

L'emploi en *Amérique latine,* pierre angulaire *de la politique sociale*

Barbara Stallings

*Directrice,
Division du développement
économique,
CEPALC
bstallings@eclac.cl*

Jürgen Weller

*Responsable des affaires
économiques,
Division du développement
économique,
CEPALC
jurgen.weller@cepal.org*

Le présent article analyse les tendances du marché du travail durant la décennie 1990, en Amérique latine et dans les Caraïbes, et affirme que l'emploi doit être le fondement d'une stratégie de politique sociale pour la région. Il commence par analyser les perspectives d'évolution du marché du travail issues du processus de réforme dans la région. Il présente ensuite une vue d'ensemble de ce qui s'est effectivement passé en matière de taux de participation (*rates of participation*), de création d'emplois, de chômage et de salaires. Il avance quelques raisons pour lesquelles la réalité n'a pas été à la hauteur des espérances et examine ensuite une nouvelle hypothèse concernant les différentes performances des marchés du travail dans les pays du Nord et du Sud de la région. Enfin, à partir des données qui corroborent cette hypothèse, les auteurs formulent des recommandations de politique comportant des mesures spécifiques pour chacune de ces deux sous-régions, ainsi que des politiques applicables à l'Amérique latine dans son ensemble.

I

Introduction

Pour être efficaces, les programmes de politique sociale doivent se fonder sur une stratégie créatrice d'emploi, lien fondamental entre développement économique et développement social. Sur le plan économique, la main-d'œuvre est l'un des principaux facteurs de production et son importance ne cesse de croître, parce que le capital humain est un élément clé pour la croissance de l'économie et de la productivité. Du point de vue social, l'emploi est la principale source de revenus pour la plupart des ménages latino-américains. S'il n'y a pas un nombre suffisant d'emplois assurant le minimum indispensable pour faire vivre les travailleurs et leur famille, les politiques sociales seront débordées par la nécessité de satisfaire les besoins essentiels de la population. Elles ne pourront donc pas remplir leur véritable fonction, en complément du marché du travail, qui est d'améliorer le degré de formation des travailleurs actuels et potentiels, et de fournir un filet de sécurité pour ceux qui ne peuvent pas travailler. C'est le principe sur lequel se fonde l'analyse que nous proposons dans le présent article.

Notre étude se concentre sur la décennie 1990, époque où la plupart des pays avaient déjà adopté le nouveau modèle économique fondé sur le marché. Les réformes instaurant ce modèle ont suscité de grands espoirs en matière de créations d'emplois avec leurs conséquences positives pour l'équité. La section II porte sur ces attentes et analyse les raisons pour lesquelles les résultats obtenus jusqu'à présent sont décevants. La section III retrace l'évolution des marchés du travail de la région à la lumière d'une série d'indicateurs, plus précisément les taux de participation (*rates of participation*), la création d'emplois globale et sectorielle, la création de postes de travail en fonction

de la taille de l'entreprise et les résultats de tous ces facteurs pour les taux de chômage. De plus, sont analysés les salaires et l'écart salarial entre les travailleurs qualifiés et non qualifiés, qui constituent des liens importants entre le comportement du marché du travail et la répartition du revenu. L'analyse confirme que, dans les années 90, de graves problèmes se sont posés dans le domaine de l'emploi en raison de la léthargie de la création d'emplois et de l'augmentation du chômage. Le niveau des salaires moyens a augmenté, mais aussi l'écart entre les rémunérations des travailleurs qualifiés et non qualifiés.

La section IV examine une hypothèse récente, selon laquelle il y aurait une grande différence entre la création d'emplois dans les pays du Nord et ceux du Sud de l'Amérique latine. Concrètement, elle suggère que la demande de main-d'œuvre est plus grande dans l'industrie manufacturière du Mexique et d'Amérique centrale que dans les pays du Sud de l'Amérique latine, où prédominent les industries de transformation des ressources naturelles, à forte intensité de capital. Les informations disponibles étayaient cette thèse. L'emploi, en particulier l'emploi industriel, a augmenté plus rapidement dans les pays du Nord de la région, notamment à cause du dynamisme de la production, mais aussi parce que les élasticités de l'emploi étaient plus grandes au Mexique et en Amérique centrale.

À partir de cette analyse, la section V avance une série de recommandations de politique pour améliorer la situation de l'emploi au début de cette nouvelle décennie. Elle analyse aussi la relation entre l'emploi et d'autres politiques sociales ainsi que les synergies entre eux.

II

Les réformes et l'emploi: les attentes et la réalité

Ces dix à quinze dernières années, la politique économique pratiquée en Amérique latine et dans les Caraïbes a traversé les plus grands bouleversements qu'elle ait connus depuis la Seconde Guerre mondiale. Adoptant une série de réformes structurelles, de plus

en plus de pays ont cessé d'être des économies fermées dominées par l'État pour devenir des économies gouvernées par le marché et ouvertes au reste du monde. Ces réformes comprennent les processus de libéralisation des importations, la libéralisation

financière interne et internationale et les privatisations, ainsi que des réformes du travail, mais dans ce domaine, il s'agit surtout de changements de fait et non de droit.¹

Les résultats de ces réformes ont suscité de grandes espérances, fondées surtout sur des études datant de la fin des années 70 et du début des années 80.² Celles-ci accordaient une attention particulière à l'augmentation des taux de croissance par la réorientation de la structure productive du marché interne (appelée «industrialisation par substitution des importations» ou modèle ISI) vers la production pour le marché extérieur. On supposait que ce revirement donnerait lieu à une plus grande efficacité au niveau micro-économique, à une meilleure mise à profit des économies d'échelle et au lissage de l'alternance des phases d'accélération et de freinage (*stop-go cycles*) dues à la rareté des devises.

Ces études soutenaient aussi que l'élimination des distorsions dues au modèle de substitution des importations créerait plus d'emplois, particulièrement pour les travailleurs non qualifiés. Parmi les mécanismes censés relier réformes et augmentation de l'emploi, ces études citaient surtout une distribution plus efficace des ressources qui, en permettant une croissance plus dynamique, créerait plus de postes de travail, même si l'élasticité de l'emploi restait inchangée. Il était supposé, en outre, que l'élasticité de l'emploi serait plus favorable en raison de changements du schéma d'investissement et de la structure productive. Comme les avantages comparatifs de l'Amérique latine reposaient sur la main-d'œuvre non qualifiée, on prévoyait qu'après la disparition du préjugé supposé favorable au capital, l'investissement en général et les technologies choisies auraient une plus forte intensité de main-d'œuvre. L'accent accru sur les exportations créerait également plus d'emplois puisque l'on pensait que la production pour l'exportation nécessitait plus de main-d'œuvre que celle des produits en concurrence avec les importations. Cette conclusion correspond à l'analyse sectorielle, selon laquelle la nouvelle stratégie commerciale favorise particulièrement

les activités agricoles et d'élevage ainsi que l'industrie légère. Enfin, on prétendait que la réduction du coût élevé de l'embauche créerait plus de postes.

En plus des avantages pour l'emploi, on espérait que l'expansion économique de l'Amérique latine contribuerait à améliorer la distribution manifestement inéquitable du revenu caractéristique de cette région.³ Le lien le plus manifeste serait la création de nouveaux emplois non qualifiés. Dans la mesure où nombre de ces nouveaux postes seraient créés dans les zones rurales, ils contribueraient à atténuer la pauvreté dans ses principaux foyers. On prévoyait aussi que la demande accrue de main-d'œuvre non qualifiée influencerait favorablement les salaires relatifs des personnes qui avaient déjà du travail. En d'autres termes, les écarts salariaux entre les travailleurs qualifiés et non-qualifiés se réduiraient, améliorant la répartition du revenu. On estimait aussi que l'écart entre les bénéficiaires et les salaires s'amenuiserait très probablement: certains signes indiquaient que le protectionnisme avait gonflé les premiers au détriment des seconds. Enfin, la diminution du rôle de l'État dans la production libérerait des ressources qui pourraient être consacrées à des dépenses sociales pour soutenir les groupes les plus pauvres.

Récemment, une deuxième série d'études a été publiée, examinant si les attentes des bénéficiaires des réformes se sont réalisées ou non. Elles présentent un degré surprenant de consensus: en général, elles concluent que la croissance des années 90 a été plutôt modeste, tout en dépassant celle de la «décennie perdue» des années 80. Par ailleurs, la plupart des études empiriques arrivent à la conclusion que les réformes ont eu un impact négatif sur la création d'emplois et peut-être sur l'équité. Les chiffres montrent que, dans les années 90, le taux de croissance de l'emploi a été inférieur à celui de la seconde moitié des années 80, que le chômage a augmenté, que l'emploi dans le secteur informel a proliféré et que la hausse des salaires

¹ L'état des réformes du travail est quelque peu controversé. La BID (1997) soutient qu'il y a eu peu de réformes. En revanche, Weller (2000a, chap. 7) estime qu'il y a eu des changements importants mais qu'ils n'ont souvent pas été intégrés dans la législation.

² Parmi les premières études en faveur des réformes structurelles, figurent celles menées par Anne Krueger (Krueger, 1978; Krueger et alii, éd., 1981 et Krueger, éd., 1982 et 1983) pour le Bureau national de recherches économiques. Comme cet auteur était économiste en chef à la Banque mondiale au début des années 80, ses opinions avaient de l'influence en dehors des milieux universitaires.

³ Les défenseurs des réformes croyaient certainement qu'elles favoriseraient l'emploi, mais ils ne sont guère unanimes quant au fait qu'elles étaient explicitement destinées à améliorer la répartition du revenu. Balassa et alii (1986, pp. 93-94) le disent clairement, de même que Krueger, éd. (1983, pp. 186-187). Williamson, lui, exclut expressément l'amélioration de la répartition du revenu des mesures du «Consensus de Washington», disant que Washington ne s'intéressait guère à cela à l'époque de Reagan et Bush (Williamson, 1990, pp. 413-414 et 1993, p. 1329). Probablement, la conclusion de Bulmer-Thomas, selon laquelle l'atténuation de la pauvreté et l'amélioration du revenu ne comptaient pas parmi les principaux objectifs du nouveau modèle économique, est-elle la meilleure synthèse (Bulmer-Thomas, éd., 1997, p. 310).

réels a surtout profité aux travailleurs qualifiés. L'accord est moins unanime concernant l'impact des réformes sur l'équité: certains auteurs estiment qu'elles ont eu un effet négatif sur la répartition du revenu; d'autres, qu'il n'y a pas de relation entre les deux. Aucune de ces études ne considère que les effets positifs prévus ont été atteints.⁴

Diverses raisons expliquent cet écart entre les attentes et la réalité, surtout en matière d'emploi. Premièrement, tout comme les taux de croissance de la décennie 1990 furent inférieurs aux prévisions, les taux de croissance de l'emploi ont aussi diminué. Les

modalités d'investissement et de croissance par secteurs indiquent que les secteurs et entreprises à forte intensité de main-d'œuvre étaient les moins dynamiques, réduisant encore les possibilités de croissance de l'emploi. Dans de nombreux cas, les taux de participation (*rates of participation*) ont progressé, rendant plus difficile encore la lutte contre le chômage. Enfin, l'hypothèse selon laquelle les avantages comparatifs de l'Amérique latine résidaient dans la main-d'œuvre non qualifiée s'est révélée fautive dans l'ensemble, toutefois elle peut avoir été avérée pour une partie de la région.

