

La stratification sociale *à l'épreuve* de la mondialisation

Emilio Klein

*Sociologue, Équipe technique
multidisciplinaire
Organisation internationale
du travail (OIT)
klein@oit Chile.cl*

Víctor Tokman

*Directeur régional
pour les Amériques
OIT, Santiago du Chili
vtokman@presidencia.cl*

Cet article se propose d'analyser les effets de la mondialisation sur le marché du travail et sur la stratification sociale. Tous s'accordaient à penser que la mondialisation s'accompagnerait de progrès pour les peuples et les nations, or, à la lumière de vingt années d'expérience, le doute commence à germer quant à ses avantages potentiels nets, particulièrement en ce qui concerne la distribution de la manne attendue. Il est aujourd'hui évident qu'il y a des gagnants et des perdants dans ce processus, et ce aussi bien parmi les pays que parmi les personnes. Cet article qui se limite à l'étude d'une seule région, l'Amérique latine, tentera de mettre en évidence les effets de la mondialisation sur les personnes à l'intérieur de chaque pays, et d'identifier qui sont les gagnants et les perdants du jeu de la mondialisation, et plus précisément, quelles sont les retombées de ce phénomène sur la stratification sociale. La mondialisation mène-t-elle à une meilleure intégration sociale au sein de chaque nation ou, au contraire, conduit-elle, du fait d'une intégration sélective excluant la majorité, à une désintégration sociale? Pour aider à répondre à cette question, l'article sera divisé en quatre parties. La première analysera la mondialisation en tant que partie intégrante d'un ensemble de politiques; il est en effet nécessaire de considérer l'impact global et non les effets isolés. La deuxième partie abordera les effets sur l'emploi, les revenus et l'équité. La troisième examinera les changements survenus dans la structure sociale comme conséquence des principaux processus qui accompagnent la mondialisation. Enfin, seront présentées quelques conclusions sur la structure sociale en Amérique latine pendant la période de la réforme.

I

La mondialisation comme élément d'un ensemble de politiques

Par mondialisation, au sens strict du terme, on entend la série de bouleversements intervenus dans l'économie internationale en matière de commerce, de finances et d'information. Ce processus ne s'est pas déroulé de manière isolée mais comme partie intégrante d'un ensemble de politiques qui combinent mesures d'ajustement interne et changements dans la modalité d'insertion des pays dans l'économie internationale. Trois processus principaux caractérisent la nouvelle donne économique: la mondialisation, la privatisation et la déréglementation (Tokman, 1997). Cet ensemble de politiques adoptées par de nombreux pays, du moins en Amérique latine, est connu, depuis 1989, sous le nom de Consensus de Washington (Williamson, 1990).

La mondialisation signifie qu'aujourd'hui, les économies nationales sont mieux intégrées à l'économie internationale et que, résultat de l'ouverture des économies et du changement technologique accéléré, la proximité des biens, des capitaux et des communications, de même que des personnes, est plus forte que jamais. La libéralisation du commerce et des finances doit beaucoup à la réduction des tarifs douaniers et des barrières non tarifaires mise en place moyennant: i) des accords multilatéraux dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) puis de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) qui lui a succédé; ii) la création ou la réactivation de systèmes d'intégration comme l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et le MERCOSUR; iii) la prolifération d'accords de commerce bilatéraux dans les dernières années; et, surtout iv) la réduction unilatérale des tarifs douaniers, clef de voûte du train de politiques d'ajustement. Les droits de douane latino-américains ont ainsi été réduits de 35 et 100 pour cent (minima et maxima) en 1985 à respectivement 14 et 22 au début de la décennie 1990. La nomenclature douanière s'est également considérablement simplifiée,

se limitant aujourd'hui, dans la plupart des pays, à trois catégories, au plus (Tokman, 1999).

La mondialisation ouvre de nouvelles opportunités à la croissance et à la création d'emplois, mais en même temps, elle influe sur des facteurs déterminants pour l'emploi et les salaires et requiert une régulation pour éviter la concurrence internationale déloyale. Attendu l'écart existant en termes de dotation de ressources entre les pays, on s'attend à ce que les exportations des pays en développement vers les pays développés se concentrent sur les biens appelant l'intervention intensive de main-d'œuvre non qualifiée, ce qui augmenterait la demande de ce type de travail et réduirait le fossé qui sépare les rémunérations de la main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée.

Mais une autre lecture de ce scénario est possible. Les différences de niveau de rémunération et de régulation en matière de travail entre les pays pourraient être propices à une expansion du commerce fondée sur des pratiques déloyales en matière d'emploi ou sur une exploitation accrue des travailleurs. Cette hypothèse suscite un débat international sur les manières d'éviter ce phénomène et sur la nécessité ou non d'introduire des normes supplémentaires. Bien qu'il n'y ait pas de consensus général sur la manière de procéder, il est évident que personne ne postule un nivellement généralisé des salaires en raison de l'effet négatif que cela pourrait avoir sur la compétitivité des pays en développement; pas plus que n'est acceptée l'idée d'une expansion des échanges au prix de l'exploitation des travailleurs. La possibilité d'appliquer des sanctions à l'encontre de ceux qui ne respecteraient pas les règles internationales minimales du droit du travail a également été envisagée, mais, à ce jour, aucun accord n'est intervenu étant donné le risque de voir ces mesures utilisées abusivement comme des armes du protectionnisme. Il y a, cependant, un plus grand consensus sur la nécessité d'instituer une surveillance internationale et nationale sur le degré de progrès social qui accompagne le progrès économique et, particulièrement, sur le respect des normes de base du travail par tous les partenaires commerciaux. Ceci a été incorporé dans la Déclaration de l'OIT relative aux principes et droits fondamentaux au travail et son suivi,

□ Une version provisoire de cette étude a été rédigée à la demande du PNUD à titre de contribution au *Rapport mondial sur le développement humain 1999*. [Ndlr: Le texte original de cet article est paru sous le titre «La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización» dans la *Revista de la CEPAL*, n° 72, décembre 2000, pp. 7-30.

approuvée par la Conférence internationale du travail, le 18 juin 1998.

La mondialisation influe également sur les facteurs dont le rôle est déterminant dans la création d'emplois et la fixation des salaires; en effet, dans les économies ouvertes, la concurrence devient le maître mot et les ajustements salariaux s'en trouvent restreints. Le lien entre productivité et salaires en est également resserré. Dans les économies fermées, les augmentations de salaires qui excèdent la croissance de la productivité peuvent être répercutées sur les prix, d'où l'inflation; dans les économies ouvertes, la résultante d'une telle augmentation est une capacité de concurrence amoindrie. De plus, les fluctuations de la demande exigent une capacité d'adaptation accrue et une plus grande flexibilité dans les processus de production et du travail.

La privatisation est la seconde caractéristique de ce nouveau paysage économique. Les privatisations entraînent la diminution du poids et des fonctions de l'État et augmentent la présence du secteur privé et du marché dans l'administration et la distribution des ressources. Naturellement, l'emploi dans la fonction publique s'amenuise, la rationalisation mise en œuvre par les nouveaux dirigeants diminue la masse totale des emplois et les entreprises publiques sont transférées aux mains de capitalistes nationaux et internationaux. Ce processus obéit à la nécessité de résorber les déficits budgétaires pendant la période d'ajustement. En outre, le secteur privé accapare de plus en plus la responsabilité d'investir, limitant les investissements publics aux seuls domaines du social et des infrastructures de base, avec une participation accrue du secteur privé dans l'exécution et la gestion.

La déréglementation est la troisième facette de ce nouveau scénario, signifiant la réduction de la protection et de l'intervention de l'État dans le commerce, les finances et les marchés du travail. La libéralisation commerciale et financière conduit à une plus grande mondialisation tandis que décline la protection des marchés des produits et du travail pour favoriser l'efficacité économique et l'influence du marché dans la distribution des ressources. Le processus de déréglementation a été avalisé, en grande partie, par des réformes juridiques d'envergure, mais il y a eu aussi de nombreux cas d'accroissement spontané de la flexibilité sous la poussée débridée des marchés.

Le triple processus de mondialisation, privatisation et déréglementation se produit dans un environnement international caractérisé par l'universalisation des problèmes économiques et sociaux et par la tendance à

l'homogénéisation idéologique. Aujourd'hui, les problèmes de l'emploi et de l'exclusion sociale ne frappent plus seulement les pays en développement mais également les économies les plus développées du monde. Dans certains pays industrialisés de l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques) le taux élevé de chômage est un phénomène endémique: plus de trente millions de chômeurs sont officiellement répertoriés comme demandeurs d'emplois, tandis que dix autres millions ne cherchent même plus de manière active à s'employer (OCDE, 1994 et OIT, 1996). En moyenne, le taux de chômage dépasse les 10 pour cent et, dans de nombreux pays, un travailleur sur cinq dans certains groupes vulnérables –les jeunes par exemple– est sans emploi. Avec la fin de la Guerre froide, les barrières idéologiques sont tombées: on ne peut donc pas leur imputer les conflits actuels qui sont provoqués moins par des divergences de position que par les intérêts locaux ou la réaction naturelle devant les coûts sociaux de l'ajustement.

Les trois processus sont, en théorie comme en pratique, étroitement intriqués. La mondialisation ne pourrait avoir gagné du terrain si elle n'avait pas été accompagnée par d'autres composantes de l'ajustement qui réduisent la protection commerciale, ainsi que par la libéralisation financière et la privatisation qui ouvrent des possibilités d'expansion des échanges, des flux de capitaux et de l'investissement étranger direct. Toutes ces politiques contribuaient certes à atteindre l'équilibre macroéconomique, mais elles étaient également des conditions nécessaires pour l'intégration dans l'économie mondiale. Ces ensembles de politiques étaient entièrement incorporés au Consensus de Washington; s'y sont ajoutés des instruments permettant d'imposer une certaine discipline budgétaire. Ces derniers avaient pour objectif principal de garantir la stabilité des prix mais ils ont, de fait, favorisé l'entrée des capitaux en créant un environnement plus serein. La libéralisation n'a toutefois pas inclus les mouvements des travailleurs non qualifiés. Seules ont été introduites des mesures de régularisation *ex post facto* pour les immigrants illégaux, mais la politique en vigueur continue d'être celle de frontières fermées ou du moins de régulation stricte des courants migratoires.

L'histoire économique récente des pays d'Amérique latine confirme que la mondialisation va de concert avec la privatisation et la déréglementation. Mais la programmation et le dosage des politiques ayant varié selon les pays, il est peut être prématuré d'en évaluer les

résultats. Seulement cinq pays –le Brésil, le Chili, la Colombie, le Costa Rica et l’Uruguay– ont atteint un niveau de revenu par habitant plus élevé que celui de la période d’avant la crise. Moins nombreux encore furent les pays qui ont réussi à maintenir un taux de croissance élevé et durable; le Chili et la Colombie furent les seuls à afficher un taux de croissance annuel de 5 pour cent pendant quatre ans consécutifs. Les taux de croissance ont été irréguliers, avec prévalence de cycles d’intermittence. De plus, d’autres facteurs influèrent sur les résultats. Les conditions initiales de chaque pays étaient différentes; certains commencèrent très tôt le processus de réforme, d’autres seulement à la fin des années 80 ou au début des années 90. Les dosages des politiques à chaque étape furent également variés.

Malgré les différences, après quinze ans d’ajustement, on peut conclure que tous les pays d’Amérique latine sont impliqués dans le processus de mondialisation et d’ajustement, et que la privatisation et la déréglementation furent parties intégrantes de l’ensemble des politiques. Les résultats ne sont pas encore très manifestes et les instruments de politiques sont en constante évolution, mais il est évident que la région est aujourd’hui plus ouverte et plus intégrée dans l’économie mondiale, plus privatisée et moins réglementée qu’avant 1980. Tout cela s’étant produit de manière simultanée, toute analyse des résultats doit tenir compte du contexte, comme la suite de cet article se propose de le faire.

II

Emploi, revenus et équité à l’ère de la mondialisation

1. Les effets escomptés

La mondialisation devrait avoir deux effets principaux sur le travail et les revenus. Le premier, une accélération de la productivité, en particulier dans les secteurs des biens échangeables, devant se traduire par l’augmentation de l’offre d’emploi et la baisse des prix dans ces secteurs, ceci débouchant à son tour sur une amélioration du revenu réel et du bien-être de la population. Le deuxième, l’augmentation des salaires dans les secteurs exportateurs –en principe à plus faible intensité de main-d’œuvre non qualifiée–, provoquant un nivellement des salaires à qualification égale et, partant, favorisant l’équité.

La réduction –voire la suppression– des droits de douanes et des barrières non tarifaires devaient entraîner une diminution des prix relatifs des biens échangeables, la répercussion sur la production étant une redistribution des facteurs vers les secteurs d’exportation et, sur la consommation, une réorientation des dépenses vers des biens et des services importés. En conséquence, l’accroissement des exportations aurait un effet positif sur l’emploi, attendu que la réduction relative du prix des biens importables signifierait une augmentation des revenus réels. La libéralisation du commerce devrait ainsi être à l’origine d’une amélioration du bien-être.

Cependant, à court terme, l’embellie dans le domaine de l’emploi provoquée par l’augmentation des exportations pourrait être compromise par une chute

de l’emploi dans les secteurs en concurrence avec les importations, la pression de la concurrence obligeant les entreprises à donner un coup de fouet à leur productivité, et ce, généralement, aux dépens de l’emploi. L’effet net de l’ouverture économique sur l’emploi dépendra donc du comportement de la demande de travail dans les secteurs des biens échangeables et non échangeables et de la dynamique de l’offre de travail. Ceci influera, par ricochet, sur les salaires moyens dans chaque secteur.

