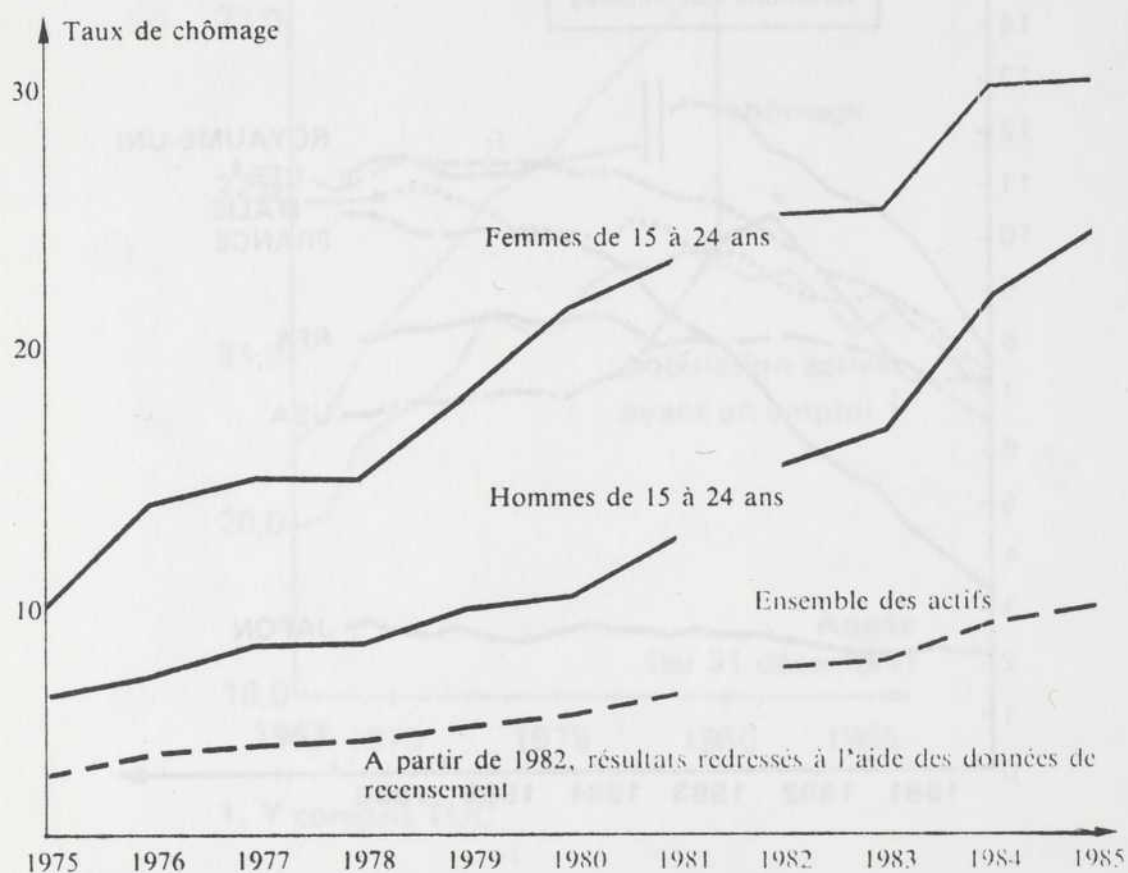
Graphique 4
Évolution du taux de chômage
dans les principaux pays développés
de 1980 à 1986



1. Sept pays : Belgique, Espagne, France, Italie, Pays-Bas, RFA, Royaume-Uni.

Source: OCDE, in *Économie et statistique*, avril 1987.

Graphique 5
Évolution du taux de chômage
(chômage au sens du B.I.T.)