III

L'évolution du marché du travail dans la région

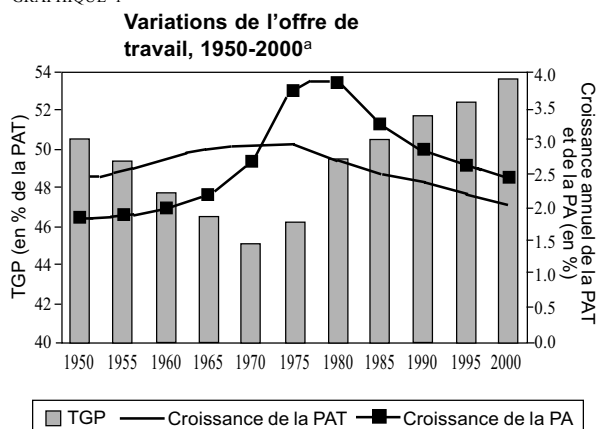
Dans les années 90, l'évolution du marché du travail en Amérique latine a subi les effets des réformes et des tendances à long terme des économies. Pour élargir le diagnostic de la partie précédente, nous examinons d'abord les variables de la main-d'œuvre disponible qui se reflètent dans les taux de participation (*rates of participation*), puis la variation des besoins en main-d'œuvre qui se manifeste par la création d'emplois globale et sectorielle, et la création de postes de travail selon la taille de l'entreprise. L'évolution du chômage résulte des pressions de l'offre et de la demande. Les données relatives aux salaires portent notamment sur les tendances globales et l'écart salarial entre les travailleurs qualifiés et non qualifiés.

Les spécialistes s'accordent à dire que les tendances à long terme de l'emploi sont déterminées par l'évolution de l'offre de main-d'œuvre. Les variations que connaît la population active

(*economically active population*) s'expliquent par les changements de dimension de la population en âge de travailler (*working age population*) et la mesure dans laquelle cette population décide de participer au marché du travail (le taux global de participation - *the global participation rate*). En Amérique latine, les deux dernières variables ont évolué différemment au cours de la période d'après-guerre. D'une part, le taux annuel de croissance de la population en âge de travailler a diminué à mesure que la transition démographique progressait, relâchant la pression sur le marché du travail. D'autre part, le degré de participation de la force de travail (*degree of participation in the labour force*) n'a cessé d'augmenter, conséquence à la fois des processus à long terme et des fluctuations transitoires, surtout la plus forte participation des femmes. Parallèlement, l'urbanisation, le développement du système éducatif et l'extension de la couverture des systèmes de sécurité sociale ont eu tendance à réduire les taux de participation (*rates of participation*), puisque les personnes arrivent plus tardivement sur le marché du travail et le quittent plus tôt. Depuis les années 70, la courbe descendante de la population en âge de travailler a un impact plus marqué que la réduction des taux de participation. Dans les années 90, le taux de participation a augmenté de 0,2 pour cent par an dans l'ensemble de la région, suivant la tendance de la décennie précédente. Le graphique 1 allie les effets des changements démographiques et la variation de la participation en vue de montrer leur impact sur la

⁴ Nous avons participé à un grand projet pluriannuel pour évaluer les effets des réformes. Voir, à cet égard, Stallings et Peres (2000), Weller (2000a) et Morley (2000). D'autres sources importantes sont Edwards (1995), Bulmer-Thomas, éd. (1997), BID (1996), Lora et Barrera (1997), Fernández Arias et Montiel (1997), Londoño et Székely (1997), Burki et Perry (1997) et Berry, éd. (1998). Parmi les sources qui traitent spécifiquement du thème de l'emploi, citons Tardanico et Menjivar, éd. (1997), Funkhouser et Pérez Sáinz (1998), Lora et Olivera (1998), Weeks (1999) et plusieurs numéros de la publication annuelle de l'OIT, *Panorama Laboral de América Latina y el Caribe*. Tuman (2000) reprend un aperçu de cette bibliographie.

GRAPHIQUE 1



Source: Weller (2000, p. 45).

^a À partir de la moyenne pondérée de 20 pays d'Amérique latine.

croissance de la population active, qui a diminué de 2,9 pour cent par an dans les années 80 à 2,5 pour cent dans les années 90.⁵

La forte corrélation entre l'offre de main-d'œuvre et la création d'emplois globale brouille l'analyse de la demande de main-d'œuvre et son lien éventuel avec les changements dus aux réformes. Pour limiter ce problème, nous nous concentrons sur l'évolution de l'emploi parmi les salariés, catégorie plus étroitement liée à la demande de main-d'œuvre. Le tableau 1

TABLEAU 1

Emploi: croissance et élasticités, 1950-1999^a
(Moyenne annuelle pondérée)

Période	Accroissement du PIB	Augmentation de l'emploi	Élasticité emploi-produit	Progression de l'emploi salarié	Élasticité emploi salarié-produit
1950-59	5,1	1,9	0,4	2,5	0,5
1960-69	5,7	2,3	0,4	2,7	0,5
1970-79	5,6	3,8	0,7	4,7	0,8
1980-89	1,2	2,9	2,6	2,4	2,0
1990-99	3,2	2,2	0,7	2,0	0,6
1950-99	4,2	2,6	0,6	2,9	0,7

Source: Weller (2000b).

^a Des années 50 à 70, la progression de l'emploi correspond à l'augmentation de la main-d'œuvre. Des années 50 à 80, les chiffres concernent 20 pays; dans les années 90, ils portent sur 17 pays.

⁵ La complexe interaction des facteurs liés à l'offre et la demande se traduit par des fluctuations à court terme de la tendance à long terme. L'augmentation du chômage tend ainsi à accroître le rythme de progression du taux global de participation, dans la mesure où les ménages s'efforcent de compenser la perte de revenus par le travail d'un plus grand nombre de leurs membres. Avec le temps, cependant, la persistance d'un taux de chômage élevé peut inciter les personnes perdant tout espoir de trouver un emploi à se retirer

du marché du travail, réduisant ainsi le taux de participation (*participation rate*).

⁶ Les élasticités particulièrement élevées des années 1980 sont dues à l'augmentation de la main-d'œuvre dans des conditions de croissance très peu dynamiques. Malgré cela, la population économiquement active a augmenté plus lentement que dans les années 1970.

reprend les différences entre l'emploi total et le nombre de salariés, ainsi que les variations dans le temps, avec la croissance économique par décennie dans l'après-guerre, la création d'emplois globale et d'emplois salariés, ainsi que les élasticités pertinentes. Hormis les années 80, clairement atypiques,⁶ les élasticités des années 90 ne sont pas très différentes de celles enregistrées entre 1950 et 1980. Dans la mesure où les effets des réformes se sont fait sentir dans les années 90, on peut conclure, à ce niveau d'agrégation, qu'elles n'ont eu aucune influence, ni positive ni négative, sur la relation quantitative entre croissance du PIB et création d'emplois. Le tableau fait apparaître pour la dernière décennie que les faibles taux de croissance ont déterminé le faible dynamisme de la création d'emplois, particulièrement dans le cas des salariés.

Comme on peut le voir dans le tableau 2, les tendances de l'emploi présentent de grandes différences au niveau sectoriel, durant la dernière décennie. Certaines sont dues à des processus de longue date. Ainsi, dans les années 90, la tendance classique à la baisse de l'emploi dans l'agriculture et à l'augmentation dans le secteur des services s'est poursuivie. De même, la forte expansion de l'emploi dans le secteur manufacturier, qui s'était arrêtée au début des années 80 pour reprendre à la fin de la décennie, semble avoir pris fin. Les réformes ont nettement renforcé ces tendances.

TABLEAU 2

**Augmentation de l'emploi
par secteur, 1990-1999^a**
(en pourcentages)

Secteur	Progression de l'emploi	Contribution au total
Agriculture	-0,4	-4,3
Industrie manufacturière	1,2	8,3
Bâtiment et travaux publics	2,8	8,0
Commerce, restaurants et hôtels	4,0	32,7
Électricité, gaz et eau, transport, entrepasage et communications	4,4	10,9
Services financiers, assurances, biens fonciers et services aux entreprises	6,0	12,3
Services sociaux, aux collectivités et aux personnes	2,7	34,8
Autres	-2,3	-2,7
<i>Total</i>	<i>2,2</i>	<i>100,0</i>

Source: calculs des auteurs à partir des statistiques officielles des pays.

^a Moyenne pondérée de 17 pays.

Entre 1990 et 1999, l'emploi dans l'agriculture a diminué de 0,4 pour cent par an en moyenne: les besoins en main-d'œuvre des activités les plus dynamiques, en général l'agriculture d'exportation, n'ont pas suffi à compenser la perte d'emplois dans les secteurs moins dynamiques, essentiellement l'agriculture paysanne. Les réformes ont contribué à ce processus de diverses manières: la baisse des tarifs douaniers a favorisé la concurrence externe, en même temps que disparaissaient les crédits subventionnés, et, à la suite de la baisse du prix des machines agricoles, les employeurs ont remplacé la main-d'œuvre par du matériel.

Dans les années 90, l'emploi dans le secteur manufacturier a augmenté de 1,2 pour cent seulement dans l'ensemble de l'Amérique latine. Les chiffres concernant l'emploi dans les grandes et moyennes entreprises révèlent que deux processus se sont déroulés en même temps au niveau sous-sectoriel. D'une part, les sous-secteurs à forte intensité de main-d'œuvre ont perdu du terrain par rapport aux secteurs à forte intensité de capital. Dans les années 90, les activités manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre (textile, vêtements, produits de cuir et chaussures) ont continué à reculer, tandis que les produits à base de ressources naturelles, qui requièrent un vaste apport de capital par unité produite, ont gardé la participation qu'ils avaient atteinte dans les années 70 et 80. D'autre part, l'adoption de nouvelles technologies dans les divers sous-secteurs a donné lieu à des licenciements

ou à la création d'un plus petit nombre d'emplois, même dans les secteurs qui ont fortement augmenté leur production, comme la construction automobile.

Les services, qui représentent quelque 90 pour cent de la création nette de postes de travail (tableau 2, deuxième colonne), affichent le plus grand dynamisme. Ce secteur est très hétérogène, mais en gros, il se compose de deux groupes d'activités. Le premier – commerce, restaurants et hôtels, ainsi que les services sociaux, aux collectivités et aux personnes – totalise 67 pour cent du total des emplois créés dans la région. Le deuxième – services financiers, assurances, biens fonciers et services aux entreprises – a progressé encore plus rapidement, de même que les services de base (électricité, gaz et eau, ainsi que les transports, l'entrepasage et les communications). Néanmoins, en raison de sa faible part dans l'emploi global, ce dernier ne représente que 23 pour cent des nouveaux emplois.