Un autre résultat attendu de la libéralisation des échanges est la hausse du prix relatif des biens à forte intensité de main-d’œuvre non qualifiée dans les pays en développement, ce qui se traduirait par une augmentation de la demande de travail non qualifié et une amélioration de ses salaires relatifs. Par conséquent, l’éventail des salaires se resserrerait.¹

2. Les effets observés

a) *Amélioration de la productivité et de la compétitivité internationale*

Le premier résultat attendu qui se vérifie dans la majorité des pays est l’augmentation de la productivité

¹ Pour une analyse des fondements théoriques et leur validation empirique dans les pays développés, voir, entre autres, Bhagwati et Dehejia, 1993; Lawrence et Slaughter, 1993; Word, 1994; OIT, 1995; et Sachs et Shatz, 1994.

dans les secteurs échangeables, surtout celui de l'industrie manufacturière. Ce résultat est, comme on le verra plus loin, associé à une réduction du niveau de l'emploi. Dans la décennie 1990, le taux annuel de productivité par poste de travail a crû de 5 à 7 pour cent en Argentine, au Brésil, au Mexique et au Pérou, et d'environ 3 pour cent au Chili.

La compétitivité internationale affiche des résultats divers, suivant les pays et les indicateurs utilisés pour mesurer les coûts du travail. La sur-rémunération du travail est souvent évoquée comme un handicap pour l'accès aux marchés internationaux. Certes, dans un milieu hautement compétitif, les coûts jouent un rôle important. Cette rémunération excessive du travail peut être la conséquence de salaires très élevés et/ou d'autres coûts non salariaux très lourds. Cependant, la situation dans la majorité des pays latino-américains ne semble pas justifier la priorité qui a été donnée à ce problème (hormis dans le cas de quelques ajustements nécessaires).

Dans la plupart des pays latino-américains, malgré la lente récupération des dernières années, les salaires sont toujours plus bas qu'en 1980. En moyenne, les salaires minimums en 1999 étaient inférieurs de 26 pour cent à ceux de 1980, même si dans l'industrie manufacturière, ils ont augmenté de 2,9 pour cent dans la même période. Les coûts non salariaux fluctuent beaucoup d'un pays à l'autre, représentant de 38 à 68

pour cent des salaires. Au Chili et en Argentine, les coûts non salariaux sont, par exemple, plus élevés qu'en République de Corée, similaires à ceux des États-Unis et largement en deçà de ceux des pays européens de l'OCDE. Le coût horaire de la main-d'œuvre dans l'industrie manufacturière en Amérique latine se situe entre 2,10 et 6,50 dollars, soit un huitième à un tiers moins cher qu'au États-Unis, voire moins par rapport à certains pays d'Sud-Est asiatique. Les écarts de coût de main-d'œuvre par unité de production sont plus étroits en raison de la productivité accrue dans les pays en concurrence (tableau 1). Ceci démontre l'importance des gains de la productivité pour améliorer la compétitivité, élément crucial passant avant la réduction des coûts (Tokman et Martínez, 1999).

Le fait que les coûts relatifs de la main-d'œuvre ne soient pas prohibitifs n'est pas une raison pour ne pas mettre en œuvre certains ajustements dans la structure des coûts du travail afin de les abaisser davantage et surtout, pour diminuer le coût de la main-d'œuvre non qualifiée. Les charges fiscales associées à la main-d'œuvre non qualifiée tendent à favoriser le chômage. Certains impôts prélevés aujourd'hui à la source seraient plus efficaces s'ils faisaient l'objet d'autres types de recouvrement, en particulier ceux destinés à financer l'achat de logement et autres investissements.

TABLEAU 1

Quelques pays: Coûts de la main-d'œuvre et compétitivité internationale ^a

	Salaire horaire (dollars)	Coûts non salariaux en pourcentage des salaires	Coût horaire de la main -d'œuvre (dollars)	Coûts de main -d'œuvre par unité de production (États-Unis = 100)	Variations annuelles 1990-1995					
					Coûts de la main -d'œuvre		Productivité	Compétitivité ^b		
					A	B		A	B	C
Argentine	4,6	42,5	6,5	55	-2,0	13,1	7,0	9,2	-6,1	3,7
Brésil	3,7	58,2	5,9	60	2,9	8,5	7,5	4,5	-0,9	4,3
Chili	2,5	38,0	3,5	43	4,3	9,4	3,2	-	-5,7	5,9
Mexique	1,9	42,0	2,8	47	1,2	1,5	5,2	1,1	3,6	...
Pérou	1,3	64,3	2,1	43	5,1	11,6	6,6	4,0	-4,5	0,3
États-Unis	12,6	40,3	17,7	100		2,6	3,8	1,4	-1,2	...
Allemagne	16,1	78,5	28,7	150		2,1	1,8		-0,3	...
République de Corée	6,8	21,9	8,2	60		3,6	11,9		8,0	50,0

Source: Tokman et Martínez (1999), OIT (1998) et mise à jour des auteurs.

^a Industrie manufacturière aux environs de 1997. La compétitivité est définie comme la différence entre les changements dans la productivité et les coûts de main-d'œuvre.

^b A = Variation en monnaie locale à prix constants, corrigée par l'indice des prix de détail (1990-1995).

B = Variation en dollars (1990-1993).

C = Variation en dollars, entre juillet 1997 et juin 1998.

L'évolution des coûts de la main-d'œuvre dans la décennie 1990 met également en évidence d'autres aspects des politiques qu'il convient de signaler. Ces coûts déflatés par l'indice des prix à la consommation n'ont pas augmenté plus que la productivité, par exemple en Argentine, au Brésil, au Mexique et au Pérou, et n'ont donc pas été des freins à l'accès aux marchés internationaux. Cependant, exprimés en dollars –et non en monnaie locale– ou comparés aux prix au producteur, la situation dénote une certaine stagnation, et dans de nombreux cas, une perte de compétitivité (tableau 1). Ceci est dû aux effets de la politique macroéconomique de cette période, qui, dans la plupart des pays, reposait sur la surévaluation des monnaies nationales, et ce afin de réduire l'inflation et en raison de la libéralisation des mouvements de capitaux. Le ralentissement s'explique essentiellement par le déphasage de l'ajustement du taux de change.

Par ailleurs, les prix intérieurs s'adaptent à des rythmes divers à un environnement plus compétitif: les prix des biens échangeables, généralement inclus parmi les prix au producteur, s'ajustent rapidement, tandis que ceux des biens de consommation, plus influencés par les biens et les services non échangeables, tendent à rester à la traîne. Par conséquent, si les coûts de main-d'œuvre exprimés en prix à la consommation semblaient ne pas augmenter, de fait ils augmentaient –et très rapidement de surcroît– quand ils étaient exprimés en termes de prix au producteur. Ce déphasage des prix relatifs, bien qu'étranger au marché du travail, influe sur la dynamique de la fixation des salaires, attendu qu'il provoque des perspectives différentes pour les travailleurs (fondées sur le pouvoir d'achat des salaires) et pour les chefs d'entreprise (fondées sur la marge bénéficiaire).

Qui plus est, et comme cela s'observe très clairement depuis la mi-97, la compétitivité dépend également des changements qui surviennent dans d'autres pays. Malgré l'augmentation de la compétitivité des pays latino-américains de 0,4 à 10 pour cent, leur capacité de concurrencer les biens provenant des pays asiatiques s'est détériorée. Les gains de productivité dans ces pays furent d'environ 50 pour cent, de 20 pour cent en Thaïlande à 60 pour cent en Malaisie, alors qu'en Amérique latine, le pays obtenant le meilleur résultat en la matière, la Colombie, affiche un taux d'environ 10 pour cent.

En résumé, comme prévu, la productivité a augmenté suite au processus de réforme, mais requiert encore de certains ajustements. Premièrement, pour rester dans la course de la compétitivité internationale, les coûts non salariaux doivent être réexaminés. Deuxièmement,

les politiques macroéconomiques doivent être revues, surtout la surévaluation des taux de change et les prix relatifs. Enfin, les gains de productivité n'ont pas été suffisants pour rattraper les concurrents.

b) *Création d'emplois*

Un second effet de la mondialisation est la création insuffisante d'emplois par rapport à la croissance rapide de la population active. En moyenne, la population active non agricole a augmenté de 3 pour cent par an en raison, particulièrement, de l'intégration croissante des femmes au marché du travail (tableau 2). La création de postes de travail a été retardée par la lenteur et l'irrégularité de la croissance économique, d'où une augmentation du chômage.

Le taux moyen de chômage en Amérique latine a augmenté de 6,7 à 8,7 pour cent, entre 1980 et 1983, période de la première phase des ajustements. Il a diminué entre 1983 et 1992, sans jamais tomber au niveau de 1980. À partir de 1992, il a repris sa courbe ascendante jusqu'à atteindre 8,8 pour cent en 1999 (tableau 2). Le comportement de cet indicateur trahit non seulement combien la capacité d'endiguer le chômage est faible, mais également l'extrême vulnérabilité de la situation, puisque les ajustements répétés n'ont conduit qu'au retour à la case départ: en 1999, le chômage en Amérique latine était aussi important qu'au milieu de la décennie 1980.

Pour évaluer la manière dont le chômage influe sur la population latino-américaine, quatre aspects sont à prendre en compte. Le premier est lié au taux même, qui en soi pourrait paraître peu alarmant comparé aux 10 pour cent et plus qu'affichent certains pays de l'OCDE. Mais il faut rappeler que, dans la plupart des pays latino-américains, il n'y a pas de système d'assurance chômage et que la protection sociale est souvent inféodée à l'emploi. Ici, être sans travail signifie être sans revenus et sans couverture sociale. Cette situation est l'une des sources principales d'exclusion sociale. En deuxième lieu, le chômage frappe davantage les femmes et les jeunes. Le taux de chômage des femmes est environ 30 pour cent plus élevé que la moyenne, et celui des jeunes est généralement le double du niveau national: nulle surprise donc à constater qu'un vaste pan des exclus soit constitué par des femmes et des jeunes. Troisièmement, il existe de grandes variations régionales à l'intérieur de chaque pays. L'ajustement est particulièrement sévère avec certains secteurs-clé qui, souvent, représentent la source principale d'emploi et de production de toute une région, région qui sera donc touchée tout entière par la restructuration.

TABLEAU 2

Amérique latine: activité économique, emploi, salaires et pauvreté
(Indice et taux annuels de croissance)

Indicateur	1980	1985	1990	1995	1999
Activité économique					
PIB ^a	...	0,6	1,9	2,9	...
PIB par habitant ^a	...	-1,6	-0,1	1,1	-1,8
Inflation	...	134,8	487,5	287,5	9,8
Population et emploi					
Population ^a	...	2,1	1,9	1,8	1,8
PA totale ^a	...	3,5	3,1	2,6	2,6
PA urbaine (%)	66,9	70,0	72,8	75,3	76,6
Emploi non agricole ^a	...	3,5	4,4	3,0	2,8
Taux de chômage ouvert (déclaré)	6,7	10,1	8,0	7,2	8,8
Emploi secteur informel (%) ^b	40,2	47,0	44,4	46,5	48,5
Emploi secteur publique (%) ^c	15,7	16,6	15,5	13,4	13,0
Salaires^d					
Salaires réels dans le secteur manufacturier	100,0	93,1	86,6	92,4	102,9
Salaires minimums réels	100,0	86,4	68,4	70,8	73,8
Pauvreté					
Pourcentage de foyers pauvres (%)	35,0	37,0	41,0	38,0	36,0
Pauvreté urbaine (%)	71,4	...	85,4	84,2	83,3 ^e

Source: OIT, à partir des statistiques nationales.

^a Taux annuels de croissance.

^b En pourcentage de l'emploi urbain.

^c En pourcentage du total de la population active.

^d Indice 1980 = 100.

^e Chiffres de 1997.

La situation diffère également d'un pays à l'autre. La taille, le degré de modernisation et l'étape du processus de réforme à laquelle ils se trouvent sont des facteurs déterminants en termes de chômage. Les économies petites et ouvertes sont plus vulnérables aux fluctuations extérieures et le taux de chômage tend à y être plus élevé et irrégulier que dans les économies plus grandes et plus fermées (où la demande intérieure joue le rôle principal et procure une autonomie accrue). Par ailleurs, dans les pays se trouvant dans une étape d'urbanisation et de modernisation avancée, le chômage devient la principale source d'ajustement dans les marchés du travail, tandis que, dans ceux où prédomine la population agricole ou qui sont dotés d'un secteur formel réduit, la principale variable d'ajustement est le sous-emploi. Enfin, compte également l'étape du processus de réforme. Les pays ayant appliqué très tôt la réforme ont eu plus de succès dans la lutte contre le chômage que ceux qui sont entrés dans le processus plus récemment, particulièrement parmi ces derniers, ceux qui se trouvent aujourd'hui dans la première phase de l'ajustement tendent à afficher des taux de chômage très élevés et en hausse constante.

c) *Changements dans la structure de l'emploi*

Outre l'élévation du taux de chômage, la réforme est à l'origine de profonds changements dans la structure de l'emploi, liés à quatre processus entrecroisés: la privatisation, la tertiarisation, l'informalisation et la précarisation. Ces tendances se font jour dans la décennie 1990, alors que la majorité des pays a déjà dépassé les processus de l'ajustement ou se trouve dans une phase très avancée de leur mise en œuvre.