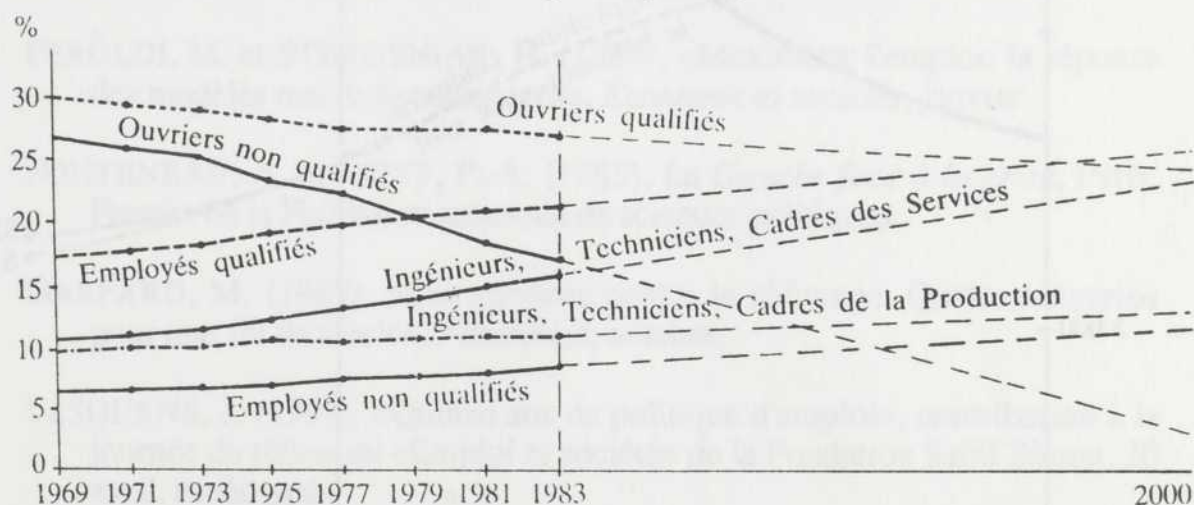
Source: T. Meot, *Note de l'IRES*, avril 1986.

Graphique 6
Chômeurs PSERE de 15 à 24 ans
Répartition selon le type d'emploi recherché

Autres	9,1	9,1	8,7	9,6	9,0	7,1	7,0	8,7	9,2	10,5	10,0	10,4
Recherche un emploi permanent à temps complet de préférence, à défaut à temps partiel	29,1	34,1	40,5	48,6	19,8	24,9	32,1	41,6	35,0	40,5	46,9	54,4
Recherche un emploi permanent à temps complet exclusivement	61,8	56,8	50,8	41,8	71,2	68,0	60,9	49,7	55,8	49,0	43,1	35,2
	1982	1983	1984	1985	1982	1983	1984	1985	1982	1983	1984	1985
	ENSEMBLE				HOMMES				FEMMES			

