

UNE ÉCONOMIE POLITIQUE POUR LA COMPRÉHENSION DE LA CRISE ET DE SES ENJEUX

GÉRARD BOISMENU
DANIEL DRACHE

G. Boismenu et D. Drache,
« Une économie politique pour la compréhension de la crise
et de ses enjeux », dans *Politique et régulation.
Modèle de développement et trajectoire canadienne.*
Montréal, Paris, Méridien-L'Harmattan, 1990, p. 35-67.
© Editions l'Harmattan

<http://www.harmattan.fr/>
<http://www.harmatheque.com/>

UNE ÉCONOMIE POLITIQUE POUR LA COMPRÉHENSION DE LA CRISE ET DE SES ENJEUX¹

L'Europe de 1992 et, récemment, l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis sont des formes typiques d'une politique axée sur le marché et le commerce, politique qui semble devoir être la pierre angulaire de l'intervention publique au cours des années 1990. Pour chaque pays, le mode d'insertion dans l'économie mondiale et la maîtrise de ses effets sur le devenir de la société constituent le plus formidable défi de l'heure.

VERS UN NOUVEAU MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT

L'impératif de la compétitivité a forcé les États industrialisés à prendre d'importantes initiatives pour imposer un nouveau mode de régulation politique et sociale. Les milieux d'affaires et les dirigeants politiques tentent d'utiliser les changements intervenus au sein de l'économie mondiale comme occasion ou prétexte pour parvenir à leurs fins. Le marché mondial est devenu le principe directeur des politiques et rejette dans l'ombre la panoplie des leviers macro-économiques dont dispose toujours l'État (Drucker, 1986, 768).

Un nouveau « paradigme » s'impose, selon lequel la priorité est accordée au renforcement de la position concurrentielle des pays. Il ne faut pas se surprendre si les dirigeants politiques plaident en faveur d'une révision fondamentale de la logique actuelle des relations entre l'État, le marché du travail et le commerce. Parallèlement, le droit

des entreprises d'investir dans les activités les plus profitables, tout en délaissant celles qui apparaissent moins lucratives, n'est que très partiellement limité (North-South Institute, 1984). Les programmes qui entravent le commerce des biens et services doivent être revus et corrigés. En somme, si les normes actuelles de l'intervention publique entravent la compétitivité, elles doivent céder la place à de nouvelles, quand bien même cela imposerait un chambardement des programmes nationaux ayant fait l'objet antérieurement d'un large consensus. De plus, les pays doivent s'engager dans un processus de déréglementation du marché du travail afin d'assurer une meilleure flexibilité des salaires et des profits. Là où on connaît une pression à la hausse des salaires à cause du lien entre la croissance des salaires et celle de la productivité, les salaires sont appelés à décroître jusqu'à leur niveau dit « naturel » (Gorz, 1980).

La quête insatiable des marchés d'exportation est une dangereuse illusion. C'est pourtant ce genre d'illusion qui est au centre des objectifs poursuivis par les gouvernements et les milieux d'affaires. Pour eux, la réactualisation du « libéralisme de marché » ne se limite pas au domaine étroitement économique ; c'est aussi une vision des choses qui, politiquement, doit présider à la nécessaire réorganisation de l'État. Elle semble cependant avoir une faible crédibilité sur le plan historique. Dans son étude magistrale des origines du laissez-faire, l'historien économique Karl Polanyi (1983, 190) démolit l'idée que le libre-échange aille de pair avec le désengagement de l'État. Il écrit : « La voie du libre-échange a été ouverte, et maintenue ouverte, par un accroissement énorme de l'interventionnisme [étatique] continu, organisé et commandé à partir du centre ». Il n'y a rien de normal ou encore de naturel au sujet du libre marché. L'économie de laissez-faire a été « produite par l'action délibérée de l'État. [...] Le laissez-faire était planifié, la planification ne l'a pas été » (1983, 149). Au XX^e siècle, les gouvernements sont allés beaucoup plus loin dans l'accroissement, en volume et en étendue, de leurs activités productives. Ils ont assuré une aide financière aux entreprises et assumé une large part des coûts reliés aux activités de recherche et au recyclage de la main-d'œuvre.

En principe, avec la politique du libre-échange, les pays doivent ouvrir leurs marchés indépendamment des coûts que cela peut avoir

pour la compétitivité de leur industrie et peu importe l'attitude des autres pays. Cette pensée économique prend pour cadre de référence la situation d'un pays possédant de nets avantages comparatifs au plan des prix. La réduction des coûts constitue dans ce cas la priorité pour le milieu des affaires et l'État.

Mais avec des industries en déclin, le développement subordonné au commerce est fort dangereux pour la plupart des pays (Drache, 1988). Cela suppose que les pays, non seulement possèdent la capacité de créer de nouveaux marchés, mais disposent aussi des moyens pour vendre moins cher que les concurrents mondiaux, quels que soient les coûts. La seule façon de tirer son épingle du jeu avec la libéralisation du commerce mondial consiste à se retirer des activités industrielles les plus précaires ; ce qui entraîne la destruction des industries faibles, la hausse du chômage et la désorganisation sociale pour les industries fortement éprouvées par la concurrence mondiale (Drucker, 1986).

Les gouvernements et les entrepreneurs, qui définissent leurs actions en fonction d'un vigoureux encouragement à l'« économie externe », réclament des changements d'envergure à l'actuel mode de régulation économique et politique. La croyance dans le fait que le bien-être de l'économie passe par les exportations est superficiellement attrayante parce qu'elle suppose que la croissance est largement impulsée par le marché extérieur plutôt que par un dynamisme interne ; ce faisant, l'extension continue des marchés susciterait de nouvelles formes de production, de nouveaux produits et de nouveaux modes d'organisation du procès de travail. L'idée que les conditions du marché mondial doivent déterminer la mesure de ce que peut se permettre une société en termes de protection sociale remet en cause d'une manière fondamentale, sinon irréversible, le modèle de développement économique existant.

LA CASSURE DU MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT

Même si les formes de régulation et les « instruments » politiques varient nettement d'un pays à l'autre, les politiques qui y sont menées suivent le même fil conducteur (Armstrong et al., 1984). Les États industrialisés se sont engagés dans un cercle vertueux de croissance économique basé sur

la stabilité des prix, un surplus à la balance des paiements, une économie en rapide expansion et un lien assez étroit entre productivité et salaire réel. Le capitalisme de plein emploi, expression conçue par Kalecki (1943), ne désigne pas uniquement l'engagement des gouvernements pour créer des emplois. Il est plutôt synonyme d'une tentative de gestion de l'économie, au sens fort du terme. Pour assurer le plein emploi, l'État compte sur l'impact cumulatif des politiques en matières fiscale, monétaire et de marché du travail. Historiquement, cette conception peut être considérée comme révolutionnaire : le marché n'a plus la responsabilité première dans l'allocation des richesses ; l'État remplit désormais un rôle majeur par ses investissements, son soutien à la consommation, sa gestion du commerce dans le cadre d'un engagement pour une baisse progressive des tarifs, et par son action sur le marché du travail pour assurer une croissance stable et une amélioration du niveau de bien-être collectif.

Kalecki a pressenti ces développements avec beaucoup de perspicacité. La politique interventionniste d'inspiration keynésienne a annoncé une ère au cours de laquelle le capitalisme n'était plus sujet à de sévères crises de surproduction ou de sous-consommation qui, notamment, avaient mené à la grande crise des années 1930. Désormais le rôle de l'État devenait central. Sous l'angle de la politique sociale, le nouveau modèle d'intervention devait procurer la paix sociale dans le domaine même de la production. Les politiques keynésiennes ont été conçues pour maîtriser le niveau de chômage et la distribution des revenus en intensifiant le marché national par une judicieuse adaptation à la contrainte commerciale et un net engagement pour la réduction progressive des tarifs dans le commerce mondial. La régulation, dans une perspective macro-économique, ne s'est pas limitée à la création de programmes sociaux, aménageant un filet de sécurité pour la population, mais elle a aussi pris la forme d'institutions diverses par lesquelles les conflits sociaux, et particulièrement de travail, ont été canalisés et maîtrisés. Ces formes institutionnelles, jointes à une nouvelle structure d'accumulation et à une considérable amélioration de la norme sociale de consommation ont, au total, transformé l'édifice social des pays industrialisés et rendu possible une période de croissance et de prospérité sans précédent pour le capitalisme.

La réalité de l'après-guerre est plus complexe que ce que la théorie de Kalecki pouvait laisser entendre. Les pays occidentaux, sans exception, ont été incapables de venir à bout des durs effets des crises économiques persistantes. Malgré tout, le capitalisme concurrentiel dominant était devenu chose du passé. Bien qu'aujourd'hui plusieurs des changements peuvent apparaître comme des réformes modérées, la société capitaliste n'en était pas moins transformée structurellement et profondément de manière permanente. Quoiqu'il y ait un faible accord parmi la plupart des marxistes orthodoxes au sujet de la signification à long terme de cette évolution, quelques-uns nient ou veulent nier que la nouvelle dynamique qui a été mise en route a donné aux démocraties industrielles occidentales les moyens de « gérer » globalement leurs changements et leurs ajustements.

CONTRIBUTION DE LA PROBLÉMATIQUE DE LA RÉGULATION

L'« école parisienne de la régulation » a saisi avec beaucoup de clairvoyance et d'originalité les origines, les contradictions et les limites de ces mécanismes et formes institutionnelles qui ont été désignés par « fordisme », en référence à l'expression utilisée par Gramsci dans son étude de la transformation des conditions de travail et de vie des ouvriers qui œuvraient dans les usines américaines où a été introduite la ligne de montage automatique. Même si l'analyse de Gramsci débordait largement le cadre de l'entreprise et qu'il faisait intervenir les dimensions sociale, morale, voire sexuelle, chez les régulationnistes l'expression gagne en extension et est recadrée. Pour ces derniers, la diffusion de la négociation collective, associée à la légalisation de la classe des travailleurs, a rendu possible la transformation de la norme sociale de consommation. Les conséquences ont été énormes. Les entreprises ne pouvant plus compter sur de faibles salaires pour assurer leur avantage comparatif à l'égard des concurrents, les nouvelles formes institutionnelles basées sur la négociation collective ont poussé les entreprises à devenir plus efficaces.