La privatisation a introduit un changement de comportement considérable dans la création d'emplois en Amérique latine, considérant le rôle historique du secteur public comme employeur de dernier ressort et premier garant du développement des classes moyennes. Non seulement l'État n'a pas participé directement de la création d'emplois durant la décennie 1990, mais sa part dans l'emploi urbain a reculé, dans l'ensemble de la région, de 15,5 pour cent en 1990 à 13 pour cent en 1999. Cette diminution ne prend pas en ligne de compte la réduction de l'emploi dans la fonction publique survenue précédemment, par exemple au Chili. Le passage du public au privé a eu

lieu dans tous les pays et, dans certains (Panama, Argentine, Costa Rica), la perte des emplois dans le secteur public a été de 5 à 10 pour cent.

Le transfert de l'emploi du secteur public au secteur privé a été la conséquence directe des processus de privatisation et de déréglementation qui ont accompagné la mondialisation. Les entreprises publiques privatisées, les fonctions de l'État se

restreignent. Ce phénomène a également été le produit de l'application d'une sévère discipline budgétaire, composante non négligeable de la politique de stabilisation. En général, le déficit budgétaire a été endigué en pratiquant des coupes sombres dans les dépenses publiques et, au premier chef, dans la masse salariale du fonctionnariat par le biais de réduction des salaires et des emplois (tableau 3)

TABLEAU 3

Amérique latine: Structure de l'emploi urbain, 1990 et 1998
(Pourcentage)

Pays et années		Secteur informel				Secteur formel		
		Total	Travailleurs indépendants ^a	Services domestiques	Micro- entreprises ^b	Total	Secteur public	Entreprises privées (toutes incluses) ^c
Amérique latine								
1990	Total	44,4	23,4	5,7	15,2	55,6	15,5	40,1
	Hommes	41,2	22,8	0,5	17,9	58,8		
	Femmes	49,2	24,4	14,1	10,7	50,8		
1998	Total	47,9	24,7	6,9	16,3	52,1	13,0	39,1
	Hommes	45,0	24,9	0,6	19,6	55,0		
	Femmes	52,0	24,4	16,0	11,6	48,0		
Argentine								
1990	Total	52,0	27,5	5,7	18,8	48,0	19,3	28,7
	Hommes	49,8	28,2	0,5	21,2	50,2		
	Femmes	55,5	26,5	14,3	14,7	44,5		
1998	Total	49,3	22,7	6,4	20,3	50,7	12,7	38,0
	Hommes	48,0	24,1	0,3	23,6	52,0		
	Femmes	51,4	20,4	15,8	15,2	48,6		
Brésil								
1990	Total	40,6	20,3	6,9	13,5	59,4	11,0	48,4
	Hommes	36,1	19,6	0,5	16,0	63,9		
	Femmes	47,6	21,3	16,7	9,6	52,4		
1998	Total	46,7	23,2	9,5	14,0	53,3	9,3	44,0
	Hommes	43,0	25,1	1,0	16,8	57,0		
	Femmes	51,9	20,4	21,4	10,1	48,1		
Chili								
1990	Total	37,9	20,9	5,4	11,7	62,1	7,0	55,1
	Hommes	33,5	21,3	0,2	12,0	66,5		
	Femmes	45,9	20,1	14,7	11,1	54,1		
1998	Total	37,5	18,5	5,1	13,9	62,5	7,2	55,3
	Hommes	32,9	19,2	0,1	13,6	67,1		
	Femmes	44,8	17,4	13,1	14,3	55,2		
Colombie								
1990	Total	45,7	24,1	2,0	19,5	54,3	9,6	44,7
	Hommes	45,1	22,6	0,1	22,3	54,9		
	Femmes	46,6	26,3	5,0	15,2	53,4		
1998	Total	49,0	28,1	2,1	18,8	51,0	8,2	42,8
	Hommes	49,2	28,4	0,2	20,7	50,8		
	Femmes	48,8	27,7	4,7	16,4	51,2		
Costa Rica								
1990	Total	41,2	18,9	5,8	16,4	58,8	22,0	36,8
	Hommes	37,7	19,1	0,3	18,3	62,3		
	Femmes	47,5	18,6	15,8	13,1	52,5		
1998	Total	45,4	17,5	6,0	21,9	54,6	17,0	37,6
	Hommes	42,2	16,5	0,3	25,3	57,8		
	Femmes	50,7	19,0	15,4	16,2	49,3		

(à suivre)

TABLEAU 3 (suite)

Pays et années		Secteur informel				Secteur formel			
		Total	Travailleurs indépendants ^a	Services domestiques	Micro- entreprises ^b	Total	Secteur public	Entreprises privées (toutes incluses ^c)	
Équateur									
	1990	<i>Total</i>	55,6	35,4	5,0	15,3	44,4	18,7	25,7
		Hommes	51,7	32,6	0,7	18,4	48,3		
	Femmes	62,1	39,9	12,1	10,1	37,9			
1998		<i>Total</i>	58,6	33,0	6,1	19,5	41,4	14,8	26,6
		Hommes	54,5	28,9	1,0	24,6	45,5		
		Femmes	64,1	46,7	9,4	8,0	35,9		
Honduras									
	1990	<i>Total</i>	57,6	37,3	7,1	13,3	42,4	14,9	27,5
		Hommes	45,1	25,7	0,5	18,9	54,9		
	Femmes	72,0	50,5	14,6	6,9	28,0			
1998		<i>Total</i>	57,9	37,0	5,0	15,9	42,1	10,3	31,8
		Hommes	52,0	27,9	0,9	23,2	48,0		
		Femmes	64,1	46,7	9,4	8,0	35,9		
Mexique									
	1990	<i>Total</i>	47,5	25,0	5,1	17,3	52,5	25,0	27,5
		Hommes	46,6	25,1	0,8	2,0	53,4		
	Femmes	48,8	24,6	13,4	10,8	51,2			
1998		<i>Total</i>	49,6	24,9	4,8	19,8	50,4	21,7	28,7
		Hommes	48,1	23,7	0,2	24,2	51,9		
		Femmes	51,8	26,8	12,9	12,1	48,2		
Panama									
	1990	<i>Total</i>	36,0	19,8	7,9	8,3	64,0	32,0	32,0
		Hommes	34,6	23,8	1,0	9,7	65,4		
	Femmes	38,0	14,0	17,8	6,3	62,0			
1998		<i>Total</i>	38,5	21,5	6,9	10,1	61,5	21,8	39,7
		Hommes	35,9	22,8	1,3	11,9	64,1		
		Femmes	42,3	19,5	15,4	7,4	57,7		
Pérou ^d									
	1990	<i>Total</i>	52,7	33,4	4,9	14,5	47,3	11,6	35,7
		Hommes	46,3	28,9	0,6	16,9	53,7		
	Femmes	62,9	40,4	11,6	10,8	37,1			
1998		<i>Total</i>	53,7	30,2	5,5	18,0	46,3	7,2	39,1
		Hommes	4,53	23,8	0,5	21,0	54,7		
		Femmes	64,6	38,7	11,9	14,0	35,4		
Uruguay ^e									
	1990	<i>Total</i>	39,1	18,6	6,8	13,7	60,9	20,1	40,8
		Hommes	33,7	18,6	0,2	15,0	66,3		
	Femmes	46,6	18,5	16,2	11,8	53,4			
1998		<i>Total</i>	41,2	20,1	7,5	13,6	58,8	16,8	42,0
		Hommes	37,3	22,1	0,2	15,0	62,7		
		Femmes	46,4	17,5	17,2	11,7	53,6		
Venezuela									
	1990	<i>Total</i>	38,6	22,3	3,9	12,4	61,4	22,3	39,1
		Hommes	38,3	22,0	0,4	15,9	61,7		
	Femmes	39,3	22,8	10,4	6,1	60,7			
1998		<i>Total</i>	43,0	28,9	4,7	9,4	57,0	19,0	38,0
		Hommes	43,3	27,8	0,2	15,3	53,7		
		Femmes	46,6	28,4	11,4	6,8	53,4		

Source: Estimations de l'OIT, à partir d'enquêtes sur les ménages par pays et d'autres sources officielles (séries corrigées).

^a Inclut les travailleurs à leur compte (hors membres des professions libérales et techniciens indépendants) et les travailleurs d'entreprises familiales non rémunérés.

^b Employés dans des entreprises de moins de cinq travailleurs.

^c Entreprises employant six travailleurs ou plus.

^d Lima et son agglomération (zone métropolitaine de Lima).

^e Montevideo.

Cette migration de l'emploi ne s'est pas, en général, effectuée vers les grandes entreprises privées. De fait, ces dernières, à la même période, ont vu leur part dans l'emploi diminuer, un peu moins que celle de l'État cependant. Entre 1990 et 1998, la part des entreprises privées a baissé de 40 à 39 pour cent, chute enregistrée principalement au Brésil, en Colombie et au Venezuela, et si l'on exclut les entreprises moyennes, la réduction atteint les 2 pour cent. (OIT, 1998). Les grandes entreprises (plus de 100 employés) furent les plus touchées par l'ouverture économique et la nécessité afférente d'augmenter la productivité (principalement via la réduction de l'emploi): elles n'ont contribué qu'à hauteur de 17 pour chaque centaine nouveaux emplois créés dans les années 1990. De plus, l'augmentation de la flexibilité du travail a certes facilité l'ajustement mais cela au détriment de la régularité dans les niveaux de l'emploi. C'est ainsi qu'en 1998, l'emploi dans les grandes et moyennes entreprises a reculé de 1 pour cent, quand elles ont dû faire face à la concurrence croissante des produits asiatiques (graphique 1).

Par tertiarisation, on entend l'évolution de l'emploi des secteurs producteurs de biens vers les services. Cette évolution a été rapide dans des pays comme la Bolivie, le Costa Rica, l'Équateur, le Pérou et l'Uruguay où la part représentée par l'emploi du secteur manufacturier s'est réduite de 4 à 6 pour cent dans les années 1990.

Dans d'autres pays, le phénomène fut plus lent en raison du stade de maturité déjà avancé du processus de transformation du secteur de la production (Chili), du système graduel adopté (Colombie et Brésil) ou, comme au Panama, parce qu'il s'agissait d'une petite économie déjà ouverte.

Dans les nouvelles conditions structurelles qui suivent l'ajustement, ces secteurs acquièrent une nouvelle vulnérabilité sous la pression de la concurrence. Ainsi le repli de l'industrie manufacturière en 1998 s'explique-t-il par la concurrence redoublée des produits asiatiques. Cette contraction de la production et de l'emploi fut particulièrement sensible dans l'industrie d'élaboration d'aliments, dans le textile, l'habillement, la chaussure et le secteur des machines et des équipements.

Le recul de l'emploi dans le secteur manufacturier au profit de celui des services est dû en grande part à l'augmentation de la concurrence dans le cadre d'une économie plus ouverte. La diminution de l'emploi a coïncidé avec une augmentation de la productivité, effet qui ne s'obtient, surtout à court terme, que par la réduction des postes de travail. Ce phénomène s'observe principalement dans le secteur urbain car, en revanche,

les secteurs agricole, halieutique et minier tendent à créer des emplois en périodes d'ouverture.

L'expansion de l'emploi dans les secteurs des services ne peut être assimilée systématiquement à un transfert vers des emplois à faible productivité. Certains des emplois créés dans ces secteurs le sont en vertu des processus de modernisation et de mondialisation qui touchent les services financiers, de communications et commerciaux. La productivité de ces secteurs est généralement plus élevée que dans l'industrie manufacturière et peut croître plus rapidement. Tel ne fut malheureusement pas le cas en Amérique latine dans les dernières années. Neuf emplois sur 10 créés dans les années 1990 le furent dans les services, mais pour 70 pour cent dans des services à faible, principalement dans le secteur informel (services aux personnes, commerce de détail et transport). La tertiarisation dans ce contexte est synonyme de détérioration de la qualité de l'emploi.

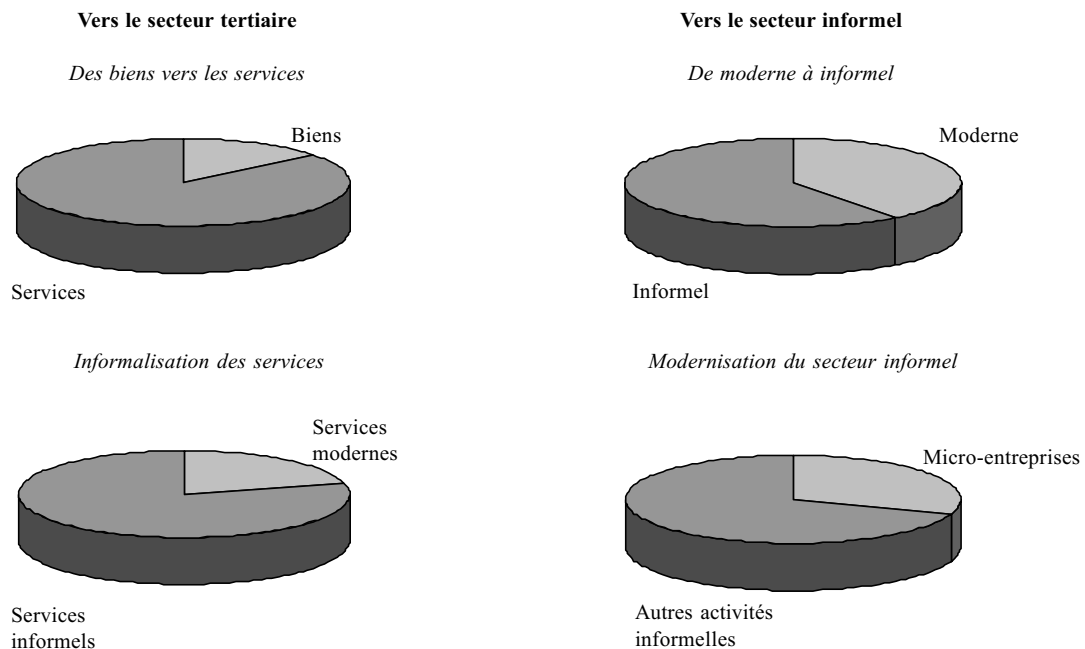
L'informalisation, en d'autres termes, le passage d'emplois formels à des emplois informels, fut le troisième changement important dans la structure de l'emploi durant la décennie 1990. Comme cela a été dit, la capacité limitée de l'économie formelle, publique et privée, pour absorber la demande de travail a obligé de nombreuses personnes à recourir à la création de leur propre emploi dans le secteur informel. En l'absence d'assurances chômage, l'inactivité est un luxe que très peu de gens peuvent se permettre. La croissance lente et irrégulière, ainsi que l'exil des effectifs du secteur public pendant la période d'ajustement, jouèrent contre la création d'emplois dans des activités modernes.