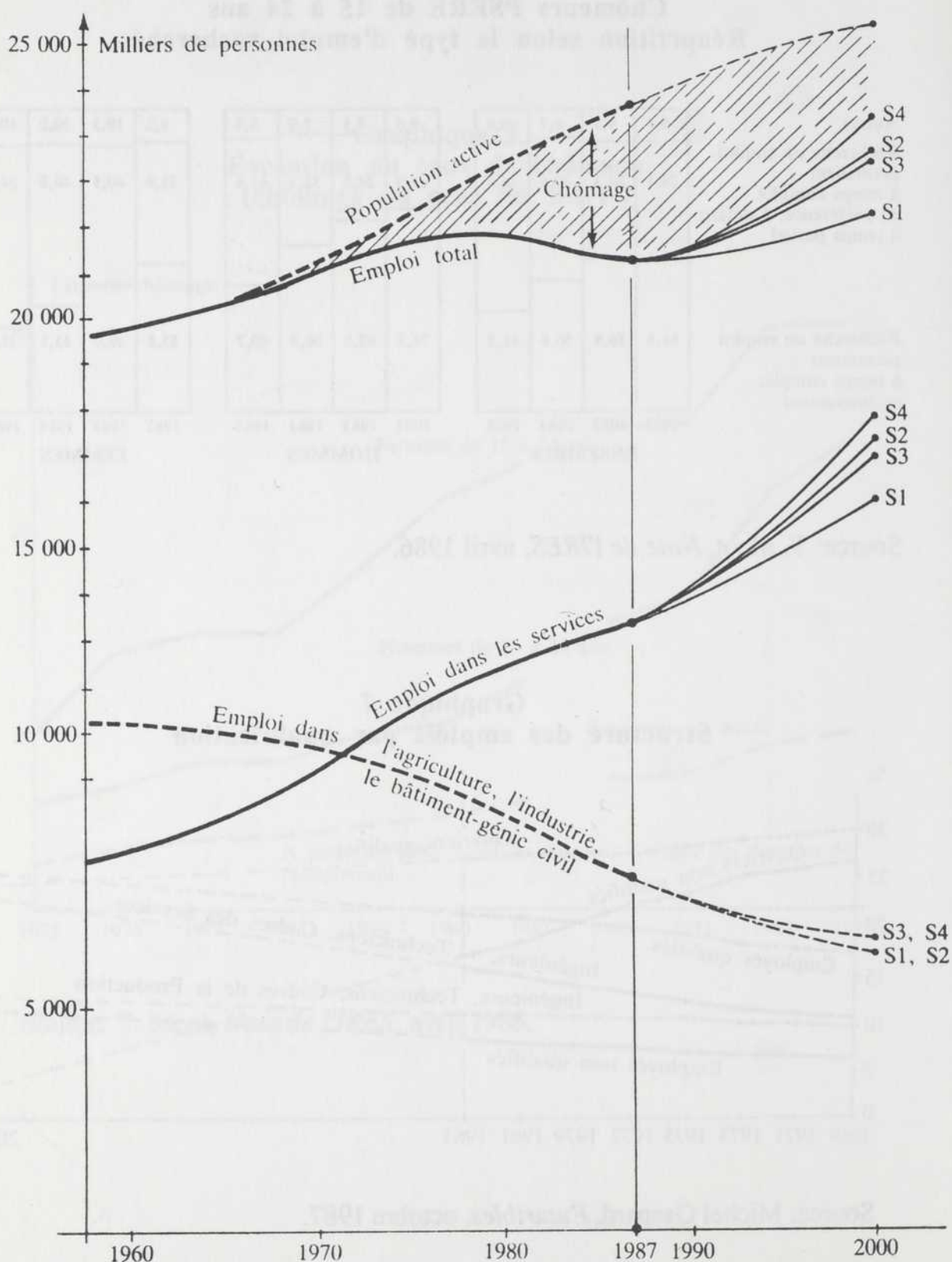
Source: T. Meot, *Note de l'IRES*, avril 1986.

Graphique 7
Structure des emplois par qualification



Source: Michel Gaspard, *Futuribles*, octobre 1987.

Graphique 8
Évolution de l'emploi dans les quatre scénarios



Source: Michel Gaspard, (1987).

Références bibliographiques

- BEAU, J.-L. (1987), «Chômage, quelle stratégie pour la France?», *Cosmopolitiques*, octobre.
- BEAUD, M. (1983), *La Politique économique de la gauche*, tome 1, *Le Mirage de la croissance*, Paris, Syros.
- BEAUD, M. (1985), *La Politique économique de la gauche*, tome 2, *Le grand écart*, Paris, Syros.
- BELLEMARE, D. et POULIN-SIMON, L. (1983), *Le Plein emploi: pourquoi?*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- BELLEMARE, D. et POULIN-SIMON, L. (1986), *Le Défi du plein emploi*, Montréal, Éditions Saint-Martin.
- Cahiers de l'actualité religieuse et sociale* (1987), «Face au chômage», numéro spécial, 1er juin.
- CORIAT, C. (1987), «Nouvelles technologies, nouveaux contenus des emplois», Note pour le colloque de la Commission des Communautés européennes sur la transformation de l'emploi, Paris, juin.
- DELAUNAY, J.-C. et GADREY, J. (1987), *Les Enjeux de la société de service*, Paris, Presse de la Fondation nationale de sciences politiques.
- FEROLDI, M. et STERDYNIAK, H. (1986), «Maximiser l'emploi: la réponse des modèles macro-économiques», *Économie et sociétés*, janvier.
- FONTENEAU, A. et MUET, P.-A. (1985), *La Gauche face à la crise*, Paris, Presses de la Fondation nationale de sciences politiques.
- GASPARD, M. (1987), «Les services contre le chômage. Quatre scénarios pour une fin de siècle», *Futuribles*, octobre.
- LESOURNE, J. (1987), «Quinze ans de politique d'emploi», contribution à la journée de réflexion «Emploi et société» de la Fondation Saint-Simon, 30 avril, ronéotypé.
- MARCHAND, O. et MARTIN LE GOFF, E. (1987), «Stabilité de l'emploi mais reprise du chômage en 1986», *Économie et statistique*, avril.
- MEOT, T. (1986), «Les jeunes, l'emploi: la «galère»... ou le naufrage», *Notes de l'IREs*, avril.
- NADEL, H. (1986), «Du «travail en miettes» ... aux miettes du travail», Note