Le succès de ces arrangements institutionnels avait des conséquences énormes sur le climat social et industriel, le rendant propice à la rentabilité des entreprises (Bowles et al., 1986). En 1973, la pro-

duction dans les pays de capitalisme avancé était de 180 % plus élevée qu'en 1950 (Armstrong et al., 1984, 167). Dans ce système de « capitalisme administré », davantage a été produit dans un quart de siècle que dans toute autre période comparable de l'histoire de l'humanité. Grâce au renforcement de leur position à la table de négociation et à l'impact des grèves, les travailleurs ont vu leur niveau de vie croître radicalement ; avec la croissance du salaire réel et des avantages sociaux, la population est deux fois plus « riche » que la génération précédente et quatre fois plus qu'il y a deux générations (Armstrong et al., 1984, 168). Le niveau de vie amélioré des travailleurs tient au fait qu'avec les formes institutionnelles de régulation du rapport salarial fordiste, les salaires, les profits et la productivité ont crû à peu près en parallèle jusqu'au milieu des années 1970, c'est-à-dire jusqu'au moment où ce régime d'accumulation entre en crise. En coupant court à la logique du capitalisme concurrentiel, les pays industrialisés d'Europe et d'Amérique du Nord ont été amenés à introduire des réformes qui ont été soutenues, tacitement sinon explicitement, par un pacte social entre les grands acteurs de la société.

La contribution originale de Boyer, Aglietta, Lipietz, etc., consiste à examiner l'équilibre qui doit être trouvé entre le régime d'accumulation, le procès de travail et les normes sociales internes de consommation. Pour des raisons à la fois théoriques et historiques, la croissance ne peut dépendre que de l'« économie externe ». La grande crise des années 1930 n'a pas seulement été déclenchée internationalement par la bataille des politiques commerciales et par le dumping menés à l'initiative des pays les plus industrialisés, mais, plus fondamentalement, par une profonde crise de sous-consommation. Les actions commerciales désespérément hostiles n'ont pas permis de sauver les industries nationales contre la dramatique chute des dépenses intérieures (Lawrence et Litan, 1986, 35). Le seul effet de ce genre de représailles a été de susciter une surenchère dans les actions réciproques des divers pays. Les États-Unis ont mené la marche en augmentant leurs tarifs de 60 %. Comme on pouvait s'y attendre, le recours à ce protectionnisme de courte vue n'a pas freiné le commerce international, mais a provoqué une profonde crise de sous-consommation, la chute des salaires et une très sévère accentuation des inégalités. Il est important de rappeler

ces causes, car elles permettent d'anticiper le genre de changement que les gouvernements des pays industrialisés ont éventuellement dû introduire à la fin de la Deuxième Guerre mondiale.

Dans la plupart des pays occidentaux, au cours des années 1920 et 1930, la croissance des salaires n'est pas allée de pair avec la croissance de la productivité. Malgré une croissance sans précédent de la productivité, qui a pour origine la diffusion des pratiques tayloriennes d'organisation du travail et de la ligne d'assemblage fordienne, les patrons ont régulièrement imposé des reculs au plan salarial ; de plus, les syndicats, du fait de leur nombre et de leur force limités, n'ont pu contraindre les patrons à se soumettre à la négociation collective. Au total, le niveau des salaires a stagné. L'écart entre la productivité et les salaires réels s'est creusé dans les années 1920 et s'est transformé en gouffre au milieu des années 1930 (Boyer, 1979 ; Dubofsky, 1988). Aux États-Unis, par exemple, le revenu total accaparé par les profits, intérêts et rentes a connu une hausse de plus de 45 % au cours des années 1920. En comparaison, le salaire réel des ouvriers ne croît que de 2 %. Selon Aglietta, 1 % de la population ne se partage plus 12, mais bien 18 % du revenu national ; de même, les 5 % supérieurs de la population voient leur revenu relatif passer de 24 % à 33,5 % (Davis, 1978).

Cette faiblesse structurelle et endémique du capitalisme concurrentiel a été, dans une large mesure, dépassée après la Deuxième Guerre mondiale lorsque les gouvernements des démocraties libérales ont innové en reliant l'organisation du travail à leur intervention macro-économique. Bien que le commerce soit essentiel pour les économies capitalistes, le besoin d'exportation ne devrait pas à lui seul fixer les priorités économiques des sociétés industrielles. La libéralisation du commerce doit plutôt être une partie – mais une partie seulement – de l'ensemble que constitue la politique de l'État. Pour ces auteurs, la dimension la plus importante consiste à élargir le marché intérieur à l'aide des tarifs ou de la politique industrielle, et par le renforcement de la consommation que favorise l'extension de la négociation collective. Dans ce sens, pour les pays qui ouvrent leurs frontières à la compétition internationale, le commerce est important

seulement lorsqu'il apparaît comme une extension logique des besoins de la production domestique.

Schématiquement, ce modèle de développement largement original, appelé fordisme, combine plusieurs traits :

- un modèle d'industrialisation marqué par le prolongement de l'organisation taylorienne du travail qui engendre des gains de productivité sans précédent ;
- une accumulation intensive – conduite dans la perspective d'un bouleversement constant des normes de production – qui est associée à une croissance anticipée et significative du pouvoir d'achat ;
- la légalisation de la négociation collective comme mécanisme nodal de la contractualisation du travail et principe directeur de l'usage et de la rémunération du travail qui implique une anticipation et une programmation sur quelques années des normes salariale et de production ;
- des formes de rapport salarial qui permettent un partage des gains de productivité, une régularité dans la progression du salaire direct et une extension du revenu salarial indirect en soi et par rapport au revenu salarial total ;
- la consolidation des oligopoles qui permet de faire en sorte « que l'imposition du taux de marge [soit] devenue de plus en plus une variable administrée, manipulée selon la stratégie de concurrence » (Leborgne et Lipietz, 1988, 82) ;
- la création de monnaie de crédit en fonction des besoins de l'économie sous la responsabilité de l'État ;
- une massification des interventions de l'État, tant sous l'angle de la protection sociale que du soutien aux activités industrielles et économiques.

Les études comparatives ou la juxtaposition d'études de cas ne peuvent que nous convaincre de la forte différenciation dans la mise en place et dans les formes concrètes du fordisme. Comme nous le fait voir le cas canadien, les formes institutionnelles et le rythme de

leur transformation sont tributaires des histoires particulières qu'ont connues les pays occidentaux et de leur insertion dans l'espace mondial.

LES TRAVAILLEURS CANADIENS ET LEUR « MONDE » FORDISTE

Depuis 1945, l'État canadien a lui aussi souscrit à la logique de l'État interventionniste qui soutient le développement industriel. Il a encouragé le développement rapide du secteur des richesses naturelles, il a introduit des mesures pour accroître la productivité et susciter la création d'emplois pour une population active en rapide expansion (Bellemare et Poulin Simon, 1986; Campbell, 1987). À cette fin, il a aussi introduit un ensemble de mesures reflétant la nouvelle structure de travail et de salaire du « capitalisme de plein emploi ». Les syndicats ont obtenu un nouveau statut légal et les patrons ont été obligés de négocier collectivement. L'État a créé un filet de sécurité sociale qui a assuré des prestations ou des allocations aux chômeurs, aux faibles revenus, aux personnes âgées. De plus, la politique macro-économique change. La pression constante à l'innovation et la concurrence internationale ouvre la porte à un fort taux de croissance de l'économie, à une expansion des industries domestiques et à de nouvelles possibilités d'embauche.

En apparence, l'État canadien aurait réussi à réconcilier les objectifs politiques de plein emploi et d'augmentation des salaires, avec sa traditionnelle dépendance à l'égard de l'exportation des richesses naturelles, de la pénétration du capital étranger et de la compétitivité des taux de salaire.

La prise en compte des grands indicateurs macro-économiques permet de conclure que les principales caractéristiques associées au régime d'accumulation fordiste se sont manifestées au Canada (Boismenu, 1989b). Par exemple, l'étude du comportement de cinq variables macro-économiques en longue période (PIB, masse monétaire, inflation, chômage, dépenses publiques) indique que la période 1947-1975 est marquée par un régime d'accumulation spécifique. On connaît, entre autres, une stabilisation des taux de croissance des prix et du PIB et, dans une moindre mesure, du taux de chômage; une amplification et une consolidation de l'interventionnisme d'État dans

l'économie; un relâchement de la contrainte monétaire qui permet une autonomisation du rythme de croisière de la masse monétaire.

Plus particulièrement, les développements de l'organisation du travail, ainsi qu'un bouleversement des conditions de production, ont provoqué une croissance sans précédent des gains de productivité. Le niveau des gains de productivité du travail a rendu possible une amélioration sensible de la norme salariale. Au partage des gains de productivité, s'ajoute une formalisation du mode de progression de la norme salariale, qui la rend moins dépendante de la conjoncture économique immédiate. Il s'agit d'un processus qui donnera sa pleine mesure au cours des années 1960. Le tassement, puis la baisse de la productivité ne se répercutent pas directement sur le niveau des salaires; en conséquence, les salaires croissent plus rapidement que la productivité du travail. Cela est manifeste surtout au début des années 1970. De son côté, le chômage est relativement élevé et suit une croissance tendancielle qui ne se dément pas. La composante structurelle du chômage est de plus en plus lourde sans qu'on puisse l'attribuer aux contraintes du rapport salarial fordiste.

L'État participe aux formes institutionnelles de régulation, non seulement en réunissant les conditions de possibilité du développement du rapport salarial fordiste, mais aussi en donnant une impulsion très nette au relâchement de la contrainte monétaire et à l'extension du salaire indirect. Sur le premier plan, on connaîtra une explosion du crédit à la consommation avec les années 1960. Sur l'autre, avec la consolidation de l'État-providence dans la deuxième moitié des années 1960, les mesures de sécurité du revenu accapareront une part de plus en plus importante des dépenses, jusqu'au coup de frein imposé par la politique anti-inflation au milieu des années 1970.

L'ensemble de ces conditions (croissance du salaire réel, crédit à la consommation, paiements de transfert) donne une impulsion majeure à la consommation et contribue à assurer une jonction entre une production de masse et une consommation conséquente.

Cela dit, le Canada s'est montré réfractaire aux modèles de formes de régulation économique et politique (modèle social-démocrate, modèle à fort arbitrage étatique ou modèle à corporatisme poussé)

que l'on retrouve dans les pays d'Europe occidentale. Ces modèles sont peut-être défaillants dans une économie ouverte dotée d'un petit secteur industriel non-compétitif, mais soulignons surtout qu'ils ont été soutenus par des configurations de forces sociales et politiques souvent étrangères à la situation canadienne, laquelle se caractérise par une hégémonie centriste dont l'ascendant est d'autant plus imposant que les forces de gauche sont limitées et politiquement faibles.