Il s'en suivit une expansion de l'emploi informel de 44 à 48 pour cent entre 1990 et 1998. Dans cette catégorie se côtoient les travailleurs indépendants, les employés non rémunérés des entreprises familiales et ceux des micro-entreprises (moins de cinq employés). Seuls l'Argentine, le Chili et le Honduras ont réussi à endiguer la croissance du secteur informel, tandis que, dans les autres pays, l'emploi informel avançait à un rythme de croisière deux fois plus rapide que celui de l'emploi non agricole total.

Pour l'ensemble de la région, 61 pour cent des emplois créés dans les années 90 ont été des emplois informels. La majorité des emplois dans les services sont informels; de plus, le pan le plus dynamique de la croissance de l'emploi informel est celui de la micro-entreprise, avec plus de 3 emplois nouveaux sur 10 à son actif (graphique 1) Ceci pourrait indiquer un changement positif au sein du secteur informel, les

GRAPHIQUE 1

Amérique latine (quelques pays): tendances de l'emploi dans la décennie 1990-2000
(Participation à la croissance de l'emploi)



micro-entreprises étant plus organisées que la majorité des activités informelles et que les revenus moyens y sont plus élevés que dans le reste du secteur non structuré (restant inférieurs cependant à ceux du secteur formel). En général, le revenu moyen dans les micro-entreprises représente environ 90 pour cent de celui lié aux activités modernes mais seulement 55 pour cent du revenu moyen dans les moyennes et grandes entreprises.

La micro-entreprise se présente de plus en plus comme une solution alternative satisfaisante au problème de l'emploi, ayant été à l'origine de tous les nouveaux emplois créés en 1998. La situation mérite toutefois une analyse un peu plus poussée, car si les revenus n'y sont pas mauvais, les conditions de travail, la stabilité de l'emploi et la protection sociale laissent beaucoup à désirer. Entre 65 et 95 pour cent des personnes qui travaillent dans la micro-entreprise sont dépourvues de contrat de travail écrit et de 65 à 80 pour cent, de couverture sociale et médicale. Les horaires de travail y sont plus longs, les accidents du travail, plus nombreux et les violations des droits fondamentaux du travail y sont plus fréquentes (travail des enfants, entraves à la liberté d'association et de négociation collective, travail forcé), que dans les établissements de plus grande taille. Certes, la précarité n'est pas

l'apanage de la petite entreprise, elle règne également dans les moyennes et grandes entreprises (OIT, 1995).

La précarisation, ou précarité accrue de l'emploi, résulte de l'augmentation de la compétitivité de concert avec celle de la flexibilité du travail. Réduire les coûts du travail et les rendre moins contraignants afin d'améliorer la compétitivité ont été la toile de fond de réformes du droit du travail introduisant la flexibilité en filigrane. Il existe maintenant des possibilités d'embauche assorties de contrats «atypiques», moins chers et moins rigides que le contrat à durée non déterminée qui prévalait jusqu'alors dans les relations professionnelles. Cette flexibilité et ces économies sur les coûts de la main-d'œuvre devaient permettre la création d'un plus grand nombre d'emplois salariés.

De fait, dans les années 90, l'emploi salarié a crû plus rapidement que l'emploi total, ce qui suggère que la réforme a été propice à la reprise de l'embauche. Le coût social à payer fut la précarisation du travail. L'introduction de contrats «atypiques» a été accompagnée de l'augmentation du nombre des travailleurs sans contrat écrit. Il est vrai que ni les contrats «atypiques» ni l'absence de contrat supposent une protection moindre que celle que procure le contrat de travail traditionnel. En Argentine seulement, la réforme a-t-elle permis des pertes d'avantages acquis

TABLEAU 4

Argentine, Chili, Colombie et Pérou: Emplois précaires

	Travailleurs salariés ^a			Coût horaire de la main-d'œuvre ^b			Composition du changement dans l'emploi salarié ^c			
	CDD*	Sans contrat	Total	CDD*	Sans contrat	Durée indéterminée	Durée indéterminée	CDD*	Sans contrat	Changement total en emplois salariés
Argentine	12,7	33,0	35,7	3,5	2,8	6,1	-652,7	25,7	726,9	100,0
Chili	14,7	15,6	30,3	1,4	1,0	2,1	-89,9	138,9	51,0	100,0
Colombie	8,3	31,0	39,3	1,9	1,6	3,3	81,9	13,3	4,8	100,0
Pérou	32,6	41,1	73,7	1,4	1,1	2,1	-19,3	56,8	62,6	100,0

Sources: Tokman et Martínez (dir.) (1999) et OIT (1998).

^a En pourcentages de l'emploi salarié total.

^b En dollars.

^c Pourcentage des changements dans l'emploi salarié entre 1990 et 1996.

* CDD = contrat à durée déterminée

dans les contrats temporaires et qu'en l'absence de contrat écrit, la relation de travail devait être prouvée. Mais l'inspection et le contrôle sont difficiles concernant les contrats à durée déterminée. Quant aux travailleurs sans contrat, beaucoup sont des clandestins qui reçoivent des paiements de la main à la main et dont les conditions de travail échappent à tout contrôle. Ces carences sont le fait de systèmes d'inspection du travail généralement déficients, en particulier après la réforme, quand, en considération de la rigidité du contrat normal, ces systèmes ont réduit leurs compétences.

Au Chili, 30 pour cent des travailleurs était sans contrat ou sous contrat «atypique»; 40 pour cent en Argentine et en Colombie; 74 pour cent au Pérou (tableau 4). La majorité travaillait dans des micro-entreprises: 50 pour cent au Chili; 65-70 pour cent en Colombie et en Argentine; 80 pour cent au Pérou. C'est dans les moyennes et grandes entreprises confondues que se trouvent la plus forte proportion de contrats «atypiques» et une autre, non négligeable, de travailleurs sans contrat: 6 pour cent au Chili, 11 pour cent au Pérou et 32 pour cent en Argentine et en Colombie. Dans le cas de la micro-entreprise, l'informalité se superpose naturellement à la précarité puisque toutes deux dérivent de l'incapacité à payer le coût de la protection sociale. Dans les entreprises de plus grande taille, la quantité de travailleurs non déclarés est un indice de pratiques frauduleuses (Tokman et Martínez, dir., 1999).

La proportion de travailleurs, potentiels ou réels, exposés à la précarité, n'est pas seulement élevée, elle recoupe également l'expansion du marché du travail durant la décennie 1990, dans la majorité des pays. Des quatre économies étudiées, seule la Colombie a affiché une augmentation de l'emploi à durée indéterminée, tandis qu'au Chili, en Argentine et au Pérou, ce type de

contrats se réduisait en termes absolus. La transition de l'emploi permanent à l'emploi temporaire fut différente dans chaque pays. En Argentine, la chute des contrats à durée indéterminée a coïncidé avec la poussée du travail sans contrat, surtout des grandes entreprises. Au Pérou, la perte des emplois à durée indéterminée s'est traduite pour une moitié des travailleurs par des contrats temporaires et pour l'autre par l'absence de contrat, principalement dans les micro-entreprises. Au Chili, la majorité des nouveaux emplois dans les grandes entreprises furent des contrats à durée déterminée.

Les quatre processus décrits se sont traduits par une détérioration de la qualité de la protection du travail dans la décennie 1990. La privatisation, un changement potentiellement positif, ne le fut pas car il y eut trop peu de création d'emplois dans les entreprises privées modernes. La tertiarisation était a priori sans effets, attendu que de bons emplois dans les services devraient compenser la moindre disponibilité d'emplois dans le secteur manufacturier; or, la majorité des nouveaux emplois dans les services furent de faible productivité. L'informalisation et la précarisation détériorent nettement la qualité de l'emploi, avec pour palliatif la rapide expansion de l'emploi dans les micro-entreprises.

Les changements dans la structure de l'emploi peuvent être d'autant mieux observés quand ils sont replacés dans une perspective de long terme. Comme le montre le graphique 2,² au cours des trois décennies

² Ce graphique est fondé sur une définition du secteur informel selon laquelle, dans certains pays, en raison de l'information disponible, la micro-entreprise est considérée comme telle employant jusqu'à 10 travailleurs, sa participation étant de plus limitée à l'emploi urbain. Les séries corrigées portant sur les micro-entreprises du secteur informel employant jusqu'à 5 travailleurs et liées à l'emploi urbain ne permettent pas une comparaison sur le long terme.

qui ont précédé l'ajustement (1950-1980), en moyenne, en Amérique latine, 60 pour cent de la création d'emplois étaient dus aux secteurs formels de l'économie, dont 15 pour cent à l'État et 45 pour cent aux moyennes et grandes entreprises privées. Le secteur informel a contribué pour 40 pour cent des nouveaux emplois dont seulement 10 pour cent correspondait à la micro-entreprise (OIT, 1996).

Un changement radical s'est opéré au cours de la décennie de l'ajustement, à partir de 1980. La contribution de l'emploi moderne est tombée à 2 emplois sur 10, réduction due principalement au secteur des entreprises privées modernes qui devaient s'ajuster à une économie plus ouverte. Le secteur informel agit alors comme un amortisseur en doublant sa contribution à la création d'emplois, particulièrement en micro-entreprises dont l'activité a plus que triplé. La décennie 1990 montre un rétablissement des entreprises privées de grande taille dans l'absorption de l'emploi ainsi que la poursuite de l'expansion de l'emploi informel.

En résumé, la privatisation a signifié la fin du rôle du secteur public en tant qu'employeur-providence de la main-d'œuvre. Les grandes entreprises, bien que se rétablissant après la décennie de l'ajustement, demeurent très en dessous de leur niveau antérieur, et il est probable qu'elles ne seront pas capables de s'y hisser de nouveau, vu le changement technologique et la décentralisation de la production et de l'emploi. Il en ressort que la contribution des entreprises, toutes tailles confondues, à la création d'emplois est de 5,5 sur 10 nouveaux emplois, la même proportion qu'avant l'ajustement. La différence est aujourd'hui comblée principalement par les micro-entreprises (y compris les plus petites structures) qui marque en devenant le premier pourvoyeur d'emplois. Comme dans ce secteur, l'informalité et la précarité prévalent encore, le

changement dans l'emploi s'est accompagné d'une détérioration de sa qualité.

d) *Tendances et différences salariales*

Le processus d'ajustement devait avoir deux effets sur les salaires: leurs niveaux devaient tendre à la hausse avec l'expansion de la productivité et les différences de salaires fondées sur le critère de la qualification devaient s'amenuiser au fur et à mesure qu'augmenterait la demande de main-d'œuvre non qualifiée sous l'effet de l'expansion du commerce reposant sur les secteurs faisant un usage intensif de main-d'œuvre.

En 1990, les niveaux réels du salaire industriel et du salaire minimum étaient inférieurs à ceux de 1980. Pour ces deux niveaux, il y eut un rétablissement dans la décennie 1990, grâce principalement aux succès obtenus dans la maîtrise de l'inflation qui, de chiffres astronomiques à deux zéros baissa à moins de 10 pour cent en moyenne dans toute l'Amérique latine. À cela s'ajouta la hausse de la productivité dans la dernière période, surtout dans le secteur industriel. Cependant, comme le montre le tableau 2, les salaires minimums sont encore très en deçà de ceux de 1980.

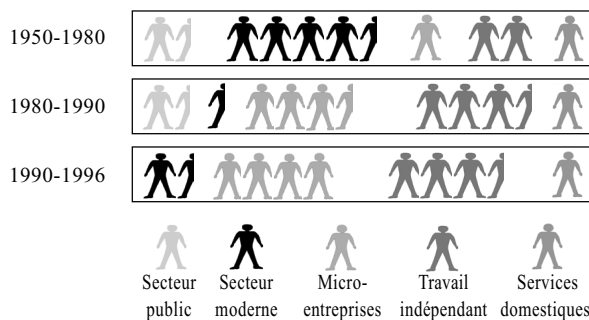
Contre toute attente, les différences de salaires se sont accentuées, creusant davantage l'écart entre les salaires minimums et les salaires industriels en fonction du niveau d'éducation et de qualification. Les salaires industriels augmentèrent à un rythme de 1,4 pour cent par an entre 1990 et 1997 contre 0,3 pour cent pour les salaires minimums. En Amérique latine, les différences de revenus entre les cadres et techniciens et les travailleurs des secteurs à faible productivité ont augmenté en moyenne de 40 à 60 pour cent entre 1990 et 1994. Ceci s'explique par la hausse notable des revenus réels des travailleurs très spécialisés dans les activités modernes et la stagnation, voire la baisse, des salaires de la main-d'œuvre non qualifiée dans les secteurs à faible productivité. Dans les 8 des 10 pays où l'information est disponible, les différences de salaires selon les niveaux de formation ont augmenté (CEPAL, 1997a) et la même constatation s'impose lorsque l'on compare les salaires des travailleurs qualifiés avec ceux des non-qualifiés depuis 1988 (BID, 1998).