Les réformes économiques ont joué un rôle important pour la croissance de l'emploi dans le secteur des services et la polarisation qui s'y est produite. La privatisation des services d'électricité et de télécommunications a conduit à un grand nombre de licenciements dans la plupart des pays, mais elle s'est accompagnée d'un processus de modernisation et d'extension, qui explique la création de quelques emplois. L'ouverture commerciale a entraîné l'expansion des services liés aux exportations et importations, tandis que la libéralisation financière a engendré de nouveaux services financiers créant de l'emploi. Enfin, les pressions exercées pour réduire les coûts ont favorisé l'externalisation de services effectués précédemment par les entreprises manufacturières elles-mêmes, ce qui explique une partie de la forte croissance des services aux entreprises. Néanmoins, le nombre d'emplois non qualifiés a augmenté aussi dans le secteur des services, qui est la principale source d'emplois pour les personnes qui n'ont pas pu trouver de travail dans d'autres secteurs.

Il y a des différences non seulement entre les secteurs mais aussi, et surtout, dans la création d'emplois par taille d'entreprise. D'après les données de l'Organisation internationale du travail (OIT), l'augmentation du nombre de salariés du secteur privé, dans les années 90, a eu lieu principalement dans les micro-entreprises (entités de moins de 6 travailleurs) et les petites entreprises (6 à 20 travailleurs). Entre 1990 et 1998, l'emploi dans ces deux groupes a augmenté de 3,7 pour cent, pour 2,3 pour cent dans les entreprises moyennes et grandes et 0,7 pour cent seulement dans le secteur public (tableau 3).

TABLEAU 3

Augmentation de l'emploi urbain, selon la taille de l'entreprise, 1990-1998^a
(en pourcentages)

Secteur	Taux annuel de progression de l'emploi	Contribution à l'augmentation	
		Total	Formel/informel
<i>Total</i>	2,9	100,0	
Secteur informel	3,9	61,0	100,0
Travailleurs indépendants	3,6	29,0	48,0
Gens de maison	5,2	11,0	18,0
Micro-entreprises ^b	3,8	21,0	34,0
Secteur formel	2,1	3,9	100,0
Secteur public	0,7		
Entreprises privées	2,6	39,0	100,0
Petites entreprises ^c	3,6	9,5	25,0
Entreprises moyennes ^d	2,2	12,7	32,0
Grandes entreprises ^e	2,4	16,8	43,0

Source: OIT (1999a, p. 47).

^a Moyenne pondérée de 12 pays.

^b Moins de 6 travailleurs.

^c 6 à 20 travailleurs.

^d 21 à 100 travailleurs.

^e Plus de 100 travailleurs.

La notion de secteur informel définie par l'OIT –largement utilisée dans les études relatives à l'emploi– regroupe les micro-entreprises et diverses catégories de travail non salarié (à l'exception des chefs d'entreprise).⁷ Bien que cette définition soit fondée sur le niveau de productivité des entreprises, en pratique, ce secteur se mesure par une variable substitutive qui regroupe les micro-entreprises, les travailleurs indépendants, les gens de maison et les travailleurs familiaux non rémunérés. Comme l'indique le tableau 3, en utilisant cette définition, quelque 60 pour cent des postes de travail créés dans la région se situent dans le secteur informel. La notion de secteur informel suppose que ce type d'emploi est de piètre qualité, en raison des mauvaises conditions de travail, des faibles niveaux de rémunérations et de productivité, ainsi que du manque d'équité légale et sociale. Ce n'est pas toujours le cas, bien sûr, il existe de bons emplois parmi les travailleurs indépendants et dans certaines micro-entreprises, mais le concept continue à être utilisé par manque d'information sur les caractéristiques exactes de ces fonctions et parce que l'on suppose que, dans la pratique, la plupart d'entre eux sont effectivement précaires.

Une situation plus précaire encore est celle des chômeurs, dont le nombre a augmenté en Amérique latine, malgré une croissance du PIB dans les années 90

supérieure à celle des années 80. De 1980 à 1990, le chômage s'élevait à 6,6 pour cent en moyenne et, entre 1991 et 2000, il est passé à 7,2 pour cent.⁸ Le tableau 4 indique que la baisse généralisée du taux de croissance du PIB enregistrée en Amérique du Sud à la fin des années 90 a porté le chômage à des taux records, dépassant même les niveaux atteints durant la crise de la dette, au début des années 80. L'accroissement du chômage a été particulièrement marqué en Argentine, en Colombie, en Uruguay et au Venezuela, qui ont même connu des taux à deux chiffres en 1999.

Les rémunérations constituent l'autre terme de l'équation du marché du travail. Dans la décennie 1990, les salaires réels moyens dans l'ensemble du secteur formel latino-américain ont progressé ou, à tout le moins, se sont maintenus. En revanche, en Argentine, au Mexique, au Nicaragua, au Pérou et au Venezuela, les salaires étaient plus bas en 2000 qu'en 1980 (tableau 5). Dans beaucoup de pays, les salaires réels sont restés assez instables et dans certains –Bolivie, Colombie et Costa Rica–, ils ont baissé au début des années 90 pour remonter ensuite. Au Mexique et au Pérou, on observe la tendance contraire, avec une hausse initiale suivie de baisses qui, au Mexique, étaient dues clairement à la crise financière de 1994-1995. Le Chili est le seul pays qui a connu des hausses constantes durant toute la décennie.

⁷ Mezzera (1990) propose une analyse du secteur informel vu par l'OIT.

⁸ Ces chiffres reflètent la moyenne pondérée de 17 pays. En prenant la moyenne simple, l'augmentation passe de 8,3 à 8,6 pour cent.

TABLEAU 4

Taux de chômage, 1980-2000
(en pourcentages)

	1980-90	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ^a
Amérique latine	6,6	5,7	6,1	6,2	6,3	7,2	7,7	7,3	7,9	8,7	8,4
Argentine ^b	5,5	6,5	7,0	9,6	11,5	17,5	17,2	14,9	12,9	14,3	15,1
Bolivie ^b	7,8	5,8	5,4	5,8	3,1	3,6	3,8	4,4	6,1	8,0	7,6
Brésil ^b	5,3	4,8	5,8	5,4	5,1	4,6	5,4	5,7	7,6	7,6	7,1
Chili ^c	11,9	8,2	6,7	6,5	7,8	7,4	6,4	6,1	6,4	9,8	9,2
Colombie ^{b d}	11,2	10,2	10,2	8,6	8,9	8,8	11,2	12,4	15,3	19,4	20,2
Costa Rica ^b	6,8	6,0	4,3	4,0	4,3	5,7	6,6	5,9	5,4	6,2	5,3
El Salvador ^b	9,3	7,9	8,2	8,1	7,0	7,0	7,5	7,5	7,6	6,9	6,7
Guatemala ^c	8,0	4,2	1,6	2,6	3,5	3,9	5,2	5,1	3,8
Honduras ^b	9,7	7,4	6,0	7,0	4,0	5,6	6,5	5,8	5,2	5,3	...
Mexique ^b	4,3	2,7	2,8	3,4	3,7	6,2	5,5	3,7	3,2	2,5	2,2
Nicaragua ^c	5,3	11,5	14,4	17,8	17,1	16,9	16,0	14,3	13,2	10,7	9,8
Panama ^{b d}	14,5	19,3	17,5	15,6	16,0	16,6	16,9	15,5	15,2	14,0	15,2
Paraguay ^b	5,6	5,1	5,3	5,1	4,4	5,3	8,2	7,1	6,6	9,4	8,6
Pérou ^b	7,4	5,9	9,4	9,9	8,8	8,2	8,0	9,2	8,5	9,2	8,5
République dominicaine ^{c d}	...	19,6	20,3	19,9	16,0	15,8	16,5	15,9	14,3	13,8	13,9
Uruguay ^b	8,9	8,9	9,0	8,3	9,2	10,3	11,9	11,5	10,1	11,3	13,6
Venezuela ^c	9,3	9,5	7,8	6,6	8,7	10,3	11,8	11,4	11,3	14,9	13,9

Source: CEPALC, à partir de sources officielles des pays.

^a Chiffres provisoires.

^b Zones urbaines.

^c Total national.

^d Comprend le chômage déguisé.

Selon la théorie économique, il devrait exister une relation de compensation entre les salaires et le volume d'emploi créé, ce qui semble ne pas avoir été le cas dans les années 90. Malgré une hausse assez généralisée des salaires, le comportement de l'emploi et du chômage a considérablement varié d'un pays à l'autre.⁹ Cela pourrait s'expliquer par le fait que les marchés du travail de la région ne sont pas en équilibre, mais pour pouvoir analyser correctement le phénomène, il faudrait avoir de meilleures données que celles dont nous disposons actuellement. Les données sectorielles seraient particulièrement importantes à cet égard, parce que les marchés du travail d'Amérique latine sont généralement très segmentés à la fois par secteurs et par d'autres caractéristiques.

Outre le salaire moyen, il est important d'examiner ce qu'il est advenu des différentes catégories de travailleurs. Les études indiquent que l'écart des salaires est une relation clé entre le marché du travail et la répartition du revenu.¹⁰ Il s'agit d'étudier la divergence,

si elle existe, entre les tendances des salaires des travailleurs qualifiés et non qualifiés. Cela peut se faire de plusieurs façons, la plus courante étant le niveau d'études. Le tableau 6 compare deux versions d'un écart salarial fondé sur le niveau d'études dans huit pays, dans les années 90: la première montre la différence entre les rémunérations des professionnels de formation universitaire et des travailleurs moyens de l'échantillon, tandis que la deuxième reprend la différence entre les rémunérations des diplômés de l'université et des travailleurs qui ont fait sept à neuf années d'études (soit le cycle complet de l'enseignement fondamental ou un peu plus, selon la structure éducative de chaque pays). Dans la plupart des cas, la différence est plus grande avec la deuxième méthode. L'élargissement de l'écart est prononcé dans la plupart des cas, mais minime en Argentine et insignifiant au Brésil. Au Costa Rica uniquement, l'écart s'est réduit.

Une autre façon d'étudier les différences salariales est de comparer les résultats des ouvriers et des employés. Des données sont disponibles pour divers pays, notamment le Chili, la Colombie, le Costa Rica, le Mexique et le Pérou. Dans la plupart des cas, les résultats présentent un schéma analogue à celui des comparaisons faites en fonction du niveau d'éducation: les employés ont bénéficié de plus fortes augmentations

⁹ L'analyse économétrique de Weller (2000a, chap. 4 et 5) donne une corrélation négative entre la création d'emplois et les salaires réels mais ce coefficient n'est pas significatif.

¹⁰ Bulmer-Thomas, éd. (1997), CEPAL (1997), BID (1998) et Morley (2000).