L'ÉTAT CANADIEN RÉFRACTAIRE AU FORDISME

L'État canadien est encore attaché aux vieilles idées du capitalisme concurrentiel. Si bien que le fordisme, tel qu'il se développe au Canada, accorde un rôle majeur au capital privé et, comparativement, assez limité aux travailleurs. Les travailleurs canadiens n'ont en effet pas de rôle significatif dans l'élaboration et l'application des politiques gouvernementales et n'ont pas réussi à convaincre le milieu canadien des affaires qu'une politique de salaires élevés pouvait être favorable aux exportations canadiennes. L'État a mené une politique traditionnelle fondée sur l'idée qu'une croissance économique rapide dépend principalement de bas salaires et d'un climat attrayant pour les investissements étrangers. Selon cette conception, il n'y a nul besoin de faire des travailleurs un partenaire pour accroître la productivité. Au lieu de cela, la compétitivité du Canada repose sur la réduction des coûts de production, laquelle suppose de maintenir les augmentations salariales à un niveau compatible avec le marché ou d'intensifier le procès de production. Dans la relation entre la compétitivité internationale du Canada et la croissance des salaires, aucun gouvernement n'était prêt à remettre en cause son adhésion aux prémisses du « libéralisme de marché » ainsi qu'au modèle de développement subordonné à l'exportation qui en était le prolongement (Wolfe, 1984). Selon cette conception, une économie à salaires élevés ne saurait être vue positivement comme moyen de transformer la norme sociale de consommation, mais est plutôt posée comme un facteur négatif contribuant à une piètre performance économique et, plus particulièrement, du secteur manufacturier.

Avec un État et une élite réfractaires à la logique économique du modèle de croissance keynésien, la consommation de masse au

Canada a signifié d'abord et avant tout une production de masse américaine, car les biens étaient largement importés. La conquête du marché intérieur n'a pas été une priorité pour le gouvernement fédéral canadien. Contrairement à l'Europe ou encore aux États-Unis, qui ont utilisé une batterie d'armes commerciales pour protéger leur secteur manufacturier et leur marché intérieur contre les importations, l'État canadien n'a pas pris de mesures énergiques pour développer une industrie contrôlée par des Canadiens ni pour protéger les producteurs autochtones sur leur propre marché. Il a plutôt cherché à tisser des liens étroits avec l'économie américaine et à ouvrir la frontière aux investissements et au commerce. Durant tout l'après-guerre, le gouvernement canadien a soutenu une politique de réduction des tarifs comme moyen privilégié de promouvoir la croissance économique et la hausse du niveau de vie.

La libéralisation du commerce est devenue le « stabilisateur automatique » de l'économie qui devait servir de pilier à la politique économique. En 1948, C.D. Howe, le puissant ministre du Commerce, parle pour tous les gouvernements canadiens quand il se réjouit de la diminution des quotas des exportations canadiennes de matières premières vers les États-Unis. Les raisons qu'il donne méritent d'être rappelées, car elles illustrent bien que la structure d'accumulation est, dès le départ, pensée dans une perspective continentale plutôt que nationale : « Compte tenu que les réserves de matières premières des États-Unis diminuent, il est logique que l'on porte de plus en plus attention aux matières premières et au potentiel hydroélectrique du Canada. Les nouveaux taux tarifaires sont un grand pas en avant dans la réalisation de l'intégration économique des ressources de l'Amérique du Nord et ce, au bénéfice des deux parties... » (cité dans Wolfe, 1984, 60).

En ce qui concerne les programmes sociaux, les mesures de salaire indirect au Canada sont nettement moins développées que dans la plupart des pays occidentaux. Il faudra attendre le milieu des années 1960 pour assister à une forte accélération sur ce plan. Plusieurs facteurs permettent d'expliquer cette dernière, notamment au plan politique. En cette matière, nous ne pouvons passer sous silence les rivalités et la compétition intergouvernementales, en particulier entre le gouver-

nement fédéral et le gouvernement québécois. Dans l'ensemble, pour les dépenses sociales dans le PNB, le Canada est nettement en retrait par rapport aux pays de l'OCDE; il se situe au moins au treizième rang, tout près des États-Unis et du Japon. Les dépenses publiques dans le domaine de l'habitation et la création d'emplois se situent également à un très bas niveau. En 1985, le gouvernement fédéral dépensait moins de 0,5 % du PNB dans l'habitation (O'Conner, 1989, 133). Au plan de la création d'emplois, le dossier du gouvernement fédéral est médiocre. En 1982-1983, alors que le taux de chômage est supérieur à 11 % pour l'ensemble du pays, les dépenses réelles pour la création d'emplois ont décliné par rapport au sommet atteint presque une décennie plus tôt (Muszynski, 1985).

La politique étatique réfractaire à la logique fordiste apparaît nettement dans le domaine des relations de travail. Contrairement à ce qui existe dans la plupart des pays européens, les négociations par branche ou à un niveau national sont quasiment absentes au Canada. Le mode de détermination des salaires est fortement décentralisé. Sans mécanisme d'extension formel de la norme salariale, les ententes clés (*pattern bargaining*) ne peuvent s'imposer que dans la mesure où la partie syndicale réussit à établir, dans chaque unité de négociation, un rapport de force qui lui est favorable. En effet, dans le système des relations de travail canadien chaque groupe de travailleurs doit négocier dans son unité de travail avec son propre patron. Composé de 14,000 unités d'accréditation syndicale qui négocient 20,000 conventions collectives avec plus de 40,000 employeurs différents, le système des relations de travail au Canada reste à forte tonalité libérale et, ce faisant, se distingue des formes institutionnelles de régulation du rapport salarial fordiste que l'on retrouve en Europe (Drache et Glasbeek, 1989). Malgré la reconnaissance du rôle légitime du syndicalisme, le régime de négociation collective maintient les rapports entre employeurs et travailleurs aussi près qu'il est encore possible du modèle du capitalisme concurrentiel.

Ce système décentralisé de relations de travail hypothèque le mouvement syndical. Comment peut-on, par exemple, ajuster les salaires sur les profits et la productivité sans mécanisme formalisé? Dans une économie sujette aux fortes fluctuations du marché des

matières premières, quels sont les mécanismes formalisés qui permettraient de répondre aux revendications des travailleurs touchant la redistribution de la richesse? Dans le système canadien des relations de travail, la force économique des travailleurs est fragmentée, ce qui permet aux employeurs de mieux résister aux pressions concernant l'augmentation des coûts de la main-d'œuvre. Cela ne signifie pas que les travailleurs n'ont pas amélioré leur position relative, ni que le filet de protection sociale ne se soit pas progressivement bonifié². Mais, dans ces conditions – système de relations de travail décentralisé et développement limité de l'État-providence –, on ne peut se surprendre que les travailleurs aient démontré militantisme et ténacité dans leurs négociations. L'incapacité de plus en plus évidente de faire évoluer les salaires au même rythme que les gains de productivité ajoute à la détermination des travailleurs à la fois à la table de négociation et dans leur action syndicale. Alors que les conflits de travail ne peuvent qu'être morcelés, c'est-à-dire entreprise par entreprise, les gains syndicaux dépendent de leur faculté à battre le fer quand il est chaud. En l'absence de mécanismes nationaux assurant un partage des gains de productivité avec les travailleurs, ces derniers vont constamment mener une action de rattrapage afin de réduire l'écart entre la croissance de la productivité, des prix et les salaires. Les grèves, fréquentes et longues, sont souvent illégales. Près du tiers des travailleurs impliqués dans un arrêt de travail, entre 1970 et 1979, l'ont fait illégalement. Les travailleurs ont eu recours à des grèves non officielles, à des ralentissements de travail, à des grèves du zèle et à toutes sortes d'activités considérées illégales lorsque la convention collective est en vigueur.

Cette importante vague de révolte industrielle peut être interprétée comme un signe de force, mais on peut aussi y voir une marque de faiblesse. En effet, les grèves locales n'ont pas nécessairement d'impact sur la productivité et la croissance des salaires dans leur ensemble (Zohar, 1982; Freeman, 1988). De plus, dans une négociation locale, les patrons ont davantage la possibilité d'exiger des concessions de la partie syndicale au nom des impératifs de la concurrence internationale.

Cela nous amène à parler de la relation entre la productivité du travail et la norme salariale (Boismenu, 1989b). Avec les années 1970, le rythme de croissance de l'économie est particulièrement faible

(3,4 % pour 1975-1988, comparé à 4,4 % pour 1947-1960 et 5,1 % pour 1960-1975) et on connaît un envol inflationniste (8,3 % en moyenne pour les années 1970, avec des pointes de 12,5 %). La première manifestation sensible de la crise apparaît avec l'important ralentissement des gains de productivité du travail; alors qu'ils se situaient au niveau de 4,1 % de 1966 à 1970, ils tombent à 2,9 % de 1971 à 1975, puis à 1,7 % de 1976 à 1984. Les salaires n'ont pas réagi immédiatement à ce mouvement à la baisse du rythme de croissance de la productivité. Augmentant au taux de 4,3 % de 1966 à 1970, les salaires continuent à croître au taux de 3,2 % de 1971 à 1975. Il faut attendre l'application de la politique de gel des salaires à compter de 1976 – comme manifestation particulière d'une offensive généralisée contre le travail – pour voir la croissance des salaires s'effondrer; par la suite, ils régressent.

Constatant la baisse de la productivité du travail, le monde des affaires et les dirigeants politiques considèrent, au milieu des années 1970, que la seule avenue pour rétablir la rentabilité est de casser le rapport salarial fordiste, principalement le mode d'établissement des salaires, afin de les rendre plus sensibles aux mouvements de court terme de l'économie. Cette conclusion n'a rien d'inéluctable, elle est largement tributaire des postulats posés.

Dans le contexte canadien, le pari de la flexibilité du travail passe par une offensive contre les formes institutionnelles encadrant le travail et présidant à la sécurité du revenu. La notion de « droits acquis » devient subitement sujette à l'éphémère. Les années 1974-1976 constituent un tournant. Dans le débat public, on assiste à une dramatisation de l'enjeu des salaires. La volonté patronale de casser le rythme de croissance des salaires heurte de plein fouet la tentative syndicale de maintenir le salaire réel. Pour la première fois depuis l'après-guerre, le salaire réel ne croîtra que de 0,9 % en 1977, et de 1978 à 1984, il diminuera en moyenne de 0,6 % par année. Au total, l'offensive contre le travail permet au patronat de rétablir le ciseau productivité-salaires au profit du premier terme. Cela n'a pu se produire que grâce à une très faible progression des salaires réels (0,3 % en moyenne pour la période 1976-1984). On peut parler de cassure du mode de progression des salaires qui avait marqué le fordisme.

LE NOUVEAU PARADIGME DE L'ÉTAT DE LAISSEZ-FAIRE

La crise du modèle de développement ainsi que la perspective d'un retour à l'idéal du libre-échange, comme pierre angulaire de la politique gouvernementale, ébranlent les pays industrialisés et, particulièrement, le Canada. Étant donné le cadre de référence actuel de la formulation des politiques, l'établissement d'un nouveau mode de régulation est devenu, au tournant des années 1990, un enjeu théorique et politique majeur.