pour la journée d'étude du GERTTD, avril.

Rapport de l'intergroupe Emploi du IX^e Plan, (1983), «Au coeur du IX^e Plan: l'emploi», Paris, La Documentation française.

STANKIEWICZ, F. (1986), «La propriété de l'emploi», Note pour la journée d'étude du GERTTD, avril.

TAHAR, G. (1985), *La Réduction de la durée du travail*, Paris, La Découverte.

THELOT, C. (1987), «Les formes particulières d'emploi en France», Note pour colloque de la Commission des Communautés européennes sur les transformations de l'emploi, Paris, juin.

TABLE DES MATIÈRES

Introduction

Gilles DOSTALER et Michel BEAUD 7

Le nouveau bilan extérieur du Canada et la continentalisation de l'espace nord-américain

Bernard ÉLIE: 13

Tendances récentes de l'investissement au Canada

Christian DEBLOCK 37

La crise et les transformations de la nature de l'emploi

Henri NADEL 71

Les difficultés d'une politique de plein emploi dans les années 1980 (à partir du cas français)

Michel BEAUD 99

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION 1

CHAPITRE I 7

CHAPITRE II 13

CHAPITRE III 21

CHAPITRE IV 27

CHAPITRE V 33

CHAPITRE VI 39

CHAPITRE VII 45

CHAPITRE VIII 51

CHAPITRE IX 57

CHAPITRE X 63

CHAPITRE XI 69

CHAPITRE XII 75

CHAPITRE XIII 81

CHAPITRE XIV 87

CHAPITRE XV 93

CHAPITRE XVI 99

CHAPITRE XVII 105

CHAPITRE XVIII 111

CHAPITRE XIX 117

CHAPITRE XX 123

CHAPITRE XXI 129

CHAPITRE XXII 135

CHAPITRE XXIII 141

CHAPITRE XXIV 147

CHAPITRE XXV 153

CHAPITRE XXVI 159

CHAPITRE XXVII 165

CHAPITRE XXVIII 171

CHAPITRE XXIX 177

CHAPITRE XXX 183

CHAPITRE XXXI 189

CHAPITRE XXXII 195

CHAPITRE XXXIII 201

CHAPITRE XXXIV 207

CHAPITRE XXXV 213

CHAPITRE XXXVI 219

CHAPITRE XXXVII 225

CHAPITRE XXXVIII 231

CHAPITRE XXXIX 237

CHAPITRE XL 243

CHAPITRE XLI 249

CHAPITRE XLII 255

CHAPITRE XLIII 261

CHAPITRE XLIV 267

CHAPITRE XLV 273

CHAPITRE XLVI 279

CHAPITRE XLVII 285

CHAPITRE XLVIII 291

CHAPITRE XLIX 297

CHAPITRE L 303

CHAPITRE LI 309

CHAPITRE LII 315

CHAPITRE LIII 321

CHAPITRE LIV 327

CHAPITRE LV 333

CHAPITRE LVI 339

CHAPITRE LVII 345

CHAPITRE LVIII 351

CHAPITRE LIX 357

CHAPITRE LX 363

CHAPITRE LXI 369

CHAPITRE LXII 375

CHAPITRE LXIII 381

CHAPITRE LXIV 387

CHAPITRE LXV 393

CHAPITRE LXVI 399

CHAPITRE LXVII 405

CHAPITRE LXVIII 411

CHAPITRE LXIX 417

CHAPITRE LXX 423

CHAPITRE LXXI 429

CHAPITRE LXXII 435