TABLEAU 5

Salaire réel moyen du secteur formel, 1980-2000
(1990 = 100)

	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ^a
Argentine ^b	128,8	99,1	100,4	101,7	100,4	101,1	100,0	99,9	99,3	99,0	100,1	101,6
Bolivie ^c	57,6	87,6	82,1	85,5	91,2	98,5	100,0	100,5	106,6	110,1	117,0	118,0
Brésil ^d	94,6	104,4	88,9	87,0	95,5	96,3	100,0	107,9	110,7	110,8	105,9	104,8
Chili ^e	77,2	80,9	84,9	88,7	91,8	96,1	100,0	104,1	106,6	109,5	112,1	113,7
Colombie ^f	80,7	94,9	92,4	93,5	97,9	98,8	100,0	101,5	104,2	102,8	105,9	110,0
Costa Rica ^g	104,0	89,8	85,6	89,2	98,3	102,0	100,0	97,9	98,7	104,3	109,2	110,1
Équateur ^h	88,3	65,4	68,4	74,2	83,5	90,9	100,0	105,4	103,0	98,9	90,7	86,4
Guatemala ^g	88,7	77,1	72,1	82,9	88,8	89,3	100,0	109,7	112,7	116,8	123,5	128,2
Mexique ^b	113,1	88,1	93,8	100,7	109,7	114,9	100,0	90,1	89,1	91,5	92,4	98,0
Nicaragua ⁱ	390,8	81,8	84,5	100,5	93,3	98,2	100,0	97,9	97,7	104,9	109,6	111,3
Paraguay ^j	89,5	87,7	91,8	90,9	91,7	93,0	100,0	103,1	102,6	100,7	98,6	99,9
Pérou ^k	265,0	85,7	98,7	95,2	94,4	109,2	100,0	95,2	94,5	92,7	90,7	91,8
Uruguay	99,5	91,7	95,2	97,3	102,0	102,9	100,0	100,6	100,8	102,7	104,3	102,9
Venezuela ^l	302,4	138,1	130,1	136,5	124,4	104,8	100,0	76,7	96,3	101,5	96,8	90,5

Source: CEPALC à partir des chiffres officiels des pays.

^a Chiffres provisoires.

^b Industrie manufacturière.

^c Secteur privé de La Paz. Le chiffre qui figure dans la colonne de 1980 concerne 1985.

^d Travailleurs couverts par la législation sociale et du travail dans six zones métropolitaines; moyenne de 1980 pour Rio de Janeiro et São Paulo.

^e Jusqu'à avril 1993, travailleurs salariés non agricoles. À partir de mai 1993, un indice général des salaires horaires est utilisé.

^f Travailleurs du secteur manufacturier.

^g Moyenne du salaire déclaré des travailleurs couverts par le système de sécurité sociale.

^h Entreprises non agricoles qui emploient 10 personnes ou plus. Le chiffre repris dans la colonne de 1980 concerne 1985.

ⁱ Salaire moyen. Ne comprend pas les rémunérations en espèces ou autres prestations.

^j Asunción.

^k Travailleurs du secteur privé à Lima.

^l Travailleurs non manuels et manuels; deuxième semestre de chaque année. Le chiffre repris dans la colonne de 1980 concerne 1982.

TABLEAU 6

Différences de salaire selon la scolarisation, décennie 1990 ^a
(en pourcentages)

Pays (période)	Professionnels de formation universitaire par rapport à la rémunération moyenne		Diplômés de l'université par rapport à 7-9 années d'études	
	Première année ^b	Dernière année ^b	Première année ^b	Dernière année ^b
Argentine (1991-1997)	164,3	169,6	218,3	227,9
Bolivie (1989-1996)	235,0	292,9	251,8	506,4
Brésil (1992-1997)	380,2	383,5	553,2	553,3
Chili (1990-1996)	231,6	247,9	366,1	448,6
Colombie (1988-1995)	222,2	261,6	276,7	327,2
Costa Rica (1990-1996)	285,0	273,2	323,1	316,7
Mexique (1991-1997)	182,1	232,1	160,1	302,2
Pérou (1991-1997)	220,7	275,0	321,0	403,1
Médiane	226,9	267,4	298,9	365,2

Source: Weller (2000a, p. 167).

^a Coefficient du salaire moyen des groupes spécifiés.

^b Première et dernière années de la période indiquée pour chaque pays

salariales que les ouvriers, sauf au Costa Rica.¹¹ Enfin, il y a une différence entre la rémunération des travailleurs des grandes entreprises et celle des petites: dans ces dernières, les salaires ont progressé plus lentement que dans les premières (Weller, 2000a, p. 181). Bien qu'elle soit plus difficile à interpréter, cette troisième différence peut inclure certains éléments caractéristiques d'une différence du degré de qualification.

L'élargissement de l'écart salarial entre les travailleurs ayant différents degrés de qualification est en contradiction avec les objectifs des réformes. L'analyse théorique semble indiquer que le phénomène est dû principalement au fait que les prix relatifs tendent à favoriser le capital, moins coûteux que la main-d'œuvre, et cette variation des prix relatifs provoquera le remplacement de la main-d'œuvre par du capital: il y a ainsi un plus fort rapport capital-main-d'œuvre. D'après les données compilées par Morley pour neuf pays, cependant, les tendances des prix relatifs n'ont pas suivi une courbe conforme à ce rapport. Dans les années 90, le quotient a augmenté au Brésil, au Costa Rica, au Chili et au Mexique, il a baissé en Argentine, en Bolivie et au Pérou et n'a pratiquement pas varié en Colombie et en Jamaïque (Morley, 2000, pp. 99-102).

Si l'élargissement de l'écart salarial ne s'explique pas par les prix relatifs, il faut peut-être en chercher la cause dans la restructuration des entreprises. L'externalisation plus fréquente des services, par exemple, peut favoriser l'engagement de plus de travailleurs très qualifiés dans l'entreprise même, tandis que les postes moins spécialisés, comme les services de restauration et annexes, de nettoyage et de sécurité, sont externalisés. Cela pourrait expliquer l'élargissement de l'écart salarial observé dans les années 90 entre petites et grandes entreprises.¹² Un autre facteur explicatif est l'expansion des activités tertiaires, qui recourent généralement plus à de la main-d'œuvre qualifiée, et la réduction de l'importance des secteurs primaire et secondaire, qui emploient une main-d'œuvre moins qualifiée. Les processus internes d'amélioration du secteur des services, particulièrement des services sociaux et aux collectivités, ainsi que des services financiers et aux entreprises sont plus importants encore. Enfin, il se peut que, dans certains pays, le pouvoir déclinant des syndicats, dont les travailleurs moins qualifiés étaient exclus, et les politiques relatives au salaire minimum, souvent en retard sur le salaire moyen, aient joué aussi un rôle.

IV

Divergences entre les pays du Nord et du Sud de la région

Bien que les tendances de l'emploi en Amérique latine et dans les Caraïbes posent de graves problèmes en général durant la décennie 1990, les tableaux de la partie précédente montrent de nettes différences entre pays. Dans une certaine mesure, elles correspondent aux résultats économiques obtenus par chaque pays: ceux qui ont enregistré les taux de croissance les plus élevés sont généralement ceux qui ont eu de meilleurs résultats sur le marché du travail. Le graphique 2 montre, pour 15 pays d'Amérique latine entre 1990 et 1998, la relation entre taux de croissance du PIB et indice de

performance du marché du travail.¹³ D'une façon générale, les pays qui ont progressé le plus ont eu de meilleurs résultats en terme d'emploi, de chômage et de salaires.

Le Chili est le pays qui a enregistré le taux de croissance économique le plus élevé, ce qui a eu une influence positive sur les quatre variables du travail: il est ainsi le pays qui a enregistré les meilleures

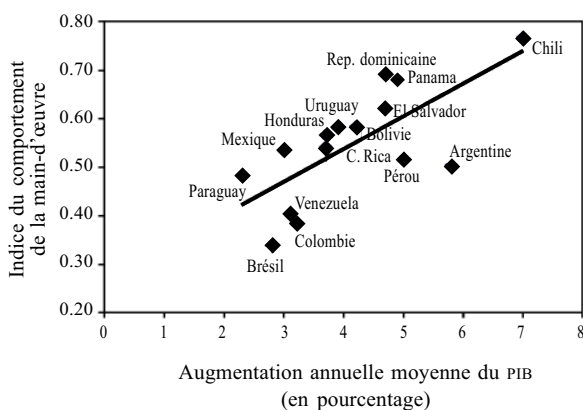
¹¹ García-Huidobro (1999), Ramírez et Núñez (1999), Montiel (1999), López (1999) et Saavedra et Díaz (1999).

¹² Certains travaux spécialisés sont bien sûr également externalisés.

¹³ Cet indice est une moyenne de quatre sous-indices qui résument les performances des pays en matière de chômage, de salaires réels, de création d'emplois et d'augmentation de l'emploi salarié par rapport à la croissance totale de l'emploi (comme indicateur de la demande). Une valeur de 1 et 0 point a été attribuée respectivement au meilleur et au pire des résultats de chaque variable.

GRAPHIQUE 2

Croissance économique et comportement du marché du travail, 1990-1998



Source: élaboration des auteurs.

performances sur le marché du travail. En revanche, le pire résultat est celui du Brésil, dont le taux de croissance annuel était l'avant-dernier du groupe. Dans ce pays, l'emploi a fortement diminué, se traduisant par un chômage en hausse, malgré la réduction de l'offre de main-d'œuvre. L'Argentine fait exception à la règle, puisque la situation du travail ne s'est pas améliorée en dépit de son taux de croissance économique élevé. Nonobstant l'augmentation de l'emploi salarié, le taux d'emploi global (*global employment rate*) a diminué – particulièrement après la crise financière mexicaine – et, à la fin des années 90, les taux de chômage, gonflés par l'augmentation de la main-d'œuvre disponible, étaient nettement supérieurs à ceux du début de la décennie.