Depuis le début des années 1980, les sociétés industrielles sont entrées dans une période de grande instabilité sociale et économique. Cette dernière exprime une crise structurelle au sein de l'économie mondiale. Dans cet environnement radicalement transformé, le capital n'a plus intérêt à maintenir le keynésianisme dans le cadre de l'État-nation. Avec la revalorisation du marché à l'échelle mondiale, les sociétés industrielles sont à se remodeler fondamentalement et les États tentent de réduire les salaires et de sabrer dans les dépenses de salaire indirect, dans le but de rendre leur industrie plus compétitive. Nous en sommes à un moment charnière. La fin du fordisme constitue une rupture avec le modèle de développement économique des trois dernières décennies.

La crise actuelle a deux dimensions : d'abord, elle a sa source dans le régime d'accumulation et s'accompagne d'une accentuation de la mobilité du capital ; ensuite, elle découle des changements dans le mode de régulation politique. Conjointement, ces développements posent des défis cruciaux à la plupart des pays, car l'élaboration des politiques est de plus en plus façonnée par des forces extérieures au pays. Alors que l'État « post-national » cherche à s'adapter aux pressions du « marché global », l'action gouvernementale dans l'économie devient plus « instrumentale », plus coercitive et omniprésente. Selon les termes de l'Institut de recherche C. D. Howe (Lipsey et Smith, 1985, 28), l'objectif immédiat de la nouvelle idéologie étatique « est, premièrement, d'aider l'économie à s'adapter aux grands changements qui auront lieu inévitablement sur la scène de l'économie mondiale au cours des prochaines décennies et, deuxièmement, d'éviter les politiques qui compromettraient ces ajustements ». Contrairement à la rhétorique des milieux d'affaires qui publiquement plaident en faveur du

désengagement de l'État, son rôle s'accroît à la fois qualitativement et quantitativement. Cela s'explique aisément ne serait-ce qu'en rappelant que, dans la nouvelle « économie globale », l'État est appelé à jouer un rôle primordial afin de mettre à profit les avantages comparatifs de son pays. Pour être efficace dans ce monde interdépendant, l'État doit même accroître son autorité et son pouvoir.

Sa principale tâche est d'amortir la sévérité des effets de la compétition. Avec le développement des activités commerciales, les pays seront appelés à se spécialiser davantage et, dans l'ensemble, si certains (secteurs, branches, entreprises) en sortiront gagnants, d'autres disparaîtront. Alors que certaines entreprises connaîtront une expansion, gagneront des marchés et deviendront plus compétitives, plusieurs verront leur part de marché décliner, devront se résoudre à des licenciements et cesseront leurs activités. Il est donc impératif pour les dirigeants politiques de prévoir des soupapes de sûreté à leur stratégie de libéralisation commerciale. Cette dernière est viable comme politique macro-économique seulement si elle prévoit une aide aux entreprises sérieusement affectées par la réduction des tarifs (Lawrence et Litan, 1986, 25). Dans ces conditions, l'État doit intervenir pour compenser les entreprises et les travailleurs qui seront les victimes de l'« économie globale ».

À tout le moins, trois rationalités sous-tendent l'expansion de l'activité étatique dans la nouvelle « économie globale » :

Les interventions ad hoc

Les gouvernements peuvent et vont continuer à agir comme tampon entre l'« économie nationale » et l'« économie globale » pour limiter, par certaines mesures de protection, le rétrécissement de certaines industries (Lawrence et Litan, 1986). Les États-Unis ont été les pionniers dans ce genre d'aide ciblée. Il existe toute une panoplie d'instruments commerciaux et d'interventions légales afin de minimiser la dislocation de l'économie provoquée par la compétition internationale. La volonté de protéger les emplois et les entreprises des communautés durement affectées par la libéralisation commerciale motive ce genre d'aide, telles

que les clauses échappatoires ou tel que le protectionnisme déclaré. Ces mesures sont aussi autant de tracasseries pour les concurrents.

Les interventions axées sur les coûts.

Dans la mesure où les États s'efforcent d'avoir des coûts compétitifs, la politique gouvernementale s'engagera vraisemblablement de manière plus directe dans la restructuration de l'économie du pays. La logique de ce genre d'action étatique est fondamentalement axée sur les coûts, en ce sens que les politiques d'ajustement sont définies en posant le marché comme critère de base. L'État va être amené à décider, par exemple, qu'il est nécessaire de déplacer des populations et des ressources parce que certaines activités industrielles ne sont plus jugées socialement nécessaires ou économiquement viables. Les industries mal en point seront sacrifiées. Dans la quête de la compétitivité, l'« État hyper-libéral » est un État interventionniste. L'État cherche à produire des effets au niveau des industries par une combinaison de mesures : suspensions spéciales de taxes, établissement de prêts à taux préférentiels, réductions de charges sociales, changements dans les pratiques de travail et de négociation collective. Ces mesures visant les entreprises ou les branches participent aux objectifs plus généraux de la politique macro-économique parmi lesquels la libéralisation commerciale est au premier plan. Le rôle premier des gouvernements consiste à aider le milieu des affaires « à décider quels risques méritent d'être pris et où doivent être canalisés les fonds pour les interventions et les innovations » (Lipsey et Smith, 1985, 29). Dans les termes du libéralisme, les politiques doivent appuyer le milieu des affaires plutôt que d'aider les perdants potentiels – que sont les travailleurs et les milieux populaires – de la libéralisation commerciale.

La gestion de la contrainte commerciale.

Plusieurs des États qui désirent tirer leur épingle du jeu dans ce contexte de changement global adoptent des stratégies de gestion de la contrainte commerciale, comme c'est le cas de la France, de la Suède, de l'Allemagne ou du Japon. Ce qui caractérise ce genre d'intervention, c'est que l'État doit établir un meilleur équilibre entre les industries susceptibles d'être compétitives et les mesures spéciales leur permettant de se restructurer

efficacement. Dans cette perspective, l'efficacité et l'équité doivent être mises en balance. Dans un monde où les règles du commerce international se redéfinissent, les pays doivent reconsidérer les principes fondamentaux de leur politique commerciale. Le point crucial c'est que les gouvernements ne devraient pas volontairement donner plus qu'ils n'obtiennent d'un système commercial plus ouvert. Afin d'assurer que les bénéfices soient plus équitables et réciproques, les pays se doivent d'être en position de maximiser leur force et d'avoir la possibilité de se protéger lorsque le développement subordonné au commerce menace les intérêts nationaux. Par conséquent, les objectifs économiques stratégiques doivent être hiérarchisés en tenant compte de la création d'emplois.

Depuis que le bien-être des secteurs moteurs de l'économie est lié au bien-être des travailleurs, l'État se doit d'intervenir pour protéger les groupes économiquement subordonnés dans la société. Cela implique le paiement de compensations pour les effets de la modernisation, l'aide à la qualification et à la formation et, plus généralement, le maintien d'une couverture sociale consistante. De ce point de vue, le problème de la régulation étatique n'est pas de choisir entre le libre-échange ou le protectionnisme, mais plutôt entre l'atténuation des conséquences du libre-échange et l'extension des conditions pour permettre de gérer la contrainte commerciale. Pour reprendre les termes de Robert Kuttner (1984, 93), une politique économique d'inspiration protectionniste peut être aussi bien « un refuge pour abriter les perdants » que la voie la plus efficace pour favoriser l'éclosion de nouvelles industries.

Au total, il ressort que tous les pays doivent avoir recours à une panoplie de mesures industrielles et commerciales afin de supporter la restructuration de l'économie. Idéalement, le milieu des affaires considère que l'État ne devrait pas jouer d'autre rôle que celui de « préserver la liberté du marché ». Il préfère, en théorie, que l'État fasse de moins en moins de distinction entre les producteurs étrangers et autochtones. Toutefois ce postulat concernant le rôle de l'État dans l'élaboration de la politique commerciale est profondément incorrect, notamment parce que les aspects économiques du commerce sont considérés séparément des conséquences sur l'industrie de l'ouverture des marchés. Ce qui fait défaut dans cette conception, c'est un sens aigu de la réalité du pouvoir. Rodney de C. Grey (1983, 246) fait une

remarque incisive à ce propos : « Le modèle commercial classique est incapable de tenir compte du fait central qu'il y a des écarts majeurs dans le pouvoir sur le marché et dans le contrôle politique, tout autant qu'il y en a entre les États dans le système. Du reste, le modèle commercial escamote la réalité du pouvoir économique privé ; il ignore les écarts quant au pouvoir et au contrôle sur les marchés comme entre les entités privées impliquées dans les transactions internationales ».

En fait, la mobilité accrue du capital lui permettant d'investir ou de « désinvestir » sans se soucier des frontières nationales a modifié les règles du « monde post-keynésien ». Dans un monde interdépendant, le procès d'accumulation est devenu fortement instable et imprévisible. Ce faisant, il est rendu difficile pour plusieurs États de s'appuyer sur les politiques traditionnelles aux plans monétaire, fiscal et du taux de change. L'explosion de la circulation monétaire, beaucoup plus que le coût de la main-d'œuvre, a créé une nouvelle équation économique. Les mouvements de capitaux, les taux de change et la circulation du crédit fonctionnent presque indépendamment de la circulation des biens et services. Le volume des transactions portant sur le capital est maintenant au moins vingt-cinq fois plus important que celui du commerce mondial des marchandises. Les effets de la dépendance financière accrue alliés aux tentatives de pousser encore plus loin la globalisation de la production sont fréquemment contradictoires et coûteux (Drache, 1987).

La raison est à la fois théorique et pratique. Lorsque l'économie est en forte période de croissance, une politique de libéralisation commerciale va souvent créer des emplois et réduire le chômage, mais les effets d'une telle politique sont souvent inégaux. Ils varient selon les industries et les firmes. Nous avons là une vérité gênante pour les dirigeants politiques. Même lorsqu'un pays exporte davantage, en volume et en valeur, cela ne signifie pas nécessairement qu'il gagne de nouveaux marchés, qu'il produit les biens par les procédés les plus performants et qu'il devient plus compétitif en vendant des produits semi-finis ou des pièces détachées. Ainsi, pour plusieurs pays, l'effet à long terme de la libéralisation commerciale est de les enfermer dans un modèle commercial qui accentue les faiblesses structurelles de l'économie régionale, à la fois pour les industries et pour les tra-

vailleurs. C'est le cas, non seulement pour les pays qui ne jouissent pas d'un grand pouvoir sur le marché mondial, mais aussi pour des pays puissants comme les États-Unis. À l'encontre des promesses du libre-échange, l'accroissement de la concurrence a eu des effets dévastateurs pour les industries américaines. Entre 1979 et 1985, plus d'un million et demi d'emplois ont été perdus dans le secteur manufacturier (Drache, 1989).