Tandis que les écarts de salaires devenaient plus manifestes en Amérique latine pendant cette période, l'inverse se produisait dans les pays du Sud-Est asiatique. En 1980, ces écarts étaient en Amérique latine les plus grands du monde et, vers 1997, ils étaient de 1,9 fois ceux en vigueur dans les pays développés et dans le Sud-Est asiatique.

GRAPHIQUE 2

Amérique latine (quelques pays): contribution à la création d'emplois, 1950-1996

(Nombre d'emplois par secteur pour chaque 10 emplois nouveaux)



Cette anomalie a plusieurs explications possibles: l'effet de la libéralisation des capitaux sur les prix des biens de capital qui aurait provoqué l'augmentation des investissements et de la demande de main-d'œuvre qualifiée; la croissance des importations de pays, comme la Chine, qui comptent encore plus de main-d'œuvre non qualifiée que l'Amérique latine; et l'appréciation du taux de change qui favorise les secteurs des biens non échangeables où il est fait appel à plus de main-d'œuvre qualifiée (Lustig, 1998).

Par ailleurs, les études réalisées sur le Brésil, le Chili et le Pérou (Meller et Yokman, 1996; Paes de Barros *et alii*, 1996; Saavedra, 1996) suggèrent que le degré de maturité et la nature du processus d'ouverture commerciale influent sur l'évolution des différences de salaires. Au Chili, avec un processus d'ouverture plus mûr, les grandes entreprises purent relancer l'emploi après 1984. Au Brésil et au Pérou (deux pays dont l'ouverture est plus récente), l'emploi dans les grandes entreprises s'est contracté pour augmenter la productivité et la compétitivité, concentrant ainsi l'absorption d'emplois dans les petites entreprises et les micro-entreprises. Dans le premier cas, il y eut un regain dans la demande de main-d'œuvre qualifiée, tandis que, dans les deux autres, il y eut transfert de l'emploi des entreprises et des secteurs à forte productivité à ceux à faible productivité. Au Pérou, ce mouvement signifia une expansion nette de l'emploi, au Brésil, un repli. Dans les deux pays, cependant, les salaires de la main-d'œuvre non qualifiée ont baissé, que ce soit en raison du changement d'activité ou de l'introduction de relations professionnelles moins protégées. Les travailleurs des micro-entreprises gagnent, en moyenne, 30 à 50 pour cent de moins que ceux des entreprises de plus grande taille (OIT, 1997a) et 20 pour cent de moins à compétences égales et profils comparables (BID, 1998). Par ailleurs, les grandes entreprises qui remplacent des travailleurs sous contrat à durée indéterminée par des travailleurs temporaires font subir aux salaires une chute de 35 à 40 pour cent, avec en sus 15 à 30 pour cent de moins encore s'il n'y a pas de contrat écrit (tableau 4). Cette précarisation du contrat de travail touche principalement les travailleurs non qualifiés et neutralise tout effet de demande qui pourrait se produire du fait de l'ouverture commerciale (OIT, 1998).

e) *La pauvreté et l'équité*

La pauvreté et les inégalités n'ont fait que s'aggraver durant le processus de réforme. En moyenne, il y a aujourd'hui en Amérique latine, plus de pauvres et de plus grandes différences entre les revenus

qu'auparavant. La tendance n'a pas été uniforme. Dans les années 90, quand plusieurs pays eurent atteint les phases de stabilisation et d'ouverture, la pauvreté a reculé dans la majorité des pays qui disposent de données à ce sujet. Seuls, l'Argentine et le Venezuela ont accusé une élévation du niveau de pauvreté et, au Mexique, il est resté inchangé; mais dans les treize autres pays dont les données sont disponibles, la pauvreté était en repli (CEPAL, 1999).

Le niveau de pauvreté actuel est plus alarmant qu'en 1980 et n'a pas été compensé par plus d'équité. Bien au contraire, la concentration du revenu s'est encore densifiée depuis le début des années 80 et sa mesure par l'indice de Gini indique un niveau similaire à celui constaté pour 1970 (0,52). Ceci est dû à la baisse de la part de revenu du quintile le plus pauvre et à l'augmentation continue de celle du quintile supérieur qui n'a marqué qu'un bref temps d'arrêt entre 1980 et 1983. Les quintiles intermédiaires, bien que jouissant d'une meilleure situation que les plus pauvres, n'ont pas encore retrouvé la part du revenu qu'ils avaient au début de la décennie 1980. De fait, des deux pays (le Chili et l'Uruguay) dont la lutte contre la pauvreté a donné des fruits, seul l'Uruguay fut capable d'améliorer simultanément l'équité.

Historiquement, la concentration de la richesse en Amérique latine a toujours été la plus forte au monde. Aujourd'hui, la part du revenu des 5 pour cent de la population la plus riche, est le double de celle du même groupe dans les pays industrialisés et dépasse de plus de 60 pour cent celle équivalente des pays d'Sud-Est asiatique. À l'autre extrême, les 30 pour cent les plus pauvres ont la part du revenu la plus basse du monde, avec 7,5 pour cent, c'est à peine 60 pour cent du niveau atteint par le même groupe dans les pays industrialisés et en Asie (BID, 1998). Qui plus est, si l'on compare un pays qui connaît une certaine réussite comme le Chili avec les États-Unis, on peut remarquer que la part du revenu des 20 pour cent les plus pauvres est similaire dans les deux pays (environ 4,5 pour cent), mais pour trouver une part comparable pour les 20 pour cent les plus riches, il faut remonter à 1929. En calculant l'indice de Gini appliqué à 90 pour cent de la population d'Amérique latine (excluant les 10 pour cent le plus riche), la moyenne obtenue serait de 0,36, comme aux États-Unis, et dans six pays, elle serait même inférieure (BID, 1998). Ces exercices indiquent sans équivoque que la concentration de la richesse dans les mains des groupes les plus riches est une donnée fondamentale à prendre en compte au moment d'expliquer la pauvreté et le manque d'équité en Amérique latine.

Mais il est également important d'analyser pourquoi la mondialisation et le train de mesures d'ajustement qui l'ont accompagnée n'ont pas contribué à ce que l'Amérique latine atteigne des niveaux d'équité proches de ceux du reste du monde. Avec bon sens, et en s'appuyant sur les études pionnières de Kuznets, on pouvait espérer qu'après une période de concentration majeure à l'étape initiale du développement, l'équité augmenterait. Ces vues pourtant raisonnables sont aujourd'hui démenties par la réalité, y compris dans les pays développés. La tendance à la hausse de l'équité s'est interrompue; dans les meilleurs des cas, elle est restée stable. Les inégalités ont augmenté aux États-Unis depuis la fin des années 60; au Royaume-Uni, entre 1979 et 1989, en Suède à partir de 1988 (Atkinson, 1996 et Krugman, 1995). Ceci pourrait laisser supposer que les pays latino-américains ne feraient que suivre une évolution universelle, produit de l'homogénéisation des politiques, ceci tout en sautant l'étape de croissance de l'équité par laquelle sont passés les autres pays.

Le fait que la mondialisation n'ait pas eu d'incidence favorable sur l'équité en Amérique latine pourrait être expliqué à l'aide de certains facteurs: la dynamique de la population, la distribution des chances et le fonctionnement des marchés du travail pendant les processus d'ajustement.

La croissance rapide de la population s'est traduite par une augmentation de la taille des familles, et particulièrement des familles pauvres (dans le quintile le plus pauvre, les familles comptent le double de membres de celles du quintile le plus riche), par des taux de dépendance plus élevés (presque le triple) et par des taux réduits de part du revenu (60 pour cent) (CEPAL, 1997a).

L'égalité des chances, en particulier en matière d'éducation, est loin d'être assurée. En moyenne, la scolarité s'est allongée (bien que plus lentement que dans les pays du Sud-Est asiatique) mais l'accès en est toujours peu équitable. L'abandon scolaire est monnaie courante dans les milieux pauvres: 94 pour cent des enfants pauvres commencent l'école primaire dans les pays les plus développés en matière d'éducation, 76 pour cent dans les pays moins avancés. Les taux de scolarisation diminuent respectivement à 63 et 32 pour cent la cinquième année et tombent à 15 et 6 pour cent la neuvième année. Les enfants de familles pauvres et ceux des familles plus aisées entrent donc en même proportion à l'école, mais les deuxièmes y restent plus longtemps. En cinquième année, les taux de scolarisation sont respectivement de 93 et 83 pour cent, et en neuvième année, de 58 et

49 pour cent (BID, 1998). L'inégalité des chances est également renforcée par le fait que les membres des familles aisées entrent à l'université en plus grand nombre et que les systèmes éducatifs présentent de grandes différences de qualité. Les résultats scolaires (mathématiques et sciences) dans les établissements privés dont les élèves sont tous des enfants issus de milieux aisés sont, en moyenne, 50 pour cent supérieurs à ceux des écoles publiques fréquentées par 90 pour cent des enfants pauvres.

Le comportement du marché du travail peut également fournir une part des explications quant aux différences de revenus (plus de 55 pour cent). La montée du chômage, les transferts des emplois vers des secteurs moins productifs et plus précaires, et l'accroissement des écarts entre les salaires tendent à exacerber les inégalités de revenus, la répercussion de ces phénomènes étant d'autant plus durement ressentie par les foyers pauvres. Les taux de chômage sont plus élevés au sein des foyers pauvres (au Chili, en 1996, le taux de chômage du quintile le plus pauvre était 2,7 fois celui du quintile le plus riche). L'employabilité est aussi segmentée. Les emplois de bonne qualité et bien rémunérés sont en majorité occupés par les membres des familles se situant dans les tranches supérieures de revenus, tandis que les emplois de mauvaise qualité, informels et peu qualifiés sont occupés par les plus pauvres. Au Chili, entre 1992 et 1994, le chômage augmenta considérablement parmi le groupe représentant les 40 pour cent les plus pauvres, ce qui s'est traduit par une perte des emplois formels et une croissance de 20 pour cent de l'activité informelle. En revanche, dans le quintile des revenus supérieurs, l'emploi formel se développa de 13,5 pour cent et l'informel se réduisit de 2,7 pour cent. Plus de la moitié des nouveaux emplois exigeant des niveaux d'éducation élevés fut pourvue par des membres de familles à revenus plus élevés, tandis que dans la tranche des 40 pour cent les plus pauvres, la mobilité ascendante demeurait exceptionnelle et le niveau requis par les emplois occupés était celui de l'enseignement secondaire ou technique (Tokman, 1998).

Le fonctionnement du marché du travail est déterminant dans l'évolution de la pauvreté et de l'équité. Non pas que soient insignifiantes les autres sources de revenus, mais de fait, celles-ci et les revenus du travail sont liés. Actuellement, la concentration du revenu par ménage et la concentration des revenus du travail de 14 pays d'Amérique latine sont similaires, avec un indice de Gini respectivement à 0,52 et 0,51

TABLEAU 5

Amérique latine (neuf pays): indicateurs relatifs à la transformation de l'emploi, l'informalité et la croissance du revenu moyen par tranches de revenus^a
(Pourcentages et taux de croissance annuelle)

Pays	Période	Emploi ^b				Informalité ^c				Revenu moyen des personnes occupant un emploi ^d			
		Total	Bas	Moyen	Haut	Total	Bas	Moyen	Haut	Total	Bas	Moyen	Haut
Argentine	(1990-1996)	0,5	1,0	1,2	-1,3	66	79	77	...	4,5	3,5	4,2	6,4
Brésil	(1992-1995)	3,5	5,8	2,2	3,5	81	66	85	95	1,3	1,3	1,2	1,5
Chili	(1990-1996)	3,1	3,8	2,7	2,9	29	14	30	42	5,6	4,1	5,8	5,9
Colombie	(1992-1996)	1,8	1,2	1,9	2,6	37	...	66	22	3,6	2,5	3,3	3,9
Costa Rica	(1990-1995)	4,4	3,7	3,5	7,0	51	70	48	42	1,9	-0,6	1,4	2,7
Mexique	(1990-1995)	6,4	7,8	6,0	5,5	58	87	54	18	-2,1	-3,8	-2,1	0,2
Panama	(1989-1995)	6,8	6,3	7,2	6,8	38	45	35	31	1,4	2,6	0,6	2,2
Pérou	(1991-1995)	5,1	6,3	4,2	5,4	69	97	51	32	3,0	2,7	-0,2	3,0
Venezuela	(1990-1996)	2,6	2,3	2,2	3,8	77	100	87	31	-10,3	-11,5	-9,8	-9,1

Source: OIT, à partir d'enquêtes sur les ménages en Argentine (zone de Buenos Aires), au Brésil (zone urbaine), au Chili (zone urbaine), en Colombie (10 zones métropolitaines), au Costa Rica (zone urbaine), au Mexique (39 villes), au Panama (zone métropolitaine), au Pérou (Lima métropolitain) et au Venezuela (zone urbaine).

^a Information relative aux personnes occupant un emploi dans les zones urbaines, excluant donc les secteurs rural et minier. Les travailleurs sont regroupés par niveaux de revenu déterminés par quintiles de revenu par personne des foyers. Les niveaux de revenus correspondent à bas (quintile I + quintiles II), moyen (quintile III + quintile IV) et haut (quintile V). Tous les indicateurs se réfèrent à la période indiquée pour chaque pays.