L'influence d'un autre phénomène a également été suggérée. D'après la CEPALC, une différence structurelle se dessine dans la région: la situation des pays du Nord de l'Amérique latine (Mexique, Amérique centrale et peut-être les Caraïbes) est liée à l'économie des États-Unis par la fabrication de produits industriels traditionnels (surtout textiles) et de biens à plus forte intensité en technologie (articles électroniques et automobiles). Dans les petits pays du Nord de la région, ces liens sont renforcés par l'effet des *maquiladoras* ou usines de sous-traitance, toutefois, au Mexique, les relations de production sont plus variées. En revanche, en Amérique du Sud, la principale source de stimulation économique vient du traitement de produits à base de ressources naturelles exportés vers l'Europe et d'autres marchés. Parmi ces produits, il faut citer l'acier, les produits pétrochimiques, la cellulose et le papier, ainsi

que les denrées alimentaires. D'autres produits industriels sont destinés au marché sous-régional, en particulier au MERCOSUR.¹⁴

Une autre différence apparaît quand on classe les types de produits fabriqués dans les pays du Nord et du Sud de l'Amérique latine selon la vitalité de leur participation au marché mondial: les produits des pays du Nord de la région sont plus dynamiques que ceux du Sud. La différence se vérifie à l'aide d'un programme informatique mis au point par la CEPALC, qui classe les pays en quatre groupes selon leurs résultats en matière d'exportations: les «étoiles naissantes» (*estrellas nacientes*), pays dont les principales exportations accèdent de plus en plus au marché dans des secteurs dynamiques; les «étoiles déclinantes» (*estrellas menguantes*), pays qui accroissent leurs exportations dans des secteurs retardataires; les «occasions perdues» (*oportunidades perdidas*), pays dont la participation aux secteurs dynamiques est en perte de vitesse; et les «sans-compétitivité» (*deterio competitivo*), pays dont la participation diminue même dans les secteurs retardataires. Le tableau 7 classe les pays d'Amérique latine et des Caraïbes en fonction de ces caractéristiques, montrant que le groupe formé par le Mexique et les pays d'Amérique centrale se situe principalement dans le quadrant des «étoiles naissantes», tandis que les pays sud-américains appartiennent essentiellement à celle des «étoiles déclinantes».

Aux fins de la présente étude, un autre aspect important de cette dichotomie supposée est le fait que la production de l'industrie de sous-traitance présente une forte intensité en main-d'œuvre, tandis que celle des produits de transformation de ressources naturelles a une plus forte intensité en capital. Cette différence portant sur la proportion des facteurs de production a de nettes répercussions sur la création d'emplois. Les données disponibles sont quantitativement et qualitativement limitées, de sorte que l'analyse ci-dessous n'est qu'une première approximation.

Le tableau 8 donne quelques informations élémentaires sur le comportement relatif des pays du Nord et du Sud de l'Amérique latine. Bien que les deux groupes présentent des traits communs, en particulier la prédominance des services comme sources d'emplois, il y a deux différences frappantes. Dans les pays du Nord de la région, la croissance globale de l'emploi a été plus d'une fois supérieure à celle des pays du Sud (3,6 pour cent et 1,6 pour cent,

¹⁴ CEPAL (2000b, vol. 1, chap. 3); voir également Katz (2000).

TABLEAU 7

Caractéristiques des exportations vers les pays de l'OCDE, 1980-1996^{ab}

	Participation croissante au marché (%)	Participation décroissante au marché (%)
Produits dynamiques	«Étoiles naissantes» République dominicaine (76,0) Mexique (71,8) Honduras (62,3) El Salvador (54,5) Costa Rica (46,1) Guatemala (42,5)	«Occasions perdues» Haïti (68,2)
Produits non dynamiques	«Étoiles déclinantes» Paraguay (71,6) Venezuela (62,0) Équateur (58,6) Chili (54,9) Uruguay (52,9) Argentine (48,2) Colombie (44,4) Bolivie (43,0) Brésil (37,7)	«Sans-compétitivité» Suriname (64,5) Nicaragua (48,8) Guyana (47,3) Pérou (46,0) Panama (44,7)

Source: CEPALC (2001b, p. 135).

^a Les pays ont été placés dans les quadrants correspondant à plus de 40 pour cent de la valeur totale de leurs exportations de biens vers les pays de l'OCDE.

^b Les chiffres entre parenthèses correspondent au pourcentage des ventes des produits indiqués dans le quadrant par rapport au total des exportations vers les pays de l'OCDE.

respectivement). De plus, parmi les premiers, au niveau sectoriel, l'accroissement de l'emploi a été plus marqué ou son déclin a été moins prononcé. Ces différences sont liées à la corrélation positive entre l'augmentation du nombre de postes de travail et l'accroissement de la main-d'œuvre disponible, c'est-à-dire au taux de croissance de la population en âge de travailler supérieur dans le premier groupe de pays. La deuxième différence qui ressort du tableau concerne la demande de main-d'œuvre: l'emploi dans le secteur manufacturier des pays du Nord a augmenté à un taux annuel moyen de 4,3 pour cent, c'est-à-dire plus rapidement que l'emploi total, représentant 13 pour cent de tous les postes de travail créés. Dans les pays du Sud, en revanche, l'emploi a diminué de 0,1 pour cent par an en moyenne dans le secteur manufacturier.

Tous les pays n'ont toutefois pas connu la même évolution. Dans l'hémisphère sud, par exemple, la création de postes de travail a augmenté rapidement en Bolivie et au Paraguay, à la fois en chiffres globaux et dans le secteur manufacturier, mais ces emplois relèvent de la catégorie du travail indépendant et non du travail salarié. Parmi les pays du Nord de la région, le Costa Rica a enregistré de moins bons résultats que ses voisins en matière de création d'emplois. Néanmoins,

les différences entre ces deux groupes de pays sont significatives et posent des problèmes importants dans les pays du Sud. Cinq pays (Argentine, Brésil, Colombie, Pérou et Uruguay) sur 9 ont enregistré une perte nette d'emplois industriels et, dans la plupart des pays, les tendances générales de l'emploi étaient franchement insatisfaisantes, même en termes quantitatifs.

Une autre différence entre les pays du Nord et du Sud de la région, en matière de création d'emplois, concerne le type de postes créés. Le tableau 9 répartit la création d'emplois globale en cinq catégories: salariés, travailleurs indépendants, gens de maison, travailleurs familiaux non rémunérés et autres.¹⁵ Dans les pays du Nord, la catégorie qui a augmenté le plus rapidement est celle des salariés, avec un taux annuel moyen de 4,2 pour cent, soit deux tiers de tous les nouveaux postes créés. Dans les pays du Sud, en revanche, le travail salarié a augmenté de 1,8 pour cent par an seulement, ce qui représente moins de la moitié des nouveaux emplois. L'alternative du travail

¹⁵ Notez que les tableaux 8 et 9 présentent des totaux différents pour certains pays parce que les sources d'informations étaient différentes, de même que les périodes.

TABLEAU 8

Croissance et contribution de l'augmentation de l'emploi, par secteur, ^a 1990-1999
(en pourcentages)

Pays et période	Agriculture	Industrie manufacturière	Bâtiment et travaux publics	Commerce ^b	Services de base ^c	Services financiers ^d	Services sociaux ^e	Autres	Total
Argentine	...	-3,1	1,0	0,3	4,0	4,9	3,0	...	1,4
1991-1999	...	-46,6	5,5	4,7	36,5	37,1	62,9	...	100,0
Bolivie	...	8,8	10,2	9,9	7,2	12,8	-0,3	-7,0	5,4
1990-1997	...	29,4	14,7	47,5	11,8	9,1	-1,5	-7,4	100,0
Brésil	-0,9	-0,2	2,4	2,8	3,0	5,6	2,6	-1,4	1,3
1992-1999	-18,0	-1,6	11,5	26,8	8,4	14,0	62,4	-3,6	100,0
Chili	-1,5	0,4	3,1	3,0	3,0	7,7	2,5	-3,4	1,9
1990-1999	-12,9	3,2	11,4	29,1	12,8	24,1	35,7	-3,5	100,0
Colombie	-0,5	-1,4	0,7	2,1	2,3	5,0	2,8	-6,6	1,1
1991-1999	-11,8	-17,4	3,0	40,7	12,1	18,7	61,0	-6,2	100,0
Costa Rica	-0,3	1,2	2,5	6,0	5,9	7,6	3,0	0,0	2,8
1990-1999	-2,6	7,4	5,9	38,6	12,5	11,1	27,0	0,0	100,0
El Salvador	-2,3	5,0	7,2	9,1	6,0	21,0	3,4	7,1	3,9
1992-1999	-8,1	10,7	4,4	23,0	3,2	5,4	8,0	0,1	100,0
Honduras	2,5	7,3	4,9	7,8	3,6	10,9	5,2	-2,7	4,9
1990-1999	19,9	22,3	4,9	29,5	2,0	3,7	17,9	-0,2	100,0
Mexique	0,0	5,1	1,8	4,3	5,1	5,6	3,8	-0,6	3,1
1991-1999	0,2	28,8	3,4	26,4	7,5	6,0	28,1	-0,4	100,0
Panama	-1,6	3,7	15,4	5,6	4,0	9,7	3,1	12,2	3,7
1991-1999	-9,6	9,6	20,8	32,4	9,0	13,6	23,4	0,8	100,0
Paraguay	2,8	4,9	0,5	10,4	7,8	...	8,4	-32,7	5,2
1992-1999	17,6	11,7	0,6	35,3	6,5	...	37,2	-8,9	100,0
Pérou	...	-0,1	7,4	5,7	10,8	12,3	0,2	...	3,8
1990-1997	...	-0,6	9,9	44,1	16,5	16,5	1,7	...	100,0
Rép. dominicaine	1,6	3,1	14,4	6,3	6,0	-5,4	1,1	-17,0	3,5
1991-1999	8,9	15,6	19,5	42,7	12,1	-2,9	7,6	-3,6	100,0
Uruguay	...	-4,0	1,8	0,4	1,0	2,9	-0,7	1,1	-0,5
1990-1999	...	-138,3	23,7	12,2	12,0	29,6	-29,6	11,5	100,0
Venezuela	1,0	2,0	3,9	6,0	4,2	2,3	3,4	-0,8	3,5
1990-1999	3,2	8,4	8,5	39,8	8,8	3,8	27,7	-0,2	100,0
Amérique latine (moyenne pondérée)	-0,3	1,2	2,8	4,0	4,4	6,0	2,8	-2,1	2,2
	-4,1	8,3	7,8	32,7	10,8	12,3	34,8	-2,4	100,0
Amérique latine (médiane)	-0,1	1,6	2,8	5,8	4,1	6,6	3,0	-1,1	3,5
	-1,2	9,6	5,9	32,4	8,8	8,6	33,4	-0,3	100,0
Pays du Nord (médiane)	-0,1	4,3	6,0	6,1	5,5	8,6	3,3	-0,3	3,6
	-1,2	13,2	5,4	30,9	8,2	5,7	27,6	-0,1	100,0
Pays du Sud (médiane)	-0,5	-0,1	3,1	5,7	4,2	6,7	3,3	-3,4	1,9
	-11,8	-0,6	9,9	35,3	12,1	17,6	48,3	-3,5	100,0

Source: calculs des auteurs, à partir des statistiques officielles des pays.

^a La première ligne pour chaque pays concerne l'augmentation annuelle de l'emploi au cours de la période indiquée; la deuxième indique la part de chaque secteur dans l'emploi global créé au cours de cette période. Les données correspondent au total national, sauf pour l'Argentine (zones urbaines), la Bolivie (capitales départementales et El Alto), le Pérou (Lima métropolitaine). Notez que la somme des lignes des pays du Nord et du Sud ne correspond pas au total de l'Amérique latine parce qu'elles représentent les médianes des colonnes.

^b Comprend les hôtels et restaurants.

^c Électricité, gaz et eau, transport, entreposage et communications.