Dans un monde où les barrières tarifaires traditionnelles sont de moins en moins présentes, la mobilité accrue du capital donne un plus grand contrôle aux entreprises sur leurs investissements futurs et sur le redéploiement de leur production d'un pays à l'autre. Se comportant de plus en plus comme les syndicats, les pays sont forcés de négocier avec les puissants groupes financiers pour attirer les investissements et prévenir une atrophie du tissu industriel. En théorie (Bluestone et Harrison, 1982, 6), « le "désinvestissement" est supposé soustraire le capital et les travailleurs d'une utilisation relativement improductive pour les mettre au service de pratiques plus productives ». En fait, les choses ne se passent pas de cette façon. Les entreprises tirent profit au maximum de leurs vieilles installations, tout en les laissant se détériorer, jusqu'à ce qu'elles n'apparaissent plus profitables aux termes de la stratégie globale de l'entreprise (Drache, 1989). Ce type de changement structurel dans le procès d'accumulation du capital donne aux chefs d'entreprise un imposant pouvoir pour exiger des concessions et des subventions directes. Avec la mobilité du capital, les entreprises ont moins d'incitation à améliorer leur compétitivité par l'adoption de technologies économes en main-d'œuvre ou en capital. En plus, elles peuvent se déplacer vers l'étranger ou lier les décisions d'investissement non pas à l'adoption des meilleurs procédés de production, mais aux crédits d'impôt ou à d'autres formes de considérations spéculatives de court terme.

Alors que l'État se doit de défendre l'économie nationale contre la compétition croissante sur le marché intérieur, il possède de moins en moins d'autonomie. En l'absence d'une sérieuse planification de la croissance, la compétitivité se définit principalement en termes de mesures contributives. Le rôle de l'État n'est pas de s'engager dans la coordination du développement industriel, mais plutôt de stimuler

l'investissement par une panoplie de moyens, tels les subventions, les réductions de taxes et les dépenses fiscales. Dans ce contexte économique, les pays sont à la merci du marché et peuvent de moins en moins compter sur une solide assise économique nationale. Pour reprendre les termes de Stephen Clarkson (1990), « les gouvernements sont contraints de réorienter leur conception d'ensemble de la gouverne ».

L'AMPLEUR DES PROBLÈMES D'AJUSTEMENT POUR LE CANADA

Les tensions et les contradictions qui vont de pair avec la libéralisation commerciale créent des pressions sur le Canada qui, comme société, se caractérise par une économie ouverte, un système politique fragmenté, un secteur manufacturier relativement petit et une élite économique dont les aspirations sont de plus en plus ouvertement continentales. Ces dernières sont probablement plus vives depuis que le gouvernement fédéral s'est lui-même engagé, avec la mise en œuvre de sa « stratégie commerciale », à supprimer les barrières tarifaires encore en vigueur.

Conditions de travail et situation de l'emploi

La perspective d'un retour à l'idéal du libre-échange laisse présager peu de choses reluisantes. C'est le signal de l'augmentation des pertes d'emplois, particulièrement dans les industries faiblement concurrentielles et exposées au commerce international. Le Canada fera face à d'importants problèmes d'adaptation au nouvel environnement international parce que les pressions venant de la compétitivité auront un impact immédiat sur le système fortement décentralisé de négociation collective.

Face à la volonté patronale d'introduire de nouvelles pratiques de travail pour accroître la productivité du travail, les travailleurs pourraient en théorie s'attendre à être en position pour négocier les changements portant sur les conditions, la durée et la rémunération du travail. Dans les faits cependant, le mouvement syndical canadien possède une faible influence sur la réorganisation du travail. Il n'a pas non plus la force politique et économique pour négocier la réorganisation du travail de manière à faire obstacle aux actuelles initiatives de

l'État visant la restructuration du marché du travail et de ses formes institutionnelles.

Déjà la politique à l'égard du marché du travail a produit de substantiels changements dans les relations de travail. Le signe le plus important d'un nouvel ordre des choses apparaît dans la domination du salaire réel et dans le renforcement du droit de gérance des employeurs et des gouvernements dans le but de réduire le coût du travail.

Ces politiques ont accentué la compétition sur le marché du travail à la fois pour les détenteurs d'un emploi et pour les sans-emploi. Depuis 1982, les travailleurs canadiens ont beaucoup perdu sur le plan de la sécurité et de la couverture sociale. Le revenu réel pour la plupart des travailleurs a chuté et la part du revenu national que se partagent les travailleurs dans leur ensemble s'est réduite de 5 % depuis une dizaine d'années. L'expression la plus éloquente de la crise pour les travailleurs se résume dans le fait que les salaires réels sont inférieurs en 1987 à ce qu'ils étaient au plus fort de la récession en 1982 (Donner, 1989). Depuis 1982, il n'y a pas de doute que la relation – encore qu'elle ne soit pas toujours nette – entre les gains de productivité et l'évolution des salaires est devenue caduque. Le milieu des affaires canadien est le principal bénéficiaire de la chute des salaires pris dans leur ensemble ; en particulier, le capital financier voit sa part du revenu national doubler pendant la même période.

Par ailleurs, les emplois à plein temps sont devenus plus rares, non seulement parce que le taux de chômage est l'un des plus élevés dans le monde occidental, mais parce qu'il n'y a pas d'emplois de quelque type que ce soit (*Quarterly Labour Market Productivity Review*, 1987). Il y a donc un fossé entre l'offre d'emploi et l'offre de travail. Ce phénomène peut s'expliquer par les changements structurels de l'économie. Entre 1981 et 1987, la croissance des emplois de direction et de professions libérales est responsable de 85 % de la croissance totale des emplois à plein temps. Or, seulement 14 % des chômeurs correspondent à ce type d'emploi en 1987.

Cette incapacité à produire suffisamment d'emplois adaptés à l'offre de travail ne signifie pas qu'il n'y pas de création d'emplois. Au contraire, la plupart des nouveaux emplois sont à temps partiel,

si bien que l'on peut dire que le redressement du niveau d'emploi s'explique presque en totalité par ce genre d'emplois (*Quarterly Labour Market Productivity Review*, 1987). Nous trouvons là l'explication du « redressement » de la situation de l'emploi au Canada. En fait, la proportion des Canadiens qui occupent un emploi plein temps aujourd'hui n'est pas revenue au niveau que nous connaissions en 1981. Aussi, même si le taux de chômage a lentement décliné récemment (de 9,4 % en 1986 à 8,1 % en 1987), les emplois à temps plein ont tendance à se raréfier.

Au plan régional, les disparités s'exacerbent (provinces de l'Atlantique, nord de l'Ontario et du Québec, Prairies et Colombie-Britannique). Un taux de chômage deux fois supérieur à la moyenne canadienne est devenu une caractéristique « banale » de l'hinterland canadien voué à l'exploitation des richesses naturelles. La nature dépressive des marchés du travail est liée au déclin des prix mondiaux de matières premières qui constituent traditionnellement une large part des exportations canadiennes; tout autant, l'introduction de nouvelles technologies dans ces domaines permet de réduire la main-d'œuvre. En somme, seul l'Ontario, et surtout le sud de cette province, participe pleinement au redressement économique. Ailleurs, à la fois les taux de chômage et de postes vacants continuent à augmenter. Et les perspectives d'emplois restent sombres, sauf dans l'industrie de la construction à cause des travaux d'infrastructure et des mégaprojets dans le domaine de l'énergie. La tendance à la baisse du niveau d'emploi dans la production des marchandises est évidente depuis le début des années 1980. Les marchés et les sources d'approvisionnement étrangers sont devenus plus importants pour l'économie canadienne, ce qui s'est traduit par une croissance de l'importation de marchandises. La tendance à la spécialisation internationale a été accompagnée par la hausse du niveau de pénétration des importations sur le marché intérieur et par la réduction du nombre de travailleurs dans les industries de production de masse.

Comparativement à plusieurs pays européens, le dossier canadien de la lutte contre le chômage est pauvre. Sans engagement à l'égard du plein emploi, l'État canadien montre une piètre volonté de résister aux pressions du marché. On observe une tendance à tolérer des

niveaux de chômage fort élevés, tout en gardant bonne conscience. La situation canadienne correspond très clairement à une société qui vit une crise du travail (Therborn, 1986) ; sont réunis : une croissance rapide de la force de travail disponible, un secteur de production des marchandises qui se contracte, une forte dépendance à l'égard du marché extérieur, un gouvernement qui ne pose pas la création d'emplois comme priorité politique. En conséquence, en l'absence de mesures soutenues pour lutter contre le chômage, le niveau de ce dernier constitue une crise nationale pour quatre régions sur cinq. Le Canada peut être qualifié de société de chômage de masse. Cette situation a des racines profondes, mais elle a été de toute évidence amplifiée par une politique monétaire extrêmement restrictive qui a balayé jusqu'à la moindre référence aux politiques expansives d'inspiration keynésienne.

Les femmes et le développement subordonné au commerce

La nouvelle économie politique pose, pour les travailleuses en particulier, d'épineux problèmes. Avec la libéralisation commerciale, les exportations et les investissements internes sont supposés être les moteurs du développement, en créant des emplois et en haussant le niveau de vie.

Bien qu'ils jouissent déjà de l'un des marchés du travail les plus flexibles des pays industrialisés, les employeurs veulent accroître cette flexibilité ; ils y voient un rempart contre la globalisation de la compétition. Dans tout cela, un postulat est dissimulé ; il consiste à considérer que la voie la plus simple et la plus accessible pour accroître la flexibilité des salaires, et donc réduire le coût de la main-d'œuvre, c'est de compter sur les ghettos d'emplois et sur les écarts dans les conditions de travail entre les sexes. Parce que c'est l'« œuvre » du marché, la baisse des niveaux de revenu est attribuée à des forces « naturelles » et non à de mesquines mesures gouvernementales.

Les gouvernements évidemment démentent cette politique de fait, en soulignant les mesures législatives sur l'équité salariale et sur les conditions non discriminantes d'embauche. Il n'en reste pas moins que les changements proposés par ces législations tardent à se réaliser.

Par exemple, en Ontario, où l'on est sensé avoir la législation favorisant l'équité salariale la plus complète au Canada, 35 % des travailleuses ne sont pas assujetties à la loi. Plusieurs sont dans des établissements où les emplois sont en totalité ou à forte prédominance féminins. Ces femmes « subissent leur sort » parce qu'aux termes de la loi il n'y a pas de travailleurs masculins pouvant servir d'étalon dans les comparaisons (Equal Pay Coalition, 1988). Les échappatoires et omissions ont convaincu plusieurs femmes que les gouvernements ont cédé devant les pressions des employeurs et ont fait le minimum pour s'attaquer aux inégalités salariales entre les sexes dues aux ghettos d'emplois.