^b Taux de croissance annuel de l'emploi (moyenne de la période indiquée pour chaque pays)

^c Pourcentage des emplois nouveaux dans les activités informelles durant la période considérée pour chaque pays.

^d Taux de croissance annuel du revenu moyen des personnes occupant un emploi, en prix constant (moyenne de la période de référence indiquée chaque pays).

(BID, 1998). Cette même analyse peut s'appliquer à la pauvreté et à l'équité, ce qui a été fait pour neuf pays dans la décennie 1990 (tableaux 5 et 6): l'Argentine, le Brésil, la Colombie, le Costa Rica, le Chili, le Mexique, le Panama, le Pérou et le Venezuela (OIT, 1997a).

En moyenne, dans ces neuf pays, l'emploi tout comme le revenu par travailleur ont augmenté au cours de la décennie, mais la distribution du revenu a favorisé les foyers des 20 pour cent supérieurs. La croissance de l'emploi a été la plus rapide dans les foyers pauvres, ensuite dans les 20 pour cent plus riches. Les groupes de revenus entre ces deux extrêmes ont été les moins favorisés (graphique 3). Le revenu moyen, cependant, s'est élevé très rapidement dans la tranche des hauts revenus, un peu plus lentement dans les couches intermédiaires, et très lentement dans le groupe des ménages les plus pauvres. Ceci est le résultat de la segmentation de l'accès à l'emploi en fonction des différentes tranches de revenu. Les pauvres, dont le capital humain est réduit, tendent à occuper des emplois informels et, plus l'on monte dans l'échelle des revenus, meilleurs sont les emplois. Près de 70 pour cent des nouveaux emplois qui échurent aux 40 pour cent des plus pauvres étaient de type

informel, alors que pour la tranche des 40 pour cent de revenus moyens, ce taux ne représentait plus que 52 pour cent. En conséquence, la concentration du revenu, indiquée par la différence entre les revenus des 10 pour cent les plus riches et ceux des 40 pour cent les plus pauvres, a augmenté dans tous les pays étudiés. La pauvreté relative a cependant certainement diminué. L'expansion de l'emploi et du revenu par travailleur, accompagnée d'un nombre plus grand de travailleurs par foyer, ont signifié un relèvement du revenu des plus pauvres et donc un recul de la pauvreté dans la majorité des pays pendant la période considérée, sauf au Mexique et au Venezuela.

La situation est relativement homogène entre les pays. Partout, les revenus par travailleur ont augmenté plus rapidement dans le groupe des plus hauts revenus et l'emploi fit de même dans 6 des 9 pays étudiés. La situation devient plus hétérogène s'agissant de la comparaison entre groupes pauvres et de classe moyenne. L'emploi a augmenté plus rapidement dans la tranche des 40 pour cent plus pauvres que dans celle des 40 pour cent des revenus moyens, et ceci dans tous les pays. Cependant, le revenu par travailleur appartenant au groupe des

TABLEAU 6

Amérique latine (neuf pays): Distribution du revenu des personnes occupant un emploi par niveau de revenu^a
(Pourcentage)

Pays	Niveaux			Indice d'inégalité ^b
	Bas	Moyen	Haut	
Argentine				
1990	7,9	34,6	57,5	7,0
1996	6,8	35,4	57,8	8,0
Variation	-1,1	0,8	0,3	
Brésil				
1992	5,1	29,2	65,7	19,2
1995	5,3	27,3	67,4	21,5
Variation	0,2	-1,9	1,7	
Chili				
1990	11,3	30,7	58,0	9,4
1996	10,8	30,6	58,6	10,4
Variation	-0,5	-0,1	0,6	
Colombie				
1992	16,8	33,5	49,7	4,3
1996	15,6	33,0	51,4	4,6
Variation	-1,2	-0,5	1,7	
Costa Rica				
1990	19,2	41,6	39,2	3,0
1995	15,8	38,7	45,5	3,4
Variation	-3,4	-2,9	6,3	
Mexique				
1990	15,0	37,5	47,5	6,0
1995	14,3	35,9	49,8	7,1
Variation	-0,7	-1,6	2,3	
Panama				
1989	14,3	37,7	48,0	4,7
1995	14,7	35,9	49,4	4,7
Variation	0,4	-1,8	1,4	
Pérou				
1991	13,2	34,7	52,1	7,9
1995	14,2	30,9	54,9	8,5
Variation	1,0	-3,8	2,8	
Venezuela				
1990	18,4	38,5	43,1	4,7
1996	13,6	39,0	47,4	7,6
Variation	-4,8	0,5	4,3	

Source: OIT, à partir d'enquêtes sur les ménages en Argentine (zone de Buenos Aires), au Brésil (zone urbaine), au Chili (zone urbaine), en Colombie (10 zones métropolitaines), au Costa Rica (zone urbaine), au Mexique (39 villes), au Panama (zone métropolitaine), au Pérou (zone métropolitaine de Lima) et au Venezuela (zone urbaine).

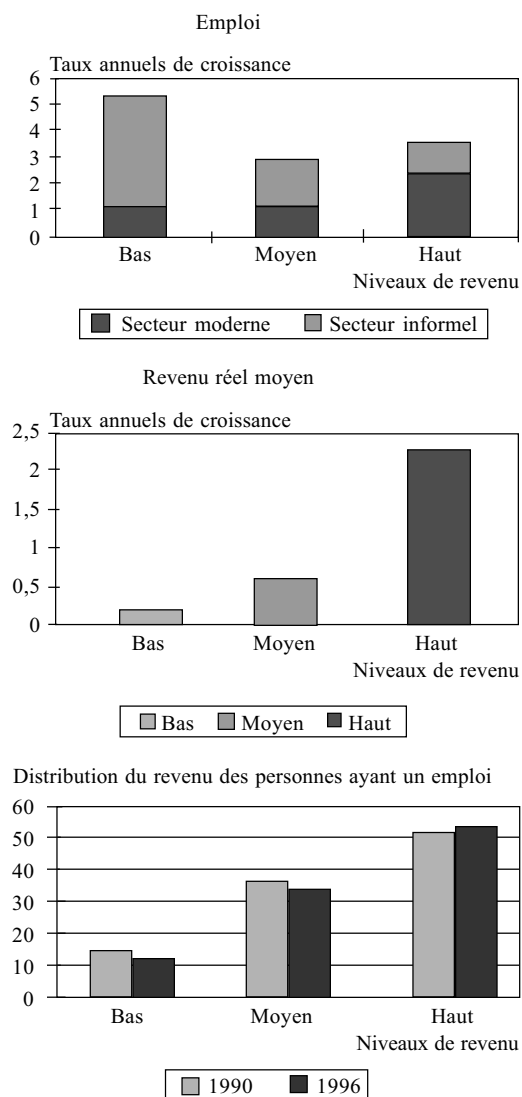
^a Prix constants.

^b L'indice d'inégalité mesure la relation entre le revenu moyen nominal du quintile le plus haut (quintile V) et celui qui correspond aux revenus les plus bas (quintiles I et II).

revenus moyens a connu une amélioration plus prompte que celui du groupe des plus pauvres, dans 6 des 9 pays analysés. Ceci s'explique par l'inégalité existante en termes d'accès aux emplois, comme il

GRAPHIQUE 3

Amérique latine (quelques pays): croissance de l'emploi et du revenu par tranche de revenu, 1990-1996.
(Pourcentage)



est signalé précédemment. Les écarts de revenus entre la tranche des 20 pour cent représentant les plus riches et celles de 40 pour cent correspondant aux plus pauvres se sont creusés dans tous les pays, au détriment des groupes de classe moyenne et pauvre. Dans la moitié de ces pays, les pauvres furent plus touchés que la classe moyenne, vice versa dans l'autre moitié.

III

Ajustement, économies globales et stratification sociale

Les processus d'ajustement des économies nationales et l'intégration au monde qui a suivi ont eu un fort impact sur le système de stratification sociale. Ceci est dû au fait que ce système repose principalement sur la structure de l'emploi et que cette dernière a également été bouleversée, les restructurations économiques transformant le marché du travail. Quelques-uns de ces changements –et leurs conséquences sociologiques– vont être analysés ici, plus précisément quatre d'entre eux. Le premier est la relation entre transformation de l'emploi public et appauvrissement de la classe moyenne. Le second est la manière dont la privatisation génère une plus forte hétérogénéité sociale résultant aussi bien de la mobilité forcée du travail que du développement de la sous-traitance. Le troisième est l'influence de la transnationalisation sur les systèmes de relations professionnelles. Le dernier changement, nous le verrons, est la différenciation croissante qui se fait jour dans les secteurs d'emploi en expansion tels que la micro-entreprise et l'agriculture.

1. L'emploi public et la classe moyenne

Le premier problème posé dans ce domaine est à mettre en rapport avec le nouveau rôle de l'État et ses retombées sur le marché du travail. Dans presque tous les pays de la région, l'emploi dans le secteur public est en régression. En moyenne, alors qu'il occupait 16 pour cent de la population active au début des années 1980, il n'en emploie plus aujourd'hui que 13 pour cent, soit une diminution d'environ 20 pour cent. Cette moyenne cache des chutes très abruptes dans certains pays: par exemple, entre 1990 et 1997, l'emploi public a baissé de 32 pour cent en Argentine, de 33 pour cent en Bolivie, de 22 pour cent au Costa Rica et de 28 pour cent au Panama. Ce processus a joué énormément sur la stratification sociale de l'Amérique latine. Il est prouvé que l'origine et le développement de la classe moyenne de la région sont étroitement liés au rôle de l'État en tant que promoteur du développement social et économique au cours du XX^e siècle. Dans certains pays, le processus a commencé dans les premières décennies du siècle, dans d'autres, après la Deuxième Guerre mondiale et, dans d'autres encore, il est en cours;

quoi qu'il en soit, il fut général. Il s'est traduit par la création de la fonction publique et l'embauche de nombreux fonctionnaires chargés d'exécuter les politiques de développement de l'État dans les secteurs de la santé, de l'éducation, des travaux publics et du logement. L'État favorisa la création d'emplois au sein d'entreprises publiques de différents types, mais essentiellement dans les secteurs considérés d'importance stratégique nationale (services publics, ressources naturelles et industries de base). Une illustration de l'importance de l'emploi public pour le développement de la classe moyenne est fournie par l'observation (Echeverría, 1995) selon laquelle, durant la décennie 1970, 60 pour cent de tous les diplômés universitaires latino-américains étaient fonctionnaires.

Le destin professionnel des fonctionnaires licenciés suite à la réduction de l'administration publique n'est pas bien connu, et probablement fut-il différent selon les pays. Dans certains cas, les anciens fonctionnaires touchèrent des indemnités de départ qui leur permirent de créer leur propre entreprise, généralement comme entrepreneurs indépendants ou micro-entrepreneurs, et leur situation peut s'être améliorée. Dans d'autres cas, les licenciements signifiaient une mobilité descendante. En effet, dans certains pays, les employés exclus de la fonction publique ou des entreprises d'État souffrirent d'un appauvrissement et d'une dégradation de leur condition sociale, surtout ceux qui n'étaient pas fortement diplômés et dont le statut se fondait, non sur leur niveau d'éducation, mais sur la position professionnelle qu'ils avaient réussi à occuper.

De même, ceux qui demeurèrent en poste subirent une sorte de rétrogradation, à la mesure de la perte d'importance de la fonction publique sous le coup des mesures d'ajustement économique. L'idéologie qui a maintenant le vent en poupe n'accorde qu'un rôle subalterne à l'État dans la société, et la fonction publique n'a plus le prestige d'antan; preuve en est la faiblesse des rémunérations des fonctionnaires dont les salaires moyens, dans les années 80, ont baissé de 30 pour cent (OIT, 1992).

Les employés de la fonction publique bénéficient toujours de la stabilité de l'emploi ainsi que d'un certain niveau de protection et de réseaux de sécurité sociale

qui, loin d'être parfaits, les mettent tout de même à l'abri des tendances négatives qui prévalent sur les marchés du travail actuels. En outre, tous les fonctionnaires n'ont pas perdu au change. Un groupe d'entre eux –certes restreint– a vu sa situation s'améliorer, tant du point de vue des revenus que de la reconnaissance sociale, suite à une augmentation des responsabilités assumées et la demande du type de spécialisation de leur administration dans leur secteur privé. Tel est le cas, en particulier, des travailleurs d'organismes jouant un rôle essentiel dans le nouveau système économique comme les percepteurs des impôts et les contrôleurs et percepteurs des douanes; également de ceux qui travaillent dans la réglementation du système financier, comme la banque, les assurances et la bourse des valeurs et des institutions créées pour contrôler les activités privatisées dans les services sociaux d'utilité publique et de la prévision sociale. Il en résulte des différences de salaires et de statuts accrues au sein d'un secteur traditionnellement homogène. L'hétérogénéité croissante au sein de la fonction publique n'est pas forcément un facteur négatif. Les encouragements à la productivité du travail peuvent rendre ce secteur plus performant, comme l'expérience le prouve dans les domaines de l'éducation et de la santé. De plus, si le service public, en offrant des salaires et des conditions de travail compétitives par rapport au secteur privé, attire et retient un personnel hautement qualifié, la qualité du produit n'en sera qu'améliorée. Les perspectives de mobilité sociale et d'élévation de leur statut pour une partie des fonctionnaires, même avec les écarts salariaux afférents, peuvent avoir pour résultat une meilleure performance globale du secteur public tout entier.