^d Comprend les assurances, les services commerciaux et les biens immobiliers.

^e Comprend les services aux collectivités et aux personnes.

TABLEAU 9

**Croissance et contribution de l'augmentation de l'emploi à la croissance,
par catégorie d'emploi, années 90^a**
(en pourcentages)

Pays période	Salariés	Travailleurs indépendants	Gens de maison	Travailleurs familiaux non rémunérés	Autres	Total
Argentine 1991-1997	1,8 100,7	-1,0 -20,0	2,3 14,7	...	0,9 4,5	1,1 100,0
Bolivie 1990-1997	4,7 41,4	5,5 34,7	-2,9 -2,8	11,6 12,3	16,1 14,4	5,5 100,0
Brésil 1992-1997	1,1 49,0	1,5 34,2	3,8 22,5	-1,9 -15,7	3,1 10,0	1,2 100,0
Chili 1990-1997	3,3 84,1	2,4 22,4	-0,6 -1,4	-1,9 -15,7	0,2 0,3	2,5 100,0
Colombie 1991-1997	1,1 43,8	4,0 92,3	0,1 0,2	-7,5 -31,3	-1,4 -5,0	1,4 100,0
Costa Rica 1990-1997	2,7 64,6	2,8 20,0	2,8 4,4	-4,4 -6,7	7,8 17,7	2,7 100,0
El Salvador 1992-1997	5,8 83,6	3,1 26,3	3,5 4,4	-1,9 -5,1	-4,4 -9,2	3,4 100,0
Honduras 1990-1997	4,4 40,6	4,9 38,1	4,2 3,5	3,8 9,9	15,8 7,9	4,8 100,0
Mexique 1991-1997	4,0 62,7	4,0 28,2	8,4 9,1	3,0 11,3	-5,9 -11,2	3,4 100,0
Panama 1991-1997	5,0 70,8	5,0 36,6	4,0 5,8	-2,3 -2,4	-13,1 -10,7	4,0 100,0
Paraguay 1992-1997/8	2,9 19,6	6,3 37,2	8,5 8,9	20,4 25,5	11,5 8,8	6,3 100,0
Pérou 1991-1997	1,7 18,4	5,3 81,0	1,7 0,6	3,8 100,0
Rép. dominicaine 1991-1996	3,6 79,3	0,8 14,5	...	8,0 12,7	-2,0 -6,4	1,9 100,0
Uruguay 1991-1997	0,8 77,0	1,6 37,8	...	-0,3 -0,5	-2,0 -14,3	0,8 100,0
Venezuela 1990-1997	2,7 46,8	8,2 57,5	...	-10,0 -4,6	0,2 0,3	3,8 100,0
Amérique latine (moyenne pondérée)	2,2 52,7	2,2 38,2	3,0 9,1	3,8 -0,4	0,2 0,4	2,2 100,0
Amérique latine (médiane)	2,7 62,1	4,0 34,7	3,2 3,5	-1,9 -1,5	0,2 0,3	3,4 100,0
Pays du Nord (médiane)	4,2 67,7	3,6 27,5	4,0 4,4	0,6 3,7	-3,2 -7,8	3,4 100,0
Pays du Sud (médiane)	1,8 46,8	4,0 37,2	1,7 0,2	-1,9 -2,6	0,6 2,4	2,5 100,0

Source: calculs des auteurs, à partir des statistiques officielles des pays.

^a La première ligne pour chaque pays concerne l'augmentation annuelle de l'emploi pour la période indiquée; la deuxième indique la part de chaque secteur dans l'emploi global créé au cours de la période. Les données correspondent au total national, sauf pour l'Argentine (zones urbaines), la Bolivie (capitales départementales et El Alto), le Pérou (Lima métropolitaine). Notez que la somme des lignes des pays du Nord et du Sud ne correspond pas au total de l'Amérique latine parce qu'elles représentent les médianes des colonnes

indépendant a progressé plus nettement dans le Sud que dans le Nord (4,0 pour cent et 3,6 pour cent, respectivement) même si globalement, l'emploi a augmenté plus vite dans le Nord. En tant que proportion du total de nouveaux postes créés, le travail indépendant totalise 27 pour cent seulement dans les pays du Nord pour 37 pour cent dans ceux du Sud. Les différences concernant l'importance de l'emploi salarié sont dues aux disparités de la demande de main-d'œuvre, qui a augmenté plus rapidement dans le Nord.

Les différences concernant la demande de main-d'œuvre incitent à réexaminer la relation entre la croissance du PIB et celle de l'emploi. Le graphique 2 montre que le comportement du marché du travail est en corrélation positive avec les taux de croissance du PIB. Néanmoins, les résultats obtenus par l'ensemble des pays du Sud de la région sont moins satisfaisants que ne laissait prévoir le taux de croissance du PIB et, dans le graphique 2, la plupart de ces pays, mais pas tous, se situent en dessous de la ligne de régression, tandis que tous les pays du Nord sont au-dessus.

Une autre façon d'analyser la relation entre croissance et création d'emplois dans les différents pays et sous-régions consiste à calculer l'élasticité de l'emploi. Le tableau 10 montre la situation de la région à cet égard dans les années 90, ce qui étaye l'hypothèse d'une différence structurelle entre le Nord et le Sud de la région. L'élasticité moyenne de l'ensemble des 15 pays est de 0,79 (ce qui signifie que pour chaque point de pourcentage d'augmentation du produit, l'emploi progresse de 0,79 pour cent), mais de 0,52 pour les pays du Sud et 0,83 pour ceux du Nord. Cela signifie que, parmi ces derniers, la croissance comportait une plus forte intensité en main-d'œuvre, ce qui a contribué à créer plus de postes de travail que ne le laissait espérer la croissance plus dynamique des années 90.

La signification de ces élasticités doit cependant être interprétée avec prudence. Comme le montre le tableau, certaines sont très élevées tant dans les pays du Nord de la région que dans ceux du Sud. En Bolivie, au Honduras, au Paraguay et au Venezuela, les élasticités sont supérieures à 1. Sauf dans le cas de la Bolivie, partiellement, il s'agit de situations où les pressions de l'offre dépassaient la capacité de l'économie à créer des emplois dans un contexte de faible taux de croissance du PIB. Dès lors, l'emploi a été «créé» par le travail indépendant et d'autres activités du secteur informel, et non parce que les modèles économiques favorisaient le recours intensif à la main-d'œuvre.

TABLEAU 10

Taux de croissance du PIB et élasticité emploi, années 90

Pays	Taux de croissance du PIB	Élasticité emploi-produit ^a
Argentine	4,7	0,30
Bolivie	4,0	1,35
Brésil	2,5	0,52
Chili	6,2	0,31
Colombie	2,6	0,42
Costa Rica	5,2	0,54
El Salvador	4,5	0,87
Honduras	3,0	1,63
Mexique	3,2	0,97
Panama	4,7	0,79
Paraguay	2,1	2,48
Pérou	4,6	0,83
République dominicaine	5,0	0,70
Uruguay	5,0	-0,17
Venezuela	2,0	1,75
Amérique latine (médiane)	4,5	0,79
Pays du Nord (médiane)	4,6	0,83
Pays du Sud (médiane)	2,9	0,52

Source: CEPALC (2000a, p. 66).

^a L'élasticité a été calculée en divisant le taux d'augmentation de l'emploi par le taux de croissance du PIB.

Comme nous l'avons signalé, le comportement du secteur manufacturier est le principal facteur qui explique la différence d'emploi entre les pays du Nord et du Sud de la région en matière de création d'emplois et les *maquiladoras* ou usines de sous-traitance y jouent un rôle important, qui explique les disparités dans l'ensemble de l'industrie. Le tableau 11 montre l'importance des usines de sous-traitance. En réalité, dans les années 90, c'est le seul type d'industries qui ait connu une progression de l'emploi digne d'être mentionnée.¹⁶ Dans certains pays, en particulier le Mexique et la République dominicaine, ces entreprises totalisaient déjà un nombre important de postes de travail au début des années 90, mais la principale augmentation a eu lieu au cours de cette décennie. En 1999, les emplois dans l'industrie de sous-traitance représentaient 10 à 40 pour cent de l'emploi total du secteur manufacturier dans l'échantillon de pays du Nord repris dans le tableau, et jusqu'à 48 pour cent des emplois du secteur formel. Comme ces entreprises dépendent des exportations vers les États-Unis, le récent dynamisme du marché américain a été décisif pour leur

¹⁶ Voir CEPAL (1997, p. 93 et 2001a, chap. 3).

TABLEAU 11

Emploi dans l'industrie de sous-traitance (*maquiladoras*), 1990-1999

Pays	Emploi dans les <i>maquiladoras</i> (en milliers)			Emplois dans les <i>maquiladoras</i> en pourcentage de l'emploi industriel (1999)	
	1990	1996	1999	Total	Formel
Costa Rica	33	48	...	25 ^a	36 ^a
El Salvador	2	38	45	11	...
Guatemala	45	62	48 ^a
Haïti	...	20
Honduras	18	76	120	32	...
Mexique	446	779	1 197	16	28
Nicaragua	0	8	20	16	36
République dominicaine	130	164	191	37	...

Source: calculs des auteurs, à partir des statistiques officielles des pays.

^a 1996

développement. Reste à voir comment ce secteur réagira dans des circonstances moins favorables.

La forte croissance de l'emploi dans les entreprises de sous-traitance ne signifie pas que les industries traditionnelles des pays du Nord n'ont pas subi l'impact considérable de l'ouverture commerciale et de la modernisation de l'emploi qui a touché le secteur manufacturier des pays du Sud. Au Mexique, comme en Argentine et au Brésil, l'augmentation des importations a affecté les secteurs à forte intensité en main-d'œuvre comme les textiles et les cuirs et, entre 1990 et 2000, le nombre d'emplois dans les entreprises autres que de sous-

traitance a baissé de plus de 10 pour cent, avec une légère reprise à partir de 1997.¹⁷ Au vu de ces tendances communes, l'augmentation de l'emploi industriel dans les pays du Nord et sa diminution dans ceux du Sud peuvent être attribuées essentiellement aux entreprises de sous-traitance.

Celles-ci ont souvent été accusées de ne pas se conformer aux normes de travail élémentaires (notamment le droit d'association), d'offrir de mauvaises conditions de travail et de ne guère contribuer au développement économique et social.¹⁸ Le secteur comprend toutefois des entreprises très différentes et il est donc difficile de généraliser.

V

Recommandations de politique

En Amérique latine, subsistent de graves problèmes de développement économique, d'investissement et de productivité, mais, par rapport aux années 80, des progrès ont été réalisés en ces matières dans les années 90. En revanche, les problèmes liés à l'emploi et à l'équité se sont aggravés: la création d'emplois a manqué de dynamisme, la qualité des emplois s'est détériorée et l'inégalité a probablement augmenté. De ce fait, les gouvernements doivent imaginer des politiques expressément destinées à résoudre ces problèmes. Les données que nous avons présentées concernant des différences entre la création d'emplois

dans le Nord et le Sud de la région indiquent que ces politiques doivent, dans une certaine mesure, être adaptées aux caractéristiques de chaque pays.¹⁹

¹⁷ Weller (2000a, chap. 2) et CEPAL (2001a, chap. 3).