Les femmes ont été les plus affectées par la révolution du marché du travail, mais, au-delà de cette question, elles n'ont pas été capables de faire usage de leur force collective pour lutter contre leur piètre situation dans l'emploi. Les femmes représentent le plus important bassin de travailleurs à faible salaire. Non seulement leur participation à la force de travail se situe à un niveau record³, mais les employeurs en sont venus à considérer les écarts dans les conditions de travail entre les sexes et les ghettos d'emploi comme des institutions économiques. En 1985 (Muszynski et Gunderson, 1989, 31), les travailleuses « à plein temps l'année durant » ont gagné en moyenne 18,870 \$; la moyenne pour les hommes est de 23,640 \$, soit un écart de presque 30 %. Dans le secteur des services, la différence entre les salaires des hommes et des femmes est d'environ 50 % (23,180 \$ contre 12,844 \$).

Le problème fondamental qui contribue à l'écart salarial, c'est que le travail des femmes est sous-évalué. Dans la plupart des situations de travail, la valeur relative du travail des femmes, comparée à celle des hommes, témoigne d'« une structure salariale duale. Consciemment ou inconsciemment, les employeurs ont un double standard de salaires... » (Cornish, 1986, 4).

Les gouvernements canadiens ont délibérément choisi la voie la moins efficace pour s'attaquer à cette question sociale pressante. Plutôt que de doubler le salaire minimum, par exemple – soit une mesure qui ferait plus pour corriger l'inégalité salariale que toute autre mesure existante –, les gouvernements se sont engoués de l'école de pensée favorable à la subordination des politiques au marché. Ils

ont cru que les changements s'opérant dans les conditions de travail étaient nécessaires pour établir le nouveau modèle de croissance de l'emploi et de la rémunération. Cette compréhension de la flexibilité est particulièrement menaçante pour les femmes, car elle se traduit par un vaste engagement gouvernemental en faveur du maintien des bas salaires dans les services ; il s'agit même d'une composante essentielle de sa nouvelle politique d'intégration mondiale.

Le Québec dans un monde post-national

L'hégémonie de la politique de laissez-faire pose également de sérieux problèmes au Québec. Dans ce monde étroitement interdépendant, on doit pouvoir compter sur une plus grande intervention de l'État à la fois pour protéger les industries et pour les moderniser. La création d'un large marché nord-américain aura l'effet contraire et imposera des restrictions majeures aux objectifs politiques fondamentaux du Québec concernant la protection de sa langue, de sa culture et de son économie contre les forces d'assimilation.

Le fédéralisme canadien laisse aux gouvernements provinciaux un contrôle substantiel sur leur développement économique. Au Québec, l'État a mis de l'avant des programmes favorisant le développement du capital québécois, de préférence aux entreprises canadiennes ou étrangères. Comme les autres gouvernements provinciaux, le gouvernement du Québec a exercé ses pouvoirs pour promouvoir l'exploitation des richesses naturelles. Dans l'important domaine de l'investissement, il a été un leader pour favoriser la croissance des firmes et des institutions financières québécoises ; plusieurs leviers ont été mis à contribution dont la Caisse de dépôt et de placement. Avec des actifs de plus de 37 milliards de dollars, les gouvernements du Québec ont pu compter sur la Caisse pour attirer de nouvelles industries et pour créer une classe d'entrepreneurs autochtones.

Antérieurement à la signature de l'Accord de libre-échange, les mesures favorisant le développement n'ont pas été considérées comme des subventions commercialement inéquitables. Du côté du Québec, les dirigeants politiques ont plutôt justifié leur aide aux entreprises locales en arguant que les besoins de développement du Québec ne

pouvaient être comblés par les politiques fédérales. En ce sens, les barrières non tarifaires du Québec ne sont pas perçues comme des éléments de distorsions dans le marché canadien, mais plutôt comme des correctifs nécessaires au parti-pris des programmes fédéraux qui ont fréquemment favorisé le secteur manufacturier ontarien au détriment de l'ensemble du pays (Department of External Affairs, 1987).

Avec une industrie qui est, compte tenu de sa composition, plus protégée qu'ailleurs au Canada par les tarifs douaniers, le Québec risque d'être davantage affecté économiquement par la politique du développement subordonné au commerce. D'importantes branches telles que les textiles, le vêtement, les produits du cuir et les chaussures jouissent d'une protection tarifaire qui est de trois à quatre fois supérieure à celle de la moyenne canadienne. Ces industries devraient éprouver de sérieux problèmes d'ajustement et connaître des pertes d'emplois (Department of External Affairs, 1987, 48). De surcroît, plusieurs des établissements au Québec sont moins efficaces qu'en Ontario. Cela permet de croire que les plus petits établissements au Québec seront balayés lorsque la direction de l'entreprise rationalisera la production à l'échelle nord-américaine. Pour le quart des travailleurs qui sont actuellement employés dans le secteur manufacturier, les perspectives d'emploi sont plutôt sombres.

En acceptant la stratégie de la libéralisation commerciale, le premier ministre du Québec, Robert Bourassa, accepte de céder une part de sa souveraineté politique. En signant l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, le gouvernement fédéral s'est engagé à faire respecter par les provinces l'entente concernant les subventions et autres mesures gouvernementales. Cela aura des conséquences sur les relations fédérales-provinciales, car désormais les gouvernements provinciaux devront se plier à une « nouvelle discipline » dans les domaines de l'énergie, des services et des programmes gouvernementaux. Dans la mesure où les interventions des gouvernements provinciaux ont souvent un impact direct sur le commerce extérieur, le libre-échange peut conduire à une érosion du pouvoir politique provincial. Dorénavant, le gouvernement fédéral serait à même de déroger aux compétences traditionnelles du Québec, advenant un conflit entre l'Accord de libre-échange et les objectifs provinciaux. En accordant légalement à Ottawa la capacité

de s'ingérer dans les pratiques provinciales, Bourassa rompt avec la position nationaliste traditionnelle. Il est cependant conséquent en la matière. Dans sa négociation de l'Entente constitutionnelle de 1987 – l'accord du lac Meech dont la ratification se fait attendre et semble compromise –, Bourassa s'était donné une fausse sécurité en introduisant la notion, floue et incertaine quant à ses conséquences, de société distincte et, en contrepartie, acceptait, pour la première fois dans le contentieux Québec-Ottawa, l'autorité fédérale dans les champs de compétence provinciale (Boismenu, 1989a).

Pour le milieu des affaires québécois, le temps de l'État nationaliste et directif est révolu. Il partage aussi les idées en vogue sur la volonté de faire des affaires avec le minimum de restrictions étatiques et n'entend pas se confiner au territoire québécois. Provigo, Bombardier, Télémédia, Lavalin, Bell Canada, Merrill Lynch, Sécor, la Chambre de commerce du Québec, la section montréalaise de l'Institut Hudson entretiennent de solides liens avec le marché nord-américain et appuient activement l'Accord de libre-échange. S'il préfère ne pas s'encombrer d'une rhétorique nationaliste, le milieu des affaires québécois entend compter sur un fort appui du gouvernement provincial pour se développer. Encore récemment la saga de la vente de Steinberg's a montré comment les institutions publiques québécoises, telle que la Caisse de dépôt et de placement, peuvent appuyer des prises de contrôle par des entrepreneurs locaux et leur démarche dictée par une rationalité froidement basée sur la rentabilité. Cette opération à résonance nationaliste n'a cependant pas empêché les travailleurs syndiqués de préférer l'offre d'un consortium ontarien qui avait l'avantage de ne pas entraîner un démantèlement de Steinberg's, un fractionnement de la chaîne d'alimentation et des pertes d'emplois. En somme, si l'État doit restreindre ses contrôles et ses réglementations, il doit tout de même se mettre au service de l'ascension des entrepreneurs.

Concurremment à l'érosion de sa souveraineté politique, la position du Québec au sein du Canada aura rarement été aussi fragile. La Charte des droits et libertés, imposée au Québec par le *Canada Bill*, a permis d'invalider d'importantes sections de la Charte de la langue française qui constitue une pièce centrale pour la reproduction de la communauté nationale québécoise. Les décisions judiciaires ont foulé

aux pieds la compétence du Québec à mener une politique linguistique conséquente, si bien que même la demi-mesure, qui est venue amender la Charte de langue française à la suite de l'interprétation extensive (sinon abusive) contenue dans la récente décision de la Cour suprême, n'a été possible qu'avec la clause dérogatoire qui suspend la Charte des droits et libertés. De leur côté, les Canadiens anglais sont maintenant beaucoup plus insensibles aux aspirations du Québec qu'au cours des dernières décennies. On peut même parler d'un ressac. Le premier ministre de l'Ontario, David Peterson, déclarait récemment que les Canadiens sont « plus fractionnés, plus chiches, plus durs avec leurs minorités que ce ne fut le cas depuis longtemps » (*Toronto Star*, 22 juillet 1989). Avec la montée de ces pressions et l'ouverture d'un marché nécessairement continental, il sera encore plus difficile pour les Québécois d'assurer la protection et le développement de leur culture, de leurs institutions et de leur identité.

Malgré cela, la famille politique indépendantiste est très peu encline au repli sur soi. S'associant à l'optimisme juvénile du milieu des affaires québécois qui se voit déjà monter à l'assaut du marché américain, les dirigeants politiques indépendantistes ont milité en faveur du libre-échange. Pour eux, en effet, nous pourrions peut-être assister, dans le contexte du libre-échange, à un plus grand morcellement du Canada, qui aurait pour conséquences de miner le pouvoir politique fédéral et de réduire la dépendance du Québec au marché canadien. D'un autre côté, le gouvernement du Québec, resterait un levier de première importance pour le développement économique et assisterait l'ascension d'une bourgeoisie à l'histoire récente et aux projets téméraires. Dans cette optique, la recomposition du paysage politique et économique serait favorable au projet souverainiste.

Les choses ne sont pas encore jouées, mais il reste que le peuple du Québec et ses dirigeants auront à faire face à des forces et à des dynamiques pouvant compromettre son devenir. La solidité de ses institutions, notamment politiques, est l'un des facteurs de première importance pour lutter contre le nivellement continentaliste. La question qui reste essentielle, c'est de savoir si ce peuple saura composer avec le contexte du libre-échange, se redéfinir un projet collectif et se

doter des instruments lui permettant de maîtriser son développement « sous l'empire » d'un marché continental.

Le régionalisme et les coûts de la libéralisation commerciale

Parallèlement, le Canada anglais fait face aux menaces inédites d'une intégration et d'une dislocation de son espace économique. En préconisant une politique de développement subordonné au commerce, le gouvernement fédéral a cédé une bonne part de son droit à mener une politique économique nationaliste ainsi qu'une politique de réduction des disparités régionales. Économiquement, politiquement et socialement, l'Accord de libre-échange devrait accroître les tensions régionales et ce, à la fois parce que les fortes pressions en faveur de l'intégration continentale se doubleront d'un mouvement vers la fragmentation de l'espace canadien, et parce que le mouvement vers la décentralisation devrait provoquer une révision du système politique canadien.