CHAPITRE LXXIII 441

CHAPITRE LXXIV 447

CHAPITRE LXXV 453

CHAPITRE LXXVI 459

CHAPITRE LXXVII 465

CHAPITRE LXXVIII 471

CHAPITRE LXXIX 477

CHAPITRE LXXX 483

CHAPITRE LXXXI 489

CHAPITRE LXXXII 495

CHAPITRE LXXXIII 501

CHAPITRE LXXXIV 507

CHAPITRE LXXXV 513

CHAPITRE LXXXVI 519

CHAPITRE LXXXVII 525

CHAPITRE LXXXVIII 531

CHAPITRE LXXXIX 537

CHAPITRE LXXXX 543

CHAPITRE LXXXXI 549

CHAPITRE LXXXXII 555

CHAPITRE LXXXXIII 561

CHAPITRE LXXXXIV 567

CHAPITRE LXXXXV 573

CHAPITRE LXXXXVI 579

CHAPITRE LXXXXVII 585

CHAPITRE LXXXXVIII 591

CHAPITRE LXXXXIX 597

CHAPITRE LXXXXX 603

CHAPITRE LXXXXXI 609

CHAPITRE LXXXXXII 615

CHAPITRE LXXXXXIII 621

CHAPITRE LXXXXXIV 627

CHAPITRE LXXXXXV 633

CHAPITRE LXXXXXVI 639

CHAPITRE LXXXXXVII 645

CHAPITRE LXXXXXVIII 651

CHAPITRE LXXXXXIX 657

CHAPITRE LXXXXXX 663

CHAPITRE LXXXXXXI 669

CHAPITRE LXXXXXXII 675

CHAPITRE LXXXXXXIII 681

CHAPITRE LXXXXXXIV 687

CHAPITRE LXXXXXXV 693

CHAPITRE LXXXXXXVI 699

CHAPITRE LXXXXXXVII 705

CHAPITRE LXXXXXXVIII 711

CHAPITRE LXXXXXXIX 717

CHAPITRE LXXXXXXX 723

CHAPITRE LXXXXXXXI 729

CHAPITRE LXXXXXXXII 735

CHAPITRE LXXXXXXXIII 741

CHAPITRE LXXXXXXXIV 747

CHAPITRE LXXXXXXXV 753

CHAPITRE LXXXXXXXVI 759

CHAPITRE LXXXXXXXVII 765

CHAPITRE LXXXXXXXVIII 771

CHAPITRE LXXXXXXXIX 777

CHAPITRE LXXXXXXXI 783

CHAPITRE LXXXXXXXII 789

CHAPITRE LXXXXXXXIII 795

CHAPITRE LXXXXXXXIV 801

CHAPITRE LXXXXXXXV 807

CHAPITRE LXXXXXXXVI 813

CHAPITRE LXXXXXXXVII 819

CHAPITRE LXXXXXXXVIII 825

CHAPITRE LXXXXXXXIX 831

CHAPITRE LXXXXXXXI 837

CHAPITRE LXXXXXXXII 843

CHAPITRE LXXXXXXXIII 849

CHAPITRE LXXXXXXXIV 855

CHAPITRE LXXXXXXXV 861

CHAPITRE LXXXXXXXVI 867

CHAPITRE LXXXXXXXVII 873

CHAPITRE LXXXXXXXVIII 879

CHAPITRE LXXXXXXXIX 885

CHAPITRE LXXXXXXXI 891

CHAPITRE LXXXXXXXII 897

CHAPITRE LXXXXXXXIII 903

CHAPITRE LXXXXXXXIV 909

CHAPITRE LXXXXXXXV 915

CHAPITRE LXXXXXXXVI 921

CHAPITRE LXXXXXXXVII 927

CHAPITRE LXXXXXXXVIII 933

CHAPITRE LXXXXXXXIX 939

CHAPITRE LXXXXXXXI 945

CHAPITRE LXXXXXXXII 951

CHAPITRE LXXXXXXXIII 957

CHAPITRE LXXXXXXXIV 963

CHAPITRE LXXXXXXXV 969

CHAPITRE LXXXXXXXVI 975

CHAPITRE LXXXXXXXVII 981

CHAPITRE LXXXXXXXVIII 987

CHAPITRE LXXXXXXXIX 993

CHAPITRE LXXXXXXXI 999

Achevé d'imprimer
 en avril 1988 sur les presses
 des Ateliers Graphiques Marc Veilleux Inc.
 Cap-Saint-Ignace, Qué.