¹⁸ Voir, par exemple, OIT (1996, pp. 34-35). Pour une analyse plus détaillée de l'industrie de la sous-traitance, y compris ses avantages et ses inconvénients, voir Buitelaar, Padilla et Urrutia (1999) et Buitelaar et Padilla (2000).

¹⁹ Cette partie est basée sur Stallings et Peres (2000, chap. 7) et Altenburg, Qualman et Weller (2001). Voir d'autres propositions de politiques pour améliorer la situation de l'emploi dans BID (1996), Edwards et Lustig, éd. (1997) et Tokman et Martínez (1999).

Pour l'ensemble de la région, cependant, les politiques doivent veiller, en général, à inclure des mesures pour accélérer la croissance comme partie intégrante de toute stratégie destinée à favoriser la création d'emplois. Pour réduire le chômage et l'inégalité, il est indispensable que les taux de croissance soient élevés et stables. La nature de la croissance est importante aussi. Le nouveau modèle de développement appliqué en Amérique latine confie au secteur privé la tâche de diriger les investissements, mais les gouvernements peuvent prendre des mesures incitatives pour que la croissance s'accompagne d'un recours plus intensif à la main-d'œuvre. C'est pourquoi la création d'infrastructures revêt une grande importance: elle présente le double avantage d'accroître la compétitivité du pays et de créer un nombre considérable d'emplois. Dans le cadre du processus de privatisation, les concessions sont un moyen utile pour y parvenir.

Dans les pays du Nord de la région, l'industrie de sous-traitance offre un grand potentiel pour améliorer la situation du marché du travail sur les plans quantitatif et qualitatif. On observe déjà des différences substantielles entre les entreprises de sous-traitance en matière de technologie, de besoins en capital humain, de respect de la législation du travail et d'autres aspects, indiquant qu'elles peuvent se développer, avec des conséquences positives pour l'emploi.

La reconnaissance de ce potentiel aiderait à surmonter la confrontation superficielle entre ceux qui critiquent les mauvaises conditions de travail de nombreuses usines de sous-traitance et les partisans de ces entreprises qui soulignent que la plupart des personnes qui y travaillent n'ont aucune autre possibilité d'emploi satisfaisante. Comme les postes de travail dans les *maquiladoras* relèvent du secteur formel, ils offrent très probablement certains avantages par rapport aux activités du secteur informel, mais ils se caractérisent souvent par de mauvaises conditions de travail et le refus du droit de se syndiquer. La combinaison des pressions externes pour imposer aux entreprises de respecter les normes élémentaires, comme l'obligation d'appliquer des codes de déontologie et l'adoption de labels de qualité sociale, avec des mesures internes pour garantir le droit de se syndiquer et le respect de la législation du travail, devrait permettre d'améliorer les conditions de travail sans compromettre la compétitivité des entreprises.

Le secteur de la sous-traitance pourrait être amélioré aussi par la transformation progressive du fondement de ses avantages comparatifs, en évoluant

du faible coût des facteurs (de production) à un plus grand recours au savoir, tendance que l'on observe déjà dans certains réseaux de production, en particulier dans la zone frontalière entre les États-Unis et le Mexique, ainsi qu'au Costa Rica. Une autre amélioration serait d'intégrer le secteur de la sous-traitance plus étroitement dans la structure productive du pays par la création de liens avec les petites et moyennes entreprises. Outre des réformes légales, cela nécessiterait sans doute d'accroître la compétitivité des producteurs nationaux.

Dans les pays d'Amérique du Sud, le secteur de la sous-traitance est de moindre importance aussi est-il nécessaire d'aider les petites entreprises pour qu'elles complètent la structure productive à forte intensité de capital qui prévaut actuellement. L'élaboration de politiques de l'emploi pour ces entités doit distinguer les petites et moyennes entreprises des micro-entreprises. Les premières ont généralement un potentiel économique, de sorte que le problème consiste à accroître leur compétitivité. C'est vrai aussi pour certaines micro-entreprises, mais beaucoup d'entre elles sont plus une stratégie de survie que des firmes ayant un réel potentiel pour améliorer les conditions de travail. À long terme, donc, les travailleurs de la grande majorité de ces entités doivent avoir une meilleure instruction et formation, pour pouvoir trouver de meilleures possibilités d'emploi dans d'autres secteurs de l'économie.

Dans d'autres parties du monde, deux méthodes ont été utilisées pour améliorer la situation des petites entreprises et pourraient avantageusement inspirer les gouvernements d'Amérique latine. La première est la constitution de groupes d'entreprises qui se consacrent à la même activité afin de réduire le coût des services aux petites entreprises. Parmi les groupes les plus prospères, il convient de mentionner ceux qui ont été créés dans le Nord de l'Italie. Les opérations de crédit sont particulièrement coûteuses quand il faut négocier avec plusieurs petites entreprises et le recours à un système de crédits collectifs s'est révélé viable, notamment dans le cas des micro-entreprises (par exemple, les banques Banco del Sol en Bolivie et Grameen Bank au Bangladesh). La même méthode a donné de bons résultats aussi avec les petits producteurs agricoles. La formation de groupes peut être utile non seulement pour le crédit, mais aussi pour diminuer le coût d'autres facteurs et pour la commercialisation.

La deuxième méthode pour répondre au besoin de créer des postes de travail productifs est que les petites et moyennes entreprises deviennent les fournisseurs des

entreprises plus grandes. Il est de l'intérêt des grandes entreprises d'aider ainsi à renforcer la compétitivité de leurs petits fournisseurs, surtout en matière d'information, de technologie, de formation et de financement. Dans plusieurs pays asiatiques, dont le Japon, ces relations avec les fournisseurs ont sensiblement amélioré la viabilité des petites entreprises, même si, en temps de crise, ces dernières ont tendance à être perdantes. Une variante de cette approche est le modèle de production sous contrat, au titre duquel une entreprise étrangère de commercialisation achète les produits d'entreprises qui les fabriquent selon leurs spécifications. Il existe plusieurs accords de ce genre en Amérique latine, certains plus performants que d'autres.

Certains experts du travail proposent de rendre encore plus flexible le marché du travail.²⁰ À notre avis, les marchés du travail sont déjà beaucoup plus flexibles qu'on ne le pense généralement. Par ailleurs, la possibilité d'introduire des réformes radicales aux conséquences douteuses, à la fois pour les nouveaux emplois et la qualité de ceux qui existent, nous préoccupe. Il est tout à fait inapproprié d'appliquer une solution générale au vu des différences marquées entre les divers marchés du travail de la région.

Au lieu de concentrer leur attention exclusivement à une plus grande flexibilisation des marchés du travail, les autorités devraient chercher des moyens d'en améliorer le fonctionnement. Quoi qu'il en soit, si un gouvernement décide de privilégier la flexibilité, il devrait garantir en même temps garantir l'accès à une assurance-chômage et, pour faciliter la transition d'un emploi à l'autre, éviter de conditionner les prestations à une entreprise déterminée. Une autre façon d'améliorer le fonctionnement des marchés du travail est de fournir plus d'informations aux travailleurs et aux entreprises, pour abrégier la période de recherche de travail et de chômage temporaire qui en résulte. Comme ces mesures n'éliminent pas le chômage structurel, il faut les associer aux politiques de création d'emplois mentionnées précédemment.

Les initiatives pour stimuler l'emploi ne remplacent pas les autres politiques sociales, mais les complètent. Il y a deux sortes de complémentarité, qui se chevauchent. L'une consiste à accroître la capacité de la force de travail à s'adapter aux nouvelles exigences du marché du travail, surtout maintenant que la région participe pleinement à l'économie mondiale. Dans ce

contexte, l'éducation et la formation sont primordiales, mais également la santé et le logement. L'autre se fonde sur la mise en place de filets de sécurité pour aider les groupes les plus vulnérables, c'est-à-dire ceux qui n'ont pas accès au marché du travail ou dont les revenus ne suffisent pas à entretenir leur famille. Les deux types d'initiatives nécessitent une augmentation des dépenses sociales.

Après la contraction des dépenses sociales pendant la crise des années 80, tous les pays les ont augmentées au cours de la décennie suivante, certains dans des proportions considérables.²¹ Les ressources pour accroître ces dépenses proviennent d'une ou plusieurs des trois sources suivantes: croissance accélérée du PIB, augmentation des dépenses publiques en pourcentage du PIB ou augmentation de la part des dépenses sociales dans le total des dépenses publiques. Les pays dont les dépenses publiques représentent un faible pourcentage du PIB devraient augmenter cette proportion afin d'élargir leurs prestations sociales; les autres devront sans doute recourir à l'un des deux autres mécanismes. Mais plusieurs pays approchent du maximum politiquement viable de dépenses sociales en pourcentage du total des dépenses publiques. Il reste alors trois possibilités: utiliser plus efficacement les ressources existantes, augmenter le total des dépenses publiques, ce pour quoi il faudrait accroître le revenu global, ou élargir la participation du secteur privé. Ces trois options posent des problèmes et la question de savoir laquelle est la mieux adaptée varie selon le pays, en fonction du contexte et des préférences de l'ensemble de la société.

Il n'est pas très utile d'augmenter et d'améliorer les dépenses sociales si elles sont ensuite réduites en cas de crise. C'est ce qui s'est passé dans les années 80 et, comme les dépenses sociales ont une nette tendance procyclique, le danger de réductions futures existe toujours. Les gouvernements doivent assurer la protection des dépenses sociales en périodes de crise. Les pertes sociales à long terme résultant des crises sont rarement récupérées. Les enfants qui abandonnent l'école peuvent ne jamais y retourner, les travailleurs qui perdent leur emploi risquent de perdre une expérience inestimable s'ils ont du mal à se réinsérer dans le marché du travail, les familles qui perdent leur logement peuvent avoir des problèmes pendant de longues années. Très probablement, ceux qui bénéficient du redressement économique ultérieur ne sont pas ceux qui ont souffert de la crise.

²⁰ Voir notamment Guasch (1996), Burki et Perry (1997), Márquez et Pagés (1998) et Heckman et Pagés (2000).

²¹ Voir CEPAL (1999, chap. 4).