2. L'hétérogénéité sociale et la privatisation des entreprises publiques

La seconde caractéristique du nouveau rôle de l'État est le processus de privatisation des entreprises publiques qu'a connu toute l'Amérique latine. La privatisation a eu un impact important sur le fonctionnement des marchés du travail, particulièrement sur certains de ses aspects institutionnels. La flexibilité du marché du travail a été obtenue par plusieurs biais. Le premier de ces moyens a été la liberté accrue donnée aux employeurs pour licencier les travailleurs. Dans presque toutes les entreprises publiques privatisées, il y eut réduction de personnel, ce qui, dans un premier temps, a fait grossir les rangs des chômeurs. Une tendance similaire s'observe dans le secteur privé. Certains de ces travailleurs n'ont

pas été en mesure de retrouver un travail stable et ont vu leur condition rétrograder au fur et à mesure qu'alternaient périodes de travail et de sous-emploi. D'autres ont retrouvé un travail similaire à celui qu'ils exerçaient dans le public. Enfin, les autres se transformèrent en entrepreneurs en créant leur propre affaire, souvent en relations fonctionnelles avec les grandes entreprises qui avaient été précisément leurs employeurs. C'est ainsi qu'après la vague de licenciements des entreprises privatisées, des fonctions supprimées –parfois essentielles– sont sous-traitées à de petites entreprises, et que s'établit une filière de sous-traitance. Ce système institutionnel, traditionnel dans certains pans de l'économie, dans le bâtiment par exemple, s'est ramifié aux secteurs primaires, aux services de base, aux télécommunications et aux services financiers.

La sous-traitance est synonyme de flexibilité pour les entreprises qui y recourent, leur permettant de s'adapter aux fluctuations de l'environnement économique. Il n'existe pas encore de macro-évaluation complète du phénomène en termes de revenu et d'emploi, mais les études de cas nationaux indiquent que les conséquences en sont hétérogènes. Dans le secteur public minier du Chili, où des licenciements massifs se sont produits pour réduire les coûts de production, de nombreux travailleurs se sont vus offrir des contrats de sous-traitance. Ils ont indéniablement perdu sur le terrain de la stabilité de l'emploi et des avantages sociaux mais leurs conditions de travail se sont améliorées et les taux d'accident du travail ont baissé (OIT, 1997b). Ailleurs, souvent, les conditions de revenu et d'emploi se sont détériorées. Dans les pays et les secteurs où la sous-traitance est le maître mot sur le marché du travail, les emplois précaires sont pléthore. Dans ces circonstances, les emplois temporaires, l'absence de prévision sociale, de syndicats, de négociations collectives et de mécanismes de qualification semblent être la norme qui n'est pas incompatible cependant parfois avec des salaires relativement élevés.

3. Les entreprises transnationales et leurs effets dans le domaine social

Avec la privatisation des entreprises publiques, les sociétés transnationales ont gagné du terrain. Une nouvelle génération de dirigeants a vu le jour: extrêmement bien rémunérés, tournés vers l'international et militants d'une culture d'entreprise selon laquelle la mondialisation redéfinit l'horizon

national et les intérêts locaux. Cette nouvelle espèce de dirigeants «transnationalisés» tiennent les rênes non seulement des entreprises privatisées mais aussi d'entreprises privées, en particulier dans le commerce, les services financiers et l'industrie. Ces dirigeants transnationalisés tentent d'appliquer aux relations professionnelles des normes internationales au détriment des caractéristiques nationales et locales. Ils sont, de plus, très souvent, actionnaires de leur compagnie, d'où leur identification complète avec les intérêts de l'entreprise. Au niveau macro, ils œuvrent pour que l'ensemble du système économique fonctionne de manière optimale, l'ensemble même de leurs revenus étant directement liés aux résultats des marchés des capitaux et financiers (le meilleur exemple en est la gestion des organismes de fonds de retraite privatisés quand ceux-ci ont été autorisés à investir en actions).

Un trait spécifique de la présence transnationale est la *maquila*: le transfert de certaines phases du processus de production d'un pays à un autre, généralement pour profiter de coûts du travail moins élevés quand ces coûts ont un fort impact sur les coûts totaux de production (le coût de la main-d'œuvre représente 54 pour cent des coûts totaux de la *maquila* typique en Amérique centrale où la main-d'œuvre est 3,5 fois moins chère qu'aux États-Unis). Cette modalité de production tend à se répandre et à prendre de l'importance dans plusieurs régions d'Amérique latine. En Amérique centrale, la *maquila* est à l'origine de 250.000 emplois (400.000 si l'on inclut la République dominicaine), ce qui représente 30 pour cent de l'emploi du secteur industriel formel, 20 pour cent de la valeur ajoutée des exportations et près de 10 pour cent du PNB industriel (Gitli, 1997). Ceci explique le succès de la *maquila* qui, dans certains cas, a été particulièrement bien venu pour les catégories les moins bien intégrées au marché du travail, les femmes notamment. La *maquila* est devenue un moyen d'augmenter l'activité de la population en âge de travailler. Il s'agit là ainsi de catégories de la population qui dépendent clairement des activités transnationales d'entreprises du monde développé profitant de la mondialisation des économies nationales.

La même étude révèle que, dans ce contexte, les droits du travail, voire les droits de l'homme, ne sont pas toujours respectés. Nombreux sont les ateliers où la main-d'œuvre est exploitée en dépit du fait qu'il existe une pression croissante pour que les entreprises étrangères appliquent au moins la législation minimum en vigueur dans leur pays d'origine. Ceci risque

cependant de demeurer un vœu pieux, sachant que la modicité des coûts de main-d'œuvre est la raison d'être de la *maquila*.

4. Les micro-entreprises et le secteur informel

Les micro-entreprises, nombre d'entre elles étant informelles, ont été en général la source principale d'emplois en Amérique latine durant la dernière décennie. Cette tendance a des effets sociaux importants. Le premier est la déstabilisation du salariat qui traditionnellement constituait le mouvement ouvrier. Le nombre des ouvriers des grandes et moyennes entreprises industrielles a été progressivement dépassé par celui des salariés des micro-entreprises et des petits entrepreneurs indépendants, exerçant dans les secteurs du commerce et des services principalement.

L'évolution des micro-entreprises a souvent été le reflet de leurs relations avec l'économie internationale. Si une grande majorité d'entre elles travaille pour les marchés nationaux, une part non négligeable est aujourd'hui au service de l'économie mondiale par le biais des exportations. Certains auteurs avancent la thèse que cette «néo-informalité» est la caractéristique des marchés du travail contemporains, surtout là où les entreprises appartiennent à la chaîne de *maquilas* des sociétés étrangères ou bien quand elles se positionnent dans certains créneaux de marchés extérieurs spécifiques (Pérez-Sáinz, 1996). Quoi qu'il en soit, elles ont toutes en commun une structure au sein de laquelle la division entre capital et travail est très ténue.

Il est important de rappeler ici que l'évolution de la stratification sociale en Amérique latine fut, jusqu'à la décennie 1970, un processus relativement linéaire en vertu duquel la population active connaissait une nette mobilité sociale structurelle. En effet, les recherches de Germani, Stavenhagen et Medina Echavarría, entre autres, suggèrent qu'il existait une tendance séculaire à la mobilité ascendante, allant des activités à faible productivité vers celles à plus forte productivité. Ce mouvement s'effectuait par une transmutation de secteurs –de l'agriculture à la manufacture et aux services– et par un changement de catégories professionnelles –d'ouvrier à travailleur non manuel– (Voir Filgueira et Geneletti, 1981).

Ceci semble avoir changé. Comme cet article l'a mis en évidence, l'un des résultats des politiques d'ajustement et de la mondialisation des économies nationales a été l'émergence de l'hétérogénéité à l'intérieur de chaque segment du marché du travail, phénomène particulièrement visible dans le secteur de

la micro-entreprise. Le terme «petite échelle» ne revêt pas la même acception dans le domaine économique et dans le domaine social. Certaines micro-entreprises sont hautement capitalisées, se meuvent dans des marchés dynamiques et des secteurs de pointe et emploient un personnel de plus en plus qualifié; d'autres en revanche demeurent très conventionnelles en termes d'utilisation du capital et du travail, d'où l'hétérogénéité croissante au sein du secteur suivant les récentes tendances économiques: les employés des entreprises appartenant aux strates développées sont favorisés quant aux revenus et à l'emploi (mais pas nécessairement en termes de qualité de ce dernier), tandis que ceux qui exercent des activités se situant en marge du moteur principal de l'économie restent à la traîne. Ils continuent de travailler dans les mêmes emplois à faible productivité, avec une qualification et une sécurité de l'emploi minimales

5. Analyse sectorielle

Les tendances à l'hétérogénéité du marché du travail et leur impact social peuvent également être observés au plan sectoriel. Les strates sociales se différencient selon le type de relations qu'entretiennent les entreprises avec le reste de l'économie (nationale et internationale). Les avatars de l'agriculture illustrent clairement cette affirmation. Le secteur agro-industriel qui s'est développé en réponse à la demande des marchés extérieurs requiert une main-d'œuvre dont le

savoir-faire et les conditions de travail n'ont plus grand-chose à voir avec l'agriculture traditionnelle. D'abord, le nouveau secteur a besoin d'une main-d'œuvre relativement qualifiée et bien formée; ensuite, les emplois offerts sont principalement temporaires; il a également ouvert des possibilités de travail salarié pour des groupes qui n'en avaient pas ou qui étaient économiquement inactifs, les femmes en particulier; leur participation croissante au marché de l'emploi a entraîné une modification sur le plan de l'organisation familiale et la répartition des rôles. Enfin, la plupart de ces travaux sont rémunérés en fonction de leur productivité. Très différente est la situation du travailleur agricole employé toute l'année, se consacrant aux cultures traditionnelles, sans grande qualification, et qui, dans le meilleur des cas, gagne le salaire minimum. Dans la même branche d'activité, les catégories d'emplois se sont donc diversifiées en termes de définition des postes, de profil des travailleurs, des normes de productivité et de type de contrats. Certes, une certaine hétérogénéité a toujours été présente dans le monde agricole du fait, par exemple, de la coexistence de l'économie de plantations avec l'économie paysanne, mais les différences sont aujourd'hui plus criantes attendu qu'elles règnent à l'intérieur même des catégories d'emploi; c'est ainsi que le travail salarié y est hétérogène, en fonction de la qualité de l'insertion du secteur spécifique où il s'exerce à l'ensemble du système économique.

IV

Conclusions

La mondialisation ne peut être isolée des politiques qui l'ont accompagnée durant ces vingt dernières années. Elles constituent un bloc qu'il est très difficile de décomposer empiriquement ou analytiquement. Trois processus ont été traités: la mondialisation, la privatisation et la déréglementation. Les effets sur la stratification sociale, principalement par le biais de l'impact sur les marchés du travail, ont été l'axe de notre approche, puisque la structure de l'emploi est le fondement du système de stratification.

La première conclusion qui s'impose est que la structure sociale en Amérique latine a été mise à rude épreuve pendant la période de la réforme, minant la cohérence sociale et renforçant l'hétérogénéité. Comme dans toute nouvelle donne, il y a eu des

gagnants et des perdants. La différence est qu'aujourd'hui, les changements sont profonds et ont une incidence structurelle, non seulement sur le présent mais aussi l'avenir de la population, de la société et des nations.

Le changement, particulièrement durant la décennie 1990, ne fut pas globalement négatif. La pauvreté a eu tendance à reculer et les pauvres ont vu leurs revenus s'améliorer. L'équité, en revanche, a perdu du terrain. Les vainqueurs sont une minorité, les autres –non seulement les pauvres mais aussi les classes moyennes– ont progressivement été distancés en termes relatifs. Les effets de l'ensemble des politiques sur l'emploi et les revenus du travail ainsi que sur l'inégalité des chances sont le facteur important de cet état de fait.

La tendance se révèle perverse dans une région qui affiche les taux d'inégalité les plus hauts du monde.

Les preuves sont encore insuffisantes pour affirmer que le bloc des politiques mises en œuvre a eu pour effet de concentrer encore davantage les revenus. La plupart des retombées positives ont favorisé les secteurs qui se trouvaient déjà dans les étages supérieurs de la pyramide des revenus, en d'autres termes: les plus riches sont encore plus riches. Les effets négatifs des politiques sur le marché du travail –précarisation des conditions de travail (absence de contrats ou de couverture sociale, etc.), tertiarisation et informalisation– ainsi que le chômage, ont frappé plus durement les secteurs déjà relativement plus pauvres. C'est ainsi que les écarts se sont creusés. Les salariés peuvent toucher des salaires plus élevés que dans un passé récent mais leurs emplois sont pour beaucoup plus précaires et informels. Sous cet angle, les conditions des travailleurs ont empiré.

La classe moyenne a également subi une baisse de son niveau de bien-être. Les séquelles de l'application du train des politiques sur l'emploi public et donc sur la stratification sociale, ont déjà été évoquées. Ajoutons à cela que les mesures de politiques sociales ont été réservées aux secteurs les plus pauvres, ceci au détriment des couches aux revenus moyens. Le résultat en est que la protection des classes moyennes contre le chômage et les mauvaises conditions de travail s'est affaiblie, que les apports de l'État (par le biais des subventions) ont diminué et que nombre des emplois qui leur valaient un certain statut social ont perdu cette caractéristique ou ont tout simplement disparu.

Cette inégalité de distribution des gains et des pertes est d'autant plus déplorable que les espoirs avaient été grands quant aux effets positifs de la mondialisation, voie adoptée par tous les pays latino-américains dès ses premières manifestations, sur la croissance, l'équité et l'intégration sociale. La question est de savoir dans quelle mesure la mondialisation a aggravé une situation sociale déjà déséquilibrée. Pour replacer ce problème dans une perspective correcte, il faut se souvenir que le terrain n'était pas des plus propices à un processus d'ajustement social dans un contexte de mondialisation; la concentration élevée des revenus et les sérieux déséquilibres macroéconomiques préexistants étaient autant de freins aux effets positifs que l'on était en droit d'attendre d'une intégration plus étroite dans l'économie mondiale. L'analyse doit donc remonter à la situation postérieure à l'ajustement.