Parutions

dans la collection

politique et économie

N° 1

José Luis Ceceña G., Christian Deblock, Bernard Élie, Cary Hector, Lizette Jalbert,
Canada-Mexique. Développements différents, problèmes communs.

1985, 141 p.

N° 2

Gérard Boismenu et Graciela Ducatenzeiler (avec la participation de Frances
Anderson et de Louise Fortin). **Les subventions fédérales à l'innovation**

industrielle. 1986, 223 p.

N° 3

Robert Couillard, Michel Cournoyer, Gilles Dostaler, Jean-Jacques Gislain, Marcel
Pepin et Gilles Trudeau. **Le travail au minimum.** 1986, 200 p.

N° 4

Gérald Bernier et Robert Boily (avec la participation de Daniel Salée). **Le Québec
en chiffres. De 1850 à nos jours.** 1986, 389 p.

N° 5

Gérald Bernier et Robert Boily. **Le Québec en transition: 1760-1867.**

Bibliographie thématique. 1987, 193 p.

N° 6

Gérard Boismenu et Gilles Dostaler (sous la direction de). **La "Théorie générale"
et le keynésianisme.** 1987, 193 p.

N° 7

Marcel Pepin. **Le nécessaire combat syndical.** 1988, 381 p.

N° 8

Christian Deblock et Richard Arteau (sous la direction de). **La politique
économique canadienne à l'épreuve du continentalisme.** 1988.

N° 9

Gilles Dostaler et Diane Éthier (sous la direction de). **Friedrich Hayek;
philosophie, économie et politique.** 1988

Les publications sont disponibles en librairie ainsi qu'à

**l'Association canadienne-française
pour l'avancement des sciences,**

2730 Chemin de la Côte-Sainte-Catherine
Montréal, H3T 1B7

342-1411

Commandes téléphoniques sans frais

et au

**Service de recherche et
de documentation**

Département de Science politique
Université de Montréal,
Pavillon Lionel-Groulx,
local 4052,
343-6595

**Secrétariat de la Société
québécoise de Science politique**

Département de Science politique
UQAM,
Pavillon Hubert-Aquin,
local A-3520,
282-4582



Cet ouvrage est issu de recherches poursuivies dans le cadre d'un projet de coopération France-Québec. Il est mené, pour la partie française, par la formation doctorale "Structures productives et système mondial" qui regroupe deux équipes: le Centre d'étude et de recherche sur le capitalisme (Université de Paris VIII) et le Groupe d'étude et de recherche sur les techniques, le travail et le développement (Université de Paris VII). Du côté québécois, il est mené par le Groupe de recherche et d'étude sur les transformations sociales et économiques, qui réunit des professeurs de l'Université de Montréal et de l'Université du Québec à Montréal.

Le problème de l'emploi est l'un des plus pressants de notre temps. Il se pose partout avec acuité en termes économiques mais aussi politiques et sociaux. Le Québec et la France n'y échappent pas. Les deux contributions françaises à ce recueil se penchent sur cette question. Sont traitées aussi bien les difficultés actuelles d'une politique de plein emploi que les formes nouvelles de l'emploi dans la conjoncture présente.

Les relations internationales constituent une contrainte majeure pour les politiques d'emploi comme pour toute politique économique. Cette contrainte affecte particulièrement le Québec et le Canada. À cela sont liées les questions du libre échange, de la continentalisation de l'espace économique nord-américain et des tendances de l'investissement, dont traitent les contributions québécoises.

Contributions

Michel Beaud, Université de Paris VIII,
Christian Deblock, Université du Québec à Montréal,
Bernard Élie, Université du Québec à Montréal,
Henri Nadel, Université de Paris VII.