À l'encontre des assertions traditionnelles de la science économique, la question du contrôle étranger est devenue *le* facteur décisif de déstabilisation des processus d'ajustement au plan régional. Avec plus de 50 % de son secteur manufacturier dominé par les filiales d'entreprises américaines, l'industrie canadienne a un avenir incertain. On sait que 80 % des filiales étrangères au Canada n'ont pas de mandat global leur permettant de développer certains produits spécialisés aux fins d'exportation. Ces dernières investissent d'ail leurs la moitié moins que les firmes canadiennes dans la recherche et le développement. De plus, les deux tiers des filiales ne sont pas exportatrices. Ces « entreprises tronquées » sont mal pourvues pour faire face à l'intensification de la compétition internationale. Néanmoins, pour plusieurs firmes américaines, leurs filiales jouent un rôle central dans l'achat intra-firme des composantes et des pièces. Au cours des dernières années, on a évalué que 56 % des exportations canadiennes sont le fait des échanges internes aux firmes multinationales. Cet ordre de grandeur sous-estime la réalité, car, selon des estimations américaines, « 75 % des exportations [américaines] aux 300 plus grandes compagnies au

Canada ont pour origine des filiales de firmes américaines » (Clarkson, 1982, 98).

Ce genre de distorsions dans les relations commerciales réduit radicalement les possibilités de développer une industrie fortement compétitive. La question centrale peut se résumer ainsi : compte tenu de l'imbrication des relations entre les sièges sociaux et leurs filiales, est-ce que les filiales recevront le feu vert pour renouveler les investissements et obtenir des mandats mondiaux d'exportation ? Pour le Conference Board, la principale considération des investisseurs américains consistera à évaluer le rendement relatif des sites canadiens et américains. Leurs activités au Canada dans de vieilles et petites unités de production ne sont certainement pas assez profitables comparative-ment à leurs nouvelles installations dans le Sunbelt américain. Environ la moitié des investissements productifs au Canada sont localisés dans des industries qui ne profitent pas de protection tarifaire ; dans leur cas l'impact sera minimal. On pense aux nouveaux investissements dans les industries automobile, minière, sidérurgique et énergétique. Du même coup, le Conference Board prévient que le nouvel accord déclenchera un « désinvestissement » sur une large échelle dans les industries bénéficiant actuellement d'une protection tarifaire. Quelque 40 % des investissements directs américains sont situés dans de petites unités de production qui seront défavorablement affectées.

La configuration régionale qui ressort est désolante. Les industries hautement efficaces ont été contraintes de se défaire de travailleurs afin d'être plus compétitives sur le marché mondial. Les entreprises de taille moyenne doivent imposer des restrictions et montrer beaucoup de rigueur pour être concurrentielles sur les marchés canadien et américain. Les petites entreprises régionales sont obligées de trouver de nouvelles sources de financement afin de procéder à des investissements qui devraient leur permettre de se consolider. D'une région à l'autre, l'accent est mis sur les coupures de personnel. Pendant les années 1980, les inégalités régionales se sont accrues. La croissance économique est encore plus déséquilibrée et, comme on peut s'y attendre, la distribution des bénéfices venant d'une plus grande dépendance commerciale à l'égard des États-Unis est fort inégale. L'Ontario enregistre la plus forte croissance de la productivité et le plus bas taux de chômage.

Le Québec a la seconde meilleure performance pour la croissance de la productivité, mais son taux de chômage est d'au moins 10 % depuis le début de la décennie. En Colombie-Britannique et dans les Prairies, les industries liées aux matières premières sont sujettes à des mouvements fort contrastés. Les taux de chômage sont presque deux fois supérieurs à ceux du début de la décennie tandis que la croissance de la productivité a commencé par diminuer pour se maintenir par la suite, et même, dans le cas de la Colombie-Britannique, devenir négative (Toronto Dominion Bank, 1989, 6).

Ces indicateurs font ressortir un problème plus fondamental. La libéralisation commerciale n'est pas simplement une façon d'accaparer de nouveaux marchés, mais elle est d'abord une stratégie de redistribution des revenus de la part des dirigeants canadiens d'entreprise. En effet, on se rend compte que le revenu réel des travailleurs au Canada a crû de moins 2 %, soit la moitié du taux des années 1970. La Banque Toronto-Dominion estime que, pour les années récentes, « plus de la moitié de tous les employés ont connu une diminution de salaire réel » (1989, 2). L'offensive contre les salaires et la structure de l'emploi a conduit à des changements fondamentaux dans la structure des salaires. En dépit de quelques améliorations pour les travailleurs dans certaines branches, les salaires réels n'ont pas permis de récupérer les reculs et les concessions auxquels les travailleurs ont dû consentir il y a quelques années.

Les changements considérables dans les perspectives d'emploi et de couverture sociale ont des implications pour toutes les régions. Compte tenu de l'importance de l'intégration continentale, l'harmonisation de la structure des salaires avec celle des États-Unis est déjà avancée. Le mouvement est à la baisse. Les gouvernements au Canada se font fort de suivre l'exemple américain. Or, entre 1981 et 1987, le salaire minimum moyen fixé par le gouvernement fédéral américain a diminué en pourcentage par rapport au salaire horaire moyen, pour atteindre son plus bas niveau depuis 1955 (New York Times, 28 janvier 1988). Depuis 1975, au Canada, le salaire minimum fixé par les divers gouvernements a décliné. Dans sept des dix provinces canadiennes, dont l'Ontario, le pouvoir d'achat du salaire minimum a été réduit de 20 % en termes de valeur réelle et en proportion du salaire industriel

moyen (Muszynski, 1989, 27). Dans les trois autres provinces (l'Alberta, la Colombie-Britannique et le Québec), la chute a été de plus de 30 % (Social Planning Council of Metropolitan Toronto, 1987). Notons de plus que : 60 % des travailleurs au salaire minimum sont des femmes, presque les deux tiers ont moins de 25 ans et 95 % des travailleurs gagnant moins que 5,00 \$ l'heure ne sont pas syndiqués. Environ 20 % des travailleurs embauchés à l'heure actuelle sont au niveau ou près du niveau du salaire minimum. En Ontario, région la plus prospère, 15 % des travailleurs gagnent moins de 5,00 \$ l'heure et plus du quart de ces derniers occupent un emploi plein-temps.

Les atteintes aux conditions de vie des travailleurs ne sont pas sans se répercuter sur les programmes sociaux et économiques canadiens. Ceux-ci sont l'expression des liens existant entre les Canadiens de toute région et constituent un facteur de cohésion sociale interne. Des programmes tels que l'assurance-maladie, l'assurance-chômage, les diverses formes de paiements de transfert sont censés réunir les Canadiens et incarner la solidarité et les valeurs communes de la population. Les entreprises publiques comme Via Rail, Air Canada et Pétro Canada sont des institutions qui ne servent pas qu'à renforcer l'espace social et économique canadien, mais aussi atténuent les manifestations brutales d'une profonde fragmentation régionale de la culture politique au Canada. Or, depuis son arrivée à la tête du gouvernement, Brian Mulroney s'affaire à démanteler ces politiques et institutions. En ce qui concerne les grandes entreprises publiques, Mulroney a pris l'engagement de fermer la compagnie ferroviaire de transport de passagers, Via Rail. Air Canada a été vendu à des investisseurs privés. Pétro Canada, le « joyau de la couronne », serait destinée à la privatisation quoique les détails ne semblent pas fixés.

Par ailleurs, il a réduit les dépenses sociales (National Council of Welfare, 1989). En pourcentage du PNB, elles glissent de 8,1 % en 1984-85 à 7,1 % en 1989-90. Mis à part les pensions de vieillesse, tous les programmes ont été touchés par des réductions de mandat, des restrictions budgétaires et un sous-financement. Parallèlement à un contrôle sévère des dépenses, le gouvernement a réduit son déficit budgétaire par une série d'augmentations de taxes qui ont frappé durement les bas salariés. La moyenne des taxes payées par une modeste

famille de travailleurs, disposant d'un revenu de 24, 000 \$ avec deux salaires et comprenant deux enfants, sera en 1991 de 60 % plus élevée qu'en 1984. Pour les familles à haut revenu, l'augmentation n'est que de 11,2 %. Mais l'attaque la plus pernicieuse dirigée contre les programmes sociaux reste la tentative du gouvernement fédéral de revenir sur le principe de l'universalité des programmes. Il est clair, pour l'essentiel, que l'on est en train de remodeler les programmes sociaux afin qu'ils s'ajustent aux standards inférieurs des États-Unis.

En somme, le gouvernement fédéral ne croit plus qu'il a la responsabilité de protéger les programmes sociaux universels. Au nom de la promotion des échanges et du commerce, ce gouvernement est en train d'ébranler la structure sociale canadienne. Compte tenu que les réseaux économiques sont dirigés du nord au sud (plutôt que d'est en ouest), les provinces pourront être amenées à ne plus devoir compter les unes sur les autres, tant aux plans du marché, des consommateurs que du capital. La balkanisation économique pourrait constituer la première étape à une fragmentation politique exacerbée. Cette perspective n'est que virtuelle à ce moment-ci. Ce qui est cependant évident, c'est que l'affaiblissement des institutions canadiennes amplifie les tensions économiques et les divisions régionales, dans la mesure où la concurrence entre les régions (provinces) s'intensifie dans le but de s'accaparer une plus large part de la croissance économique.

Avec des gouvernements fédéral et provinciaux dont les pouvoirs sont entravés par les conditions restrictives de l'Accord de libre-échange, notamment en ce qui concerne l'utilisation des subventions, la fédération canadienne est vouée à l'instabilité et aux conflits. La capacité d'Ottawa de définir l'intérêt général devant être limitée, les provinces vont chercher à résoudre leurs problèmes économiques et sociaux immédiats et à soutenir leur capacité commerciale, en s'appuyant d'abord sur leurs intérêts. Cette perspective n'est pas de bon augure pour le Canada anglais. La représentation idéalisée d'un Accord de libre-échange qui restructurerait l'industrie canadienne, renforcerait les économies régionales ou susciterait une croissance des revenus pour la plupart des Canadiens ne semble pas près de se réaliser. L'éventualité d'un renouveau économique par le commerce est peu probable.