Comme cela a été montré, des changements fondamentaux sont survenus dans la structure de l'emploi, dans les revenus et dans la qualité de l'emploi,

presque tous synonymes de détérioration de la situation des populations. Le chômage, nouvelle caractéristique de cette situation, n'a fait que contribuer à l'exclusion sociale. La volatilité associée au fonctionnement d'une économie plus ouverte ajouta également à l'instabilité des emplois et des revenus. Il n'est en rien surprenant que le principal souci des habitants de la région soit l'emploi et leur plus grande crainte, l'instabilité et la perte de la protection du travail. Les revendications pour une plus grande sécurité d'emploi furent bâillonnées pendant les périodes d'ajustement par la nécessité d'économiser les ressources et en particulier de corriger les déséquilibres budgétaires.

La mondialisation donne de nouvelles dimensions à l'analyse économique des marchés du travail, en ceci qu'elle instaure des liens plus serrés avec le commerce, les finances et les communications internationales. La vieille théorie «centre-périphérie» tant rebattue dans la tradition intellectuelle latino-américaine doit s'incliner devant les nouvelles analyses faisant intervenir les notions de dépendance et de marginalité. Les relations sont aujourd'hui non seulement plus étroites mais de nature différente, et l'hétérogénéité s'en trouve renforcée.

Une manière directe d'analyser cette relation est d'identifier les groupes de la population dont les liens avec l'économie internationale sont plus forts que ceux qu'ils cultivent avec le pays où ils vivent. Le Mexique en fournit un exemple intéressant, étant l'un des pays de la région sans doute le plus fortement exposé à la mondialisation dans les dernières années. Castañeda (1996) identifie quatre groupes entièrement inféodés au comportement économique des États-Unis et qui représentent au total 20 à 25 pour cent de la population mexicaine. Le premier groupe est constitué des émigrants mexicains vivant aux États-Unis. On estime qu'ils contribuent aux revenus de 10 millions de personnes pauvres restées au Mexique, et ce de manière considérable et exponentielle. La somme totale des fonds envoyés (*remesas*) des États-Unis atteignait 5,5 milliards de dollars en 1998 et avait triplé depuis 1990. Le deuxième groupe est lié au secteur des exportations, incluant la *maquila*, qui fait travailler 2.500 établissements et fait vivre 2 millions de personnes. En font également partie les activités en relation avec les exportations agricoles et de l'industrie manufacturière. Les exemples ne manquent pas: General Motors Mexique, le premier exportateur privé du pays, vend 40 pour cent de plus d'automobiles à l'étranger que sur le marché intérieur; Corona, la grande brasserie, pour une canette de bière vendue au Mexique en vend

une autre hors de ses frontières; et la cimenterie Cementos Mexicanos a exporté 90 pour cent de sa production en 1993. Le troisième groupe qui doit sa survie aux étrangers est celui dépendant du tourisme, soit environ 600.000 Mexicains à l'abri donc des fluctuations internes. Le dernier groupe enfin est celui que forme une grande quantité de personnes ayant à voir avec l'étranger, parce qu'ils y ont des propriétés légales ou illégales, ou tout simplement parce que ce sont des épargnants, qu'ils y ont de l'argent placé ou des actifs, qu'ils utilisent des instruments financiers (comme les cartes de crédit), y font des études ou y travaillent un certain temps à des postes de cadre ou de techniciens.

L'analyse de Castañeda peut très bien s'appliquer au reste de l'Amérique latine, les proportions seront différentes mais les principes similaires. Notre propre analyse démontre que la mondialisation ne concerne pas tous les secteurs et toutes les activités sectorielles. Les effets n'ont pas été homogènes. Tous les secteurs n'ont pas été frappés de la même manière et les retombées ont varié d'un secteur à l'autre. Des pans de l'industrie se sont intégrés à l'économie mondiale, tandis que d'autres étaient laissés pour compte; par exemple, l'agro-industrie a établi des liens très solides avec les marchés internationaux tandis que l'agriculture paysanne restait à l'écart. L'emploi a également gagné en hétérogénéité entre les secteurs et à l'intérieur de chaque secteur. Tel est le cas de la *maquila*, du tourisme et de la sous-traitance. Les entreprises et avec elles, leurs propriétaires, leurs dirigeants, les techniciens et la main-d'œuvre qualifiée sont incorporés à l'économie globale; les travailleurs non qualifiés, même si leur situation s'est améliorée, connaissent une précarité qui se caractérise par des revenus peu élevés, l'instabilité de l'emploi et le manque de protection. Le chômage s'est greffé sur l'exclusion sociale particulièrement chez les jeunes et les femmes.

Les effets sur les marchés du travail ont engendré des changements dans la structure sociale; le degré d'intégration à l'économie mondiale des différents groupes de la population va au-delà de l'emploi et du revenu et déteint sur les coutumes sociales. Les différences économiques et culturelles marquent de nouveaux comportements sociaux. La vie urbaine

favorise la ségrégation et aux traditionnels ghettos pour les pauvres s'ajoutent de nouveaux, ceux formés par les riches. Périmètres bouclés, sécurité et protection privées, centres commerciaux exclusifs et clubs fermés, tout, jusqu'aux établissements scolaires, conspire contre l'intégration sociale. Les espaces publics se réduisent toujours davantage, comme les jardins et les parcs de loisirs qui, dans le passé, étaient le lieu d'interaction sociale, et les enfants sont séparés par groupes sociaux, chacun dans un type d'écoles étanches qui lui correspond, ce qui fait dire à O'Donnell: «Le dualisme aigu et croissant régnant dans nos pays est un obstacle quasi insurmontable à l'émergence d'une véritable solidarité. Le fossé entre les classes sociales s'est creusé et les riches tendent à s'isoler du monde étrange et inquiétant de ceux qui n'ont rien. Les ghettos fortifiés des possédants et les écoles excentrées de leurs enfants sont à la fois les témoins de leur incorporation aux réseaux transnationalisés de la modernité et de l'abîme qui les sépare des grands segments de la population de leur propre pays» (Tokman et O'Donnell, dir., 1998).

Les catégories sociales –instruments clé pour l'analyse de la stratification et l'intégration sociales– sont également soumises à des modifications conceptuelles fondamentales. Le problème n'est plus aujourd'hui ni de classe, ni d'idéologie ni de région (comme le dit fort bien Castañeda (1996). Il n'est pas de classe parce que les familles des migrants ou les travailleurs d'un même secteur exportateur, sont favorisées au même titre que les propriétaires ou les dirigeants des entreprises. Il n'est pas idéologique parce qu'aujourd'hui, les idées sont de plus en plus affichées et se nourrissent d'événements transnationaux dans le contexte de la révolution des communications; pas plus qu'il ne s'agit du Nord contre le Sud, car la nouvelle donne mondiale et l'évolution des idéologies estompent les divisions tranchées du passé. L'ampleur du problème va bien au-delà. Les groupes sociaux se structurent par type d'activité comme par le passé mais la notion de secteur tend à perdre son sens quand prévaut l'hétérogénéité et plus encore, quand les personnes sont culturellement et économiquement liées de manière distincte aux intérêts nationaux et internationaux.

(Traduit de l'espagnol)

Bibliographie

- Atkinson, A.B. (1996): «Income distribution in Europe and the United States», *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 12, N°1, Oxford University Press, Oxford, Royaume-Uni.
- Bhagwati, J. et V. Dehejia (1993): «Free trade and wages of the unskilled: Is Marx striking again?», J. Bhagwati et M. Kodsters (éd.), *Trade and Wages*, American Enterprise Institute, Washington, D.C., États-Unis.
- BID (Banque interaméricaine de développement) (1998): «Progreso económico y social en América latina», *América latina frente a la desigualdad*, Rapport 1998-1999, Washington, D.C., États-Unis.
- Castañeda, J. (1996): *The Estados Unidos affair. Cinco ensayos sobre un 'amor' oblicuo*, Aguilar, Mexico, Mexico.
- CEPAL (Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes) (1997a): *La brecha de la equidad. América Latina, el Caribe y la cumbre social*, publication des Nations Unies, n° de vente S.97.II.G.11, Santiago, Chili.
- _____ (1997b): *Rasgos estilizados de la distribución del ingreso en cinco países de América Latina y lineamientos generales para una política redistributiva*, Série Financement du développement, n°72, Santiago, Chili.
- _____ (1999): *Panorama social de América Latina, 1998*, LC/G.2050-P, Santiago, Chili.
- Echeverría, R. (1985): *Empleo público en América latina*, Série Recherches sur l'emploi, n° 26, Programme régional de l'emploi pour l'Amérique latine et les Caraïbes (PREALC), Santiago, Chili.
- Filgueira, C. et C. Geneletti (1981): *Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina*, Cuadernos de la CEPAL, n° 39, CEPAL Santiago, Chili.
- Gitli, E. (1997): *La industria de la maquila en Centroamérica. Informe para el Seminario Subregional de Empleadores de Centro América y República Dominicana*, San José, Costa Rica.
- Krugman, P. (1995): *The Age of Diminished Expectation*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, États-Unis.
- Lawrence, R. et M. Slaughter (1993): «International Trade and American Wages in the 1980s: Giant Sucking Sound or Small Hiccup?», *Brookings Papers on Economic Activity*, The Brookings Institution, Washington, D.C., États-Unis.
- Lustig, N. (1998): «Pobreza y desigualdad: un desafío que perdura», *Revista de la CEPAL*, numéro hors-série, LC/G.2037-P, CEPALC, Santiago, Chili.
- Meller, P. et A. Tokman (1996): *Chile: apertura comercial, empleo y salarios*, document de travail n° 38, Bureau de l'OIT pour l'Amérique latine et les Caraïbes, Lima, Pérou.
- OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques) (1994): «Perspectivas del empleo», *The OCDE Jobs Study. Facts, Analysis, Strategies*, Paris, France.
- O'Donnell, G. (1998): «Poverty and Inequality in Latin America. Some Political Reflections», Tokman, V.E. et G. O'Donnell (éd.), *Poverty and Inequality in Latin America. Issues and New Challenges*, University of Notre Dame, Indiana, États-Unis.
- OIT (Organisation internationale du travail) (1992): «Memoria del Director General», 13^e Conférence des États américains membres de l'Organisation internationale du travail, Genève, Suisse.
- _____ (1995): *El empleo en el mundo 1995. Un informe de la OIT*, Genève, Suisse.
- _____ (1996): *World Employment 1996/97: National Policies in a Global Context*, Genève, Suisse.
- _____ (1997a): *NEWS Latin America and the Caribbean 1997 Labour Overview*, Bureau de l'OIT pour l'Amérique latine et les Caraïbes, Lima, Pérou.
- _____ (1997b): *Chile: crecimiento, empleo y el desafío de la justicia social*, Équipe technique multidisciplinaire, Santiago, Chili.
- _____ (1998): *NEWS Latin America and the Caribbean 1998 Labour Overview*, Bureau de l'OIT pour l'Amérique latine et les Caraïbes, Lima, Pérou.
- Paes de Barros, R. et alii (1996): *Brasil: apertura comercial e mercado de trabalho*, document de travail n° 39, Bureau de l'OIT pour l'Amérique latine et les Caraïbes, Lima, Pérou.
- Pérez-Sáinz, J.P. (1996): *De la finca a la maquila*, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), San José, Costa Rica.
- Saavedra, J. (1996): *Perú: apertura comercial, empleo y salarios*, document de travail n° 40, Bureau de l'OIT pour l'Amérique latine et les Caraïbes, Lima, Pérou.
- Sachs, J. et H. Shatz (1994): «Trade and Jobs in US Manufacturing», *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 1, The Brookings Institution, Washington, D.C., États-Unis.
- Tokman, V.E. (1997): «Jobs and Solidarity: Main Challenges for the Post-Adjustment Latin America», L. Emmerij (éd.), *Economic and Social Development into the XXI Century*, BID, Washington, D.C., États-Unis.
- _____ (1998): «Jobs and Welfare: Searching for New Answers», Tokman, V.E. et G. O'Donnell, (éd.), *Poverty and Inequality in Latin America. Issues and New Challenges*, University of Notre Dame, Indiana, États-Unis.
- _____ (1999): «The Labour Challenges of Globalization and Economic Integration», E. Mayobre (éd.), *G-24. The Developing Countries in the International Financial System*, Lynne Rienner Publishers, Boulder, Colorado, États-Unis.
- Tokman, V.E. et D. Martínez (1999): «Costo laboral y competitividad en el sector manufacturero de América Latina, 1990-1998», *Revista de la CEPAL*, n° 69, LC/G.2067-P, CEPALC, Santiago, Chili.
- Tokman, V.E. et D. Martínez (éd.), (1999): *Flexibilización en el margen: la reforma del contrato de trabajo*, Bureau de l'OIT pour l'Amérique latine et les Caraïbes, Lima, Pérou.
- Tokman, V.E. et G. O'Donnell (éd.), (1998): *Poverty and Inequality in Latin America. Issues and New Challenges*, University of Notre Dame, Indiana, États-Unis.
- Williamson, J. (1990): *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Institute for International Economics (IIE), Washington, D.C., États-Unis.
- Wood, A. (1994): *North-South Trade, Employment and Inequality*, Oxford, Clarendon Press, Royaume-Uni.