Les services sociaux doivent se donner pour priorité d'améliorer et d'élargir l'accès à l'éducation. Les dépenses pour l'enseignement ont le double avantage de contribuer à la fois à la compétitivité et à une plus grande égalité, mais à relativement long terme. Beaucoup de problèmes de répartition des revenus et de productivité dont souffre l'Amérique latine sont dus à sa grande réserve de main-d'œuvre non qualifiée, qui résulte de longues années d'insuffisances éducatives. Il est capital de surmonter ce legs problématique. Le sujet a été largement analysé, mais il subsiste de nombreuses controverses et des problèmes quant à la façon d'y parvenir. Dans le cas de l'enseignement primaire, l'essentiel est d'améliorer sa qualité. Quant à l'enseignement secondaire, sa couverture et son accès doivent être élargis. En ce qui concerne l'enseignement supérieur, il importe d'en améliorer l'accès et d'assurer la sélection appropriée des domaines de spécialisation. L'intégration dans le marché du travail d'un nombre considérablement accru de personnes ayant terminé

l'enseignement secondaire contribuerait à résoudre à la fois les problèmes économiques et sociaux de la région.

En bref, il est urgent que les pays d'Amérique latine tentent de résoudre leurs problèmes d'emploi, principal lien entre développement économique et développement social. Les problèmes d'emploi constituent également un danger pour les démocraties de la région, comme ce fut le cas à plusieurs reprises. Les solutions doivent avoir de multiples facettes. En matière économique, elles supposent une augmentation des taux de croissance et donc des investissements. En matière sociale, elles requièrent des efforts particuliers dans l'éducation. Mais cela ne suffit pas: il faut aussi mettre en œuvre des politiques destinées à promouvoir l'emploi et accorder une attention spéciale aux problèmes des petites entreprises et même ceux des micro-entreprises.

(Traduit de l'espagnol)

Bibliographie

- Altenburg, T., R. Qualmann et J. Weller (2001): *Modernización económica y empleo en América Latina. Propuestas para un desarrollo incluyente*, Macroeconomía del desarrollo, n°2, Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC).
- Balassa, B. et alii (1986): *Toward Renewed Economic Growth in Latin America*, Washington, D.C., Institut international d'économie (IIE).
- Berry, A. (éd.) (1998): *Poverty, Economic Reform, and Income Distribution in Latin America*, Boulder, Colorado, Lynne Rienner.
- BID (Banque interaméricaine de développement) (1996): *Progreso económico y social en América Latina. Informe 1996*, Washington, D.C.
- _____ (1997): *Progreso económico y social en América Latina. Informe 1997*, Washington, D.C.
- _____ (1998): *Progreso económico y social en América Latina. Informe 1998-1999*, Washington, D.C.
- Bulmer-Thomas, V. (éd.) (1997): *El nuevo modelo económico en América Latina: Su efecto en la distribución del ingreso y en la pobreza*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica (FCE).
- Burki, S. et G. E. Perry (1997): *The Long March: A Reform Agenda for Latin America and the Caribbean in the Next Decade*, Washington, D.C., Banque mondiale.
- Buitelaar, R., R. Padilla et R. Urrutia (1999): "Industria maquiladora y cambio técnico", *Revista de la CEPAL*, n°67, LC/G.2055-P, Santiago du Chili, CEPALC.
- Buitelaar, R. et R. Padilla (2000): "Maquila, economic reform and corporate strategies", *World Development*, vol. 28, n°9, Oxford, Royaume-Uni, Pergamon Press, Ltd.
- CEPALC (1997): *La brecha de la equidad. América Latina, el Caribe y la cumbre social*, LC/G.1954/Rev.1-P, Santiago du Chili. Publication des Nations Unies, n° de vente S.97.II.G.11.
- _____ (1998): *Estudio económico de América Latina y el Caribe 1997-1998*, LC/G.2032-P, Santiago du Chili.
- _____ (1999): *Panorama social de América Latina, 1998*, LC/G.2050-P, Santiago du Chili.
- _____ (2000a): *Estudio económico de América Latina y el Caribe 1999-2000*, LC/G.2102-P, Santiago du Chili.
- _____ (2000b): *Equidad, desarrollo y ciudadanía*, LC/G.2071 (SES.28/3), Santiago du Chili.
- _____ (2001a): *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 2000-2001*, Santiago du Chili.
- _____ (2001b): *Una década de luces y sombras. América Latina y el Caribe en los años noventa*, Bogota, Alfaomega.
- Edwards, S. (1995): *Crisis and Reform in Latin America: From Despair to Hope*, New York, Oxford University Press.
- Edwards, S. et N. Lustig (éds.) (1997): *Labor Markets in Latin America: Combining Social Protection with Market Flexibility*, Washington, D.C., Brookings Institution Press.
- Fernández Arias, E. et P. Montiel (1997): *Reform and Growth in Latin America, All Pain, No Gain?*, documents de travail, n° 351, Washington, D.C., BID.
- Funkhouser, E. et J. P. Pérez Sáinz (1998): *Mercado laboral y pobreza en Centroamérica, ganadores y perdedores del ajuste estructural*, San José, Faculté latino-américaine de sciences sociales (FLACSO)/Conseil pour les recherches en sciences sociales (SSRC).
- García-Huidobro, G. (1999): *La capacidad generadora de empleo productivo de la economía chilena*, Serie reformas económicas, n° 31, Santiago du Chili, CEPALC.
- Guasch, J. L. (1996): *La reforma laboral y la creación de empleo, el programa inconcluso en los países de América Latina y el Caribe*, Segunda Conferencia Anual del Banco mundial para el Desarrollo en América Latina y el Caribe, Santa Fe de Bogotá, Banque mondiale.
- Heckman, J. et C. Pagés (2000): *The Cost of Job Security Regulation, Evidence from Latin American Labor Markets*, document de travail NBER, n° 7773, Cambridge, Massachusetts, Bureau national de recherches économiques.

- Katz, J. (2000): *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica en América Latina*, Santiago du Chili, CEPALC/FCE.
- Krueger, A. O. (1978): *Foreign Trade Regimes and Economic Development, Liberalization Attempts and Consequences*, Cambridge, Massachusetts, Ballinger.
- Krueger, A. O. et alii (éds.) (1981): *Trade and Employment in Developing Countries. Individual Studies*, vol. 1, Chicago, Illinois, The University of Chicago Press.
- Krueger, A. O. (éd.) (1982): *Trade and Employment in Developing Countries. Factor Supply and Substitution*, vol. 2, Chicago, Illinois, The University of Chicago Press.
- _____ (1983): *Trade and Employment in Developing Countries. Synthesis and Conclusions*, Chicago, Illinois, The University of Chicago Press.
- Londoño, J. L. et M. Székely (1997): *Persistent Poverty and Excess Inequality: Latin America, 1970-1995*, documents de travail, n° 357, Washington, D.C., BID.
- López, J. (1999): *Evolución reciente del empleo en México*, Serie reformas económicas, n° 29, Santiago du Chili, CEPALC
- Lora, E. et F. Barrera (1997): *A Decade of Structural Reforms in Latin America, Growth, Productivity and Investment are not What They Used to Be*, documents de travail, n° 350, Washington, D.C., BID.
- Lora, E. et M. Olivera (1998): *Macro Policy and Employment Problems in Latin America*, documents de travail, n° 372, Washington, D.C., BID.
- Márquez, G. (éd.) (1995): *Reforming the Labor Market in a Liberalized Economy*, Washington, D.C., Johns Hopkins University Press.
- Márquez, G. et C. Pagés (1998): Ties that bind, employment protection and labor market outcomes in Latin America, travail présenté au séminaire Employment in Latin America, What Is the Problem and How to Address It?, Cartagena de Indias, BID.
- Mezzerà, J. (1990): *Informal Sector, as in PREALC*, documents de travail, n° 349, Santiago du Chili, Organisation internationale du travail (OIT), Programme régional d'emploi pour l'Amérique latine et les Caraïbes (PREALC).
- Montiel, N. (1999): *Costa Rica: reformas económicas, sectores dinámicos y calidad de los empleos*, Serie reformas económicas, n° 26, Santiago du Chili, CEPALC.
- Morley, S. (2000): *La distribución del ingreso en América Latina y el Caribe*, Santiago du Chili, CEPALC/FCE.
- OIT (1996): *La situación sociolaboral en las zonas francas y empresas maquiladoras del Istmo Centroamericano y República Dominicana*, San José (plusieurs numéros).
- _____ (1999a): *Panorama laboral '99*, Lima.
- _____ (1999b): Trabajo decente y protección para todos. Prioridad de las Américas, Memoria del Director General, XIV Reunión Regional Americana, Lima.
- _____ *Panorama laboral de América Latina y el Caribe*, Genève.
- Ramírez, J. M. et L. Núñez (1999): *Reformas estructurales, inversión y crecimiento: Colombia durante los años noventa*, Serie reformas económicas, n° 45, Santiago du Chili, CEPALC.
- Saavedra, J. et J. J. Díaz (1999): *Desigualdad del ingreso y del gasto en el Perú antes y después de las reformas estructurales*, Serie reformas económicas, n° 34, Santiago du Chili, CEPALC.
- Stallings, B. et W. Peres (2000): *Crecimiento, empleo y equidad. El impacto de las reformas económicas en América Latina y el Caribe*, Santiago du Chili, CEPALC/FCE.
- Tardanico, R. et R. Menjivar (éds.) (1997): *Global Restructuring, Employment, and Social Inequality in Urban Latin America*, Coral Gables, Florida, University of Miami.
- Tokman, V. E. (1998): Empleo y solidaridad: los desafíos que enfrenta América Latina después del ajuste, in L. Emmerij et J. Núñez del Arco (éds.), *Economic and Social Development into the XXI Century*, Washington, D.C., BID.
- Tokman, V. E. et D. Martínez (1999): *La agenda laboral en la globalización. Eficiencia económica con progreso social*, Document de travail, n° 94, Lima, Bureau régional de l'OIT pour l'Amérique latine et les Caraïbes.
- Tuman, J. P. (2000): "Labor markets and economic reform in Latin America: A review of recent research", *Latin American Research Review*, vol. 35, n° 3, Washington, D.C.
- Turnham, D., C. Foy et G. Larraín (éds.) (1995): *Social Tensions, Job Creation and Economic Policy in Latin America*, Paris, Organisation de coopération et développement économiques (OCDE).
- Weeks, J. (1999): Salarios, empleo y derechos de los trabajadores en América Latina entre 1970 y 1998, *Revista internacional del trabajo*, vol. 118, n° 2, Genève, OIT.
- Weller, J. (2000a): *Reformas económicas, crecimiento y empleo, los mercados de trabajo en América Latina durante los años noventa*, Santiago du Chili, CEPALC/FCE.
- Weller, J. (2000b): "Tendencias del empleo en los años noventa en América Latina y el Caribe", *Revista de la CEPAL*, n° 72, LC/G.2120, Santiago du Chili, CEPALC, Publication des Nations Unies.
- Williamson, J. (1990): *Latin American Adjustment: How Much has Happened?*, Washington, D.C., IIE.
- _____ (1993): "Democracy and the 'Washington Consensus'", *World Development*, vol. 21, n° 8, Oxford, Royaume-Uni, Pergamon Press

[Ndlr: Le texte original de cet article est paru sous le titre «El empleo en América Latina base fundamental de la política social» dans la *Revista de la CEPAL*, n°75, décembre 2001, pp.191-210.]