POUR CONCLURE

La politique de développement subordonné au commerce n'est pas le seul choix qui s'offre aux pays. La participation à l'économie globale exige que les pays adoptent des politiques qui leur permettent de soutenir la compétition et de prospérer (Premier's Council, 1985). En somme, la restructuration industrielle est trop importante pour être laissée aux seules forces du marché. Le développement de la compétitivité d'un pays est trop crucial pour s'en remettre à un secteur privé qui n'a pas les ressources financières ni la perspective à long terme pour maîtriser le changement.

Dans le contexte d'une économie globale, les pays industrialisés se doivent d'anticiper et d'aménager les transformations qui s'annoncent. Apprendre à maîtriser les multiples demandes et contre-tendances d'un environnement économique volatil et difficilement prévisible représente un défi majeur. En ce sens, il ne peut être question de faire un choix dans les termes simplifiés : le marché ou l'État. Pour réussir, les États des pays industrialisés doivent se doter d'un ensemble cohérent de politiques dont le spectre est très large. Évidemment, il n'y a pas de recette infaillible, mais certains objectifs méritent d'être précisés. Tous les pays désirent contribuer au développement d'un secteur manufacturier performant et spécialisé dans des créneaux où il peut tirer avantage d'une habileté et d'un savoir-faire qui reposent sur une technologie de pointe. L'innovation, la maîtrise d'une technologie de pointe, la mise en place de solides stratégies économiques et de mise en marché sont des ingrédients indispensables pour consolider et étendre sa place sur le marché. De plus, la stabilité à long terme dépend de l'existence de forts groupes industriels et financiers autochtones en mesure d'affronter avec succès les conditions de la compétition internationale. Dans les pays fortement industrialisés, les cinquante plus importantes firmes sont responsables de la plus grande part des succès commerciaux du pays. Par conséquent, la restructuration du noyau industriel, la protection de la croissance des petites entreprises innovatrices de même que la protection des industries contre la concurrence sauvage exigent une redéfinition des politiques et des pratiques gouvernementales. Ces dernières ne pourront être efficaces que s'il existe un large consensus entre le capital et les travailleurs, tant

au plan national que local, et aussi bien sur les objectifs que sur les moyens à mettre en œuvre pour les atteindre. Cela doit se traduire, non seulement par le soutien apporté à l'industrie, mais en procurant à la population une meilleure formation et qualification professionnelle, de meilleures conditions de vie et un sens renouvelé de la démocratie.

Les gouvernements doivent faire un choix stratégique : subventionner les industries et créer un climat macro-économique qui laisse le milieu des affaires décider à sa guise du développement industriel et commercial, d'une part, ou, d'autre part, contribuer au renouveau économique par une politique basée sur la coopération et le consensus des principales forces sociales et économiques. En d'autres termes, il faut trancher entre des politiques « hyper-libérale » de confrontation à la Reagan ou à la Thatcher, ou construire un large consensus supportant l'organisation des processus d'ajustement à l'économie mondiale. Pour le Canada, l'heure du choix a sonné.

Références

- Armstrong, P. et al. (dir.) (1984), *Capitalism Since World War II, The Making and the Breakup of the Great Boom*, Fontana.
- Bellemare, D. et Poulin Simon, L. (1986), *Le Défi du plein emploi*, Montréal, Éditions Saint-Martin.
- Bluestone, B. et Harrison, B. (1982), *The Deindustrialization of America*, New York, Basic Books.
- Boismenu, G. (1989a), « Les écueils du lac Meech », dans D. Monière (dir.), *L'année politique au Québec, 1987-1988*. Montréal, Québec/Amérique, pp. 79-100.
- Boismenu, G. (1989b), *La vraisemblance de la problématique de la régulation pour saisir la réalité canadienne : Étude des indicateurs économiques en moyenne période*, Cahiers du GRÉTSÉ, Université de Montréal, juin.
- Bowles, S., Gordon, D.M. et Weisskopf, T.E. (1986), *L'économie du gaspillage*. Paris, La Découverte.
- Boyer, R. (1979), « Wage Formation in historical perspective : the French Experience », *Cambridge Journal of Economics*, vol 3.
- Boyer, R. (dir.) (1986), *Capitalismes fin de siècle*, Paris, PUF.
- Boyer, R. (1986), *L'École de régulation une analyse critique*, Paris, La Découverte.
- Campbell, R. (1987), *The Grand Illusion, The Politics of the Keynesian Experience in Canada 1945-1975*, Toronto, Broadview Press.

Choate, P. et Linger, J. (1988), « Tailored Trade : Dealing With the World As It Is », *Harvard Business Review*, January-February.

Clarkson, S. (1982), *Canada and the Reagan Challenge*, Toronto, Lorimer.

Clarkson, S. (1990), « Free Trade as Canada's Response to U.S. Hegemonic Decline », dans Daniel Drache and Merle Gertler (dir.), *Avanti-Canada and the Global Economy*, Montreal, Queen's-McGill (forthcoming).

Conference Board of Canada (1988), *Adjusting to Free Trade, What Do the Numbers Tell Us?*, Toronto, March.

Cornish, M. (1986), *Equal Pay : Collective Bargaining and the Law*, Minister of Labour, Government of Canada.

Davis, D. (1978), « Review of Michael Aglietta's Régulation et crises : L'expérience des États-Unis », *Review*, vol. II, n° 2, fall.

Department of External Affairs (1987), *Canadian Trade Negotiations*, Ottawa.

Donner, A. (1989), « Labour's Shrinking Share », *The Facts*, vol. 10, n° 3, Fall.

Drache, D. (1987), « The Strategy of Canadian Trade Liberalisation », *British Journal of Canadian Studies*, 2, December.

Drache, D. (1988), « Canadian-U.S. Free Trades : Not A Muddle, Not A Mess, but an Unparalleled Disaster », *The Round Table*, n° 307, July.

Drache, D. (1989), « New Work Processes, Unregulated Capitalism and the Future of Labour », dans Gyorgy Szell et al. (dir.), *The State, Trade Unions and Self-Management*, New York, Walter de Gruyter.

Drache, D. et Glasbeek, H.J. (1989), « Employment and Collective Bargaining Regimes, Canada 1960-1988 », *Osgood Hall Law Review*, vol. 27, n° 3, Fall.

Drucker, P. (1986), « The Changed World Economy », *Foreign Affairs*, Spring.

Dubofsky, M. (1988), « To What Extent Was the U.S. Fordist? », Paris, Paris VII.

Equal Pay Coalition (1988), *Bringing Pay Equity To Those Presently Excluded From Ontario's Pay Equity Act*, Toronto, December.

Freeman, R. (1988), « Canada in the World Labour Market To The Year 2000, a paper presented at Perspective 2000 », *Economic Council of Canada*, Ottawa, November.

Gorz, A. (1980), *Adieux au Proletariat*, Paris, Éditions Galilée.

Government of Canada (1985), *Final Report, Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, III*.

Government of Ontario (1987), *Sectorial and Regional Sensitivity of Ontario Manufacturing Industries to Tariff Reductions*, Ministry of Industry, Trade and Technology, Background Paper, November 17.

- Grey, R. de C. (1983), « A Note on US Trade Practice », dans William R. Cline (dir.), *Trade Policy in the 1980s*, Washington : Institute for International Economics.
- Kalecki, M. (1943), « Political Aspects of Full Employment », *Political Science Quarterly*, vol. 14, n° 94, Oct.
- Kuttner, R. (1984), *The Economic Illusion*, Boston, Houghton Mifflin.
- Lawrence, R.Z. et Litan, R. (1986), *Saving the Free Trade Ideal*, Washington, Brookings Institution, 1986.
- Leborgne, D. et Lipietz, A. (1988), « L'après-fordisme et son espace », *Les temps modernes*, vol. 43, n° 501, avril
- Lipietz, A. (1985), *Mirages et miracles*, Paris, La Découverte.
- Lipietz, A. (1987), « The Globalization of the General Crisis of Fordism, 1967-84 », dans John Holmes and Colin Leys (dir.), *Frontyard Backyard*, Toronto, Between the Lines.
- Lipsey, R. et Smith, M. (1985), *Taking the Initiative : Canada's Trade Options in a Turbulent World*, C.D. Howe Institute, Toronto.
- Muszynski, L. (1985), « The Politics of Labour Market Policy », dans G.B. Doern (dir.), *The Politics of Economy Policy*, Toronto University of Toronto Press.
- Muszynski, L. (1989), *Work and Welfare A Guide to Income Security Reform in Canada*, A draft report prepared for the National Council of Welfare, March.
- Muszynski, L. et Gunderson, M. (1989), *Women, Poverty and the Labour Market A Study of the Working Poor in Canada*, Canadian Advisory Council on the Status of Women, February.
- National Council of Welfare (1989), *Social Spending and the Next Budget*, Ottawa.
- North-South Institute, The (1984), « Trade and Investment in Services : An Issue for the 80's », Briefing Notes, n° 10, Ottawa.
- O'Connor, J. (1989), « Welfare Expenditure and Policy Orientation in Canada in Comparative Perspective », *Canadian Review of Sociology and Anthropology*, vol. 26, n° 1.
- Osberg, L. (1988), *The Future of Work in Canada*, non publié.
- Ostry, S. and Zaidi, M. (1972), *Labour Economics in Canada*, 2nd ed., Toronto, Macmillan.
- Polyani. K. (1983), *La Grande Transformation*, Paris, Gallimard.
- Premier's Council of Ontario (1985), *Competing in the New Global Economy*, Toronto.
- Quarterly Labour Market Productivity Review (1987), « The Nature of Current Unemployment : Evidence from Job Vacancy Information », Spring.

Social Planning Council of Metropolitan Toronto (1987), *Social Infropac*, vol. 6, n° 1, April.

Strange, S. (1988), *States and Markets*, New York, Basil Blackwell.

Therborn, G. (1986), *Why Some People Are More Employed Than Others, The Strange Paradox of Growth and Unemployment*, London : Verso.

Toronto Dominion Bank (1989), *The Economy*, vol. 12, n° 1, Summer.

Wolfe, D. (1984), « The Rise and Demise of the Keynesian Era in Canadian Economic Policy », dans Michael Cross and Gregory S. Kealey (dir.), *Readings in Canadian Social History*, vol. 5, Toronto, McClelland and Stewart.

Zohar, U. (1982), *Manufacturing : A Study in Productivity and Technological Change*, 2 vols. Toronto, Lorimer.

-
- 1 Nous tenons à remercier notre collègue Lizette Jalbert pour la lecture attentive d'une première version de ce texte et ses remarques pertinentes.
 - 2 Les paiements de transfert par rapport au revenu personnel disponible, par exemple, a crû de 1,8 pour cent en 1947 à 11,7 pour cent en 1966 ; en 1986, ce rapport a atteint 14,3 pour cent (Osberg).
 - 3 Entre 1975 et 1986, la croissance du nombre de travailleuses est de 56 % contre 12,4 % pour les hommes.